

ANNEXE G

RÉPONSES DES PARTIES AUX QUESTIONS APRÈS LA DEUXIÈME RÉUNION ET OBSERVATIONS

	Contenu	Page
Annexe G-1	Réponses des Communautés européennes aux questions posées par le Groupe spécial (2 juillet 2004)	G-2
Annexe G-2	Observations des Communautés européennes sur les nouveaux renseignements factuels communiqués par la Corée (9 juillet 2004)	G-49
Annexe G-3	Réponses des Communautés européennes aux questions complémentaires posées par le Groupe spécial (16 juillet 2004)	G-70
Annexe G-4	Réponses et observations de la Corée au sujet des questions posées par les Communautés européennes et par le Groupe spécial (2 juillet 2004)	G-82
Annexe G-5	Réponses de la Corée aux questions complémentaires posées par le Groupe spécial et observations sur certaines questions complémentaires adressées aux Communautés européennes (9 juillet 2004)	G-168
Annexe G-6	Observations de la Corée concernant les réponses des Communautés européennes aux questions supplémentaires (23 juillet 2004)	G-209

ANNEXE G-1

RÉPONSES DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES AUX QUESTIONS POSÉES PAR LE GROUPE SPÉCIAL

(2 juillet 2004)

I. AUX COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES (CE)

A. RÉGIME JURIDIQUE DE LA KEXIM

Question n° 128

Les pouvoirs publics fournissent-ils nécessairement une subvention s'ils font une contribution financière n'entrant pas dans le cadre d'un comportement commercial normal? Supposons que les pouvoirs publics créent un nouveau mécanisme de financement spécial qui n'a jamais été offert par des banques privées. Supposons que les banques privées commencent ensuite à offrir le même mécanisme de financement aux mêmes conditions que celles que les pouvoirs publics ont offertes initialement. En supposant que le mécanisme de financement constitue une contribution financière, l'offre initiale de ce mécanisme par les pouvoirs publics conférerait-elle un avantage? Veuillez expliquer.

Réponse

1. Les Communautés européennes notent que la question nécessite que l'on retienne l'hypothèse que le mécanisme de financement constitue effectivement une contribution financière.
2. Dans ces circonstances, les CE estiment que la mesure hypothétique constitue bel et bien une subvention, car elle confère un avantage sous la forme d'un mécanisme de financement qui n'existe pas sur le marché. La réponse à la question de savoir s'il s'agit d'une subvention prohibée ou d'une subvention pouvant donner lieu à une action dépendra bien évidemment de la réponse à la question de savoir si la mesure satisfait ou non aux autres conditions de cet accord (et en particulier celle de la spécificité) et s'il existe d'éventuelles exceptions ou exclusions.
3. Une fois que les banques privées se seront mises à offrir le même mécanisme de financement, selon les mêmes termes que ceux offerts par les pouvoirs publics, il se peut que l'avantage et, partant, la subvention, disparaisse. Ce qui n'aurait pas d'effet rétroactif et ne changerait rien au fait qu'une subvention ait été initialement accordée.

Question n° 129

Les CE soutiennent que le site Web de la KEXIM décrit le programme PSL comme visant "à encourager l'exportation de biens d'équipement tels que ... les navires ... en prévoyant des crédits plus importants et des délais de remboursement plus longs que ceux que les fournisseurs ou les banques commerciales consentiraient". N'est-ce pas là ce que fait toute banque de développement? Les banques de développement accordent-elles nécessairement des subventions? Veuillez expliquer.

Réponse

4. Pour les CE, ce qui est entendu par "banque de développement" n'est pas clair.
5. Tout d'abord, les CE feraient observer que la question du traitement spécial et différencié réservé aux pays en développement ne se pose pas en l'espèce, étant donné que la Corée n'a pas invoqué et n'aurait pu invoquer ce traitement.
6. En tout état de cause, si un organisme public d'un Membre de l'OMC qui est une "banque de développement" consent des prêts subordonnés aux exportations à des taux préférentiels, il consent effectivement des subventions à l'exportation, à moins qu'une exemption ou exclusion ne soit prévue aux termes de l'Accord SMC ou de tout autre accord visé.

B. APRG/PSL

Question n° 130

Veillez commenter la pièce n° 87 de la Corée concernant les marges pour risque pays .

Réponse

7. La Corée soumet l'avis d'*Anjin sur la place du facteur risque pays dans la détermination des taux préférentiels APRG (pièce n° 87 de la Corée)* à l'appui de son affirmation selon laquelle "les taux APRG émis par des banques étrangères se doivent d'être supérieurs à ceux des banques nationales du fait de l'application de la prime pour risque pays".¹
8. Les CE ne sont pas du tout d'accord avec l'argument et l'opinion exposés par la Corée dans la **pièce n° 87 de la Corée**. Elles soumettent en réponse la **pièce n° 148 des CE** comportant un avis de *PriceWaterhouseCoopers* dans lequel il est expliqué en détail que:

En conséquence, **le risque lié à la fourniture à une entreprise coréenne d'une APRG dans une monnaie étrangère**, comme c'est le cas pour la plupart des APRG, **est le même indépendamment du lieu d'implantation de la banque**; aussi il convient de tenir compte du risque pays lié à la Corée dans le prix :

- à titre de majoration pour couvrir le risque de transfert du fait que l'entreprise doit trouver les devises au cas où les pouvoirs publics veulent conserver les devises "fortes";
 - à titre de majoration du fait que la banque doit obtenir un refinancement dans la monnaie étrangère.²
9. Aussi il n'y a pas lieu de rejeter les taux préférentiels pratiqués pour les APRG par les banques étrangères (CITI et ABN AMRO) comme points de référence du marché.
10. La Corée n'a même pas tenté de refaire les nombreux calculs effectués par les CE des avantages des APRG. Même si la Corée avait raison et que l'on pouvait déduire 61 points (la "prime pour risque pays" identifiée à la page 5 de la pièce n° 87 de la Corée) (*quod non*), les taux pratiqués

¹ Déclaration orale de la Corée à la deuxième réunion sur le fond avec le Groupe spécial, paragraphe 80.

² Rapport de PriceWaterhouseCoopers, juin 2004 (**pièce n° 148 des CE**), paragraphe 3.2, page 10.

par la KEXIM restent considérablement inférieurs à ceux pratiqués par les banques étrangères. L'illustration en est donnée dans les tableaux ci-après:

[RCC: omis dans la version publique.]

11.

12. En bref, l'avantage démontré par les CE par la comparaison des primes de la KEXIM pour les APRG et de celles pratiquées par les banques étrangères et les banques nationales³ reste intact.

Question n° 131

Pourquoi, dans leur calcul de l'avantage concernant le financement de la KEXIM, les CE ont-elles appliqué la cote de crédit S/M à DSME pour l'ensemble de la période pour laquelle des calculs sont présentés, y compris en particulier la période suivant la restructuration? La position des CE est-elle que DSME est restée insolvable même après la restructuration? Veuillez expliquer.

Réponse

13. Les CE ont appliqué la cote de crédit fournie par les agences de crédit coréennes.⁴ **[RCC: omis dans la version publique.]**⁵ Conformément à leur méthode de calcul⁶, les CE ont à juste titre appliqué la cote de crédit S/M pour toute la période couverte par leur calcul et n'ont jamais allégué que DSME était restée insolvable après la renégociation de la dette.

Question n° 132

Veuillez commenter l'affirmation de la Corée selon laquelle le nantissement offert pour certaines APRG accordées par des banques étrangères "ne couvrirait qu'une faible partie de la garantie" (paragraphe 81 de la déclaration orale de la Corée à la deuxième réunion de fond).

Réponse

14. Il convient d'emblée de noter que la Corée n'a nullement étayé son affirmation par des pièces justifiant le montant précis des nantissements. Au contraire, la Corée a donné des indications divergentes quant aux pourcentages couverts. Ainsi, dans sa première communication écrite, la Corée a déclaré que NHIC et CITI accordaient des APRG en échange de dépôts en banque d'un montant de **[RCC: omis dans la version publique.]**⁷ Dans sa réponse à la question n°14 posée par les CE, la Corée a déclaré que **[RCC: omis dans la version publique]**. Dans sa deuxième communication écrite, la Corée a diminué le montant du dépôt requis par NHIC, dépôt qui était désormais de **[RCC: omis dans la version publique]**. pour les paiements anticipés, là encore sans expliquer la modification factuelle et sans étayer son affirmation.

³ Première communication écrite des Communautés européennes, paragraphes 170 à 173 et déclaration orale des Communautés européennes à la deuxième réunion de fond, paragraphe 36.

⁴ Réponse de la Corée aux questions au titre de l'Annexe V, pièce jointe 1.1(24)-1 (**pièce n° 30 des CE**).

⁵ Première communication écrite de la Corée, paragraphe 362.

⁶ (**Pièce n° 125 des CE**).

⁷ Première communication écrite de la Corée, paragraphe 207.

15. En tout état de cause, l'affirmation de la Corée ne répond pas de manière adéquate à l'argument des CE selon lesquelles les dépôts en espèces offerts comme nantissement à des banques étrangères correspondent à des nantissements plus solides par rapport au Yangdo Dambo.⁸

16. Par conséquent, la valeur de nantissement du dépôt en espèces doit être considérée comme étant au moins l'équivalent du Yangdo Dambo, à moins que la Corée n'ait communiqué des documents et évaluations détaillés de la valeur respective des Yangdo Dambo. Or, comme la déclaré la Corée dans sa réponse aux questions du Groupe spécial, la KEXIM ne conserve pas ce type de documents.

Question n° 133

Au paragraphe 105 de leur deuxième communication écrite, les CE déclarent que seules les banques nationales ayant des "liens avec les pouvoirs publics" ont accordé des APRG à Samho. À propos de la figure 12 de la première communication écrite des CE, Chubb est-elle une banque nationale? Dans l'affirmative, a-t-elle des "liens avec les pouvoirs publics"? Si de tels liens existent, quelle est leur nature? Veuillez expliquer.

Réponse

17. La déclaration figurant au paragraphe 105 de notre deuxième communication renvoie à la période *précédant* la restructuration de Samho (achevée - d'après la Corée - le 27 octobre 1999⁹).

18. Or, il n'est question de Chubb que pour la période *suivant* la restructuration de Samho. Les éléments de preuve communiqués par la Corée¹⁰ indiquent qu'à quatre reprises au moins Chubb a accordé des APRG à Samho. Les CE croient comprendre que CHUBB est une compagnie d'assurance mondiale sans liens avec les pouvoirs publics. Les CE ont comparé les taux pratiqués par Chubb à ceux de la KEXIM dans la déclaration orale de la Corée à la deuxième réunion de fond et ont démontré que les taux de la KEXIM étaient inférieurs de 50 pour cent à ceux de Chubb.¹¹

Question n° 134

Dans la pièce n° 118 des CE, PwC affirme que "[l]e tableau des obligations de la KSDA donne l'évaluation acceptée au prix du marché pour le marché intérieur". Cela signifie-t-il que les CE n'acceptent pas l'argument de la Corée selon lequel le tableau des obligations présente des taux hypothétiques/projetés, ou les CE acceptent-elles l'argument de la Corée mais estiment que l'indice constitue cependant un point de repère du marché fiable? Veuillez expliquer. Que signifie "évaluation au prix du marché" dans ce contexte? En particulier, qui évalue quoi et sur quel marché?

Réponse

19. Effectivement, les CE ne sont pas d'accord avec la Corée. Le tableau des obligations de la KSDA ne constitue pas un taux hypothétique ou projeté, mais bien un point de repère du marché fiable qui permet d'évaluer le taux d'intérêt offert sur les prêts. "L'évaluation au prix du marché" est "l'acte d'accorder une valeur à une position détenue dans un instrument financier en fonction du prix

⁸ Rapport de PriceWaterhouseCoopers sur les prêts avant expédition et les APRG, page 15 (pièce n° 118 des CE).

⁹ Première communication écrite de la Corée, paragraphe 422.

¹⁰ Liste des APRG aux chantiers navals coréens (pièces jointes n° 1.2(31)-1-1.2(31)-8) (pièce n° 24 des CE).

¹¹ Déclaration orale des Communautés européennes à la deuxième réunion de fond, paragraphe 36.

actuel de cet instrument sur le marché".¹² Le tableau des obligations de la KSDA procède de la manière suivante :

Selon la définition de Bloomberg de l'obligation de société de la KSDA, "la KSDA recueille tous les jours les prix établis pour chaque secteur par dix grandes banques d'investissement, pour des durées allant de trois mois à cinq ans. Les indices sont calculés quotidiennement et rééquilibrés toutes les semaines. Les modifications sont mises à jour toutes les semaines dans les constituants de l'indice, de manière à rendre visibles toutes les nouvelles sûretés sous-jacentes pour chaque secteur. La KSDA met à jour les changements de notation tous les mois. [...] Le tableau des obligations de la KSDA est l'évaluation au prix du marché acceptée [6] pour le marché intérieur".¹³

20. En bref, le tableau des obligations de la KSDA constitue l'évaluation acceptée au prix du marché, c'est-à-dire qu'il reflète **le prix actuel** du marché des obligations, vu que le prix et le rendement des obligations sont mis à jour quotidiennement d'après les données recueillies auprès d'un grand nombre d'agences locales de titres représentatifs. Comme l'a reconfirmé PriceWaterhouseCoopers:

Il s'agit donc de la meilleure représentation des rendements que demandent les investisseurs à un moment spécifique pour les obligations coréennes à une date d'échéance et à une cote particulières.¹⁴

21. La Corée semble affirmer que le tableau des obligations de la KSDA est "hypothétique et projeté" par rapport aux taux d'intérêt d'obligations existantes DHI. Or, comme il a été expliqué en détail précédemment¹⁵, les obligations de société effectivement émises par les chantiers ne constituent pas des points de repère appropriés pour les obligations de société i) parce qu'elles étaient garanties par une banque, ii) parce qu'elles n'étaient pas émises dans la même monnaie, ou iii) parce qu'elles n'étaient pas émises en même temps que les PSL de la KEXIM. En ce qui concerne d'autres sources de financement, elles n'étaient pas considérées comme un point de repère approprié étant donné que leur taux peut dépendre des relations particulières existant entre la banque et le débiteur.

Question n° 135

La Corée critique les CE parce qu'elles ont utilisé dans leurs calculs de l'avantage l'indice des cours des obligations à un an plutôt qu'à six mois. Pourquoi l'indice à un an a-t-il été utilisé? Quel effet aurait l'utilisation de l'indice à six mois sur les calculs des CE?

Réponse

22. Les CE ont utilisé le cours des obligations à un an parce qu'elles n'étaient pas au courant de l'existence de l'autre taux (le site web de la KSDA est en effet en coréen). Le cours des obligations à un an était donc le point de repère le plus proche dont disposait les CE, taux qui a ensuite été ajusté par soustraction des marges entre les bonds du Trésor coréen à six mois et ceux à 12 mois, telles que communiquées par Bloomberg et proposées par le Consultant¹⁶ pour tenir compte de la différence de durée.

¹² Rapport de PriceWaterhouseCoopers, juin 2004 (**pièce n° 148 des CE**), note de bas de page 6.

¹³ Rapport de PriceWaterhouseCoopers, juin 2004 (**pièce n° 148 des CE**), paragraphe 4.1, page 11.

¹⁴ Rapport de PriceWaterhouseCoopers, juin 2004 (**pièce n° 148 des CE**), paragraphe 4.1.

¹⁵ Deuxième communication écrite des Communautés européennes, paragraphes 122 et 123.

¹⁶ PriceWaterhouseCoopers, Rapport sur les prêts avant expédition et les APRG (**pièce n° 118 des CE**),

23. Comme il est expliqué plus en détail dans notre réponse à la question n° 136 du Groupe spécial, les CE ont recalculé l'avantage en utilisant l'indice à six mois (**pièce n° 10 des CE**). Ce nouveau calcul montre que la différence entre l'indice à un an et l'indice à six mois est insignifiante et montre quand même l'existence d'un avantage.

Question n° 136

Au paragraphe 95 de sa déclaration orale, la Corée présente un certain nombre de points critiquant la méthode de calcul des CE et indique que les pièces n° 90 à 102 de la Corée contiennent de plus amples détails. Veuillez répondre de façon détaillée aux critiques de la Corée, y compris compte tenu de la teneur de ces pièces.

Réponse

24. La Corée fait cinq critiques d'ordre général sur la méthode de calcul utilisée par les CE.¹⁷ Ces critiques sont reprises dans deux pièces.¹⁸ La Corée donne ensuite un "rectificatif" du calcul fait par les CE de l'avantage que représente les prêts avant expédition pour chacun des sept chantiers navals visés.¹⁹

25. Les CE vont tout d'abord répondre aux critiques d'ordre général faites par la Corée (section 1). Il est expliqué dans cette section (étayée par un rapport de PriceWaterhouseCoopers) la raison pour laquelle trois de ces critiques (mauvaise utilisation de la cote de crédit de DHI/DSME, refus de tenir compte des nantissements de Samho et d'autres facteurs mitigeant les risques supportés par la KEXIM) doivent être rejetées par le Groupe spécial. Les CE procéderont alors à un nouveau calcul (**pièce jointe n° 10 des CE**) tenant compte:

- des nouveaux renseignements sur le taux de rendement des obligations de la KSDA à six mois;
- la nouvelle valeur du Yangdo Dambo pour les chantiers dont la notation correspond à des titres de bonne qualité (supérieure à BBB-);
- un certain nombre d'erreurs de calcul ou d'erreurs typographiques inévitables signalées par la Corée dans ses rectificatifs (section 2).

26. La section 3 commente ensuite plus en détail le rectificatif de la Corée et note que même le calcul réalisé par la Corée indique l'existence d'un avantage.

1. Réponse des CE aux critiques générales émises par la Corée

27. Il est répondu à cette section aux critiques générales de la Corée selon lesquelles:

- la notation des obligations de société accordées par d'autres agences de notation aux chantiers navals ne peuvent être comparées à celle de la KEXIM;
- les CE auraient dû utiliser les taux à six mois de la KSDA;
- les CE ont mal utilisé le Yangdo Dambo;

¹⁷ Déclaration orale de la Corée à la deuxième réunion de fond avec le Groupe spécial, paragraphe 95.

¹⁸ Déclaration orale de la Corée à la deuxième réunion de fond avec le Groupe spécial (**pièces n° 90 et 91 de la Corée**).

¹⁹ Déclaration orale de la Corée à la deuxième réunion de fond avec le Groupe spécial, (**pièces n° 94 à 100 de la Corée**).

- les CE ont mal utilisé la cote de crédit de DHI/DSME;
 - les CE n'ont pas ajusté le PSL de Samho pour le nantissement matériel de 100 pour cent;
 - les CE n'ont pas estimé à leur juste valeur d'autres facteurs pertinents ayant une valeur considérable en tant que sûreté.
- a) La notation des obligations de société accordées par d'autres agences de notation aux chantiers navals **sont bel et bien** comparables à la cote de crédit de la KEXIM.

28. La Corée déclare que la notation des obligations de société et les notations de la KEXIM ne sont pas directement comparables étant donné que:

- les niveaux de risque de crédit sous-jacents de la notation de la KEXIM et des agences de notation d'obligations de société sont différents; et
- les facteurs de notation ne sont pas identiques.

29. Les CE contestent ces arguments.

30. L'un des principaux arguments avancés par la Corée pour dire que les niveaux de risque de crédit sous-jacents des notations de la KEXIM et des notations par les agences de notation des obligations de société sont différents est, selon la **pièce n° 91 de la Corée**, que

la notation d'une obligation de société [c'est-à-dire la notation de l'émission] en Corée pourrait effectivement être considérée comme étant identique à la notation de l'émetteur [notation de la société émettrice], alors que les notations de la KEXIM tenaient compte de toutes les caractéristiques de la facilité de crédit.²⁰

31. Comme expliqué dans notre deuxième communication écrite et comme l'a reconfirmé PriceWaterhouseCoopers,

La majorité si ce n'est la totalité des titres DSME émis entre 1997 et 1999 étaient assortis soit d'un nantissement, soit de garanties de banques ou de sociétés. **La notation de ces titres NE POUVAIT donc pas être considérée comme étant la même que celle de DSME.** La notation de l'obligation correspond au nantissement de l'émission obligataire exactement de la même manière que les notations de la KEXIM correspondent au nantissement des prêts consentis.²¹

32. S'agissant de l'argument de la Corée concernant les résultats des titres des États-Unis privés par rapport aux titres publics²² et compte tenu que "le taux de défaillance pour une cote de crédit d'une banque est inférieur à celui des cotes correspondantes des obligations de société", les CE notent:

33.

le risque de crédit des prêts privés de bonne qualité et cotés BB est comparable au risque de crédit de la dette publique ayant la même cotation. Il semblerait également que lorsque l'on aborde la question des notations spécifiques, **la plus pessimiste est**

²⁰ Pièce n° 91 de la Corée, paragraphe 2 a).

²¹ Rapport de PriceWaterhouseCoopers, juin 2004 (pièce n° 148 des CE), paragraphe 2.1.1 page 4.

²² Pièce n° 91 de la Corée, paragraphe 2 c).

en général celle dont la capacité de prédiction est la meilleure. Par conséquent, la corrélation entre la notation des obligations de société et la notation de la KEXIM devrait exister au moins pour les notations supérieures ou égales à BB (comme indiqué dans la pièce n° 93 de la Corée).²³

34. Également, l'argument avancé par la Corée concernant les nantissements et structures spécifiques des prêts dont on est censé tenir compte dans la cotation de la KEXIM et non dans la cotation CB²⁴ ne tient pas. En effet, le principe de base d'une notation est le suivant:

une notation est émise pour évaluer l'exposition au risque en termes de capacité de remboursement du débiteur et, dans le cas de notation d'obligation (notation d'émission) tient compte de l'existence de tout nantissement éventuel. En conséquence de quoi, un prêt privé et une obligation ayant la même notation s'accompagneront de la même capacité de remboursement et seront exposés au même risque. Les deux devraient donc être rémunérés au même taux d'intérêt.²⁵

35. La Corée fait valoir dans la **pièce n° 91 de la Corée** que les facteurs déterminant le classement ne sont pas identiques. Plus spécifiquement, elle allègue que:

Les banques emploient généralement l'approche dite du "point temporel", suivant laquelle la durée de validité d'une évaluation des risques est généralement d'un an à compter de la date de l'évaluation, et que "la KEXIM utilise cette approche pour évaluer la situation "actuelle" de l'emprunteur", alors que Moody's et Standards & Poors (S&P) notent les obligations de société en fonction de l'approche d'un cycle complet et envisagent le scénario le plus défavorable.²⁶

36. Cela est faux. Comme il est expliqué plus en détail dans le rapport de PriceWaterhouseCoopers:

Nulle part dans la définition de la notation [comme en rend compte S&P] n'est-il mentionné que cette notation s'appuie sur l'hypothèse la plus défavorable. La notation s'appuie sur la solvabilité du débiteur et sur les garanties. Ensuite, lorsqu'on détermine une notation pour fixer un taux d'intérêt sur un prêt, nous supposons que la KEXIM examine plus que la simple "situation actuelle". **Si tel n'était pas le cas, la KEXIM n'aurait pas continué à consentir des prêts à DSME alors que cette entreprise était en faillite ...** Et si la KEXIM examine autre chose que la "situation actuelle", lorsqu'une entreprise est au bord de la faillite, nous nous attendrions à ce qu'elle envisage également l'avenir, lorsque la société a de bons résultats (au cas où ...). Dans le cas contraire, cela signifierait que le taux d'intérêt sur le prêt ne tient pas compte des risques à venir et, en tant que tel, ne représenterait pas un taux "normal" du marché.²⁷

37. Par ailleurs, le fait même qu'il existe des différences entre les notations pratiquées par les différentes banques ne signifie pas impossibilité de concilier les notations. PriceWaterhouseCoopers analyse et conclut:

en cas de divergence, la notation la plus optimiste semble avoir le plus fort pouvoir de prédiction pour les taux d'incidence, ce qui donne à penser que les investisseurs

²³ Rapport de PriceWaterhouseCoopers, juin 2004 paragraphe 2.1.1, page 5 (**pièce n° 148 des CE**).

²⁴ **Pièce n° 91 de la Corée**, paragraphe 2 a), b) et e).

²⁵ Rapport de PriceWaterhouseCoopers, juin 2004, paragraphe 2.1.1, page 5 (**pièce n° 148 des CE**).

²⁶ **Pièce n° 91 de la Corée**, paragraphe 3 d).

²⁷ Rapport de PriceWaterhouseCoopers, juin 2004, paragraphe 2.1.2, page 6 (**pièce n° 148 des CE**).

devraient être attentifs aux notations accordées par d'autres, même lorsqu'ils contestent cette notation.²⁸

38. Enfin, même si on utilise les données communiquées par la Corée dans la **pièce n° 92 de la Corée** – Tableau 1, et les marges fournies par des agences de notation indépendantes, PriceWaterhouseCoopers confirme que la notation P5 de la KEXIM est comparable à une notation "BBB", c'est-à-dire un titre de bonne qualité.²⁹ L'usage par la KEXIM d'une notation (et de taux d'intérêt) "P5" pour DSME alors que les agences indépendantes avaient accordé une notation différente représente un avantage dans la mesure où il n'était pas tenu compte du risque de crédit effectif de l'entreprise. Les taux d'intérêt ne sont pas ceux du marché commercial.

b) Taux de rendement des obligations KSDA: un an plutôt que six mois

39. Les CE ont expliqué dans leur réponse à la question n° 135 du Groupe spécial les raisons pour lesquelles elles ne connaissaient pas l'existence de l'indice de la KSDA à six mois et pour lesquelles elles avaient utilisé en toute bonne foi l'indice à un an, tout en l'ajustant. Cela étant, comme le montre le nouveau calcul figurant dans la **pièce jointe n° 10 des CE**, l'utilisation des taux de rendement à six mois ne donne pas de résultats très différents.

c) Mauvaise utilisation du Yangdo Dambo

40. La Corée prétend que les CE ont mal utilisé la valeur du Yangdo Dambo.³⁰ Les CE notent que cet argument ne s'applique qu'aux chantiers bénéficiant d'une notation supérieure à BBB- et que la Corée, jusqu'à présent, n'a pas communiqué les ajustements effectifs accordés par la KEXIM pour le nantissement dans chaque cas d'espèce et n'a pas donné de preuves à l'appui. Au contraire, la Corée invoque pour les nantissements des valeurs prévues dans les Lignes directrices sur les taux d'intérêt de la KEXIM.³¹

41. En conséquence de quoi, l'avantage calculé pour DSME et Samho n'est pas affecté puisque leur notation était inférieure à BBB-. Comme démontré dans la **pièce n° 10 des CE**, même après avoir ajusté les résultats, les CE restent en mesure de montrer qu'il y a eu avantage.

d) Pas de mauvaise utilisation de la notation de DHI/DSME

42. La Corée persiste à nier que la notation "C" pour des obligations de sociétés est équivalente à la cote de crédit "SM"³² de la KEXIM et présente dans la **pièce n° 92 de la Corée** les notations CB et la notation de la KEXIM pour les chantiers navals. C'est intenable. La KEXIM est libre d'utiliser son propre système de cote de crédit. Cela dit, comme il est expliqué plus haut et comme la confirme PriceWaterhouseCoopers, toute banque tiendrait compte des cotes de crédit fournies ailleurs sur le marché.

43. Le Service d'information de la Corée est un **organisme indépendant** ayant accordé une cote C pour certaines dettes spécifiques. La notation du chantier naval donnée par la KEXIM aurait donc dû être moins bonne ou égale à celle de l'obligation (celle-ci étant éventuellement couverte par des garanties ou un nantissement). Sur cette base, PriceWaterhouseCoopers a conclu:

²⁸ Rapport de PriceWaterhouseCoopers, juin 2004, paragraphe 2.1.2, page 6 (**pièce n° 148 des CE**).

²⁹ Rapport de PriceWaterhouseCoopers, juin 2004, paragraphe 2.2, page 7 (**pièce n° 148 des CE**).

³⁰ Pièce n° 90 de la Corée, paragraphe IV.

³¹ Réponses de la Corée aux questions au titre de l'Annexe V, pièce jointe n° 1.1(15).

³² Réponses de la Corée aux questions au titre de l'Annexe V, pièce jointe n° 1.1(15).

Nous nous attendrions donc à ce que la notation du chantier naval soit SM ou moins, et ce en fonction du tableau 1 (de la **pièce n° 93 de la Corée**) et jusqu'en novembre 2001 (voir la **pièce n° 92 de la Corée**).³³

44. La KEXIM n'a donc pas correctement évalué la solvabilité de DSME. Alors que le Service d'information de la Corée, **organe indépendant**, a donné une cote "C", équivalant à une cote KEXIM "SM", la KEXIM accorde des prêts à des conditions inférieures à la cote P5. Comme l'a expliqué et reconfirmé PriceWaterhouseCoopers³⁴, d'après la comparaison des définitions de cotes, celles-ci sont l'équivalent d'une cote BBB (titre de bonne qualité).

45. Les CE soutiennent donc que c'est à juste titre qu'elles ont appliqué une cote "C" à DSME, comme l'ont fait les agences, à savoir une cote "SM" selon le système de la KEXIM.

46. La Corée ne saurait expliquer cette méconnaissance flagrante des conditions du marché en relevant que la KEXIM suit de près les prêteurs.³⁵ Quant à ce suivi, notamment des nantissements, la KEXIM avoue elle-même qu'elle ne conserve même pas des copies de documents et d'évaluations des nantissements, pourtant essentiels à ce suivi.³⁶

47. La Corée a évoqué lors de l'audience, la "relation privilégiée" entre la KEXIM et ses créanciers. Cette relation est au cœur même de ce que les CE reprochent à la KEXIM. La relation privilégiée entre la KEXIM et ses clients (l'industrie d'exportation) est énoncée dans les statuts de la KEXIM. Du fait que l'industrie de la construction navale coréenne est orientée à plus de 90 pour cent à l'exportation, la KEXIM a à maintes reprises identifié cette industrie comme étant sa cible particulière. Ainsi, comme l'a dit la KEXIM, notamment dans son Programme d'exploitation pour 1999:

Pour surmonter efficacement la crise économique asiatique [la KEXIM] appuiera l'exportation de biens d'équipement tels que les navires, l'équipement industriel et les machines qui non seulement génèrent des recettes d'exportation nettes importantes mais encouragent aussi les relations industrielles verticales.³⁷

48. On continue de trouver un langage similaire dans le programme d'exploitation de 2002.³⁸

e) Aucun défaut d'ajustement du PSL de Samho pour le nantissement matériel de 100 pour cent

49. La Corée n'a jamais donné d'éléments de preuve étayés de l'existence et du suivi des nantissements et a répondu au Groupe spécial³⁹ que la "KEXIM n'avait pas pour habitude de garder et de maintenir les feuilles de calcul ou d'autres documents analogues" qu'il faut pour examiner les nantissements. Il n'existe donc aucune raison justifiée de considérer que les "biens immobiliers" couvrent 100 pour cent du risque. Sur la base des meilleurs renseignements disponibles, les CE ont appliqué la même règle pour l'ajustement du Yangdo Dambo, c'est-à-dire une marge pour risque de crédit égale à 50 pour cent.

³³ Rapport de PriceWaterhouseCoopers, juin 2004 (**pièce n° 148 des CE**), paragraphe 2.2.

³⁴ Rapport de PriceWaterhouseCoopers, juin 2004 (**pièce n° 148 des CE**), paragraphe 2.2.

³⁵ **Pièce n° 91 de la Corée** section e) et deuxième communication écrite de la Corée, paragraphe 56.

³⁶ Réponse de la Corée à la question n° 67 du Groupe spécial à la deuxième réunion de fond.

³⁷ Réponses de la Corée aux questions au titre de l'Annexe V (RCC), pièce jointe n° 1.1 (10) (**pièce n° 58 des CE**), page 3.

³⁸ *Ibid.*

³⁹ Voir la réponse de la Corée à la question n° 72 du Groupe spécial après la première réunion de fond.

50. Par ailleurs, les critiques formulées par la Corée ne s'appliquent pas aux deux transactions ci-après pour lesquelles un avantage a été démontré:

[RCC: omis dans la version publique.]

f) Aucun défaut de envisager la juste valeur des autres facteurs pertinents ayant une valeur importante en tant que sûreté

51. La Corée soutient que le processus de paiement PSL permet à la KEXIM de suivre et d'examiner régulièrement les conditions financières des chantiers navals, alors que les détenteurs d'obligations n'ont pas cette possibilité, ce qui revient à mitiger les risques supportés par la KEXIM. Cet argument est dans une certaine mesure valable, mais uniquement si la KEXIM ajuste effectivement la marge de crédit suite à la détérioration de la situation financière du chantier naval. Or, tel n'est pas le cas, comme l'ont déjà démontré les CE dans leur première communication écrite (paragraphe 181), dans la mesure où la marge de risque de la KEXIM pour Daewoo-SMI/Daewoo-HI n'a pas changé lorsque la cote de crédit est passée de BB+ avant la renégociation de la dette à C après cette renégociation (pour des transactions dont la durée et le nantissement étaient comparables). Par ailleurs, même si la KEXIM suivait et gérait effectivement cette situation, l'impact sur la marge de crédit au moment où le crédit est émis serait extrêmement limité.

52. En outre, la Corée fait valoir que du fait même du mécanisme de versement des PSL, la Corée peut rapidement mettre fin aux versements additionnels et recouvrer les prêts en souffrance en liquidant les nantissements, ce qui mitigerait les risques encourus par la KEXIM. Notons ici deux choses. Tout d'abord, les CE n'ont aucune preuve que la KEXIM ait mis fin aux versements additionnels lorsque la situation du crédit s'est dégradée. Ensuite, les marges de crédit de la KEXIM tenaient déjà compte de l'existence de nantissements en ajustant à la baisse la marge de crédit (sans nantissement); par conséquent, il n'y a aucune raison pour que le mécanisme de versement des PSL ci-dessus devrait mitiger plus encore le risque encouru par la KEXIM. Par ailleurs, l'argument est en soi fallacieux. Dans le cas du Yangdo Dambo, le nantissement est censé accroître en valeur à mesure que le montant total versé augmente. La couverture est censée progresser parallèlement au risque encouru. Si l'on met fin aux versements, la valeur de ce qui reste à recouvrer n'augmentera pas, bien au contraire, puisque le navire ne sera pas achevé et sera donc plus difficile à vendre.

53. La Corée fait valoir que les CE n'ont pas tenu compte de la valeur de nantissement des garanties à responsabilité solidaire et conjointe. Contrairement à ce qu'affirme la Corée, les CE n'ont jamais estimé nulle la valeur de prêt de garanties solidaires de responsabilité personnelle. Au contraire, et comme le précise le rapport de PriceWaterhouseCoopers⁴⁰, les CE estiment qu'elles ont une certaine valeur mais qu'elles doivent être soigneusement évaluées en fonction de la cote de crédit du particulier. C'est pour cette raison que cette valeur peut osciller entre zéro et 8 (le 10 représentant le meilleur nantissement possible), tout comme la valeur d'un Yangdo Dambo (valeur classée de zéro à 7). Inutile d'ajouter que si la cote de crédit d'un particulier est mauvaise ou si le nantissement ne fait pas l'objet d'une évaluation serrée, le nantissement peut bien être égal à zéro. Par ailleurs, comme le confirme la Corée dans sa pièce n° 90, "bien que la KEXIM ait traité ces garanties personnelles comme si aucun nantissement n'était fourni, tel était le cas uniquement grâce à la politique de la KEXIM consistant à évaluer les sûretés réelles de la manière la plus conservatrice". En conséquence de quoi, à condition que la KEXIM elle-même considère ces nantissements comme si aucun nantissement n'avait été fourni et que la Corée n'ait jamais donné de preuves matérielles de l'évaluation des nantissements, les CE n'ont aucune raison de penser que le risque de la KEXIM devrait être mitigé.

⁴⁰ PriceWaterhouseCoopers: rapport sur les prêts avant expédition et les APRG, pages 15 et 16, (pièce n° 118 des CE).

54. Une fois de plus, les CE aimeraient ajouter que la Corée critique le calcul des nantissements effectué par les CE sans pour autant être en mesure de donner des détails sur les calculs de la KEXIM elle-même ou de fournir des preuves matérielles.

2. Nouveaux calculs tenant compte des critiques formulées par la Corée

55. Les CE soumettent en tant que pièce jointe n° 10 des CE un nouveau calcul des avantages PSL, compte tenu des taux de rendement de l'obligation de KSDA à six mois et de la nouvelle application de la valeur du Yangdo Dambo pour les chantiers navals bénéficiant d'une bonne cotation. Ce nouveau calcul rectifie également plusieurs erreurs légères que la Corée a relevées dans son rectificatif⁴¹, à moins que ces erreurs soient sans portée pratique.⁴²

56. Ces calculs donnent à voir un avantage considérable.

3. Note supplémentaire sur le rectificatif de la Corée

57. Enfin, les CE mettent en cause l'affirmation de la Corée au paragraphe 96 de sa déclaration orale à la deuxième réunion de fond selon laquelle les éléments de preuve montrent que

si ces corrections sont faites, aucun des sept chantiers navals coréens ne sera considéré comme ayant reçu des avantages du fait des prêts avant expédition accordés par la KEXIM, même en utilisant la propre méthodologie des CE. D'après les calculs de la Corée, les marges de l'avantage allégué pour tous les projets de prêts avant expédition relevés par les CE s'avèrent négatifs, ou au mieux, insignifiants, n'atteignant même pas 1 pour cent.⁴³

58. Ce que la Corée décrit comme "marge d'avantage", c'est la différence effective entre les taux d'intérêt, et la Corée prétend que tout ce qui est inférieur à 1 pour cent est insignifiant. Tout d'abord, il conviendrait de noter que contrairement à ce que prétend la Corée, il existe bien des exemples d'avantages, même selon les calculs de la Corée et des "marges d'avantage" atteignant 2,61 pour cent.⁴⁴ Cela dit, les CE estiment que l'avantage est mieux apprécié lorsque l'on exprime l'écart comme étant une proportion de la marge effective appliquée par la KEXIM et non en tant que telle. Les CE relèvent que même en utilisant les calculs de la Corée (qu'elles contestent), il est de nombreux exemples où la différence entre le point de repère du marché et le taux de la KEXIM dépasse 30 pour cent lorsqu'on l'exprime comme une proportion du taux effectif des marges de la KEXIM.⁴⁵

Question n° 137

La Corée a présenté des éléments de preuve (en réponse à la question n° 74 du Groupe spécial) indiquant que la KEXIM avait ramené la marge pour risque de crédit concernant HHI à [RCC: omis dans la version publique]. Les CE ont-elles appliqué cette marge de [RCC: omis dans la version publique] dans la partie pertinente de leur analyse des PSL? Veuillez mentionner les calculs pertinents où cet ajustement a été fait.

⁴¹ [RCC: omis dans la version publique.]

⁴² Les erreurs sans portée pratique concernent toutes les erreurs ayant trait au rendement des obligations à un an puisque le point de repère ajusté est le rendement des obligations de société à six mois. La pièce n° 94 de la Corée pour Hanjin, dans laquelle le rendement (CB1Y,BBB+) le 19 juillet 2001 est de 7,24 pour cent et non de 7,76 pour cent ou la pièce n° 95 de la Corée pour HHI dans laquelle le rendement (CB1Y,A-) le 12 décembre 2002 est de 5,69 pour cent et non de 5,91 pour cent.

⁴³ Déclaration orale de la Corée à la deuxième réunion de fond avec le Groupe spécial, paragraphe 96.

⁴⁴ [RCC: omis dans la version publique.]

⁴⁵ [RCC: omis dans la version publique.]

Réponse

59. Oui, les CE ont appliqué pour HHI la marge réduite de [RCC: omis dans la version publique].⁴⁶

Question n° 138

Les CE ne semblent pas avoir répondu aux questions n° 9 et n° 11 du Groupe spécial. Dans leurs réponses, elles ont renvoyé le Groupe spécial à leur réponse à la question n° 8. Or, cette réponse porte sur la "pratique" de la KEXIM consistant à accorder des APRG et des PSL et ne mentionne pas les programmes APRG et PSL "e n tant que tels" et n'explique pas en quoi ils diffèrent (pour autant qu'ils le fassent) du régime juridique de la KEXIM (en tant que tel). Veuillez donner des réponses complètes aux questions n° 9 et n° 11.

Réponse

60. Aux questions n° 9 et n° 11, le Groupe spécial a demandé en quoi l'allégation des CE à l'encontre du programme APRG en tant que tel différait de leur allégation à l'encontre du régime juridique de la KEXIM en tant que tel, et demandait plus spécifiquement si le programme APRG n'était pas fondé sur le régime juridique de la KEXIM et s'il était concevable d'évaluer l'un séparément de l'autre.

61. Les CE conviennent que bien que le régime juridique de la KEXIM et les deux programmes soient distincts, ils sont également liés.

62. Les deux programmes de crédit à l'exportation et les avantages qu'ils confèrent découlent directement du régime juridique de la KEXIM et de l'obligation en vertu de celui-ci de promouvoir les exportations et de consentir des prêts à des taux inférieurs à ceux du marché le cas échéant.

63. La garantie de l'État, la dispense de l'obligation d'avoir à verser des dividendes et l'obligation de promouvoir les exportations confèrent aux exportateurs un avantage en tant que tel étant donné que ceux-ci comptent spécifiquement bénéficier des services financiers de la KEXIM à des conditions qu'ils ne trouveraient pas sur le marché. L'existence d'une telle banque constitue un avantage, car elle assure aux exportateurs une stabilité économique, voire une soupape de sûreté.

64. En revanche, ces services financiers ne prennent pas obligatoirement la forme de programmes APRG ou de prêts avant expédition. La KEXIM pourrait en effet donner aux exportateurs une assistance sous une autre forme. C'est dans ce sens là que le régime juridique de la KEXIM constitue une violation distincte de celle que représentent les deux programmes.

65. Pareillement, les transactions individuelles concernant les subventions à l'exportation sont une conséquence de l'existence des programmes (et donc du régime juridique de la KEXIM) mais constituent néanmoins des violations distinctes, quoique liées.

Question n° 139

Le Groupe spécial se réfère à la pièce jointe n° 5 annexée aux réponses des CE aux questions posées par le Groupe spécial après la première réunion de fond, qui contient des calculs de l'avantage allégué par transaction pour un PSL et une APRG. Veuillez faire le même calcul pour chacune des APRG et chacun des PSL en cause dans la présente procédure. En d'autres termes, pour chaque chantier naval, indiquez quel APRG/PSL concerne soit des transporteurs de GNL, soit des transporteurs de produits/produits chimiques, soit des

⁴⁶ Tableau concernant le projet de prêt avant expédition à HHI numéro 000107P (pièce n° 125 de CE).

porte-conteneurs et précisez le montant de l'avantage allégué en pourcentage du prix du navire. Veuillez joindre des feuilles de calcul détaillées.

Réponse

66. Dans la **pièce jointe n° 5 des CE** annexée aux réponses des CE aux questions posées par le Groupe spécial après la première réunion de fond, les CE ont présenté un calcul de l'impact d'un prêt APRG et d'un prêt avant expédition pour deux transactions. Ces calculs s'appuyaient sur les meilleurs renseignements disponibles auxquels avaient accès les CE (prix du navire, plafond PSL, date d'engagement, modalités de paiement, date d'échéance, taux de base et marge) à partir desquels les CE ont reconstitué le montant des versements anticipés.

67. La Corée a critiqué ces calculs, qui ne tiendraient pas compte de certains éléments additionnels de ces transactions.⁴⁷ La Corée a communiqué dans la **pièce jointe n° 4 de la Corée** annexée à sa deuxième déclaration écrite, un nouveau calcul de l'impact de ces transactions, y compris, pour la première fois, des renseignements sur la date et le montant des décaissements.

68. Cela étant, la Corée n'a jamais communiqué les renseignements ci-après sur l'ensemble des prêts avant expédition et des APRG:

69. dates et montants des décaissements au titre du prêt avant expédition et dates et montants exacts des paiements anticipés provenant de IAPRG ou, tout au moins, le prix des navires et les modalités de remboursement;

70. date d'achèvement (remboursement du prêt avant expédition et fin de l'APRG).

71. Étant donné que pour la plupart des transactions, les renseignements dont on dispose officiellement ne suffisent pas, ne serait-ce que pour reconstituer raisonnablement le montant des paiements anticipés, les CE n'ont pu procéder au calcul demandé que pour un nombre limité de transactions. Les CE présentent ces nouveaux calculs dans les **pièces jointes n° 11 et 12 des CE**. En revanche, les CE croient toujours comprendre qu'il n'y a ni obligation ni nécessité de quantifier le montant des subventions, notamment dans le cadre d'allégations de subventions à l'exportation.

Question n° 140

Veuillez commenter l'argument de la Corée selon lequel les PSL accordés par la KEXIM le sont "à des taux nettement plus élevés que ceux que les pouvoirs publics doivent payer pour les fonds ainsi employés" (paragraphe 277, première communication écrite de la Corée).

Réponse

72. Cette déclaration de la Corée constitue un aveu implicite que les prêts accordés par la KEXIM sont prélevés sur des fonds publics.

73. Le fait que ces prêts soient consentis à des taux plus élevés que ceux que les pouvoirs publics doivent payer pour les fonds (à supposer que cela soit vrai) ne constitue pas une démonstration de l'absence de subvention. En effet, les prêts avant expédition s'accompagnent de coûts - coûts administratifs et, en particulier, coûts implicites du risque supporté.

74. En tout état de cause, la Corée a fait cette déclaration pour pouvoir invoquer le premier paragraphe du point k) de l'*Accord SMC* comme refuge. Et pourtant, le PSL n'est pas visé par

⁴⁷ Deuxième communication écrite de la Corée, paragraphe 283.

l'expression "crédit à l'exportation" au point k) et le premier paragraphe du point k) ne se prête pas à une interprétation *a contrario* étant donné que le second paragraphe prévoit explicitement un refuge.

C. SUBVENTIONS POUVANT DONNER LIEU À UNE ACTION ALLÉGUÉES

Question n° 141

Au paragraphe 215 de leur première communication écrite, les CE indiquent que "Daewoo" a tiré avantage d'une exemption fiscale de 236 milliards, qu'elles allèguent être une subvention. Au paragraphe 226, il est ensuite fait référence à l'avantage allégué pour "Daewoo-SME". Or au paragraphe 232, il est fait référence à l'avantage pour "Daewoo-HI/Daewoo-SME". Veuillez indiquer précisément quelle entité juridique a bénéficié de l'allègement fiscal allégué et en a tiré avantage.

Réponse

75. D'après les éléments de preuve disponibles, les CE croient comprendre que les nouvelles dispositions fiscales en cause "exonèrent une société en cours de restructuration des taxes ayant trait à la scission de l'entreprise".⁴⁸ Par ailleurs, la Corée a confirmé que ces dispositions exonéraient les sociétés détachées des impôts qu'autrement elles auraient dû payer.⁴⁹ Ainsi, l'avantage résultant de l'allègement fiscal a profité aux deux sociétés détachées – Daewoo-SME et Daewoo-HIM.

76. Prière de noter que les paragraphes mentionnés dans la question posée par le Groupe spécial renvoient à la *deuxième* communication écrite des CE, et non à la première, comme il est indiqué.

Question n° 142

En pourcentage, quelle part de l'avantage allégué résultant de l'allègement fiscal à "Daewoo" devrait être imputée à la production i) de transporteurs de GNL, ii) de transporteurs de produits/produits chimiques et iii) de porte-conteneurs de DSME? Veuillez joindre des feuilles de calcul détaillées.

Réponse

77. Étant donné que la subvention sous forme d'allègement fiscal accordée à Daewoo-SME ne visait pas un type particulier de navire, elle devrait être imputée à l'ensemble du chiffre d'affaires de Daewoo-SME.

78. Dans la pièce jointe n° 13⁵⁰, les CE ont quantifié une nouvelle fois les subventions dont Daewoo-SME a bénéficié en tenant compte de l'allègement fiscal, précédemment omis par erreur (dans la pièce jointe n° 1 annexée à la réponse des CE aux questions posées par le Groupe spécial le 22 mars 2004).

Question n° 143

L'argument des CE est-il que l'exemption fiscale a été déterminante dans la décision de maintenir les activités de construction navale de Daewoo plutôt que de les liquider? Dans l'affirmative, où cela est-il mentionné dans le rapport Arthur Andersen/Anjin ou dans d'autres documents communiqués au Groupe spécial?

⁴⁸ Voir les pièces n° 137 et 138 des CE.

⁴⁹ Déclaration orale de la Corée le 17 juin 2004, paragraphes 206 à 208.

⁵⁰ Quantification of Subsidies to Daewoo, Including Tax Concession (pièce jointe n° 13 des CE).

Réponse

79. Dans tout examen d'une restructuration, il convient de peser avec le plus grand soin l'impact fiscal. Cela dit, comme la confirmé PriceWaterhouseCoopers⁵¹, le rapport Arthur Andersen sur la renégociation de la dette de Daewoo-HI ne mentionne nulle part les effets fiscaux de la restructuration. Le rapport aurait dû calculer les impôts à payer après la cession d'actifs en l'absence de toute exonération étant donné que le rapport a été publié en novembre 1999⁵², soit onze mois avant que l'exonération fiscale n'ait été approuvée.⁵³ Si le rapport avait calculé correctement les effets de la restructuration au niveau de la fiscalité, la valeur d'exploitation de Daewoo-HI aurait diminué de 236 milliards de won, soit le montant que les sociétés détachées auraient dû verser en l'absence d'exonération fiscale, d'après les responsables de Daewoo.⁵⁴

80. Les CE soutiennent que l'exonération fiscale était un facteur déterminant dans la décision de maintenir les activités de construction navale de Daewoo plutôt que de les liquider. Sans cette exonération, la valeur d'exploitation de Daewoo aurait chuté d'une manière spectaculaire. Les CE notent également qu'un créancier prudent aurait tenu compte des conséquences fiscales dans sa décision d'opter pour une liquidation ou une restructuration. Si l'exonération fiscale était en projet mais n'avait pas encore été approuvée, tout créancier prudent aurait tenu compte du risque que la loi ne soit pas adoptée, ou du moins qu'elle ne le soit pas rapidement.

Question n° 144

Au paragraphe 162 de sa deuxième déclaration orale, la Corée indique que des créanciers ont rejeté la proposition initiale de renégociation de la dette de DHI. Ces créanciers étaient-ils visés par l'allégation des CE selon laquelle il y a eu action de charger et d'ordonner de la part des pouvoirs publics? S'il y avait eu à leur égard action de charger ou d'ordonner de la part des pouvoirs publics coréens, pourquoi/comment ont-ils rejeté la proposition initiale de renégociation de la dette?

Réponse

81. Dans la deuxième déclaration orale de la Corée il est question d'un article paru dans le quotidien Seoul Economic Daily News, mais cet article n'identifie *pas* le groupe de créanciers qui se serait opposé à la renégociation de la dette de Daewoo-HI.⁵⁵ En fait, il n'est question qu'une seule fois dans cet article (page 2, 3^{ème} paragraphe) de la renégociation de la dette de Daewoo-HI, et aucune information spécifique n'est donnée. Quand il est question de sociétés d'investissement, il s'agit de la restructuration de *Daewoo Electronics Co Ltd* (page 1, paragraphe 3). Selon les CE, cet article n'était pas les affirmations de la Corée.

82. Or, dans sa première communication écrite, la Corée explique que les objections formulées par les sociétés d'investissement à la troisième réunion du Conseil des établissements financiers créanciers (CCFI) avaient trait au sort réservé à un prêt spécifique datant du 19 juillet 1999.⁵⁶ En réalité, ces objections ne visaient pas la question plus générale de savoir s'il convenait de sauver ou non Daewoo-HI de la liquidation, étant donné que cette question avait déjà été tranchée du fait qu'il y avait eu à l'égard des institutions financières action de charger ou d'ordonner de la part des pouvoirs publics.

⁵¹ Rapport de PriceWaterhouseCoopers, juin 2004, chapitre 5 ("Impact fiscal sur la restructuration de DSME") (pièce n° 148 de CE).

⁵² Deuxième communication écrite des CE, paragraphe 197.

⁵³ Deuxième communication écrite des CE, paragraphe 221.

⁵⁴ Deuxième communication écrite des CE, paragraphe 223.

⁵⁵ Voir la pièce n° 104 de la Corée.

⁵⁶ Première communication écrite de la Corée, paragraphe 351.

83. Autrement dit, le plan général de restructuration de Daewoo-HI avait été convenu à la troisième réunion du CCFI, et les objections y relatives ne visaient que des détails spécifiques, lesquels ont été réglés à la quatrième réunion du CCFI. La Corée l'a confirmé dans sa réponse aux CE au cours de l'enquête dans le cadre du règlement sur les obstacles au commerce.⁵⁷

84. Comme il y est précisé, la KAMCO a finalement acquis le prêt le 19 juillet à un taux **[RCC: omis dans la version publique]** que les circonstances ne justifiaient pas (c'est-à-dire des prêts non garantis de Daewoo-HI ont par ailleurs été achetés à **[RCC: omis dans la version publique]**).⁵⁸ De cette manière, les pouvoirs publics coréens, la KAMCO et les créanciers privés ont œuvré de concert pour convenir des détails d'un plan qui, à terme, sauverait Daewoo-HI de la liquidation, indépendamment des considérations ayant trait au marché.

85. En fait, les pouvoirs publics coréens ont chargé les institutions financières d'accorder le prêt du 19 juillet en cause ou leur ont ordonné de le faire. La Banque mondiale a relevé ce qui suit:

Lorsque, l'été dernier, le groupe Daewoo a connu un grave problème de liquidités, **les pouvoirs publics ont fait peser de fortes pressions sur les institutions financières nationales** pour qu'elles achètent à Daewoo pour 4 billions de won d'effets commerciaux garantis par un nantissement d'une valeur de 10 billions de won. Avec la baisse des titres, **la valeur du nantissement est tombée à 1 billion de won.**

La KAMCO s'est proposée de verser aux institutions financières nationales 80 pour cent de la valeur nominale des effets commerciaux, mais les institutions financières se sont vivement opposées à cette diminution de 20 pour cent. Vu la faiblesse de leur situation financière, plusieurs institutions financières ne sont pas en mesure d'absorber ces pertes additionnelles et auraient besoin de l'aide des pouvoirs publics. (non souligné dans l'original)⁵⁹

86. **[RCC: omis dans la version publique.]**⁶⁰ Ainsi, les sociétés d'investissement ont été chargées ou ont reçu l'ordre d'accorder un prêt sur la base d'une garantie d'une valeur douteuse. Lorsque les sociétés d'investissement ont pris conscience que la garantie ne représentait plus que le quart de sa valeur initiale et que le prêt était ainsi non garanti, elles ont soulevé une objection spécifique à la troisième réunion du CCFI. **[RCC: omis dans la version publique.]**

87. En particulier, la Corée a confirmé⁶¹ qu'à la 4^{ème} réunion du CCFI tenue le 26 novembre 1999 (à noter: soit tout juste deux jours après la 3^{ème} réunion du CCFI), les sociétés d'investissement

[RCC: omis dans la version publique.]⁶²

⁵⁷ Voir la réponse donnée par Daewoo-SME en février 2001 au questionnaire destiné aux exportateurs et producteurs pour l'enquête dans le cadre du règlement sur les obstacles au commerce (**pièce n° 55 des CE**), page 29.

⁵⁸ Voir la réponse à la question n° 30 à la réponse principale de la Corée au titre de l'Annexe V, page 80 (**pièce n° 39 des CE**).

⁵⁹ Voir le rapport de la Banque mondiale sur la Corée (18 septembre 2000) (**pièce n° 149 des CE**).

⁶⁰ Voir la réponse à la question n° 2 de la réponse principale de la Corée au titre de l'Annexe V, page 59 (**pièce n° 39 des CE**).

⁶¹ Voir la réponse à la question n° 25 à la réponse principale de la Corée au titre de l'Annexe V, page 76 (**pièce n° 39 des CE**).

⁶² Voir la réponse à la question n° 25 à la réponse principale de la Corée au titre de l'Annexe V, page 77 (**pièce n° 39 des CE**).

88. Par conséquent, le prêt a été acquis par la KAMCO à **[RCC: omis dans la version publique]** de sa valeur nominale, comme l'aurait été un prêt garanti.⁶³ Chose intéressante, à la suite de l'achat par la KAMCO du prêt auprès des sociétés d'investissement⁶⁴, le sort de ce prêt a changé une fois de plus et, finalement (un an plus tard, lors de la 17^{ème} réunion de CCFI le 6 décembre 2000) il a été converti en tant que prêt non garanti.⁶⁵

Question n° 145

Les CE demandent qu'une déduction défavorable soit tirée du fait allégué que la Corée n'a pas donné de copie du plan/rapport relatif à la renégociation de la dette présenté par la KDB le 24 novembre 1999. Veuillez commenter l'explication donnée aux paragraphes 194 et 195 de la deuxième déclaration orale de la Corée. Si les CE maintiennent leur demande, quel est le fondement juridique de cette demande? Pourquoi les CE considèrent-elles que la Corée aurait dû mettre plus tôt ce rapport à la disposition des CE/du Groupe spécial?

Réponse

89. La Corée conteste l'idée qu'une déduction défavorable soit tirée du fait que la Corée n'a pas donné de copie du plan relatif à la renégociation de la dette, alléguant qu'il avait été présenté aux CE au cours de l'enquête dans le cadre du règlement sur les obstacles au commerce et que les CE avaient utilisé cette information dans les **pièces n° 55 à 57 des CE**.

90. La Corée a tort. La pièce en question contient uniquement le mémorandum d'entente signé par les institutions financières le 20 janvier 2000, mais non le plan de renégociation de la dette de la KDB du 24 novembre 1999. Ce plan n'a jamais été soumis aux CE.

91. Une déduction défavorable est justifiée dans ce cas d'espèce, étant donné que la Corée a divulgué l'existence du plan de restructuration de la dette de la KDB uniquement après que les CE eurent souligné que le rapport Arthur Andersen avait été publié le jour même (soit le 24 novembre 1999) de la décision sur la restructuration. La Corée a soutenu qu'Arthur Andersen avait communiqué un rapport préliminaire à la KDB le 30 octobre 1999, et que les créanciers étaient donc au courant de la teneur du rapport avant la réunion du 24 novembre. Or, la Corée a maintenant précisé que le rapport Arthur Andersen n'était pas le véritable plan de renégociation de la dette voté par les créanciers. Le paragraphe 194 de la deuxième déclaration orale de la Corée confirme que la KDB avait proposé un "plan de renégociation de la dette à la 3^{ème} réunion du CCFI, pour délibération et adoption par les institutions financières créancières, et que cette proposition de renégociation de la dette était, bien évidemment, fondée sur le rapport Arthur Andersen".

92. Indépendamment de toute déduction défavorable, les CE souhaitent souligner la conséquence du fait que les créanciers n'ont pas sérieusement envisagé de rejeter la restructuration, étant donné qu'ils étaient tenus de prendre une décision sur le plan de renégociation de la dette de Daewoo-HI alors qu'ils se sont vus soumettre le plan (par opposition au rapport Arthur Andersen) le jour même où ils ont voté en faveur du plan.

93. Par contre, comme l'a confirmé la Corée, les investisseurs indépendants qui se sont demandés s'ils allaient acquérir une participation dans Daewoo-HI avant sa faillite (février-août 1999) "ont eu

⁶³ Voir la réponse à la question n° 2 de la réponse principale de la Corée au titre de l'Annexe V, page 60 (**pièce n° 39 des CE**).

⁶⁴ La KAMCO a acheté le prêt aux sociétés d'investissement avant la cession de Daewoo-SME et l'achèvement de la conversion de dettes en prises de participation le 14 décembre 2000. Voir la première communication écrite de la Corée, paragraphe 360, et la pièce jointe n° 3.1(2) annexée à la réponse de la Corée au titre de l'Annexe V (**pièce n° 150 des CE**).

⁶⁵ Voir la réponse à la question n° 25 de la réponse principale de la Corée au titre de l'Annexe V, page 78 (**pièce n° 39 des CE**).

besoin d'un temps considérable pour négocier la vente d'une grosse affaire comme la division de la construction navale de DHI" et "n'ont pu compléter leurs enquêtes au titre de la diligence raisonnable avant que ne commence la renégociation de la dette de Daewoo-HI".⁶⁶ Par conséquent, la Corée a expliqué que "toutes les négociations relatives à la vente de la division de la construction navale ont cessé puisque aucun investisseur n'aurait investi dans cette division vu l'incertitude financière durant le stade de renégociation de la dette".⁶⁷

94. Cette différence d'approche fait peser un doute certain sur les déclarations de la Corée selon lesquelles (avec ou sans plan de la KDB) les créanciers coréens ont pris d'importantes décisions relatives à la restructuration durant cette courte période (du 24 au 26 novembre) en s'appuyant sur les considérations relatives au marché.

Question n° 146

En réponse à la question n° 23 du Groupe spécial, les CE affirment que "[l]'existence d'une analyse relative au maintien en activité peut être un indice donnant à penser qu'un créancier privé hypothétique aurait agi de la même manière". Les CE admettent-elles que les différents éléments de la renégociation de la dette de Daewoo puissent être évalués sur la base du rapport Arthur Andersen? Si le Groupe spécial rejette l'argument des CE selon lequel il a été déterminé à tort dans le rapport Arthur Andersen que la valeur d'exploitation de DHI dépassait sa valeur de liquidation, cela signifie-t-il nécessairement que le Groupe spécial devrait rejeter les allégations des CE concernant les différents éléments de la renégociation de la dette? Veuillez expliquer.

Réponse

95. Les éléments individuels de la renégociation de la dette de Daewoo (c'est-à-dire la conversion de dettes en prises de participation, le rééchelonnement de la dette, et la cession d'actifs) étaient simplement des moyens proposés par Arthur Andersen pour assurer la viabilité des entreprises détachées – Daewoo-SME et Daewoo-HIM – une fois que le rapport eut établi que Daewoo-HI restructuré ne serait pas viable en tant que tel.

96. Cela étant, les CE ont soumis des éléments de preuve⁶⁸ montrant que le rapport Arthur Andersen contenait d'importantes "incertitudes" qui faisaient douter de la conclusion selon laquelle, dans des conditions normales du marché, la valeur d'exploitation de Daewoo-HI était supérieure à sa valeur de liquidation. En particulier, comme il est dit dans le rapport de PriceWaterhouseCoopers, "une banque confrontée à la décision d'opter soit pour le scénario de liquidation, soit pour le scénario de poursuite de l'exploitation aura besoin de mieux comprendre la position des différentes sociétés au plan de la concurrence et l'impact de cette position sur les différents scénarios de trésorerie avant de prendre une décision finale. Or, cette information ne figure pas dans le rapport Arthur Andersen".⁶⁹ Ainsi, un créancier prudent, même avant d'envisager les différents éléments de la renégociation de la dette de Daewoo, aurait mis en cause l'hypothèse voulant que la valeur d'exploitation de Daewoo-HI soit supérieure à la valeur de liquidation.

⁶⁶ Voir la réponse à la question n° 9 de la réponse principale de la Corée au titre de l'Annexe V, page 68 (pièce n° 39 des CE).

⁶⁷ Voir la réponse à la question n° 9 de la réponse principale de la Corée au titre de l'Annexe V, page 68 (pièce n° 39 des CE).

⁶⁸ Voir l'analyse faite par PriceWaterhouseCoopers du Rapport Arthur Andersen (pièce n° 112 des CE), page 2.

⁶⁹ Voir l'analyse faite par PriceWaterhouseCoopers du Rapport Arthur Andersen (pièce n° 112 des CE), page 3.

97. Néanmoins, même si le Groupe spécial rejette largement des CE selon lequel le rapport Arthur Andersen aurait déterminé à tort que la valeur d'exploitation de Daewoo-HI était supérieure à sa valeur de liquidation, cela ne signifie pas pour autant que le Groupe de travail doive rejeter l'allégation des CE concernant les éléments individuels de la renégociation de la dette. En effet, il est possible d'accorder une subvention à une société même lorsque la décision de procéder à la restructuration s'appuie sur le marché. Les modalités de la restructuration, telles le montant de la dette qui reste dans la société écran, le montant de la dette des entreprises détachées et le prix auquel la dette sera convertie en prises de participation sont des décisions qui peuvent constituer pour le bénéficiaire un avantage si ces modalités sont plus favorables que les conditions offertes sur le marché.

Question n° 147

Les CE ont affirmé à la deuxième réunion que les créanciers auraient dû obtenir davantage dans le cadre de la conversion de dettes en prises de participation concernant Daewoo. Comment les créanciers auraient-ils pu obtenir davantage? Qui/qu'est-ce qui a tiré avantage du fait qu'ils ne l'ont pas fait?

Réponse

98. Les créanciers de Daewoo auraient pu recouvrer une plus grande part de la dette qui leur était due s'ils n'avaient pas donné initialement leur accord à la restructuration. En effet le consultant des CE, PriceWaterhouseCoopers, a déterminé que parmi les divers scénarios, celui de la liquidation était préférable, du point de vue économique, à celui de la réorganisation.⁷⁰ Le fait que les créanciers n'aient pas exigé la liquidation constituait pour Daewoo un avantage lui permettant de continuer d'exister.

99. En outre, une fois que les créanciers eurent accepté la restructuration, ils se sont abstenus d'exiger des termes permettant un recouvrement maximum, comme l'auraient fait normalement des créanciers sur le marché libre. Comme l'ont expliqué les CE, ces créanciers – organismes publics ou organismes privés à l'égard desquels il y a eu action de charger ou d'ordonner – ont participé à des conditions autres que celles du marché à la conversion de dettes en prises de participation. Comme précisé dans la pièce jointe n° 1 annexée à la réponse des CE aux questions du Groupe spécial après la première réunion du Groupe spécial, la valeur de la remise de dette excédait de beaucoup la valeur des actifs dont les créanciers ont bénéficié en échange.

100. Les créanciers auraient pu minimiser leurs pertes soit en refusant d'accepter la restructuration, soit, une fois la restructuration acceptée, en refusant de convertir leurs dettes en prises de participation d'une valeur moindre. Les deux entreprises détachées – Daewoo-SME et Daewoo-HIM – ont bénéficié des pertes subies par les créanciers, pertes sans lesquelles ils n'auraient pu survivre, du moins sans une dette importante.

Question n° 148

Les CE proposent le critère de l'investisseur externe quand elles contestent la réorganisation de Samho. Cela est contraire à la position qu'elles ont adoptée dans l'affaire portée devant le GATT, intitulée États-Unis – Imposition de droits compensateurs sur certains produits en acier au carbone, plomb et bismuth laminés à chaud originaires de France, d'Allemagne et du Royaume-Uni. Pourquoi les CE ont-elles changé de position sur cette question? Pourquoi estiment-elles maintenant que le critère de l'investisseur externe est préférable à celui de l'investisseur interne? Veuillez expliquer.

⁷⁰ Deuxième communication écrite des Communautés européennes, paragraphe 194, citant la pièce n° 133 des CE, page 3.

Réponse

101. Les notions "d'investisseur externe" et "d'investisseur interne" ne figurent pas dans l'Accord SMC. Les CE estiment que les points de repère appropriés pour déterminer l'existence d'une subvention sont les comportements commerciaux ou fondés sur le marché, quelle que soit la nature de leurs relations avec les faits de l'espèce.

102. Comme l'ont expliqué les CE au paragraphe 245 de leur deuxième communication écrite, en ce qui concerne Samho, il n'y avait pas "d'investisseurs internes" à l'abri du contrôle des pouvoirs publics; la question ne se pose donc pas.

103. À cet égard, les CE souhaitent répondre à la deuxième déclaration orale de la Corée⁷¹ selon laquelle la Corée n'a pas identifié les créanciers de Halla qui étaient contrôlés par les pouvoirs publics. Les CE se sont fondées sur l'information communiquée par la Corée dans le cadre de la procédure au titre de l'Annexe V⁷² montrant que les créanciers nantis appartenant à ou contrôlés par les pouvoirs publics⁷³ détenaient une part dépassant de beaucoup les 75 pour cent⁷⁴ requis et pouvaient effectivement décider de la restructuration comme ils l'entendaient. Étant donné que ces créanciers étaient les mêmes que ceux qui participaient à la restructuration de DHI, il n'y avait pas lieu de répéter les déclarations; les CE ont soumis d'amples renseignements montrant le contrôle que les pouvoirs publics exerçaient sur ces entités.^{75 76}

104. Les observations des CE sur la pertinence de l'affaire portée devant le GATT sont reprises dans la réponse à la question n° 172 ci-après.

Question n° 149

Si le Groupe spécial devait rejeter l'allégation des CE selon laquelle il y a eu, de la part des pouvoirs publics, action de charger et d'ordonner à l'égard de créanciers privés, cela signifierait-il que ces créanciers privés constituent un point de repère du marché fiable s'agissant de déterminer si les opérations de restructuration en cause ont ou non conféré un avantage? Veuillez expliquer. Les CE ont-elles traité cette question dans leurs communications précédentes, écrites et orales, au Groupe spécial? Dans l'affirmative, veuillez indiquer précisément où elles l'ont fait.

Réponse

105. Comme il est récapitulé dans les paragraphes 49 et 50 de la déclaration orale des CE du 17 juin 2004, les CE ont présenté des éléments de preuve très parlants pour démontrer qu'il y avait eu, de la part des pouvoirs publics coréens, action de charger et d'ordonner à l'égard de créanciers privés.

106. À supposer que le Groupe spécial rejette l'argument des CE sur ce point, cela ne signifierait pas pour autant que les actions des créanciers privés puissent être considérées comme étant un "point de repère du marché fiable".

⁷¹ Au paragraphe 211.

⁷² Voir la réponse de la Corée à la question n° 42 au titre de l'Annexe V, page 85 (pièce n° 39 des CE).

⁷³ KEB, KEXIM, KDB, Seoul Bank, CHB, Kamco détenaient ensemble 87,81 pour cent des prêts garantis.

⁷⁴ Réponse de la Corée à la question n° 45 au titre de l'Annexe V, page 88 (pièce n° 39 des CE).

⁷⁵ Voir la pièce jointe n° 3 annexée aux réponses des CE à la question n° 17 du Groupe spécial, le 22 mars 2004.

⁷⁶ Les créanciers non nantis ne constituaient manifestement pas un obstacle à la restructuration étant donné que la plupart des prêts non garantis étaient aux mains d'autres sociétés du groupe Halla, voir la réponse de la Corée à la question n° 42 au titre de l'Annexe V, page 85 (pièce n° 39 des CE).

107. En vertu de l'article premier de l'*Accord SMC*, une action des pouvoirs publics "de charger et d'ordonner" n'est pas équivalent de non commercial. Par conséquent, même s'il ne peut être démontré qu'il n'y a pas eu à l'égard d'organismes privés action de "charger ou d'ordonner", il se peut que leurs actions ne constituent pas pour autant un point de repère du marché fiable. La question de savoir s'il y a ou non eu contribution financière par un organisme privé à l'égard duquel il y a eu action de charger ou d'ordonner au sens où l'entend l'article 1.1 a) est distincte de la question de savoir si un avantage a été conféré en vertu de l'article 1.1 b).

108. L'extraordinaire influence des pouvoirs publics sur les actions des créanciers privés (même si le Groupe spécial devait constater qu'elle n'équivaut pas à une action de charger ou d'ordonner) suscite certainement de forts doutes quant à leur capacité d'agir en fonction de considérations commerciales (comme cela est requis pour un point de repère valable). Ainsi, le Groupe spécial serait néanmoins tenu de chercher ailleurs un point de repère du marché – qui proviendrait soit des investisseurs étrangers, soit des investisseurs externes, soit encore d'une autre source fiable.

Question n° 150

Au sujet de la question n° 33 des CE posée à la Corée après la première réunion de fond, veuillez expliquer pourquoi la valeur des activités de construction de Samho est pertinente, pour autant qu'elle le soit, pour la présente procédure.

Réponse

109. Jusqu'à présent, la Corée a sous-évalué la situation de trésorerie ou valeur d'exploitation du secteur de la construction navale de Halla-HI, mais n'a donné que la *valeur de liquidation* pour les autres divisions de Halla-HI (équipement et matériel de construction lourd). Pour évaluer plus encore si le plan de restructuration était intervenu en fonction de considérations propres au marché (c'est-à-dire si la valeur d'exploitation excédait la valeur de liquidation), les CE voulaient comparer la valeur de liquidation et la valeur d'exploitation pour les mêmes entités. C'est pour cette raison que les CE ont demandé à la Corée de leur communiquer l'intégralité du rapport d'évaluation.

Question n° 151

La Corée affirme que la part de la dette détenue par les créanciers étrangers qui n'ont pas participé à la renégociation de la dette de Daewoo était de l'ordre de [RCC: omis dans la version publique]. Est-il raisonnable de s'attendre à ce qu'un groupe spécial condamne une restructuration sur la base du comportement de créanciers détenant seulement [RCC: omis dans la version publique] de la dette?

Réponse

110. Dans les conditions normales du marché, du fait que des créanciers étrangers ne détenaient qu'environ 3 pour cent de la dette, les pouvoirs publics coréens se seraient peu souciés de la réaction de cette catégorie de créanciers, étant donné qu'ils ne détenaient pas suffisamment de voix pour bloquer un vote sur la restructuration – soit plus de 25 pour cent des voix. Et pourtant, comme précisé aux paragraphes 189 à 191 de la deuxième communication écrite des CE, les pouvoirs publics se sont rendus compte qu'ils devaient accorder une attention particulière aux créanciers étrangers étant donné que ceux-ci – ne relevant pas de la sphère d'influence des pouvoirs publics – pourraient chercher activement à perturber la progression prédéterminée de la restructuration. En fait, les CE ont

communiqué des éléments de preuve selon lesquels les *pouvoirs publics coréens* et les banques étrangères créancières avaient entamé des négociations précisément pour éviter cette situation.⁷⁷

111. Par conséquent, les créanciers étrangers constituent le meilleur point de repère par rapport auquel il est possible de juger si la restructuration s'appuyait ou non sur le marché, ainsi que le niveau de l'avantage qui en a résulté.

Question n° 152

À propos de la renégociation de la dette de Daewoo, les CE présentent différents arguments concernant l'achat de créances et d'obligations par la KAMCO. Nous ne voyons pas clairement si ces arguments étayaient une allégation séparée concernant les taux de la KAMCO ou s'ils sont présentés à l'appui de l'allégation plus générale concernant le fait que des créanciers étrangers ont servi de point de repère du marché. Veuillez expliquer.

Réponse

112. Les CE ont présenté ces arguments à l'appui de l'allégation plus générale concernant le fait que des créanciers étrangers ont servi de point de repère du marché.

113. Les CE ont expliqué la multiplicité des rôles assumés par la KAMCO durant le processus de restructuration, comme moyen d'accorder des fonds aux créanciers désargentés de Daewoo-HI, mais aussi en qualité de créancier de Daewoo-HI.

114. Dans ses réponses à la question n° 14 du Groupe spécial, les CE ont expliqué que dans les lettres d'intention datées du 13 novembre 1998 ou après, les pouvoirs publics coréens ont déclaré ceci:

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 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.⁷⁸ (pas de caractère gras dans l'original)

115. En outre, dans leur réponse à la question n° 20 du Groupe spécial, les CE ont résumé le rôle de la KAMCO comme suit:

L'achat par la KAMCO de plus de [RCC: omis dans la version publique] de prêts non productifs de DHI a constitué un avantage dont a bénéficié la Daewoo Shipbuilding Company restructurée, pour les raisons ci-après:

- cet achat a permis d'épurer le bilan des créanciers de DHI qui, autrement, n'auraient pas consenti à procéder à une conversion de dettes en prises de participation compte tenu de la précarité de leur situation;
- cet achat a permis à un organisme public (la KAMCO) de convertir des dettes en prises de participation pour un montant de [RCC: omis dans la version publique] du capital de DSME; et

⁷⁷ Deuxième communication écrite des Communautés européennes, paragraphe 189 (pièce n° 132 des CE).

⁷⁸ (Pièce n° 36 des CE).

- cet achat a permis à un montant considérable de la dette de DHI de rester inactive aux mains de la KAMCO jusqu'à ce qu'elle soit revendue, plutôt que de rester aux mains de créanciers qui se seraient prévalus de tous les moyens légaux pour obtenir un remboursement, y compris en amenant les emprunteurs en difficulté à la liquidation. (notes de bas de page supprimées)

116. Ces arguments viennent étayer les allégations concernant l'action de charger et d'ordonner à l'égard de créanciers privés vu que l'achat par la KAMCO de prêts non productifs des créanciers de Daewoo-HI et sa participation à la restructuration de Daewoo-HI était manifestement commandité par les pouvoirs publics coréens.

Question n° 153

Veillez commenter l'argument de la Corée (figurant au paragraphe 191 de sa deuxième communication écrite) selon lequel elle allègue que les CE, dans leur réponse à la question n° 22 du Groupe spécial (qui concernait la "spécificité alléguée de la restructuration d'entreprises" en général), concèdent que les opérations de réorganisation d'entreprises supervisées par les tribunaux qu'avaient engagées Halla et Daedong n'étaient pas spécifiques "parce que ces sociétés semblaient avoir disparu et la réponse des CE à la question concerne uniquement DHI".

Réponse

117. Les CE continuent de soutenir l'argumentation présentée dans 1) leur première communication écrite (paragraphe 350 à 354 et paragraphes 380 à 384), et 2) leur deuxième communication écrite (paragraphe 248 à 252 et paragraphes 268 et 269) démontrant que les réorganisations des entreprises Halla et Daedong étaient spécifiques au sens où l'entend l'article 2 de l'*Accord SMC*.

118. Les références spécifiques à Daewoo dans la réponse à la question n° 22 étaient faites à titre d'exemple et les CE ont pris soin de faire figurer l'expression "par exemple" pour en rendre compte tout au long de cette réponse. Si les CE avaient décidé un changement de position dramatique, comme l'allègue la Corée, elles auraient très certainement été but à fait explicites et fait une déclaration affirmative en ce sens.

Question n° 154

S'agissant de la réorganisation de STX, nous relevons que le rééchelonnement de la dette/l'exemption d'intérêts est le seul élément mentionné par les CE dans leur calcul du montant de l'avantage allégué figurant dans l'annexe 3 de la pièce jointe n° 1 annexée à leurs réponses aux questions posées par le Groupe spécial après la première réunion de fond. Nous relevons en outre que dans leur communication à titre de réfutation, les CE ne font pas référence aux autres éléments de la restructuration mentionnés dans leur première communication écrite, tels que l'émission d'obligations par Daedong. Les CE allèguent-elles toujours que les autres éléments de la restructuration, y compris l'émission d'obligations par Daedong, constituaient une subvention? Dans l'affirmative, pourquoi ces éléments n'ont-ils pas été inclus dans la pièce jointe n° 3 susmentionnée?

Réponse

119. Les CE soutiennent que le seul élément identifié comme étant un avantage est le rééchelonnement de la dette et l'exemption d'intérêts, comme indiqué à l'Annexe 3 de la pièce jointe n° 1 annexée à la réponse des CE aux questions posées par le Groupe spécial après la première réunion de fond.

D. PRÉJUDICE GRAVE

Question n° 155

Les CE ont indiqué que le Groupe spécial devrait déterminer l'existence d'un empêchement de hausses de prix/une dépression des prix séparément pour les transporteurs de GNL, les transporteurs de produits/produits chimiques et les porte-conteneurs.

- a) Cela signifie-t-il que les CE demandent au Groupe spécial de rendre trois décisions séparées en matière de préjudice grave, pour les transporteurs de GNL, les transporteurs de produits/produits chimiques et les porte-conteneurs, respectivement?
- b) Dans la négative, veuillez expliquer.

Réponse

120. Le préjudice grave doit être causé aux intérêts d'un Membre de l'OMC et il n'y a donc pas lieu de formuler trois constatations séparées en matière de préjudice grave.

121. La constatation de l'existence d'un préjudice grave qui est demandée devrait être fondée sur l'existence d'un empêchement de hausses de prix/une dépression des prix pour les trois marchés, chacun constituant un marché géographique global. L'article 6.3 de l'*Accord SMC* fait référence à un "préjudice grave" ... dès lors qu'il existe *l'une ou plusieurs* des situations ci-après".⁷⁹ Tout comme le préjudice grave peut être déterminé en fonction de diverses combinaisons des articles 6.3 a), b), c), et d), le préjudice grave peut également se fonder sur des constatations multiples d'empêchement de hausses de prix/de dépression des prix sur le marché global (bien que dans trois sous-marchés différents de navires de commerce). En outre, l'article 6.3 c) mentionne l'"effet" de la subvention, le mot subvention étant au singulier. En l'espèce, les subventions en cause ont été accordées à des chantiers navals qui fabriquent divers navires de commerce. De cette manière, la même subvention a causé un empêchement d'une hausse de prix et/ou une dépression des prix sur les trois marchés de produits en cause. Nul besoin donc d'avoir trois constatations séparées concernant l'existence d'un préjudice grave dans le présent différend.

Question n° 156

Dans les renseignements portés à la connaissance du Groupe spécial, y compris les renseignements au titre de l'Annexe V, y a-t-il des exemples additionnels (outre ceux qui ont déjà été mentionnés dans les communications des CE) de soumissions de la part des chantiers navals coréens dans des cas où les chantiers navals des CE ont aussi soumissionné et où, selon les CE, les chantiers coréens ont entraîné une baisse des prix?

Réponse

122. Les CE ont soumis, dans le cadre de la procédure au titre de l'Annexe V, divers exemples de cas où les chantiers navals des CE ont offert un prix mais où les chantiers coréens ont finalement remporté la commande à un faible prix.

123. Les documents pertinents sont inclus dans les réponses des CE à la question n° 7 de la Corée (et dans les annexes pertinentes 7.1 à 7.17) dans le cadre de la procédure au titre de l'Annexe V.

⁷⁹ Pas d'italique dans l'original.

124. Les CE souhaitent tout particulièrement appeler l'attention sur l'exemple de l'annexe 7.3, dans lequel le courtier explique clairement que le chiffre en termes de prix correspond au prix de la construction de navires neufs en Corée.

125. Plus spécifiquement, en ce qui concerne la dépression des prix pour le secteur des transporteurs de GNL, voir le point C (et les annexes pertinentes 7.13 à 7.17) des réponses des CE à la question n° 7, ainsi que l'annexe 8.C, dans laquelle on trouve une explication de la manière dont les prix ont été poussés à la baisse par les chantiers coréens dans ce secteur.

Question n° 157

- a) **Dans les renseignements portés à la connaissance du Groupe spécial, y compris les renseignements au titre de l'Annexe V, y a-t-il des exemples/éléments de preuve indiquant l'existence de cas dans lesquels les chantiers navals des CE ont envisagé de soumissionner mais ont renoncé à le faire en raison de la faiblesse des prix pratiqués? Par exemple, les CE peuvent-elles donner un relevé des cas dans lesquels un chantier des CE a été contacté par un courtier maritime au sujet de la possibilité de soumissionner mais a décidé de ne pas le faire en raison de la faiblesse des prix?**
- b) **Dans de tels cas, les renseignements portés à la connaissance du Groupe spécial contiennent-ils des éléments de preuve indiquant que des Coréens ont fixé des prix/soumissionné pour la même vente?**

Réponse

126. Comme l'ont expliqué précédemment les CE, la plus grande part de la correspondance entre les propriétaires de navires, les courtiers et les chantiers navals s'est faite sur le mode informel. Dans de nombreux cas, les éléments de preuve documentaire n'existent donc tout simplement pas. Par ailleurs, la plupart des chantiers ne gardent pas copie des télécopies ou d'autres courriers reçus des courtiers concernant la possibilité de soumissionner pour un projet pour lesquels ils décident finalement de ne pas faire d'offre (que ce soit pour des raisons de prix ou d'autres raisons). Enfin, aucun exemple/élément de preuve n'a été demandé dans le cadre de la procédure au titre de l'Annexe V, et rien n'a donc été soumis à cette époque-là.

127. Pour ces raisons, les CE ne sont pas en mesure de donner des exemples autres que ceux visés dans la réponse à la question n° 156 ci-dessus.

Question n° 158

- a) **Les CE estiment-elles qu'il existe une capacité de construction navale excédentaire uniquement en Corée ou qu'il existe aussi une capacité excédentaire dans d'autres pays?**
- b) **Si vous estimez qu'il existe une capacité excédentaire uniquement en Corée, veuillez expliquer.**
- c) **Si vous estimez qu'il existe aussi une capacité excédentaire en dehors de la Corée, où existe-t-elle et quelle est l'ampleur de l'excédent?**
- d) **Existe-t-il une capacité de construction navale excédentaire dans les CE? Dans la négative, sur quelle base repose cette conclusion?**

Réponse

a)-c):

128. L'évolution de la capacité est examinée dans le document intitulé "Overview of the International Commercial Shipbuilding Industry" (Vue d'ensemble de l'industrie internationale de la construction de navires de commerce), section 5.2, page 14 (**pièce n° 1 des CE**), dans lequel on trouvera également une évaluation de la capacité de construction navale par région, basée sur le rapport de l'OCDE C/WP6/2001/6.⁸⁰

129. Étant donné que la construction navale est un marché mondial intégré, c'est-à-dire que tout propriétaire peut acheter à tout chantier, et que les ventes sont déterminées par les considérations du marché (à l'exception de la Loi Jones des États-Unis), la capacité mondiale de construction navale doit également être envisagée de cette manière. Tout comme le marché de la construction navale, la capacité de la construction navale peut être considérée comme un continuum, et cela ne signifierait donc rien de dire que la surcapacité de construction navale n'existe qu'en Corée. Cela dit, comme il est écrit dans la **pièce n° 1 des CE**, et dans le rapport de l'OCDE dont il est question dans cette pièce, le problème de la surcapacité est connu depuis longtemps, ce qui n'a pas empêché les chantiers coréens de procéder à une expansion massive depuis quelques années. L'OCDE a même trouvé que la capacité de construction navale dans les années 90 s'était accrue essentiellement du fait des chantiers coréens.⁸¹ Cette augmentation de la capacité a porté sur un accroissement des volumes, dans le but de réduire les coûts unitaires. C'est cette expansion qui est au cœur des accusations selon lesquelles la Corée est responsable de la surcapacité mondiale, accusations émanant non seulement des CE et de la FMI, mais aussi de la plupart des analystes du secteur. On trouvera le détail de cet argument dans la pièce jointe n° 8 des CE annexée à la deuxième déclaration orale des CE.⁸² Par exemple, un rapport établi par Drewry en janvier 1999 explique ce phénomène comme suit:

Jusqu'à peu de temps encore, la croissance économique en Corée du Sud s'appuyait sur une entente explicite entre les pouvoirs publics, qui planifiaient les secteurs industriels à pénétrer et les banques qui fourniraient le capital pour les investissements à des taux plus favorables que ne le justifieraient les marchés financiers pour un petit groupe de conglomérats très puissants (les chaebols). Comme pour les Japonais, le principal objectif des chaebols consistait à accroître leur part de marché dans le secteur choisi, plutôt que d'assurer une rentabilité et des dividendes pour leurs actionnaires. Cette formule a eu pour effet une expansion massive de la capacité de construction navale ainsi que de la construction automobile et des usines de puces électroniques (il est notable que tous ces secteurs industriels connaissent actuellement une surcapacité, ce qui garantit de bas prix et une faible rentabilité à l'échelle du monde).⁸³

130. Dans un marché intégré, les réductions de capacité dans une région ne peuvent avoir un effet positif sur le marché mondial si une capacité additionnelle est créée en même temps dans une autre région. Si la nouvelle capacité excédentaire en Corée dépasse les réductions qui ont eu lieu dans les CE (comme cela a été le cas), la nouvelle capacité de construction navale des CE semblerait elle aussi dépasser la demande mondiale effective, bien que la distorsion du marché soit initialement imputable

⁸⁰ OCDE, Evaluation of World Shipbuilding Capacity (2000 Revision), C/WP6(2001)6 (29 mai 2001) (**pièce n° 151 des CE**).

⁸¹ OCDE, Evaluation of World Shipbuilding Capacity (2000 Revision), C/WP6(2001)6 (29 mai 2001), au paragraphe 55. (**Pièce n° 151 des CE**)

⁸² "Detailed Rebuttal of Exhibit Korea-70", page 3, paragraphe 16, et page 4, paragraphe 23 – Pièce jointe n° 8 des CE annexée à la deuxième déclaration orale des CE.

⁸³ "Detailed Rebuttal of Exhibit Korea-70", page 3, paragraphe 18 – Pièce jointe n° 8 des CE annexée à la deuxième déclaration écrite des CE.

à la Corée. Par conséquent, les CE voient la réduction de la capacité non viable (c'est-à-dire la capacité des chantiers en faillite) comme le seul moyen valable de traiter le problème.

131. Dans les CE, cette situation a entraîné une série de fermetures de chantiers navals et de restructurations d'entreprises (le plus souvent accompagnant des réductions de capacité) depuis 1975. Au Japon, des installations de construction navale ont été mises en sommeil. Contrairement à ces évolutions constatées, la Corée a intensifié sa capacité de construction navale depuis le début des années 90.

132. Parmi les mesures de maîtrise de la capacité mises en place par les principaux blocs de construction navale figurent les suivantes:

- Dans l'UE, les directives sur la construction navale mises en vigueur entre le milieu des années 80 et la fin de l'année 2000, en particulier les cinquième, sixième et septième directives, ont limité le niveau de l'aide que les pouvoirs publics pouvaient accorder à la construction navale, tout en contrôlant strictement l'évolution de la capacité. Il n'était pas question de venir à l'aide des chantiers en difficulté, et toute nouvelle installation de construction navale devait démontrer qu'elle ne faisait que remplacer une capacité existante qui devait être retirée du marché à mesure que les nouvelles installations se mettaient en place.
- En Corée, l'industrie de la construction navale était autrefois réglementée par la Loi sur la rationalisation de la construction navale, mise en place en 1988 par le Ministère du commerce et de l'industrie. Cette loi revenait à geler la mise en place de nouvelles installations et interdisait toute commande à bas prix. L'objectif d'ensemble était d'améliorer les conditions de la concurrence. Cette loi a été abrogée en décembre 1993, période suivie par une expansion illimitée de la capacité.
- Le Japon contrôle la capacité depuis 1950, par le biais de la Loi "Zosen Ho" sur la construction navale, qui limite la construction de navires de plus de 500 tonnes ou de plus de 50 m de long. D'autres lois adoptées en 1953 permettent aux pouvoirs publics de suivre et de contrôler le volume de la production avant le début des travaux; ces lois s'appliquent aux navires de plus de 2 500 tonnes ou de plus de 90 m de long, qu'il s'agisse de contrats internes ou de contrats à l'exportation. Ces contrôles législatifs restent en vigueur aujourd'hui et jouent chaque fois que les conditions du marché et les conditions économiques l'exigent.

d):

133. Par ailleurs, les CE souhaiteraient souligner que l'Europe a connu des réductions de capacité, avec 90 pour cent de la main-d'œuvre de ce secteur mis à pied depuis 1975. Les chantiers navals continuent d'être contraints à la faillite, d'où leur fermeture définitive. Ce mécanisme du marché contrôle la capacité dans les CE. Par contraste, aucun chantier naval n'a fermé en Corée du Sud du fait des forces du marché sans être de nouveau ouvert.

Question n° 159

La question écrite n° 30 posée par le Groupe spécial après la première réunion était ainsi libellée:

"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."

Veuillez présenter un résumé de tous renseignements déjà portés à la connaissance du Groupe spécial, y compris les renseignements au titre de l'Annexe V, qui sont pertinents pour ce point mais qui n'ont pas été mentionnés dans la réponse initiale des CE à cette question.

Réponse

134. La flexibilité des chantiers navals et la nature des contraintes sont examinées à la section 4 du document contenant une vue d'ensemble de l'industrie internationale de la construction de navires de commerce, **pièce n° 1 des CE**.

135. Les carnets de commande des principaux chantiers navals comportent une vaste gamme de navires en production (*voir*, par exemple, Clarkson World Shipyard Monitor).⁸⁴ Dans les limites des contraintes décrites dans la réponse des CE à la question n° 30 posée par le Groupe spécial et dans la **pièce n° 1 des CE**, les chantiers gardent la capacité de concevoir et de construire toutes sortes de navire de mer. La pièce n° 70 de la Corée ("Rapport Drewry") donne une myriade de renseignements statistiques montrant que les chantiers des CE sont actifs dans tous les segments du marché contestés (*voir* en particulier les chapitres 5 à 7). La section II C) de la première communication écrite des CE décrit les livres de commande des principaux chantiers des CE, montrant que ces chantiers produisent une gamme étendue de types de navires.

Question n° 160

En ce qui concerne l'indice composite des prix des navires neufs fourni par les CE, celles-ci indiquent que les principaux consultants du secteur de la construction navale tiennent aussi à jour des "données plus spécifiques relatives aux prix de types particuliers de navires". Dans la pièce jointe n° 2 annexée à leurs réponses aux questions, les CE fournissent des données sur les prix concernant deux tailles de navires-citernes et huit tailles de porte-conteneurs.

- a) **S'agit-il des données "plus spécifiques" auxquelles les CE font référence?**
- b) **Pourquoi les CE donnent-elles la ventilation particulière qu'elles présentent? Existe-t-il d'autres ventilations pour ces produits? Veuillez expliquer.**

Réponse

a):

136. La source la plus fréquemment utilisée pour les prix de la construction de navires neufs est le "Clarkson World Shipyard Monitor".⁸⁵ La section de cette publication concernant les tendances des prix de la construction navale, à la page 8, donne le bilan le plus complet des prix disponibles, et constitue la source des données sur les prix présentées dans les pièces jointes des CE. Une série chronologique plus détaillée des prix dont il est rendu compte dans cette publication se trouve dans la **pièce n° 146 des CE**, "FMI June 2004 Report, technical support to the WTO hearings" (Rapport de la FMI de juin 2004, appui technique aux audiences de l'OMC), soumis avec la deuxième déclaration orale à la page 5.

⁸⁴ Clarkson World Shipyard Monitor (**pièce n° 152 de CE**).

⁸⁵ Clarkson World Shipyard Monitor (**pièce n° 152 des CE**).

b):

137. Les ventilations particulières ont été retenues par les CE parce qu'elles correspondaient aux renseignements disponibles sur les coûts coréens provenant des exercices de suivi des coûts, qui ont permis de montrer conjointement les indices des coûts et les indices des prix pour la Corée. L'information sur les coûts est spécifique à chaque type de navire; il n'a pas été procédé à l'établissement des indices coûts/prix pour toute la gamme des produits.

Question n° 161

Les CE présentent des indices des coûts de production coréens estimatifs par rapport aux prix à l'appui de leur argument selon lequel il y a empêchement de hausses de prix/dépression des prix. Elles indiquent que leur consultant, la FMI, a établi des estimations des coûts compte tenu des diverses tendances et des divers avantages connus en matière de coût des chantiers coréens. Dans leurs réponses aux questions posées après la première réunion, les CE ont donné une description de la méthode utilisée par la FMI pour établir ces estimations. Elles ont aussi indiqué que, si le Groupe spécial le demandait, elles fourniraient les données sous-jacentes détaillées. Estiment-elles qu'une présentation graphique des indices des prix, accompagnée d'une description de la méthode, constitue des éléments de preuve *prima facie* indiquant l'évolution des coûts dans la construction navale coréenne? Veuillez expliquer.

Réponse

138. Les CE ont donné une présentation graphique des indices des coûts et des prix pour fournir, de manière facile à consulter, un récapitulatif des données détaillées que leur consultant, la FMI, avait recueillies tout au long des années de recherche et d'enquête intensives. En particulier, les CE ont suivi les prix et les coûts des chantiers coréens sur près de cinq ans, établissant sept rapports sur le marché de la construction navale qui ont été présentés au Groupe spécial.⁸⁶

139. Les analyses de coût réalisées par la FMI spécifiques à tel ou tel projet tiennent compte de tous les facteurs de coût pertinents dans la construction navale et sont mises à jour périodiquement. Bien évidemment, ces estimations prospectives sont complexes et nécessitent une compréhension approfondie du processus de construction navale et de ses nombreuses étapes intermédiaires.

140. Les CE communiquent un échantillon d'une telle estimation de coût détaillé, concernant une commande chez Daewoo de transporteurs de GNL.⁸⁷ La feuille de calcul montre les différentes catégories de coûts et le détail des estimations. Au total, plus de 60 estimations de coût ont été réalisées pour les commandes placées auprès de chantiers navals coréens; chaque analyse concernerait un certain nombre de navires, étant donné que, typiquement, les navires sont commandés en série courte. Les CE ont été très attentives à examiner les commandes typiques de la production des chantiers coréens, afin de donner une vision parlante. Des estimations plus détaillées des coûts peuvent être communiquées au Groupe spécial sur demande.

141. Les analyses effectuées ont mené les CE à conclure que les prix proposés par les chantiers coréens ne correspondent pas aux coûts de production et que cet écart est en train de se creuser.

142. Les CE ne retiennent pas l'hypothèse selon laquelle l'évolution des coûts peut être dérivée des indices des prix. Plutôt, les CE voient une absence de corrélation entre les prix et les coûts dans la construction navale coréenne, car les chantiers coréens tendent à proposer des prix qui leur permettent

⁸⁶ Réponses données par les Communautés européennes aux questions au titre de l'Annexe V, Annexe 10c contenant les sept rapports de la Commission au Conseil sur la situation de la construction navale mondiale.

⁸⁷ Cost Modelling Details Angelicousis LNG Tanker at Daewoo (pièce n° 156 des CE).

de remporter la commande et de remplir leur capacité de construction, mais qui ne reflètent pas nécessairement la totalité du coût de production. Des prix systématiquement bas en période d'augmentation des coûts sont une indication claire de comportements qui mènent à l'empêchement de hausses de prix et à la dépression des prix.

Question n° 162

Quels éléments de preuve/exemples spécifiques sont contenus dans les renseignements portés à la connaissance du Groupe spécial à l'appui de l'argument des CE selon lequel les prix à l'une des extrémités de la gamme de produits s'agissant d'un type particulier de navires ont une incidence sur les prix pour l'ensemble de la gamme? (Par exemple, y a-t-il des éléments de preuve spécifiques dans les renseignements portés à la connaissance du Groupe spécial indiquant qu'un mouvement à la baisse pour les très grands porte-conteneurs entraîne un mouvement à la baisse correspondant pour tous les porte-conteneurs plus petits?)

Réponse

143. La meilleure preuve de ce phénomène se trouve dans la **pièce n° 146 des CE**, "FMI June 2004 Report, technical support to the WTO hearings" (Rapport de la FMI de juin 2004, appui technique aux audiences de l'OMC), soumis avec la deuxième déclaration orale (figure 1, page 5). Les prix de la construction navale tendent à évoluer à l'unisson, malgré une certaine variation. On peut constater ce phénomène également dans le graphique à la page 8 du Clarkson World Shipyard Monitor, qui montre clairement une progression des prix des pétroliers, quelle que soit la taille du navire.⁸⁸ Ce point est examiné plus avant dans la réponse à la question n° 163 ci-après.

144. Par ailleurs, un document récent émanant du Secrétariat de l'OCDE souligne l'effet de contagion de comportements spécifiques sur le marché de la construction navale:

La construction navale, d'un point de vue géographique, est un marché entièrement intégré et mondialisé. Cette réalité confère à la construction navale des caractéristiques propres, étant donné que cette intégration laisse à penser qu'un impact sur une partie du marché se ressentirait rapidement sur le reste du marché. Il est permis de penser également que l'effet serait tout à fait différent dans des secteurs moins intégrés.⁸⁹

Question n° 163

- a) **Pour chaque catégorie de navires, dans la pratique, quel est le degré de substituabilité des différentes tailles/configurations (systèmes de confinement dans le cas des transporteurs de GNL)? Y a-t-il des éléments de preuve/exemples spécifiques dans les renseignements portés à la connaissance du Groupe spécial? En outre, veuillez communiquer les extraits pertinents des publications de la branche de production examinées à la deuxième réunion. (Par exemple, un expert de la branche de production s'est référé pendant la réunion à l'une des publications de cette branche qui contenait des renseignements en rapport avec les élasticités-prix croisées.)**
- b) **Les CE peuvent-elles citer des cas/situations spécifiques mentionnés dans les renseignements portés à la connaissance du Groupe spécial dans lesquels un**

⁸⁸ Clarkson World Shipyard Monitor (**pièce n° 152 des CE**). Une description détaillée des types de navires figurant dans ce graphique se trouve dans la (**pièce n° 1 des CE**), "Overview of the International Commercial Shipbuilding Industry", section 3.2.

⁸⁹ Document de l'OCDE C/WP6/SNG(2004) (**pièce n° 153 des CE**).

propriétaire de navires a acheté et utilisé pour un usage particulier un navire plus grand que d'ordinaire, parce que ce navire était à un prix relativement faible?

Réponse

a):

145. Les éléments de preuve les plus probants sur la substituabilité des produits, côté offre, se trouvent dans les livres de commande dont parle le Clarkson World Shipyard Monitor.⁹⁰ On trouvera de plus amples renseignements sur ce point dans la **pièce n° 1 des CE**, donnant une vue d'ensemble de l'industrie internationale de la construction de navires de commerce, y compris les chapitres 4, 6 et 7. La plupart des produits dans un chantier naval sont substituables, sauf pour ce qui est des transporteurs de GNL et des navires de croisière. Les transporteurs de GNL sont exceptionnels du fait de la difficulté qu'il y a à se faire délivrer une licence et du coût de cette dernière, et du coût initial d'investissement. Les navires de croisière mettent en jeu des acheteurs conservateurs et très sensibles aux noms de marque, et exigent d'importants coûts initiaux. Ce sont là les deux seules exceptions à la substituabilité du côté de l'offre. Côté demande, les deux systèmes de confinement dans le cas des transporteurs de GNL, sont totalement substituables. En effet, ils exercent la même fonction. Côté offre, la substitution est plus difficile car il faut alors modifier les licences, mais le transfert entre les deux types effectué par Hyundai Heavy Industries montre que c'est possible.

146. Les données concernant les élasticités-prix croisées apparaissent sur le graphique de la page 8 du Clarkson World Shipyard Monitor, qui montre les prix des différents types de navires évoluant parallèlement.⁹¹ La difficulté qu'il y a à réaliser une véritable analyse des élasticités-prix croisées dans le secteur de la construction navire provient du fait que ces dernières années, la demande a été coupée des prix, et ce à cause du problème de surcapacité. Il est donc peu pertinent et peu concluant de procéder à une analyse des prix par rapport à la demande. D'après les renseignements sur les prix figurant dans la figure 1 de la **pièce n° 146 des CE** et les renseignements sur la demande (représentée par l'ensemble des marchés conclus, comme apparaissant à la page 4 du Clarkson World Shipyard Monitor⁹²), il est possible d'illustrer les effets en examinant un cas spécifique.

147. Une sous-catégorie spécifique a été choisie parce qu'elle constitue un bon exemple de marché sur lequel la demande a peu évolué au cours de l'année écoulée, mais qui a connu une évolution importante des prix. La figure 1 ci-après montre l'évolution des prix des pétroliers Panamax au cours de l'année écoulée (il s'agit d'une des catégories figurant dans la figure 1, page 5, de la **pièce n° 146 des CE**), et la figure 2 présente le volume des commandes pour la même période.

⁹⁰ Clarkson World Shipyard Monitor (**pièce n° 152 des CE**).

⁹¹ Clarkson World Shipyard Monitor (**pièce n° 152 des CE**), page 8.

⁹² Clarkson World Shipyard Monitor (**pièce n° 152 des CE**).

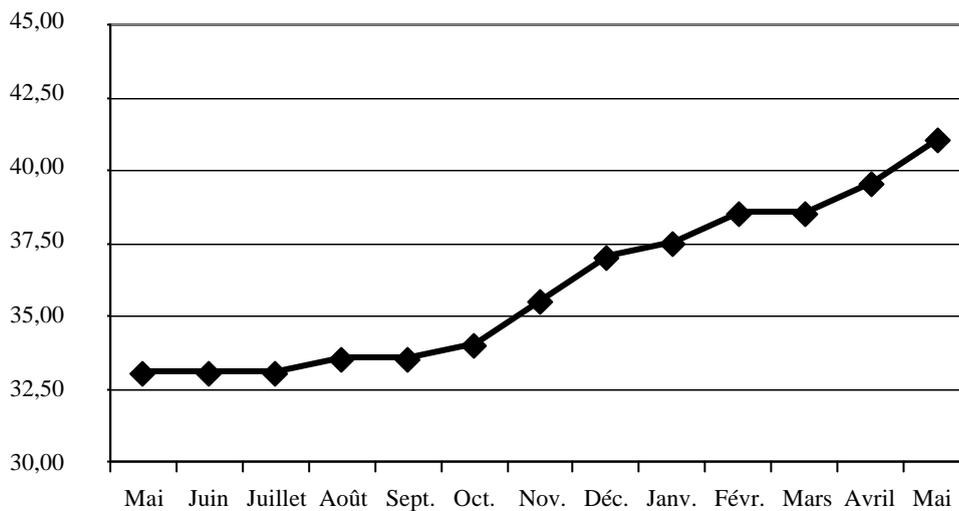


Figure 1 – Évolution des prix des pétroliers Panamax en 2003/04 (en millions de dollars)

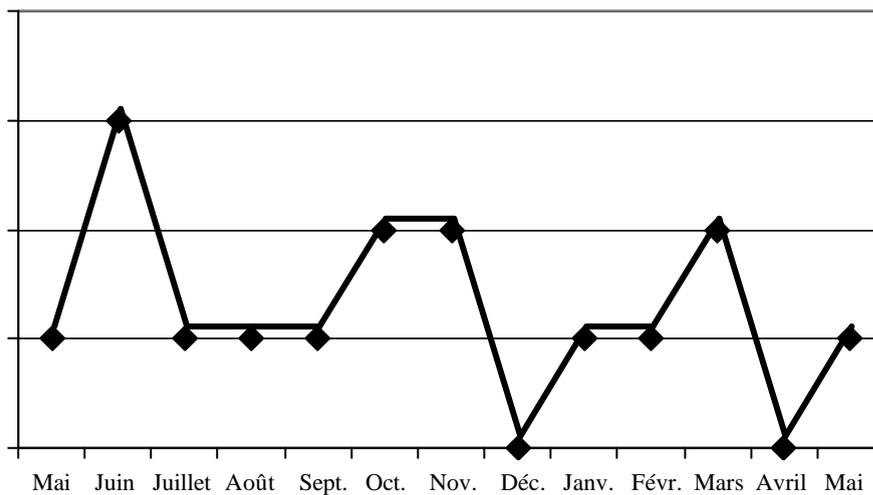


Figure 2 – Volume des commandes de pétroliers Panamax par mois en 2003/04 (millions de tbc)

148. L'absence de corrélation entre les prix et la demande dans ce secteur est manifeste pour la période à l'étude. Si l'on cherche une corrélation des prix par rapport à l'indice global des prix des navires neufs établi par la FMI, on trouve en revanche une forte corrélation. Cette corrélation apparaît dans la figure 3 suivante.

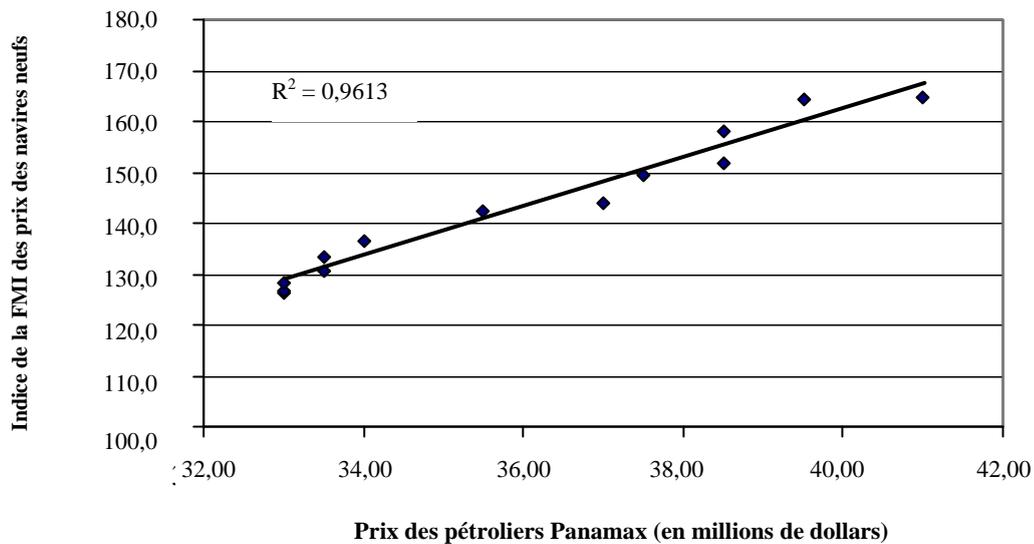


Figure 3 – Relation entre les prix des pétroliers Panamax et l'indice des prix de la construction de navires neufs entre mai 2003 et mai 2004

149. Ainsi, le prix des pétroliers Panamax a suivi la tendance générale des prix des navires neufs, sans pour autant entretenir de relation avec la demande dans ce secteur spécifique. Pareillement, la tendance générale des prix n'a pas suivi la tendance globale de la demande. La figure 4, ci-après, montre le volume total des contrats indiqués par Clarkson au cours de l'année écoulée, qui est resté relativement stable. Les prix des navires neufs, par contraste, ont augmenté, comme le montre l'indice des prix des navires neufs pour la période à l'étude dans la figure 5.

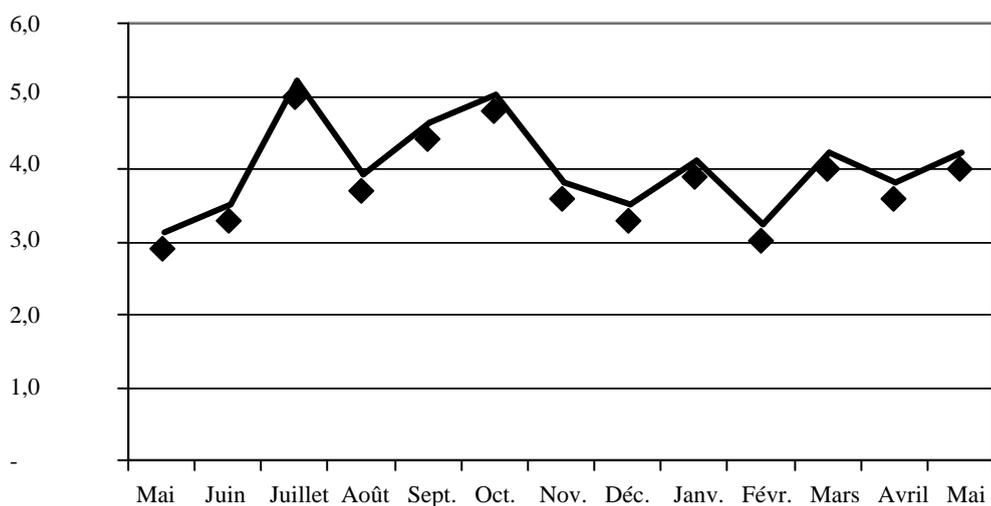


Figure 4 - Volume de toutes les commandes passées chaque mois pour la période 2003/04 (millions de tbc)

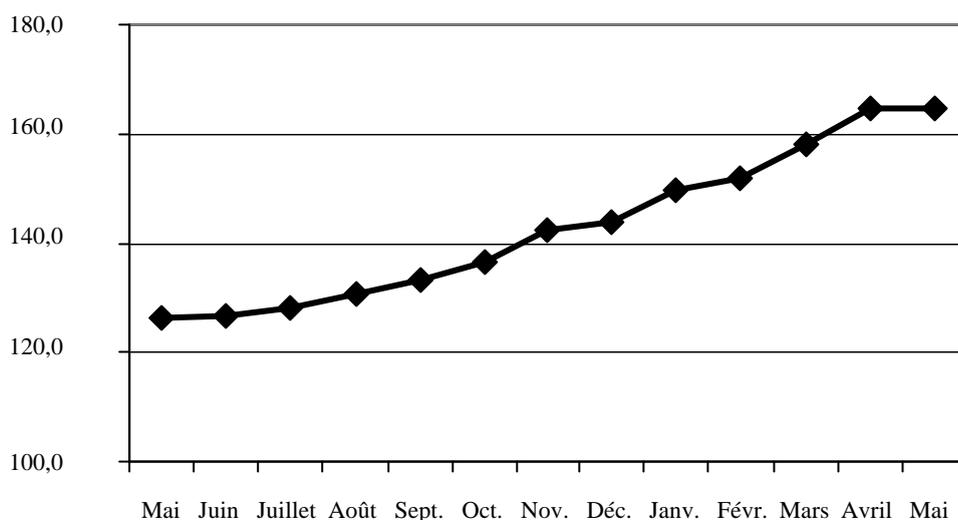


Figure 5 – Indice de la FMI des prix des navires neufs en 2003/04 (1987 = 100)

150. Les prix n'ont pas toujours été coupés de l'offre et de la demande. L'économiste Martin Stopford, auteur de l'ouvrage incontournable "Maritime Economics" et directeur général de Clarkson Research, a établi une théorie selon laquelle les prix de la construction navale sont déterminés par l'offre et la demande, alors que les fonctions offre et demande varient au fil des ans.⁹³ L'analyse à long terme du marché montre la véracité de cette théorie, avec des changements causés, par exemple, par l'augmentation des coûts dans les pays qui exercent une influence déterminante sur les prix ou par des changements de capacité. Les relations entre le prix d'une part et l'offre et la demande d'autre part s'établissent normalement après un changement. Par exemple, c'est ce qui s'est passé de 1999 à 2001, à la suite d'un changement dans la fonction offre qui avait accompagné la crise financière asiatique, et en particulier l'effondrement du won. Le lien avec le marché a disparu par la suite dans la recherche à tout prix de commandes; ce lien commence tout juste à se réaffirmer.

151.

b):

152. La Corée a évoqué le cas de clients qui achèteraient un navire plus grand que d'ordinaire pour un usage particulier, précisément parce que ce navire était à un prix relativement faible. Les CE n'ont pas connaissance de ce genre de pratique sur le marché. Typiquement, un propriétaire a une idée claire du marché sur lequel son nouveau navire sera utilisé. Ses paramètres clés seront la capacité de chargement et la vitesse du navire. S'il peut accepter des variations dans la spécification du navire (par exemple une vitesse supérieure ou moindre), il ne verra aucun avantage à acheter un navire plus grand au même prix, si le chargement disponible reste limité. Lorsque le chargement disponible est illimité, il choisira le navire le plus grand possible, comme on le constate pour les porte-conteneurs. Cela étant, il tiendra également compte de la volatilité du marché et des coûts d'exploitation, et déterminera si le navire plus grand peut en fait être rempli durant sa vie utile. Cette réalité a, par exemple, limité la croissance des transporteurs de pétrole brut, étant donné que les navires les plus grands avoisinent les 300 000 tpl, alors que des navires allant jusqu'à 1 000 000 tpl étaient à l'étude et prévus avant la crise pétrolière de 1973.

⁹³ Martin Stopford, "Maritime Economics" (Deuxième édition) 1997, pages 472 et 473.

153. La relation importante entre la taille du navire et le commerce est décrite dans la **pièce n° 1 des CE**, "Overview of the International Commercial Shipbuilding Industry", à la section 3.

154.

Question n° 164

Quels éléments de preuve spécifiques y a-t-il dans les renseignements portés à la connaissance du Groupe spécial indiquant que les APRG et les PSL, vers le moment de la restructuration, ont aidé les chantiers navals en question à rester en activité, soit en améliorant leur bilan/flux de liquidités, soit d'une autre façon?

Réponse

155. Il est évident que l'accès aux prêts avant expédition et aux APRG à un moment où les créanciers privés soit n'auraient pas accordé ces facilités soit, s'ils l'avaient fait, auraient appliqué des taux ou commissions plus élevés sur la base des conditions du marché, a permis d'améliorer les flux de liquidités et la rentabilité des chantiers navals. Cette conclusion manifeste est étayée par la déclaration générale ci-après provenant de la KEXIM elle-même, comme citée au paragraphe 160 de la première communication écrite des CE:

Il est expliqué dans le Rapport annuel de la KEXIM pour 1998 que la KEXIM, "en sa qualité d'organisme de crédit à l'exportation, a mené une opération de sauvetage, accordant des prêts d'urgence aux exportateurs et importateurs coréens au début de la crise, *alors que le secteur bancaire de la Corée était quasiment paralysé*". Comme l'a déclaré le Président de la KEXIM dans le Rapport annuel pour 1999, la KEXIM "a contribué à la reprise économique en offrant un ensemble de programmes de financement aux exportateurs ... *qui avaient des difficultés à obtenir un financement lié au commerce suffisant auprès d'établissements financiers commerciaux*, du fait du plan de restructuration lancé par les pouvoirs publics dans le secteur financier et celui des entreprises".

156. Par ailleurs, comme il est expliqué au paragraphe 489 de la première communication écrite des CE, grâce aux APRG, les chantiers navals en question ont reçu des commandes qui ont rempli leurs carnets de commandes, ce qui a permis d'établir des projections de vente optimistes aux fins de la détermination de la valeur d'exploitation.

Question n° 165

Pour chaque catégorie de navires, quelle a été l'évolution des prix par rapport aux coûts dans les autres principaux pays constructeurs de navires depuis le milieu des années 90 et est-elle comparable aux tendances des prix par rapport aux coûts en Corée?

Réponse

157. Pour ce qui est des prix, le marché mondial n'établit aucune distinction entre les pays producteurs. N'importe quel chantier peut fixer un niveau de prix qui sera noté sur le marché mondial et constituera le point de repère pertinent, à condition que la capacité de production excède la demande. Un chantier peut fixer un tel niveau de prix même si celui-ci ne reflète pas ses coûts de production, étant donné que les pertes ne seront pas enregistrées avant la livraison du navire, quelques années plus tard.

158. Dans la construction navale, il est inconcevable qu'un chantier puisse demander un prix supérieur pour un navire identique ou similaire, à moins que l'acheteur soit d'une manière quelconque

contraint d'acheter à un chantier concurrent. Ces contraintes n'existent pas pour la vaste majorité des propriétaires de navires. Elles n'existent que dans des cas particuliers, par exemple pour les propriétaires des États-Unis exploitant leurs navires d'un port des États-Unis à l'autre (et qui sont donc soumis à la Loi Jones), les armateurs japonais exploitant leurs navires sur des routes internes (qui doivent se faire délivrer une licence par les autorités régionales, susceptibles d'accorder la préférence à un navire construit au Japon), ou les exploitants de navires de croisière qui ont besoin de navires tellement perfectionnés que les chantiers coréens et chinois ne sont pas jugés assez expérimentés pour livrer un navire acceptable.

159. En ce qui concerne les coûts, il est renvoyé à la réponse à la question n° 161. L'analyse des coûts de la construction navale est chose complexe exigeant d'importantes ressources. Les CE n'avaient aucune raison de mener une enquête sur les coûts de la construction navale au Japon, étant donné que les chantiers des CE n'estiment pas que les pratiques commerciales des chantiers japonais leur soient préjudiciables. Il n'y avait aucune raison de suivre les coûts de la construction navale dans les chantiers des CE puisque ces chantiers fonctionnent dans un environnement concurrentiel, et les pertes dues à des prix extrêmement bas mettraient l'entreprise dans une situation financière difficile. Si de telles pertes pouvaient être compensées par des subventions, le droit européen de la concurrence jouerait. Récemment, les CE ont commencé à suivre les coûts de la construction navale en Chine, mais aucun résultat n'est disponible pour l'instant.

160. D'une manière générale, certains coûts ne seraient pas spécifiques à un pays, ou alors simplement dans une certaine mesure. Par exemple, l'acier est un produit plus ou moins mondial, et les chantiers achètent le gros matériel, par exemple moteurs, grues, etc. sur le marché mondial. Les principales différences de coût entre pays proviennent des coûts de la main-d'œuvre, des niveaux de productivité, des taux de change et des instruments financiers.

Question n° 166

- a) **Pour chacun des trois types de navires, quels éléments de preuve/exemples spécifiques y a-t-il dans les renseignements portés à la connaissance du Groupe spécial (outre la plainte déposée dans le pays par Samsung contre Daewoo) montrant que les chantiers navals restructurés étaient, parmi les producteurs coréens, ceux qui exerçaient une influence déterminante sur les prix?**
- b) **Quels éléments de preuve y a-t-il dans les renseignements portés à la connaissance du Groupe spécial à l'appui de l'argument des CE selon lequel les subventions alléguées à la restructuration ont permis aux chantiers restructurés de faire baisser les prix pratiqués par tous les autres chantiers navals coréens?**
- c) **Quels ont été les résultats financiers annuels des autres chantiers navals coréens (non structurés) depuis la restructuration?**

Réponse

a) – b):

161. L'influence déterminante sur les prix est fonction de la capacité et de la part de marché. Elle est liée également à la dynamique au sein de petits groupes de chantiers navals dominants, dont les chantiers en cause. Cette question est examinée à la section 3, page 4 de la **pièce n° 146 des CE**. Des renseignements supplémentaires sur la puissance commerciale des chantiers navals coréens restructurés se trouvent dans le Clarkson World Shipyard Monitor, y compris la section intitulée

"Shipyard Capacity" (capacité des chantiers navals), à la page 16, et dans certaines sections indiquant la ventilation des commandes par type de navires.⁹⁴

162. Comme il est expliqué dans la réponse à la question n° 162, la faiblesse des prix pratiqués sur le marché de la construction navale a un effet de contagion. En outre, le Secrétariat de l'OMC lui-même a reconnu que les chantiers navals coréens ont une influence déterminante sur les prix lorsqu'il a relevé la forte position sur le marché des cinq grands chaebols, représentant environ 95 pour cent de la production coréenne, dont trois sont des chantiers navals restructurés:

Depuis 1999, la Corée est le plus gros constructeur de navires du monde (elle occupait la deuxième place en 1998) et elle exerce une **influence déterminante sur les prix**; sa part de la production mondiale de navires atteignait 30 à 35 pour cent (en 1999). La construction navale, secteur à forte intensité de capital entretenant des liens étroits avec les secteurs du transport de cargaisons, de l'acier et de l'électronique, est un des quelques rares secteurs à être sorti quasiment indemne de la récente récession. La dépréciation du won (ainsi que les salaires élevés pratiqués au Japon et la puissance du yen) ont aidé à renforcer la compétitivité à l'exportation des chantiers navals coréens (vis-à-vis de la Chine et du Japon), qui comptent beaucoup sur la construction de gros navires. Entre 1995 et 1998, la production des chantiers - dominés par cinq chaebols (Hyundai, Daewoo, Samsung, Hanjin, et Halla - représentant environ 95 pour cent de la production), a progressé régulièrement, de plus de 17 pour cent. Entre 1995 et 1998, la Corée a quasiment doublé son excédent commercial pour les navires (7,6 milliards de dollars EU), alors que les importations chutaient de 75 pour cent et les exportations progressaient de 45 pour cent; en 1998, les navires représentaient 6 pour cent des exportations coréennes.⁹⁵

c):

163. Les CE ne disposent d'aucune information concernant les résultats financiers annuels des autres chantiers navals coréens (non structurés) depuis la restructuration.

Question n° 167

Si, comme le font valoir les CE, les chantiers navals ont à peu près toute la flexibilité nécessaire pour produire n'importe quel type de navire, et que les chantiers coréens soient fortement subventionnés, pourquoi les chantiers navals coréens ne sont-ils pas plus ou moins également actifs pour tous les types de navires (y compris les navires de croisière, les transbordeurs, etc.)?

Réponse

164. Les chantiers navals coréens se sont concentrés dans les secteurs dans lesquels ils prévoient les plus gros avantages économiques, soit en volume, soit en valeur. Cela ne signifie pas qu'ils ne passeront pas à d'autres secteurs s'ils perçoivent une évolution des conditions.

165. Par exemple, Daewoo, Hyundai Heavy, Hyundai Mipo et Samsung ont commencé à construire des transbordeurs, et Samsung a investi beaucoup pour s'engager dans le secteur des navires de croisière. Les chantiers coréens font une sélection minutieuse des contrats et des secteurs dont ils considèrent qu'ils représentent le plus gros avantage sur le moment. Les secteurs des transbordeurs et des navires de croisière sont généralement considérés comme étant un "créneau" où le volume des

⁹⁴ Clarkson World Shipyard Monitor (pièce n° 152 des CE).

⁹⁵ Mécanisme de l'OMC pour l'examen des politiques commerciales, 2000, WT/TP/S/73 (pièce n° 82 des CE). (notes de bas de page omises)

commandes est plus cyclique et relativement faible s'agissant du nombre de navires. Récemment, c'est le volume qui a dicté les commandes acceptées, et les chantiers coréens ciblent les secteurs représentant les plus gros volumes. Les secteurs ne représentent pas tous le même volume de travail. Ce point est examiné dans la **pièce n° 1 des CE**, "Overview of the International Commercial Shipbuilding Industry" aux sections 4 et 5.

II. AUX DEUX PARTIES

A. POINT J)/POINT K), PREMIER PARAGRAPHE

Question n° 168

Les parties sont en désaccord sur le point de savoir si les APRG constituent des garanties du crédit à l'exportation et si les PSL constituent des crédits à l'exportation. Veuillez fournir tous documents (provenant du secteur de la construction navale, de l'OCDE ou de toute autre source) qui, à votre avis, étayent votre position sur ces questions.

Réponse

166. Les CE ont déjà fourni une documentation à l'appui de leur argument selon lequel les APRG et les prêts avant expédition ne constituent pas des crédits à l'exportation dans la mesure où ils supposent un risque ayant trait à la solvabilité des exportateurs nationaux.⁹⁶

167. Ce fait est confirmé plus encore par l'*Ensemble de Knaepen* convenu entre les membres de l'OCDE en 1997.⁹⁷ L'*Arrangement de l'OCDE relatif aux crédits à l'exportation* ne tenait pas compte de la question des primes à l'époque du Cycle d'Uruguay. L'*Ensemble de Knaepen* contient des règles sur le calcul des primes, rédigées uniquement en fonction de la solvabilité du *pays acheteur*. L'*Ensemble de Knaepen* précise que les principes directeurs concernant la détermination des primes dans le cadre de l'*Arrangement relatif à des lignes directrices pour les crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public* fixe des taux de prime minimum pour les risques souverains et les risques pays, indépendamment de la question de savoir si l'acheteur/emprunteur est un organisme privé ou public. Les principes régissant le *risque commercial* supporté par l'acheteur restent à négocier.

168. Nulle part n'est-il question dans l'*Ensemble de Knaepen* – et il n'en était pas plus question durant les négociations ayant mené à son adoption – que les primes soient fixées selon le risque du pays exportateur ou du vendeur, de l'exportateur ou du producteur. Tous les prêts ou garanties comportant des risques encourus dans le pays exportateur seraient considérés de la même manière que des prêts ou garanties intérieurs normaux.

Question n° 169

Le point j) fait référence à la mise en place de divers "programmes". En supposant qu'une interprétation *a contrario* du point j) soit admissible, pourrait-elle servir de moyen de défense pour des transactions APRG individuelles, par opposition au programme APRG en soi? Veuillez expliquer. En particulier, si l'élément central du point j) est les frais à longue échéance au titre de la gestion du programme, comment le point j) pourrait-il permettre de déterminer si

⁹⁶ Déclaration orale des Communautés européennes à la première réunion avec le Groupe spécial, paragraphe 56 à 64 et **pièces n° 98 et 99 des CE**.

⁹⁷ L'*Ensemble de Knaepen: principes directeurs concernant les primes dans le cadre de l'Arrangement relatif à des lignes directrices pour les crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public*, entré en vigueur au 1^{er} avril 1999 (**pièce n° 154 des CE**).

des transactions individuelles dans le cadre du programme constituent ou non des subventions à l'exportation?

Réponse

169. À supposer qu'une interprétation "*a contrario*" du point j) soit recevable, on ne saurait l'invoquer comme moyen de défense pour des transactions APRG individuelles, mais uniquement pour le programme APRG en soi.

170. L'existence d'un programme de subventions à l'exportation et d'une transaction individuelle comportant une subvention à l'exportation sont deux questions distinctes.

171. Le point j) précise que certains programmes de crédits à l'exportation ne sont pas incompatibles avec l'OMC s'il s'agit de couvrir les frais à longue échéance au titre de la gestion du programme. Cela étant dit, le point j) n'est pas pertinent pour déterminer (en vertu de l'article premier de l'Accord SMC) si une transaction individuelle est fondée sur le marché ou est une subvention. Même si un programme est censé couvrir les frais à longue échéance au titre de la gestion du programme, il se peut qu'une transaction individuelle confère un avantage, car la garantie était accordée sans tenir compte des principes du marché, par exemple du risque supporté par le chantier naval.

B. APRG/PSL

Question n° 170

La Corée affirme que les taux PSL de la KEXIM ont été supérieurs aux taux de certaines obligations de DSME depuis 1999 (paragraphe 231, première communication écrite de la Corée). Les CE affirment que certaines obligations de DHI étaient garanties (paragraphe 124, deuxième communication écrite des CE). Les parties font-elles référence aux mêmes obligations, ou les obligations de DSME mentionnées par la Corée sont-elles différentes des obligations de DHI mentionnées par les CE? Veuillez expliquer.

Réponse

172. Les taux des obligations de DSME figurant au paragraphe 231 de la première communication écrite de la Corée correspondent au récapitulatif trimestriel des emprunts non remboursés en obligations de société et *non* aux taux d'intérêt auxquels les obligations de DHI/DSME ont été émises. En conséquence de quoi, on ne peut comparer directement les taux des obligations telles que figurant au paragraphe 231 de la première communication écrite de la Corée et les taux des obligations auxquelles se réfèrent les CE au paragraphe 124 de leur deuxième communication écrite.

173. L'affirmation des CE selon laquelle la plupart des obligations de DHI et DSME étaient garanties est étayée par la **pièce n° 129 des CE**, dans laquelle figure un tableau donnant des listes de toutes les obligations de société émises par DHI entre 1986 et décembre 1998. Ce tableau montre que la plupart des émissions d'obligations de DHI étaient garanties durant cette période.

174. Les CE, dans la question n° 17 posée lors de la première audience, ont demandé à la Corée de donner des détails sur les émissions d'obligations de société dont la Corée parlait au paragraphe 231 de sa première communication écrite.⁹⁸ La Corée a communiqué un tableau limité à six émissions entre 1997 et 1998, alors que durant cette période il y avait eu 39 émissions (**pièce n° 129**). Par conséquent, les CE ne peuvent répondre que pour les six émissions communiquées par la Corée, qui sont les mêmes que celles communiquées par les CE. De ces six émissions, trois étaient garanties.

⁹⁸ Réponse de la Corée à la question n° 17 posée par les CE après la première réunion de fond.

175. Cela étant dit, il convient de noter qu'en ce qui concerne les émissions restantes d'obligations de société, la Corée s'est abstenue de communiquer les renseignements requis. Les CE, dans la question n° 17 posée à la Corée, demandaient spécifiquement des renseignements détaillés, y compris sur les "d) les garanties des obligations par d'autres entités". La Corée a répondu que ces renseignements n'étaient pas disponibles. Les CE estiment que la Corée a refusé de coopérer, car les renseignements demandés ne sont pas confidentiels, sont accessibles à tout investisseur⁹⁹; la Corée n'a donc pas réfuté l'argument *prima facie* des CE sur ce point.

176.

Question n° 171

Au sujet de la pièce n° 16 de la Corée, la "KEB", la "CHB" et la Banque Hanil sont-elles des organismes publics? Dans la négative, sont-elles des organismes privés à l'égard desquels il y a eu action "de charger ou d'ordonner"? Veuillez expliquer.

Réponse

177. Dans le cas d'espèce, les CE n'ont pas prétendu que la KEB (Korean Exchange Bank), la CHB (Chohung Bank) et la banque Hanil étaient des organismes publics, mais simplement qu'il s'agissait d'organismes privés à l'égard desquels il y avait eu action "de charger ou d'ordonner". Ces banques se trouvaient en mauvaise posture financière et ont bénéficié de l'aide des pouvoirs publics coréens, grâce à des injections de capitaux. Les pouvoirs publics coréens détenaient une part considérable dans toutes les trois.

178. En particulier, en ce qui concerne la KEB, les CE ont expliqué¹⁰⁰ que la KEB avait été créée en tant que banque publique en 1967, spécialisée dans les marchés des changes et le commerce. Pendant dix ans, cette banque a eu le droit exclusif de proposer des services de financement du commerce et des services de change. En 1997, le financement du commerce et les services de change ont été libéralisés et la KEB s'est lancée dans la banque commerciale. Encore en 1997, les pouvoirs publics coréens en étaient le principal actionnaire (détenant 47,88 pour cent des actions); au 31 décembre 2000, la KEB était détenue à 43,17 pour cent par l'État (la KEXIM 32,50 pour cent, la Banque de Corée 10,67 pour cent) et la Commerzbank (32,55 pour cent).¹⁰¹ **Même après sa privatisation partielle (la Commerzbank a acquis ses parts en juillet 1998), les pouvoirs publics coréens, en tant que principal actionnaire, ont continué d'exercer une influence et ont accordé une aide importante à la banque au moyen d'injections de capitaux: 336 milliards de won en avril 1999 et 400 milliards de won en décembre 2000.**¹⁰²

179. En ce qui concerne la **Banque Chohung**, les CE ont expliqué¹⁰³ que cette banque avait été établie en 1943 en tant que banque commerciale. Peu après le début de la crise financière, Chohung a connu de très graves difficultés financières, de telle sorte qu'en 1999, les pouvoirs publics coréens sont intervenus et ont acquis **80 pour cent des actions** (qu'ils détiennent encore). Dans sa réponse au

⁹⁹ Voir unredeemed Corporate bonds of DHI Source: DHI marketable Securities Statement for offering the 229th Non-Guaranteed Corporate Bonds, submitted to Financial Supervisory Service (FSS) on 25 May 1999 (pièce n° 129 des CE).

¹⁰⁰ Voir la pièce jointe n° 3 annexée aux réponses des CE à la question n° 17 du Groupe spécial du 22 mars 2004

¹⁰¹ Voir la réponse principale de la Corée au titre de l'Annexe V, réponse à la question n° 5, page 26 (pièce n° 39 des CE).

¹⁰² Voir la réponse principale de la Corée au titre de l'Annexe V, réponse à la question n° 5, page 27 (pièce n° 39 des CE).

¹⁰³ Voir la pièce jointe n° 3 annexée aux réponses des CE à la question n° 17 du Groupe de travail, le 22 mars 2004.

titre de l'Annexe V, la Corée dit que Chohung a reçu une injection de capitaux de 2,7 billions de won.¹⁰⁴

180. Quant à la banque **Hanil**, dans sa réponse au titre de l'Annexe V, la Corée déclare que la banque a bénéficié d'une injection de capital de 1,6 billion de won.¹⁰⁵ La Corée n'a pas rendu compte de la prise de participation par les pouvoirs publics coréens à l'occasion de cette injection de capitaux.

C. SUBVENTIONS POUVANT DONNER LIEU À UNE ACTION ALLÉGUÉES

Question n° 172

Veillez commenter les paragraphes 504 à 509 du rapport du Groupe spécial du GATT États-Unis – Imposition de droits compensateurs sur certains produits en acier au carbone, plomb et bismuth laminés à chaud originaires de France, d'Allemagne et du Royaume-Uni.

Réponse

181. Le rapport du Groupe spécial dont il est question portait sur un différend en vertu du code du GATT relatif aux subventions, datant de 1979, et n'a jamais été adopté. Ne fut-ce que pour cette raison, il est d'une pertinence limitée.

182. Cela étant dit, les CE relèveraient que le Groupe spécial n'a exprimé aucune préférence absolue pour l'une ou l'autre norme. Il s'est contenté de conclure que le rejet de la norme de "l'investisseur interne" ne constituait pas une erreur à la lumière des faits de l'espèce, étant donné l'argumentation donnée par l'agence des États-Unis concernée (le Département du commerce - DOC). De fait, il a été conclu que:

507. Le Groupe spécial n'ignorait pas qu'il se pouvait, dans certaines circonstances, que les investisseurs internes et les investisseurs externes adoptent des comportements différents en raison de facteurs tels que les différences dans les renseignements pertinents mis à leur disposition et l'existence d'obstacles à l'entrée et à la sortie. Toutefois, il ne considérait pas que les arguments de la CE montraient que ces facteurs s'appliquaient aux faits des causes à l'examen.

508. En résumé, le Groupe spécial a constaté que le DOC avait expressément traité la question de la prétendue nécessité d'établir une distinction entre investisseurs internes et investisseurs externes et que l'on ne pouvait pas dire que l'explication qu'il avait donnée pour justifier sa décision de ne pas établir une telle distinction n'était pas suffisamment étayée par une analyse rationnelle. Les arguments de la CE indiquaient au mieux qu'une autre approche était possible. En conséquence, le Groupe spécial n'a pas pu constater, sur la base de ces arguments, que le DOC n'avait pas tenu compte d'un fait pertinent en omettant d'établir une distinction entre investisseurs internes et investisseurs externes.

509. À la lumière des considérations qui précèdent, le Groupe spécial a jugé infondé l'argument de la CE selon lequel les États-Unis avaient agi de manière incompatible avec l'accord lorsque, dans l'enquête en matière de droits compensateurs à l'importation de certains produits en acier au carbone, plomb et bismuth laminés à chaud originaires de France et du Royaume-Uni, le DOC avait omis d'établir une distinction entre les perspectives des investisseurs internes et celles des investisseurs

¹⁰⁴ Voir la réponse principale de la Corée au titre de l'Annexe V, réponse à la question n° 5, tableau d) à la page 26 (**pièce n° 39 des CE**).

¹⁰⁵ *Idem*.

externes dans son analyse de la question de savoir si les apports en capital fournis par les gouvernements de la France et du Royaume-Uni constituaient des subventions.

183. En tout état de cause, comme expliqué dans la réponse à la question n° 148 ci-dessus, les CE n'estiment pas que cette question se pose en l'espèce. Le seul cas où la Corée invoque ce concept (Samho) en est un où il n'y avait aucun "investisseur interne" non soumis au contrôle des pouvoirs publics.

D. PRÉJUDICE GRAVE

Question n° 173

- a) **Pour chacun des trois types de navires en cause dans le présent différend, comment les données sur les navires sont-elles normalement tenues à jour par la branche de production et par les analystes de la branche de production?**
- b) **En particulier, ces trois catégories de navires sont-elles reconnues et utilisées habituellement à des fins d'analyse de la branche de production?**
- c) **Dans l'affirmative, comment sont-elles définies et à quelles fins ces catégories sont-elles utilisées?**
- d) **Quand les analystes donnent des rapports sur les tendances des prix, font-ils normalement référence aux prix pour chaque catégorie dans son ensemble ou pour des sous-catégories de ces dernières, ventilées, par exemple en fonction de la taille et/ou d'autres caractéristiques?**
- e) **S'ils donnent divers renseignements sur les prix à différents niveaux d'agrégation, comment ces différentes séries de données sont-elles utilisées?**
- f) **Veillez fournir des documents (y compris en particulier les extraits pertinents des rapports publiés de la branche de production examinés à la deuxième réunion) donnant des exemples des différentes ventilations auxquelles vous faites référence.**

Réponse

a):

184. Les sources d'information sur la branche de production sont nombreuses. La FMI, en particulier, reçoit les publications des analystes qui ont fait preuve de la plus grande cohérence et de la plus grande exactitude, y compris celles du Lloyd's Register et de Clarkson Research. Une note sur ces sources figure dans la **pièce n° 1 des CE**, "Overview of the International Commercial Shipbuilding Industry" à la section 1.3, page 2. Les deux publications les plus importantes en ce qui concerne l'industrie de la construction navale sont communiquées en tant que pièces; il s'agit du World Shipyard Monitor de Clarkson, publication mensuelle¹⁰⁶ et de la publication trimestrielle du Lloyd's Register, World Shipbuilding Statistics.¹⁰⁷ Bon nombre des autres rapports et analyses de consultants, y compris une bonne part des travaux réalisés par la FMI, s'appuient sur ces sources. Le principal avantage de la publication de Clarkson est qu'elle se penche sur les prix, ce que ne fait pas la Lloyd's, et qu'elle regarde les chantiers navals, alors que la Lloyd's ne regarde que les pays. Le principal avantage de la publication de la Lloyd's est le caractère exhaustif des données, fondées sur le

¹⁰⁶ Clarkson World Shipyard Monitor (**pièce n° 152 des CE**).

¹⁰⁷ Lloyd's Register, "World Shipbuilding Statistics" (**pièce n° 155 des CE**).

Lloyd's Register. La quasi-totalité des navires apparaissent dans le Lloyd's Register, alors que Clarkson se concentre sur les principaux secteurs du marché. La FMI est également abonnée à la base de données du Lloyd's Register's, ce qui permet une analyse plus détaillée des statistiques présentées dans la publication, y compris au niveau des chantiers navals.

b) et c):

185. Une bonne illustration du regroupement et de la hiérarchie des types de navires figure aux pages 6 et 7 de la publication du Lloyd's Register "World Shipbuilding Statistics".¹⁰⁸ En gros, dans ses analyses, la FMI utilise cette taxonomie. Les trois types de navires apparaissent clairement dans ce tableau. Le recours à ce type de regroupement est essentiel pour l'analyse des transports maritimes et de toutes les branches de production connexes, y compris la construction navale. La définition des types de navires visés figure dans la **pièce n° 1 des CE**, "Overview of the International Commercial Shipbuilding Industry" à la section 3.

d), e) et f):

186. La source la plus complète de renseignements sur les prix et la tendance des prix est le Clarkson's World Shipyard Monitor.¹⁰⁹ La description de l'évolution des tendances des prix dans la construction navale figurant à la page 8 de cette publication présente les prix de diverses catégories de navires. Par exemple, un indice des prix est fondé sur l'évolution moyenne des pétroliers (pétrole brut et produits pétroliers) et des transporteurs de vrac sec. Cet indice regroupe clairement les navires de différents types et de différentes tailles pour se concentrer sur l'évolution moyenne des prix. Voir également la **pièce n° 1 des CE**, "Overview of the International Commercial Shipbuilding Industry" à la section 3, pour une description de la signification et des implications des différents types de transporteurs de vrac figurant dans cet indice.

Question n° 174

La Corée fait valoir que la demande devrait être mesurée en nombre de navires et/ou en années de travail (c'est-à-dire en fonction des commandes en attente) plutôt qu'en tonnes brutes compensées de commandes nouvelles. Les CE répondent que les tbc constituent une mesure plus exacte de l'offre et de la demande et que, même mesurées en années de travail, les tendances de la demande sont telles que les CE les ont représentées.

- a) **Chaque partie pourrait-elle expliquer les différences techniques entre les deux mesures et donner de plus amples détails sur les raisons pour lesquelles elle estime que la mesure qu'elle préfère donne une image plus exacte de la demande que l'autre?**
- b) **Quelle mesure est utilisée par les analystes de la branche de production et par la branche de production pour analyser les tendances de la demande?**
- c) **Si toutes deux sont couramment utilisées, veuillez expliquer les circonstances dans lesquelles elles sont utilisées et donner des exemples venant de sources indépendantes (rapports publiés de la branche de production examinés à la réunion, documents de l'OCDE, etc.).**

¹⁰⁸ Lloyd's Register, "World Shipbuilding Statistics" (**pièce n° 155 des CE**).

¹⁰⁹ Clarkson World Shipyard Monitor (**pièce n° 152 des CE**).

Réponse

a):

187. On trouvera dans la **pièce n° 1 des CE**, "Overview of the International Commercial Shipbuilding Industry" une description de la tbc et d'autres mesures (section 2, page 3). Les CE ont utilisé le tonnage brut compensé car il mesure le volume de travail que représente la construction de navires, et donc la *capacité* requise. Un chantier naval a la capacité d'effectuer un certain volume de travail au cours d'une période donnée. Étant donné la nature du produit, cette capacité n'est pas obligatoirement liée au nombre de navires produits ou à leur taille physique. Aux deux extrêmes, par exemple, la construction d'un très gros transporteur de brut (TGTB) représentera un plus gros volume de travail que la construction de deux pétroliers de petit tonnage. La construction d'un seul navire de croisière représentera plus de travail que la construction de plusieurs TGTB. La tbc est l'unité qui fait le lien entre l'offre et la demande; à ce titre, elle est la clé du comportement des prix.

b) et c):

188. La mesure utilisée par les analystes dépend du type d'analyse réalisée. Les publications de Clarkson et de la Lloyd's donnent un ensemble d'unités permettant de mener une analyse correctement.¹¹⁰ Par exemple, le propriétaire d'un pétrolier s'intéressera au port en lourd total des pétroliers commandés¹¹¹ car c'est ce qui mesure la capacité de charge du navire, et c'est ce qui compte pour lui. Le tonnage brut mesure la dimension physique des navires et constitue la mesure "officielle" (c'est-à-dire enregistrée) de la taille de la flotte. Cette mesure a également de l'importance pour les propriétaires de navires qui sont des "transporteurs de volume" (c'est-à-dire qui transportent des cargaisons de faible densité) car elle représente mieux la capacité de charge que ne le fait le port en lourd. Les navires à passagers sont un bon exemple de ce type de navire.

189. La tbc n'est utilisée que dans le secteur de la construction navale. Par exemple, l'OCDE utilise la tbc lorsqu'elle évalue la capacité de production et sa relation avec la demande.¹¹² Le nombre de navires a une importance limitée dans les analyses statistiques soit des transports maritimes, soit de la construction navale, bien que l'on en rende compte dans les sources statistiques et qu'ils servent quelquefois pour des analyses très spécifiques et très pointues. Par exemple, la FMI a utilisé le nombre de navires pour examiner les produits sortant de chantiers navals spécifiques, en termes de la répartition interne de leurs livres de commande. Cela s'est avéré nécessaire étant donné le décalage des données fournies par la Lloyd's Register. Au stade préliminaire d'un contrat, le registre peut ne pas disposer d'informations complètes sur le tonnage, et le nombre de navires constitue alors une indication provisoire. Si l'information était disponible, la répartition par tbc serait plus appropriée pour l'analyse.

Question n° 175

En réponse aux arguments des CE concernant la part de marché en tant que facteur de l'influence déterminante sur les prix, la Corée indique, à divers endroits, que la part de marché ne démontre pas une influence déterminante sur les prix, mais aussi que les parts de marché détenues par les chantiers coréens sont trop faibles pour qu'ils puissent avoir une influence sur les prix. Les deux parties semblent donc estimer que la part de marché est d'une certaine façon pertinente pour la question de l'influence déterminante sur les prix.

¹¹⁰ Clarkson World Shipyard Monitor (**pièce n° 152 des CE**); Lloyd's Register, "World Shipbuilding Statistics" (**pièce n° 155 des CE**).

¹¹¹ Voir (**pièce n° 1 des CE**), "Overview of the International Commercial Shipbuilding Industry", section 2, page 3, pour la définition des mesures du tonnage.

¹¹² OCDE, Evaluation of World Shipbuilding Capacity (2000 Revision), C/WP6(2001)6 (29 mai 2001) (**pièce n° 151 des CE**).

- a) **Comment (sur la base de quelle sorte de données et d'analyse concrètes) l'influence déterminante sur les prix peut-elle être déterminée/établie?**
- b) **Quel rôle joueraient dans une telle analyse les niveaux et les tendances des parts de marché?**
- c) **Quelle est l'importance de la part de marché qu'un participant donné sur le marché devrait détenir pour pouvoir exercer une influence déterminante sur les prix?**

Réponse

a), b) et c):

190. Fondamentalement, la détermination du prix est liée à l'exercice de la capacité sur le marché. La position des chantiers navals coréens à cet égard est indiquée dans le Clarkson World Shipyard Monitor.¹¹³ Au cours des deux ou trois années écoulées, étant donné la disponibilité apparemment inépuisable de la capacité, c'est la dynamique entre de petits groupes de chantiers navals dominants qui a déterminé les prix. (Cette question est examinée dans la **pièce n° 146 des CE**, "FMI June 2004 Report, technical support to the WTO hearings", section 3, page 4, et les prix d'une manière générale sont examinés dans la **pièce n° 1 des CE**, "Overview of the International Commercial Shipbuilding Industry", section 8, page 25.) Vu la dynamique entre ces groupes, le volume de la capacité exercée n'a pas à être important. Chaque commande sera disputée, car si aucun prix correspondant n'est proposé, il existe ailleurs une autre capacité qui se proposera.

191. Par ailleurs, deux documents de référence, l'un établi par le **Secrétariat de l'OMC**¹¹⁴ et l'autre par le **Secrétariat de l'OCDE**¹¹⁵ confirment que **les chantiers navals coréens exercent une influence déterminante sur les prix** à l'échelon du marché mondial. Comme nous l'avons déjà indiqué dans notre réponse à la question n° 163 du Groupe spécial, trois des cinq principaux chantiers coréens sont des chantiers restructurés qui exercent une forte pression sur les autres chantiers coréens, empêchant les prix d'augmenter lorsque la demande s'accroît. Le Secrétariat de l'OCDE note que la théorie économique normale tendrait à indiquer que:

une forte demande exercerait une pression à la hausse sur les prix, dans la mesure où le marché rechercherait un équilibre. La conjugaison d'une forte demande et d'une baisse des coûts des intrants devrait aussi indiquer une période de profits élevés pour tous les constructeurs, or ce n'est pas ce qui s'est passé. Le fait que cela ne se soit pas produit et que cela ne semble pas devoir se produire tendrait à renforcer le point de vue de ceux qui estiment que le secteur continue à souffrir d'un excédent considérable de capacité.¹¹⁶

192. Ensuite, l'OCDE note également que la faiblesse des prix ne peut s'expliquer par une forte baisse du coût du matériel ou des métaux. La conclusion de l'OCDE est "*qu'un facteur interfère dans le fonctionnement du marché, qui empêche les prix de réagir à la forte hausse de la demande*".¹¹⁷ Les deux facteurs identifiés qui expliquent cette situation sont i) la surcapacité des chantiers navals coréens résultant des subventions accordées pour la restructuration et ii) l'influence déterminante des chantiers navals coréens sur l'empêchement de hausses de prix et la dépression des prix.

¹¹³ Clarkson World Shipyard Monitor (**pièce n° 152 des CE**), page 16.

¹¹⁴ TPRM Corée (**pièce n° 82 des CE**).

¹¹⁵ Document de l'OCDE "Recent Newbuilding Price Developments" C/WP6/SG(2003)10 (**pièce n° 157 des CE**), paragraphe 10.

¹¹⁶ *Ibid.*, paragraphe 9.

¹¹⁷ *Ibid.*, paragraphe 13.

LISTE DES PIÈCES JOINTES

Pièce jointe n° 10 des CE	EC – Calculation for Benefit PSL
Pièce jointe n° 11 des CE	EC – Calculation for AdValorem Benefit PSL
Pièce jointe n° 12 des CE	EC – Calculation for AdValorem Benefit APRG
Pièce jointe n° 13 des CE	EC – Calculation subsidies to Daewoo, including Tax Concessions

LISTE DES PIÈCES

Pièce n° 148 des CE	Report by PriceWaterhouseCoopers, June 2004
Pièce n° 149 des CE	World Bank Report on Korea (18 September 2000).
Pièce n° 150 des CE	Details of 19 July 1999 Loan to Daewoo-HI (Attachment 3.1(2) of Korea's Annex V response)
Pièce n° 151 des CE	OECD Evaluation of World Shipbuilding Capacity (2000 Revision), C/WP6(2001)6 (29 May 2001)
Pièce n° 152 des CE	Clarkson World Shipyard Monitor
Pièce n° 153 des CE	OECD Document C/WP6/SNG(2004)
Pièce n° 154 des CE	The Knaepen package: Guiding Principles for Setting Premia Fees under the Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits, entry into force by 1 April 1999
Pièce n° 155 des CE	Lloyd's Register's "World Shipbuilding Statistics"
Pièce n° 156 des CE	Cost Modelling Details Angelicousis LNG at Daewoo
Pièce n° 157 des CE	OECD Document "Recent Newbuilding Price Developments" C/WP6/SG(2003)10

Note: Les pièces contenant des renseignements commerciaux confidentiels sont indiquées ci-dessus en caractères gras.

ANNEXE G-2

OBSERVATIONS DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES SUR LES NOUVEAUX RENSEIGNEMENTS FACTUELS COMMUNIQUÉS PAR LA CORÉE

(9 juillet 2004)

I. INTRODUCTION

1. Les Communautés européennes remercient le Groupe spécial de leur donner la possibilité de formuler des observations sur les nouveaux renseignements factuels communiqués par la Corée en liaison avec les réponses du 2 juillet aux questions du Groupe spécial.
2. Les Communautés européennes comprennent l'invitation du Groupe spécial à formuler des observations comme étant strictement limitée aux nouveaux renseignements factuels communiqués par la Corée dans ses réponses aux questions posées par le Groupe spécial après la deuxième réunion de fond avec les parties. Par conséquent, les Communautés européennes ne commenteront pas à nouveau les faits qu'a pu répéter la Corée dans ce contexte, les opinions concernant des faits anciens ou nouveaux ou d'autres arguments juridiques. Le fait que les Communautés européennes ne les commentent pas ne signifie donc pas qu'elles ne les contestent plus. Les Communautés européennes renvoient le Groupe spécial aux opinions qu'elles ont précédemment exprimées en ce qui concerne les faits et les arguments juridiques. En outre, elles se sont efforcées de limiter leurs observations aux nouveaux éléments factuels qui semblent pertinents pour les débats du Groupe spécial.
3. Pour la commodité du Groupe spécial, lorsque les Communautés européennes ont une observation à formuler sur de nouveaux renseignements factuels introduits par la Corée, elles répètent d'abord la question et la réponse de la Corée avant de le faire.

II. RÉPONSES DE LA CORÉE AUX QUESTIONS DES CE

4. **Paragraphe 209 de la déclaration orale de la Corée: Si les allègements fiscaux prévus à l'article 45-2 de la Loi relative à l'impôt sur les sociétés qui sont visés n'étaient pas censés s'appliquer uniquement à la renégociation de la dette de Daewoo, pourquoi ont-ils été introduits en liaison avec cette renégociation et accordés pour seulement trois mois – suffisamment de temps pour permettre à Daewoo de s'en prévaloir? Comment les autres entreprises ont-elles pu en bénéficier? Sont-ils encore en vigueur?**

Réponse de la Corée

L'article 45-2 de la Loi STTCL était censé étendre la disposition fiscale aux entreprises dont la dette était renégociée ainsi qu'aux entreprises faisant l'objet d'une réorganisation. Lorsque la loi a été discutée à l'Assemblée nationale, toutes les entreprises susceptibles d'être concernées étaient intéressées et attendaient que la loi soit promulguée. La loi a un vaste champ d'application pour ce qui est des entreprises concernées.

La loi a été reconduite deux fois de sorte que les renégociations de la dette et réorganisations d'entreprises menées jusqu'à la fin 2002 pouvaient être couvertes. Il est normal en Corée d'adopter les

lois fiscales sur une base annuelle. Ni les tribunaux ni l'administration fiscale n'ont gardé de dossiers permettant d'identifier les entreprises qui ont eu recours à cette disposition fiscale.

Observations des CE

La Corée allègue qu'elle n'a pas gardé de dossiers permettant d'identifier les entreprises qui ont eu recours à l'allègement fiscal. Les Communautés européennes font observer que l'article 46 3) de la Loi relative à l'impôt sur les sociétés, qui est applicable à l'article 46 1) de la même Loi mentionné à l'article 45-2 de la Loi STTCL et donc à cet allègement fiscal, prescrit que les entreprises qui en demandent l'application doivent soumettre "une déclaration détaillée sur la structure de l'entreprise au bureau des impôts du district compétent".

Compte tenu de la déclaration de la Corée selon laquelle il n'y a pas de dossiers, les Communautés européennes considèrent que le Groupe spécial ne peut que supposer qu'il n'y a pas d'autres exemples d'application de l'article 45-2 de la STTCL.

III. RÉPONSES DE LA CORÉE AUX QUESTIONS DU GROUPE SPÉCIAL

110. Veuillez commenter l'affirmation des CE (figurant au paragraphe 107 de leur deuxième communication écrite) selon laquelle la Corée n'a pas indiqué en détail les taux de cinq des APRG accordées pour Samsung par des banques commerciales en 1997.

Réponse de la Corée

La Corée a fourni les meilleurs renseignements disponibles au moment de la procédure au titre de l'Annexe V. Elle fait observer que le gouvernement coréen ne disposait pas d'une grande partie des renseignements demandés dans le cadre de cette procédure ou ultérieurement. Après vérification auprès de Samsung, la Corée croit comprendre que les taux des cinq APRG mentionnées par les CE n'étaient pas disponibles étant donné que le délai de conservation requis pour les documents pertinents était venu à expiration. Dans le cas où les renseignements concernant certaines des APRG accordées en 1997 étaient encore disponibles, ces renseignements ont été communiqués.

Observations des CE

Les Communautés européennes n'estiment pas crédible qu'une entreprise comme Samsung ne garde pas les documents plus de cinq ans ou, plutôt, qu'elle le fasse pour certains documents concernant les APRG et pas pour d'autres.

Les Communautés européennes considèrent que le Groupe spécial devrait en déduire que la documentation manquante n'a pas été communiquée parce qu'elle aurait fait apparaître l'existence d'une subvention.

113. À propos de la réponse de la Corée à la question n° 71 du Groupe spécial, veuillez donner des éléments de preuve à l'appui de l'affirmation de la Corée selon laquelle les taux appliqués par la banque Kookmin et la banque Woori pour les APRG accordées à Samsung étaient de [RCC: omis dans la version publique] au lieu de [RCC: omis dans la version publique].

Réponse de la Corée

La Corée confirme que les taux appliqués par la banque Kookmin et la banque Woori pour les APRG accordées à Samsung étaient de [RCC: omis dans la version publique]. La déclaration précédente de la Corée qui ne concordait pas avec ces renseignements résulte d'une erreur matérielle

commise par la société quand elle a préparé sa réponse. La Corée regrette toute confusion que cela a pu causer.

Observations des CE

La Corée reconfirme l'affirmation initiale des CE (fondée sur les renseignements communiqués par la Corée au titre de l'Annexe V) selon laquelle les taux appliqués par la banque Kookmin et par la banque Woori pour les APRG accordés à Samsung étaient de [RCC: omis dans la version publique]. Les calculs des CE concernant les APRG se fondent sur cette hypothèse et restent donc valables.

116. La Corée affirme que l'article 45-2 de la Loi relative à l'impôt sur les sociétés ne constitue pas un abandon de recettes et n'a pas conféré un avantage. Toutefois, selon un article paru dans la presse et reproduit dans la pièce n° 136 des CE, un représentant de Daewoo a déclaré que celle-ci bénéficierait d'une "exemption fiscale de 236 milliards de won au total". Veuillez commenter et expliquer comment une exemption fiscale de 236 milliards de won n'est pas un abandon de recettes et n'a pas conféré un avantage.

Réponse de la Corée

Conformément à l'Accord SMC, il appartient aux CE de prouver spécifiquement quelles étaient les recettes publiques normalement exigibles et comment ces recettes ont été abandonnées ou n'ont pas été perçues (article 1.1 a) 1) ii)). Les CE ne se sont pas acquittées de cette charge de la preuve. En outre, il apparaît qu'elles ne comprennent toujours pas bien le système fiscal coréen. En conséquence, la Corée ne peut toujours pas déterminer spécifiquement sur quoi portent les allégations des CE au sujet des concessions fiscales.

L'article paru dans la presse et reproduit dans la pièce n° 136 des CE, qui citait la déclaration alléguée d'un représentant de Daewoo, ne contient aucune indication au sujet des types de taxes visées, des dispositions applicables des lois fiscales, des taux d'imposition, des calculs du montant des taxes visées, de la façon dont elles ont été abandonnées, etc. Vu la complexité et les aspects techniques des questions fiscales, aucun groupe spécial ne formulerait une constatation positive de l'existence d'une contribution financière et d'un avantage sur la base d'un article de journal aussi fortement sujet à caution. En outre, le montant de 236 milliards de won qu'aurait mentionné un représentant de Daewoo ne permet pas de faire de distinction entre la part de ce montant total qui est imputable à DSME et les parts qui sont imputables à la société de construction de machines et à la société DHI restante. En résumé, les CE n'ont pas établi *prima facie* l'existence d'une concession fiscale, comme l'exige l'article 1.1 a) 1) ii) de l'Accord SMC.

Dans ces conditions, la Corée se trouve dans une situation délicate quand le Groupe spécial lui demande d'"expliquer comment une exemption fiscale de 236 milliards de won n'est pas un abandon de recettes et n'a pas conféré un avantage". Cette question suppose qu'il y a eu une exemption fiscale de 236 milliards de won mais la Corée conteste que les CE aient jamais établi l'existence d'une exemption fiscale de 236 milliards de won. Tant que les CE ne commencent pas par expliquer comment le montant de 236 milliards de won, ou quel que soit ce montant, a été calculé et en application de quelles dispositions des lois fiscales, il est impossible à la Corée d'expliquer comment ce montant ne constitue pas des recettes abandonnées. Cependant, la Corée voudrait répondre à la demande du Groupe spécial en donnant des explications complémentaires sur la question fiscale, tout en réservant à nouveau ses droits en ce qui concerne la charge de la preuve.

Tout d'abord, la Corée renvoie le Groupe spécial aux paragraphes 221 et 222 de la deuxième communication écrite des CE, dans laquelle celles-ci indiquent clairement que leur "allégation centrale" était les "exemptions fiscales temporaires" accordées conformément à l'article 45-2 de la Loi sur le contrôle des régimes fiscaux spéciaux ("Loi STTCL") qui accordait des incitations fiscales

conformément à l'article 46 de la Loi relative à l'impôt sur les sociétés. Il apparaît que les CE estiment que la pièce n° 136 des CE contient des éléments de preuve indiquant l'ampleur des incitations fiscales au titre de l'article 46 mentionné ci-dessus de la Loi relative à l'impôt sur les sociétés qui ont été "accordées" conformément à l'article 45-2 de la Loi STTCL.

Cependant, comme la Corée l'a expliqué à de nombreuses reprises (voir par exemple les paragraphes 206 à 208 de sa déclaration orale à la deuxième réunion du Groupe spécial), le régime fiscal spécial prévu à l'article 46 s'applique uniquement quand les actifs d'une société-rejeton ont été "revalorisés" à la suite de la "valorisation" effectuée au moment de la cession d'actifs. Dans le cas de la renégociation de la dette de DHI, les actifs de la société DHI originale ont été cédés à DSME et à la société de construction de machines à leur valeur comptable (c'est-à-dire sans "valorisation" de ces actifs). Par conséquent, DSME n'a pu obtenir d'incitations fiscales au titre de l'article 46 de la Loi relative à l'impôt sur les sociétés, telles qu'elles étaient accordées conformément à l'article 45-2 de la Loi STTCL.

Le fait que les actifs de DHI ont été transférés à leur valeur comptable aux sociétés-rejetons est clairement démontré par la **pièce n° 120 de la Corée** (rapport Anjin 1999 sur la renégociation de la dette, extraits, Appendice 10), ainsi que la pièce n° 55 des CE (plan de renégociation de la dette de DHI), Appendice D-11 (bilan) et la pièce n° 56 des CE (structure de la cession d'actifs). D'ailleurs, les CE n'ont jamais contesté ce fait.

Par conséquent, contrairement à ce qu'allèguent les CE, aucune exemption fiscale n'a été accordée à DSME conformément à l'article 45-2 de la Loi STTCL et à l'article 46 de la Loi relative à l'impôt sur les sociétés. Ainsi, l'"allégation centrale" des CE est sans fondement et la déclaration sujette à caution d'un représentant de Daewoo reproduite dans la pièce n° 136 des CE ne peut rien prouver car ce que les CE se proposent de prouver sur la base de rumeurs ne peut pas "juridiquement" avoir de sens. Pour qu'il ne subsiste aucun doute, la Corée présente le texte de l'article 46 de la Loi relative à l'impôt sur les sociétés (à la fois le texte original coréen et la traduction en anglais) en tant que **pièce n° 121 de la Corée**.

Dans cette situation, on peut se demander si le représentant de Daewoo a réellement pu avoir fait la déclaration au sujet de ces 236 milliards de won telle qu'elle a été reproduite par le journaliste ou si le journaliste a mal compris. Si un représentant de Daewoo a réellement fait cette déclaration, il est très probable qu'il a mal compris les faits et la législation fiscale applicable. Une autre possibilité plausible est que le représentant de Daewoo ait fait référence à un type d'incitation fiscale totalement différent. Il a pu par exemple vouloir parler de la "taxe additionnelle spéciale" qui aurait pu être prélevée si le transfert de certains actifs de DHI aux sociétés-rejetons avait donné lieu à des gains. Toutefois, cette taxe aurait dû être versée par DHI (restant après la cession d'actifs) conformément à l'article 99 de la Loi relative à l'impôt sur les sociétés.

Avant le 31 décembre 2001, la Loi relative à l'impôt sur les sociétés disposait que, si une société réalisait des plus-values résultant du transfert de certains actifs (par exemple terrain, bâtiments et autres droits de propriété sur des biens immobiliers), cette société était tenue de payer, outre l'impôt ordinaire sur les bénéfices, une taxe dite "taxe additionnelle spéciale" au taux de 16,5 pour cent de la plus-value ainsi réalisée (voir la **pièce n° 121 de la Corée**, articles 2 et 99 de la Loi relative à l'impôt sur les sociétés). Aux fins de cette taxe, la "plus-value" désignait le prix de transfert des actifs visés minoré de leur prix d'acquisition initiale et des coûts d'acquisition. Dans le contexte de la cession d'actifs de DHI, celle-ci aurait pu être tenue de payer un montant substantiel au titre de cette taxe additionnelle spéciale si une plus-value avait été réalisée à l'occasion du transfert d'actifs à DSME et à la société de construction de machines. Même si les actifs ont été transférés à leur valeur comptable, cette valeur comptable aurait pu être supérieure aux prix et aux coûts d'acquisition du fait, notamment, d'une revalorisation effectuée avant la cession d'actifs conformément à la Loi sur la revalorisation des actifs.

Là encore, il est à noter que c'est la société ayant transféré les actifs assujettis à la taxe additionnelle spéciale (c'est-à-dire la société DHI restante) qui devait verser cette taxe. Toutefois, en vertu d'une disposition spéciale de l'article 99 11) de la Loi relative à l'impôt sur les sociétés, le versement de la taxe additionnelle spéciale par la société ayant effectué le transfert pouvait être retardé si le transfert des actifs avait eu lieu dans le cadre, parmi d'autres choses, d'une cession d'actifs répondant aux prescriptions de l'article 46 de la Loi relative à l'impôt sur les sociétés (*voir la pièce n° 121 de la Corée*, article 99 11)). Dans le cas de sociétés en cours de restructuration, un problème s'est posé sur le plan technique du fait que les parts d'actions n'étaient pas exactement égales en raison des règles normales de répartition des actions appliquées dans de telles situations. Si une disposition telle que l'article 45-2 avait été incluse dans la Loi STTCL, ce qui aurait conduit à considérer une cession d'actifs réalisée sur la base de parts d'actions inégales comme satisfaisant aux prescriptions de l'article 46 de la Loi relative à l'impôt sur les sociétés, la société DHI restante aurait pu bénéficier d'un report pour le paiement de la taxe additionnelle spéciale (mais non d'une exemption de cette taxe) conformément à l'article 99 11) de la Loi relative à l'impôt sur les sociétés et n'aurait pas eu à payer cette taxe immédiatement après la cession d'actifs.

Toutefois, conformément à une législation ultérieure, la "taxe additionnelle spéciale" a été supprimée à compter du 1^{er} janvier 2002 (*voir la pièce n° 121 de la Corée*, Loi n° 6558 du 31 décembre 2001). En conséquence, toute obligation de payer la taxe additionnelle spéciale incombant à la société DHI restante (les dispositions concernaient uniquement la société ayant effectué le transfert et non celle qui l'avait reçu comme DSME) a été totalement éteinte.¹ La taxe additionnelle spéciale a été supprimée essentiellement parce qu'elle était controversée car elle créait un système de double imposition du fait qu'elle s'ajoutait à l'impôt ordinaire sur les bénéficiaires qui aurait aussi été perçu sur les mêmes plus-values que celles qui étaient assujetties à la taxe additionnelle spéciale.

Observations des CE

Les Communautés européennes ne peuvent pas cacher leur étonnement devant le fait que la Corée allègue maintenant pour la première fois (sans toutefois fournir aucun document justificatif) que l'article 45-2 n'était pas applicable à la restructuration de Daewoo et que tout avantage aurait selon les allégations profité à DHI au titre de l'article 99 de la Loi relative à l'impôt sur les sociétés.

Les Communautés européennes ne sont pas en mesure à ce stade d'obtenir un avis fiscal qui leur permettrait de commenter de manière exhaustive la plausibilité de ces allégations. Cet avis pourrait toutefois sembler inutile à la lumière des faits suivants:

- ? *la Corée ne nie pas le point fondamental de l'article paru dans la presse selon lequel la restructuration de Daewoo n'aurait pas eu lieu sans l'exemption fiscale (quel que soit le fondement juridique précis);*
- ? *la Corée confirme que le rapport d'Arthur Andersen n'a pas analysé les conséquences fiscales du plan de restructuration (cela est indiqué encore plus clairement dans la réponse à la question n° 123). Ce fait s'ajoute aux failles du rapport d'Arthur Andersen déjà recensées par les Communautés européennes et réduit encore la valeur d'exploitation ou bien il montre que toute la restructuration était arrangée depuis le départ, Arthur Andersen étant au courant de l'exemption fiscale avant qu'elle ne soit adoptée.*

¹ La Corée fait aussi observer que cela a été généralement applicable à toutes les sociétés coréennes ayant engagé une quelconque transaction de "transfert d'actifs" car la "taxe additionnelle spéciale" elle-même a été supprimée dans sa totalité du régime fiscal coréen en vertu de la loi du 31 décembre 2001.

125. a) **La liste des facteurs indiqués dans le rapport Drewry comme étant déterminants pour les prix des navires comprend les taux de fret, la date de livraison/durée de la construction (qui sembleraient liées à la capacité et donc à l'offre et à la demande) et les conditions de paiement (qui sembleraient liées au financement). Drewry ne fait référence à aucune mesure du niveau global de la demande en tant que tel. Veuillez expliquer.**

Réponse de la Corée

Drewry considère que la tendance de la demande pour chaque produit similaire considéré isolément est l'un des facteurs qui contribuent au niveau du prix pertinent du produit considéré. Toutefois, comme cela est indiqué à la section 1.2.2 du rapport Drewry, il ne suffit pas de considérer simplement que le prix variera directement en fonction de la demande car il existe beaucoup d'autres facteurs liés à la demande et à l'offre qui contribuent à déterminer le niveau des prix de tout produit similaire. Dans la section 1.2 de la pièce n° 70 de la Corée, Drewry définit un ensemble de facteurs qui sont considérés comme ayant une incidence sur le prix des navires:

- Facteurs externes (paragraphe 1.2.1)
 - taux de fret
 - taux de change
 - indices des prix des métaux
- Du côté de l'offre (paragraphe 1.2.2)
 - manque de travail ou surcapacité
- Du côté de la demande (paragraphe 1.2.3 et 1.2.1)
 - taille
 - date de livraison
 - conditions de paiement
 - durée de la construction
 - carnet de commandes de la construction navale
- Du côté de la demande – facteurs techniques (paragraphe 1.2.3)
 - vitesse et manœuvrabilité
 - renforcement de la coque
 - spécification de l'équipement
 - peinture et revêtement
 - conception novatrice
 - réglementation: cote et registre maritime

Si l'équilibre global entre l'offre et la demande est, par conséquent, un facteur qui a manifestement une incidence sur les prix dans le secteur de la construction navale, Drewry considère que ce n'est pas le seul facteur ni le facteur dominant. L'application de la simple notion économique de l'équilibre entre l'offre et la demande pose toutefois certains problèmes dans la construction navale, essentiellement:

- difficulté de quantifier la capacité de construction navale (par opposition aux niveaux de production passés);
- le fait que cette capacité n'est pas entièrement consacrée à la construction de navires marchands et peut aussi servir à la construction de navires de guerre, à la réparation et à la conversion de navire et à la construction d'installations offshore en particulier;
- manque d'homogénéité de la demande globale (dû en particulier aux différences dans les types et les tailles de navires);

- manque d'homogénéité de l'offre globale dû à la capacité de construction de différentes tailles de navires dans les installations des chantiers et à l'expérience de ces derniers dans la construction de certains types de navires.

En conséquence, s'il est peut-être possible de classer la demande en fonction de la taille et du type de navires, l'offre ne peut pas être divisée de façon rigoureuse sur la même base et il y a donc un manque considérable d'homogénéité dans l'équilibre entre l'offre et la demande.

Observations des CE

Contrairement à ce que la Corée déclare, il n'y a pas un manque important d'homogénéité dans l'équilibre entre l'offre et la demande. Le tonnage brut compensé est censé pallier le manque d'homogénéité. C'est ce qu'admet la Corée par exemple dans sa réponse à la question n° 173 b) du Groupe spécial, à la page 73, dernier paragraphe.

- b) Par ailleurs, en discutant des avantages coréens sur le plan des coûts du côté de l'offre, la Corée ne fait pas référence au coût du service de la dette/des intérêts versés. Veuillez expliquer.**

Réponse de la Corée

Les coûts du service de la dette dépendent en général spécifiquement de la situation d'un chantier particulier, en ce qui concerne à la fois la structure du financement des biens d'équipement de ce chantier et ses besoins en matière de fonds de roulement. Il n'est donc pas possible de prendre des indicateurs économiques généraux pour estimer les avantages ou désavantages relatifs des différents chantiers sur le plan des coûts à cet égard. Par exemple, dans les CE, il y a beaucoup de chantiers très anciens dont les dépenses d'équipement sont amorties depuis longtemps et qui ont aussi cessé de verser des intérêts sur la dette liée à ces dépenses. Il est donc probable que les coûts du service de la dette liés aux installations sont les coûts associés à des améliorations et à des modernisations. D'une façon générale, il y a eu un degré moindre de modernisation dans les chantiers des CE mais on peut trouver des exceptions à cette règle dans les chantiers construisant des paquebots et plus particulièrement dans les chantiers de l'ex-Allemagne de l'Est comme Aker MTW et Kvaerner Warnow Werft. Dans ces chantiers, les modernisations ont été financées par l'État puis, quand les chantiers ont été privatisés, les nouveaux propriétaires ont obtenu les nouvelles installations pour une fraction des dépenses d'investissement – dans cette situation, le niveau de la dette et par conséquent les coûts du service de la dette résultent de circonstances très spécifiques, ce qui ne facilite pas les comparaisons.

Toutefois, le domaine dans lequel la Corée a des avantages significatifs sur le plan des coûts de ce type a trait à l'échelle de sa production. Premièrement, les coûts du service de la dette sont associés à une charge de travail élevée et par conséquent, le coût par unité produite sera plus faible que dans les chantiers plus petits.

Cela est particulièrement vrai dans le cas du financement des installations et de la capacité, les dépenses d'équipement nécessaires pour assurer une capacité de 1 000 tbc étant nettement plus faibles que dans des chantiers de plus petite capacité. La figure 8.1 dans la pièce n° 70 de la Corée donne une indication des différences sur le plan de l'échelle de production entre les chantiers des CE et les chantiers coréens et il ne faut pas oublier que la plupart des entités les plus importantes des CE qui y figurent sont en fait des groupes qui comprennent plus d'un chantier.

L'investissement pour les transporteurs de GNL donne un bon exemple d'économie d'échelle. Comme cela est indiqué dans le rapport KPMG présenté en tant que pièce n° 108 de la Corée, la FMI

a évalué que pour couvrir ses dépenses d'investissement pour la construction de transporteurs de GNL, un chantier européen aurait besoin d'une série de trois transporteurs de GNL, mais elle a ensuite modifié ses estimations pour Daewoo, considérant que la récupération devrait être faite sur les navires pour tenir compte du fait que les volumes de production de navires de ce type sont plus élevés dans le chantier coréen. Fin 2002, Daewoo avait en fait reçu des commandes pour 21 transporteurs de GNL de sorte que ses dépenses d'équipement et tout coût du service de la dette associé à ces dépenses sont probablement beaucoup plus faibles que dans tout chantier européen construisant seulement de petites séries.

Pour ce qui est des besoins en matière de fonds de roulement et des coûts du service de la dette qui leur sont associés, on estime que les chantiers coréens ont un avantage par rapport aux chantiers des CE à cet égard car ils disposent d'un flux de liquidité généralement meilleur du fait que les versements contractuels sont davantage concentrés en début de période.

Par conséquent, la Corée soutient que les CE n'ont pas montré que les coûts du service de la dette/des intérêts supportés par les chantiers coréens prétendument subventionnés se sont accrus au cours des années d'une façon telle qu'ils neutralisent la baisse des coûts qui a été montrée dans le rapport Drewry (pièce n° 70 de la Corée). Et en fait, comme cela a été indiqué plus haut, les coûts du service de la dette et les intérêts versés, comme l'a confirmé l'expert des CE, la FMI, ont diminué du fait qu'ils étaient répartis sur un volume de travail plus élevé. Ainsi, la conclusion de Drewry reste valable: la baisse des coûts de production coréens est manifestement supérieure à la baisse des prix des navires considérés.

Observations des CE

Bien sûr, les coûts du service de la dette sont spécifiques à chaque chantier naval. Leur analyse se fonde directement sur les renseignements figurant dans les comptes et les documents de l'entreprise tels que les plans de renégociation de la dette. La modélisation des coûts réalisée par la FMI en tient compte: le niveau d'endettement de chaque chantier est analysé et une contribution est calculée au prorata pour chaque projet du chantier pendant la période considérée. Si un chantier a reçu un nombre élevé de commandes, les coûts du service de la dette seraient évidemment répartis sur toutes les commandes mais une estimation raisonnable des coûts de production, qui doivent être à la base du prix de l'offre final, ne peut pas tenir compte des commandes futures qui ne se sont pas encore concrétisées. C'est-à-dire que par exemple Daewoo n'aurait pas pu supposer en 2000, lorsqu'elle a estimé ses coûts de production pour un transporteur de GNL, qu'elle aurait fin 2002 21 commandes au total et que les coûts du service de la dette seraient donc inférieurs pour chaque projet individuel. En ce qui concerne la conclusion de Drewry, les CE notent que Drewry n'a réalisé que des évaluations qualitatives des avantages de coûts dont bénéficient les chantiers coréens et allèguent que les coûts de production sont extrêmement difficiles à estimer. On voit donc mal comment Drewry peut arriver à une conclusion aussi spécifique.

126. La Corée semble donner à entendre que les chantiers navals se spécialisent dans la production de certains types de navires. Si un chantier naval coréen donné n'a jamais produit, par exemple, de transbordeurs, pourrait-on en conclure que ce chantier naval ne peut pas en produire? Veuillez expliquer.

Réponse de la Corée

Le fait qu'une branche de production nationale ou un chantier naval précis ne produit pas un type particulier de navire ne signifie pas nécessairement qu'il est matériellement ou techniquement incapable de construire ce type de navire. La réalité est qu'il existe une série de facteurs qui imposent des limitations (matérielles, économiques et techniques) au chantier naval de telle sorte qu'il n'est pas économiquement viable pour le chantier de construire ces navires ou que, aux yeux du client, le chantier n'est pas crédible en tant que constructeur compétent.

Les principaux facteurs imposant des limitations sont les suivants:

- taille du navire – le chantier naval doit avoir des installations de construction suffisamment grandes pour construire le navire en question; cela comprend la hauteur de levage pour les grues et/ou la hauteur libre dans les cales de construction couvertes pour les navires aux superstructures très élevées;
- installations ou compétences spécialisées – pour certains types de navires, il faut des installations spécialisées qui doivent exister dans le chantier naval ou sont parfois fournies par un fournisseur ou un sous-traitant. Les types de navires pour lesquels il est généralement reconnu que de telles installations sont nécessaires comprennent les suivants:
 - navires de croisière: compétences pour l'installation d'atriums de verre et la décoration intérieure; volume élevé de cabines modulaires, interaction très complexe entre sous-traitants spécialisés;
 - navires rouliers: compétences pour l'installation des portes d'étrave et des portes arrière étanches et des rampes;
 - transporteurs de produits chimiques: certains transporteurs de produits chimiques comprennent des citernes en acier inoxydable qui nécessitent du matériel et des compétences spécialisées en matière de soudage;
 - transporteurs de GNL: aptitude à construire les citernes spéciales pour le confinement du gaz ou à positionner et installer des citernes de ce type fabriquées par des sous-traitants; "caissons" d'isolation nécessaires pour isoler les citernes; compétences pour l'installation de moteurs à turbine à vapeur qui sont rarement utilisés pour d'autres types de navires marchands; et plus récemment, turbines à gaz et moteurs mixtes;
 - unités flottantes de production, de stockage et de déchargement et navires de forage: compétences pour l'installation de ce que l'on appelle la "superstructure" de ces navires utilisés pour l'extraction et le stockage du pétrole provenant de gisements sous-marins; amarrage spécial et raccordements de canalisation pour le chargement et le déchargement de la cargaison;
 - transbordeurs rapides: compétences et installations pour la construction de la coque et de la superstructure en aluminium qui nécessitent des installations et des compétences spécialisées en matière de soudage et parfois des gabarits de coques;
 - navires-citernes: bien qu'à un niveau moindre, la plupart des types de navires-citernes sont équipés de tuyauteries et de soupapes beaucoup plus perfectionnées de sorte qu'un chantier naval qui construit des navires-citernes doit avoir sur place, ou obtenir par sous-traitance, une capacité et des installations de construction de tuyauteries supérieures à celles des chantiers navals qui construisent d'autres types de navires.

Les chantiers navals ont tendance à produire des navires de certains types et de certaines tailles pour lesquels ils acquièrent une réputation sur le marché auprès des clients et, par la suite, leurs

efforts de commercialisation seront centrés sur ces types et ces tailles de navires. C'est pour les navires de ces types et de ces tailles qu'ils peuvent être le plus compétitif sur le plan des coûts et qu'ils ont une bonne crédibilité auprès des clients en ce qui concerne la conception, les prix et la livraison. Sous l'effet conjugué de leur propre choix et du choix des clients, ils se spécialisent dans des secteurs du marché où ils peuvent accroître au maximum leur avantage compétitif.

Cela ne veut pas dire qu'ils ne peuvent pas être actifs sur d'autres marchés s'ils ont la capacité matérielle de le faire mais, pour cela, ils devront pouvoir améliorer leur productivité et proposer des navires bien conçus; il leur faudra aussi convaincre les clients de leur compétence et de leur compétitivité sur ce marché. Ils reconnaîtront que les chantiers déjà bien établis et actifs sur ces marchés auront initialement un avantage par rapport à eux.

Le fait que les chantiers se spécialisent dans des navires spécifiques constituant des produits similaires peut être démontré pour les chantiers du monde entier, y compris les chantiers japonais et chinois, mais aussi pour les chantiers des CE, comme cela est démontré ci-dessous. Les données portent sur les livraisons ou les commandes pendant les mêmes périodes à partir de 1990 et sur les activités de 290 chantiers des CE pour tous les types de navires pendant cette période:

- **Cargos classiques et navires polyvalents:** 75 chantiers navals (ou groupes de chantiers navals si les données n'ont pas été communiquées au niveau des chantiers) des CE ont été actifs dans ce secteur de sorte qu'il y a eu une forte participation avec 771 navires concernés. Mais aucun des chantiers IZAR en Espagne et aucun des chantiers Fincantieri en Italie n'a été actif dans ce secteur, pas plus que Chantiers de l'Atlantique, Odense, Aker MTW, HDW, Lindenau et Kvaerner Masa Yards. Les grands chantiers qui ont été actifs dans ce secteur ont été le groupe Damen, Peters Scheepswerf, Ferus Smit, Bodewes et Vollharding (Hollande) et JJ Sietas (Allemagne), qui ont construit 347 des 771 navires.
- **Vraquiers:** 39 chantiers navals des CE ont été actifs dans ce secteur avec 154 navires concernés mais il n'y a eu aucune participation de Chantiers de l'Atlantique, Odense, Aker MTW, Kvaerner Warnow Werft, Volkswerft, HDW, Lindenau et Kvaerner Masa Yards et seulement deux navires ont été construits dans les chantiers du groupe IZAR. Les chantiers Fincantieri ont cependant construit 16 des 154 navires. C'est le Japon qui occupe la position dominante dans ce secteur avec 2 152 navires, suivi par la Chine avec 454 navires. Ainsi, il est peu probable que l'insuffisance des activités soit due aux chantiers coréens.
- **Porte-conteneurs:** 51 chantiers navals des CE ont été actifs dans ce secteur avec 693 navires mais la participation a varié considérablement selon la taille des navires. Alors que 39 chantiers ont construit des porte-conteneurs de moins de 1 000 evp, cinq seulement ont construit des porte-conteneurs de 3 500 evp ou plus; 21 chantiers ont construit des navires de taille intermédiaire, entre 1 000 et 3 500 evp. Kvaerner Masa Yards et Aker Finnyards (Finlande) et Chantiers de l'Atlantique (France) ne sont pas du tout intervenus sur ce marché alors qu'en Espagne, les chantiers du groupe IZAR ont construit seulement dix navires et Union Naval Valencia deux autres; en Italie, les chantiers Fincantieri ont été les seuls à intervenir sur ce marché avec neuf navires. Ce sont essentiellement les chantiers allemands, néerlandais (pour les navires de moins de 1 000 evp seulement) et Odense (Danemark) qui ont été actifs sur ce marché dans les CE.

Il est évident que l'offre de construction navale dans les CE est loin d'être homogène et que certains chantiers navals concentrent très largement leurs activités sur les navires de certaines tailles ou de certains types:

- **Les chantiers navals du groupe Damen** (Hollande) ont construit 251 navires pendant la période, dont 194 étaient soit des remorqueurs, soit des cargos classiques, soit des cargos polyvalents.
- **Lindenau** (Allemagne), où 21 des 24 navires construits pendant cette période étaient des chimiquiers.
- **Odense** (Danemark), où 59 des 76 navires étaient des porte-conteneurs.
- **Chantiers de l'Atlantique** (France), où 32 des 47 navires étaient des navires de croisière.
- **Kvaerner Masa Yards**, où sur 54 navires, 25 étaient des navires de croisière, neuf des transbordeurs et huit des navires offshore.
- **Aker Finnyards**, où sur 41 navires, 20 étaient soit des navires de croisière, soit des transbordeurs, soit des paquebots, quatre étaient des navires frigorifiques et trois des navires rouliers.
- **Petits chantiers italiens:** Morini, où 13 des 20 navires étaient des chimiquiers; Orlando, où dix des 14 navires étaient des chimiquiers; de Poli, où dix des 20 navires étaient des chimiquiers et sept des transporteurs de GPL; Rodriquez, où 18 des 29 navires étaient des transbordeurs et six des paquebots; SEC, où 16 des 24 navires étaient des chimiquiers et cinq des navires rouliers; Visentini, où 14 des 25 navires étaient des navires rouliers et onze des transbordeurs.
- **Petits chantiers espagnols:** groupe Armon, où 47 des 91 navires étaient des navires de pêche et 43 des remorqueurs; Zamacona, où sur 55 navires, 36 étaient des remorqueurs et neuf des navires de pêche; UN Valencia, où sur 45 navires, 23 étaient des remorqueurs et neuf des chimiquiers; Freire, où sur 27 navires, 21 étaient des navires de pêche; Gijon Naval, où sur 14 navires, sept étaient des navires de pêche et sept des chimiquiers; Cies, où dix des onze navires étaient des navires de pêche; Barreras, où sur 31 navires, onze étaient des navires de pêche, neuf des transporteurs de véhicules et six des transbordeurs; Balenciaga, où sur 16 navires, sept étaient des navires de pêche et six des transbordeurs; de Huelva, où 23 des 35 navires étaient des navires de pêche.
- **Petits chantiers néerlandais:** Peters Scheepswerf, où 57 des 60 navires étaient des cargos classiques; Bodewes, où 26 étaient des cargos classiques et 22 des cargos polyvalents; Vollharding, où sur 63 navires, 25 étaient des cargos polyvalents et 17 des cargos classiques; Tille, où sur 22 navires, dix étaient des porte-conteneurs et neuf des cargos polyvalents; IHC Holland, où 48 des 51 navires étaient des dragues; K Damen, où 13 des 20 navires étaient des chimiquiers.

Nous estimons que les chiffres qui précèdent démontrent que, sur le marché de la construction navale, l'offre est loin d'être homogène et que les chantiers ont tendance à se spécialiser dans les navires de certains types et de certaines tailles. Cela peut être dû à des limitations sur le plan des installations mais cela peut aussi résulter de la façon dont les chantiers eux-mêmes évaluent les secteurs dans lesquels ils ont le meilleur avantage compétitif ou de l'appréciation des clients concernant leur compétence technique et leur compétitivité pour certains types de navires.

Observations des CE

Les CE constatent avec satisfaction que la Corée revient sur sa position antérieure qui était intenable. Alors qu'elle alléguait au paragraphe 294 de sa deuxième communication écrite que "les chantiers navals coréens et les chantiers navals des CE opèrent dans une large mesure sur des marchés de produits similaires différents", la Corée reconnaît maintenant que certains chantiers communautaires sont actifs dans chaque segment où opèrent des chantiers coréens, en particulier celui des porte-conteneurs.

La tentative de la Corée de faire valoir que les petits et les grands chantiers communautaires ne sont pas actifs sur les mêmes segments est dénuée de pertinence. De l'avis des Communautés européennes, il suffit qu'au moins un chantier dans le secteur de la construction navale des CE soit capable de produire des navires sur le même segment de marché.

IV. OBSERVATIONS DE LA CORÉE CONCERNANT DES QUESTIONS POSÉES PAR LE GROUPE SPÉCIAL AUX CE

158. a) **Les CE estiment-elles qu'il existe une capacité de construction navale excédentaire uniquement en Corée ou qu'il existe aussi une capacité excédentaire dans d'autres pays?**
- b) **Si vous estimez qu'il existe une capacité excédentaire uniquement en Corée, veuillez expliquer.**
- c) **Si vous estimez qu'il existe aussi une capacité excédentaire en dehors de la Corée, où existe-t-elle et quelle est l'ampleur de l'excédent?**
- d) **Existe-t-il une capacité de construction navale excédentaire dans les CE? Dans la négative, sur quelle base repose cette conclusion?**

Observations de la Corée

Il est reconnu dans la profession qu'il n'y a aucun moyen facile de mesurer rigoureusement la capacité de construction navale. Toutefois, des efforts notables ont été faits ces dernières années, sous les auspices du Groupe de travail de l'OCDE sur la construction navale, pour améliorer l'évaluation de la capacité de construction navale.

Les dernières estimations relatives à la capacité et provenant de sources de l'OCDE sont des estimations concernant la capacité effective en 2000 et la capacité anticipée de 2005, qui ont été calculées et convenues en 2001² d'après des estimations communiquées par les associations de constructeurs navals du Japon, des CE, des États-Unis et de la Corée, exprimées en tbc. Le tableau ci-après indique l'évaluation de l'utilisation des capacités pour les principales régions de construction navale sur la base de ces évaluations de la capacité et des statistiques de la production des chantiers navals provenant de Lloyd's Register Shipbuilding Returns.

² Document C/WP6(2001)16 de l'OCDE intitulé "Situation actuelle du marché et perspective d'évolution de l'industrie mondiale de la construction navale", daté du 14 novembre 2001 et établi par le Secrétariat, dont un extrait est joint dans la **pièce n° 123 de la Corée**.

	Par rapport à la capacité en 2000			Par rapport à la capacité projetée de 2005		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003
Japon	90%	93%	95%	84%	86%	88%
Corée du Sud	94%	104%	111%	77%	84%	90%
Pays membres de l'UE	87%	84%	76%	78%	76%	68%
Pays de l'AWES non membres des CE ¹	86%	83%	74%	78%	76%	68%
Autres pays d'Europe	61%	80%	87%	54%	71%	77%
Chine, République populaire de	96%	110%	180%	63%	72%	118%
Asie et Pacifique	43%	63%	48%	39%	58%	44%
NEI ²	29%	83%	64%	27%	77%	59%
Amérique du Nord et du Sud	32%	44%	58%	29%	39%	52%
Afrique et Moyen-Orient	8%	8%	8%	8%	8%	8%
Autres	0%	0%	0%	0%	0%	0%
TOTAL MONDIAL	85%	91%	96%	74%	79%	83%

¹ Pays de l'AWES non membres des CE: Norvège, Pologne et Roumanie.

² NEI: Russie, Ukraine, Lettonie, Lituanie, Géorgie et Azerbaïdjan.

La Corée ne considère pas que cet aperçu extrêmement général soit une mesure appropriée pour les multiples branches de production examinées dans le présent différend porté devant l'OMC, mais ce tableau permet d'avoir une idée de la situation en ce qui concerne les excédents estimés de la capacité dans les principales régions de construction navale, bien qu'il soit difficile de définir la capacité de construction navale et que les chiffres pour 2005 soient des projections qui datent aujourd'hui d'environ trois ans.

D'après les chiffres concernant aussi bien la capacité estimée de 2000 et la capacité projetée pour 2005, on peut voir qu'il y a excédent de capacité partout dans le monde. S'agissant des principales régions de construction navale, il est à noter qu'il y a un excédent notable de la capacité parmi les chantiers des CE et une certaine surcapacité au Japon. Le tableau ci-après indique la ventilation par pays entre les principaux pays des CE engagés dans la construction navale.

	Par rapport à la capacité de 2000			Par rapport à la capacité projetée pour 2005		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003
Allemagne	102%	106%	79%	90%	93%	70%
Danemark	68%	82%	72%	61%	73%	65%
Espagne	59%	67%	88%	54%	62%	81%
Finlande	116%	88%	69%	116%	88%	69%
France	165%	107%	139%	147%	95%	124%
Italie	80%	89%	88%	69%	77%	76%
Pays-Bas	77%	72%	43%	69%	64%	38%
Royaume-Uni	19%	21%	28%	19%	21%	28%
Pays membres de l'UE	87%	84%	76%	78%	76%	68%

Il convient de signaler en particulier la situation de la Chine, pour laquelle il est indiqué que la production a dépassé l'évaluation projetée pour 2005. Au moment de l'établissement de la projection en 2001, contrairement aux autres grandes régions de construction navale comme le Japon, la Corée et les CE, la Chine n'a pas communiqué ses propres estimations ni ne l'a fait par la suite. Les estimations de la capacité de l'OCDE montrent que la production a dépassé le chiffre estimé de la capacité pour 2000 aussi bien en 2002 qu'en 2003, et a dépassé en 2003 la capacité projetée pour 2005.

Or il y a eu une croissance considérable de la capacité en Chine depuis 2000, imputable aussi bien à une meilleure productivité³ qu'à l'expansion ou à l'amélioration des installations. Drewry Shipbuilding Consultants estime qu'il y a eu une capacité excédentaire en Chine pendant cette période. Pour la période 1999-2001, il est estimé que les 20 principaux chantiers de construction navale en Chine (qui représentaient environ trois quarts de la capacité du pays) fonctionnaient à 55 pour cent de leur capacité. Drewry a effectué une estimation détaillée de la capacité en Chine, sur la base des lignes directrices convenues de l'OCDE, qui prend en compte le type de navire construit et les résultats obtenus pendant la période 1999-2001 et qui a été publiée dans son rapport (établi de sa propre initiative) sur les chantiers navals chinois paru en juillet 2003. D'après cette évaluation, la capacité de la Chine était de 3,187 millions de tbc à la fin de 2002, chiffre qui, considéré conjointement avec la production signalée pour la Chine en 2002 et 2003, indiquerait des taux d'utilisation de 49 pour cent et de 81 pour cent, respectivement. En outre, Drewry a calculé qu'une capacité additionnelle projetée de 0,353 million de tbc devait être mise en service en 2005-2006. Cette capacité estimée à 3,54 millions de tbc pour 2005-2006 contraste avec l'estimation établie précédemment par l'OCDE pour 2005, à savoir 2,18 millions de tbc.

Observations des CE

La Corée présente deux tableaux de l'OCDE pour faire valoir qu'il y a un excédent de capacité dans les Communautés européennes et ailleurs dans le monde. Cependant, cet élément de preuve est dénué de pertinence, dans la mesure où les tableaux concernent l'utilisation de la capacité et non la capacité. La raison de la baisse de l'utilisation de la capacité dans les Communautés européennes est la conséquence du préjudice grave causé par les subventions coréennes. En outre, les taux d'utilisation des chantiers coréens sont trompeurs car ces chantiers utilisent à plein leur capacité grâce au faible niveau des prix de leurs offres. La Corée semble faire valoir qu'un chantier qui déborde de commandes ne peut pas contribuer à l'excédent de la capacité dans la construction navale bien que ce chantier ne subsiste que grâce au subventionnement.

La pièce n° 123 de la Corée confirme effectivement l'expansion de la capacité de la Corée tout au long des années 90 alors qu'elle n'a pas augmenté dans les CE et au Japon. La Corée n'a nulle part contesté le fait que la capacité des chantiers navals communautaires a été sensiblement réduite au cours des 20 dernières années (deuxième communication écrite des Communautés européennes, paragraphe 395).

161. Les CE présentent des indices des coûts de production coréens estimatifs par rapport aux prix à l'appui de leur argument selon lequel il y a empêchement de hausses de prix/dépression des prix. Elles indiquent que leur consultant, la FMI, a établi des estimations des coûts compte tenu des diverses tendances et des divers avantages connus en matière de coût des chantiers coréens. Dans leurs réponses aux questions posées après la première réunion, les CE ont donné une description de la méthode utilisée par la FMI pour établir ces estimations. Elles ont aussi indiqué que, si le Groupe spécial le demandait, elles fourniraient les données sous-jacentes détaillées. Estiment-elles qu'une présentation graphique des indices des prix,

³ L'une des grandes difficultés dans ce domaine est le fait que la capacité potentielle est profondément influencée par l'efficacité de la production et non uniquement par la capacité matérielle nominale. Cela explique en partie pourquoi la Chine, avec son grand potentiel, est une aussi grande inconnue dans les projections.

accompagnée d'une description de la méthode, constitue des éléments de preuve *prima facie* indiquant l'évolution des coûts dans la construction navale coréenne? Veuillez expliquer.

Observations de la Corée

La Corée fait observer que les CE n'ont même pas fourni de données concernant les coûts de production par rapport aux indices de prix pour chacun des segments du marché des navires qu'elles ont elles-mêmes identifiés. À la deuxième réunion de fond, à la suite d'une demande du Groupe spécial, les CE ont confirmé qu'une évaluation du préjudice grave devrait être effectuée séparément pour chacun des trois segments de produits qu'elles avaient indiqués. Alors que la même question est maintenant adressée par écrit aux CE, une distinction claire ayant été faite entre les trois segments de produits, suivant le raisonnement des CE, il n'y a aucune raison pour laquelle les CE devraient répondre différemment par écrit. Ainsi, lorsqu'elles allèguent qu'il doit y avoir empêchement de hausses de prix car en l'absence d'une pression sur les prix imputable aux subventions coréennes, l'accroissement de la demande, des taux de fret et des coûts de production auraient entraîné des hausses de prix, les CE auraient dû établir des éléments *prima facie* à l'appui de leurs allégations, déjà dans leur première communication écrite, pour chacun de leurs propres segments de produits séparément.

Les CE ne l'ont pas fait et ont encore affaibli leurs allégations dans les pièces jointes n° 2 et 6 annexées à leurs réponses aux questions du Groupe spécial ainsi que dans leur deuxième communication écrite. Le tableau ci-après le montre clairement.

	Première communication écrite		Pièce jointe n° 2 annexée aux réponses des CE aux questions du Groupe spécial	
	Évolution des prix	Indices de prix et de coûts	Évolution des prix	Indices de prix et de coûts
Transporteurs de GNL	Évolution des prix des navires neufs (figure 30, page 164)	Indices de coûts et de prix pour les transporteurs de GNL coréens (figure 38, page 165) <i>Aucune explication sur la manière dont ces indices de coûts ont été calculés et les navires auxquels correspondent ces transporteurs de GNL.</i>	Prix en fin d'exercice des transporteurs de GNL (figure 1.3, page 3)	Indices de coûts et de prix pour les transporteurs de GNL coréens (figure 1.5, page 4) <i>Des explications sur la moitié d'une page concernant l'"estimation" des indices de coûts (section 4, page 16), mais toujours aucune explication claire quant à la manière dont ces coûts ont été calculés ou aux transporteurs de GNL qui sont pris en compte dans ces indices.</i>
Porte-conteneurs	Un graphique indiquant les prix sur le marché mondial pour les porte-conteneurs de 3 500 evp et de 1 100 evp, provenant de Clarkson Research Studies (figure 41 dans la première communication écrite des CE, page 167)	Indices de coûts et de prix pour les porte-conteneurs coréens de 3 500 evp (figure 40, page 166 de la première communication écrite des CE) <i>Les indices de prix ont été vraisemblablement calculés sur la base de la figure 41.</i> <i>Aucune explication sur la manière dont</i>	Un graphique indique l'évolution des prix pour des porte-conteneurs de huit tailles différentes, d'après Clarkson Research Studies	Des indices de coûts et de prix sont indiqués pour un porte-conteneurs Panamax coréen (figure 3.7, page 15). <i>Les observations concernant les données figurant dans la première communication écrite restent valables. En outre, il apparaît douteux que les indices de coûts et de prix indiqués dans la figure 3.7 puissent être conciliés avec ceux qui</i>

	Première communication écrite		Pièce jointe n° 2 annexée aux réponses des CE aux questions du Groupe spécial	
	Évolution des prix	Indices de prix et de coûts	Évolution des prix	Indices de prix et de coûts
		<p><i>ces indices de coûts ont été calculés et sur les porte-conteneurs pris en compte.</i></p> <p><i>Aucune explication quant à la raison pour laquelle les conclusions concernant tous les porte-conteneurs sont établies sur la base d'une seule fourchette de tailles spécifique.</i></p>		<p><i>figurent dans la première communication écrite. Ces derniers concernent des porte-conteneurs de 3 500 evp tandis que dans la pièce jointe n° 6 annexée aux réponses des CE aux questions du Groupe spécial, il est indiqué que les porte-conteneurs Panamax mentionnés dans la figure 3.7 sont des navires se situant entre 4 000 et 5 000 evp (point 7, page 1). Il semble y avoir incohérence dans la démonstration des CE.</i></p>
Transporteurs de produits et de produits chimiques	Rien n'est indiqué au sujet de l'évolution des prix	<p>Indices de coûts et de prix pour les mini-transporteurs de produits et de produits chimiques coréens (figure 43, page 169 de la première communication écrite des CE)</p> <p><i>Aucune indication quant à la manière dont les indices de prix ont été déterminés.</i></p> <p><i>Aucune explication quant à la manière dont ces indices de coûts ont été calculés et quant aux porte-conteneurs pris en compte.</i></p> <p><i>Aucune explication quant à la raison pour laquelle les conclusions pour tous les transporteurs de produits et de produits chimiques sont établies sur la base d'une seule fourchette de tailles spécifique.</i></p>	<p>Évolution des prix pour les transporteurs de produits Handymax et Panamax, d'après Clarkson's (figure 2.3, page 8)</p> <p><i>Les données sont indiquées pour les "transporteurs de produits" alors que les CE ont constamment dit que les "transporteurs de produits et de produits chimiques" sont visés par le présent différend et qu'elles ont précisé à la deuxième réunion de fond qu'il s'agissait de navires citernes transportant à la fois du pétrole et des produits chimiques. Il n'apparaît donc pas clairement si ces prix indiqués dans la figure 2.3 correspondent à ceux des produits visés par le présent différend.</i></p>	<p>Aucun indice de coûts et de prix n'est indiqué et rien n'est dit pour ce qui est de savoir si les CE maintiennent les chiffres contenus dans la figure 43 de leur première communication écrite.</p> <p><i>L'incertitude est totale quant aux allégations. Si les CE maintiennent la figure 43, les questions/observations formulées dans la troisième colonne du présent tableau restent valables.</i></p>

Comme il a été dit, on ne voit pas clairement comment les indices de coûts utilisés ont été calculés ou si les données de coût de la FMI présentées dans l'annexe 10 a) des documents communiqués par les CE pendant le processus au titre de l'Annexe V ont été prises en compte. Cependant, si elles l'étaient, outre les critiques déjà mentionnées par la Corée dans sa deuxième

communication écrite (page 124) ou dans le rapport Drewry (pièce n° 70 de la Corée, page 8.22), la Corée estime que les calculs des coûts ne sont pas suffisamment représentatifs pour être concluants. En effet, les calculs de coût ont été effectués pour les navires ci-après, visés par le présent différend:

- Hanjin, porte-conteneurs de 4 900 evp
- Daewoo, porte-conteneurs de 5 100 evp
- STX, navire citerne de 51 000 tpl (qui peut être un transporteur de produits non visé par le présent différend)
- Hyundai Mipo, navire citerne Handymax⁴
- Daewoo, transporteur de GNL pour Exmar
- Hyundai, transporteur de GNL pour Golar
- Hyundai, 2 500 evp
- Samsung, porte-conteneurs de 5 500 evp
- Samsung, transporteur de GNL pour British Gas
- STX, transporteur de produits Panamax (qui peut ne pas être concerné par le présent différend, lequel vise les transporteurs combinés de produits et de produits chimiques)
- STX, transporteurs de produits et de produits chimiques⁵
- Hyundai, porte-conteneurs de 7 200 evp
- Daewoo, transporteur de GNL pour Bergesen
- Samho, navires citernes Aframax (qui peuvent ne pas être concernés par le présent différend, lequel vise les transporteurs combinés de produits et de produits chimiques)
- Samsung, porte-conteneurs de 7 200 evp
- Daedong, porte-conteneurs de 2 500 evp
- Hyundai Mipo, mini-transporteurs de produits (qui, comme il est dit plus haut, peuvent ne pas être concernés)
- Shin-A, mini-transporteurs de produits (qui, comme il est mentionné plus haut, peuvent ne pas être concernés)⁶
- Daedong, navire citerne de 35 000 tpl (s'il s'agit d'un transporteur de produits, ce navire peut ne pas être concerné)
- Hanjin, porte-conteneurs de 5 608 evp
- Hanjin, porte-conteneurs de 1 200 evp
- Hanjin, porte-conteneurs de 6 250 evp

⁴ Pour plus de détails concernant ce navire et les trois précédents, voir section 6, FMI Mid-term report, Shipbuilding Marketing Report – Phase 4, mars 2003, annexe 10 a) des documents présentés par les CE pendant le processus au titre de l'Annexe V.

⁵ Pour plus de détails concernant ce navire et les cinq précédents, voir section 6, FMI Final report, Shipbuilding Market Monitoring – Phase 3, août 2002, annexe 10 a) des documents présentés par les CE pendant le processus au titre de l'Annexe V.

⁶ Pour plus de détails concernant ce navire et les six précédents, voir section 6, FMI Final report, Shipbuilding Market Monitoring – Phase 2, mai 2001, annexe 10 a) des documents présentés par les CE pendant le processus au titre de l'Annexe V.

- Halla, porte-conteneurs de 3 500 evp
- Hyundai, porte-conteneurs de 6 800 evp
- Hyundai, porte-conteneurs de 5 600 evp
- Hyundai, transporteur de GNL pour Bonny Gas Transport
- Hyundai, porte-conteneurs de 5 500 evp
- Samsung, porte-conteneurs de 5 500 evp
- Samsung, porte-conteneurs de 3 400 evp⁷

Ainsi, il semblerait que les calculs de coût ont été effectués, au mieux, pour environ 25 navires sur les centaines de navires coréens vendus qui sont les types de navires visés par le différend. Pas même la moitié de ces calculs de coût ne se rapportent à des navires construits par les chantiers restructurés.

La Corée estime, en conséquence, que si cela devait servir de base aux indices de coûts avancés par les CE en relation avec les indices de prix, ces indices de coûts ne sont pas représentatifs par rapport aux ventes totales des navires concernés par les chantiers restructurés, s'agissant du nombre de navires vendus ou des produits similaires visés. Si les indices de coûts ne sont pas fondés sur ces éléments, les indices invoqués par les CE constituent d'autant moins des éléments de preuve *prima facie* suffisants pour démontrer l'existence d'un empêchement de hausses de prix car ils ne sont que des assertions non étayées par des éléments de preuve. En tout état de cause, la Corée estime que les CE ne se sont pas acquittées de la charge de la preuve qui leur incombait.

162. Quels éléments de preuve/exemples spécifiques sont contenus dans les renseignements portés à la connaissance du Groupe spécial à l'appui de l'argument des CE selon lequel les prix à l'une des extrémités de la gamme de produits s'agissant d'un type particulier de navires ont une incidence sur les prix pour l'ensemble de la gamme? (Par exemple, y a-t-il des éléments de preuve spécifiques dans les renseignements portés à la connaissance du Groupe spécial indiquant qu'un mouvement à la baisse pour les très grands porte-conteneurs entraîne un mouvement à la baisse correspondant pour tous les porte-conteneurs plus petits?)

Observations des CE

Les enquêtes sur les coûts énumérées par la Corée sont effectivement celles réalisées par les CE qui tombent dans les catégories de produits contestées. Cependant, la Corée ne peut pas écarter les calculs des coûts des CE comme n'étant pas représentatifs. Chacun de ces calculs concerne un certain nombre de navires par suite de la construction de séries et les CE ont pris grand soin de choisir pour l'analyse des coûts des commandes qui peuvent être considérées comme représentatives de la production des chantiers coréens. En outre, en mai 2003, 17 enquêtes supplémentaires sur les coûts avaient été réalisées qui ne sont pas citées par la Corée parce qu'elles ne concernent pas les catégories de produits contestées. Néanmoins, ces estimations de coûts ont aidé les CE à mieux comprendre les structures des coûts et le comportement des chantiers coréens en matière de prix.

173. a) Pour chacun des trois types de navires en cause dans le présent différend, comment les données sur les navires sont-elles normalement tenues à jour par la branche de production et par les analystes de la branche de production?

⁷ Pour plus de détails concernant ce navire et les cinq précédents, voir section 2.2.2, FMI Final summary report, Shipbuilding Market Monitoring, avril 2000, annexe 10 a) des documents présentés par les CE pendant le processus au titre de l'Annexe V.

b) En particulier, ces trois catégories de navires sont-elles reconnues et utilisées habituellement à des fins d'analyse de la branche de production?

Observations de la Corée

La plupart des analyses sont fondées sur les bases de données électroniques mentionnées plus haut ainsi que sur les renseignements commerciaux et une connaissance détaillée des marchés, et sont utilisées pour l'établissement de certains rapports publiés régulièrement.

Ces rapports donnent habituellement des renseignements en fonction des types de navires mais ne coïncident pas nécessairement avec le classement en catégories de porte-conteneurs, transporteurs de produits et de produits chimiques et transporteurs de GNL proposé par les CE, ce qui explique pourquoi il est, en particulier, si difficile d'identifier la catégorie de produits des CE pour les transporteurs de produits et de produits chimiques.

Les types de transporteurs de produits chimiques et de transporteurs de GNL visés par le présent différend relèvent de la catégorie des navires citernes (comme il ressort du tableau sur la classification des types de navires figurant dans la réponse à la question n° 173 a) ci-dessus), qui est un large groupe comprenant les transporteurs de brut, les transporteurs de produits, les chimiquiers, les transporteurs de gaz ainsi que des navires spécialisés (là encore sans aucune catégorie correspondant aux transporteurs de produits et de produits chimiques). Dans LR Fairplay Register of Ships, par exemple, ce groupe comprend les navires citernes pour les produits suivants: bière, bitume, produits chimiques/pétroliers, produits chimiques, pétrole brut, huile comestible, huile de poisson, jus de fruits, latex, GNL, GPL, mélasse, produits pétroliers, déchets d'hydrocarbures, huile végétale, eau et vin.

Une classification générale par type est, cependant, parfois incompatible avec les rubriques techniques détaillées en raison de différences dans la saisie ou la communication des données, de sorte qu'il faut considérer celles-ci compte tenu du contexte dans lequel les renseignements sont nécessaires afin d'éviter les données trompeuses, inexactes ou incomplètes.⁸

D'une manière générale, la classification suivante des navires citernes est largement admise:

- transporteurs de brut;
- transporteurs de produits pétroliers;
- chimiquiers⁹;
- transporteurs de gaz – pour lesquels la distinction est toujours faite entre GPL et GNL.

Quant aux porte-conteneurs, ils sont habituellement mentionnés séparément des autres types de navires.

⁸ Par exemple, lors de la rédaction de ses rapports qui figurent dans les pièces n° 70, 109 et 110 de la Corée, Drewry a établi, en vérifiant les sources mentionnées plus haut, que des navires correspondant aux classes de risques chimiques de l'OMI étaient indiqués comme étant des transporteurs de produits pétroliers et inversement. Par conséquent, les données étaient très inexactes et incomplètes à cet égard. Drewry a donc utilisé diverses sources pour rendre aussi exacte et complète que possible la catégorie des transporteurs de produits/produits chimiques.

⁹ Il est à noter que dans la **pièce n° 130 de la Corée**, LR Fairplay inclut les transporteurs de produits chimiques/pétroliers dans la catégorie des chimiquiers et non dans celle des transporteurs de produits pétroliers, à la différence de la manière dont les CE ont utilisé cette donnée.

Les fourchettes de tailles sont utilisées dans presque toutes les analyses intrasectorielles et aussi pour quelques analyses intersectorielles. La **pièce n° 131 de la Corée** montre que les fourchettes de tailles sont régulièrement utilisées à l'intérieur des types de navire dans différentes publications sur le secteur. Voir les réponses à la question n° 173 c), d) et f) pour les exemples de fourchettes couramment utilisées pour l'établissement de rapports et d'analyses. Les statistiques courantes concernent le nombre de navires/commandes, la jauge brute et le port en lourd (tonnage de port en lourd, ou tpl, uniquement pour les cargos) et, dans le cas des porte-conteneurs, la capacité en evp – ces renseignements sont utilisés par les chantiers navals comme par les armateurs, et portent aussi bien sur les nouvelles commandes que sur le carnet de commandes et les livraisons. Les renseignements sur les carnets de commandes sont généralement indiqués à la fois en chiffres totaux et en chiffres échelonnés par année de livraison.

La tonne brute compensée (tbc) ne présente pas d'intérêt pour les armateurs ni pour les courtiers, mais est régulièrement utilisée à certaines fins dans la construction navale, pour indiquer la capacité de construction navale, la demande cumulée et la production de navires. Le choix du paramètre à utiliser est déterminé par le but pour lequel l'analyse doit être effectuée.

D'autres caractéristiques du navire, telles que le fait qu'il est équipé ou non d'engins de levage ou dispose d'une capacité frigorifique, peuvent aussi être prises en compte dans un certain nombre de rapports sur le secteur.

Observations des CE

Le propre exemple de classification de Drewry fourni dans la pièce n° 131 de la Corée donne des fourchettes de tailles pour les porte-conteneurs (500, 1 000, 1 500 et 2 000 evp) qui sont entièrement incompatibles avec le rapport de Drewry (pièce n° 70 de la Corée) qui utilise <1 000, 1 000-2 500, 2 500-3 500, 3 500-5 000 et >5 000 evp. Cela contredit les fourchettes de tailles précédemment mentionnées par la Corée. Comme indiqué dans la réponse des Communautés européennes à la question n° 27 du Groupe spécial à la première réunion de fond, la Corée elle-même parle du marché en termes de "porte-conteneurs jusqu'à 1 999 EVP" et du "marché des porte-conteneurs entre 2 000 et 3 999 evp" au paragraphe 19 de sa première communication écrite, citant alors en les approuvant les catégories de navires utilisées dans une analyse de la FMI qui portait sur "les porte-conteneurs de desserte (jusqu'à environ 3 500 evp)", au paragraphe 515 de sa première communication écrite.

Les fourchettes de tailles changeantes utilisées par la Corée et d'autres analystes de la branche de production sont des éléments de preuve venant contredire le propre argument de la Corée selon lequel les fourchettes de tailles peuvent être utilisées pour établir des sous-catégories de produits.

173. e) Si elles donnent divers renseignements sur les prix à différents niveaux d'agrégation, comment ces différentes séries de données sont-elles utilisées?

Observations de la Corée

Le principal niveau d'agrégation consiste à réunir un éventail de séries de prix en un indice unique pour les navires neufs. Pour cela, on calcule généralement une moyenne mathématique (ou prix moyen par tpl) et non une moyenne pondérée reflétant la composition globale de la flotte. Un indice unique pour les navires neufs est le moyen le plus simple d'avoir un aperçu général de l'évolution des prix dans la construction navale, par opposition à des tendances spécifiques pour les secteurs ou des fourchettes de tailles. Ainsi, lorsqu'un large éventail de séries de prix est utilisé et que les prix augmentent dans certaines séries et baissent dans d'autres, l'évolution de l'indice pour les navires neufs en sera influencée. Cependant, du fait que les indices de prix ne couvrent pas la totalité des types de navires et qu'ils ne sont pas pondérés par la composition de la demande englobant des

navires de types et de tailles différents, ils doivent être utilisés avec beaucoup de prudence et doivent être interprétés compte tenu de la connaissance que l'on a de la branche de production.

Les séries de prix ne sont généralement pas agrégées pour déterminer une tendance unique concernant une grande catégorie particulière de navires car il est reconnu que les différences de tendance entre les différentes fourchettes de tailles sont un facteur important. Même si ces différences de tendance peuvent sembler modestes par rapport à l'évolution globale des prix du marché, elles sont extrêmement importantes pour les acteurs de la branche de production car elles montrent qu'il existe différents facteurs sous-jacents pour des navires de tailles différentes. Par exemple, il peut y avoir une pénurie donnée de petits navires qui influence les taux de fret et donc l'évolution des commandes pour ces navires et non pour des navires de plus grande taille.

Les séries de prix ne sont donc que des indicateurs de la situation pour un échantillon de types de navires choisis afin de représenter les types ou tailles de navires couramment considérés. Lorsqu'une fourchette de tailles est indiquée, elle permet utilement de voir que les tendances peuvent évoluer différemment à l'intérieur d'un même type de navire. Lorsqu'une seule tendance de prix est indiquée pour un type donné, cela signifie généralement qu'il s'agit de la taille la plus courante pour le navire en question ou qu'il n'existe pas un flux de données suffisamment cohérent concernant une autre taille qui permette d'établir et de maintenir une série de prix.

Les acteurs de la branche de production sont généralement bien conscients du fait que les données concernant les séries de prix doivent toujours être utilisées avec circonspection et sérieux.

Observations des CE

La discussion concernant les indices de prix est trompeuse. La FMI présente un indice de prix couvrant un vaste éventail de types de navires et Clarkson couvre un vaste éventail de différents types de vraquiers. La notion de pondération est ici incorrecte et témoigne d'un manque de compréhension du suivi du marché. Le but des indices de prix (dont aucun n'est pondéré, y compris celui de Drewry lorsqu'il est publié) est de suivre les niveaux de prix et non les revenus des chantiers navals. L'utilisation d'une pondération servirait à suivre la valeur des commandes et non les niveaux des prix.

ANNEXE G-3

RÉPONSES DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES AUX QUESTIONS COMPLÉMENTAIRES POSÉES PAR LE GROUPE SPÉCIAL

(16 juillet 2004)

Question n° 187

Veillez formuler des observations sur les nouveaux calculs de l'avantage faits dans les pièces n° 91 à 102 de la Corée.

Réponse

1. Veuillez vous reporter à la réponse des CE à la question n° 136 dans la communication du 2 juillet pour des observations détaillées sur les pièces n° 91 à 102 de la Corée.

Question n° 188

S'agissant de la question de savoir si la restructuration de Daewoo a été subventionnée, veuillez fournir un résumé, fondé sur la totalité des rapports d'Arthur Andersen/Anijn et de PWC, de l'analyse et des conclusions des CE sur le point de savoir si DHI aurait dû être liquidé au lieu d'être restructuré. Dans ce résumé, tous les chiffres pertinents devraient être présentés sous forme de tableau, avec l'indication des villes et des renvois au rapport initial de novembre 1999 d'Arthur Andersen déterminant la valeur de DHI dans le cadre de divers scénarios.

Réponse

2. Veuillez vous reporter à la section 3 de la pièce n° 158 des CE (rapport de PWC) pour les renseignements présentés sous forme de tableau avec les renvois demandés.

Question n° 189

S'agissant de la restructuration de Daewoo

- a) **Au sujet du rapport le plus récent de PWC (pièce n° 145 des CE) veuillez expliquer en détail la déclaration figurant à la page 3 selon laquelle l'analyse d'Anijn indiquait "que la valeur d'entreprise de la société restructurée est inférieure à celle de la société calculée sans restructuration de la dette".**
- b) **Qu'est-ce que la "valeur d'entreprise" et en quoi diffère-t-elle de la "valeur d'exploitation"?**
- c) **Quelle est la signification du fait qu'une série de calculs a donné une "valeur d'entreprise" inférieure à celle donnée par une autre série de calculs? Comment cela affecte-t-il, pour autant que cela l'affecte, la question centrale soulevée par les CE concernant la décision de restructurer Daewoo au lieu de le liquider?**

- d) **Quelle est la signification de la réponse d'Anijn figurant dans la pièce n° 70 de la Corée selon laquelle la valeur d'entreprise obtenue en analysant le scénario de restructuration est diminuée par rapport à celle obtenue en évaluant la société non restructurée? Quelle est, pour autant qu'il en ait une, la signification du fait que le calcul de la valeur d'entreprise a donné des résultats différents suivant que l'on applique le premier ou le second de ces scénarios pour la question centrale posée par les CE concernant le point de savoir s'il valait mieux liquider ou restructurer Daewoo?**

Réponse

3. Veuillez vous reporter à la section 4 de la pièce n° 158 des CE (rapport de PWC) pour une réponse aux questions posées dans les alinéas a) à d).

4. Comme cela est expliqué dans cette section de la pièce en question, la valeur d'entreprise d'une société trop endettée financièrement est inférieure à celle d'une société qui génère les mêmes flux de trésorerie mais dont l'endettement est raisonnable. On s'attendrait par conséquent à ce que la valeur d'entreprise d'une société qui a été restructurée financièrement soit supérieure à celle de la même société avant sa restructuration. Il n'en a pas été ainsi pour l'analyse effectuée par Arthur Andersen.

5. On a donc soit surestimé la valeur d'entreprise de DHI avant sa restructuration, soit sous-estimé cette valeur après sa restructuration. Pour arriver à une valeur après restructuration plus élevée qu'avant, Arthur Andersen a tout à coup décidé de prendre en compte des facteurs qu'il avait jusqu'alors exclus de son analyse (avoirs pouvant être restitués par DHI). Étant donné que ces éléments ont été introduits tout à coup sans aucune explication et en se fondant sur des estimations qui ne sont étayées par aucun élément de preuve, les créanciers auraient certainement, dans des circonstances normales, exigé plus de renseignements à ce sujet.

6. Il s'agit là simplement d'une question additionnelle qui est soulevée par le rapport d'Arthur Andersen et qui, avec toutes les autres questions laissées en suspens (marge EBIT, absence d'analyse des conséquences fiscales de la restructuration, valeur d'entreprise inférieure après restructuration, niveau des investissements pour la valeur résiduelle, etc.), démontre qu'aucun créancier prudent n'aurait pris une décision aussi importante au sujet de la restructuration sur la base d'un rapport posant autant de questions. Au contraire, des créanciers prudents n'auraient accepté aucune autre solution que la liquidation sans demander une analyse beaucoup plus approfondie.

7. Il est clair aujourd'hui que le rapport d'Arthur Andersen pourrait au mieux être considéré comme la toute première et très rudimentaire analyse de la situation de DHI à l'époque, sur la base duquel aucun créancier prudent n'aurait agi. Dans des circonstances normales, des créanciers prudents auraient demandé des renseignements beaucoup plus détaillés et auraient contesté un certain nombre d'éléments et d'affirmations du rapport. Veuillez vous reporter à la section 5 de la pièce n° 158 des CE (rapport de PWC) pour d'autres observations concernant la marge EBIT (page 10 de la pièce n° 141 de la Corée) et de la valeur de récupération de DHI (pages 7 et 8 de la pièce n° 141 de la Corée) retenues dans le rapport d'Arthur Andersen.

8. De plus, les Communautés européennes voudraient appeler l'attention sur un nouveau fait majeur mentionné par la Corée dans sa pièce n° 141 (pages 5, 8 et 9). La Corée a dit en particulier que la valeur de liquidation de DHI était [**RCC: omis dans la version publique**] par opposition au chiffre de [**RCC: omis dans la version publique**] retenu précédemment dans le rapport d'Arthur Andersen. Il semble donc qu'une valeur de liquidation différente est retenue suivant le résultat souhaité. Cette nouvelle valeur de liquidation supérieure montrerait plus clairement que DHI aurait dû être liquidé. Voir la section 3 de la pièce n° 158 des CE (rapport de PWC).

Question n° 190

Les données présentées dans la pièce n° 108 de la Corée indiquent les intérêts et la dotation d'amortissement dans l'analyse coût/rentabilité de Daewoo. Veuillez formuler des observations. Comment cela peut-il être concilié avec l'affirmation des CE selon laquelle ces coûts n'ont pas été convenablement pris en compte dans les prix de Daewoo?

Réponse

9. Les Communautés européennes relèvent que l'analyse par KPMG des coûts de production de trois transporteurs de GNL (pièce n° 108 de la Corée) se fonde sur des chiffres de DSME et non sur des faits vérifiés. Elle n'est donc pas indépendante. KPMG se borne à confirmer que les chiffres présentés correspondent à ceux qui figurent dans la comptabilité analytique de Daewoo. Comme cela est indiqué dans la lettre jointe à cette pièce, ces coûts n'ont pas été vérifiés et KPMG n'a pas dit si, à son avis, tous les coûts étaient inclus ou non.

10. Nous relevons également que les prix des navires indiqués par KPMG au chapitre 2.5.2 **[RCC: omis dans la version publique]**. Le résumé de l'analyse des coûts figurant page 3 donne encore une autre série de chiffres: en divisant les prix de vente indiqués en won par les prix de vente indiqués en dollars EU (page 2) on obtient des taux de change de **[RCC: omis dans la version publique]**. Aucun de ces taux de change ne correspond à ceux dont il est allégué qu'ils ont été appliqués par KPMG comme cela est indiqué page 7. Si KPMG n'est même pas clair au sujet de ce paramètre de base, on ne peut que se poser des questions sur le reste de l'évaluation.

11. Pour le transporteur de GNL Bergesen, la différence de prix est notable **[RCC: omis dans la version publique]**.

12. KPMG compare les estimations de coût faites par la FMI lors de la conclusion du marché relatif à la construction du navire aux frais réels supportés. Dans le cas du transporteur de GNL Bergesen, le coût a été estimé par la FMI en juillet 2000 (deux mois après la conclusion du marché), et incluait (principalement) des chiffres fournis par Daewoo au cours des discussions bilatérales avec les Communautés européennes. À cette époque, le montant de la dette de DHI était encore notable et la FMI a calculé le service de la dette en conséquence, comme le chantier naval aurait dû le faire en préparant sa soumission (à moins qu'il n'ait su déjà en juillet 2000 que ses dettes seraient annulées en décembre de la même année). On ne voit vraiment pas comment DHI aurait pu arriver au prix d'offre de **[RCC: omis dans la version publique]** en prenant en compte l'état réel de la dette à moment-là.

13. Il ne faut pas perdre de vue non plus que DHI ne pouvait pas savoir en 2000 combien de marchés relatifs à des transporteurs de GNL il conclurait à moyen terme, ni, par conséquent, comment l'amortissement des coûts d'investissement relatifs au GNL serait imputé par navire. Il fallait bien que la FMI fonde son analyse sur l'état réel des commandes (comme on l'aurait fait dans toute estimation raisonnable concernant un chantier naval) et non sur des spéculations en matière de perspectives commerciales. On ne voit pas davantage comment DHI aurait pu arriver au prix d'offre en prenant en compte le nombre très limité de commandes de transporteurs de GNL confirmées à l'époque.

14. Il reste une différence liée, essentiellement, aux coûts de développement, aussi bien du produit que des méthodes utilisées pour le construire. Le modèle de la FMI inclut une évaluation de ce que pourrait être, selon elle, le coût de ces activités, évaluation qui est fondée sur les coûts connus d'autres entreprises présentes dans ce secteur. Il est probable que Daewoo voudra contester ces coûts du point de vue de leur ampleur mais on a du mal à comprendre l'allégation selon laquelle il n'y en a absolument aucun. S'il n'y en a pas, ils ont dû être rayés du bilan à un moment ou à un autre parce qu'il n'est pas possible d'entrer sur ce marché, sans parler d'arriver à occuper une place dominante sur le marché global, sans engager des dépenses notables.

15. D'autres renseignements étayant ce point de vue sont donnés ci-après en examinant la contribution aux frais généraux indiquée pour les trois navires analysés dans la pièce n° 108 de la Corée par rapport au volume total des activités de l'entreprise et au coût d'amortissement total.

16. Le tableau 1 fournit des renseignements tirés des comptes vérifiés de DSME publiés sur le site Web www.DSME.co.kr, qui indiquent l'amortissement en millions de won. À des fins de comparaison, le tableau indique aussi le montant de l'amortissement pour les opérations de construction navale de DHI en 1999, avant la faillite et la restructuration de la société, en utilisant des renseignements tirés des comptes vérifiés de DHI publiés pour cette année-là.

Tableau 1 – Amortissement à DSME (et opérations de construction navale de DHI pour 1999)

Année	Amortissement (en millions de won)
1999 (DHI) ¹	115 116
2000	20 636
2001	80 027
2002	85 563
2003	101 148

17. On voit immédiatement que l'amortissement comptabilisé pour les opérations de construction navale à DSME est très inférieur à celui comptabilisé pour les opérations de construction navale de DHI. La différence est en fait encore plus marquée puisque le chiffre de DHI pour 1999 ne comprend que l'amortissement attribué aux opérations de construction navale alors que les chiffres de DSME couvrent aussi d'autres opérations. La proportion des ventes attribuées à la construction navale (à l'exclusion des activités au large et des autres activités) et celle attribuée aux seuls transporteurs de GNL sont indiquées au tableau 2 d'après des renseignements tirés des comptes publiés de DSME.

Tableau 2 – Proportion des ventes de DSME pouvant être attribuées à des opérations de construction navale pure

Année	Proportion des ventes pouvant être attribuées à la construction navale	Proportion des ventes pouvant être attribuées aux seuls transporteurs de GNL
2001	75%	15%
2002	84%	30%
2003	70%	32%

18. On trouvera dans le tableau 3 ci-après des données tirées de la pièce n° 108 de la Corée qui indiquent le montant des frais généraux recouverts pour chacun des trois marchés évalués. Ce montant a été réparti entre le contenu de travail du navire en fonction de sa valeur tbc indiquée dans le Lloyd's Register. Cela donne le montant des frais généraux recouverts par unité de travail sur ces navires, qui peut être comparé aux valeurs par unité de travail dans l'ensemble du chantier naval [RCC: omis dans la version publique].

19. À des fins de comparaison, le tableau 4 indique le coût d'amortissement moyen par unité de travail dans l'ensemble du chantier naval. Ce tableau postule que le coût d'amortissement total est réparti dans la société en fonction de la valeur des ventes et que celle-ci est également répartie dans

¹ Amortissement imputé à la construction navale uniquement.

toute la production du chantier naval – c'est-à-dire avec un coût d'amortissement moyen pour chaque unité de travail (tbc) produite.

[RCC: omis dans la version publique]

20. Cette imputation de l'amortissement à la construction navale par le biais des ventes est un peu simpliste, étant donné que certaines activités au large donneront lieu à des opérations de construction navale.² Faute de renseignements comptables détaillés ayant été vérifiés, ces pourcentages sont toutefois utilisés dans l'analyse suivante en précisant que les résultats pècheront par prudence.

21. En comparant la colonne de droite du tableau 4 à celle du tableau 3 on voit comment la contribution effective par unité de travail des trois transporteurs de GNL dont il est question dans la pièce n° 108 de la Corée se compare à la moyenne. En moyenne, la contribution des transporteurs de GNL à l'amortissement se situe aux alentours du niveau moyen par unité de travail pour le chantier naval dans son ensemble pendant la période indiquée.

22. On a du mal à comprendre ces résultats étant donné que l'on pourrait s'attendre à ce que les transporteurs de GNL contribuent plus que la moyenne à l'amortissement eu égard aux coûts occasionnés par leur mise au point et par la mise en place des installations nécessaires pour produire ce type très complexe de navire. Le développement de la capacité de construire des transporteurs de GNL prend du temps. Le très grand danger potentiel que font courir ces navires, qui transportent environ 75 000 tonnes de méthane liquide à une température de l'ordre de -160°C, rend nécessaires des procédures très rigoureuses de certification et d'homologation, y compris un permis de construire accordé par les concepteurs des systèmes de stockage de la cargaison. Il faut élaborer les plans du navire, mettre au point et autoriser des modes de production particuliers, former du personnel et mettre en place des installations et des équipements spécialisés incluant des charpentes de soutien pour les citernes, et en particulier des échafaudages spéciaux pour la construction à l'intérieur de celles-ci, des installations de production de boîtes d'isolation, de machines de soudage robotisées et de machines robotisées pour l'application de matériaux de séparation, des installations assurant un environnement de travail propre, des installations de contrôle de l'atmosphère, etc.

23. KPMG fait observer à la page 13 de la pièce n° 108 de la Corée que la "FMI n'a pas expliqué pourquoi le modèle de coûts applicable pour les chantiers navals européens à ces "autres coûts directs" devrait s'appliquer aux chantiers navals coréens qui sont généralement connus comme les chantiers les plus efficaces du monde". Cette remarque induit toutefois en erreur parce que l'efficacité ne dispense pas le chantier naval de faire face aux dépenses d'équipement à engager pour acquérir la capacité de construire ce type de navire et que l'efficacité du processus de construction ne diminue en rien le coût d'investissement. La recherche de l'efficacité peut même accroître ce coût comme cela a été le cas, par exemple, lorsque DSME a construit en 2002 un nouveau quai d'armement pour la construction des transporteurs de GNL afin d'améliorer le déroulement des opérations dans le chantier naval (coût déclaré de 40 millions de dollars EU).

24. Les estimations de la FMI étaient fondées sur une estimation des coûts faite pour une série de transporteurs de GNL par un chantier naval européen. Cela inclut un coût de 15,5 millions de dollars EU par navire pour les dépenses d'équipement directement liées à la construction des navires, mais n'inclut pas de montant destiné à faire face aux coûts de formation et d'entrée sur le marché dont il a été question plus haut. Comme nous l'avons dit, on s'attendrait à ce que DSME fasse valoir que ce montant est trop élevé. Pourtant, au cours des discussions bilatérales qui ont eu lieu en 2000, il a été allégué que ces coûts sont totalement inexistantes, opinion également exprimée par KPMG dans la pièce n° 108 de la Corée. On pourrait faire valoir qu'un accroissement de la production se traduit par un amortissement des coûts sur un plus grand nombre de navires mais cet argument aurait une portée limitée parce qu'il faut investir davantage pour permettre les adaptations nécessaires.

² Par exemple, la fabrication de coques pour les navires de stockage au large et les navires-usines.

25. Enfin, des marges bénéficiaires de [RCC: omis dans la version publique] sont virtuellement inconnues dans la construction navale comme tout analyste le confirmera. Il n'est pas réaliste de penser que DHI aurait pu offrir, par exemple, le transporteur de GNL Exmar (numéro de coque 2213) à un prix de [RCC: omis dans la version publique] et couvrir quand même ses frais.

Question n° 191

La pièce n° 107 de la Corée donne les résultats de la restructuration de Daedong ordonnée/supervisée par les tribunaux. Cette réorganisation devait vraisemblablement être opérée conformément à la législation coréenne des faillites. Sur quelle base les CE allèguent-elles qu'elle a néanmoins donné lieu à une subvention?

Réponse

26. Comme les Communautés européennes l'ont dit dans leur réponse à la question n° 23:

[L]es 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.³

27. De plus, le fait qu'une restructuration a été opérée conformément à la législation coréenne des faillites ne dit rien sur le point de savoir si des créanciers ou des investisseurs ont ou n'ont pas accordé une subvention. Les modalités de la restructuration, comme le montant des dettes à annuler, sont des décisions qui peuvent déboucher sur un avantage pour le bénéficiaire si elles sont plus favorables que ce qui aurait été obtenu sur le marché, même dans le cadre d'une procédure de faillite.

Question n° 192

Une conclusion pouvant être tirée des pièces n° 91 à 102 de la Corée est que la Corée admet que le financement par la KEXIM en cause confère un avantage mais que celui-ci est dans un certain nombre de cas très réduit (0,5 pour cent au plus). Si l'on admet que l'avantage est de l'ordre de ce qu'indiquent ces pièces de la Corée, quelles en seraient les conséquences pour l'analyse et les conclusions des CE concernant l'existence d'un préjudice grave?

Réponse

28. Premièrement, il est important de noter que même un faible pourcentage de la valeur d'un navire coûtant des millions de dollars apporte un avantage tout à fait notable. De plus, la capacité des chantiers navals coréens à tirer parti des avantages résultant du financement par la KEXIM, qu'ils revêtent la forme de prêts avant expédition ou d'APRG, peut souvent être le facteur déterminant de leur capacité à offrir un prix plus bas que les chantiers navals concurrents ou, d'une autre façon, les dispositions contractuelles les plus attrayantes pour l'acheteur. Par conséquent, même dans les cas où les subventions de la KEXIM constituent un avantage relativement petit en pourcentage, elles

³ Réponses des Communautés européennes aux questions posées par le Groupe spécial à la suite de la première réunion de fond, 22 mars 2004, question n° 23, paragraphe 97.

renforcent notablement l'aptitude des chantiers navals qui en bénéficient à maintenir leur capacité (et les bas prix sur le marché) alors que, sinon, ils quitteraient le marché ou réduiraient leur capacité.

Question n° 193

La pièce n° 112 de la Corée concernant l'intervention du MOCIE à la demande de Samsung pourrait être considérée comme indiquant que les pouvoirs publics prennent des mesures si les prix sont trop bas. Si tel est le cas, quelles en sont les conséquences pour l'allégation des CE relative à un préjudice grave?

Réponse

29. Comme le MOCIE ne prend *pas* de mesures à l'encontre des bas prix fondés sur les critères de "l'empêchement de hausses de prix dans une mesure notable" ou de la "dépression des prix dans une mesure notable" au sens de la Partie III de l'*Accord SMC*, ses mesures n'ont aucune conséquence pour l'allégation des CE relative à un préjudice grave. De plus, il n'y a absolument rien qui indique que le MOCIE prend systématiquement des mesures chaque fois qu'il considère que les prix sont trop bas.

Question n° 194

Si le Groupe spécial devait admettre les subdivisions en fonction des produits mentionnées dans la pièce n° 109 de la Corée, comment cela influencerait-il sur l'analyse par les CE de l'empêchement de hausses de prix/de la dépression des prix? Veuillez répondre en détail.

Réponse

30. Drewry, dans la pièce n° 109 de la Corée, fait valoir qu'il faut prendre en compte la taille des navires lorsque l'on compare l'évolution des prix. Bien entendu, personne ne ferait valoir qu'un grand navire n'est pas plus coûteux qu'un petit. Toutefois, l'analyse présentée dans la pièce n° 109 de la Corée conduit inévitablement à un résultat biaisé parce qu'elle porte sur les prix par rapport à la capacité de transport (EVP et tpl) et non par rapport au contenu de travail. L'analyse des prix devrait, pour être effectuée correctement, l'être sur la base de la tbc parce que c'est l'unité qui mesure le contenu de travail et son rapport avec la capacité de construction navale. L'analyse est destinée à examiner la situation en ce qui concerne le secteur de la construction navale et non celui des transports maritimes, et le dénominateur approprié doit donc être utilisé.

31. La pondération des prix selon la combinaison de produits dans le graphique de la page 4 est particulièrement trompeuse. C'est une erreur que d'utiliser dans ce cas des facteurs de pondération parce que l'analyse vise à faire apparaître des tendances d'évolution des prix des navires et non à indiquer la valeur du carnet de commandes. L'utilisation d'une pondération dans un indice des prix des navires démontre que les aspects économiques des prix en matière de construction navale ne sont pas compris.

32. Le reste de la pièce n° 109 de la Corée répète essentiellement des arguments avancés antérieurement au sujet des différences entre les types de navires et entre les navires du même type. Sa pertinence est contestable. Cette partie de la pièce en question trouve son aboutissement dans la section III, qui commence page 13 et contient des affirmations trompeuses sur la non-substituabilité de la capacité des chantiers navals. Des navires à passagers complexes ("transbordeurs de croisière") ont récemment été construits tant en Corée du Sud (par Hyundai, Samsung et Daewoo) qu'en Chine. L'éventail de produits visés par les carnets de commande de la Corée du Sud en matière de construction navale (dont témoigne le Clarkson Monitor, pièce n° 152 des CE) démontre amplement qu'il y a de grandes possibilités de substitution, les navires à passagers, les navires opérant au large, les porte-conteneurs, les navires-citernes, les transporteurs de GNL, etc. étant tous construits sur les mêmes installations.

33. Comme les navires sont des produits fabriqués sur commande, certaines différences entre tel ou tel navire peuvent toujours être constatées. Si on pousse à l'extrême cette caractéristique spécifique du secteur de la construction navale, il deviendrait impossible d'effectuer une analyse de l'empêchement de hausses de prix/de la dépression des prix étant donné que les marchés de produit ne comporteraient que quelques navires ou même un seul. La Corée tente manifestement de se soustraire aux disciplines SMC en créant un nombre illimité de catégories de produits. Comme les Communautés européennes l'ont expliqué dans leur déclaration orale du 17 juin (paragraphe 66 et 67), une telle approche ne peut pas être bonne.

34. La pièce n° 109 de la Corée ne mentionne guère la dépression des prix et l'empêchement de hausses de prix sauf pour mettre leur existence en doute parce qu'il est trop difficile d'indiquer les produits similaires. Les Communautés européennes s'en tiennent au modèle d'empêchement de hausses de prix et de dépression des prix et aux mécanismes expliqués antérieurement, au niveau général du produit. L'explication détaillée des mécanismes figure dans la pièce jointe n° 2 ("Estimation de l'empêchement de hausses de prix et de la dépression des prix établie par la FMI") annexée aux réponses des CE aux questions posées par le Groupe spécial à la suite de la première réunion de fond. Il en découle manifestement que si le mécanisme est actif au niveau général du produit, il l'est aussi à celui d'une sous-catégorie, ainsi qu'en témoigne amplement le graphique de la page 5 de la pièce n° 146 des CE (rapport de juin 2004 de la FMI, "Soutien technique aux auditions de l'OMC"), qui montre que, dans l'ensemble, les prix des sous-classes de navires évoluent de concert.

35. En conséquence, les Communautés européennes ne pensent pas que les subdivisions suggérées dans la pièce n° 109 de la Corée affectent l'analyse de l'empêchement de hausses de prix/de la dépression des prix. Des analyses plus détaillées révéleraient les mêmes mécanismes et donneraient le même résultat.

36. En fait, si l'analyse de sous-types par la Corée devait être acceptée, le mécanisme faisant que la capacité dominante a un effet d'empêchement de hausses de prix sur le marché apparaîtrait plus clairement. Les Communautés européennes ont fait valoir que l'empêchement de hausses de prix est induit par une concurrence intense entre les très grands chantiers navals en nombre limité où les capacités se concentrent. Dans le secteur des navires-citernes pour produits handymax, par exemple, la part des chantiers navals sud-coréens est de 53,3 pour cent du carnet de commandes, répartie entre STX, Hyundai Mipo et Shin A. Les quatre principaux chantiers navals (les trois qui viennent d'être mentionnés et Shin Kurishima au Japon) contrôlent environ deux tiers de ce marché. Dans le secteur des navires-citernes pour produits panamax, la part des chantiers navals sud-coréens est de 63,7 pour cent du carnet de commandes, répartie entre quatre chantiers: Hyundai Heavy, STX, Samsung et Daewoo. Dans le secteur des transporteurs de GNL, Daewoo et Samsung ont à eux deux une part de toutes les commandes atteignant 47 pour cent. Dans le secteur des porte-conteneurs panamax, Hyundai, Hanjin et Samho ont à eux trois une part de toutes les commandes atteignant 70 pour cent et dans le secteur des navires post-panamax, la part de Hyundai Heavy, Samsung et Daewoo atteint deux tiers de toutes les commandes. Les chantiers navals en cause figurent régulièrement dans le petit nombre de ceux dont la capacité exerce une influence déterminante sur les prix.

Question n° 195

Veillez formuler des observations sur la pièce n° 115 de la Corée.

Réponse

37. S'agissant de la pièce n° 115 de la Corée, un tableau établi sur la base d'un rapport de 19 pages de la FMI daté d'août 2003 sur les principaux mouvements des prix (initialement présenté comme annexe 5a-2, puis par la Corée comme sa pièce n° 142), les Communautés européennes font tout d'abord observer que la Corée juge utile de suivre de près les nouveaux prix de la construction navale en dollars EU/tbc.

38. La Corée a fait référence à cette pièce dans sa déclaration orale du 17 juin 2004, au paragraphe 293, pour montrer que les prix d'offre coréens n'étaient pas toujours les plus bas pour un certain nombre de types de navires. Les niveaux des prix indiqués sont la moyenne des prix déclarés en ce qui concerne les marchés portant sur les types de navires en question pendant une période de sept ans (1997-2003), ajustés par tbc. Ces moyennes sont un élément très mineur du rapport de la FMI et n'ont aucune signification sans les graphiques chronologiques qui les accompagnent. Les graphiques indiquant le mouvement relatif des prix entre les différentes nationalités au fil du temps revêtent une importance particulière et cette analyse n'étaye nullement les affirmations figurant au paragraphe 293 de la déclaration orale de la Corée. L'exposé de la Corée simplifie excessivement le mécanisme de fixation des prix sur le marché de la construction navale. La concurrence par les prix est fondée sur les soumissions des chantiers concernant des marchés déterminés en matière de construction navale et non sur des moyennes à long terme pour un grand groupe de chantiers navals dans une région spécifique où la construction navale est pratiquée. Les moyennes à long terme n'ont de sens que pour une analyse des tendances, ce qui était l'objet du rapport d'août 2003 de la FMI. Des citations additionnelles du rapport peuvent contribuer à rendre la situation plus transparente et à fournir les renseignements sur les tendances qui manquent dans la pièce n° 115 de la Corée:

Extrait des conclusions

Dans tous les cas, on peut voir que les prix ont notablement baissé en Corée du Sud en 1998. À titre d'observation générale, d'autres constructeurs ont suivi cet exemple en réduisant leurs prix mais à un rythme plus lent que celui de la Corée du Sud.

Divers pays exercent une influence déterminante sur les prix dans le secteur des transporteurs de produits/produits chimiques. Il semble que ce soit la Chine pour les navires-citernes panamax et la Corée du Sud pour les plus petits types de navires. Les chantiers navals croates avaient une présence notable dans le secteur des handyamax quoique avec des prix généralement plus élevés que ceux offerts en Extrême-Orient. Depuis 2001, c'est la Chine qui exerce une influence déterminante sur les prix des transporteurs de produits chimiques.

Dans le secteur des porte-conteneurs de collecte, c'est depuis quelques années la Corée du Sud et la Chine qui semblent exercer cette influence déterminante sur les prix, mais avec une forte concurrence de la Pologne, de Singapour et de Taiwan. Dans celui des porte-conteneurs panamax et post-panamax, c'est de façon très marquée la Corée du Sud. Pour les navires post-panamax, la Chine et le Japon semblent avoir essayé de sous-coter les prix sud-coréens pour accroître leur part de marché mais ils n'ont eu qu'un succès limité.

Transporteurs de produits handysize

Ce sont surtout la Chine et la Corée du Sud qui sont en concurrence et c'est cette dernière qui domine.

La Corée du Sud a notablement réduit en 1998 les prix de cette classe de navire en les ramenant d'un niveau d'environ 1 500 à 1 600 dollars par tbc à un niveau d'environ 1 200 dollars. Les prix ont en général augmenté depuis. En Chine, les prix ont baissé plus lentement qu'en Corée du Sud et sont concurrentiels par rapport aux prix sud-coréens depuis 2001.

Transporteurs de produits handyamax

Dans ce secteur, la Corée du Sud, le Japon et la Chine sont en concurrence pour les commandes et c'est la Corée du Sud qui domine.

Comme pour les transporteurs de produits handysize, la Corée du Sud semble avoir exercé une influence déterminante sur les prix dans ce secteur avec des prix ayant chuté en 1998 d'un niveau d'environ 1400 dollars par tbc à environ 1100 dollars. Les prix d'autres pays ont eu également tendance à baisser mais de façon moins soudaine qu'en Corée du Sud et sans tomber si bas. Depuis 2001, la concurrence par les prix se situe autour de 1 200 à 1 400 dollars par tbc. Depuis le début de 2000, les prix des chantiers navals croates sont généralement plus élevés que ceux des chantiers d'Extrême-Orient.

Transporteurs de produits panamax

Le marché des transporteurs de produits panamax a été calme jusqu'en 2001 et s'est animé ensuite. La Chine, le Japon et la Corée du Sud sont en concurrence sur ce marché et depuis quelques années, c'est cette dernière qui y exerce une influence déterminante.

La Chine a continué d'exercer dans ce secteur une influence déterminante sur les prix pendant la période considérée et les prix y sont tombés au cours des trois dernières années d'environ 1350 dollars par tbc à environ 1200 dollars. La Corée du Sud a réduit ses prix en 2001 et 2002 et sa part de marché s'est accrue d'autant au détriment des constructeurs chinois. Le Japon a également vu ses prix chuter en 2001 du fait de la concurrence avec la Chine et la Corée du Sud.

Transporteurs de produits chimiques

L'analyse des transporteurs de produits chimiques est rendue difficile par les variations des spécifications. Tous les enregistrements figurant dans la série de données n'indiquent pas le classement du navire par l'OMI. La majorité des navires dont le classement est indiqué appartiennent soit à la classe II, soit à la classe II/III. Pour un petit nombre, c'est la classe I/II qui est indiquée avec un prix d'autant plus élevé. Cette classe n'a été indiquée qu'en Pologne et dans l'UE, ce qui ne veut pas dire toutefois qu'elle ne comprend aucun des navires d'autres pays où aucune classe n'est indiquée. Même lorsque la classe est indiquée, aucune tendance d'évolution des prix ne se dégage clairement pour les différentes classes d'un même pays. Il n'a donc pas été possible, sur cette base, de pousser plus loin la subdivision.

Le Japon, la Corée du Sud et la Chine ont offert les prix les plus bas et depuis deux ans, la Chine semble exercer à cet égard l'influence déterminante. Les prix des navires sortant des chantiers de l'UE sont en général nettement plus élevés que ceux des navires construits en Extrême-Orient. Il n'est pas possible de préciser jusqu'à quel point ce prix plus élevé s'explique par des différences dans les spécifications.

Porte-conteneurs de collecte

La Chine, l'UE, la Corée du Sud et d'autres pays, notamment Singapour, Taiwan et la Pologne, sont les principaux concurrents sur ce marché.

La situation en matière de prix dans ce secteur est complexe et il est difficile de la décrire succinctement. La Corée du Sud a, en 1997 et 1998, ramené ses prix d'environ 1 700 dollars par tbc à environ 1 300 dollars. Les concurrents d'autres pays ont suivi cet exemple mais n'ont pu parvenir au niveau de prix atteint par la Corée du Sud. Lorsque les prix sud-coréens se sont accrus vers la fin de 1999 et en 2000, la Chine, l'UE et d'autres pays sont redevenus relativement compétitifs. Des baisses notables des prix intervenues en 2001 en Corée du Sud et dans d'autres pays, jusqu'en

dessous de 1200 dollars par tbc, n'ont pas été égalées par les constructeurs de la Chine et de l'UE. Les chantiers navals de l'UE perdent du terrain depuis 2001 du fait des majorations de prix.

Porte-conteneurs panamax

La Corée du Sud a dominé le marché avec, par intermittence, des commandes passées dans d'autres pays. Dans ce tableau le mot "autres" se rapporte à Taiwan et à la Pologne.

Les prix des chantiers sud-coréens sont tombés en 1998 d'environ 1500 dollars par tbc à environ 1300 dollars. Ils ont augmenté à nouveau en 2000 mais ont baissé assez régulièrement depuis cette date, jusqu'à rester à un niveau d'environ 1300 dollars par tbc en 2002 et 2003. Il y a eu une concurrence limitée d'autres chantiers au cours de cette période, d'autres pays semblant lutter pour rivaliser avec le niveau de prix fixé par les constructeurs navals sud-coréens.

Porte-conteneurs post-panamax

Comme pour les navires panamax, le marché est dominé par la Corée du Sud.

Tant la Chine que le Japon semblent avoir offert des prix destinés à sous-coter la Corée du Sud pour obtenir une part de marché mais ils n'ont eu qu'un succès limité.

LISTE DES PIÈCES

Pièce n° 158 des CE

Rapport de Price WaterhouseCoopers, juillet 2004

Note: Les pièces indiquées en caractères gras contiennent des renseignements commerciaux confidentiels.

ANNEXE G-4

RÉPONSES ET OBSERVATIONS DE LA CORÉE AU SUJET DES QUESTIONS POSÉES PAR LES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES ET PAR LE GROUPE SPÉCIAL

(2 juillet 2004)

RÉPONSES DE LA CORÉE AUX QUESTIONS POSÉES PAR LES COMMUNAUTÉS
EUROPÉENNES À LA CORÉE APRÈS LA DEUXIÈME RÉUNION DU GROUPE SPÉCIAL

1. Question

Au paragraphe 69 de sa déclaration orale, la Corée déclare que les fonds publics constituent moins de 3 pour cent du total des besoins de financement.

- a) **Veillez expliquer ce que cela signifie. N'est-il pas vrai que la KEXIM a reçu des injections de capitaux chaque année entre 1997 et 2001?**

Réponse

L'expression "moins de 3 pour cent" figurant dans la déclaration orale renvoie au rapport entre l'encours des emprunts réalisés auprès des pouvoirs publics coréens et l'encours total des emprunts de la KEXIM en 2002. Plus précisément, les emprunts réalisés par la KEXIM auprès des pouvoirs publics à la fin 2002 représentaient [RCC: omis dans la version publique] du total des emprunts. Les pourcentages des emprunts réalisés auprès des pouvoirs publics coréens n'ont cessé de diminuer comme indiqué au tableau ci-après. [RCC: omis dans la version publique]

La question est distincte de celle du capital versé. Les CE mélangent pommes et oranges.

- b) **Veillez expliquer la déclaration figurant dans l'avis de Moody d'août 2002 (pièce n° 120 des CE):**

La notation A3 pour les créances privilégiées et la notation Prime-2 pour les emprunts à court terme émis par la KEXIM reflètent le fait que la KEXIM appartient à l'État et que les pouvoirs publics doivent au titre de la Loi KEXIM couvrir les pertes annuelles de la banque excédant ses réserves

Détenue à 100 pour cent par l'État coréen, la KEXIM a émis des titres représentatifs de créances qui ont la même note d'investissement A3 qu'une obligation publique.

Réponse

La Corée ne spéculera pas sur l'avis de Moody. Les CE auraient pu demander un complément d'explication à Moody en temps opportun si elles l'avaient souhaité. Comme la Corée l'a dit, la KEXIM ne bénéficie pas pour emprunter d'une garantie d'État.

Pourquoi la KEXIM aurait-elle besoin d'emprunter aux pouvoirs publics dans ces conditions?

Réponse

La KEXIM emprunte des fonds parce que c'est un établissement financier indépendant des pouvoirs publics. L'article 19 de la Loi KEXIM permet expressément à la KEXIM d'emprunter ces fonds aux pouvoirs publics coréens et étrangers, à des organisations financières internationales ainsi qu'à des établissements financiers commerciaux. Comme tout autre établissement financier, la KEXIM emprunte auprès de sources diverses.

- c) **Veillez commenter la page 14 de la brochure de la KEXIM (pièce n° 97 des CE) indiquant que les pouvoirs publics étaient la principale source de financement de la KEXIM au cours de la période 1998-2000 (42,1 pour cent en 1998, 45,6 pour cent en 1999 et 47,1 pour cent en 2000). Comment concilier cela avec la déclaration faite au paragraphe 69 de la déclaration orale selon laquelle la part des fonds publics est inférieure à 3 pour cent?**

Réponse

Les pourcentages indiqués dans la brochure de la KEXIM représentent le rapport entre les emprunts réalisés auprès des secteurs publics et le total des emprunts de la KEXIM pour les différentes années. Les secteurs publics comprennent les pouvoirs publics coréens et des organisations financières internationales telles que la BIRD. Par exemple, 47,1 pour cent en 2000 correspond au pourcentage des emprunts réalisés auprès de [RCC: omis dans la version publique] par rapport au total des emprunts de la KEXIM.

- d) **Veillez expliquer la déclaration figurant à la page 3 de la brochure de la KEXIM selon laquelle "les pouvoirs publics fourniront des fonds pour couvrir toute perte nette excédant les réserves de la banque, ce qui implique un soutien préalable et suffisant".**

Réponse

La déclaration ne fait que répéter l'article 37 de la Loi KEXIM qui dispose que les pouvoirs publics coréens doivent, en tant que principal actionnaire, couvrir les pertes nettes excédant les réserves. Elle sert simplement à indiquer qu'il est peu probable que la KEXIM fasse faillite. C'est une caractéristique de toutes les entreprises qui appartiennent à l'État, qu'il s'agisse d'établissements financiers ou autres, dans tous les États Membres. Cependant, la KEXIM n'a jamais enregistré de pertes depuis sa création.

- e) **Veillez expliquer la déclaration (page 4) selon laquelle les "injections continues de capitaux [par les pouvoirs publics] confirment que la KEXIM est une véritable entité souveraine".**

Réponse

Là encore, cela décrit la participation des pouvoirs publics coréens aux augmentations de capital de la KEXIM. La KEXIM a augmenté son capital en 1998, 1999 et 2000 pour se conformer aux prescriptions de la BRI. Quant aux détails des augmentations de capital de la KEXIM, veuillez vous référer à la réponse 1.1 11) de la Corée aux questions posées au titre de l'annexe V. Le fait que la KEXIM appartient à l'État n'est pas contesté.

2. Question

Au paragraphe 106 de sa déclaration orale, la Corée indique que la rentabilité de l'investissement des banques nationales coréennes était de moins 17,2 pour cent pendant cette période critique. Veuillez confirmer que la période critique en question est la période 1997-2001 et que la Corée n'a pas inclus la Banque coréenne de développement et la Banque industrielle de Corée dans ce calcul.

Réponse

Comme l'a expliqué la Corée au cours de la deuxième réunion de fond, la période concernée est la période 1997-2001 et le calcul de la rentabilité de l'investissement ne tient pas compte de la Banque coréenne de développement et de la Banque industrielle de Corée.

3. Question

La Corée a raison de dire que l'un des éléments clés dans le présent différend est la relation entre la Corée et le FMI et la mesure dans laquelle les fonds accordés dans le cadre du renflouement peuvent être soustraits aux disciplines SMC. La Corée pourrait-elle expliquer pourquoi la Lettre d'intention entre la Corée et le FMI contenait la déclaration suivante:

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 (Fonds de gestion des actifs non productifs) ou d'injections de capitaux ou 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.¹

Pourquoi cette déclaration a-t-elle été répétée dans toutes les Lettres d'intention suivantes adressées au FMI jusqu'en juillet 2000?²

Réponse

La déclaration ci-dessus figurant dans la Lettre d'intention y a été incorporée à l'initiative du FMI. En fait, les dispositions de la Lettre d'intention demandaient aux pouvoirs publics coréens de faire ou de s'abstenir de faire quelque chose qui avait été proposé par le FMI. En tant qu'emprunteur au titre de l'accord de confirmation du FMI, la Corée était tenue d'accepter dans la plupart des cas les propositions du FMI.

Ce que le FMI tentait de faire par la disposition précitée figurant dans la Lettre d'intention était de rétablir la solidité du secteur financier coréen. Pour atteindre cet objectif, le FMI pensait que les banques devraient encourager la restructuration d'entreprises car il était essentiel de les désengager vis-à-vis des entreprises (*voir* la pièce n° 2 de la Corée, Carl-Johan Lindgren *et al*, Financial Sector Crisis and Restructuring – Lessons from Asia (Étude spéciale n° 188 de la série "Occasional Paper", 1999), page 76).

La déclaration de la Lettre d'intention citée plus haut dit des banques qu'elles "s'acquittent de leur rôle dans le processus de restructuration du secteur des entreprises." C'est là une déclaration très

¹ Lettre d'intention et Aide-mémoire sur la politique économique de la Corée, 13 novembre 1998 (pièce n° 36 des CE) et annexe à la Lettre d'intention et à l'Aide-mémoire sur la politique économique de la Corée, 13 novembre 1998, page 7 (pièce n° 117 des CE).

² Voir par exemple la Lettre d'intention et l'Aide-mémoire sur la politique économique de la Corée, 24 novembre 1999, page 6; la Lettre d'intention et l'Aide-mémoire sur la politique économique de la Corée pour 2000, 12 juillet 2000, page 7 (pièce n° 36 des CE).

générale. En fait, l'expression "restructuration du secteur des entreprises", telle qu'elle est utilisée dans la Lettre d'intention, était une expression générique qui couvrait divers objectifs, y compris, sans s'y limiter, la réduction des garanties croisées, l'amélioration du gouvernement d'entreprise, le renforcement du rôle de la Commission des pratiques commerciales loyales pour faire appliquer les lois antitrust et le renforcement du cadre juridique concernant les droits des créanciers en améliorant les procédures d'insolvabilité.³ En outre, comme l'ont démontré ces Lettres d'intention, le contenu précis et les principaux éléments de la restructuration du secteur des entreprises n'ont pas arrêté d'évoluer.

Malgré toutes ces ambiguïtés, cependant, les Lettres d'intention énonçaient certaines règles que les pouvoirs publics coréens et les banques devaient respecter en liaison avec cette restructuration du secteur des entreprises. Premièrement, "[p]our renforcer la discipline du marché, les dispositions relatives à la faillite d'après la législation coréenne pourront être appliquées sans l'intervention des pouvoirs publics. Aucun soutien subventionné ou privilège fiscal ne sera accordé par les pouvoirs publics pour renflouer des entreprises individuelles" (pièce n° 36 des CE, 3 décembre 1997, Lettre d'intention, paragraphe 35).

Deuxièmement, "[t]oute restructuration d'entreprise devrait être volontaire (c'est-à-dire qu'elle ne devrait pas être ordonnée par les pouvoirs publics) et devrait être axée sur le marché; et les fonds publics ne seront pas utilisés pour renflouer des entreprises" (pièce n° 36 des CE, Lettre d'intention du 2 mai 1998, section concernant le gouvernement d'entreprise et la restructuration des entreprises).

Ainsi, même si les Lettres d'intention n'indiquaient pas clairement quels étaient selon elles les "rôles" dont les banques coréennes devaient s'acquitter en liaison avec la restructuration du secteur des entreprises, elles précisaient clairement que ces "rôles" devaient être assurés par les banques. Il n'avait en aucun cas été ordonné aux banques de renflouer les entreprises et d'agir contrairement aux principes du marché. À cet égard, l'allégation des CE tendant à prouver le contraire est réfutée par les Lettres d'intention en tant que telle.

Comme la Corée l'a fait observer, le FMI estimait apparemment inquiétant l'exemple de certains autres pays connaissant une situation financière difficile et où les banques n'étaient pas intervenues rapidement pour éliminer les prêts douteux, gardant au lieu de cela sur leurs livres des prêts non restructurés. Les résultats ont parfois été défavorables. Le FMI a indiqué clairement qu'il souhaitait voir une restructuration rapide et fondée sur le marché des prêts irrécouvrables. Il a plusieurs fois indiqué clairement aux CE qu'il considérait que les banques coréennes réussissaient assez bien à obtenir de ce processus des résultats fondés sur le marché.

4. Question

Paragraphe 209 de la déclaration orale de la Corée: Si les allègements fiscaux prévus à l'article 45-2 de la Loi relative à l'impôt sur les sociétés qui sont visés n'étaient pas censés s'appliquer uniquement à la renégociation de la dette de Daewoo, pourquoi ont-ils été introduits en liaison avec cette renégociation et accordés pour seulement trois mois – suffisamment de temps pour permettre à Daewoo de s'en prévaloir? Comment les autres entreprises ont-elles pu en bénéficier? Sont-ils encore en vigueur?

³ Voir la pièce n° 34 des CE, par exemple la Lettre d'intention du 24 juillet 1998 (World Bank SALII, Policy Matrix on Corporate Restructuring), la Lettre d'intention du 10 mars 1999 (section concernant la restructuration des entreprises), la Lettre d'intention du 24 novembre 1999 (World Bank CFSRL – Policy Matrix II. Corporate Sector Reform).

Réponse

L'article 45-2 de la Loi STTCL était censé étendre la disposition fiscale aux entreprises dont la dette était renégociée ainsi qu'aux entreprises faisant l'objet d'une réorganisation. Lorsque la loi a été discutée à l'Assemblée nationale, toutes les entreprises susceptibles d'être concernées étaient intéressées et attendaient que la loi soit promulguée. La loi a un vaste champ d'application pour ce qui est des entreprises concernées.

La loi a été reconduite deux fois de sorte que les renégociations de la dette et réorganisations d'entreprises menées jusqu'à la fin 2002 pouvaient être couvertes. Il est normal en Corée d'adopter les lois fiscales sur une base annuelle. Ni les tribunaux ni l'administration fiscale n'ont gardé de dossiers permettant d'identifier les entreprises qui ont eu recours à cette disposition fiscale.

5. Question

Paragraphe 291 de la déclaration orale de la Corée: La Corée convient-elle que les pièces n° 113 et 114 de la Corée n'ont pas trait à l'affaire Hamburg Süd/MOCIE à laquelle il est fait référence?

Le navire faisant l'objet de l'offre de DSME (pièce n° 114 de la Corée) est un porte-conteneurs de 5 600 EVP (Réf. n° BPT-HAM-101-001) d'un prix de 53 millions de dollars tandis que la lettre adressée par le MOCIE à DSME et SHI (pièce n° 112 de la Corée) concernait un porte-conteneurs de 4 100 EVP (Réf. n° HAM-100-001) d'un prix contractuel de 58 millions de dollars. La pièce n° 113 de la Corée mentionne aussi un navire d'un prix de 53 millions de dollars, avec des modalités de paiement différentes de celles qui figurent dans la lettre du MOCIE.

Réponse

La Corée confirme une fois encore que les pièces n° 113 et 114 de la Corée portent bien l'une et l'autre sur le contrat relatif au porte-conteneurs de Hamburg Süd.

Les CE ne tiennent pas compte du fait que le secteur de la construction navale utilise deux unités pour mesurer la capacité de charge des porte-conteneurs, à savoir l'EVP et la valeur EVP "homogénéisée 14 tonnes".⁴ C'est ce qui explique les descriptions apparemment différentes figurant dans la lettre du MOCIE (pièce n° 112 de la Corée) et dans l'offre de DSME (pièce n° 114 de la Corée) qui désignent néanmoins le même navire. Dans l'affaire Hamburg Süd, l'acheteur a au départ précisé que le porte-conteneurs avait une capacité de 5600 EVP en utilisant la première méthode. Mais à un stade ultérieur des négociations, il a commencé à utiliser la deuxième méthode, c'est-à-dire la valeur EVP homogénéisée 14 tonnes, convertissant ainsi la capacité en 4 100 EVP. C'est la raison pour laquelle l'offre initiale de DSME mentionnait un porte-conteneurs de 5 600 EVP tandis que la lettre du MOCIE parlait de 4 100 EVP, citant le chiffre indiqué dans le contrat final. Par conséquent, la Corée confirme à nouveau que les pièces n° 113 et 114 de la Corée traitent du même projet Hamburg Süd que celui auquel les CE font référence dans le présente procédure.

⁴ L'unité EVP – équivalent vingt pieds – mesure la capacité d'un navire d'accueillir des conteneurs. L'exactitude de cette mesure dépend de la méthode de calcul, c'est-à-dire si l'on tient compte de la capacité du navire pour les conteneurs chargés uniquement et si la capacité de port en lourd permet un plein chargement de conteneurs. Le secteur a donc élaboré une mesure (connue sous le nom de valeur EVP "homogénéisée 14 tonnes") qui correspond au port en lourd (charge utile) du porte-conteneurs divisé par 14. Cela donne le nombre de conteneurs (un conteneur standard = 1 EVP) qu'un navire peut transporter dans les limites de la capacité de port en lourd si chacun d'eux pèse 14 tonnes. Ce chiffre peut s'écarter sensiblement des valeurs en EVP pour certains navires. Cette valeur représente une "capacité de conteneurs nominale" calculée sur une base standard.

En outre, "HAM-100-001" et "BPT-HAM-101-001" n'étaient que des numéros de référence correspondant aux spécifications du navire concerné. DSME a au départ utilisé le numéro de référence "BPT-HAM-101-001" pour renvoyer à une "ébauche de spécification". Mais à mesure que les spécifications ont été finalisées à l'issue des négociations avec Hamburd Süd, DSME a attribué comme numéro de référence final "HAM-100-001". Cependant, ces numéros renvoyaient au même projet. Le fait de désigner des numéros de référence de spécification différents aux différents stades du processus de négociation est une pratique courante dans le secteur de la construction navale. Une telle pratique s'explique par le fait que les constructeurs navals et les acheteurs doivent pouvoir repérer les accords conclus à différents niveaux tout simplement par suite de la longueur des négociations concernant les contrats dans le secteur de la construction navale.

En outre, comme les CE le savent bien, il n'est pas rare qu'un chantier naval fasse des offres de prix différentes en fonction des modalités de paiement que l'acheteur finira par choisir. Comme indiqué clairement dans la pièce n° 114 de la Corée, DSME a fait deux offres de prix différentes sur la base de modalités de paiement différentes. Ainsi, une offre de 53 millions de dollars a été faite sur la base de modalités de paiement prévoyant des versements concentrés en début de contrat, 90 pour cent du prix étant réglé au moment de la signature du contrat et 10 pour cent au moment de la livraison du navire. En même temps et dans la même offre écrite, un prix de 58 millions de dollars a aussi été offert sur la base de modalités de paiement prévoyant des versements concentrés en fin de contrat, c'est-à-dire 10 pour cent au moment de la signature du contrat, 10 pour cent six mois après la signature, 10 pour cent à la pose de la quille, 10 pour cent à la mise à flot et 60 pour cent à la livraison. DSME a fait cette offre verbalement au courtier (Water J. Hinneberg) le 30 août 2002 puis l'a confirmée en envoyant une offre écrite (pièce n° 114 de la Corée) le 2 septembre 2002. Le prix offert, qui était de 53 millions de dollars, indiqué dans la lettre du courtier (pièce n° 113 de la Corée) s'entendait du prix avec versements concentrés en début de contrat offert par DSME, qui équivalait à 58 millions de dollars sur la base de versements concentrés en fin de contrat.

Comme l'a déclaré la Corée dans sa déclaration orale et dans sa réponse à la question des CE lors de la deuxième réunion de fond, l'acheteur, Hamburg Süd, a de manière déraisonnable obligé DSME à ramener le prix de l'offre au niveau de 55 millions de dollars sur la base de versements concentrés en fin de contrat, ce qui correspond au prix offert par un chantier naval européen, Odense (pièce n° 88 des CE). À ce moment-là, les chantiers navals coréens, DSME et Samsung avaient déjà fait des offres de prix à 58 millions de dollars.

La Corée admet-elle que le MOCIE est intervenu et a demandé à Daewoo d'augmenter le prix de 3 millions de dollars, ce que confirment les termes sans ambiguïté de la pièce n° 112 de la Corée? N'y a-t-il pas contradiction avec ce que la Corée a dit dans sa réponse à la question n° 82 du Groupe spécial où vous déclarez que le MOCIE ne se préoccupait pas du niveau du prix?

Réponse

De l'avis de la Corée, il n'y a aucune différence entre les termes de la pièce n° 112 de la Corée et la réponse à la question n° 82. Il ressort clairement des deux que le MOCIE ne se préoccupait pas du niveau des prix en tant que tels mais du comportement anticompetitif.

6. Question

En ce qui concerne le paragraphe 292 de la déclaration orale de la Corée, expliquez à quel navire de 10 millions de dollars vous vous référez et à quelle allusion des CE cela répond.

Réponse

Comme expliqué par la Corée lors de la deuxième réunion de fond ainsi que dans le texte final de sa déclaration orale déposée le 14 juin 2004, cela renvoie au paragraphe 331 de la deuxième communication écrite des CE.

RÉPONSES DE LA CORÉE AUX QUESTIONS POSÉES PAR LE GROUPE SPÉCIAL À LA DEUXIÈME RÉUNION ET OBSERVATIONS DE LA CORÉE CONCERNANT CERTAINES QUESTIONS ADRESSÉES PAR LE GROUPE SPÉCIAL AUX COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

I. QUESTION À LA CORÉE

A. RÉGIME JURIDIQUE DE LA KEXIM

103. Quel est le fondement juridique précis de l'affirmation de la Corée (figurant au paragraphe 99 de sa communication à titre de réfutation) selon laquelle la KEXIM est explicitement tenue par la loi de mener ses activités compte tenu du marché?

Réponse

La Corée estime que les critères suivants doivent être examinés lorsque l'on détermine si un établissement financier mène ses activités compte tenu du marché: i) point de savoir s'il évalue de façon appropriée les risques de crédit liés à l'emprunteur; ii) point de savoir s'il applique des taux d'intérêt ou des primes de garantie correspondant à la cote de crédit de l'emprunteur/demandeur; iii) point de savoir s'il tient compte de la situation du marché quand il fixe les taux d'intérêt/primes; iv) point de savoir s'il gère convenablement les risques associés aux transactions de la KEXIM et v) point de savoir comment il assure une gestion saine.

i) Évaluation des risques de crédit liés à l'emprunteur

Déjà pendant la période précédant 2000, la KEXIM a comparé les cotes de crédit établies par des organismes de notation extérieurs, et pour chaque emprunteur (demandeur) donné, elle a utilisé la cote de crédit la plus faible attribuée à cet emprunteur (demandeur). En fait, pour gérer de façon efficace les risques de crédit, la KEXIM avait établi dès 1998 le Comité de gestion des risques afin d'élaborer des politiques et des lignes directrices (par exemple le Règlement sur l'évaluation des cotes de crédit) concernant la gestion des risques par la KEXIM. En outre, le Département de la gestion des risques et le Bureau de l'évaluation du crédit ont été établis sous les auspices du Comité afin de mettre en œuvre et d'administrer les politiques et les lignes directrices adoptées par le Comité. Ces deux départements agissent indépendamment des départements financiers afin d'assurer une gestion des risques transparente et effective.

À partir de 2000, comme cela est indiqué dans la pièce n° 91 de la Corée, la KEXIM a mis en œuvre son propre système d'établissement de cotes de crédit conformément aux recommandations de la Banque des règlements internationaux (dans le cadre de Bâle II) et du Service de surveillance financière de la Corée et évalue depuis lors les cotes de crédit des emprunteurs (demandeurs) conformément à la politique de gestion améliorée des risques de crédit. Actuellement, la KEXIM classe les cotes de crédit en 14 catégories et évalue les cotes de crédit des emprunteurs (demandeurs) après avoir évalué cinq facteurs de risques de crédit (risque lié à la branche de production, risque lié à l'activité, risque lié à la gestion, risque financier et risque lié aux flux de liquidités futurs) associés aux emprunteurs/demandeurs. Pour plus de détails concernant le système d'établissement de cotes de crédit de la KEXIM, veuillez vous référer à la **pièce n° 117 de la Corée** (pièce jointe n° 1.1(24)-2) fournie par la Corée au titre de l'Annexe V) présentée ci-joint.

ii) Application de marges pour risque de crédit proportionnées aux cotes de crédit

Conformément aux articles 8, 14 et 25 des Lignes directrices sur les intérêts et les commissions (pièce n° 13 des CE), des marges pour risque de crédit doivent être ajoutées aux taux de base (qu'il s'agisse d'un taux d'intérêt pour les prêts ou d'une prime pour des garanties). Ces marges pour risque de crédit à ajouter varient en fonction de la cote de crédit des emprunteurs/demandeurs.

De ce fait, les taux d'intérêt globaux ou les primes globales appliqués aux emprunteurs/demandeurs peuvent être différents. Pour ce qui est de la structure des taux d'intérêt et des primes de garantie de la KEXIM, veuillez vous référer à la réponse n° 47 de la Corée aux questions posées par le Groupe spécial et aux pièces n° 12 et 14 de la Corée.

iii) Prise en compte de la situation du marché

Comme la Corée l'a indiqué en détail dans sa réponse n° 47 aux questions posées par le Groupe spécial, les taux de base pour les prêts de la KEXIM, qui sont déterminés conformément aux articles 10 et 11 des Lignes directrices sur les intérêts et les commissions de la KEXIM, sont en eux-mêmes conçus de manière à tenir compte d'une manière adéquate du niveau des taux d'intérêt pratiqués sur le marché financier à la date des prêts. En outre, les "taux d'ajustement en fonction du marché" qui doivent être appliqués conformément aux articles 14 et 25 des Lignes directrices garantissent aussi que les taux d'intérêt et les primes de garantie tiennent pleinement compte de la situation courante du marché (pour plus de détails concernant les taux d'ajustement en fonction du marché, veuillez vous référer à la réponse n° 57 de la Corée aux questions posées par le Groupe spécial).

iv) Gestion correcte des risques liés aux activités

Afin de gérer correctement les risques liés aux activités de la KEXIM, l'article 17-10 du Décret KEXIM (Décret d'application de la Loi KEXIM, pièce n° 11 des CE) exige que la KEXIM établisse et applique un système de contrôle des risques et actuellement, le Comité de gestion des risques susmentionné est responsable de ces tâches de contrôle des risques. Pour l'administration de ces tâches, le Comité a établi et mis en œuvre le Règlement sur la gestion des risques conformément auquel tous les risques associés aux activités de la KEXIM, y compris les risques de crédit, les risques liés aux marchés et le risque lié aux liquidités font l'objet d'une étroite surveillance. En outre, conformément à l'article 29 de la Loi KEXIM (pièce n° 10 des CE) et à l'article 17-10 du Décret KEXIM, la KEXIM a établi les normes et procédures régissant la conduite des activités (dont l'une est le manuel d'exploitation présenté dans le cadre du processus au titre de l'Annexe V en tant que pièce jointe n° 1.1(9)), qui doivent réduire les risques potentiels liés aux pratiques suivies par la KEXIM dans ses activités quotidiennes.

v) Garantie d'une gestion saine de la KEXIM

L'article 17-5 à 17-9 du Décret KEXIM établit spécifiquement des limitations et des restrictions aux pratiques de la KEXIM afin d'assurer une gestion saine de la KEXIM. Ces limitations et restrictions portent sur des plafonds relatifs à l'octroi de crédits, des restrictions aux activités d'investissement ou à la détention de valeurs et la liquidation d'actifs non commerciaux. Ces limitations et restrictions protègent la KEXIM contre des risques éventuels liés à ses activités. En outre, la KEXIM fait l'objet d'une supervision de la part de la Commission de surveillance financière ("FSC") ainsi que du Ministère des finances et de l'économie, conformément à l'article 39 de la Loi KEXIM et à l'article 17-12 et 17-13 du Décret KEXIM. Le Ministère et la FSC vérifient régulièrement le respect des limitations et restrictions mentionnées ci-dessus par la KEXIM. En outre, celle-ci est tenue de vérifier régulièrement la solidité de ses avoirs financiers et de maintenir un niveau approprié de réserves pour créances douteuses. La KEXIM est aussi tenue de suivre les règles de la FSC concernant le ratio de solvabilité conformément à la définition de la BRI et le ratio actif/passif en devises. Ces limitations, restrictions et prescriptions liées à une gestion saine correspondent et sont semblables à celles qui sont imposées aux autres banques commerciales conformément à la Loi sur les banques. La FSC peut donner à la KEXIM l'ordre de prendre les mesures nécessaires (équivalentes aux "promptes mesures correctives" de la FSC à l'encontre des autres banques commerciales) dans les cas où elle constate que la gestion de la KEXIM n'est pas suffisamment saine du fait qu'elle ne respecte pas les règles de la FSC (voir l'article 39 de la Loi KEXIM et l'article 17-13 du Décret KEXIM).

Prescription juridique imposant de mener les activités compte tenu du marché

Comme cela a été indiqué plus haut, la Loi KEXIM, le Décret et les autres règlements internes, qui peuvent être appelés collectivement le régime juridique de la KEXIM, visent à garantir que la KEXIM mène ses activités compte tenu du marché. En d'autres termes, les sauvegardes systémiques, qui sont toutes fondées sur le régime juridique de la KEXIM, donnent à celle-ci l'obligation et la possibilité de mener ses opérations compte tenu du marché. La Corée réaffirme que la KEXIM, depuis sa création, a continuellement réalisé des bénéfices d'exploitation (pour ces bénéfices, veuillez vous référer à la réponse n° 49 de la Corée aux questions posées par le Groupe spécial).

104. La Corée dit (en réponse à la question n° 53 du Groupe spécial) que l'article 24 de la Loi KEXIM aurait dû être abrogé et qu'en fait "la KEXIM envisageait de proposer que l'article 24 ... soit abrogé ou modifié". Veuillez donner des preuves ou des éléments de preuve (comptes rendus de réunions, par exemple) à l'appui de cette affirmation.

Réponse

La Corée présente la **pièce n° 118 de la Corée** qui prouve que la KEXIM envisageait déjà en 1999/2000 l'abrogation des dispositions de l'article 24 de la Loi KEXIM. Comme la Corée l'a expliqué dans sa réponse à la question n° 53 du Groupe spécial, la limitation du champ d'activité de la KEXIM avait déjà été éliminée par la modification de l'article 18 de la Loi KEXIM en 1998. Cette modification avait été adoptée afin de tenir compte pleinement et de façon appropriée des réalités du marché financier qui avaient sensiblement changé depuis l'adoption de la Loi KEXIM. Si cette modification autorisait officiellement la KEXIM à participer pleinement au marché financier, même auparavant, la KEXIM avait déjà été active sur le marché alors que d'autres banques commerciales y jouaient un rôle prédominant, créant ainsi une concurrence accrue. Jusqu'ici, ces dispositions n'ont pas été abrogées en raison des lourdes procédures législatives que suppose une telle modification. En pratique, compte tenu de l'article 18 de la Loi KEXIM et du fait qu'aucune restriction n'empêchait la KEXIM d'entrer en concurrence avec d'autres établissements financiers malgré l'article 24, la KEXIM n'a subi aucune contrainte due à la disposition anachronique relative à la "non-concurrence" figurant dans la Loi KEXIM. En outre, la Corée fait observer qu'elle a déjà fourni des éléments de preuve empiriques considérables indiquant l'existence d'une concurrence entre la KEXIM et les autres établissements financiers.

105. Jusqu'à quelle date l'article 24 a-t-il été appliqué et dans quels cas spécifiques? Veuillez expliquer et donner une description complète.

Réponse

Comme cela a déjà été indiqué, 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 qu'offrait la KEXIM. Il en a résulté une concurrence avec les autres établissements financiers dans la quasi-totalité des secteurs des services financiers de la KEXIM (pour les types de services financiers de la KEXIM, veuillez vous référer à la réponse de la Corée à la question n° 53 du Groupe spécial). La Corée réaffirme qu'aucune des dispositions pertinentes de la Loi KEXIM ne vise à empêcher les autres établissements financiers de participer à la fourniture des services financiers proposés par la KEXIM ni, inversement, à contraindre la KEXIM à sortir du marché dès que d'autres établissements financiers y entrent. Comme cela a été indiqué, 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, ce qui montre qu'il y avait une forte concurrence sur ce marché. La quasi-totalité des établissements financiers fournit des crédits pour investissement à l'étranger depuis que les restrictions concernant les opérations en devises ont été supprimées à la fin

des années 90. La KEXIM est aussi entrée en concurrence avec les autres établissements financiers dans le domaine du crédit à l'importation. Ayant fourni de tels services financiers, la KEXIM n'a jamais été sanctionnée par les autorités de surveillance ni attaquée par d'autres établissements financiers commerciaux invoquant l'existence de l'article 24 de la Loi KEXIM.

106. Au paragraphe 45 de la deuxième déclaration orale de la Corée, celle-ci fait valoir que si les prêts sont fournis à des conditions commerciales, l'organisme de prêt n'est pas un organisme public. Ce raisonnement s'appliquerait-il dans le cas où le Ministère des finances a pour pratique générale d'accorder des prêts sur une base commerciale? En d'autres termes, cela signifierait-il que le Ministère des finances est un organisme privé (ou en tout état de cause n'est pas un organisme public)? L'analyse serait-elle la même si un jour, exceptionnellement, le Ministre des finances donnait pour instruction à ses employés d'accorder un prêt à la société d'un de ses amis au tiers du taux du marché? Ce prêt constituerait-il une contribution financière? Dans l'affirmative ou la négative, pour quelles raisons?

Réponse

La Corée a indiqué au paragraphe 24 de sa déclaration orale qu'elle estimait qu'il y avait trois catégories distinctes: 1) les organes gouvernementaux; 2) les organismes publics; et 3) les organismes privés. Elle a cité le Ministère des finances comme exemple d'organe gouvernemental qui serait inclus dans la catégorie 1). En revanche, en ce qui concerne les entités paraétatiques qui ne sont pas des organes gouvernementaux, conformément aux dispositions conventionnelles ainsi qu'aux indications en matière d'interprétation données par les Articles sur la responsabilité de l'État et commentaires, elles ne sont pas considérées *prima facie* comme agissant dans l'exercice du pouvoir gouvernemental.

Le paragraphe 45 ne faisait pas référence à un organe gouvernemental mais à une situation dans laquelle intervenait une entité paraétatique ou appartenant à l'État. Les CE n'ont jamais allégué que l'une quelconque des banques en question était un organe gouvernemental mais seulement qu'il s'agissait d'organismes publics. Ainsi, la deuxième moitié de la question ne s'applique pas réellement dans le contexte du Ministère des finances. D'un autre côté, si une entité paraétatique exécutait un programme commercial (et par conséquent n'était pas considérée comme un organisme public), le type d'intervention mentionné dans la question pourrait constituer, selon les faits, une charge confiée à l'entité paraétatique en tant qu'organisme privé. Comme la Corée l'a indiqué aux paragraphes 43 et 44, le texte de l'Accord ne présente aucune lacune; la différence tient au type de preuve qu'il faut présenter selon qu'il s'agit d'un organisme privé ou d'un organisme public. L'absence totale d'éléments de preuve concernant une action de charger ou d'ordonner a contraint les CE de tenter d'élaborer une définition nouvelle et de très large portée d'un "organisme public".

107. Au paragraphe 56 de la deuxième déclaration orale de la Corée, celle-ci déclare que le financement dit des "guichets commerciaux" n'entre pas dans le champ d'application de l'Arrangement sur les crédits à l'exportation de l'OCDE. La Corée fait-elle valoir par là qu'un tel financement n'entre pas dans le champ d'application de l'Accord SMC? Dans l'affirmative, est-ce parce que la Corée estime qu'un tel financement ne constitue pas une contribution financière? Veuillez expliquer votre raisonnement.

Réponse

La description donnée par le Groupe spécial des observations faites par la Corée au paragraphe 56 est peut-être un peu trop catégorique. La Corée a utilisé à dessein une construction grammaticale passive: "Ces activités sont considérées comme des activités commerciales fondées sur le marché, entrant en concurrence avec celles d'autres banques". Cette construction a été utilisée parce que, en raison du manque de communication de renseignements, ce qui est inclus dans la notion

de "guichets commerciaux" fait intervenir une certaine part d'autodéfinition. Toutefois, quoi qu'il y soit inclus en pratique, la Corée estime que cette notion établit une distinction valable.

Pour répondre à la question du Groupe spécial, il faut une fois encore se référer aux différentes catégories d'entités mentionnées dans la réponse à la question précédente. Par conséquent, si un organe gouvernemental offre le financement, celui-ci peut être une subvention selon qu'il y a ou non un avantage. D'un autre côté, si le financement est offert dans le cadre d'un *programme commercial* par une entité paraétatique, on peut présumer qu'il n'est pas "gouvernemental" et ne serait donc pas considéré comme une contribution financière des pouvoirs publics à moins qu'il ne soit spécifiquement démontré qu'il s'agit bien d'une telle contribution. Il y a ici deux points à noter. Premièrement, la question de savoir s'il s'agit ou non d'un programme commercial est un point qu'il appartient au plaignant d'établir initialement. Alléguer simplement que le programme n'est pas commercial parce que l'entité appartient à l'État, comme le font les CE, revient à fondre deux étapes analytiques distinctes en une seule. Deuxièmement, comme cela a aussi été indiqué, même si le programme global est exécuté sur une base commerciale et, par conséquent, l'entité n'est pas considérée comme un organisme public aux fins d'un différend, le plaignant a toujours la possibilité de démontrer qu'il y avait action de charger ou d'ordonner de la part des pouvoirs publics dans un cas particulier. Naturellement, les CE ont été incapables de le faire (parce que les éléments de preuve n'existent pas), raison pour laquelle elles s'efforcent de construire toute leur thèse sur le fait de l'appartenance à l'État.

B. SUBVENTIONS ANTÉRIEURES

108. La Corée a présenté différentes observations au sujet des allégations des CE concernant les subventions dites "antérieures". En particulier, elle a fait référence à cette question dans sa réponse à la question n° 83 du Groupe spécial et aux paragraphes 62, 63 et 93 de sa deuxième déclaration orale. Nous croyons comprendre que la Corée ne demande pas de décision selon laquelle il est interdit aux CE de contester des subventions "antérieures". Cela est-il correct? Dans la négative, pour quelles raisons?

Réponse

Il est correct de dire que la Corée ne présente pas d'argument général selon lequel les CE ne peuvent pas en principe contester des subventions antérieures alléguées. Toutefois, pour être clair, cette question présente deux aspects différents selon que l'on fait référence à la Partie II ou à la Partie III de l'*Accord SMC*. Les allégations de subventionnement prohibé sont beaucoup plus de la nature des affaires "types" de règlement des différends portées devant le GATT/l'OMC, dans lesquelles il est généralement considéré que le plaignant a un droit général de demander une décision concernant l'imposition d'une mesure par un autre Membre qu'il juge incompatible avec les obligations conventionnelles de cet autre Membre. Il peut naturellement arriver qu'une telle décision ne présente qu'un intérêt historique si, en fait, le défendeur ne met plus en œuvre les mesures qui sont incompatibles avec ses obligations. Cela serait le cas s'il n'y avait plus d'avantages conférés au sens de l'article 1.1 b) de l'*Accord SMC*. Naturellement, il se pose la question de savoir quel serait le sens d'une telle décision ou recommandation de l'ORD, tendant à ce qu'un Membre retire la subvention, comme il est demandé à l'article 4.7, si en fait il n'y a plus de subvention. Compte tenu de ce point, le Groupe spécial doit se demander, vu l'ensemble du contexte de la Partie II de l'*Accord SMC*, s'il considère qu'il y a effectivement des subventions prohibées qui sont accordées actuellement.

Au sujet des allégations d'effets défavorables formulées au titre de la Partie III, le Groupe spécial doit reconnaître le caractère *sui generis* de son examen à cet égard. Dans aucun autre domaine du règlement des différends de l'OMC, un plaignant ne doit démontrer qu'une mesure a causé des effets défavorables. En d'autres termes, les subventions sont jugées illégales seulement si elles causent des effets défavorables. En outre, l'article 7.8 dispose qu'elles sont illégales uniquement *dans la limite* d'un tel effet défavorable. Ainsi, il existe la situation exceptionnelle d'une mesure qui est

seulement "partiellement" incompatible avec les obligations d'un Membre dans le cadre de l'OMC. On peut supposer qu'en déterminant si les subventions alléguées en question ont causé des effets défavorables, un groupe spécial examinera l'existence de tels effets allégués pendant un certain laps de temps. Il est évident que dans tout examen du type de ceux qui portent sur l'existence d'un dommage, la période la plus récente est la plus pertinente. Ainsi, la valeur probante d'éléments de preuve indiquant un subventionnement pendant des périodes plus anciennes est très douteuse si les éléments de preuve montrent qu'il n'y a pas eu de subventionnement ni d'effets défavorables pendant la période la plus récente. Ainsi, la question ne concerne pas l'existence d'un obstacle juridique empêchant l'examen de périodes plus anciennes; elle concerne plutôt la pertinence et la valeur probante de tels éléments de preuve. Compte tenu des prescriptions imposant une démonstration d'effets défavorables effectifs et étant donné que les subventions ne sont illégales que dans la limite des effets causés, un groupe spécial devrait expliquer en détail pourquoi il estime qu'une subvention ne causant plus d'effets défavorables pourrait donner lieu à une action. Ainsi, la Corée ne dit pas que les éléments de preuve concernant une période passée ne sont pas pertinents pour analyser les tendances qui ont conduit aux effets défavorables actuels; ils peuvent avoir une incidence sur l'analyse globale. Toutefois, dans le cas où les éléments de preuve montrent que de tels effets défavorables ne sont plus causés ou qu'il n'y a plus de subvention, on voit mal sur quelle base s'appuierait une telle détermination.

C. APRG/PSL

109. La Corée fait valoir, au paragraphe 80 de sa deuxième déclaration orale, que les fournisseurs étrangers d'APRG incluent une marge pour risque propre au pays dans le cas des APRG accordées aux chantiers navals coréens, ce qui explique que les taux pratiqués par les fournisseurs étrangers d'APRG soient plus élevés que ceux qui sont pratiqués par la KEXIM. La KEXIM n'aurait-elle pas dû appliquer une marge semblable ou n'aurait-elle pas dû tenir compte d'une autre façon du facteur risque que comportait l'investissement en Corée? Veuillez expliquer. Pourquoi les fournisseurs étrangers d'APRG, y compris ceux qui sont basés en Corée (voir la pièce n° 87 de la Corée, page 5, qui indique que les banques étrangères A et B accordent toutes deux des APRG par l'intermédiaire de leurs succursales coréennes) prendraient-ils davantage de risques en investissant en Corée que les banques coréennes?

Réponse

Comme cela a été indiqué en détail dans les pièces n° 84 à 87 de la Corée et mentionné par la Corée à la deuxième réunion de fond, la prime de risque pays (ou la marge pour risque pays) doit être appliquée aux transactions financières entre sociétés établies dans différents pays. En général, le terme "risque pays" désigne le risque que la situation et les événements économiques, sociaux et politiques dans un pays étranger puissent avoir des incidences défavorables sur les intérêts financiers d'un établissement. Sur les marchés financiers, le facteur risque pays n'est pas considéré comme s'appliquant aux risques liés aux transactions entre parties établies dans le même pays. En pareil cas, les prêteurs ou les bailleurs de fonds s'intéressent plutôt aux risques de crédit généraux associés à l'autre partie.

Pour aider le Groupe spécial à mieux comprendre et à des fins d'illustration, la Corée présente les éléments du risque pays recensés dans l'Arrangement de l'OCDE sur les crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public (voir l'article 24 a) de l'Arrangement de l'OCDE). Ces éléments sont les suivants:

- un moratoire général des remboursements décrété par le gouvernement du pays de l'acheteur/de l'emprunteur/du garant ou par l'organisme national par l'intermédiaire duquel le remboursement est effectué;

- des événements politiques et/ou des difficultés économiques survenant hors du pays du participant auteur de la notification ou des mesures législatives/administratives prises hors du pays du participant auteur de la notification et qui empêchent ou retardent le transfert de fonds effectué en vertu du crédit;
- des dispositions légales adoptées dans le pays de l'acheteur/de l'emprunteur spécifiant que les remboursements effectués en monnaie locale valent acquittement de la dette, bien que, par suite de fluctuations des taux de change, ces remboursements, une fois convertis dans la monnaie du crédit, ne correspondent plus au montant de la dette à la date du transfert des fonds;
- toute autre mesure ou décision du gouvernement d'un pays étranger qui empêche le remboursement en vertu d'un crédit; et
- des cas de force majeure survenant hors du pays du participant auteur de la notification, à savoir conflits armés (y compris guerres civiles), expropriations, révolutions, émeutes, troubles civils, cyclones, inondations, séismes, éruptions volcaniques, raz de marée et accidents nucléaires.

Quand la KEXIM accorde des APRG à des chantiers navals coréens, les transactions sont effectuées entre parties dans le même pays d'établissement et il n'est donc pas nécessaire que la KEXIM envisage un "risque pays". La KEXIM examine plutôt, comme cela a été expliqué dans la réponse n° 103 ci-dessus, les risques de crédit généraux associés au demandeur en prenant en compte tous les risques pertinents tels que le risque lié à la branche de production, le risque lié aux activités, le risque lié à la gestion, le risque financier et le risque lié aux flux de liquidités futurs associés au demandeur. Contrairement à la KEXIM, après avoir pris en compte les risques habituels, les fournisseurs étrangers d'APRG doivent tenir compte d'un risque d'une dimension différente, c'est-à-dire le risque pays, puisqu'ils sont situés en dehors de la Corée. Malgré le risque additionnel, les fournisseurs étrangers ont accordé des APRG aux chantiers navals coréens quand ils ont été invités à le faire par les acheteurs et ont, en fait, obtenu des primes de garantie élevées.

En outre, les succursales coréennes de fournisseurs étrangers d'APRG ont besoin de prendre en considération un tel risque pays car ce sont les fournisseurs étrangers eux-mêmes, et non leurs succursales, qui auront l'obligation juridique ultime (comme cela ressort clairement de l'application de la loi) de rembourser le paiement anticipé à l'acheteur des navires en cas de défaut contractuel d'un constructeur naval coréen. En conséquence, les risques pays ont été pris en compte dans les primes fixées pour les garanties accordées par des succursales coréennes de fournisseurs étrangers d'APRG.

110. Veuillez commenter l'affirmation des CE (figurant au paragraphe 107 de leur deuxième communication écrite) selon laquelle la Corée n'a pas indiqué en détail les taux de cinq des APRG accordées pour Samsung par des banques commerciales en 1997.

Réponse

La Corée a fourni les meilleurs renseignements disponibles au moment de la procédure au titre de l'Annexe V. Elle fait observer que le gouvernement coréen ne disposait pas d'une grande partie des renseignements demandés dans le cadre de cette procédure ou ultérieurement. Après vérification auprès de Samsung, la Corée croit comprendre que les taux des cinq APRG mentionnées par les CE n'étaient pas disponibles étant donné que le délai de conservation requis pour les documents pertinents était venu à expiration. Dans le cas où les renseignements concernant certaines des APRG accordées en 1997 étaient encore disponibles, ces renseignements ont été communiqués.

111. En réponse à la question n° 72 du Groupe spécial, la Corée a présenté certains documents concernant des caviardages. Quelle est la raison de ces caviardages?

Réponse

Dans la question n° 72, le Groupe spécial a demandé à la Corée de communiquer les documents internes concernant un certain projet spécifiquement indiqué par le Groupe spécial. Étant donné que le document original (dont une version caviardée a été présentée par la Corée en tant que pièce n° 60 de la Corée) contenait des renseignements concernant d'autres projets (qui n'avaient pas été demandés par le Groupe spécial) et qui étaient par nature des renseignements commerciaux confidentiels, la Corée a supprimé les renseignements qui ne concernaient pas le projet indiqué par le Groupe spécial.

112. Des APRG ont-elles été accordées à des chantiers navals coréens par des établissements financiers indépendants après le 28 mai 2001? Dans l'affirmative, pourquoi n'ont-elles pas été incluses dans la réponse de la Corée au questionnaire envoyé par le facilitateur dans le cadre de la procédure au titre de l'Annexe V?

Réponse

La Corée voudrait faire observer qu'elle considère que la KEXIM est un "établissement financier indépendant".

Néanmoins, elle confirme qu'elle a fourni, dans les pièces jointes n° 1.2(31)-1 à 1.2(31)-8 annexées aux documents communiqués pendant le processus au titre de l'Annexe V, tous les renseignements concernant les APRG accordées par des établissements financiers coréens (à l'exception de certains renseignements concernant des APRG étrangères) aux chantiers navals coréens jusqu'au moment où la procédure au titre de l'Annexe V a commencé. Les renseignements concernant les APRG accordées après le 28 mai 2001 y ont aussi été inclus. Veuillez vous référer aux pièces jointes n° 1.2(31)-1 à 1.2(31)-8 (pièce n° 24 des CE) pour ce qui est des renseignements concernant ces APRG.

113. À propos de la réponse de la Corée à la question n° 71 du Groupe spécial, veuillez donner des éléments de preuve à l'appui de l'affirmation de la Corée selon laquelle les taux appliqués par la Banque Kookmin et la Banque Woori pour les APRG accordées à Samsung étaient de [RCC: omis dans la version publique] au lieu de [RCC: omis dans la version publique].

Réponse

La Corée confirme que les taux appliqués par la Banque Kookmin et la Banque Woori pour les APRG accordées à Samsung étaient de [RCC: omis dans la version publique]. La déclaration précédente de la Corée qui ne concordait pas avec ces renseignements résulte d'une erreur matérielle commise par la société quand elle a préparé sa réponse. La Corée regrette toute confusion que cela a pu causer.

114. En ce qui concerne la pièce n° 99 de la Corée, pourquoi la KEXIM a-t-elle continué d'appliquer la même marge pour les crédits après le début des difficultés financières de DSME?

Réponse

Comme cela a été précisé à la deuxième réunion de fond, la Corée n'a pas, et ne pouvait pas, approuver le point de repère proposé par les CE dans la pièce n° 125 des CE ou dans la pièce jointe n° 9 des CE. La Corée a simplement présenté les pièces n° 93 à 100 de la Corée i) pour montrer qu'il y avait des erreurs essentielles dans les calculs des CE dues au fait qu'elles ne comprenaient pas la structure des taux d'intérêt des PSL de la KEXIM et ii) pour montrer qu'il n'existait aucun avantage

même en suivant la méthode hypothétique et inexacte des CE. Ainsi, la pièce n° 99 de la Corée constitue la base d'un argument présenté à titre subsidiaire et de caractère hypothétique fondé sur diverses suppositions, ne correspondant pas à des transactions effectives. En particulier, elle a été établie afin de montrer que même si DSME avait la pire cote de crédit pendant la période de la renégociation de la dette, aucun avantage n'a été accordé.

Comme le montre la pièce n° 92 de la Corée, DSME avait obtenu de la KEXIM la cote P5 pendant la période de la renégociation de la dette, alors qu'elle se trouvait dans la pire situation financière. Donc, bien que la KEXIM n'ait pas appliqué son système de cotation actuel avant la crise financière asiatique et la renégociation de la dette de DSME, on peut logiquement supposer que la cote de crédit de DSME avant la renégociation de la dette aurait été meilleure que celle qu'elle a obtenue pendant qu'elle faisait l'objet du processus de renégociation de la dette. Cela peut être étayé par le fait que la cote de crédit de DSME a été ajustée à la hausse pour passer à P4 juste après l'aboutissement du processus de renégociation de la dette (*voir* la pièce n° 92 de la Corée). Cependant, la pièce n° 99 de la Corée a été présentée pour montrer que pendant toute la période indiquée par les CE dans la pièce n° 125 des CE, aucun avantage n'a été accordé à DSME. Et, naturellement, si la cote de crédit la plus élevée devait être appliquée dans la pièce n° 99 de la Corée pour la période précédant la renégociation de la dette, il apparaîtrait que les marges d'avantage négatives seraient encore plus grandes.

D. SUBVENTIONS POUVANT DONNER LIEU À UNE ACTION ALLÉGUÉES

115. Veuillez commenter le paragraphe 259 de la deuxième communication écrite des CE, concernant le sort des actions de Daedong détenues par M. Do-Sang Lee [69 pour cent du capital]. Conformément à quelles dispositions juridiques l'annulation complète de la participation de M. Lee au capital a-t-elle eu lieu? Veuillez donner une explication complète.

Réponse

Dans le contexte de la "réorganisation d'entreprises" (administration judiciaire) prévue par le droit coréen, le sort des actionnaires de la société visée est régi par la Loi sur la réorganisation d'entreprises (*voir* la pièce n° 43 des CE). L'article 221 3) et 4) de la Loi sur la réorganisation d'entreprises dispose ce qui suit:

- 3) Dans les cas où le total du passif de la société au moment du début de la procédure de restructuration dépasse le total de son actif, la réduction du capital sera prévue [dans le plan de réorganisation] à des conditions telles que la moitié au moins des actions émises de la société seront annulées.
- 4) Dans les cas où le début de la procédure de réorganisation a été causé par des actes dont les directeurs ou équivalents, ou les administrateurs de la société visée sont en grande partie responsables, la réduction du capital sera prévue [dans le plan de réorganisation] à des conditions telles que les deux tiers au moins des actions détenues par un actionnaire qui a exercé une influence considérable sur de tels actes, les membres de sa famille et les autres actionnaires qui ont un lien particulier avec lui comme cela est exposé dans le règlement de la Cour suprême, seront annulées.⁵

Comme cela est clairement indiqué dans les dispositions citées ci-dessus, les seuils correspondant à la "moitié" et aux "deux tiers" qui y sont mentionnés constituent un niveau minimal

⁵ Cette traduction est plus exacte. La traduction non officielle de la Loi sur la réorganisation d'entreprises présentée par les CE au Groupe spécial en tant que pièce n° 43 des CE n'est pas entièrement exacte. À des fins de vérifications, la Corée présente la version coréenne de l'article 221 de la Loi dans la **pièce n° 119 de la Corée**.

pour l'annulation des actions. Par conséquent, l'article 221 de la Loi sur la réorganisation d'entreprises exige que le plan de réorganisation prévoie une annulation des actions qui ne devrait pas être inférieure à ces niveaux mais qui peut même correspondre à l'annulation complète des actions. Sur la base de ces prescriptions juridiques, les tribunaux des faillites ont dans la plupart des cas annulé complètement les actions détenues par un actionnaire majoritaire, en particulier quand les actions n'avaient pas de valeur du fait de l'insolvabilité.

Dans le cas de Daedong, il a été déterminé que le total de son passif dépassait le total de son actif (pièce n° 78 des CE, plan final de réorganisation d'entreprise pour Daedong, pièce jointe n° 1, bilan). Par conséquent, le curateur était tenu par la loi d'annuler 50 pour cent au moins des actions. Il a donc proposé un plan de réorganisation selon lequel les actions détenues par la totalité des actionnaires de Daedong, sauf M. Do-Sang Lee, étaient réduites de 80 pour cent (c'est-à-dire ratio de 5:1). En outre, les actions de M. Do-Sang Lee, qui, en tant qu'actionnaire principal, avait exercé une influence considérable sur les actes des directeurs et des administrateurs, devaient, conformément à la Loi sur la réorganisation d'entreprises, être réduites des deux tiers au moins. Enfin, compte tenu du fait que les actions de Daedong n'avaient aucune valeur et que M. Lee était pleinement responsable de la faillite de Daedong, le curateur a proposé l'annulation complète des actions de M. Lee. Toutefois, c'est finalement M. Lee qui a choisi d'accepter cette proposition. La Corée estime que les observations hautement personnelles et désobligeantes concernant les motivations de M. Lee sont regrettables.

116. La Corée affirme que l'article 45-2 de la Loi relative à l'impôt sur les sociétés ne constitue pas un abandon de recettes et n'a pas conféré un avantage. Toutefois, selon un article paru dans la presse et reproduit dans la pièce n° 136 des CE, un représentant de Daewoo a déclaré que celle-ci bénéficierait d'une "exemption fiscale de 236 milliards de won au total". Veuillez commenter et expliquer comment une exemption fiscale de 236 milliards de won n'est pas un abandon de recettes et n'a pas conféré un avantage.

Réponse

Conformément à l'*Accord SMC*, il appartient aux CE de prouver spécifiquement quelles étaient les recettes publiques normalement exigibles et comment ces recettes ont été abandonnées ou n'ont pas été perçues (article 1.1 a) 1) ii)). Les CE ne se sont pas acquittées de cette charge de la preuve. En outre, il apparaît qu'elles ne comprennent toujours pas bien le système fiscal coréen. En conséquence, la Corée ne peut toujours pas déterminer spécifiquement sur quoi portent les allégations des CE au sujet des concessions fiscales.

L'article paru dans la presse et reproduit dans la pièce n° 136 des CE, qui citait la déclaration alléguée d'un représentant de Daewoo, ne contient aucune indication au sujet des types de taxes visées, des dispositions applicables des lois fiscales, des taux d'imposition, des calculs du montant des taxes visées, de la façon dont elles ont été abandonnées, etc. Vu la complexité et les aspects techniques des questions fiscales, aucun groupe spécial ne formulerait une constatation positive de l'existence d'une contribution financière et d'un avantage sur la base d'un article de journal aussi fortement sujet à caution. En outre, le montant de 236 milliards de won qu'aurait mentionné un représentant de Daewoo ne permet pas de faire de distinction entre la part de ce montant total qui est imputable à DSME et les parts qui sont imputables à la société de construction de machines et à la société DHI restante. En résumé, les CE n'ont pas établi *prima facie* l'existence d'une concession fiscale, comme l'exige l'article 1.1 a) 1) ii) de l'*Accord SMC*.

Dans ces conditions, la Corée se trouve dans une situation délicate quand le Groupe spécial lui demande d'"expliquer comment une exemption fiscale de 236 milliards de won n'est pas un abandon de recettes et n'a pas conféré un avantage". Cette question suppose qu'il y a eu une exemption fiscale de 236 milliards de won mais la Corée conteste que les CE aient jamais établi l'existence d'une exemption fiscale de 236 milliards de won. Tant que les CE ne commencent pas par

expliquer comment le montant de 236 milliards de won, ou quel que soit ce montant, a été calculé et en application de quelles dispositions des lois fiscales, il est impossible à la Corée d'expliquer comment ce montant ne constitue pas des recettes abandonnées. Cependant, la Corée voudrait répondre à la demande du Groupe spécial en donnant des explications complémentaires sur la question fiscale, tout en réservant à nouveau ses droits en ce qui concerne la charge de la preuve.

Tout d'abord, la Corée renvoie le Groupe spécial aux paragraphes 221 et 222 de la deuxième communication écrite des CE, dans laquelle celles-ci indiquent clairement que leur "allégation centrale" était les "exemptions fiscales temporaires" accordées conformément à l'article 45-2 de la Loi sur le contrôle des régimes fiscaux spéciaux ("Loi STTCL") qui accordait des incitations fiscales conformément à l'article 46 de la Loi relative à l'impôt sur les sociétés. Il apparaît que les CE estiment que la pièce n° 136 des CE contient des éléments de preuve indiquant l'ampleur des incitations fiscales au titre de l'article 46 mentionné ci-dessus de la Loi relative à l'impôt sur les sociétés qui ont été "accordées" conformément à l'article 45-2 de la Loi STTCL.

Cependant, comme la Corée l'a expliqué à de nombreuses reprises (voir par exemple les paragraphes 206 à 208 de sa déclaration orale à la deuxième réunion du Groupe spécial), le régime fiscal spécial prévu à l'article 46 s'applique uniquement quand les actifs d'une société-rejeton ont été "revalorisés" à la suite de la "valorisation" effectuée au moment de la cession d'actifs. Dans le cas de la renégociation de la dette de DHI, les actifs de la société DHI originale ont été cédés à DSME et à la société de construction de machines à leur valeur comptable (c'est-à-dire sans "valorisation" de ces actifs). Par conséquent, DSME n'a pu obtenir d'incitations fiscales au titre de l'article 46 de la Loi relative à l'impôt sur les sociétés, telles qu'elles étaient accordées conformément à l'article 45-2 de la Loi STTCL.

Le fait que les actifs de DHI ont été transférés à leur valeur comptable aux sociétés-rejetons est clairement démontré par la **pièce n° 120 de la Corée** (rapport Anjin 1999 sur la renégociation de la dette, extraits, Appendice 10), ainsi que la pièce n° 55 des CE (plan de renégociation de la dette de DHI), Appendice D-11 (bilan) et la pièce n° 56 des CE (structure de la cession d'actifs). D'ailleurs, les CE n'ont jamais contesté ce fait.

Par conséquent, contrairement à ce qu'allèguent les CE, aucune exemption fiscale n'a été accordée à DSME conformément à l'article 45-2 de la Loi STTCL et à l'article 46 de la Loi relative à l'impôt sur les sociétés. Ainsi, l'"allégation centrale" des CE est sans fondement et la déclaration sujette à caution d'un représentant de Daewoo reproduite dans la pièce n° 136 des CE ne peut rien prouver car ce que les CE se proposent de prouver sur la base de rumeurs ne peut pas "juridiquement" avoir de sens. Pour qu'il ne subsiste aucun doute, la Corée présente le texte de l'article 46 de la Loi relative à l'impôt sur les sociétés (à la fois le texte original coréen et la traduction en anglais) en tant que **pièce n° 121 de la Corée**.

Dans cette situation, on peut se demander si le représentant de Daewoo a réellement pu avoir fait la déclaration au sujet de ces 236 milliards de won telle qu'elle a été reproduite par le journaliste ou si le journaliste a mal compris. Si un représentant de Daewoo a réellement fait cette déclaration, il est très probable qu'il a mal compris les faits et la législation fiscale applicable. Une autre possibilité plausible est que le représentant de Daewoo ait fait référence à un type d'incitation fiscale totalement différent. Il a pu par exemple vouloir parler de la "taxe additionnelle spéciale" qui aurait pu être prélevée si le transfert de certains actifs de DHI aux sociétés-rejetons avait donné lieu à des gains. Toutefois, cette taxe aurait dû être versée par DHI (restant après la cession d'actifs) conformément à l'article 99 de la Loi relative à l'impôt sur les sociétés.

Avant le 31 décembre 2001, la Loi relative à l'impôt sur les sociétés disposait que, si une société réalisait des plus-values résultant du transfert de certains actifs (par exemple terrain, bâtiments et autres droits de propriété sur des biens immobiliers), cette société était tenue de payer, outre l'impôt ordinaire sur les bénéfices, une taxe dite "taxe additionnelle spéciale" au taux de 16,5 pour cent de la

plus-value ainsi réalisée (*voir la **pièce n° 121 de la Corée**, articles 2 et 99 de la Loi relative à l'impôt sur les sociétés*). Aux fins de cette taxe, la "plus-value" désignait le prix de transfert des actifs visés minoré de leur prix d'acquisition initiale et des coûts d'acquisition. Dans le contexte de la cession d'actifs de DHI, celle-ci aurait pu être tenue de payer un montant substantiel au titre de cette taxe additionnelle spéciale si une plus-value avait été réalisée à l'occasion du transfert d'actifs à DSME et à la société de construction de machines. Même si les actifs ont été transférés à leur valeur comptable, cette valeur comptable aurait pu être supérieure aux prix et aux coûts d'acquisition du fait, notamment, d'une revalorisation effectuée avant la cession d'actifs conformément à la Loi sur la revalorisation des actifs.

Là encore, il est à noter que c'est la société ayant transféré les actifs assujettis à la taxe additionnelle spéciale (c'est-à-dire la société DHI restante) qui devait verser cette taxe. Toutefois, en vertu d'une disposition spéciale de l'article 99 11) de la Loi relative à l'impôt sur les sociétés, le versement de la taxe additionnelle spéciale par la société ayant effectué le transfert pouvait être retardé si le transfert des actifs avait eu lieu dans le cadre, parmi d'autres choses, d'une cession d'actifs répondant aux prescriptions de l'article 46 de la Loi relative à l'impôt sur les sociétés (*voir la **pièce n° 121 de la Corée**, article 99 11)*). Dans le cas de sociétés en cours de restructuration, un problème s'est posé sur le plan technique du fait que les parts d'actions n'étaient pas exactement égales en raison des règles normales de répartition des actions appliquées dans de telles situations. Si une disposition telle que l'article 45-2 avait été incluse dans la Loi STTCL, ce qui aurait conduit à considérer une cession d'actifs réalisée sur la base de parts d'actions inégales comme satisfaisant aux prescriptions de l'article 46 de la Loi relative à l'impôt sur les sociétés, la société DHI restante aurait pu bénéficier d'un report pour le paiement de la taxe additionnelle spéciale (mais non d'une exemption de cette taxe) conformément à l'article 99 11) de la Loi relative à l'impôt sur les sociétés et n'aurait pas eu à payer cette taxe immédiatement après la cession d'actifs.

Toutefois, conformément à une législation ultérieure, la "taxe additionnelle spéciale" a été supprimée à compter du 1^{er} janvier 2002 (*voir la **pièce n° 121 de la Corée**, Loi n° 6558 du 31 décembre 2001*). En conséquence, toute obligation de payer la taxe additionnelle spéciale incombant à la société DHI restante (les dispositions concernaient uniquement la société ayant effectué le transfert et non celle qui l'avait reçu comme DSME) a été totalement éteinte.⁶ La taxe additionnelle spéciale a été supprimée essentiellement parce qu'elle était controversée car elle créait un système de double imposition du fait qu'elle s'ajoutait à l'impôt ordinaire sur les bénéficiaires qui aurait aussi été perçu sur les mêmes plus-values que celles qui étaient assujetties à la taxe additionnelle spéciale.

117. La Corée fait valoir que la renégociation de la dette de Daewoo a été intéressante à la fois pour les créanciers nationaux et étrangers et que le fait que les créanciers étrangers ont pris des bons de souscription indique qu'ils ont approuvé cette renégociation. Les créanciers étrangers auraient-ils pu empêcher la renégociation? Puisqu'ils ne détenaient que [RCC: omis dans la version publique] pour cent de la dette, ont-ils jamais été en position d'imposer une liquidation/la désignation d'un administrateur judiciaire? Veuillez expliquer.

Réponse

Selon la législation coréenne, les créanciers étrangers pouvaient faire obstacle à la renégociation de la dette de DHI en déposant une demande de procédure de faillite classique. La Loi coréenne sur les faillites autorise "tout créancier" (quel que soit le pourcentage de la dette qu'il détienne par rapport à la dette totale) à déposer une demande de faillite quand il y a une cause de faillite (*voir la **pièce n° 122 de la Corée**, article 122 1)*). Une cause de faillite existe quand le

⁶ La Corée fait aussi observer que cela a été généralement applicable à toutes les sociétés coréennes ayant engagé une quelconque transaction de "transfert d'actifs" car la "taxe additionnelle spéciale" elle-même a été supprimée dans sa totalité du régime fiscal coréen en vertu de la Loi du 31 décembre 2001.

débiteur n'est pas capable de rembourser ses dettes (article 116) ou que le total de sa dette dépasse le total de ses actifs (article 117). Une fois que le tribunal des faillites a déclaré la faillite, le curateur qu'il a désigné liquide les actifs et distribue le produit de la liquidation aux créanciers.

Au terme d'une enquête au titre de la diligence raisonnable, Arthur Andersen (Anjin) a constaté que, en août 1999, DHI n'était pas capable de payer le total de ses dettes et que les créanciers ne recouvreraient que 28,4 pour cent du total de leurs créances (*voir la pièce n° 120 de la Corée*, rapport Arthur Andersen 1999, page 38). Par conséquent, tout créancier étranger pouvait déposer une demande de procédure de faillite contre DHI.

Malgré une demande de procédure de faillite, une procédure d'administration judiciaire peut être engagée. Ainsi, si une demande de procédure d'administration judiciaire (réorganisation d'entreprise) est déposée au sujet d'un débiteur qui fait l'objet d'une procédure de faillite, celle-ci peut être suspendue par une décision judiciaire (pièce n° 43 des CE, Loi sur la réorganisation d'entreprises, article 37). Toutefois, le fait que la société débitrice faisait l'objet d'une procédure de "renégociation de la dette" menée par les créanciers dans le cadre de l'accord sur la restructuration des entreprises ne peut pas interrompre la procédure de faillite.

Dans le cas de DHI, les créanciers étrangers étaient aussi en mesure de demander une administration judiciaire étant donné que le total de leurs créances (**RCC: omis dans la version publique**), *voir la pièce jointe n° 3.1(12) annexée à la réponse de la Corée au titre de l'Annexe V* représentait environ 17 pour cent du total des fonds propres de DHI (**RCC: omis dans la version publique**). Conformément à la Loi sur la réorganisation d'entreprises, tout créancier peut demander une réorganisation d'entreprise seulement si ses créances représentent 10 pour cent au moins du "capital" (fonds propres) de la société débitrice, et non du total de la dette (*voir la pièce n° 43 des CE, Loi sur la réorganisation d'entreprises, article 30 2*)).

Naturellement, les créanciers étrangers, détenant moins de 3 pour cent de la dette totale, n'auraient pas pu "forcer" DHI à accepter une administration judiciaire, car c'est le tribunal qui décide en dernière analyse si le débiteur doit être placé sous administration judiciaire et, d'autre part, le plan de réorganisation devait être approuvé par les trois groupes de parties intéressées (c'est-à-dire les quatre cinquièmes des créanciers nantis, les deux tiers des créanciers non nantis et la majorité des actionnaires). Cependant, il est vrai que selon la législation coréenne, si les créanciers étrangers avaient voulu faire obstacle à la procédure de renégociation de la dette de DHI menée par les créanciers, ils auraient pu le faire en déposant simplement une demande de faillite ou d'administration judiciaire.

Toutefois, il est à noter que les créanciers étrangers de DHI étaient tous des créanciers non nantis qui auraient pu ne recouvrer finalement qu'un montant minimal de leurs créances si DHI avait fait l'objet d'une procédure de faillite ou d'administration judiciaire. Par conséquent, il n'est pas concevable qu'ils aient jamais envisagé de demander une telle procédure aussi défavorable pour eux.

118. D'après le paragraphe 139 de la communication présentée à titre de réfutation par la Corée, "l'article 18 [de la Loi spéciale sur la gestion des fonds publics] régit strictement l'octroi de nouveaux prêts par les banques bénéficiaires. Ainsi, cet article dispose que "si un établissement financier qui reçoit des fonds publics conformément aux dispositions de l'article 17 1) a l'intention d'accorder de nouveaux fonds à une société en difficulté ainsi que cela est prévu par le Décret présidentiel", il aura l'obligation de conclure un accord de restructuration avec cette société". L'article 18 impose-t-il uniquement des restrictions aux établissements financiers financés par des fonds publics qui ont l'intention d'accorder de nouveaux fonds à des sociétés en difficulté? Des restrictions sont-elles aussi imposées si un établissement financier financé par des fonds publics choisit de faire autre chose que d'accorder de nouveaux fonds à des sociétés en difficulté? Si vous répondez par la négative à cette dernière question, veuillez donner un exemple de ce qu'un établissement financier financé par des fonds

publics pourrait faire sans avoir à respecter d'obligations en vertu de la Loi spéciale sur la gestion des fonds publics.

Réponse

L'article 18 a pour objet de réduire au minimum la perte de fonds publics en empêchant les banques recevant des fonds publics d'accorder à profusion de nouveaux prêts à des sociétés qui ne sont pas saines. Cette disposition ne limite pas le pouvoir discrétionnaire des établissements qui ont reçu des fonds publics de décider d'accorder ou non de nouveaux prêts mais s'applique uniquement quand une banque financée par des fonds publics a l'intention d'accorder de nouveaux prêts à des sociétés "en difficulté".

En outre, comme cela est indiqué clairement par les dispositions de l'article 18 lui-même (voir la pièce n° 103 des CE), cette disposition s'applique à telle ou telle activité de prêt d'une banque financée par des fonds publics. En d'autres termes, la restriction s'applique uniquement quand un établissement financier financé par des fonds publics décide d'accorder un nouveau prêt à une société en difficulté dans le cadre d'une transaction entre cette banque particulière et la dite société en tant qu'emprunteur. Par conséquent, l'"accord de restructuration" mentionné à l'article 18 désigne un accord (normalement appelé "mémoire d'accord") entre la banque prêteuse et la société emprunteuse, selon lequel l'emprunteur en difficulté accepte d'entreprendre des actions de sa propre initiative, par exemple se débarrasser d'actifs ou d'activités inutiles ou réduire les coûts de main-d'œuvre, afin de se montrer plus responsable en ce qui concerne le nouvel emprunt.

À cet égard, les dispositions de l'article 18 ne s'appliquent pas aux cas dans lesquels les banques financées par des fonds publics participent à une procédure de renégociation de la dette ou d'administration judiciaire en tant que membre du conseil des créanciers ou d'un autre groupe de parties intéressées. Dans le contexte d'une telle procédure, les créanciers sont tenus d'agir conformément à une résolution adoptée collectivement par tous les créanciers et aux règles énoncées dans les lois distinctes sur l'insolvabilité ou un accord-cadre (CRA). Par conséquent, il est impossible que l'article 18 soit applicable dans une telle procédure d'insolvabilité.

Enfin, en réponse à la question du Groupe spécial, la Corée confirme que la restriction énoncée à l'article 18 est imposée seulement quand des établissements financiers financés par des fonds publics ont l'intention d'accorder de "nouveaux prêts" à des sociétés en difficulté. Cette restriction ne s'applique pas quand les établissements financiers mènent d'autres activités, par exemple quand une banque financée par des fonds publics a l'intention de recouvrer des prêts existants, la prescription énoncée à l'article 18 ne s'applique pas.

119. Après la cession d'actifs qui a conduit à la création de DSME, que sont devenus la dette et les actifs qu'avait conservés DHI? Qui étaient les créanciers et les propriétaires de DHI après la cession d'actifs et quel pourcentage chacun d'eux détenait-il de la dette totale et du capital (néгатif) total, respectivement, de DHI après la cession d'actifs? Comment cette dette et ce capital ont-ils finalement été liquidés? Quelle incidence cela a-t-il pu avoir sur DSME et DMI?

Réponse

1) État de la dette et des actifs conservés par DHI après la cession d'actifs

Après la cession d'actifs d'octobre 2000, DHI a vendu des actifs et recouvré des créances auprès des débiteurs (essentiellement des filiales de Daewoo). Avec le produit de ces ventes et de ces recouvrements de créances, DHI a continuellement remboursé ses dettes à ses créanciers. Le 31 mai 2004, DHI avait remboursé 260 milliards de won aux créanciers.

2) Créanciers et actionnaires de DHI après la cession d'actifs (en décembre 2000)

(Unité: milliers d'actions, milliards de won)

Nom de l'actionnaire *	Nombre d'actions (pourcentage)	Nom des créanciers	Montant (pourcentage)
Daewoo Corporation	68 426 (24,8%)	KAMCO	1 722,3 (39,7%)
KDB	32 254 (11,7%)	KDB	138,8 (3,2%)
Woo Chung Kim	22 814 (8,3%)	Korea First Bank	116,8 (2,7%)
Daewoo Electronics	17,091 (6,2%)	Korea Exchange Bank	182,6 (4,2%)
Daewoo Precision	4 065 (1,5%)	Daehan ITC	120,5 (2,8%)
Grand public **	131 134 (47,5%)	Autres créanciers minoritaires ***	2 051,6 (47,4%)
Total	275 784 (100%)	Total (emprunts)	4 332,6 (100%)

* Les actions de DHI ont été négociées en bourse après la cession d'actifs jusqu'au 23 mai 2001. En conséquence, les actionnaires ont changé et les actionnaires actuels comprennent: KDB (1,45 pour cent) et actionnaires du grand public/actionnaires minoritaires (98,55 pour cent).

** Le grand public comprend les nombreux actionnaires minoritaires ne détenant chacun que des fractions d'actions et en tout état de cause pas plus de 1 pour cent du total des actions.

*** Les créanciers minoritaires sont les petits créanciers détenant chacun des créances non remboursées équivalant à moins de 1 pour cent du total des emprunts.

3) Plan concernant la liquidation finale de la dette et du capital de DHI

DHI continuera de rembourser ses dettes jusqu'à la fin de 2004. Ensuite, DHI et ses créanciers examineront la possibilité de demander une procédure de faillite afin de liquider la dette et les actifs restants de DHI.

4) Incidence sur DSME et DHIM (société de construction de machines)

Il n'y a aucune incidence particulière que la liquidation finale de la dette et des actifs de DHI pourrait avoir sur DSME et DHIM.

120. Veuillez commenter l'observation des CE selon laquelle le fait que 210 établissements financiers ont signé l'accord sur la restructuration des entreprises en moins d'une semaine donne à entendre qu'ils ont été incités à le faire par le gouvernement coréen.

Réponse

Le cadre de la réorganisation de la dette n'a pas été créé aussi rapidement que les CE semblent l'indiquer. Dès avril 1998, les banques coréennes ont commencé à étudier un cadre cohérent pour la renégociation de la dette. En même temps, une équipe spéciale a effectué une étude plus approfondie sur le concept fondamental de la renégociation de la dette.

Le 19 juin 1998, le concept fondamental et la structure de l'accord sur la restructuration des entreprises (CRA) en tant qu'accord-cadre pour la renégociation de la dette ont été expliqués à 28 banques et établissements financiers. Entre le 19 et le 24 juin 1998, il y a eu un processus intense de présentation d'observations et de négociation entre les établissements financiers par le biais de leurs associations professionnelles. Le 24 juin 1998, 33 établissements financiers et associations

représentant tous les différents secteurs financiers ont mené les négociations finales et se sont mis d'accord sur le projet final du CRA. Ces représentants ont aussi fixé le 25 juin 1998 comme date d'entrée en vigueur du CRA. Ensuite, le projet final du CRA a été envoyé par l'intermédiaire de leurs associations sectorielles respectives à tous les établissements financiers pour examen et signature. Les établissements financiers ont examiné ce projet et l'ont signé de leur plein gré. En raison de la complexité de cette procédure d'examen et de signature, le rassemblement des versions signées du CRA a demandé un délai considérable, qui s'est prolongé même après la date d'entrée en vigueur du 25 juin 1998. À ce moment, personne ne savait exactement combien d'établissements financiers signeraient le CRA et il est apparu finalement que 210 établissements financiers l'avaient signé. Les procédures de négociation décrites ci-dessus, suivies par les établissements financiers, étaient raisonnables compte tenu de la complexité et de l'urgence de la question. En outre, le CRA était simplement un accord "cadre" qui ne posait en lui-même aucune question de fond sujette à controverse (voir la pièce n° 42 des CE, accord sur la restructuration des entreprises).

Qui plus est, à ce moment, les établissements financiers s'accordaient à penser que, sans un cadre systématique en place pour la renégociation de la dette, la situation des sociétés aux prises avec des difficultés financières s'aggraverait et les établissements financiers créanciers assisteraient à un accroissement rapide du risque potentiel lié aux créances non recouvrables. Par conséquent, négocier rapidement cet accord-cadre sur la renégociation de la dette servait les intérêts communs des établissements financiers. En outre, d'une façon générale, le CRA était une mise en œuvre de l'approche dite de Londres. Cela a fourni une base internationale généralement acceptée qui a fait que les établissements ont été généralement satisfaits du CRA et ont pu centrer leur attention sur les détails de sa mise en œuvre.

121. En ce qui concerne la renégociation de la dette de Daewoo, y a-t-il eu des études commandées par des créanciers au sujet du rapport entre la valeur d'exploitation et la valeur de liquidation de Daewoo, à part le rapport Arthur Andersen? En particulier, y a-t-il eu des études de ce type commandées par des créanciers étrangers? Veuillez fournir des exemplaires de toutes études de ce type qui auraient été commandées par l'un quelconque des créanciers.

Réponse

Pour autant que le gouvernement coréen le sache, à part le rapport Arthur Andersen, il n'y a eu aucune étude commandée par un quelconque créancier (national ou étranger) de DHI.

122. Veuillez commenter l'argument des CE (paragraphe 257 de la première communication écrite des CE) selon lequel les actifs de DSME "auraient aussi dû s'accompagner de 55 pour cent de la valeur nette négative qu'avait conservée" DHI.

Réponse

Les CE n'ont pas indiqué pourquoi elles estimaient que DSME aurait dû prendre 55 pour cent de la valeur nette négative de la société DHI restante. L'argument des CE semble reposer sur leur idée que la structure de la cession d'actifs dans le cadre de laquelle DHI a été divisée en trois sociétés était inappropriée et que DHI aurait dû être scindée en deux sociétés opérationnelles seulement dans les proportions de [RCC: omis dans la version publique], respectivement.

Les plans de renégociation de la dette de DHI avaient été conçus comme un ensemble unique pour assurer un recouvrement maximal des créances sur une base cumulative et il n'est donc pas possible d'analyser la question de l'avantage sur la base d'éléments individuels du plan de renégociation comme si chacun de ces éléments constituait un acte distinct de contribution financière.

En outre, la supposition des CE selon laquelle la cession d'actifs de DHI aurait dû se faire uniquement par scission en deux sociétés ne repose sur aucune base raisonnable. Il n'y a aucune règle

convenue au niveau multilatéral sur l'insolvabilité. Même à l'intérieur des CE, il y a de nombreux modèles. Le seul élément commun consiste à déterminer la meilleure méthode pour assurer un recouvrement maximal de la valeur par les créanciers. Dans son rapport de 1999, Arthur Andersen a établi qu'une scission en trois sociétés était plus avantageuse pour les créanciers qu'une scission en deux sociétés (*voir* la **pièce n° 120 de la Corée**, section VIII.2.2.2, pages 89 et 90). Les CE n'ont pas prouvé qu'une scission en deux sociétés était plus avantageuse pour les créanciers.

En outre, dans le cas de DHI, la valeur nette négative de la société DHI restante résultait des effets à recevoir de Daewoo Motor et Daewoo Corporation qui avaient été inclus dans le bilan de DHI et n'avaient aucun lien direct ou indirect avec la production et la vente de navires de commerce (*voir* le paragraphe 256 de la première communication écrite des CE). Par conséquent, il n'y a aucune base rationnelle permettant d'attribuer la valeur nette négative de la société DHI restante aux opérations de construction navale de DSME.

123. La détermination d'Arthur Andersen/Anjin selon laquelle la valeur d'exploitation de DHI dépassait sa valeur de liquidation reposait-elle (tout au moins en partie) sur l'hypothèse de l'adoption de l'article 45-2 de la Loi sur le contrôle des régimes fiscaux spéciaux? En d'autres termes, la mesure fiscale de 236 milliards de won a-t-elle été prise en compte par Arthur Andersen/Anjin dans son analyse? Veuillez expliquer.

Réponse

La détermination de la valeur d'exploitation et de la valeur de liquidation établie par Arthur Andersen ne reposait pas sur l'hypothèse de l'adoption de l'article 45-2 de la Loi sur le contrôle des régimes fiscaux spéciaux ("Loi STTCL"). Rien n'indique dans le rapport Arthur Andersen que celui-ci a tenu compte dans son analyse de la fiscalité liée à la cession d'actifs.

E. PRÉJUDICE GRAVE

124. Au sujet des facteurs qui ont une incidence sur les prix des navires, la Corée fait valoir que les taux de fret élevés ne sont pas particulièrement importants actuellement, compte tenu du fait qu'à l'heure actuelle, le marché des navires est "un marché favorable à l'acheteur". Le Rapport Drewry de la Corée indique que "le manque de travail ou la surcapacité" sont des déterminants importants du prix: "... les chantiers qui manquent de travail peuvent préférer accepter un prix plus faible plutôt que d'avoir une capacité sous-utilisée". Cette déclaration du consultant de la Corée semble compatible avec l'argument des CE selon lequel une capacité excédentaire (dans la branche de production coréenne, financée par les subventions alléguées) est un facteur clé expliquant l'empêchement de hausses de prix/la dépression des prix qu'elles allèguent. En d'autres termes, les deux parties semblent convenir du fait qu'une capacité excédentaire peut entraîner une baisse des prix. Veuillez commenter ce point spécifique.

(Le Groupe spécial reconnaît que les parties sont en désaccord sur le point de savoir s'il y a une capacité coréenne "excédentaire" et si la restructuration qui a permis de maintenir en activité les chantiers navals coréens a été subventionnée, de sorte qu'il n'est pas nécessaire de commenter cet aspect.)

Réponse

La Corée estime que les prix de la construction navale résultent d'un certain nombre de facteurs, dont aucun ne détermine à lui seul le niveau des prix des navires. C'est plutôt l'ensemble des facteurs agissant les uns sur les autres qui détermine le niveau des prix. La Corée a constamment fait valoir que pour déterminer si la dépression alléguée des prix ou l'empêchement allégué des hausses de prix était l'effet des subventions alléguées, l'existence et l'effet de tous ces facteurs en combinaison

devaient être pris en compte, faute de quoi on obtient une image faussée ou inexacte de la façon dont le marché de la construction navale évolue sur le plan des prix.

La Corée a indiqué que la capacité était en fait l'un des facteurs qui avait une incidence sur les prix mais maintient que ce n'est que l'un de ces facteurs et qu'il ne peut pas être considéré isolément des autres facteurs lorsqu'il s'agit de savoir pourquoi les prix ont évolué suivant une tendance précise. Aux paragraphes 524 à 527 de sa première communication écrite, la Corée a confirmé que les prix des navires subissaient fortement l'incidence de l'interaction entre l'offre et la demande. Elle a dit que par demande, il fallait entendre la demande/les commandes, y compris les prescriptions en matière de prix formulées par les armateurs compte tenu de la tendance des taux de fret. Du côté de l'offre, la Corée a indiqué que le point de savoir s'il y avait une surcapacité et la façon dont les coûts de production évoluaient étaient les deux principaux facteurs qui avaient une incidence sur le niveau des prix. Toutefois, la Corée a indiqué en outre que d'autres facteurs pouvaient aussi avoir une forte incidence sur le niveau des prix des navires. Ces facteurs ont trait à l'amélioration de la productivité, à l'insuffisance de la charge de travail ou à d'autres facteurs spécifiques à des chantiers navals particuliers, y compris les compétences techniques pour la conception et la construction de certains types de navires, les conditions de paiement, les créneaux disponibles et le délai de livraison.⁷ La Corée maintient sa position selon laquelle l'évaluation du lien de causalité est axée sur les faits et tous les facteurs doivent être évalués dans une optique globale au cas par cas.

Cette position ne diffère pas de celle que Drewry a exposée dans la pièce n° 70 de la Corée, section 3.6, où il indique que "[l]es prix sur le marché de la construction navale ont toujours été instables et subissent l'incidence d'un certain nombre de facteurs du côté de l'offre et de la demande". Drewry a pris en considération les facteurs suivants:

- i) Il a approuvé les facteurs recensés dans le rapport de l'OCDE de mars 2003 intitulé "Évolution récente des prix des navires neufs", c'est-à-dire les carnets de commande dans la construction navale, l'indice des prix des métaux, les taux de fret et les taux de change qui sont examinés.
- ii) Il a cependant considéré que l'OCDE ne donnait pas la liste de tous les facteurs pertinents et a indiqué que les facteurs suivants devraient aussi être pris en considération:
 - en ce qui concerne les facteurs du côté de l'offre, manque de travail ou surcapacité qui ont pu conduire un chantier à préférer accepter un prix plus faible plutôt que d'avoir une capacité sous-utilisée; et
 - en ce qui concerne les facteurs du côté de la demande, taille, date de livraison, conditions de paiement, durée de la construction, vitesse - différences concernant les moteurs et la forme de la coque et manœuvrabilité, renforcement de la coque, par exemple pour opérations dans les glaces, spécification de l'équipement (équipement de marque ou générique), peinture et revêtement, conception novatrice, réglementation (cote et registre maritime), taux de fret.

Les CE elles-mêmes, à la première réunion de fond, ont nié avoir tenu compte uniquement de la capacité pour évaluer l'existence d'un vecteur par le biais duquel les subventions alléguées auraient

⁷ Cette approche apparaît aussi dans l'étape 2 de la méthode proposée par la Corée pour déterminer le degré d'empêchement de hausses de prix ou de dépression des prix dans sa réponse à la question n° 91 d) du Groupe spécial (aux pages 40 à 42 de ses réponses aux questions du Groupe spécial) et dans sa réponse à la question n° 102 du Groupe spécial (à la page 50 de ses réponses aux questions du Groupe spécial).

pu causer l'empêchement de hausses de prix ou la dépression des prix. Les CE ont indiqué, à juste titre selon la Corée, que l'évaluation du lien de causalité devait inclure une approche très diversifiée.

Dans la perspective de ce qui précède, la Corée estime que les CE n'ont pas encore indiqué clairement la façon dont la surcapacité alléguée aurait nécessairement une incidence sur le niveau des prix. Ayant dit elles-mêmes que plusieurs facteurs en rapport avec l'offre et la demande déterminaient les prix des navires de commerce en cause, les CE n'ont cependant pas évalué chacun de ces facteurs ni ses effets sur le niveau des prix et, en conséquence, n'ont pas démontré que les subventions alléguées elles-mêmes avaient pour effet de déprimer les prix ou d'empêcher des hausses de prix du fait de l'existence d'une surcapacité qui ferait office de vecteur. En fait, les CE n'ont pas démontré que les subventions alléguées aux restructurations avaient causé une surcapacité de nature à avoir une incidence sur les prix. Les CE semblent supposer qu'en l'absence des subventions alléguées aux restructurations, les chantiers navals Daewoo, Halla et Daedong auraient disparu. Mais, comme la Corée l'a indiqué, nulle part au monde l'insolvabilité ne conduit *ipso facto* à la dissolution et à la vente à bas prix et encore moins dans les cas en cause, étant donné que les CE elles-mêmes ont signalé qu'il y avait des acquéreurs possibles comme NHI pour les chantiers en question. En outre, les CE elles-mêmes ont montré, dans les pièces jointes n° 2 et 6 annexées à leurs réponses aux questions du Groupe spécial, que pour chacun des types de navires constituant un produit similaire, ces trois chantiers n'occupaient pas une position sur le marché qui leur aurait donné la possibilité de créer une dépression notable des prix ou un empêchement notable des hausses de prix. À cet égard, la Corée renvoie aux paragraphes 251 à 259 de sa deuxième communication écrite.

125. a) La liste des facteurs indiqués dans le *Rapport Drewry* comme étant déterminants pour les prix des navires comprend les taux de fret, la date de livraison/durée de la construction (qui sembleraient liées à la capacité et donc à l'offre et à la demande) et les conditions de paiement (qui sembleraient liées au financement). *Drewry* ne fait référence à aucune mesure du niveau global de la demande en tant que tel. Veuillez expliquer.

Réponse

Drewry considère que la tendance de la demande pour chaque produit similaire considéré isolément est l'un des facteurs qui contribuent au niveau du prix pertinent du produit considéré. Toutefois, comme cela est indiqué à la section 1.2.2 du rapport Drewry, il ne suffit pas de considérer simplement que le prix variera directement en fonction de la demande car il existe beaucoup d'autres facteurs liés à la demande et à l'offre qui contribuent à déterminer le niveau des prix de tout produit similaire. Dans la section 1.2 de la pièce n° 70 de la Corée, Drewry définit un ensemble de facteurs qui sont considérés comme ayant une incidence sur le prix des navires:

- Facteurs externes (paragraphe 1.2.1)
 - taux de fret
 - taux de change
 - indices des prix des métaux
- Du côté de l'offre (paragraphe 1.2.2)
 - manque de travail ou surcapacité
- Du côté de la demande (paragraphe 1.2.3 et 1.2.1)
 - taille
 - date de livraison

- conditions de paiement
 - durée de la construction
 - carnet de commandes de la construction navale
- Du côté de la demande – facteurs techniques (paragraphe 1.2.3)
 - vitesse et manœuvrabilité
 - renforcement de la coque
 - spécification de l'équipement
 - peinture et revêtement
 - conception novatrice
 - réglementation: cote et registre maritime

Si l'équilibre global entre l'offre et la demande est, par conséquent, un facteur qui a manifestement une incidence sur les prix dans le secteur de la construction navale, Drewry considère que ce n'est pas le seul facteur ni le facteur dominant. L'application de la simple notion économique de l'équilibre entre l'offre et la demande pose toutefois certains problèmes dans la construction navale, essentiellement:

- difficulté de quantifier la capacité de construction navale (par opposition aux niveaux de production passés);
- le fait que cette capacité n'est pas entièrement consacrée à la construction de navires marchands et peut aussi servir à la construction de navires de guerre, à la réparation et à la conversion de navire et à la construction d'installations offshore en particulier;
- manque d'homogénéité de la demande globale (dû en particulier aux différences dans les types et les tailles de navires);
- manque d'homogénéité de l'offre globale dû à la capacité de construction de différentes tailles de navires dans les installations des chantiers et à l'expérience de ces derniers dans la construction de certains types de navires.

En conséquence, s'il est peut-être possible de classifier la demande en fonction de la taille et du type de navires, l'offre ne peut pas être divisée de façon rigoureuse sur la même base et il y a donc un manque considérable d'homogénéité dans l'équilibre entre l'offre et la demande.

- b) Par ailleurs, en discutant des avantages coréens sur le plan des coûts du côté de l'offre, la Corée ne fait pas référence au coût du service de la dette/des intérêts versés. Veuillez expliquer.**

Réponse

Les coûts du service de la dette dépendent en général spécifiquement de la situation d'un chantier particulier, en ce qui concerne à la fois la structure du financement des biens d'équipement de ce chantier et ses besoins en matière de fonds de roulement. Il n'est donc pas possible de prendre des indicateurs économiques généraux pour estimer les avantages ou désavantages relatifs des différents chantiers sur le plan des coûts à cet égard. Par exemple, dans les CE, il y a beaucoup de chantiers très anciens dont les dépenses d'équipement sont amorties depuis longtemps et qui ont aussi cessé de verser des intérêts sur la dette liée à ces dépenses. Il est donc probable que les coûts du service de la dette liés aux installations sont les coûts associés à des améliorations et à des modernisations. D'une façon générale, il y a eu un degré moindre de modernisation dans les chantiers des CE mais on peut trouver des exceptions à cette règle dans les chantiers construisant des paquebots et plus

particulièrement dans les chantiers de l'ex-Allemagne de l'Est comme Aker MTW et Kvaerner Warnow Werft. Dans ces chantiers, les modernisations ont été financées par l'État puis, quand les chantiers ont été privatisés, les nouveaux propriétaires ont obtenu les nouvelles installations pour une fraction des dépenses d'investissement – dans cette situation, le niveau de la dette et par conséquent les coûts du service de la dette résultent de circonstances très spécifiques, ce qui ne facilite pas les comparaisons.

Toutefois, le domaine dans lequel la Corée a des avantages significatifs sur le plan des coûts de ce type a trait à l'échelle de sa production. Premièrement, les coûts du service de la dette sont associés à une charge de travail élevée et par conséquent, le coût par unité produite sera plus faible que dans les chantiers plus petits.

Cela est particulièrement vrai dans le cas du financement des installations et de la capacité, les dépenses d'équipement nécessaires pour assurer une capacité de 1000 tbc étant nettement plus faibles que dans des chantiers de plus petite capacité. La figure 8.1 dans la pièce n° 70 de la Corée donne une indication des différences sur le plan de l'échelle de production entre les chantiers des CE et les chantiers coréens et il ne faut pas oublier que la plupart des entités les plus importantes des CE qui y figurent sont en fait des groupes qui comprennent plus d'un chantier.

L'investissement pour les transporteurs de GNL donne un bon exemple d'économie d'échelle. Comme cela est indiqué dans le rapport KPMG présenté en tant que pièce n° 108 de la Corée, la FMI a évalué que pour couvrir ses dépenses d'investissement pour la construction de transporteurs de GNL, un chantier européen aurait besoin d'une série de trois transporteurs de GNL, mais elle a ensuite modifié ses estimations pour Daewoo, considérant que la récupération devrait être faite sur les navires pour tenir compte du fait que les volumes de production de navires de ce type sont plus élevés dans le chantier coréen. Fin 2002, Daewoo avait en fait reçu des commandes pour 21 transporteurs de GNL de sorte que ses dépenses d'équipement et tout coût du service de la dette associé à ces dépenses sont probablement beaucoup plus faibles que dans tout chantier européen construisant seulement de petites séries.

Pour ce qui est des besoins en matière de fonds de roulement et des coûts du service de la dette qui leur sont associés, on estime que les chantiers coréens ont un avantage par rapport aux chantiers des CE à cet égard car ils disposent d'un flux de liquidité généralement meilleur du fait que les versements contractuels sont davantage concentrés en début de période.

Par conséquent, la Corée soutient que les CE n'ont pas montré que les coûts du service de la dette/des intérêts supportés par les chantiers coréens prétendument subventionnés se sont accrus au cours des années d'une façon telle qu'ils neutralisent la baisse des coûts qui a été montrée dans le rapport Drewry (pièce n° 70 de la Corée). Et en fait, comme cela a été indiqué plus haut, les coûts du service de la dette et les intérêts versés, comme l'a confirmé l'expert des CE, la FMI, ont diminué du fait qu'ils étaient répartis sur un volume de travail plus élevé. Ainsi, la conclusion de Drewry reste valable: la baisse des coûts de production coréens est manifestement supérieure à la baisse des prix des navires considérés.

126. La Corée semble donner à entendre que les chantiers navals se spécialisent dans la production de certains types de navires. Si un chantier naval coréen donné n'a jamais produit, par exemple, de transbordeurs, pourrait-on en conclure que ce chantier naval ne peut pas en produire? Veuillez expliquer.

Réponse

Le fait qu'une branche de production nationale ou un chantier naval précis ne produit pas un type particulier de navire ne signifie pas nécessairement qu'il est matériellement ou techniquement *incapable* de construire ce type de navire. La réalité est qu'il existe une série de facteurs qui imposent

des limitations (matérielles, économiques et techniques) au chantier naval de telle sorte qu'il n'est pas économiquement viable pour le chantier de construire ces navires ou que, aux yeux du client, le chantier n'est pas crédible en tant que constructeur compétent.

Les principaux facteurs imposant des limitations sont les suivants:

- taille du navire – le chantier naval doit avoir des installations de construction suffisamment grandes pour construire le navire en question; cela comprend la hauteur de levage pour les grues et/ou la hauteur libre dans les cales de construction couvertes pour les navires aux superstructures très élevées;
- installations ou compétences spécialisées – pour certains types de navires, il faut des installations spécialisées qui doivent exister dans le chantier naval ou sont parfois fournies par un fournisseur ou un sous-traitant. Les types de navires pour lesquels il est généralement reconnu que de telles installations sont nécessaires comprennent les suivants:
 - navires de croisière: compétences pour l'installation d'atriums de verre et la décoration intérieure; volume élevé de cabines modulaires, interaction très complexe entre sous-traitants spécialisés;
 - navires rouliers: compétences pour l'installation des portes d'étrave et des portes arrière étanches et des rampes;
 - transporteurs de produits chimiques: certains transporteurs de produits chimiques comprennent des citernes en acier inoxydable qui nécessitent du matériel et des compétences spécialisées en matière de soudage;
 - transporteurs de GNL: aptitude à construire les citernes spéciales pour le confinement du gaz ou à positionner et installer des citernes de ce type fabriquées par des sous-traitants; "caissons" d'isolation nécessaires pour isoler les citernes; compétences pour l'installation de moteurs à turbine à vapeur qui sont rarement utilisés pour d'autres types de navires marchands; et plus récemment, turbines à gaz et moteurs mixtes;
 - unités flottantes de production, de stockage et de déchargement et navires de forage: compétences pour l'installation de ce que l'on appelle la "superstructure" de ces navires utilisés pour l'extraction et le stockage du pétrole provenant de gisements sous-marins; amarrage spécial et raccordements de canalisation pour le chargement et le déchargement de la cargaison;
 - transbordeurs rapides: compétences et installations pour la construction de la coque et de la superstructure en aluminium qui nécessitent des installations et des compétences spécialisées en matière de soudage et parfois des gabarits de coques;
 - navires-citernes: bien qu'à un niveau moindre, la plupart des types de navires-citernes sont équipés de tuyauteries et de soupapes beaucoup plus perfectionnées de sorte qu'un chantier naval qui construit des navires-citernes doit avoir sur place, ou obtenir par sous-traitance, une capacité et des installations de construction de tuyauteries supérieures à celles des chantiers navals qui construisent d'autres types de navires.

Les chantiers navals ont tendance à produire des navires de certains types et de certaines tailles pour lesquels ils acquièrent une réputation sur le marché auprès des clients et, par la suite, leurs efforts de commercialisation seront centrés sur ces types et ces tailles de navires. C'est pour les navires de ces types et de ces tailles qu'ils peuvent être le plus compétitif sur le plan des coûts et qu'ils ont une bonne crédibilité auprès des clients en ce qui concerne la conception, les prix et la livraison. Sous l'effet conjugué de leur propre choix et du choix des clients, ils se spécialisent dans des secteurs du marché où ils peuvent accroître au maximum leur avantage compétitif.

Cela ne veut pas dire qu'ils ne peuvent pas être actifs sur d'autres marchés s'ils ont la capacité matérielle de le faire mais, pour cela, ils devront pouvoir améliorer leur productivité et proposer des navires bien conçus; il leur faudra aussi convaincre les clients de leur compétence et de leur compétitivité sur ce marché. Ils reconnaîtront que les chantiers déjà bien établis et actifs sur ces marchés auront initialement un avantage par rapport à eux.

Le fait que les chantiers se spécialisent dans des navires spécifiques constituant des produits similaires peut être démontré pour les chantiers du monde entier, y compris les chantiers japonais et chinois, mais aussi pour les chantiers des CE, comme cela est démontré ci-dessous. Les données portent sur les livraisons ou les commandes pendant les mêmes périodes à partir de 1990 et sur les activités de 290 chantiers des CE pour tous les types de navires pendant cette période:

- **Cargos classiques et navires polyvalents:** 75 chantiers navals (ou groupes de chantiers navals si les données n'ont pas été communiquées au niveau des chantiers) des CE ont été actifs dans ce secteur de sorte qu'il y a eu une forte participation avec 771 navires concernés. Mais aucun des chantiers IZAR en Espagne et aucun des chantiers Fincantieri en Italie n'a été actif dans ce secteur, pas plus que Chantiers de l'Atlantique, Odense, Aker MTW, HDW, Lindenau et Kvaerner Masa Yards. Les grands chantiers qui ont été actifs dans ce secteur ont été le groupe Damen, Peters Scheepswerf, Ferus Smit, Bodewes et Vollharding (Hollande) et JJ Sietas (Allemagne), qui ont construit 347 des 771 navires.
- **Vraquiers:** 39 chantiers navals des CE ont été actifs dans ce secteur avec 154 navires concernés mais il n'y a eu aucune participation de Chantiers de l'Atlantique, Odense, Aker MTW, Kvaerner Warnow Werft, Volkswerft, HDW, Lindenau et Kvaerner Masa Yards et seulement deux navires ont été construits dans les chantiers du groupe IZAR. Les chantiers Fincantieri ont cependant construit 16 des 154 navires. C'est le Japon qui occupe la position dominante dans ce secteur avec 2 152 navires, suivi par la Chine avec 454 navires. Ainsi, il est peu probable que l'insuffisance des activités soit due aux chantiers coréens.
- **Porte-conteneurs:** 51 chantiers navals des CE ont été actifs dans ce secteur avec 693 navires mais la participation a varié considérablement selon la taille des navires. Alors que 39 chantiers ont construit des porte-conteneurs de moins de 1 000 evp, cinq seulement ont construit des porte-conteneurs de 3 500 evp ou plus; 21 chantiers ont construit des navires de taille intermédiaire, entre 1 000 et 3 500 evp. Kvaerner Masa Yards et Aker Finnyards (Finlande) et Chantiers de l'Atlantique (France) ne sont pas du tout intervenus sur ce marché alors qu'en Espagne, les chantiers du groupe IZAR ont construit seulement dix navires et Union Naval Valencia deux autres; en Italie, les chantiers Fincantieri ont été les seuls à intervenir sur ce marché avec neuf navires. Ce sont essentiellement les chantiers allemands, néerlandais (pour les navires de moins de 1 000 evp seulement) et Odense (Danemark) qui ont été actifs sur ce marché dans les CE.

Il est évident que l'offre de construction navale dans les CE est loin d'être homogène et que certains chantiers navals concentrent très largement leurs activités sur les navires de certaines tailles ou de certains types:

- **Les chantiers navals du groupe Damen** (Hollande) ont construit 251 navires pendant la période, dont 194 étaient soit des remorqueurs, soit des cargos classiques, soit des cargos polyvalents.
- **Lindenau** (Allemagne), où 21 des 24 navires construits pendant cette période étaient des chimiquiers.
- **Odense** (Danemark), où 59 des 76 navires étaient des porte-conteneurs.
- **Chantiers de l'Atlantique** (France), où 32 des 47 navires étaient des navires de croisières.
- **Kvaerner Masa Yards**, où sur 54 navires, 25 étaient des navires de croisière, neuf des transbordeurs et huit des navires offshore.
- **Aker Finnyards**, où sur 41 navires, 20 étaient soit des navires de croisière, soit des transbordeurs, soit des paquebots, quatre étaient des navires frigorifiques et trois des navires rouliers.
- **Petits chantiers italiens:** Morini, où 13 des 20 navires étaient des chimiquiers; Orlando, où dix des 14 navires étaient des chimiquiers; de Poli, où dix des 20 navires étaient des chimiquiers et sept des transporteurs de GPL; Rodriquez, où 18 des 29 navires étaient des transbordeurs et six des paquebots; SEC, où 16 des 24 navires étaient des chimiquiers et cinq des navires rouliers; Visentini, où 14 des 25 navires étaient des navires rouliers et onze des transbordeurs.
- **Petits chantiers espagnols:** groupe Armon, où 47 des 91 navires étaient des navires de pêche et 43 des remorqueurs; Zamacona, où sur 55 navires, 36 étaient des remorqueurs et neuf des navires de pêche; UN Valencia, où sur 45 navires, 23 étaient des remorqueurs et neuf des chimiquiers; Freire, où sur 27 navires, 21 étaient des navires de pêche; Gijon Naval, où sur 14 navires, sept étaient des navires de pêche et sept des chimiquiers; Cies, où dix des onze navires étaient des navires de pêche; Barreras, où sur 31 navires, onze étaient des navires de pêche, neuf des transporteurs de véhicules et six des transbordeurs; Balenciaga, où sur 16 navires, sept étaient des navires de pêche et six des transbordeurs; de Huelva, où 23 des 35 navires étaient des navires de pêche.
- **Petits chantiers néerlandais:** Peters Scheepswerf, où 57 des 60 navires étaient des cargos classiques; Bodewes, où 26 étaient des cargos classiques et 22 des cargos polyvalents; Vollharding, où sur 63 navires, 25 étaient des cargos polyvalents et 17 des cargos classiques; Tille, où sur 22 navires, dix étaient des porte-conteneurs et neuf des cargos polyvalents; IHC Holland, où 48 des 51 navires étaient des dragues; K Damen, où 13 des 20 navires étaient des chimiquiers.

Nous estimons que les chiffres qui précèdent démontrent que, sur le marché de la construction navale, l'offre est loin d'être homogène et que les chantiers ont tendance à se spécialiser dans les navires de certains types et de certaines tailles. Cela peut être dû à des limitations sur le plan des installations mais cela peut aussi résulter de la façon dont les chantiers eux-mêmes évaluent les

secteurs dans lesquels ils ont le meilleur avantage compétitif ou de l'appréciation des clients concernant leur compétence technique et leur compétitivité pour certains types de navires.

127. À propos de l'argument des CE selon lequel les chantiers restructurés ont entraîné une baisse des prix pour tous les autres chantiers coréens, la Corée pose la question rhétorique suivante: pourquoi s'arrêter ici? Pourquoi ne pas aussi accuser les chantiers navals chinois ou japonais, si les subventions coréennes ont déclenché une guerre des prix? L'argument de la Corée consiste-t-il à dire que, si une guerre des prix mondiale a été déclenchée par un acteur particulier sur le marché, cet acteur ne devrait pas être jugé responsable parce que d'autres acteurs l'ont imité? Veuillez expliquer.

Réponse

Pour commencer, la Corée doit faire observer que toute la question de l'influence déterminante sur les prix est une question difficile en l'espèce parce que les CE ont abandonné leurs allégations de sous-cotation des prix. On peut normalement supposer qu'une thèse est élaborée à partir de plusieurs éléments de preuve possibles. Les CE ont choisi d'invoquer uniquement un empêchement de hausses de prix ou une dépression des prix, comme les dispositions conventionnelles le permettent. Toutefois, si le texte conventionnel permet une telle constatation, cela ne signifie pas qu'il est simple ou même normal de démontrer l'existence d'effets défavorables sur le commerce sur la base d'un seul élément de preuve. Dans le présent différend, les CE ont explicitement renoncé à prouver l'existence d'autres éléments de ce type tels que la sous-cotation des prix, parce que, comme elles l'ont indiqué à la première réunion de fond, elles ne pouvaient pas présenter les éléments de preuve nécessaires au titre par exemple de l'article 6.5. Les CE ont ensuite essayé de démontrer l'existence d'une sous-cotation des prix dans un certain nombre de situations et ont tenté d'alléguer qu'il y avait une différence entre invoquer une sous-cotation des prix en tant qu'élément de preuve principal et l'invoquer à l'appui d'allégations d'empêchement de hausses de prix ou de dépression des prix. C'est là une faute de logique et un vice juridique rédhibitoire dans l'argument des CE. Celles-ci ont choisi de tenter d'élaborer une thèse sans faire référence aux éléments de preuve interdépendants; il leur est maintenant juridiquement interdit de tenter de les réintroduire sous une autre forme.

Sans oublier qu'il est difficile de définir exactement ce que l'on entend par influence déterminante sur les prix puisque les arguments fondés sur la sous-cotation des prix sont interdits, la Corée estime, d'une façon générale, qu'il est possible qu'une société unique exerce une influence déterminante sur les prix. Il faut toutefois nuancer cette affirmation. Premièrement, il doit être démontré que l'influence déterminante sur les prix est l'effet de la subvention alléguée. Dire simplement que les produits d'une société exerçaient une influence déterminante sur les prix n'a pas de sens juridiquement compte tenu du libellé de l'article 6.3 c).

Deuxièmement, en ce qui concerne les affirmations des CE figurant aux paragraphes 80 à 82, la Corée conteste vivement cette argumentation. Tout d'abord, il n'est pas fondé juridiquement ni pertinent d'affirmer que les "chantiers navals coréens" exerçaient une influence déterminante sur les prix. À moins que les CE n'allèguent l'existence d'un marché géographique distinct pour la Corée, il n'est pas fondé juridiquement d'amalgamer tous les chantiers coréens de la façon dont les CE l'ont fait dans ces paragraphes. Les CE ont réaffirmé qu'elles ne formulaient pas d'argument de ce type; par conséquent, leurs déclarations telles que "Daedong/STX et Samho-HI/Hall-HI sont deux des quatre chantiers coréens qui contrôlent 60 pour cent du marché des transporteurs de produits/produits chimiques" n'ont juridiquement pas de sens. À moins que les CE ne puissent démontrer que STX et Halla individuellement exerçaient une influence déterminante sur les prix du fait des subventions alléguées, les déclarations visant aussi les autres chantiers n'ont pas de sens. Pour prendre un exemple, si quatre sociétés (un chantier coréen subventionné, un chantier coréen non subventionné, un chantier japonais et un chantier européen) devaient entrer en concurrence pour quatre ventes et que chacune obtienne une vente, les CE allégueraient que cela signifie que les chantiers coréens subventionnés ont obtenu 50 pour cent des contrats. Or, le chantier coréen non subventionné se

trouve exactement dans la même situation que les chantiers européen et japonais. Chacun a une part de marché de 25 pour cent et chacun subit la même incidence exercée par le chantier subventionné, ou aucun n'en subit. À moins que les CE ne tentent maintenant implicitement d'avancer des allégations de collusion sans fondement (au sujet desquelles nous n'avons vu aucun élément de preuve ni entendu aucun argument), les autres chantiers coréens n'entrent pas dans la part de marché du chantier subventionné du simple fait de leur nationalité. Le chantier subventionné peut ou non exercer une influence déterminante sur les prix dans cet exemple hypothétique mais il faudra en apporter la preuve sur la base des effets de la subvention reçue par ce chantier et non en s'appuyant sur une théorie étrange liée à la nationalité.

Le Groupe spécial se souviendra que quand la Corée les a mises au défi de défendre ces affirmations, les CE n'ont apporté aucune preuve d'aucune sorte mais se sont contentées de revenir à certains arguments au sujet de la concurrence interne par les prix dont on pourrait faire valoir qu'ils ne seraient pertinents que dans le contexte d'une enquête antidumping ou d'un différend en matière de subventions où il y aurait des marchés géographiques séparés et où la Corée constituerait un marché distinct. Les CE n'ont fourni aucun élément de preuve effectif parce qu'elles n'en ont aucun. Tout simplement, les CE n'ont fourni aucun élément de preuve indiquant que les chantiers dont il est allégué qu'ils sont subventionnés exerçaient une influence déterminante sur les prix et le faisaient du fait des subventions alléguées.

La Corée doit aussi faire observer une fois encore, pour que cela soit inscrit au dossier, qu'elle conteste la façon dont les CE ont libellé leurs allégations relatives à la part de marché. Les CE ont fait référence plusieurs fois aux parts de marchés indiquées par les carnets de commandes. Naturellement, ces carnets de commandes portent sur plusieurs années et peuvent varier considérablement d'un chantier à l'autre et d'une année à l'autre. Par conséquent, il est impossible de savoir effectivement quelle est ou quelle sera la part de marché à un moment donné parce que les comparaisons ne portent pas sur les mêmes périodes. À d'autres moments, les CE, à la suite de telles affirmations, formulent des allégations générales au sujet des parts de marché sans indiquer si elles font à nouveau référence ou non aux carnets de commandes ou à une année particulière. Les CE ne précisent aucune année particulière. Elles tentent simplement d'égarer le Groupe spécial en s'efforçant d'inclure de petits chantiers navals dans des statistiques qui portent sur des chantiers navals plus grands pour un nombre d'années inconnu.

La Corée voudrait aussi rappeler au Groupe spécial les renseignements complets qu'elle a fournis démontrant les avantages significatifs dont bénéficiaient tous les chantiers navals coréens sur le plan des coûts. C'est en raison de ce fait indiscutable que les CE ont manqué à leur obligation de démontrer que toute influence déterminante alléguée sur les prix était un effet du subventionnement. Comme la Corée l'a signalé au paragraphe 282 de sa déclaration orale à la deuxième réunion de fond, le fait que les CE ont continuellement fait référence à Hyundai-Mipo en tant que chantier exerçant une influence déterminante sur les prix alors que Hyundai-Mipo n'était pas restructuré et recevait un très petit nombre d'APRG et de prêts avant expédition (même compte tenu des niveaux *de minimis* de ces crédits même selon les calculs des CE) démontre de façon concluante que l'éventuelle influence déterminante sur les prix ne résultait pas des subventions alléguées.

II. QUESTIONS AUX CE

A. RÉGIME JURIDIQUE DE LA KEXIM

128. Les pouvoirs publics fournissent-ils nécessairement une subvention s'ils font une contribution financière n'entrant pas dans le cadre d'un comportement commercial normal? Supposons que les pouvoirs publics créent un nouveau mécanisme de financement spécial qui n'a jamais été offert par des banques privées. Supposons que les banques privées commencent ensuite à offrir le même mécanisme de financement aux mêmes conditions que celles que les pouvoirs publics ont offertes initialement. En supposant que le mécanisme de financement

constitue une contribution financière, l'offre initiale de ce mécanisme par les pouvoirs publics conférerait-elle un avantage? Veuillez expliquer.

Observations

La Corée fait observer tout d'abord que cette question hypothétique est fondée sur la supposition que les "pouvoirs publics" offrent un instrument financier particulier. Surtout dans le domaine du financement, un grand nombre de banques de pays en développement (et aussi de certains États membres des CE) ont été créées pour fournir des prêts commerciaux là où le secteur privé manquait simplement d'expérience et de capacité. Il convient tout d'abord de déterminer si ces entités qui accordent des prêts sur une base commerciale sont des organismes publics.

La Corée suppose, d'après la question hypothétique, que le Groupe spécial, pour simplifier l'argumentation, part de l'idée que le mécanisme de financement est offert par un organe gouvernemental (par exemple le Ministère des finances comme dans la question n° 106). Dans ce cas, l'*Accord SMC* ne devrait pas être interprété comme interdisant aux pouvoirs publics d'offrir des instruments financiers qui sont nouveaux pour le marché. Une telle présomption serait indûment contraignante pour tous les Membres, en particulier pour les pays en développement Membres. S'il n'y a pas d'instrument financier identique au cours d'une certaine période, le plaignant doit utiliser des données se rapportant à une période *comparable* ou à des instruments comparables en effectuant les ajustements appropriés compte tenu de la même période, comme point de repère pour déterminer l'existence d'un avantage.

129. Les CE soutiennent que le site Web de la KEXIM décrit le programme PSL comme visant "à encourager l'exportation de biens d'équipement tels que ... les navires ... en prévoyant des crédits plus importants et des délais de remboursement plus longs que ceux que les fournisseurs ou les banques commerciales consentiraient". N'est-ce pas là ce que fait toute banque de développement? Les banques de développement accordent-elles nécessairement des subventions? Veuillez expliquer.

Observations

La Corée voudrait signaler à nouveau la singularité de l'argument des CE concernant le statut de la KEXIM présenté comme étant fondé sur des crédits assortis de délais *plus longs*. Le présent différend porte sur des instruments de durée extrêmement *courte*. Les CE allèguent aussi que la KEXIM pouvait offrir des crédits de montants plus élevés, mais les éléments de preuve montrent très clairement que les programmes en question n'étaient pas plus importants que ce que les banques commerciales étaient disposées à fournir. Ainsi, les "éléments de preuve" avancés par les CE vont à l'encontre de leur argument *per se* et infirment aussi toute implication relative à un pouvoir gouvernemental en relation avec les programmes en question (voir les réponses aux questions n° 106 et 107 ci-dessus).

B. APRG/PSL

130. Veuillez commenter la pièce n° 87 de la Corée concernant les marges pour risque propre au pays.

131. Pourquoi, dans leur calcul de l'avantage concernant le financement de la KEXIM, les CE ont-elles appliqué la cote de crédit S/M à DSME pour l'ensemble de la période pour laquelle des calculs sont présentés, y compris en particulier la période suivant la restructuration? La position des CE est-elle que DSME est restée insolvable même après la restructuration? Veuillez expliquer.

Observations

C'est un exemple des fausses accusations des CE à l'encontre de la Corée qui sont réitérées dans toute la présente procédure. La Corée ne rappellera pas les contrevérités qu'elle a relevées dans la tentative des CE de mettre sur le même plan les cotations de crédit faites par la KEXIM et celles d'autres agences de notation (pour plus de détail à ce sujet, voir la pièce n° 91 de la Corée), mais elle voudrait signaler que la KEXIM ainsi que d'autres agences de notation ont ajusté à la hausse la cote de crédit de DSME immédiatement après que cette société avait conclu avec succès la renégociation de sa dette (voir la pièce n° 92 de la Corée), ayant constaté que la solvabilité de la société s'était améliorée pendant le processus de renégociation. Malgré cela, les CE ont traité, d'une manière infondée, DSME comme étant continuellement aux prises avec les pires difficultés financières. Ce faisant, l'intention des CE est tout à fait évidente. En évaluant de manière fallacieuse la solvabilité de DSME, les CE souhaitaient prouver l'existence d'un grand avantage conféré à cette société.

132. Veuillez commenter l'affirmation de la Corée selon laquelle le nantissement offert pour certaines APRG accordées par des banques étrangères "ne couvrirait qu'une faible partie de la garantie" (paragraphe 81 de la déclaration orale de la Corée à la deuxième réunion de fond).

133. Au paragraphe 105 de leur deuxième communication écrite, les CE déclarent que seules les banques nationales ayant des "liens avec les pouvoirs publics" ont accordé des APRG à Samho. À propos de la figure 12 de la première communication écrite des CE, Chubb est-elle une banque nationale? Dans l'affirmative, a-t-elle des "liens avec les pouvoirs publics"? Si de tels liens existent, quelle est leur nature? Veuillez expliquer.

134. Dans la pièce n° 118 des CE, PWC affirme que "[l]e tableau des obligations de la KSDA donne l'évaluation acceptée au prix du marché pour le marché intérieur". Cela signifie-t-il que les CE n'acceptent pas l'argument de la Corée selon lequel le tableau des obligations présente des taux hypothétiques/projetés, ou les CE acceptent-elles l'argument de la Corée mais estiment que l'indice constitue cependant un point de repère du marché fiable? Veuillez expliquer. Que signifie "évaluation au prix du marché" dans ce contexte? En particulier, qui évalue quoi et sur quel marché?

Observations

Comme la Corée l'a indiqué de manière détaillée dans sa réponse à la question n° 73 du Groupe spécial, les taux des obligations de la KSDA ne sont pas des taux (ou rendements) effectifs d'un instrument obligataire d'une société spécifique, mais simplement un indice général qui montre l'évolution ou la tendance quotidienne du marché. En tant que telles, les considérations concernant les secteurs industriels, les émetteurs ou les modalités et conditions dont chaque instrument est assorti ne sont pas prises en compte. La Corée fait de nouveau observer que des sociétés ayant la même cote de crédit sont perçues et traitées différemment sur le marché. Comme elle l'a indiqué dans les paragraphes 88 à 92 de sa deuxième déclaration orale, il ne serait pas logique de soutenir qu'il est en quelque sorte plus utile de considérer des indices généraux d'obligations que les instruments financiers que les sociétés à l'examen ont effectivement utilisés. La Corée a présenté ses pièces n° 18 à 22 concernant les instruments financiers effectivement utilisés.

135. La Corée critique les CE parce qu'elles ont utilisé dans leurs calculs de l'avantage l'indice des cours des obligations à un an plutôt qu'à six mois. Pourquoi l'indice à un an a-t-il été utilisé? Quel effet aurait l'utilisation de l'indice à six mois sur les calculs des CE?

136. Au paragraphe 95 de sa déclaration orale, la Corée présente un certain nombre de points critiquant la méthode de calcul des CE et indique que les pièces n° 90 à 102 de la Corée contiennent de plus amples détails. Veuillez répondre de façon détaillée aux critiques de la Corée, y compris compte tenu de la teneur de ces pièces.

137. La Corée a présenté des éléments de preuve (en réponse à la question n° 74 du Groupe spécial) indiquant que la KEXIM avait ramené la marge pour risque de crédit concernant HHI à **[RCC: omis dans la version publique]**. Les CE ont-elles appliqué cette marge **[RCC: omis dans la version publique]** dans la partie pertinente de leur analyse des PSL? Veuillez mentionner les calculs pertinents où cet ajustement a été fait.

138. Les CE ne semblent pas avoir répondu aux questions n° 9 et n° 11 du Groupe spécial. Dans leurs réponses, elles ont renvoyé le Groupe spécial à leur réponse à la question n° 8. Or, cette réponse porte sur la "pratique" de la KEXIM consistant à accorder des APRG et des PSL et ne mentionne pas les programmes APRG et PSL "en tant que tels" et n'explique pas en quoi ils diffèrent (pour autant qu'ils le fassent) du régime juridique de la KEXIM (en tant que tel). Veuillez donner des réponses complètes aux questions n° 9 et n° 11.

139. Le Groupe spécial se réfère à la pièce jointe n° 5 annexée aux réponses des CE aux questions posées par le Groupe spécial après la première réunion de fond, qui contient des calculs de l'avantage allégué par transaction pour un PSL et une APRG. Veuillez faire le même calcul pour chacune des APRG et chacun des PSL en cause dans la présente procédure. En d'autres termes, pour chaque chantier naval, indiquez quel APRG/PSL concerne soit des transporteurs de GNL, soit des transporteurs de produits/produits chimiques, soit des porte-conteneurs et précisez le montant de l'avantage allégué en pourcentage du prix du navire. Veuillez joindre des feuilles de calcul détaillées.

140. Veuillez commenter l'argument de la Corée selon lequel les PSL accordés par la KEXIM le sont "à des taux nettement plus élevés que ceux que les pouvoirs publics doivent payer pour les fonds ainsi employés" (paragraphe 277, première communication écrite de la Corée).

Observations

La Corée renvoie le Groupe spécial au paragraphe 112 de sa deuxième communication écrite, qui montre le coût des fonds de la KEXIM pour la période pertinente.

C. SUBVENTIONS POUVANT DONNER LIEU À UNE ACTION ALLÉGUÉES

141. Au paragraphe 215 de leur première communication écrite, les CE indiquent que "Daewoo" a tiré avantage d'une exemption fiscale de 236 milliards, qu'elles allèguent être une subvention. Au paragraphe 226, il est ensuite fait référence à l'avantage allégué pour "Daewoo-SME". Or au paragraphe 232, il est fait référence à l'avantage pour "Daewoo-HI/Daewoo-SME". Veuillez indiquer précisément quelle entité juridique a bénéficié de l'allégement fiscal allégué et en a tiré avantage.

Observations

Voir la réponse de la Corée à la question n° 116 du Groupe spécial.

142. En pourcentage, quelle part de l'avantage allégué résultant de l'allégement fiscal à "Daewoo" devrait être imputée à la production i) de transporteurs de GNL, ii) de transporteurs de produits/produits chimiques et iii) de porte-conteneurs de DSME? Veuillez joindre des feuilles de calcul détaillées.

143. L'argument des CE est-il que l'exemption fiscale a été déterminante dans la décision de maintenir les activités de construction navale de Daewoo plutôt que de les liquider? Dans l'affirmative, où cela est-il mentionné dans le rapport Arthur Andersen/Anjin ou dans d'autres documents communiqués au Groupe spécial?

Observations

Voir la réponse de la Corée à la question n° 123 du Groupe spécial. Il n'y a eu aucune exemption fiscale correspondant à 236 milliards de won. De plus, aucune exemption fiscale n'a été mentionnée dans le rapport Arthur Andersen.

144. Au paragraphe 162 de sa deuxième déclaration orale, la Corée indique que des créanciers ont rejeté la proposition initiale de renégociation de la dette de DHI. Ces créanciers étaient-ils visés par l'allégation des CE selon laquelle il y a eu action de charger et d'ordonner de la part des pouvoirs publics? S'il y avait eu à leur égard action de charger ou d'ordonner de la part des pouvoirs publics coréens, pourquoi/comment ont-ils rejeté la proposition initiale de renégociation de la dette?

145. Les CE demandent qu'une déduction défavorable soit tirée du fait allégué que la Corée n'a pas donné de copie du plan/rapport relatif à la renégociation de la dette présenté par la KDB le 24 novembre 1999. Veuillez commenter l'explication donnée aux paragraphes 194 et 195 de la deuxième déclaration orale de la Corée. Si les CE maintiennent leur demande, quel est le fondement juridique de cette demande? Pourquoi les CE considèrent-elles que la Corée aurait dû mettre plus tôt ce rapport à la disposition des CE/du Groupe spécial?

146. En réponse à la question n° 23 du Groupe spécial, les CE affirment que "[l]'existence d'une analyse relative au maintien en activité peut être un indice donnant à penser qu'un créancier privé hypothétique aurait agi de la même manière". Les CE admettent-elles que les différents éléments de la renégociation de la dette de Daewoo puissent être évalués sur la base du rapport Arthur Andersen? Si le Groupe spécial rejette l'argument des CE selon lequel il a été déterminé à tort dans le rapport Arthur Andersen que la valeur d'exploitation de DHI dépassait sa valeur de liquidation, cela signifie-t-il nécessairement que le Groupe spécial devrait rejeter les allégations des CE concernant les différents éléments de la renégociation de la dette? Veuillez expliquer.

Observations

Comme la Corée l'a indiqué dans sa réponse à la question n° 122 du Groupe spécial, les plans de renégociation de la dette de DHI avaient été conçus comme un ensemble unique pour assurer un recouvrement maximal des créances sur une base cumulative et il n'est donc pas possible d'analyser la question de l'avantage sur la base d'éléments individuels. Par conséquent, si le Groupe spécial admet que les créanciers ont agi conformément aux principes du marché lorsqu'ils ont opté pour la renégociation de la dette au lieu de la faillite pure et simple (liquidation), il devrait rejeter les allégations des CE concernant les éléments individuels du plan de renégociation.

147. Les CE ont affirmé à la deuxième réunion que les créanciers auraient dû obtenir davantage dans le cadre de la conversion de dettes en prises de participation concernant Daewoo. Comment les créanciers auraient-ils pu obtenir davantage? Qui/qu'est-ce qui a tiré avantage du fait qu'ils ne l'ont pas fait?

148. Les CE proposent le critère de l'investisseur externe quand elles contestent la réorganisation de Samho. Cela est contraire à la position qu'elles ont adoptée dans l'affaire portée devant le GATT, intitulée *États-Unis – Imposition de droits compensateurs sur certains produits en acier au carbone, plomb et bismuth laminés à chaud originaires de France, d'Allemagne et du Royaume-Uni*.⁸ Pourquoi les CE ont-elles changé de position sur cette question? Pourquoi estiment-elles maintenant que le critère de l'investisseur externe est préférable à celui de l'investisseur interne? Veuillez expliquer.

⁸ Rapport du Groupe spécial du GATT, SCM/185, publié le 15 novembre 1994 (non adopté).

Observations

La Corée se réfère à sa réponse à la question n° 172.

149. Si le Groupe spécial devait rejeter l'allégation des CE selon laquelle il y a eu, de la part des pouvoirs publics, action de charger et d'ordonner à l'égard de créanciers privés, cela signifierait-il que ces créanciers privés constituent un point de repère du marché fiable s'agissant de déterminer si les opérations de restructuration en cause ont ou non conféré un avantage? Veuillez expliquer. Les CE ont-elles traité cette question dans leurs communications précédentes, écrites et orales, au Groupe spécial? Dans l'affirmative, veuillez indiquer précisément où elles l'ont fait.

Observations

Les CE elles-mêmes indiquent au paragraphe 106 de leur première communication écrite que l'article 1.1 de l'*Accord SMC* fait la distinction entre "pouvoirs publics", "organisme public" et "organisme privé" et que le concept d'"organisme privé" a été défini par la négative comme étant "toute entité qui n'est ni les pouvoirs publics ni un organisme public" pour faire en sorte qu'il n'y ait aucun motif de contournement à l'alinéa iv) de cet article. En d'autres termes, les CE ont reconnu que l'article 1.1 avait établi une liste fermée de cas dans lesquels des contributions financières pouvaient être à l'origine d'une subvention qui soit était prohibée soit pouvait donner lieu à une action au titre de l'*Accord SMC*. Ainsi, si une contribution financière n'est effectuée ni par les pouvoirs publics ni par un organisme public appliquant une pratique des pouvoirs publics, ni encore par un organisme privé agissant en vertu d'une charge ou d'un ordre reçu des pouvoirs publics, elle n'est **pas** visée par l'article 1.1 de l'*Accord SMC*. On doit alors logiquement conclure que rien ne distingue des autres organismes privés les établissements financiers dont il a été constaté qu'ils n'ont pas agi conformément à une charge ou à un ordre reçu des pouvoirs publics et que ces établissements pourraient, comme dans toute autre situation, constituer un point de repère approprié pour la détermination de l'existence d'un avantage. En particulier, il n'y a rien à l'article 1.1 de l'*Accord SMC* qui, explicitement ou implicitement, crée une catégorie spéciale d'organismes privés qui, une fois qu'il a été considéré qu'ils n'ont reçu aucune charge et aucun ordre des pouvoirs publics, n'en seraient pas moins écartés comme étant un point de repère inapproprié pour la détermination du point de savoir si une contribution financière a conféré un avantage. Tous les organismes privés qui n'ont pas reçu une charge ou un ordre des pouvoirs publics doivent être traités de la même manière.

D'après le propre raisonnement des CE, les établissements financiers qui n'exercent pas leurs activités conformément à une charge ou à un ordre reçu des pouvoirs publics coréens devraient être un point de repère approprié pour la détermination de l'existence d'un avantage, comme les CE l'ont déclaré au paragraphe 277 de leur première communication écrite:

Le point de repère pertinent en l'espèce est le comportement commercial des investisseurs privés qui étaient en même temps les créanciers de la société en difficulté. Seul le comportement des établissements financiers/créanciers qui exercent leurs activités hors du champ d'influence des pouvoirs publics coréens peut être pris en considération lorsqu'il s'agit d'évaluer si le plan de restructuration de Daewoo-HI/Daewoo-SME a été exécuté à des conditions plus favorables que celles qui étaient par ailleurs disponibles sur le marché.

Répondant à la question n° 23 du Groupe spécial au paragraphe 99 de leurs réponses aux questions du Groupe spécial, les CE ont aussi été d'avis que tous les établissements financiers n'agissant pas conformément à une charge ou à un ordre reçu constituent le point de repère pour l'évaluation de l'existence d'un avantage.⁹

⁹ Les CE ont exprimé la même position dans leur réponse à la question n° 24 du Groupe spécial, au paragraphe 100 de leurs réponses aux questions du Groupe spécial.

En se fondant sur les actions des créanciers qui, selon leur allégation, ne relèvent pas du contrôle des pouvoirs publics coréens pour déterminer un point de repère aux fins de l'évaluation de l'existence d'un avantage, les CE ont elles-mêmes montré clairement que si des établissements financiers nationaux n'agissent pas conformément à une charge ou à un ordre donné par les pouvoirs publics, ils peuvent être considérés comme un point de repère pour l'évaluation relative à l'avantage.

150. Au sujet de la question n° 33 des CE posée à la Corée après la première réunion de fond, veuillez expliquer pourquoi la valeur des activités de construction de Samho est pertinente, pour autant qu'elle le soit, pour la présente procédure.

151. La Corée affirme que la part de la dette détenue par les créanciers étrangers qui n'ont pas participé à la renégociation de la dette de Daewoo était de l'ordre de **[RCC: omis dans la version publique]**. Est-il raisonnable de s'attendre à ce qu'un groupe spécial condamne une restructuration sur la base du comportement de créanciers détenant seulement **[RCC: omis dans la version publique]** de la dette?

152. À propos de la renégociation de la dette de Daewoo, les CE présentent différents arguments concernant l'achat de créances et d'obligations par la KAMCO. Nous ne voyons pas clairement si ces arguments étayent une allégation séparée concernant les taux de la KAMCO ou s'ils sont présentés à l'appui de l'allégation plus générale concernant le fait que des créanciers étrangers ont servi de point de repère du marché. Veuillez expliquer.

153. Veuillez commenter l'argument de la Corée (figurant au paragraphe 191 de sa deuxième communication écrite) selon lequel elle allègue que les CE, dans leur réponse à la question n° 22 du Groupe spécial (qui concernait la "spécificité alléguée de la restructuration d'entreprises" en général), concèdent que les opérations de réorganisation d'entreprises supervisées par les tribunaux qu'avaient engagées Halla et Daedong n'étaient pas spécifiques "parce que ces sociétés semblaient avoir disparu et la réponse des CE à la question concerne uniquement DHI".

154. S'agissant de la réorganisation de STX, nous relevons que le rééchelonnement de la dette/l'exemption d'intérêts est le seul élément mentionné par les CE dans leur calcul du montant de l'avantage allégué figurant dans l'annexe 3 de la pièce jointe n° 1 annexée à leurs réponses aux questions posées par le Groupe spécial après la première réunion de fond. Nous relevons en outre que dans leur communication à titre de réfutation, les CE ne font pas référence aux autres éléments de la restructuration mentionnés dans leur première communication écrite, tels que l'émission d'obligations par Daedong. Les CE allèguent-elles toujours que les autres éléments de la restructuration, y compris l'émission d'obligations par Daedong, constituaient une subvention? Dans l'affirmative, pourquoi ces éléments n'ont-ils pas été inclus dans la pièce jointe n° 3 susmentionnée?

D. PRÉJUDICE GRAVE

155. Les CE ont indiqué que le Groupe spécial devrait déterminer l'existence d'un empêchement de hausses de prix/une dépression des prix séparément pour les transporteurs de GNL, les transporteurs de produits/produits chimiques et les porte-conteneurs.

- a) Cela signifie-t-il que les CE demandent au Groupe spécial de rendre trois décisions séparées en matière de préjudice grave, pour les transporteurs de GNL, les transporteurs de produits/produits chimiques et les porte-conteneurs, respectivement?
- b) Dans la négative, veuillez expliquer.

156. **Dans les renseignements portés à la connaissance du Groupe spécial, y compris les renseignements au titre de l'Annexe V, y a-t-il des exemples additionnels (outre ceux qui ont déjà été mentionnés dans les communications des CE) de soumissions de la part des chantiers**

navals coréens dans des cas où les chantiers navals des CE ont aussi soumissionné et où, selon les CE, les chantiers coréens ont entraîné une baisse des prix?

157. a) **Dans les renseignements portés à la connaissance du Groupe spécial, y compris les renseignements au titre de l'Annexe V, y a-t-il des exemples/éléments de preuve indiquant l'existence de cas dans lesquels les chantiers navals des CE ont envisagé de soumissionner mais ont renoncé à le faire en raison de la faiblesse des prix pratiqués? Par exemple, les CE peuvent-elles donner un relevé des cas dans lesquels un chantier des CE a été contacté par un courtier maritime au sujet de la possibilité de soumissionner mais a décidé de ne pas le faire en raison de la faiblesse des prix?**
- b) **Dans de tels cas, les renseignements portés à la connaissance du Groupe spécial contiennent-ils des éléments de preuve indiquant que des Coréens ont fixé des prix/soumissionné pour la même vente?**

Observations concernant les questions n° 157 et 158

Les CE elles-mêmes se sont abstenues d'invoquer l'article 6.3 c) de l'*Accord SMC* en se fondant sur la sous-cotation des prix ou les pertes de ventes, visées dans ledit article, pour formuler des contestations distinctes de celles qui concernent la dépression des prix ou l'empêchement de hausses de prix. En conséquence, la Corée souhaite réaffirmer sa préoccupation au sujet du fait que les données concernant les soumissions des chantiers communautaires et coréens faisant apparaître une concurrence par les prix qui auraient pu constituer des éléments de preuve relatifs à la sous-cotation des prix ou à des pertes de ventes ne peuvent pas à présent être réintroduites dans le cadre de la présente procédure, qui n'est pas fondée sur la sous-cotation des prix ou les pertes de ventes. En outre, même si des soumissions individuelles faisant apparaître une concurrence par les prix étaient prises en compte au motif, invoqué précédemment par les CE à la première réunion de fond, qu'il doit y avoir un certain montant de sous-cotation des prix pour qu'il y ait dépression des prix, d'après l'article 6.3 c) lui-même – comme les CE l'ont reconnu –, l'existence d'aucune sous-cotation des prix ne peut être établie à moins qu'il n'y ait un critère rigoureux permettant de déterminer que les navires visés par les soumissions concurrentes sont des "produits similaires".

Nonobstant ces réserves, la Corée note que, sur plusieurs centaines de ventes, les CE n'ont présenté que des données concernant quelques offres auxquelles des chantiers communautaires et coréens avaient participé qui pouvaient, tout au plus, être qualifiées de superficielles et répétitives puisque les mêmes exemples ont été utilisés dans toutes les communications des CE. La Corée a identifié ce qui suit:

- la vente par DHI de deux transporteurs de GNL à Solaia Shipping et à Repsol, et d'un transporteur de GNL à Bergesen (réponses aux questions posées au titre de l'Annexe V, pièce jointe n° 4.4 21)-1, pièces n° 84, 85, 141 et 142 des CE)¹⁰;
- la vente d'un porte-conteneurs à Hamburg Süd (pièce n° 88 des CE)¹¹;
- la mise en vente d'un transporteur de produits et de produits chimiques par le chantier Lindenau des CE en concurrence avec un chantier coréen non spécifié et en ce qui

¹⁰ La Corée a réfuté les allégations des CE concernant ces offres au paragraphe 564 de sa première communication écrite. Une étude de cas a aussi été présentée par Drewry dans son rapport joint en tant que pièce n° 70 de la Corée, aux pages 7.25 à 7.27.

¹¹ La Corée a réfuté les allégations des CE concernant cette offre au paragraphe 584 de sa première communication écrite.

concerne un armateur non spécifié (pièce n° 89 des CE) et la mise en vente par Aker de trois transporteurs de produits et de produits chimiques visés dans la même pièce¹²;

- la mise en vente d'un transporteur de produits et de produits chimiques par Lindenau pour un propriétaire italien non spécifié (pièce n° 90 des CE).¹³

La Corée souligne que ce sont les seuls exemples d'offres concurrentes effectives mentionnés par les CE depuis le dépôt de leur première communication écrite.

Même pendant la procédure au titre de l'Annexe V, au moment où les CE n'avaient pas encore communiqué leur décision de ne pas se fonder sur la sous-cotation des prix ou les pertes de ventes, les éléments de preuve fournis au sujet de l'existence d'une sous-cotation des prix ou de pertes de ventes étaient rares et peu concluants.

L'annexe 6 présentée par les CE pendant le processus au titre de l'Annexe V contient quatre pages de calculs concernant la sous-cotation des prix pour les navires suivants:

- i) des porte-conteneurs de 19 000 à 35 000 tbc pour la période allant du 1^{er} janvier au 31 décembre 1999, soit huit navires des CE contre six navires coréens;
- ii) des porte-conteneurs de 45 000 à 60 000 tbc pour la période allant du 1^{er} janvier au 31 décembre 1999, soit trois navires des CE contre sept navires coréens;
- iii) des porte-conteneurs de 19 000 à 35 000 tbc pour la période allant du 1^{er} janvier au 30 novembre 2000, soit 18 navires des CE contre trois navires coréens seulement;
- iv) des transporteurs de GNL pour la période allant de mai à juillet 2000, soit trois navires des CE contre trois navires coréens;
- v) des transporteurs de produits et de produits chimiques de 17 000 à 20 000 tbc, soit trois navires des CE contre cinq navires coréens et uniquement en ce qui concerne l'année 2000.

Cela ne permet de conclure à l'existence ni d'une sous-cotation des prix ni même d'une sous-cotation des prix qui donnerait lieu, selon l'allégation, à une dépression des prix (outre les erreurs de calcul qui ont été commises, d'après la Corée). Les CE elles-mêmes ont présenté dans l'annexe 1 b) une liste de 163 transactions concernant des navires communautaires construits de 1997 à juin 2003 et, bien entendu, la Corée elle-même a indiqué plusieurs centaines de transactions concernant des navires coréens, dont 24 seulement ont été identifiées comme ayant donné lieu à une sous-cotation des prix. En outre, les exemples choisis par les CE ne sont pas représentatifs de la période visée dans le présent différend, à savoir 1997 à 2003. Il faut souligner que, malgré les données disponibles, aucun exemple de la sous-cotation des prix alléguée n'a été avancé pour 2001, 2002 ou 2003. Par ailleurs, alors que les CE comparent effectivement les prix sur la base de différences quant à la taille (ce qui, comme la Corée l'a mentionné, est un strict minimum si l'on veut évaluer correctement toute tendance de prix en relation avec des navires de commerce), les fourchettes choisies exprimées en tbc ne sont pas représentatives de l'éventail complet des porte-conteneurs et des transporteurs de produits et de produits chimiques vendus. Enfin, on ne peut pas comparer avec exactitude les prix des navires sans prendre en compte les différences quant à des

¹² La Corée a réfuté les allégations des CE concernant cette offre au paragraphe 588 de sa première communication écrite.

¹³ La Corée a réfuté les allégations des CE concernant cette offre au paragraphe 589 de sa première communication écrite.

caractéristiques physiques telles que la dotation en engins de levage, le type de moteur et d'autres éléments indiqués dans la pièce n° 109 de la Corée.¹⁴

L'annexe 7 présentée par les CE lors du processus au titre de l'Annexe V contient 17 exemples allégués de pertes de ventes, qui ne sont de loin pas représentatifs du nombre de navires ayant fait l'objet de contrats pendant la période pertinente, de 1997 à 2003. Certains de ces exemples ne sont attribués à aucun chantier coréen spécifique. De plus, outre qu'ils ne sont pas représentatifs d'un point de vue statistique et chronologique, les documents communiqués comportent plusieurs défauts dont les principaux sont mentionnés ci-après:

- il n'y a pas d'élément de preuve documentaire direct et les chantiers navals des CE ne font état que de rumeurs (annexes 7.4, 7.5, 7.6, 7.7, 7.8, 7.9 et 7.10);
- il est reconnu qu'il existe des navires meilleur marché en Europe occidentale ou au Japon (annexes 7.1 et 7.3);
- le schéma de construction proposé par le chantier naval des CE comporte trop de spécifications par rapport à ce que demandent les armateurs ou au navire proposé par un chantier coréen, ou n'était pas disponible (annexes 7.1, 7.2, 7.3, 7.5 et 7.12);
- l'offre des CE est faite sans aucune commande en perspective et un courtier a simplement envoyé une demande d'information générale (annexes 7.2 et 7.3);
- il n'est indiqué dans aucun registre que le chantier coréen dont il est allégué qu'il était concurrent a obtenu une commande de l'armateur concerné, ce qui met gravement en doute l'exactitude des allégations concernant les pertes de ventes (annexes 7.4 et 7.8);
- les contrats se rapportant à un chantier coréen concernent un navire considérablement plus grand que celui auquel il est fait référence dans les documents relatifs aux pertes de ventes alléguées (annexes 7.9 et 7.10);
- les offres faites par les chantiers coréens concernés portent sur une série de navires, ce qui a une incidence sur le prix en raison des économies d'échelle; or cela n'est pas mentionné dans les documents relatifs aux pertes de ventes alléguées et il n'est pas indiqué si les chantiers des CE concernés pourraient construire la série complète dans le délai imparti par l'armateur (annexe 7.10);
- il y avait une très vive concurrence entre les chantiers navals des CE (annexes 7.6/7.12);
- les chantiers des CE devaient faire face à des restrictions de bassin qui les obligeaient à ajuster leurs schémas de construction (annexe 7.13);
- le chantier des CE avait obtenu une licence pour construire des systèmes de confinement pour GNL sphériques de type Moss, et non de type membrane GT, et toutes les commandes découlant de l'appel d'offres de Repsol/Enagas concernaient des systèmes de confinement de type membrane GT, de sorte que la soumission du chantier des CE ne peut pas être considérée similaire (annexes 7.14 et 7.16).

¹⁴ La Corée note qu'elle conteste les données ou conclusions figurant dans cette annexe 6 pour différentes raisons, y compris le fait que la comparaison des prix aurait dû être faite en dollar EU, qui est la monnaie utilisée universellement par les chantiers pour libeller la plupart des prix de vente de leurs navires, et non en euro, qui ne pourrait pas donner une idée exacte de la sous-cotation des prix causée par les subventions.

En conséquence, les documents communiqués par les CE ne peuvent pas servir de base à des allégations concernant la dépression des prix et, manifestement, les CE n'ont utilisé qu'un petit nombre de ces documents dans la présente procédure de groupe spécial.

De plus, dans les cas allégués de sous-cotation des prix mentionnés dans l'annexe 6 dans le cadre du processus au titre de l'Annexe V, il n'y a aucun élément de preuve indiquant que des chantiers communautaires et coréens aient soumissionné dans le même appel d'offres. Les CE n'ont rien fait d'autre que comparer les prix pour des offres différentes concernant des navires qui pourraient appartenir à la même grande fourchette de tailles mais qui peuvent différer par ailleurs pour ce qui est d'importantes caractéristiques techniques.

Dans les cas allégués de pertes de ventes mentionnés dans l'annexe 7 dans le cadre du processus au titre de l'Annexe V, les prix coréens cités sont fondés sur des rumeurs ou des allégations émanant de courtiers sans qu'un élément de preuve direct quelconque ne soit fourni à l'appui.

- 158. a) Les CE estiment-elles qu'il existe une capacité de construction navale excédentaire uniquement en Corée ou qu'il existe aussi une capacité excédentaire dans d'autres pays?**
- b) Si vous estimez qu'il existe une capacité excédentaire uniquement en Corée, veuillez expliquer.**
- c) Si vous estimez qu'il existe aussi une capacité excédentaire en dehors de la Corée, où existe-t-elle et quelle est l'ampleur de l'excédent?**
- d) Existe-t-il une capacité de construction navale excédentaire dans les CE? Dans la négative, sur quelle base repose cette conclusion?**

Observations

Il est reconnu dans la profession qu'il n'y a aucun moyen facile de mesurer rigoureusement la capacité de construction navale. Toutefois, des efforts notables ont été faits ces dernières années, sous les auspices du Groupe de travail de l'OCDE sur la construction navale, pour améliorer l'évaluation de la capacité de construction navale.

Les dernières estimations relatives à la capacité et provenant de sources de l'OCDE sont des estimations concernant la capacité effective en 2000 et la capacité anticipée de 2005, qui ont été calculées et convenues en 2001¹⁵ d'après des estimations communiquées par les associations de constructeurs navals du Japon, des CE, des États-Unis et de la Corée, exprimées en tbc. Le tableau ci-après indique l'évaluation de l'utilisation des capacités pour les principales régions de construction navale sur la base de ces évaluations de la capacité et des statistiques de la production des chantiers navals provenant de Lloyd's Register Shipbuilding Returns.

¹⁵ Document C/WP6(2001)16 de l'OCDE intitulé "Situation actuelle du marché et perspective d'évolution de l'industrie mondiale de la construction navale", daté du 14 novembre 2001 et établi par le Secrétariat, dont un extrait est joint dans la **pièce n° 123 de la Corée**.

	Par rapport à la capacité en 2000			Par rapport à la capacité projetée de 2005		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003
Japon	90%	93%	95%	84%	86%	88%
Corée du Sud	94%	104%	111%	77%	84%	90%
Pays membres de l'UE	87%	84%	76%	78%	76%	68%
Pays de l'AWES non membres des CE ¹	86%	83%	74%	78%	76%	68%
Autres pays d'Europe	61%	80%	87%	54%	71%	77%
Chine, République populaire de	96%	110%	180%	63%	72%	118%
Asie et Pacifique	43%	63%	48%	39%	58%	44%
NEI ²	29%	83%	64%	27%	77%	59%
Amérique du Nord et du Sud	32%	44%	58%	29%	39%	52%
Afrique et Moyen-Orient	8%	8%	8%	8%	8%	8%
Autres	0%	0%	0%	0%	0%	0%
TOTAL MONDIAL	85%	91%	96%	74%	79%	83%

¹ Pays de l'AWES non membres des CE: Norvège, Pologne et Roumanie.

² NEI: Russie, Ukraine, Lettonie, Lituanie, Géorgie et Azerbaïdjan.

La Corée ne considère pas que cet aperçu extrêmement général soit une mesure appropriée pour les multiples branches de production examinées dans le présent différend porté devant l'OMC, mais ce tableau permet d'avoir une idée de la situation en ce qui concerne les excédents estimés de la capacité dans les principales régions de construction navale, bien qu'il soit difficile de définir la capacité de construction navale et que les chiffres pour 2005 soient des projections qui datent aujourd'hui d'environ trois ans.

D'après les chiffres concernant aussi bien la capacité estimée de 2000 et la capacité projetée pour 2005, on peut voir qu'il y a excédent de capacité partout dans le monde. S'agissant des principales régions de construction navale, il est à noter qu'il y a un excédent notable de la capacité parmi les chantiers des CE et une certaine surcapacité au Japon. Le tableau ci-après indique la ventilation par pays entre les principaux pays des CE engagés dans la construction navale.

	Par rapport à la capacité de 2000			Par rapport à la capacité projetée pour 2005		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003
Allemagne	102%	106%	79%	90%	93%	70%
Danemark	68%	82%	72%	61%	73%	65%
Espagne	59%	67%	88%	54%	62%	81%

	Par rapport à la capacité de 2000			Par rapport à la capacité projetée pour 2005		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003
Finlande	116%	88%	69%	116%	88%	69%
France	165%	107%	139%	147%	95%	124%
Italie	80%	89%	88%	69%	77%	76%
Pays-Bas	77%	72%	43%	69%	64%	38%
Royaume-Uni	19%	21%	28%	19%	21%	28%
Pays membres de l'UE	87%	84%	76%	78%	76%	68%

Il convient de signaler en particulier la situation de la Chine, pour laquelle il est indiqué que la production a dépassé l'évaluation projetée pour 2005. Au moment de l'établissement de la projection en 2001, contrairement aux autres grandes régions de construction navale comme le Japon, la Corée et les CE, la Chine n'a pas communiqué ses propres estimations ni ne l'a fait par la suite. Les estimations de la capacité de l'OCDE montrent que la production a dépassé le chiffre estimé de la capacité pour 2000 aussi bien en 2002 qu'en 2003, et a dépassé en 2003 la capacité projetée pour 2005.

Or il y a eu une croissance considérable de la capacité en Chine depuis 2000, imputable aussi bien à une meilleure productivité¹⁶ qu'à l'expansion ou à l'amélioration des installations. Drewry Shipbuilding Consultants estime qu'il y a eu une capacité excédentaire en Chine pendant cette période. Pour la période 1999-2001, il est estimé que les 20 principaux chantiers de construction navale en Chine (qui représentaient environ trois quarts de la capacité du pays) fonctionnaient à 55 pour cent de leur capacité. Drewry a effectué une estimation détaillée de la capacité en Chine, sur la base des lignes directrices convenues de l'OCDE, qui prend en compte le type de navire construit et les résultats obtenus pendant la période 1999-2001 et qui a été publiée dans son rapport (établi de sa propre initiative) sur les chantiers navals chinois paru en juillet 2003. D'après cette évaluation, la capacité de la Chine était de 3,187 millions de tbc à la fin de 2002, chiffre qui, considéré conjointement avec la production signalée pour la Chine en 2002 et 2003, indiquerait des taux d'utilisation de 49 pour cent et de 81 pour cent, respectivement. En outre, Drewry a calculé qu'une capacité additionnelle projetée de 0,353 million de tbc devait être mise en service en 2005-2006. Cette capacité estimée à 3,54 millions de tbc pour 2005-2006 contraste avec l'estimation établie précédemment par l'OCDE pour 2005, à savoir 2,18 millions de tbc.

159. La question écrite n° 30 posée par le Groupe spécial après la première réunion était ainsi libellée:

"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

¹⁶ L'une des grandes difficultés dans ce domaine est le fait que la capacité potentielle est profondément influencée par l'efficacité de la production et non uniquement par la capacité matérielle nominale. Cela explique en partie pourquoi la Chine, avec son grand potentiel, est une aussi grande inconnue dans les projections.

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."

Veillez présenter un résumé de tous renseignements déjà portés à la connaissance du Groupe spécial, y compris les renseignements au titre de l'Annexe V, qui sont pertinents pour ce point mais qui n'ont pas été mentionnés dans la réponse initiale des CE à cette question.

Observations

Au vu de la question du Groupe spécial, la Corée ne peut que répéter que les CE n'ont communiqué aucun renseignement à cet égard, que ce soit en fonction des types de navires ou, à plus forte raison, en fonction de navires similaires dans le cadre de la présente procédure. La Corée a déjà exprimé son étonnement au sujet de la déclaration des CE au paragraphe 131 de leur réponse à la question n° 30 du Groupe spécial. En effet, les CE avaient envoyé trois questionnaires à leurs chantiers navals lors de la procédure communautaire au titre du règlement sur les obstacles au commerce, pendant la période 2000-2002, pour demander des renseignements sur les navires construits et vendus par ces chantiers. Environ 21 chantiers navals ont coopéré pendant cette période en répondant aux questionnaires. (Voir aussi l'annexe 1 a) des documents communiqués par les CE pendant le processus au titre de l'Annexe V.) Sur la base des renseignements détaillés que les CE ont dû avoir reçus et des données qui devraient être mises à la disposition de leur expert, la FMI, il aurait dû être possible d'évaluer, du moins pour ces 21 chantiers navals qui figurent parmi les plus importants des CE, les capacités et l'expérience relatives à la production d'une partie ou de la totalité des types de navires de commerce cités dans les allégations concernant le préjudice grave.

La Corée se réfère aussi à l'annexe 1 b) des documents communiqués par les CE pendant le processus au titre de l'Annexe V, qui montre clairement qu'un grand nombre sinon la totalité des chantiers des CE ont produit, pendant la période allant de 1997 à juin 2003, uniquement un – ou tout au plus deux – types de navires de commerce visés par le présent différend, par exemple:

- Aker MTW: transporteurs de produits et de produits chimiques, porte-conteneurs
- HDW: porte-conteneurs
- IZAR: transporteurs de produits et de produits chimiques, transporteurs de GNL
- Kvaerner Warnow: porte-conteneurs
- Odense: porte-conteneurs
- Thyssen: porte-conteneurs
- Fincantieri: transporteurs de produits et de produits chimiques
- Kröger Werft: porte-conteneurs
- Stralsund: porte-conteneurs
- Peene Werft: porte-conteneurs
- Flender Werft: porte-conteneurs
- Lindenau: transporteurs de produits et de produits chimiques
- SSW: porte-conteneurs
- Aker Ostsee: porte-conteneurs

Chantiers de l'Atlantique n'est même pas sur la liste mais ne devrait être inclus, de toute façon, que pour les transporteurs de GNL. Cela est confirmé pour les chantiers des CE indiqués ci-dessus et pour d'autres, qui figurent dans l'annexe 2 b) déposée par les CE pendant le processus au titre de l'Annexe V avec la liste des commandes ventilées par nationalité de l'armateur.

En fait, si la détermination correcte du produit similaire était prise en compte, comme la Corée le fait valoir, il serait aussi établi que les chantiers des CE concentrent leurs activités sur des fourchettes spécifiques de tailles à l'intérieur des types de produits constitués par les porte-conteneurs et les transporteurs de produits et de produits chimiques. De plus, cela ne résulte pas de l'octroi des subventions coréennes alléguées mais d'une évolution longue de plus d'une décennie. Cette évolution a commencé bien avant l'octroi de l'une quelconque des subventions alléguées et tient à une décision des chantiers communautaires de se spécialiser dans des types spécifiques de navires similaires, les plus grands d'entre eux ayant décidé de concentrer en particulier leurs activités sur des navires à haute valeur ajoutée comme les navires de croisière, les transbordeurs ou les navires rouliers, pour lesquels ils continuent à détenir une très grande part de marché. Il peut s'agir, cependant, d'un effet de la myriade de subventions accordées par les CE.

Les chantiers des CE n'ont pas l'intention de construire des navires de tous types ou de toutes tailles mais ont opté pour des spécialisations plus pointues et ont investi en conséquence. À titre d'exemple, la Corée se réfère à l'annexe 4 b) des documents présentés par les CE pendant le processus au titre de l'Annexe V. En particulier, les états financiers pour 2002 d'Aker MTW (voir le rapport de gestion pour l'exercice financier 2002, section 1 concernant l'évolution de l'entreprise, pièce n° 4/2) qui, après avoir indiqué que le chantier avait pu "l'emporter sur les concurrents coréens" pour la commande de six porte-conteneurs de 2 500 evp, à construire pour la compagnie maritime iranienne IRISL, et qu'un navire de croisière était commandé, précisent:

En 2002, l'investissement était axé sur le remplacement du matériel et des systèmes, en particulier pour permettre la fabrication en parallèle de porte-conteneurs et de navires de croisière.

Il est aussi fait référence aux états financiers de Chantiers de l'Atlantique pour l'exercice clos le 31 mars 2001, également inclus dans l'annexe 4 b) des données communiquées par les CE pendant le processus au titre de l'Annexe V. En particulier, il est clairement indiqué à la page 14 du message du PDG Pierre Bilger que les transbordeurs, les navires de croisière et les transporteurs de GNL ainsi que la construction navale resteront prioritaires. Bien entendu, seuls les transporteurs de GNL sont visés par le présent différend, ce qui confirme que Chantiers de l'Atlantique n'est pas intéressé par les porte-conteneurs ni par les transporteurs de produits et de produits chimiques (comme cela est aussi confirmé par le fait que la France a demandé à recourir à l'aide au titre du mécanisme de défense temporaire des CE uniquement pour les transporteurs de GNL).

La Corée renvoie aussi le Groupe spécial aux états financiers de Fincantieri, important chantier des CE, qui figurent à l'annexe 4 b). Elle note que, alors que dans ses rapports annuels, le chantier donne des détails sur la construction de navires de croisière et de transbordeurs, il ne dit rien sur la construction d'autres navires de commerce, hormis une brève référence à la construction de transporteurs de produits chimiques, dont les CE elles-mêmes affirment qu'ils ne relèvent pas du champ du présent différend, tout en soutenant qu'il existe une substituabilité de l'offre pour tous les navires similaires.

Dans ses états financiers pour l'exercice clos le 30 septembre 1997, également joints dans l'annexe 4 b), HDW déclare ce qui suit à la page 12:

Nos activités de développement de produits dans la construction de navires de commerce sont axées sur les solutions, adaptées aux clients, pour les problèmes de transport maritime de toutes sortes et sur de nouveaux concepts pour les paquebots. Les navires de croisière de HDW sont soit des navires modernes inspirés du style de navires anciens soit de nouveaux types de navires résidentiels de luxe qui n'ont jamais été construits auparavant. En ce qui concerne les navires de charge, nous concentrons nos activités sur le développement de transbordeurs rapides et de porte-conteneurs,

ainsi que de nouveaux systèmes d'isolation pour les transporteurs de gaz, et sur la conception de navires pour le transport de conteneurs frigorifiques.

Il est évident que, ayant ainsi défini ses priorités, HDW n'a pas cherché à construire d'autres types de navires tels que les transporteurs de GNL ou les transporteurs de produits et de produits chimiques, ni ne s'en est estimé capable en ce qui concerne ces autres types de navires.

Le rapport de gestion accompagnant les états financiers de Kvaerner Warnow pour l'exercice financier 2001 (annexe 4, section 4) précise ce qui suit:

Les porte-conteneurs demeureront la principale branche d'activité de KWW. Cependant, le chantier envisage délargir sa gamme de produits afin d'être moins tributaire des tendances des prix sur le marché des porte-conteneurs. Cet objectif sera atteint en coopération avec les chantiers partenaires à l'intérieur du groupe. L'expérience et la réputation que le chantier a acquises dans la construction de la plate-forme de forage ouvriront de nouvelles possibilités pour d'autres projets offshore et seront mises à profit et développées en coopération avec les chantiers partenaires à l'intérieur du groupe.

Il est clair que, ayant déjà déclaré dans la section 1.5 que la recherche-développement était axée sur le développement de modèles pour porte-conteneurs standard, Kvaerner Warnow a délibérément concentré ses activités sur la construction de porte-conteneurs et n'envisageait pas de les diversifier dans d'autres catégories de navires de commerce, tout en considérant la possibilité de construire en outre des plates-formes de forage.¹⁷

Il en va de même pour Volkswerft Stralsund qui, dans la section 3 de son rapport de gestion annuel joint à ses états financiers pour 1999 dans l'annexe 4 b), a indiqué que "[l]e chantier naval continuer[ait] à axer ses activités de commercialisation sur les porte-conteneurs de taille moyenne et les gros navires spécialisés pour le secteur offshore".¹⁸

160. En ce qui concerne l'indice composite des prix des navires neufs fourni par les CE, celles-ci indiquent que les principaux consultants du secteur de la construction navale tiennent aussi à jour des "données plus spécifiques relatives aux prix de types particuliers de navires". Dans la pièce jointe n° 2 annexée à leurs réponses aux questions, les CE fournissent des données sur les prix concernant deux tailles de transporteurs et huit tailles de porte-conteneurs.

- a) **S'agit-il des données "plus spécifiques" auxquelles les CE font référence?**
- b) **Pourquoi les CE donnent-elles la ventilation particulière qu'elles présentent? Existe-t-il d'autres ventilations pour ces produits? Veuillez expliquer.**

¹⁷ Il est aussi fait référence au rapport de gestion de Kvaerner Warnow pour l'exercice financier 2000 (annexe 4, page 5/6), également joint dans l'annexe 4 b), où le chantier naval déclarait ce qui suit: "KWW, qui s'est spécialisé dans le marché des porte-conteneurs, continuera dans l'avenir immédiat à privilégier l'obtention de nouveaux contrats dans ce domaine". La Corée note, pour mémoire, qu'il est dit dans le même rapport que "[l]a compétitivité et la rentabilité du chantier naval seraient améliorées si les limites imposées par l'UE sur la production étaient assouplies ou levées".

¹⁸ La section 5 du rapport de gestion pour l'exercice financier 2002, également joint dans l'annexe 4 b), confirme ce qui suit: "[n]otre activité en matière d'acquisition restera axée sur le segment éprouvé du marché des porte-conteneurs de taille moyenne et des navires ravitailleurs".

Observations

La Corée se réfère à sa réponse à la question n° 173 d) et e) concernant les indices détaillés de séries de prix utilisés dans le secteur.

161. Les CE présentent des indices des coûts de production coréens estimatifs par rapport aux prix à l'appui de leur argument selon lequel il y a empêchement de hausses de prix/dépression des prix. Elles indiquent que leur consultant, la FMI, a établi des estimations des coûts compte tenu des diverses tendances et des divers avantages connus en matière de coût des chantiers coréens. Dans leurs réponses aux questions posées après la première réunion, les CE ont donné une description de la méthode utilisée par la FMI pour établir ces estimations. Elles ont aussi indiqué que, si le Groupe spécial le demandait, elles fourniraient les données sous-jacentes détaillées. Estiment-elles qu'une présentation graphique des indices des prix, accompagnée d'une description de la méthode, constitue des éléments de preuve *prima facie* indiquant l'évolution des coûts dans la construction navale coréenne? Veuillez expliquer.

Observations

La Corée fait observer que les CE n'ont même pas fourni de données concernant les coûts de production par rapport aux indices de prix pour chacun des segments du marché des navires qu'elles ont elles-mêmes identifiés. À la deuxième réunion de fond, à la suite d'une demande du Groupe spécial, les CE ont confirmé qu'une évaluation du préjudice grave devrait être effectuée séparément pour chacun des trois segments de produits qu'elles avaient indiqués. Alors que la même question est maintenant adressée par écrit aux CE, une distinction claire ayant été faite entre les trois segments de produits, suivant le raisonnement des CE, il n'y a aucune raison pour laquelle les CE devraient répondre différemment par écrit. Ainsi, lorsqu'elles allèguent qu'il doit y avoir empêchement de hausses de prix car en l'absence d'une pression sur les prix imputable aux subventions coréennes, l'accroissement de la demande, des taux de fret et des coûts de production auraient entraîné des hausses de prix, les CE auraient dû établir des éléments *prima facie* à l'appui de leurs allégations, déjà dans leur première communication écrite, pour chacun de leurs propres segments de produits séparément.

Les CE ne l'ont pas fait et ont encore affaibli leurs allégations dans les pièces jointes n° 2 et 6 annexées à leurs réponses aux questions du Groupe spécial ainsi que dans leur deuxième communication écrite. Le tableau ci-après le montre clairement.

	Première communication écrite		Pièce jointe n° 2 annexée aux réponses des CE aux questions du Groupe spécial	
	Évolution des prix	Indices de prix et de coûts	Évolution des prix	Indices de prix et de coûts
Transporteurs de GNL	Évolution des prix des navires neufs (figure 30, page 164)	Indices de coûts et de prix pour les transporteurs de GNL coréens (figure 38, page 165) <i>Aucune explication sur la manière dont ces indices de coûts ont été calculés et les navires auxquels correspondent ces transporteurs de GNL.</i>	Prix en fin d'exercice des transporteurs de GNL (figure 1.3, page 3)	Indices de coûts et de prix pour les transporteurs de GNL coréens (figure 1.5, page 4) <i>Des explications sur la moitié d'une page concernant l'"estimation" des indices de coûts (section 4, page 16), mais toujours aucune explication claire quant à la manière dont ces coûts ont été calculés ou aux transporteurs de GNL qui sont pris en compte dans ces indices.</i>

	Première communication écrite		Pièce jointe n° 2 annexée aux réponses des CE aux questions du Groupe spécial	
Porte-conteneurs	<p>Un graphique indiquant les prix sur le marché mondial pour les porte-conteneurs de 3 500 evp et de 1 100 evp, provenant de Clarkson Research Studies (figure 41 dans la première communication écrite des CE, page 167)</p>	<p>Indices de coûts et de prix pour les porte-conteneurs coréens de 3 500 evp (figure 40, page 166 de la première communication écrite des CE)</p> <p><i>Les indices de prix ont été vraisemblablement calculés sur la base de la figure 41</i></p> <p><i>Aucune explication sur la manière dont ces indices de coûts ont été calculés et sur les porte-conteneurs pris en compte.</i></p> <p><i>Aucune explication quant à la raison pour laquelle les conclusions concernant tous les porte-conteneurs sont établies sur la base d'une seule fourchette de tailles spécifique.</i></p>	<p>Un graphique indique l'évolution des prix pour des porte-conteneurs de huit tailles différentes, d'après Clarkson Research Studies</p>	<p>Des indices de coûts et de prix sont indiqués pour un porte-conteneurs Panamax coréen (figure 3.7, page 15).</p> <p><i>Les observations concernant les données figurant dans la première communication écrite restent valables. En outre, il apparaît douteux que les indices de coûts et de prix indiqués dans la figure 3.7 puissent être conciliés avec ceux qui figurent dans la première communication écrite. Ces derniers concernent des porte-conteneurs de 3 500 evp tandis que dans la pièce jointe n° 6 annexée aux réponses des CE aux questions du Groupe spécial, il est indiqué que les porte-conteneurs Panamax mentionnés dans la figure 3.7 sont des navires se situant entre 4 000 et 5 000 evp (point 7, page 1).</i></p> <p><i>Il semble y avoir incohérence dans la démonstration des CE</i></p>
Transporteurs de produits et de produits chimiques	<p>Rien n'est indiqué au sujet de l'évolution des prix</p>	<p>Indices de coûts et de prix pour les mini-transporteurs de produits et de produits chimiques coréens (figure 43, page 169 de la première communication écrite des CE)</p> <p><i>Aucune indication quant à la manière dont les indices de prix ont été déterminés.</i></p> <p><i>Aucune explication quant à la manière dont ces indices de coûts ont été calculés et quant aux porte-conteneurs pris en compte.</i></p> <p><i>Aucune explication quant à la raison pour laquelle</i></p>	<p>Évolution des prix pour les transporteurs de produits Handymax et Panamax, d'après Clarkson's (figure 2.3, page 8)</p> <p><i>Les données sont indiquées pour les "transporteurs de produits" alors que les CE ont constamment dit que les "transporteurs de produits et de produits chimiques" sont visés par le présent différend et qu'elles ont précisé à la deuxième réunion de fond qu'il</i></p>	<p>Aucun indice de coûts et de prix n'est indiqué et rien n'est dit pour ce qui est de savoir si les CE maintiennent les chiffres contenus dans la figure 43 de leur première communication écrite.</p> <p><i>L'incertitude est totale quant aux allégations. Si les CE maintiennent la figure 43, les questions/observations formulées dans la troisième colonne du présent tableau restent valables.</i></p>

	Première communication écrite		Pièce jointe n° 2 annexée aux réponses des CE aux questions du Groupe spécial	
		<i>les conclusions pour tous les transporteurs de produits et de produits chimiques sont établies sur la base d'une seule fourchette de tailles spécifique.</i>	<i>s'agissait de navires citernes transportant à la fois du pétrole et des produits chimiques. Il n'apparaît donc pas clairement si ces prix indiqués dans la figure 2.3 correspondent à ceux des produits visés par le présent différend.</i>	

Comme il a été dit, on ne voit pas clairement comment les indices de coûts utilisés ont été calculés ou si les données de coût de la FMI présentées dans l'annexe 10 a) des documents communiqués par les CE pendant le processus au titre de l'Annexe V ont été prises en compte. Cependant, si elles l'étaient, outre les critiques déjà mentionnées par la Corée dans sa deuxième communication écrite (page 124) ou dans le rapport Drewry (pièce n° 70 de la Corée, page 8.22), la Corée estime que les calculs des coûts ne sont pas suffisamment représentatifs pour être concluants. En effet, les calculs de coût ont été effectués pour les navires ci-après, visés par le présent différend:

- Hanjin, porte-conteneurs de 4 900 evp
- Daewoo, porte-conteneurs de 5 100 evp
- STX, navire citerne de 51 000 tpl (qui peut être un transporteur de produits non visé par le présent différend)
- Hyundai Mipo, navire citerne Handymax¹⁹
- Daewoo, transporteur de GNL pour Exmar
- Hyundai, transporteur de GNL pour Golar
- Hyundai, 2 500 evp
- Samsung, porte-conteneurs de 5 500 evp
- Samsung, transporteur de GNL pour British Gas
- STX, transporteur de produits Panamax (qui peut ne pas être concerné par le présent différend, lequel vise les transporteurs combinés de produits et de produits chimiques)
- STX, transporteurs de produits et de produits chimiques²⁰
- Hyundai, porte-conteneurs de 7 200 evp
- Daewoo, transporteur de GNL pour Bergesen
- Samho, navires citernes Aframax (qui peuvent ne pas être concernés par le présent différend, lequel vise les transporteurs combinés de produits et de produits chimiques)

¹⁹ Pour plus de détails concernant ce navire et les trois précédents, voir section 6, FMI Mid-term report, Shipbuilding Marketing Report – Phase 4, mars 2003, annexe 10 a) des documents présentés par les CE pendant le processus au titre de l'Annexe V.

²⁰ Pour plus de détails concernant ce navire et les cinq précédents, voir section 6, FMI Final report, Shipbuilding Market Monitoring – Phase 3, août 2002, annexe 10 a) des documents présentés par les CE pendant le processus au titre de l'Annexe V.

- Samsung, porte-conteneurs de 7 200 evp
- Daedong, porte-conteneurs de 2 500 evp
- Hyundai Mipo, mini-transporteurs de produits (qui, comme il est dit plus haut, peut ne pas être concerné)
- Shin-A, mini-transporteurs de produits (qui, comme il est mentionné plus haut, peuvent ne pas être concernés)²¹
- Daedong, navire citerne de 35 000 tpl (s'il s'agit d'un transporteur de produits, ce navire peut ne pas être concerné)
- Hanjin, porte-conteneurs de 5 608 evp
- Hanjin, porte-conteneurs de 1 200 evp
- Hanjin, porte-conteneurs de 6 250 evp
- Halla, porte-conteneurs de 3 500 evp
- Hyundai, porte-conteneurs de 6 800 evp
- Hyundai, porte-conteneurs de 5 600 evp
- Hyundai, transporteur de GNL pour Bonny Gas Transport
- Hyundai, porte-conteneurs de 5 500 evp
- Samsung, porte-conteneurs de 5 500 evp
- Samsung, porte-conteneurs de 3 400 evp²²

Ainsi, il semblerait que les calculs de coût ont été effectués, au mieux, pour environ 25 navires sur les centaines de navires coréens vendus qui sont les types de navires visés par le différend. Pas même la moitié de ces calculs de coût ne se rapportent à des navires construits par les chantiers restructurés.

La Corée estime, en conséquence, que si cela devait servir de base aux indices de coûts avancés par les CE en relation avec les indices de prix, ces indices de coûts ne sont pas représentatifs par rapport aux ventes totales des navires concernés par les chantiers restructurés, s'agissant du nombre de navires vendus ou des produits similaires visés. Si les indices de coûts ne sont pas fondés sur ces éléments, les indices invoqués par les CE constituent d'autant moins des éléments de preuve *prima facie* suffisants pour démontrer l'existence d'un empêchement de hausses de prix car ils ne sont que des assertions non étayées par des éléments de preuve. En tout état de cause, la Corée estime que les CE ne se sont pas acquittées de la charge de la preuve qui leur incombait.

162. Quels éléments de preuve/exemples spécifiques sont contenus dans les renseignements portés à la connaissance du Groupe spécial à l'appui de l'argument des CE selon lequel les prix à l'une des extrémités de la gamme de produits s'agissant d'un type particulier de navires ont une incidence sur les prix pour l'ensemble de la gamme? (Par exemple, y a-t-il des éléments de preuve spécifiques dans les renseignements portés à la connaissance du Groupe spécial indiquant qu'un mouvement à la baisse pour les très grands porte-conteneurs entraîne un mouvement à la baisse correspondant pour tous les porte-conteneurs plus petits?)

²¹ Pour plus de détails concernant ce navire et les six précédents, voir section 6, FMI Final report, Shipbuilding Market Monitoring – Phase 2, mai 2001, annexe 10 a) des documents présentés par les CE pendant le processus au titre de l'Annexe V.

²² Pour plus de détails concernant ce navire et les cinq précédents, voir section 2.2.2, FMI Final summary report, Shipbuilding Market Monitoring, avril 2000, annexe 10 a) des documents présentés par les CE pendant le processus au titre de l'Annexe V.

163. a) **Pour chaque catégorie de navires, dans la pratique, quel est le degré de substituabilité des différentes tailles/configurations (systèmes de confinement dans le cas des transporteurs de GNL)? Y a-t-il des éléments de preuve/exemples spécifiques dans les renseignements portés à la connaissance du Groupe spécial? En outre, veuillez communiquer les extraits pertinents des publications de la branche de production examinées à la deuxième réunion. (Par exemple, un expert de la branche de production s'est référé pendant la réunion à l'une des publications de cette branche qui contenait des renseignements en rapport avec les élasticités-prix croisées.)**

Observations

Pour tous les navires, la taille est un grand obstacle à la substituabilité pour plusieurs raisons:

1. les gros navires ne peuvent physiquement pas opérer sur un grand nombre d'itinéraires ou dans les ports desservis par les petits navires;
2. en raison des volumes de trafic, les gros navires seraient obligés d'opérer en partie à vide sur un grand nombre d'itinéraires à faible trafic qui sont desservis par les petits navires; et
3. les économies d'échelle sont telles dans l'exploitation des navires que celle-ci est considérablement plus onéreuse par unité de cargaison transportée sur un petit navire que sur un gros navire (ce qui est la raison pour laquelle les gros navires sont construits). Des renseignements sont donnés dans les pièces n° 70 et 109 de la Corée au sujet des différents coûts d'exploitation des navires, qui sont publiés dans les rapports Drewry sur le secteur.

Il y a d'autres raisons qui sont plus spécialement liées au type de navire, dont les principales sont notamment les suivantes:

Transporteurs de produits/produits chimiques:

- La classe OMI des citernes sur les chimiquiers limite les cargaisons qu'un navire peut transporter conformément à la réglementation; il serait particulièrement peu probable que des navires onéreux de classe I ou II soient utilisés pour transporter des produits pétroliers.
- Le revêtement des citernes est un facteur qui limite les marchandises pouvant être transportées sur les pétroliers et transporteurs de produits/produits chimiques.
- Certaines marchandises font l'objet d'un trafic relativement faible en volume entre deux destinations tandis que pour d'autres, le volume du trafic est élevé; pour les cargaisons de faible volume, il faut des citernes plus petites et comportant davantage de subdivisions, et il n'est économiquement pas viable de transporter de petits volumes dans de grandes citernes ou inversement.

Porte-conteneurs

- Les petits navires sont généralement plus lents et risquent donc de ne pas respecter les calendriers de navigation pour les services de ligne sur les itinéraires desservis par les gros navires – ce qui entraînerait une grave perturbation des services de livraison pour les clients.

- Les gros porte-conteneurs sont construits sans être équipés d'engins de manutention propres car ils naviguent entre des ports à conteneurs spécialisés qui sont équipés d'installations de déchargement à gros débit. Ils ne pourraient donc pas décharger dans des ports moins spécialisés qui n'offrent pas ces installations car ils sont trop gros pour être desservis par les grues disponibles dans les petits ports. Pour cette raison, les navires qui utilisent ces petits ports sont équipés de leur propre matériel de manutention.
- Sur certains itinéraires, en particulier les liaisons Nord-Sud, le volume de cargaisons réfrigérées est nettement plus élevé et celles-ci ne peuvent pas être efficacement transportées par des navires ayant moins de capacité frigorifique qui assurent les liaisons Est-Ouest.

Transporteurs de GNL

- Les navires destinés à desservir des ports qui n'ont pas d'installations de reliqufaction à terre doivent en être équipés à bord pour pouvoir décharger leurs cargaisons. L'expansion du trafic des transporteurs de GNL s'accompagne d'une augmentation de ces cas.
- Certains systèmes à membrane ont des problèmes de "ballotement" si les cuves sont partiellement vides, ce qui les empêche de décharger des parties de leurs cargaisons dans différents ports. Ce problème se pose surtout sur certains itinéraires de transporteurs de GNL japonais.
 - b) Les CE peuvent-elles citer des cas/situations spécifiques mentionnés dans les renseignements portés à la connaissance du Groupe spécial dans lesquels un propriétaire de navires a acheté et utilisé pour un usage particulier un navire plus grand que d'ordinaire, parce que ce navire était à un prix relativement faible?

164. Quels éléments de preuve spécifiques y a-t-il dans les renseignements portés à la connaissance du Groupe spécial indiquant que les APRG et les PSL, vers le moment de la restructuration, ont aidé les chantiers navals en question à rester en activité, soit en améliorant leur bilan/flux de liquidités, soit d'une autre façon?

165. Pour chaque catégorie de navires, quelle a été l'évolution des prix par rapport aux coûts dans les autres principaux pays constructeurs de navires depuis le milieu des années 90 et est-elle comparable aux tendances des prix par rapport aux coûts en Corée?

166. a) Pour chacun des trois types de navires, quels éléments de preuve/exemples spécifiques y a-t-il dans les renseignements portés à la connaissance du Groupe spécial (outre la plainte déposée dans le pays par Samsung contre Daewoo) montrant que les chantiers navals restructurés étaient, parmi les producteurs coréens, ceux qui exerçaient une influence déterminante sur les prix?
- b) Quels éléments de preuve y a-t-il dans les renseignements portés à la connaissance du Groupe spécial à l'appui de l'argument des CE selon lequel les subventions alléguées à la restructuration ont permis aux chantiers restructurés de faire baisser les prix pratiqués par tous les autres chantiers navals coréens?
- c) Quels ont été les résultats financiers annuels des autres chantiers navals coréens (non structurés) depuis la restructuration?

167. Si, comme le font valoir les CE, les chantiers navals ont à peu près toute la flexibilité nécessaire pour produire n'importe quel type de navire, et que les chantiers coréens soient fortement subventionnés, pourquoi les chantiers navals coréens ne sont-ils pas plus ou moins également actifs pour tous les types de navires (y compris les navires de croisière, les transbordeurs, etc.)?

Observations

Voir la réponse à la question n° 126 qui démontre que les chantiers navals des CE ne pratiquent pas une substituabilité complète du côté de l'offre pour tous les types de navires. Les exemples ci-après montrent que cela arrive aussi fréquemment dans d'autres régions.

Le Japon a un grand nombre de chantiers navals et construit des navires de types très divers. De plus, comme il a une forte clientèle nationale, il est peu probable que l'absence d'un chantier d'un marché s'explique par une action anticoncurrentielle alléguée quelconque de la part de chantiers d'autres pays. Sur les 130 chantiers japonais qui ont livré des navires depuis 1990 ou qui ont actuellement un carnet de commandes:

- seuls cinq sont actifs dans le secteur des transporteurs de GNL
- seuls onze sont actifs sur le marché des paquebots/navires de croisière pour les très grands navires de croisière
- 24 sont actifs sur le marché des navires frigorifiques
- 26 sont actifs sur le marché des transporteurs de brut
- 36 sont actifs sur le marché des porte-conteneurs et neuf seulement sont actifs sur le marché des navires de 3 500 evp ou plus
- 47 sont actifs sur le marché des transporteurs de GPL.

Certains types de navires sont tellement spécialisés qu'il n'existe que quelques chantiers dans le monde entier. Les exemples évidents sont les grands navires de croisière pour lesquels il y a dans le monde entier sept chantiers ayant construit (ou inscrit sur leur carnet de commandes) des navires de croisière de 60 000 tonnes brutes ou plus depuis 1990, et des 86 navires concernés, 80 se répartissent entre quatre groupes de chantiers navals, à savoir: Chantiers de l'Atlantique, le groupe Fincantieri, Kvaerner Masa-Yards et Meyer Werft. Les six autres navires ont été construits, à raison de deux chacun, par Bremer Vulkan, Lloyd Werft (l'un et l'autre des chantiers des CE) et Mitsubishi HI (Japon). Dans le secteur des transporteurs de GNL, le nombre d'intervenants actifs est aussi bien entendu limité, 14 chantiers ayant construit (ou inscrit sur leur carnet de commandes) les 169 navires concernés depuis 1990.

En fait, une analyse complète de tous les types de navires montre que plus de 1 100 chantiers (ou groupes de construction navale) ont participé au marché depuis 1990, dont:

- 52 ont construit des navires frigorifiques ou ont reçu des commandes à cette fin
- 71 ont construit des transporteurs de brut
- 85 ont construit des dragues
- 92 ont construit des transporteurs de GPL
- 157 ont construit des navires rouliers
- 180 ont construit des porte-conteneurs
- 211 ont construit des vraquiers
- 214 ont construit des navires offshore

- 224 ont construit des chimiquiers correspondant à une des classes OMI
- 386 ont construit des cargos classiques ou cargos polyvalents.

Il a été beaucoup question de l'émergence de la Chine en tant que pays constructeur de navires important et une analyse semblable pour la Chine montre que pour les livraisons/commandes enregistrées (il est peu probable qu'un certain nombre de navires nationaux et de plus petit tonnage soient pleinement comptabilisés) depuis 1990, il y a 100 chantiers navals actifs, dont:

- aucun pour les navires de croisière
- un pour les transporteurs de GNL
- trois pour les navires frigorifiques
- cinq pour les transporteurs de GPL
- huit pour les navires rouliers
- dix pour les transporteurs de brut
- 12 pour les chimiquiers correspondant à une des classes OMI
- 22 pour les navires offshore
- 33 pour les vraquiers
- 37 pour les porte-conteneurs
- 58 pour les cargos classiques ou cargos polyvalents.

Nous estimons que cela montre bien l'absence d'homogénéité du marché de la construction navale du côté de l'offre et le fait que, dans la pratique, les chantiers n'essaient pas d'intervenir sur tous les secteurs du marché mais se concentrent sur certains types pour lesquels ils ont un avantage compétitif.

III. QUESTIONS AUX DEUX PARTIES

A. POINT J)/POINT K), PREMIER PARAGRAPHE

168. Les parties sont en désaccord sur le point de savoir si les APRG constituent des garanties du crédit à l'exportation et si les PSL constituent des crédits à l'exportation. Veuillez fournir tous documents (provenant du secteur de la construction navale, de l'OCDE ou de toute autre source) qui, à votre avis, étaient votre position sur ces questions.

Réponse

Les CE ont contesté le point de savoir si les APRG et PSL sont des garanties du crédit à l'exportation en se fondant principalement sur le bénéficiaire du mécanisme. Les arguments des CE posent des problèmes en ce sens que les "bénéficiaires" tels que les CE les indiquent, sont différents dans les deux cas. D'après les arguments des CE, les APRG sont émises pour le compte de l'acheteur étranger et il ne s'agit pas d'une garantie à l'exportation. Bien entendu, les PSL relèvent de mécanismes mis directement à la disposition des constructeurs navals, ce qui pose quelques problèmes dans l'argumentation des CE.

Les CE tentent de contourner ce problème en l'ignorant et en faisant une déclaration générale selon laquelle le deuxième paragraphe du point k) fait référence à l'OCDE et que cela doit donc constituer le contexte pour l'interprétation du premier paragraphe. Ainsi, selon les CE, les interprétations de l'OCDE n'engloberaient pas les PSL. Comme la Corée l'a fait observer, il n'y a aucune base juridique ou logique pour cette argumentation. Il est axiomatique qu'une exception doit être interprétée de manière étroite. En conséquence, il n'y a aucune base permettant d'interpréter la règle et l'exception comme ayant exactement la même portée. Le libellé de l'Accord lui-même ne donne aucune primauté en ce sens à l'OCDE par rapport à l'OMC. Alors que le deuxième paragraphe du point k) a été interprété comme constituant une exception spécifique qui s'applique à l'OCDE, il

n'est pas mentionné dans le texte de l'Accord que cette question est laissée à l'interprétation de l'OCDE. Même si la Corée, bien entendu, ne nie pas que l'OCDE soit une source utile de renseignements, ce type d'interprétation du droit ne peut certainement pas être la base permettant de subordonner l'Accord de l'OMC à d'autres dispositions des documents de l'OCDE.

Les CE continuent à créer de nouvelles règles juridiques extérieures au sens courant du libellé en faisant valoir que les garanties du crédit à l'exportation sont uniquement censées inclure le soutien apporté aux producteurs nationaux pour les protéger des risques inconnus à l'étranger. Bien entendu, les dispositions du point j) et du premier paragraphe du point k) ne se limitent pas de cette manière. Cette limitation proposée est une création des CE, et une dont les CE ont dû reconnaître à la deuxième réunion de fond qu'elle était anachronique même s'il était approprié que le Groupe spécial se fonde dans son analyse juridique sur la description quelque peu douteuse faite par les CE de la "philosophie" des Arrangements de l'OCDE. En outre, comme il est démontré ci-après, cette qualification par les CE des instruments visés et non visés est à la fois très artificielle et simplement inexacte.

La Corée a déjà expliqué en quoi elle est en désaccord avec les CE au sujet de leur interprétation extrêmement étroite (quand cela les arrange) des termes employés par l'OCDE. Elle a déjà spécifiquement fourni des éléments de preuve montrant que les États-Unis avaient déclaré à l'OCDE qu'ils ne souscrivaient pas à une interprétation aussi excessivement étroite de ce qui constituait un crédit ou une garantie à l'exportation. En fait, la Corée demeure quelque peu perplexe au sujet de cet argument des CE. Les CE se réfèrent aux APRG comme étant des garanties contre le risque *national* des constructeurs navals et non contre le risque étranger. Bien entendu, les parties ne discuteraient pas de la question des clauses de refuge s'il n'était pas supposé, pour les besoins de l'argumentation, que le Groupe spécial a déjà constaté qu'il s'agissait de subventions à l'exportation. Comme la Corée l'a fait observer à la deuxième réunion de fond, la nature des différends tels que celui-ci est que le défendeur doit présenter des arguments à titre subsidiaire sur chaque question contestée après la première. Le défendeur présente des arguments subordonnés dans le cas hypothétique où il a eu le dessous pour les questions précédentes. Par contre, la situation est totalement différente en ce qui concerne le plaignant. Celui-ci doit avoir gain de cause sur chaque question et, même si cela n'est pas une règle rigide, ne traiterai normalement les questions pour les besoins de l'argumentation que s'il formule, par exemple, une allégation en situation de non-violation au titre de l'article 26 du Mémoire d'accord. En l'espèce, il est impossible de voir comment les CE peuvent faire valoir qu'il s'agit d'instruments nationaux et non d'instruments visant les exportations à moins qu'elles ne souhaitent concéder le point fondamental de toute leur allégation, à savoir la subordination aux exportations. S'il s'agit d'un programme de garantie du crédit, et qui est subordonné aux exportations, il s'ensuit que c'est une "garantie du crédit à l'exportation" au sens du point j). À cet égard, l'explication donnée par la Commission économique et sociale de l'ONU au sujet de la "garantie du crédit à l'exportation" est instructive. La Commission définit les garanties du crédit à l'exportation comme étant des "instruments visant à protéger les banques qui financent les exportations contre les pertes qui peuvent résulter de l'octroi de fonds aux exportateurs".²³ D'après elle, la garantie du crédit à l'exportation confère de même un avantage aux exportateurs, car "[u]ne telle garantie permet aux exportateurs d'obtenir plus facilement un financement avant ou après expédition auprès d'un établissement bancaire".²⁴ Considérée à la lumière des exemples ci-après de la pratique suivie par d'autres Membres, cette définition montre clairement que les APRG sont bel et bien une garantie du crédit à l'exportation, car elles sont un instrument visant à protéger les acquéreurs de navires, ou les banques qui assurent le financement en leur nom, contre les pertes qui peuvent résulter de l'octroi de fonds aux chantiers navals.

La KEXIM n'est pas le seul établissement à offrir ces types d'instruments. Par exemple, Finnvera, l'organisme finlandais de crédit à l'exportation, propose divers types de garantie de caution.

²³ **Pièce n° 137 de la Corée.** Citation extraite de *Trade Facilitation Handbook*, Commission économique et sociale de l'ONU pour l'Asie et le Pacifique (page 61) (ST/ESCAP/2224).

²⁴ *Ibid.*

D'après le site Web de Finnvera, "la garantie de caution est une contre-garantie pour la banque qui émet une caution au nom de l'exportateur *en faveur de l'acheteur étranger*. Les cautions que l'acheteur peut exiger comprennent, par exemple, une caution de soumission, *une caution de paiement anticipé*, une caution de bonne exécution ou une caution pour la période d'entretien."²⁵ L'explication de la garantie comporte deux aspects importants. Premièrement, Finnvera ne limite pas la garantie aux situations découlant du risque étranger. Deuxièmement, on peut aussi voir comment un mécanisme qui protège en principe l'acheteur étranger peut en réalité avoir pour effet de protéger le constructeur naval contre de tels risques politiques étrangers – soit précisément le genre de risque qui, selon les CE, est l'élément central du point j): "Pour l'exportateur, la garantie est une assurance contre la mobilisation de la caution. La garantie permet de se prémunir contre la possibilité que la caution ne soit mobilisée de façon inéquitable ou en raison de risques politiques. Les risques politiques comprennent les guerres, insurrections et autres événements dans le pays de l'acheteur qui empêchent un exportateur de s'acquitter des obligations prévues dans le contrat, de sorte que l'acheteur mobilise la caution."

De même, la société allemande Hermes met à disposition les types de caution et garantie suivants: "cautions de paiement anticipé, cautions de bonne exécution et cautions pour l'entretien".²⁶ Au Royaume-Uni, l'ECGD propose divers mécanismes de crédit à l'exportation aussi bien aux acheteurs qu'aux fournisseurs; il ne semble pas se limiter à un côté de la transaction. Parmi les instruments proposés, figurent diverses polices d'assurance de caution (Bond Insurance Policies – BIP), qui d'après l'ECGD, comprennent les:

Garanties de paiement anticipé. Ces garanties protègent l'acheteur contre la perte des montants payés d'avance. Elles sont particulièrement courantes lorsqu'il y a une longue phase de conception et de fabrication avant la livraison du matériel ou des marchandises à l'acheteur. Le principal risque pour les exportateurs dans le cas de ces cautions est que des événements politiques peuvent faire obstacle à un contrat après la réception du paiement anticipé, mais avant la livraison des marchandises ou l'exécution du contrat.²⁷

Il est aussi indiqué sur le site Web de l'ECGD que ce risque politique étranger est un aspect important mais que ce n'est pas le seul. Les BIP offrent une garantie contre toute mobilisation inéquitable de la caution, et non uniquement les risques politiques que l'ECGD indique séparément. Un autre exemple est l'EFIC (la Société de financement et d'assurance à l'exportation) de l'Australie. L'EFIC fournit pour le compte d'exportateurs admissibles des "cautions de paiement anticipé et cautions de bonne exécution" pour garantir les paiements anticipés ou pour aider les exportateurs à s'acquitter de leurs obligations de résultat dans le cadre du contrat.²⁸

Exportation et développement Canada ("EDC") fournit un financement préexpédition "pour les exportateurs qui ont besoin de comptant pour fabriquer des biens exportés".²⁹ EDC explique ensuite:

Le programme de financement préexpédition aide les exportateurs canadiens à gagner des marchés en disposant de fonds de roulement pour financer les coûts initiaux des contrats à l'exportation. EDC travaille en collaboration avec des institutions

²⁵ **Pièce n° 124 de la Corée.** (pas d'italique dans l'original)

²⁶ **Pièce n° 125 de la Corée.**

²⁷ **Pièce n° 126 de la Corée.** La Corée souhaiterait signaler spécifiquement au Groupe spécial que le terme "bond" ("caution") est utilisé de manière interchangeable avec le terme "guarantee" ("garantie") par l'ECGD, et implicitement aussi par les autres organismes de crédit à l'exportation.

²⁸ **Pièce n° 138 de la Corée.**

²⁹ **Pièce n° 127 de la Corée.**

financières canadiennes pour encourager les banques à accorder des prêts préexpédition aux petits exportateurs.³⁰

L'Institut norvégien GIEK fournit une "garantie avant expédition [qui] [p]rotège l'exportateur des pertes qui peuvent se produire pendant la production, avant la livraison". Il fournit aussi des "garanties de caution [qui] [a]ident les exportateurs à présenter des garanties pour les appels d'offres, les paiements anticipés ou la concurrence (cautions)".³¹

Tant l'ECGD que la Banque Exim de l'Inde fournissent des prêts après expédition directement aux fournisseurs, mais cela ne se distingue pas juridiquement du type exact de prêts avant expédition fournis par divers organismes de crédit à l'exportation. En fait, la Banque Exim de l'Inde offre aussi le même type de mécanisme pour le stade avant expédition:

Crédits avant expédition en roupies:

Les crédits avant expédition en roupies sont accordés pour financer les besoins de financement temporaires des contrats d'exportation. Ce mécanisme permet de prévoir des dépenses de mobilisation en roupies pour les projets de construction/clés en main. Les exportateurs pourraient aussi obtenir des crédits en devises pour financer les coûts des intrants importés en vue de la fabrication de produits d'exportation à fournir dans le cadre des projets. Les banques commerciales accordent aussi ce type de crédit pour des périodes déterminées.³²

La Banque Exim de l'Inde propose aussi ce qu'elle appelle des mécanismes hors fonds qui sont des "garanties accordées directement ou en prises de participation avec d'autres banques pour les contrats d'exportation". Ces mécanismes comprennent les:

Garanties de paiement anticipé:

Les exportateurs sont censés obtenir une avance au titre de la mobilisation correspondant à 10-20 pour cent de la valeur du contrat, qui est normalement versée contre garantie bancaire et déduite proportionnellement des paiements intérimaires effectués pendant l'exécution du projet.³³

Ces exemples montrent que tant les APRG que les prêts avant expédition ne se limitent pas à la Corée. De même, ces mécanismes ne concordent pas aussi aisément avec l'interprétation simpliste par les CE de ce que constitue un risque national ou étranger.³⁴ De toute évidence, les APRG et les PSL sont les instruments auxquels les clauses de refuge prévues au point j) et au premier paragraphe du point k), respectivement, peuvent s'appliquer.

169. Le point j) fait référence à la mise en place de divers "programmes". En supposant qu'une interprétation *a contrario* du point j) soit admissible, pourrait-elle servir de moyen de défense pour des transactions APRG individuelles, par opposition au programme APRG en soi? Veuillez expliquer. En particulier, si l'élément central du point j) est les frais à longue échéance au titre de la gestion du programme, comment le point j) pourrait-il permettre de déterminer si

³⁰ Pièce n° 127 de la Corée.

³¹ Pièce n° 128 de la Corée.

³² Pièce n° 129 de la Corée.

³³ *Ibid.*

³⁴ En fait, si l'interprétation étroite et simpliste des CE était correcte, un certain nombre d'États membres des CE seraient *prima facie* en situation de violation de la Partie II de l'Accord SMC car leurs programmes ne relèveraient pas des paramètres de l'Arrangement de l'OCDE et ne seraient protégés par aucune clause de refuge.

des transactions individuelles dans le cadre du programme constituent ou non des subventions à l'exportation?

Réponse

Comme il a été dit à la deuxième réunion de fond, le libellé du point j) apparaîtrait exiger une évaluation au niveau des programmes. Autrement dit, le Groupe spécial doit chercher à savoir si les primes prélevées dans le cadre des programmes couvrent les frais de gestion à long terme de ces programmes. Une fois que cela est établi, même dans le cas où une transaction individuelle pourrait comporter un niveau de prime qui, s'il était appliqué de manière générale, ne couvrirait pas les frais de gestion à long terme, ladite transaction individuelle, parce que le programme couvre ces coûts, relèverait alors de la clause de refuge. Le revers de la médaille ici est qu'il s'ensuit nécessairement que si le programme ne couvre pas ses frais de gestion à long terme, une transaction individuelle ne relèvera pas de la clause de refuge même si elle comporte un niveau de prime qui, s'il était généralisé, couvrirait les frais de gestion à long terme.

De l'avis de la Corée, le Groupe spécial doit prendre une décision faisant autorité sur ce que signifie l'expression "long terme" puis évaluer les éléments de preuve concernant le point de savoir si le programme en question a couvert ou non ses frais et pertes de gestion au cours de la période considérée. C'est un point qui peut être difficile à vérifier dans certains autres cas, mais la Corée a présenté en l'espèce des éléments de preuve qui démontrent que les programmes APRG et de prêts avant expédition ont permis de couvrir les frais et pertes de gestion de la KEXIM pendant toutes les périodes y compris la période difficile de la crise financière en Asie.

B. APRG/PSL

170. La Corée affirme que les taux PSL de la KEXIM ont été supérieurs aux taux de certaines obligations de DSME depuis 1999 (paragraphe 231, première communication écrite de la Corée). Les CE affirment que certaines obligations de DHI étaient garanties (paragraphe 124, deuxième communication écrite des CE). Les parties font-elles référence aux mêmes obligations, ou les obligations de DSME mentionnées par la Corée sont-elles différentes des obligations de DHI mentionnées par les CE? Veuillez expliquer.

Réponse

La Corée voudrait faire observer que l'affirmation faite par les CE au paragraphe 124 de leur deuxième communication écrite est incorrecte et trompeuse. Premièrement, comme il est clairement indiqué dans la pièce n° 129 des CE à laquelle les CE font référence au paragraphe 124, les obligations qui y sont mentionnées ne sont pas toutes garanties. Certaines d'entre elles le sont, mais les autres sont "sans garantie" (par exemple, voir la page 3 de la pièce n° 129 des CE). Deuxièmement, comme la Corée l'a dit précédemment, lorsque DSME et DHIM ont été détachées de DHI, les dettes y compris les obligations de la société ont été imputées aux deux entreprises conformément à leur lien avec la société d'origine. En d'autres termes, toutes les dettes contractées par DHI jusqu'alors en relation avec les activités de construction navale ont été attribuées à DSME, et toutes les dettes contractées jusqu'alors en relation avec les activités de fabrication de machines étaient attribuées à DHIM. Or la pièce n° 129 des CE n'est pas celle qui prend en compte cette imputation de la dette (car elle est antérieure à la cession d'actifs), et énumère simplement les obligations de DHI qui étaient alors en cours. Les dettes qui ont été imputées à une société distincte ne peuvent pas constituer un point de repère pour les prêts de DSME. La Corée présente ci-joint la **pièce n° 139 de la Corée**. Cette pièce indique, parmi les obligations énumérées dans la pièce n° 129 des CE, celles qui ont été finalement attribuées à DSME à l'occasion de la cession d'actifs.

Par contre, la pièce n° 18 de la Corée montre le solde des obligations en cours de la société (qui ont été finalement attribuées à DSME) à la fin de chaque trimestre et les taux d'intérêt moyens

des obligations en cours pour les trimestres correspondants. Ainsi, on peut dire que la pièce n° 18 de la Corée reflète en partie mais non en totalité la pièce n° 129 des CE. La Corée estime que sa pièce n° 18 est plus pertinente que la pièce n° 129 des CE pour la détermination du point de repère.

171. Au sujet de la pièce n° 16 de la Corée, la "KEB", la "CHB" et la Banque Hanil sont-elles des organismes publics? Dans la négative, sont-elles des organismes privés à l'égard desquels il y a eu action "de charger ou d'ordonner"? Veuillez expliquer.

Réponse

La KEB, la CHB et la Banque Hanil (actuellement la Banque Woori) sont des banques commerciales exerçant leurs activités dans le cadre de la Loi sur les banques, qui est d'application générale pour toutes les banques commerciales. Pendant la période de transition lors de la crise financière asiatique puis par la suite, le gouvernement coréen et/ou la KDIC détenaient des parts de ces banques car ils avaient apporté des capitaux dans le cadre de la restructuration du secteur financier.

Comme la Corée l'a dit au sujet du concept d'"organisme public", il faut effectuer une analyse en deux étapes: i) une entité est un organisme public si elle est habilitée par le droit de l'État à exercer des éléments du pouvoir gouvernemental et ii) les actes en question ne sont réputés actes de l'État que si ces entités agissent en vertu de ce pouvoir dans le cas particulier. En ce qui concerne la première étape, il n'y a aucune loi qui habilite les banques mentionnées ci-dessus à exercer des éléments du pouvoir gouvernemental. En outre, lorsqu'elles émettaient des APRG, ces banques n'ont exercé aucun pouvoir gouvernemental. Eu égard à ce fait, ces banques ne peuvent pas être considérées comme des organismes publics aux fins de l'*Accord SMC*.

Pour que l'existence d'une action de charger/d'ordonner puisse être établie, les trois éléments ci-après doivent être réunis: i) une action explicite et affirmative, qu'elle soit délégation ou commandement; ii) est adressée à une partie particulière et iii) l'objet de cette action est une tâche ou un devoir particulier. Les CE n'ont pas établi d'éléments *prima facie* montrant qu'il y a eu action de charger/d'ordonner visant les banques mentionnées en vue de l'émission des APRG en question. En outre, les CE n'ont jamais parlé spécifiquement d'une "fonction" particulière quelconque dont un organisme privé, selon leur allégation, a reçu des pouvoirs publics coréens la charge ou l'ordre d'exécuter. La Corée réaffirme qu'il est uniquement satisfait aux prescriptions de l'article a) 1) iv) s'il est établi que l'organisme privé a reçu la charge ou l'ordre "d'exécuter une ou plusieurs fonctions des types énumérés aux alinéas i) à iii) qui sont normalement [du] ressort [des pouvoirs publics], ..., la pratique suivie ne différant pas véritablement de la pratique normale des pouvoirs publics". La Corée ne voit dans l'émission d'APRG aucune pratique des pouvoirs publics. Surtout, hormis des assertions générales qui frisent par moment le cliché grossier, les CE n'ont fourni aucun élément de preuve montrant qu'il y a eu une délégation explicite et affirmative du commandement adressée aux banques spécifiques et leur ordonnant d'accorder des subventions.

C. SUBVENTIONS POUVANT DONNER LIEU À UNE ACTION ALLÉGUÉES

172. Veuillez commenter les paragraphes 504 à 509 du rapport du Groupe spécial du GATT États-Unis – Imposition de droits compensateurs sur certains produits en acier au carbone, plomb et bismuth laminés à chaud originaires de France, d'Allemagne et du Royaume-Uni.

Réponse

La Corée attend avec intérêt la réponse des CE à cette question et à la question n° 148. Il y a plusieurs manières de distinguer l'affaire *Droits compensateurs sur l'acier*. Malheureusement pour les CE, elles vont toutes dans le mauvais sens et étayeraient le critère de l'investisseur interne des CE proposé dans ladite affaire. La Corée note que la première observation à formuler au sujet de l'affaire

Droits compensateurs sur l'acier est qu'elle fait ressortir quelques différences entre les prises de participation et les conversions de dette en prises de participation dans les cas d'insolvabilité.

Toute la question de savoir si un investisseur interne ou un investisseur externe injecterait de nouveaux fonds dans une société sous la forme de prises de participation dépend de l'analyse de la possibilité d'obtenir des taux de rendement comparables sur les montants marginaux du nouvel investissement. Les CE faisaient valoir qu'un investisseur interne avait un point de vue quelque peu différent car il prendrait en compte les fonds déjà investis au moment d'ajouter de nouveaux montants marginaux. Autrement dit, si les nouveaux capitaux peuvent permettre d'optimiser les rendements sur les montants investis antérieurement, l'investisseur interne sera alors disposé à accepter peut-être un taux de rendement nominal plus bas sur le nouvel investissement. En effet, l'investisseur interne considère le nouvel investissement comme un catalyseur pour un meilleur rendement sur l'ensemble de l'investissement. Par contre, un investisseur externe, d'après les CE, n'envisage pas dans cette perspective les nouveaux capitaux comme ayant une fonction catalytique pour un investissement initial plus important, et exigera donc un taux de rendement plus élevé sur le nouvel investissement qu'il considère isolément. Pour l'essentiel, les investisseurs agissent l'un et l'autre sur une base commerciale rationnelle; il s'agit simplement d'une différence de perspective.

Dans le cas d'une insolvabilité, par contre, il n'y a pas de nouveaux capitaux investis. Le but est de maximiser le rendement sur ce qui a déjà été prêté, en reconnaissant qu'il s'agira dans tous les cas – du moins à court terme – d'un rendement négatif. La discussion sur l'investisseur interne/externe sert d'analogie pour ce processus de prise de décisions. Les créanciers étrangers dont l'enjeu dans l'entreprise est très modeste sont moins disposés à engager une procédure juridique et un processus de renégociation de la dette dans un autre pays. Les frais administratifs pour détention d'actifs à assumer pour participer à ces processus peuvent être très élevés. En revanche, les créanciers établis dans le pays qui sont davantage exposés aux risques en ce qui concerne aussi bien la société que le marché d'une manière générale sont dans une situation analogue à celle d'un investisseur interne qui a un enjeu beaucoup plus élevé à protéger et pour lequel les frais pour détention d'actifs d'une procédure d'insolvabilité en Corée sont notablement moindres que pour le créancier étranger. En outre, de même que les motivations sont différentes, les moyens de pression sont différents. La partie qui souhaite se désengager et dont l'exposition aux risques est relativement faible peut bloquer le processus d'une manière qui créerait des difficultés disproportionnées pour les créanciers internes. Ainsi, en utilisant ce moyen de pression, les créanciers étrangers peuvent obtenir des versements initiaux plus élevés sur leurs créances de la part d'autres créanciers. Mais le problème ne s'arrête pas là dans le cas de DSME car les créanciers externes ont demandé un montant résiduel sous forme de bons de souscription hors du cours. Si l'on envisage, avec recul, la transaction dans son ensemble, on voit que les créanciers internes ont obtenu moins dans l'immédiat mais un plus grand avantage potentiel à long terme par le biais des participations qu'ils ont reçues en échange de leurs créances. Les créanciers externes ont obtenu un montant initial plus élevé et accepté un montant potentiel plus modeste à long terme sous forme de bons de souscription, minimisant ainsi leurs risques et les frais pour détention d'actifs liés à une procédure d'insolvabilité en Corée. Ainsi, les uns et les autres ont reçu à l'issue de la transaction des montants semblables mais sous des formes différentes. Ils ont tous agi en tant que créanciers ou "investisseurs" parfaitement rationnels compte tenu de leurs perspectives différentes en tant qu'intervenants nationaux/internes et étrangers/externes.³⁵

La Corée note aussi qu'elle n'a pas l'avantage de voir le rapport théorique sur lequel les États-Unis se sont fondés dans l'affaire *Droits compensateurs sur l'acier*, mais d'après sa description, ce document semble extrêmement abstrait et, par conséquent, d'intérêt limité. Postuler que deux parties sont exactement dans la même situation est un exercice purement théorique. Il n'y a pas deux personnes ayant exactement la même perspective et personne ne dispose de renseignements parfaits sur lesquels fonder ses décisions. C'est pourquoi il y a des négociations. Si ce n'était pas le cas, le Cycle de Doha n'aurait pas seulement commencé à Doha mais il s'y serait aussi achevé car tous les

³⁵ La Corée note que le rapport Lawes, pièce n° 105 de la Corée, étaye cette conclusion.

représentants des Membres, rationnels et parfaitement informés, auraient été en mesure de résoudre instantanément leurs divergences. Il n'y aurait pas eu de perspectives différentes, pour continuer avec cette hypothèse, car tout le monde serait dans une situation identique. Bien entendu, ce n'est pas ainsi que les choses se passent dans le monde réel et elles ne se sont pas passées ainsi dans les opérations de renégociation de la dette en Corée. Les parties ont négocié pour obtenir les meilleurs résultats possibles dans des circonstances difficiles. Elles ont fixé leurs objectifs en fonction de leurs besoins spécifiques et ont fait usage des moyens de pression qu'elles ont pu avoir pour les réaliser de leur mieux. Ainsi, l'argument des CE concernant les perspectives différentes des investisseurs internes dans le cas des prises de participation s'applique avec encore plus de force s'agissant de créanciers différents dans le cas des opérations de renégociation de la dette pour insolvabilité.

À la lumière de l'analyse qui précède, la Corée voudrait aussi soulever une autre question illustrée par la comparaison entre ces questions dans l'affaire *Droits compensateurs sur l'acier* et les opérations de renégociation de la dette actuelles. Comme elle l'a fait remarquer dans ses communications et aux *réunions de fond*, il n'y a pas de transfert de fonds en l'espèce. La dette a été évaluée par les créanciers et les négociations visant à démembrer ce qui restait de la société ont été menées sur la base de ces évaluations respectives. Il n'y a eu aucune source de financement nouvelle pour payer l'un quelconque des créanciers. Ainsi, en disant que les créanciers nationaux ont obtenu trop peu sur leurs créances, les CE méconnaissent simplement le fait qu'il n'y avait rien de plus que ceux-ci pouvaient obtenir. *Il s'agissait uniquement d'une question de répartition entre créanciers*. Il n'aurait pu y avoir une source de fonds supplémentaire que si l'évaluation avait abouti à une détermination selon laquelle la dissolution et la vente à bas prix des actifs auraient rapporté davantage que le recours à la renégociation de la dette. Aucun créancier – national ou étranger, interne ou externe – n'est arrivé à cette conclusion.

La Corée note aussi que dans certains cas, une partie à un différend abandonnera une position antérieure si elle perd au sujet de l'argument en question. Dans le rapport du Groupe spécial cité, cependant, les CE n'ont pas "perdu" sur ce point. En fait, le Groupe spécial s'en est explicitement remis à l'autorité administrante en ce qui concerne l'argument "interne/externe". Aux paragraphes 466 et 490, le Groupe spécial notait qu'il ne lui appartenait pas d'émettre son propre jugement sur l'importance à accorder aux éléments de preuve. Au paragraphe 503, il notait qu'il était de son devoir d'examiner si les CE avaient établi que l'autorité administrante n'avait pas agi sur une base rationnelle. Au paragraphe 507, il notait qu'il pouvait y avoir des circonstances dans lesquelles les investisseurs internes et les investisseurs externes pourraient avoir des perspectives différentes. Au paragraphe 508, il faisait observer que les CE avaient présenté une autre approche possible, mais que cela ne suffisait pas lorsque la tâche du Groupe spécial était d'examiner si le DOC avait omis de prendre en considération les faits pertinents (le DOC avait aussi allégué qu'il avait en fait pris en considération certains des facteurs avancés par les CE). Ainsi, les CE n'avaient pas perdu sur le point de savoir quelle était la meilleure approche. En fait, elles étaient simplement dans l'impossibilité d'affirmer que l'approche qu'elles avaient avancée était la seule approche rationnelle. Par contre, le présent Groupe spécial n'examine pas une décision administrative et, par conséquent, doit émettre son propre jugement pour ce qui est de savoir quelle approche est la meilleure. Si les CE abandonnent maintenant leur position antérieure, il s'agit, pour le moins, d'un opportunisme pratiqué aux dépens de la logique et de la cohérence.

D. PRÉJUDICE GRAVE

173. a) **Pour chacun des trois types de navires en cause dans le présent différend, comment les données sur les navires sont-elles normalement tenues à jour par la branche de production et par les analystes de la branche de production?**

Réponse

Les données de la branche de production concernant les navires et la construction navale sont maintenues et conservées dans des bases de données électroniques détaillées, y compris:

- LR Fairplay Register of Ships,
- LR Fairplay World Shipping Encyclopedia/PC Register/ Newbuilding Register,
- Clarksons Ship Registers (disponibles pour les vraquiers, chimiquiers, transporteurs de gaz (uniquement de GPL), porte-conteneurs (y compris les navires polyvalents et navires rouliers), navires de service offshore, navires frigorifiques et navires citernes),
- Marbase.

Ces bases de données électroniques contiennent les dossiers individuels des navires achevés, chaque dossier comportant de nombreuses rubriques détaillées composées de renseignements techniques, commerciaux, opérationnels et relatifs à la construction. Les données figurant dans ces rubriques varient selon leur disponibilité et indiquent le type de navire et les caractéristiques techniques. Dans toutes les bases de données les renseignements sont ventilés selon les types et sous-types de navires, et bien qu'il y ait beaucoup de données communes, il n'y a pas de format standardisé. Les données concernant les sous-types sont beaucoup plus détaillées que celles de groupements primaires ou correspondant aux principaux types de navire, et les utilisateurs choisissent les données au niveau le plus approprié pour leurs besoins. Des exemples sont donnés ci-après:

Lloyds Register Fairplay	
World Shipping Encyclopedia/PC Register	Register of Ships
Types de navires	Types de navires
Vraquiers	Vraquiers – 14 sous-types
Transporteurs mixtes	Transporteurs de marchandises solides/paquebots – 24 sous-types (y compris les porte-conteneurs et les navires frigorifiques)
Porte-conteneurs	
Transporteurs de marchandises solides	Navires citernes – 19 sous-types (y compris les transporteurs de GNL)
Divers	
Navires offshore	Navires offshore – 9 sous-types
Paquebots/transbordeurs	Navires de pêche – 9 sous-types
Navires frigorifiques	Divers – 30 sous-types
Navires rouliers	Navires autres que marchands – 4 sous-types
Navires citernes (y compris les transporteurs de GNL)	Navires sans mode de propulsion – 2 sous-types
	Navires marchands autres que de haute mer - 13 sous-types
	Structures autres que les navires – 1 sous-type
180 sous-types environ	125 sous-types environ

Les tableaux joints dans la **pièce n° 130 de la Corée** indiquent les groupements de types de navires utilisés aussi bien dans LR Fairplay World Fleet Statistics que dans LR Fairplay Quarterly Shipbuilding Statistics. Il ressort de cette pièce que les transporteurs de produits chimiques/pétroliers sont inclus avec les chimiquiers dans le groupement de base des chimiquiers et non dans celui des pétroliers, en raison de la grande complexité qui résulte des prescriptions de l'OMI concernant les chimiquiers. Cela contredit la tentative des CE d'inclure les chimiquiers/pétroliers dans la catégorie des pétroliers purs.

Les renseignements liés spécifiquement au type de navire qui sont communs aux bases de données comprennent:

- porte-conteneurs – capacité en evp, capacité des cellules frigorifiques, détails concernant les engins de manutention;
- chimiquiers – classe OMI, capacité des citernes en mètres cubes, nombres de citernes;
- transporteurs de GNL – capacité des citernes en mètres cubes.

Il existe un très grand nombre de rubriques concernant les caractéristiques techniques qui sont plus ou moins complètes en fonction des données disponibles. Le tonnage brut est une rubrique commune pour tous les types de navires, le port en lourd pour tous les cargos et l'équivalent vingt pieds pour tous les porte-conteneurs. Certaines bases de données indiquent des valeurs tbc, d'autres des coefficients tbc mais les valeurs tbc peuvent être calculées d'après la jauge brute. Certains renseignements tels que les prix proviennent généralement de sources publiques, de sorte qu'ils sont parfois disponibles uniquement de manière sporadique et sont plus ou moins exacts. Ces bases de données contiennent aussi généralement des données plus limitées concernant les navires en commande (qui ne sont pas encore livrés), pour lesquels les données techniques et autres détails disponibles sont beaucoup plus lacunaires que pour les navires livrés.

Ces bases de données électroniques constituent le fondement d'un grand nombre de rapports statistiques établis périodiquement et la multiplicité des rubriques disponibles signifie que les données peuvent être résumées de nombreuses manières différentes. Elles sont généralement disponibles sur abonnement et un grand nombre d'acteurs de la branche de production (propriétaires de navires, chantiers navals et analystes) y ont accès et les utilisent comme principale source de renseignements.

Ces bases de données jouent un rôle important du fait que la disponibilité des renseignements n'est plus limitée par le format des rapports statistiques périodiques et que les analystes du secteur peuvent accéder aux données et les consulter sous n'importe quelle forme selon qu'il est nécessaire pour en assurer l'exactitude et la cohérence.

b) En particulier, ces trois catégories de navires sont-elles reconnues et utilisées habituellement à des fins d'analyse de la branche de production?

Réponse

La plupart des analyses sont fondées sur les bases de données électroniques mentionnées plus haut ainsi que sur les renseignements commerciaux et une connaissance détaillée des marchés, et sont utilisées pour l'établissement de certains rapports publiés régulièrement.

Ces rapports donnent habituellement des renseignements en fonction des types de navires mais ne coïncident pas nécessairement avec le classement en catégories de porte-conteneurs, transporteurs de produits et de produits chimiques et transporteurs de GNL proposé par les CE, ce qui explique pourquoi il est, en particulier, si difficile d'identifier la catégorie de produits des CE pour les transporteurs de produits et de produits chimiques.

Les types de transporteurs de produits chimiques et de transporteurs de GNL visés par le présent différend relèvent de la catégorie des navires citernes (comme il ressort du tableau sur la classification des types de navires figurant dans la réponse à la question n° 173 a) ci-dessus), qui est un large groupe comprenant les transporteurs de brut, les transporteurs de produits, les chimiquiers, les transporteurs de gaz ainsi que des navires spécialisés (là encore sans aucune catégorie correspondant aux transporteurs de produits et de produits chimiques). Dans LR Fairplay Register of Ships, par exemple, ce groupe comprend les navires citernes pour les produits suivants: bière, bitume,

produits chimiques/pétroliers, produits chimiques, pétrole brut, huile comestible, huile de poisson, jus de fruits, latex, GNL, GPL, mélasse, produits pétroliers, déchets d'hydrocarbures, huile végétale, eau et vin.

Une classification générale par type est, cependant, parfois incompatible avec les rubriques techniques détaillées en raison de différences dans la saisie ou la communication des données, de sorte qu'il faut considérer celles-ci compte tenu du contexte dans lequel les renseignements sont nécessaires afin d'éviter les données trompeuses, inexactes ou incomplètes.³⁶

D'une manière générale, la classification suivante des navires citernes est largement admise:

- transporteurs de brut;
- transporteurs de produits pétroliers;
- chimiquiers³⁷;
- transporteurs de gaz – pour lesquels la distinction est toujours faite entre GPL et GNL.

Quant aux porte-conteneurs, ils sont habituellement mentionnés séparément des autres types de navires.

Les fourchettes de tailles sont utilisées dans presque toutes les analyses intrasectorielles et aussi pour quelques analyses intersectorielles. La **pièce n° 131 de la Corée** montre que les fourchettes de tailles sont régulièrement utilisées à l'intérieur des types de navire dans différentes publications sur le secteur. Voir les réponses à la question n° 173 c), d) et f) pour les exemples de fourchettes couramment utilisées pour l'établissement de rapports et d'analyses. Les statistiques courantes concernent le nombre de navires/commandes, la jauge brute et le port en lourd (tonnage de port en lourd, ou tpl, uniquement pour les cargos) et, dans le cas des porte-conteneurs, la capacité en evp – ces renseignements sont utilisés par les chantiers navals comme par les armateurs, et portent aussi bien sur les nouvelles commandes que sur le carnet de commandes et les livraisons. Les renseignements sur les carnets de commandes sont généralement indiqués à la fois en chiffres totaux et en chiffres échelonnés par année de livraison.

La tonne brute compensée (tbc) ne présente pas d'intérêt pour les armateurs ni pour les courtiers, mais est régulièrement utilisée à certaines fins dans la construction navale, pour indiquer la capacité de construction navale, la demande cumulée et la production de navires. Le choix du paramètre à utiliser est déterminé par le but pour lequel l'analyse doit être effectuée.

D'autres caractéristiques du navire, telles que le fait qu'il est équipé ou non d'engins de levage ou dispose d'une capacité frigorifique, peuvent aussi être prises en compte dans un certain nombre de rapports sur le secteur.

c) Dans l'affirmative, comment sont-elles définies et à quelles fins ces catégories sont-elles utilisées?

³⁶ Par exemple, lors de la rédaction de ses rapports qui figurent dans les pièces n° 70, 109 et 110 de la Corée, Drewry a établi, en vérifiant les sources mentionnées plus haut, que des navires correspondant aux classes de risques chimiques de l'OMI étaient indiqués comme étant des transporteurs de produits pétroliers et inversement. Par conséquent, les données étaient très inexactes et incomplètes à cet égard. Drewry a donc utilisé diverses sources pour rendre aussi exacte et complète que possible la catégorie des transporteurs de produits/produits chimiques.

³⁷ Il est à noter que dans la **pièce n° 130 de la Corée**, LR Fairplay inclut les transporteurs de produits chimiques/pétroliers dans la catégorie des chimiquiers et non dans celle des transporteurs de produits pétroliers, à la différence de la manière dont les CE ont utilisé cette donnée.

Réponse

L'utilisation de catégories de types de navires n'est pas rigoureusement définie et est donc influencée par les catégories utilisées par ceux qui ont fourni les données initiales ainsi que par certaines incohérences dans la saisie des données. Les catégories générales utilisées sont énumérées dans la section b) ci-dessus.

Les catégories définies dans la section b) sont utilisées à de très nombreuses fins mais le plus souvent dans les rapports indiquant le nombre de navires, les commandes ou la production par chantiers navals et pays de construction navale. Les analyses suivantes de la branche de production utilisent ces catégories qui, la Corée le répète, sont notablement plus complexes que les trois grandes catégories que les CE tentent de présenter comme étant la norme dans les rapports sur le secteur:

- Rapports statistiques paraissant à des intervalles réguliers – annuels, trimestriels, mensuels, etc., y compris:
 - LR Fairplay World Fleet Statistics – Rapport annuel
 - LR Fairplay Quarterly Shipbuilding Statistics
 - BRL Newbuilding Enquiry – Trimestriel
 - Clarksons World Shipyard Monitor – Mensuel
 - Drewry Monthly
 - Fairplay Solutions with Newbuildings – Mensuel
 - Clarksons Shipping Intelligence – Hebdomadaire
 - Ship Price Series (*Voir* la réponse à la section c) pour plus de détails)
- Rapports sur le secteur – contenant des observations et une analyse plus approfondie ainsi que des données – les exemples comprennent les rapports sur la construction navale établis par des analystes tels que Ocean Shipping Consultants et Drewry Shipping Consultants
- Rapports de courtiers – contenant des observations et des renseignements spéciaux sur différents secteurs des transports maritimes, établis par des maisons de courtage telles que Fearnleys et BRS.

En outre, des statistiques concernant la construction navale sont disponibles auprès d'organisations internationales comme l'OCDE, bien que tous les pays ne présentent pas régulièrement des rapports et que l'OCDE se réfère souvent à d'autres sources du secteur pour l'analyse des données. Certains renseignements sont aussi communiqués par des organismes gouvernementaux ou des associations/organismes professionnels nationaux.

La **pièce n° 131 de la Corée** contient des exemples de sections des publications suivantes, qui donnent une idée du format et des paramètres utilisés dans ces rapports y compris l'utilisation de fourchettes de tailles en relation avec les types de navires:

- LR Fairplay Quarterly Shipbuilding Statistics
 - Clarksons World Shipyard Monitor
 - Drewry Monthly
 - Drewry World Shipbuilding Reports, 1999.
- d) **Quand les analystes donnent des rapports sur les tendances des prix, font-ils normalement référence aux prix pour chaque catégorie dans son ensemble ou**

pour des sous-catégories de ces dernières, ventilées, par exemple en fonction de la taille et/ou d'autres caractéristiques?

Réponse

Un certain nombre d'analystes du secteur indiquent les tendances de prix en utilisant des séries de prix de navires³⁸, outre des commentaires et rapports qualitatifs, principalement les suivantes:

- Clarksons Ship Price Series et Clarksons Newbuilding Price Index
- Drewry Ship Price Series
- Lloyds Shipping Economist.

Ces renseignements sur les prix sont établis par type et taille de navires. Le tableau ci-après montre les types et tailles de navires pour lesquels des séries de prix sont disponibles auprès de Clarksons, Lloyds Shipping Economist et Drewry. D'autres organismes publient des renseignements semblables de temps à autre mais ces publications sont considérées comme les principales sources régulières de renseignements de cette nature qui sont accessibles au public. La pièce n° 131 de la Corée contient des données sur les séries de prix provenant de Clarksons World Shipyard Monitor et de Drewry Monthly. D'autres séries de prix figurent dans des publications trimestrielles et annuelles.

On peut voir que presque dans tous les cas, les types de navires sont ventilés par taille. De plus, même si les différentes catégories de tailles peuvent varier, il y a un certain nombre de points communs. Des caractéristiques ou qualificatifs clés sont aussi indiqués dans certains indices tels que les classes OMI pour les chimiquiers et le fait qu'une série se rapporte à un navire équipé ou non d'engins de levage dans le cas des porte-conteneurs.

	Type de navire	Clarksons World Shipyard Monitor	Lloyds Shipping Economist	Drewry – rapports mensuels, trimestriels ou annuels
Pétroliers/navires citernes				
	Superpétrolier	300 000 tpl	300 000 tpl	260-280 000 tpl
	Suezmax	150 000 tpl	160 000 tpl	140-145 000 tpl
	Aframax	110 000 tpl	110 000 tpl	95-105 000 tpl
	Panamax	70 000 tpl	72 000 tpl	68-70 000 tpl
	Mini-navire citerne	47 000 tpl		
	Handymax – produits "blancs"		45 000 tpl	
	Transporteurs de produits			40-45 000 tpl
Chimiquiers				
	42-45 000 tpl, classe III OMI			42-45 000 tpl
	37 000 tpl, classe III OMI			37 000 tpl

³⁸ Une série de prix de navires est constituée lorsque des analystes du secteur signalent et enregistrent régulièrement le prix courant approximatif des navires d'une taille particulière pour suivre les tendances de prix des navires de ce type et de cette taille.

	Type de navire	Clarksons World Shipyard Monitor	Lloyds Shipping Economist	Drewry – rapports mensuels, trimestriels ou annuels
	14-16 000 tpl, classe II OMI			14-16 000 tpl
	5-6 000 tpl, classe II OMI			5-6 000 tpl
Vraquiers				
	Capesize BC	170 000 tpl	170 000 tpl	150-180 000 tpl
	Panamax BC	75 000 tpl	72 000 tpl	70-75 000 tpl
	Handymax BC	51 000 tpl	51 000 tpl	40-45 000 tpl
	Mini-vraquiers	30 000 tpl	45 000 tpl	25-30 000 tpl
Porte-conteneurs				
	Porte-conteneurs			400 evp – engins de levage
	Porte-conteneurs	725 evp		
	Porte-conteneurs	1 000 evp	1 000 evp	1 000 evp – engins de levage
	Porte-conteneurs			1 500 evp – engins de levage
	Porte-conteneurs	1 700 evp		
	Porte-conteneurs	2 000 evp		2 000 evp – sans engin de levage
	Porte-conteneurs		2 500 evp	2 500 evp – sans engin de levage
	Porte-conteneurs	2 750 evp		
	Porte-conteneurs	3 500 evp		3 500 evp – sans engin de levage
	Porte-conteneurs		4 000 evp	
	Porte-conteneurs	4 600 evp		
	Porte-conteneurs			5 500 evp – sans engin de levage
	Porte-conteneurs	6 200 evp		
	Porte-conteneurs			6 500 evp - sans engin de levage
	Porte-conteneurs		7 000 evp	
Transporteurs de gaz				
	GNL	138 000 m ³	140 000 m ³	125-138 000 m ³
	GPL	78 000 m ³	78 000 m ³	75 000 m ³
	GPL		52 000 m ³	35 000 m ³

	Type de navire	Clarksons World Shipyard Monitor	Lloyds Shipping Economist	Drewry – rapports mensuels, trimestriels ou annuels
	GPL		24 000 m ³	15 000 m ³
	GPL		8 000 m ³	3 000 m ³
Cargoclassique				
	Cargo classique		20 000 tpl	
	Cargo classique		10 000 tpl	
Autre				
	Navire roulier			
	Navire roulier			
	Navire frigorifique		10 000 tpl	
Indice de prix		Oui		Non publié régulièrement

Les renseignements sur les prix utilisés pour compiler ces données proviennent des indications de prix concernant différents types de navires figurant dans les dossiers de commandes et, en l'absence de tels dossiers, des informations rapportées par les courtiers au sujet de négociations "faisant l'objet de rumeurs".

e) S'ils donnent divers renseignements sur les prix à différents niveaux d'agrégation, comment ces différentes séries de données sont-elles utilisées?

Le principal niveau d'agrégation consiste à réunir un éventail de séries de prix en un indice unique pour les navires neufs. Pour cela, on calcule généralement une moyenne mathématique (ou prix moyen par tpl) et non une moyenne pondérée reflétant la composition globale de la flotte. Un indice unique pour les navires neufs est le moyen le plus simple d'avoir un aperçu général de l'évolution des prix dans la construction navale, par opposition à des tendances spécifiques pour les secteurs ou des fourchettes de tailles. Ainsi, lorsqu'un large éventail de séries de prix est utilisé et que les prix augmentent dans certaines séries et baissent dans d'autres, l'évolution de l'indice pour les navires neufs en sera influencée. Cependant, du fait que les indices de prix ne couvrent pas la totalité des types de navires et qu'ils ne sont pas pondérés par la composition de la demande englobant des navires de types et de tailles différents, ils doivent être utilisés avec beaucoup de prudence et doivent être interprétés compte tenu de la connaissance que l'on a de la branche de production.

Les séries de prix ne sont généralement pas agrégées pour déterminer une tendance unique concernant une grande catégorie particulière de navires car il est reconnu que les différences de tendance entre les différentes fourchettes de tailles sont un facteur important. Même si ces différences de tendance peuvent sembler modestes par rapport à l'évolution globale des prix du marché, elles sont extrêmement importantes pour les acteurs de la branche de production car elles montrent qu'il existe différents facteurs sous-jacents pour des navires de tailles différentes. Par exemple, il peut y avoir une pénurie donnée de petits navires qui influence les taux de fret et donc l'évolution des commandes pour ces navires et non pour des navires de plus grande taille.

Les séries de prix ne sont donc que des indicateurs de la situation pour un échantillon de types de navires choisis afin de représenter les types ou tailles de navires couramment considérés. Lorsqu'une fourchette de tailles est indiquée, elle permet utilement de voir que les tendances peuvent évoluer différemment à l'intérieur d'un même type de navire. Lorsqu'une seule tendance de prix est indiquée pour un type donné, cela signifie généralement qu'il s'agit de la taille la plus courante pour le navire en question ou qu'il n'existe pas un flux de données suffisamment cohérent concernant une autre taille qui permette d'établir et de maintenir une série de prix.

Les acteurs de la branche de production sont généralement bien conscients du fait que les données concernant les séries de prix doivent toujours être utilisées avec circonspection et sérieux.

- f) **Veillez fournir des documents (y compris en particulier les extraits pertinents des rapports publiés de la branche de production examinés à la deuxième réunion) donnant des exemples des différentes ventilations auxquelles vous faites référence.**

Réponse

Les exemples sont, outre ceux qui sont indiqués dans les réponses aux sections précédentes de cette question:

- Drewry Annual Shipbuilding Review 2000³⁹
- Drewry LNG Market Review 2003/04⁴⁰
- Clarksons World Shipyard Monitor⁴¹
- Clarksons Shipping Intelligence Weekly.⁴²

174. La Corée fait valoir que la demande devrait être mesurée en nombre de navires et/ou en années de travail (c'est-à-dire en fonction des commandes en attente) plutôt qu'en tonnes brutes compensées de commandes nouvelles. Les CE répondent que les tbc constituent une mesure plus exacte de l'offre et de la demande et que, même mesurées en années de travail, les tendances de la demande sont telles que les CE les ont représentées.

- a) **Chaque partie pourrait-elle expliquer les différences techniques entre les deux mesures et donner de plus amples détails sur les raisons pour lesquelles elle estime que la mesure qu'elle préfère donne une image plus exacte de la demande que l'autre.**

Réponse

La tonne brute compensée ("tbc") est une mesure mise au point par le secteur de la construction navale pour donner une estimation approximative de la charge de travail correspondant à la construction des navires. Elle est obtenue en multipliant la valeur en tonnes brutes d'un navire par un coefficient de compensation figurant sur une liste agréée des coefficients applicables aux différents types et tailles de navires. La tonne brute – malgré son nom – est en fait une mesure du volume qui exprime la taille volumétrique physique du navire et pas une mesure de poids. Une copie de la liste agréée des coefficients de l'OCDE figure dans la **pièce n° 136 de la Corée** d'où il ressort que les coefficients sont appliqués à de larges fourchettes de taille. Par conséquent, la mesure est

³⁹ **Pièce n° 132 de la Corée.**

⁴⁰ **Pièce n° 133 de la Corée.**

⁴¹ **Pièce n° 134 de la Corée.**

⁴² **Pièce n° 135 de la Corée.**

rudimentaire et ne tient pas compte des différences de spécification ou de conception entre des navires similaires.

La mesure a été mise au point pour permettre des évaluations sectorielles destinées à estimer et à enregistrer globalement les niveaux d'activité dans le secteur de la construction navale et à estimer la capacité par rapport à la demande. L'utilisation de cette mesure a permis par exemple d'agréger la demande de navires à passagers et la demande de vraquiers ou de porte-conteneurs et de navires citernes. Elle n'a jamais été destinée à des comparaisons entre navires ou à une analyse détaillée de la demande du marché ni servi de mécanisme permettant d'examiner les influences exercées sur les prix par les navires similaires.

La Corée convient qu'il vaut mieux recourir aux tbc pour évaluer la demande globale de construction navale (c'est-à-dire la demande globale pour tous les types de navires) lorsqu'on considère le niveau d'activité global de la construction navale. De même, il vaut mieux mesurer la capacité globale de la construction navale (aussi difficile que soit une évaluation rigoureuse) en recourant aux tbc. De cette manière, on obtient un équilibre agrégé estimatif entre l'offre et la demande globale qui doit nécessairement se refléter au niveau des différents types de navires. Cependant, la branche de production sait bien que l'équilibre entre l'offre et la demande n'est pas le seul ni le principal facteur pour ce qui est de l'influence sur les prix.

La Corée et les CE divergent lorsqu'il s'agit de déterminer dans quels secteurs les chantiers coréens et communautaires se font concurrence, quelles sont les influences sur les prix ou qui a une influence sur les prix, et sur l'interprétation des indicateurs relatifs à l'équilibre entre l'offre et la demande. La Corée pense qu'il est nécessaire de se concentrer sur le nombre de commandes et leur calendrier lorsqu'on tente de déterminer l'emprise sur le marché d'un chantier et l'influence qu'il est en mesure ou susceptible d'avoir sur les prix.

Échelonnement des commandes et calendrier des nouvelles commandes

Premièrement, en ce qui concerne l'interprétation de l'équilibre entre l'offre et la demande, on ne peut déterminer le véritable équilibre entre l'offre et la demande qu'en examinant l'échelonnement des commandes sur le calendrier du carnet de commandes. Le niveau du carnet de commandes en soi ne peut pas indiquer l'équilibre entre l'offre et la demande, pas plus qu'il ne peut indiquer la part de marché de tel ou tel acteur du marché au cours de la période que couvre le carnet de commandes.

À titre d'exemple et abstraction faite de la question des travaux en cours, si la capacité mondiale de la construction navale est supposée, pour des raisons de simplicité, être de 25 millions de tbc et que le carnet de commandes se monte à 75 millions de tbc, qu'est-ce que cela signifie? Si ces commandes sont échelonnées sur trois ans, alors cela indiquerait en termes simples une pleine capacité tandis que si elles sont échelonnées sur cinq ans, cela représenterait une demande nettement en retrait par rapport à la capacité. En outre, si l'on ne tient pas compte de l'échelonnement des commandes, le carnet de commandes ne peut pas nous dire s'il y a un excédent de capacité au cours des premières années ou s'il y a simplement un ralentissement progressif de la demande vers la fin du carnet de commandes après une période de pleine utilisation.⁴³

Le calendrier de livraison d'une commande doit être pris en considération pour déterminer le véritable équilibre entre l'offre et la demande pour une livraison à une date donnée. Deux commandes passées le même mois pour livraison à des dates différentes correspondent à un équilibre entre l'offre et la demande différent. Un chantier très compétitif ayant un carnet de commandes très chargé peut en fait ne pas pouvoir faire d'offre à un propriétaire qui a besoin d'un navire rapidement – dans ce cas, un chantier moins compétitif ayant un carnet de commandes moins chargé pourrait éventuellement

⁴³ En réalité bien sûr il faut aussi tenir compte de la proportion de commandes déjà en cours d'exécution et de la période de temps sur laquelle s'étaleront les livraisons.

faire une offre à un prix inférieur pour obtenir du travail (et éviter la sous-utilisation). Un propriétaire ayant passé une commande peut aussi décider de vendre son créneau de livraison au prix fort. Le niveau du prix dans ce cas n'est manifestement pas influencé par le chantier qui a un carnet de commandes chargé. Le calendrier des commandes est donc sans aucun doute important. La **pièce n° 132 de la Corée** montre que les projections de la demande sont échelonnées dans le temps. Les **pièces n° 134 et 135 de la Corée** montrent que les carnets de commandes figurant dans les publications spécialisées indiquent l'échelonnement des commandes.

De même, il est clair que si un pays a 50 pour cent du carnet de commandes à un moment donné, cela n'indique pas qu'il aura finalement assuré 50 pour cent des livraisons, car cela dépend de la période de temps sur laquelle s'étalent ses commandes par rapport aux autres pays. C'est un fait reconnu que le calendrier et les délais d'exécution des commandes peuvent varier sensiblement d'un pays à l'autre. La Corée estime donc que lorsqu'on examine un carnet de commandes à un moment donné, il faut toujours tenir compte de l'horizon temporel et de la manière dont il peut varier d'un chantier à l'autre et d'un pays à l'autre. C'est pourquoi l'évaluation faite par les CE de la position sur le marché dans les pièces jointes n° E-2 et E-6 annexées aux réponses des CE aux premières questions du Groupe spécial en se fondant sur un instantané de la situation en janvier 2004 ne donne pas une idée juste de la véritable force commerciale relative d'un pays ou d'un chantier sur le marché de la construction navale.

Le niveau des nouvelles commandes ou de la prise de commandes indique plus clairement qui passe activement des contrats à un moment donné et, par conséquent, qui remporte effectivement des contrats à un niveau de prix donné. Si un pays ou chantier a un carnet de commandes plein pour par exemple les trois années suivantes, il peut décider de ne pas accepter de nouvelles commandes et peut donc arrêter de remporter des commandes cette année. Dans ce cas, sa part du carnet de commandes sera vraisemblablement importante mais comme il n'accepte pas de nouvelles commandes, il est difficile de voir comment il peut avoir une influence importante sur les prix à ce moment-là. La Corée n'est donc pas d'accord pour dire qu'un carnet de commandes est un indicateur significatif de qui peut avoir une influence sur les prix.

Utilisation des tbc par rapport au nombre de navires

Évaluer le marché en tbc sans fourchettes de taille signifie qu'il n'est pas possible de différencier une unique commande portant sur un grand navire de commandes multiples portant sur des navires plus petits – la Corée estime que ces situations doivent être envisagées de manière différente. Pour cette raison, la Corée pense que c'est le nombre de commandes passées à un moment donné pour des navires d'un type et d'une taille donnés qui doit être pris en considération. À titre d'exemple, une charge de travail correspondant à 60 000 tbc dans le secteur des porte-conteneurs pourrait, sans autre précision, représenter aussi bien une commande portant sur un navire de 7 500 evp que 12 commandes de navires de 500 evp ou une autre combinaison.

Pour comprendre pourquoi la Corée estime que c'est le nombre de commandes dans une fourchette de taille donnée qui devrait être retenu pour évaluer la part de marché et l'influence, plutôt que la charge de travail totale toutes fourchettes de tailles confondues, nous proposons un exemple. Imaginons le cas d'un propriétaire qui souhaite passer une commande portant par exemple sur un porte-conteneurs de 7 500 evp. Il s'agit-là d'un grand navire mesurant environ 320 mètres de long et 43 mètres de large et de nombreux chantiers n'ont pas de locaux suffisamment grands pour construire un navire de cette taille (même s'ils construisent régulièrement des porte-conteneurs plus petits qui *sont* dans la fourchette de taille qu'ils peuvent traiter). Le propriétaire n'envisagera donc que les chantiers qui ont la capacité physique de construire un navire aussi grand et il choisira parmi ces chantiers ceux qui ont une expérience de ce type de navire et que l'on considère être les plus compétitifs pour ce type de navire.

En même temps, un autre propriétaire cherche à passer une commande portant sur un porte-conteneurs de 500 evp, qui est un navire beaucoup plus petit d'environ 120 mètres de long et 20 mètres de large. Il y aura beaucoup plus de chantiers ayant des installations plus petites qui seront capables de le construire et qui auront l'expérience nécessaire pour construire ce type de navire. Si les grands chantiers peuvent aussi construire des navires de cette taille, ce n'est pas rentable pour eux de le faire car cela entraînerait une sous-utilisation du dock ou de la cale de construction (qui ne serait que partiellement occupée par un petit navire de ce type) et des autres installations de production. En outre, le grand chantier sait que la concurrence sera beaucoup plus vive pour ce type de navire. Il est donc peu probable que le propriétaire envisage sérieusement de passer la commande de ce petit navire à un grand chantier ou qu'un grand chantier envisage sérieusement de remporter cette commande.

En termes d'utilisation finale, le porte-conteneurs de 7 500 evp sera utilisé sur les grands axes maritimes à fort trafic qui vont en général d'est en ouest et relient de grands ports spécialisés dans les porte-conteneurs et équipés de grues hautement perfectionnées. Le navire de plus petite taille sera par contre utilisé pour le cabotage ou la collecte sur des itinéraires commerciaux à faible trafic, en général entre des petits ports qui n'ont pas d'installations de manutention spécialisées pour les conteneurs. Il ne serait physiquement pas possible aux grands navires d'avoir accès aux ports qu'utilisent les petits navires et il est évident que sur un itinéraire à faible trafic, ils navigueraient presque vides et n'auraient pas de grue pour décharger leur cargaison. Les navires plus petits pourraient être utilisés sur les itinéraires des grands navires. Cependant, leurs frais d'exploitation rendraient l'opération très peu rentable, leur vitesse ne leur permettrait pas de respecter les délais et il faudrait bien sûr de nombreux navires de ce type pour transporter tout le volume de cargaison.

Dans ce scénario, le petit navire sera construit dans des chantiers différents du grand navire et ils seront affectés à des itinéraires différents. N'ayant donc pas de points communs ni du côté de la demande ni du côté de l'offre, il est difficile de voir comment le prix de l'un pourrait déprimer le prix, empêcher la hausse du prix ou faire monter le prix de l'autre. Se fonder sur les tbc plutôt que sur le nombre de navires, sans tenir compte des fourchettes de taille, reviendrait à supposer que non seulement la commande, et donc le constructeur de grands navires, a une incidence sur le marché distinct des petits navires mais que cette incidence serait environ 12 fois supérieure (avec une valeur d'environ 60 000 tbc) à celle qu'exerce le constructeur de petits navires (avec une valeur d'environ 4 500 tbc). Pourquoi la commande d'un très grand navire passée à un chantier qui ne construirait pas le petit navire influencerait-elle le prix que demande le petit chantier qui n'est pas en mesure de construire le grand navire?

Par contre, en tenant compte du nombre de commandes passées à l'intérieur de larges fourchettes de taille, on reconnaît les points communs qu'ont pour ce qui est de l'offre et de la demande ces navires qui seront exploités sur des itinéraires similaires et seront construits par des chantiers de taille similaire et ayant une expérience similaire. Il est donc possible que des facteurs similaires affectent les prix de ces navires, qu'il s'agisse de facteurs du côté de l'offre, par exemple l'équilibre entre la demande et l'offre des chantiers navals ou de facteurs du côté de la demande, c'est-à-dire les taux de fret. Dans cette situation cependant, il est aussi important de tenir compte du calendrier des commandes et des livraisons.

Pour finir, l'argument des CE selon lequel le fait de considérer les navires petits et grands dans la seule perspective de leur nombre fait qu'un petit chantier construisant des bateaux de pêche exerce une influence déterminante sur les prix, est clairement erroné. Premièrement, toute analyse fondée sur le nombre est envisagée pour un type de navire donné et, deuxièmement, elle tient compte des fourchettes de taille, de sorte que les commandes de petits bateaux de pêche ne seront pas prises en considération pour estimer les influences sur les prix pour les porte-conteneurs, qu'ils soient petits ou grands.

En bref, s'il s'agit simplement d'estimer l'équilibre global entre l'offre et la demande, la tbc est donc la mesure appropriée, et pour évaluer les niveaux d'utilisation, les commandes doivent être échelonnées dans le temps pour les mettre en rapport avec la capacité.

S'agissant de déterminer ce qui a une influence sur les prix, il faut examiner les transactions qui ont lieu plutôt que le volume de travail, les fourchettes de taille que traitent les différents chantiers et le niveau des commandes à un moment donné. Il ne faut pas oublier cependant que ces commandes peuvent être passées selon des calendriers différents et par conséquent selon des équilibres entre l'offre et la demande différents.

b) Quelle mesure est utilisée par les analystes de la branche de production et par la branche de production pour analyser les tendances de la demande?

Réponse

i) La demande dans la construction navale repose sur deux facteurs: premièrement, la demande de remplacement des navires mis hors service et, deuxièmement, l'accroissement de la demande dû à l'augmentation projetée des cargo-milles (c'est-à-dire les volumes de cargaison x les distances parcourues). La demande de navires de commerce doit donc être évaluée en termes de capacité de charge et les mesures de base sont donc les mesures de la cargaison telles que le port en lourd, les evp ou les mètres cubes de gaz, selon le type de navire concerné. Cette demande doit ensuite être convertie en nombres et tailles de navires. La **pièce n° 132 de la Corée** montre des exemples de projections de la demande par type de navire en volume de cargaison et en fourchettes de taille.

Pour calculer la demande globale, il faut ensuite traduire cela en demande de tonnes brutes pour chaque type et taille de navire puis encore en tbc en appliquant les facteurs de compensation pertinents aux volumes de tonnes brutes. La demande de construction navale ne peut pas être projetée directement en tbc. La **pièce n° 132 de la Corée** montre une projection de la demande globale de construction navale en tbc et en nombre de navires.

ii) Le suivi de la production est par contre généralement exprimé en termes de nombre de navires, de tonnes brutes et de port en lourd pour la plupart des types de navires de commerce et également en termes d'evp et de mètres cubes pour les porte-conteneurs et les transporteurs de GNL et de GPL. La **pièce n° 131 de la Corée** donne des exemples exprimés en tpl, evp et mètres cubes ainsi qu'en nombre de navires/commandes. Le suivi de la production de navires est aussi exprimé en tbc en appliquant le coefficient de compensation approprié pour le type et la taille de navire à la valeur en tonnes brutes.

iii) La capacité de construction navale est évaluée en tbc et la méthodologie agréée de l'OCDE pour ce faire consiste à évaluer la capacité du chantier en se fondant sur les types et les tailles de navires actuellement produits, qui reflètent la productivité actuelle ou l'efficacité mesurée d'après le délai de construction pour ces types de navires. Par conséquent, la capacité d'un chantier ou d'un pays se trouvera modifiée s'il modifie le type de navire qu'il construit généralement ou l'efficacité avec laquelle il les construit.

iv) Les analystes comparent la capacité de construction navale et la capacité projetée en tbc avec la production effective de navires et la demande de construction navale projetée en tbc afin d'évaluer l'équilibre entre l'offre et la demande et l'utilisation de la capacité.

Si la production et la demande projetée peuvent être évaluées selon les types de navires, la capacité de construction navale ne peut être ainsi segmentée parce que les chantiers peuvent construire un éventail limité de types de navires différents. On ne peut donc pas déterminer des équilibres entre l'offre et la demande spécifiques aux différents types de navires.

- v) Il y a très peu ou pas d'analyse sur *qui* influence les prix de sorte qu'il n'y a pas de points de comparaison évidents. L'analyse des prix est soit une simple indication de l'évolution du prix et non de la raison de cette évolution soit un simple commentaire qualitatif.

La Corée répète que les mesures utilisées dans la branche de production pour refléter la demande telles que les tbc ne peuvent pas être transposées pour déterminer la position sur le marché et la capacité qu'ont les chantiers d'influencer les prix. Il existe divers facteurs du côté de la demande et du côté de l'offre ou facteurs externes qui peuvent influencer les prix. Les prix peuvent être influencés par l'un quelconque ou l'ensemble de ces facteurs (et d'autres) à n'importe quel moment donné. L'équilibre entre l'offre et la demande n'est pas le seul facteur ni un facteur nécessairement prédominant. L'analyse de l'évolution des prix peut tendre à examiner les divers facteurs différents et la base de l'analyse reflétera cette perspective. Cependant, dans ce cas, elle n'examine pas l'impact d'un chantier ou d'un groupe de chantiers donné mais simplement l'effet contributif d'un facteur sur les prix d'un navire. Des facteurs tels que les prix de l'acier et les taux de change ne sont pas spécifiques au secteur tandis que des facteurs tels que les taux de fret ont des dimensions spécifiques au secteur. Les taux de fret et les prix des navires accusent cependant effectivement des tendances différentes à l'intérieur des différentes fourchettes de taille pour un type de navire donné.

Dans la section précédente, on explique pourquoi la Corée estime qu'il est plus approprié d'examiner le nombre des commandes, le type de navire et les fourchettes de taille plutôt que simplement les types de navire et le volume en tbc. Dans la question ci-après, la Corée explique pourquoi les parts de marché devraient être évaluées de la même manière que pour examiner les allégations d'empêchement de hausses de prix ou de dépression des prix.

- c) **Si toutes deux sont couramment utilisées, veuillez expliquer les circonstances dans lesquelles elles sont utilisées et donner des exemples venant de sources indépendantes (rapports publiés de la branche de production examinés à la réunion, documents de l'OCDE, etc.).**

Réponse

Le nombre de navires, le port en lourd, les tonnes brutes et les tbc ne sont couramment utilisés que pour les projections de la demande de construction navale et pour le suivi de la production et non pour l'analyse des influences sur les prix. Divers exemples ont été fournis montrant des rapports concernant le suivi de la production et des volumes de commandes et carnets de commandes.

La **pièce n° 131 de la Corée** montre le livre de commandes, les commandes exécutées et les nouvelles commandes par nombre de navires et mesures de cargaison (port en lourd, evp et mètres cubes) d'après le type et la taille du navire.

La **pièce n° 134 de la Corée** indique les livraisons de navires exprimées par nombre de navires, port en lourd et tbc pour différents types et fourchettes de taille de navires, les commandes (livraisons futures) étant échelonnées dans le temps.

La **pièce n° 135 de la Corée** indique les carnets de commandes par type de navires et fourchettes de taille mesurés en nombre de navires et en volumes de cargaison, les livraisons étant échelonnées dans le temps.

175. En réponse aux arguments des CE concernant la part de marché en tant que facteur de l'influence déterminante sur les prix, la Corée indique, à divers endroits, que la part de marché ne démontre pas une influence déterminante sur les prix, mais aussi que les parts de marché détenues par les chantiers coréens sont trop faibles pour qu'elles puissent avoir une influence sur les prix. Les deux parties semblent donc estimer que la part de marché est d'une certaine façon pertinente pour la question de l'influence déterminante sur les prix.

- a) **Comment (sur la base de quelle sorte de données et d'analyses concrètes) l'influence déterminante sur les prix peut-elle être déterminée/établie?**

Réponse

La Corée considère et a toujours estimé que la part de marché des constructeurs navals dont il est allégué qu'ils sont subventionnés est l'un des indicateurs à prendre en compte pour déterminer si ce sont les subventions alléguées qui ont pour effet de déprimer les prix ou d'empêcher les hausses de prix (voir la réponse de la Corée à la question n° 91 d) du Groupe spécial, pages 46 et 47), mais elle ne suffit pas à elle seule à montrer qu'il y a un effet de dépression des prix ou d'empêchement de hausses de prix dû aux subventions elles-mêmes. Les chantiers navals coréens dont il est allégué qu'ils sont subventionnés n'occupaient pas tout seuls une position sur le marché telle qu'ils ont pu exercer une influence déterminante sur les prix pour chacun des segments de produits concernés parce que les chantiers navals communautaires ou d'autres avaient des positions sur le marché comparativement égales ou plus fortes ou à cause de fluctuations dans les parts de marché (voir la première communication écrite de la Corée, pages 228 à 231, ainsi que sa deuxième communication écrite, pages 105 à 110).

Pour déterminer si les *subventions* ont causé une dépression des prix ou un empêchement de hausses de prix quelconque par le biais des chantiers dont il est allégué qu'ils sont subventionnés exerçant une influence déterminante sur les prix, la Corée estime que toutes les étapes décrites dans sa réponse à la question n° 91 du Groupe spécial devraient être suivies. Les données concrètes et l'analyse qui y sont indiquées devraient être compilées et évaluées de manière à déterminer si c'était les subventions alléguées qui avaient causé la dépression des prix ou l'empêchement de hausses de prix, c'est-à-dire qu'il faudrait notamment compiler les facteurs liés à l'offre et à la demande, l'effet des prix des autres chantiers navals non subventionnés ou l'effet des prix des chantiers navals subventionnés.

- b) **Quel rôle joueraient dans une telle analyse les niveaux et les tendances des parts de marché?**

Réponse

De l'avis de la Corée, les niveaux et les tendances des parts de marché jouent un double rôle, comme elle l'explique dans sa réponse à la question n° 91 d), c'est-à-dire que:

- 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;

- si, en ce qui concerne chaque produit similaire, les chantiers navals dont il est allégué qu'ils sont subventionnés disposent de parts de marché suffisantes pour pouvoir orienter ou influencer de manière substantielle la détermination des prix du marché, il faudrait entreprendre de comparer les prix des navires vendus par les chantiers navals dont il est allégué qu'ils sont subventionnés avec ceux des chantiers navals non subventionnés pour déterminer si les subventions ont eu pour effet de déprimer les prix ou d'empêcher les hausses de prix. Si la part de marché des constructeurs navals dont il est allégué qu'ils sont subventionnés est insuffisante ou si ces constructeurs navals n'ont pas maintenu de manière constante une part de marché substantielle, aucune comparaison de prix de ce type n'a besoin d'être faite car il sera impossible d'établir un lien de causalité suffisamment fort entre l'existence des subventions alléguées et un éventuel effet de dépression des prix ou d'empêchement de hausses de prix. En outre, cet exercice exige une analyse de coût détaillée pour comparer les éventuels avantages de coût avec la taille de la subvention alléguée et à son tour avec les autres prix proposés. La seule autre solution est une analyse "en l'absence de" pour montrer que sans la subvention, la capacité du chantier aurait été totalement absente du marché. En fait, c'était là-dessus que les CE tentaient de se fonder exclusivement avant d'essayer à tort de réintroduire à nouveau la sous-cotation du prix.
- c) **Quelle est l'importance de la part de marché qu'un participant donné sur le marché devrait détenir pour pouvoir exercer une influence déterminante sur les prix?**

Réponse

Il n'est pas possible de donner un chiffre unique qui indiquerait quel est le seuil suffisant pour qu'un participant au marché puisse influencer les prix. Cela dépendra du produit et du marché concerné. Dans le cas présent des navires de commerce, la part de marché relative de tous les participants au marché et, séparément, des chantiers navals dont il est allégué qu'ils sont subventionnés, doit être déterminée sur une période de temps suffisante et pour chaque produit séparément. Une part de marché relativement égale ou plus importante des participants non subventionnés indiquera clairement que les chantiers navals dont il est allégué qu'ils sont subventionnés ne peuvent pas avoir déprimé les prix ou empêché les hausses de prix. En outre, dans un marché hautement fragmenté caractérisé par de nombreux participants, une très faible part de marché peut être suffisante tandis que dans d'autres cas, où le nombre des participants au marché est relativement faible, comme ici, une part de marché beaucoup plus importante sera nécessaire pour déprimer les prix ou empêcher les hausses de prix.

La période sur laquelle la part de marché est détenue devrait être suffisante pour déterminer qu'il y a une position établie sur le marché; une augmentation de courte durée de la part de marché ne sera pas suffisante en soi pour établir une influence déterminante sur les prix en termes de dépression des prix ou d'empêchement de hausses de prix. En outre, dans le cas d'une enquête sur les subventions, il faut examiner les parts de marché sur la période précédant et suivant l'octroi des subventions alléguées pour déterminer s'il y a une coïncidence temporelle entre l'acquisition ou le maintien d'une part de marché suffisamment importante et l'octroi de subventions.

C'est sur cette base que Drewry a tiré ses conclusions concernant la possibilité qu'ont les trois chantiers dont il est allégué qu'ils ont été restructurés de déprimer les prix ou d'empêcher les hausses de prix des navires similaires communautaires dans son rapport présenté dans la pièce n° 110 de la Corée.

Dans sa pièce n° 115, la Corée a résumé les constatations du consultant des CE, la FMI, figurant dans le rapport des CE intitulé "Background report – Detailed evaluation of key price movements", daté d'août 2003 (annexe 5 a) jointe aux réponses au titre de l'Annexe V). Si la Corée réserve sa position concernant un certain nombre de constatations figurant dans ce rapport, il apparaît clairement que la propre interprétation que donnent les CE de l'influence déterminante sur les prix n'était aucunement compatible avec la part de marché de ceux dont il est allégué qu'ils exercent une influence déterminante sur les prix. On note également que pour six des sept catégories, la FMI a trouvé que la Corée n'était pas le concurrent offrant les prix les plus bas.

IV. AUX TIERCES PARTIES

A. POINT J)/POINT K), PREMIER PARAGRAPHE

176. Les parties ne sont pas du même avis sur le point de savoir si les APRG et les PSL sont ou non des garanties du crédit à l'exportation et des crédits à l'exportation, respectivement. Les CE soutiennent qu'ils n'en sont pas, alors que la Corée affirme qu'ils en sont. Votre organisme de crédit à l'exportation considérerait-il les APRG comme des garanties de crédit à l'exportation et les PSL comme des crédits à l'exportation? Veuillez expliquer et fournir des documents pertinents.

OBSERVATIONS DE LA CORÉE CONCERNANT

LA PIÈCE JOINTE N° 8 DES CE
LA PIÈCE JOINTE N° 9 DES CE
LA PIÈCE N° 146 DES CE
LA PIÈCE N° 147 DES CE

1. Observations concernant la pièce jointe n° 8 des CE

Les arguments détaillés des CE concernant le rapport Drewry présenté par la Corée dans sa pièce n° 70 atteignent une vingtaine de pages d'observations à partir desquelles il n'est tout simplement pas possible de dégager des lignes cohérentes d'argumentation ou d'observations. Nombre d'arguments se concentrent sur des questions dénuées de pertinence, sont répétitifs ou ne sont pas compréhensibles. Outre les questions sur lesquelles la Corée n'est pas d'accord mais qu'elle considère ne pas avoir une importance primordiale, les points ci-après sont importants et se retrouvent en fait pour la plupart dans les questions du Groupe spécial auxquelles la Corée a répondu dans le présent document ou sur lesquelles elle a formulé des observations lorsque la question a été abordée par les CE. Il s'agit des points suivants:

- i) Le fait qu'aucune estimation précise de la dépression des prix ou de l'empêchement de hausses de prix ne peut être établie en ce qui concerne les porte-conteneurs, les transporteurs de produits et de produits chimiques et les transporteurs de GNL, sans une identification rigoureuse du produit similaire tenant compte de la taille et de l'utilisation des navires. La Corée a montré dans ses réponses à la question n° 173 du Groupe spécial que les publications du secteur de la construction navale ne désignaient pas toujours séparément les trois catégories de produits mentionnées par les CE (en particulier les transporteurs de produits et de produits chimiques) et que ces publications identifiaient par contre la plupart du temps séparément les différentes tailles de navires ainsi que certaines autres caractéristiques (capacité de manutention ou capacité frigorifique par exemple), y compris lorsque les prix étaient indiqués.

La Corée confirme qu'il y a des différences manifestes dans les utilisations finales entre les navires similaires qui étaient identifiés dans le rapport Drewry (pièce n° 70 de la Corée), comme elle l'explique plus en détail dans sa pièce n° 108. À cet égard, l'allégation des CE selon laquelle l'utilisation finale d'un navire peut changer au cours de sa durée de vie n'est en fait pas fondée: les porte-conteneurs post-panamax ne seront pas plus transformés en petits navires côtiers de collecte que les transporteurs de produits chimiques ne seront utilisés pour transporter des produits pétroliers.

- ii) Le fait que l'emprise sur le marché des chantiers coréens dont il est allégué qu'ils sont subventionnés doit être évaluée d'après le nombre de navires qui leur ont été commandés au cours d'un nombre représentatif d'années précédant et suivant leur restructuration. La Corée a explicité sa réponse à la question n° 174 du Groupe spécial concernant les raisons qui font que la TBC et le carnet de commandes du 1^{er} janvier 2004 ne permettent pas de dire que l'emprise sur le marché est telle que les chantiers peuvent influencer les prix. La TBC est considérée comme l'unité de mesure appropriée pour la demande et la capacité globales de construction navale, qui permet ainsi d'évaluer l'équilibre global entre l'offre et la demande. Cependant, elle convient à une évaluation au niveau sectoriel mais pas pour des comparaisons entre navires. Envisager le marché en TBC sans fourchettes de taille ne permet pas d'évaluer correctement l'emprise sur le marché à des fins d'évaluation des prix et le secteur de la construction navale n'utilise pas cette mesure dans ce but.

- iii) Le fait que les chantiers coréens dont il est allégué qu'ils sont subventionnés et les chantiers communautaires se font concurrence en ce qui concerne différents navires similaires. Un rapport détaillé de Drewry a été présenté dans la pièce n° 110 de la Corée, qui montre, pour chaque produit similaire, le nombre de navires vendus par les CE et par les chantiers coréens prétendument restructurés. Il en ressort clairement que ces chantiers coréens ont essentiellement vendu des navires similaires qui n'étaient pas ou rarement vendus par les chantiers communautaires et ce déjà bien avant l'octroi des subventions alléguées.

2. Observations concernant la pièce jointe n° 9 des CE

Les CE ont établi leur pièce jointe n° 9 à partir de la pièce jointe n° 4 annexée à la deuxième communication écrite de la Corée. Cependant, comme le nouveau calcul fourni dans la pièce jointe n° 9 des CE est erroné, il ne prouve pas qu'un avantage a été conféré. Les erreurs sont les suivantes: i) les CE assimilent à tort une note "C" pour les émissions obligataires à une notation de crédit "SM" accordée par la KEXIM; ii) les CE ont mal compris la structure des taux d'intérêt de la KEXIM; et iii) les CE n'ont pas tenu compte des remboursements anticipés par DSME de sa dette. La Corée examinera brièvement chacun de ces points.

i) Assimilation erronée de "C" à "SM"

Comme expliqué en détail dans la pièce n° 91 de la Corée, les notes attribuées aux émissions obligataires par les organismes de notation extérieurs et les notations de crédit faites par la KEXIM sont incompatibles. Non seulement les risques sous-jacents sont-ils différents mais les facteurs de notation le sont aussi. La Corée souhaiterait faire observer qu'une telle incompatibilité entraîne des "asymétries" entre les notations de crédit faites par la KEXIM et les notations figurant dans la pièce n° 92 de la Corée. De fait, alors que la KEXIM attribuait à une entreprise des notes P4, P5 ou SM, une agence de notation attribuait une note "C" à l'obligation de l'entreprise. La similitude dans les définitions des notations ne saurait à elle seule expliquer le caractère fondamentalement distinctif des notes.

ii) Erreur concernant la structure des taux d'intérêt de la KEXIM

Comme l'a indiqué la Corée dans sa réponse aux questions n° 47 et 73 du Groupe spécial et dans sa pièce n° 93, les taux d'intérêt de la KEXIM ont été déterminés en ajoutant au taux de base les marges qui étaient alors applicables (marge cible, marge pour risque de crédit, taux d'ajustement en fonction du marché, etc.). Lorsqu'une garantie de type *Yangdo Dambo* était accordée, la "marge pour risque de crédit" était réduite de 50 pour cent. Malgré cela, les CE semblent calculer les taux en ajoutant au taux de base 50 pour cent de la marge pour risque de crédit seulement, ce qui est incorrect. Pour toutes les transactions visées dans la pièce jointe n° 9 des CE, la KEXIM a déterminé les taux d'intérêt en se fondant sur le taux de base "WNPRI à six mois" plus une marge de 1,96. La marge se compose d'une marge pour risque de crédit de 0,15 (50 pour cent de 0,3 qui était la marge pour risque de crédit applicable à ce moment-là) et d'une marge pour ajustement de 0,46 (*voir* la page 2 de la pièce n° 93 de la Corée).⁴⁴

⁴⁴ La Corée précise que la date d'engagement pour tous les projets concernés était le 21 décembre 2000 et non le 21 décembre 2001. La "marge pour ajustement" était appliquée jusqu'à ce qu'elle soit remplacée par le "taux d'ajustement en fonction du marché" en juin 2001.

iii) Remboursements anticipés

En outre, DSME a remboursé de manière anticipée ses PSL pour les projets 000145P et 000146P. Cela s'est traduit par de faibles montants d'intérêts (*voir* la pièce jointe n° 4 annexée à la deuxième communication écrite de la Corée). Si les CE n'étaient pas en possession de cette information concernant les remboursements anticipés effectués par DSME, elles auraient néanmoins dû faire preuve de plus de prudence et attendre pour soulever la question d'avoir examiné la pièce jointe n° 4 de la Corée.

3. Observations concernant la pièce n° 146 des CE

3.1 Contrairement à la déclaration de la FMI figurant à la section 2.1 de la pièce n° 146 des CE, la Corée ne qualifie par la modélisation des coûts réalisée par l'équipe des CE de légèreté. Il ne fait aucun doute que des efforts considérables ont été investis dans les calculs réalisés mais il reste que les CE allèguent elles-mêmes que le processus de modélisation des coûts se fonde sur des "hypothèses" dans lesquelles les coûts de la construction navale ont été estimés ou supposés être à un certain niveau. Les efforts et les recherches, aussi intenses soient-ils, ne changeront fondamentalement jamais rien à l'inexactitude inhérente au modèle. L'inexactitude des hypothèses a été démontrée dans la pièce n° 108 de la Corée dans laquelle KPMG avait réalisé une analyse du coût de certains transporteurs de GNL construits par DSME. Ce rapport montre que les montants effectifs correspondant aux coûts et les hypothèses/estimations de la FMI accusent des différences frappantes, en ce qui concerne en particulier:

- les coûts matériels;
- le coût de la main-d'œuvre;
- les droits de licence;
- les frais généraux et frais ACG;
- le coût du service de la dette;
- les dépenses hors exploitation.

Par conséquent, ces estimations, que les chiffres effectifs démentent, ne peuvent pas servir de base pour conclure que les coûts des chantiers coréens dont il est allégué qu'ils sont subventionnés ont augmenté dans une mesure telle que les prix auraient dû augmenter et qu'il y a donc eu empêchement de hausses de prix ou dépression des prix. En outre, l'inexactitude inhérente au modèle a été démontrée par l'ampleur des révisions/nouveaux calculs que les CE/la FMI ont déjà faits dans leurs rapports détaillés. En fait, les CE ou la FMI n'indiquent nulle part le lien entre les résultats du modèle de coût et la conclusion selon laquelle les coûts ont dans l'ensemble augmenté depuis le moment où la FMI a commencé à établir le modèle de coût.

Pour décrire l'approche retenue pour le traitement des frais généraux dans le modèle, il est indiqué que ces frais sont répartis uniformément (la base de la répartition n'a même pas été expliquée) sur l'ensemble de la production des chantiers navals, et il est spécifiquement précisé: "si ce n'était pas le cas, il aurait fallu montrer qu'une certaine partie des activités peut participer aux frais généraux dans une proportion supérieure à la moyenne". Cela semble curieux alors qu'ailleurs, les CE et la FMI ont déployé des efforts considérables pour montrer que certains investissements et frais généraux devaient être spécialement attribués aux transporteurs de GNL et se sont employés à trouver des numéros de séries de navire auxquels ils pourraient être raisonnablement attribués pour les chantiers coréens par rapport aux chantiers communautaires. En outre, les CE ont fait beaucoup d'efforts pour donner à penser que l'offre des chantiers navals bénéficie d'une totale substituabilité et que n'importe quel chantier peut construire n'importe quel type de navire mais elles défendent en même temps l'idée que des compétences et des investissements spéciaux sont nécessaires pour les transporteurs de GNL et que "n'importe quel chantier ne peut pas construire un transporteur de GNL". En fait, ce sont les arguments des CE et de la FMI qui semblent changer radicalement en fonction de ce qu'elles veulent prouver, et dans le cadre d'une seule et même affaire.

Les CE et la FMI font comme si la Corée et Drewry avaient omis de tenir compte des coûts liés à l'amortissement et au service de la dette lorsqu'elles concluent que les coûts coréens ont diminué au lieu d'augmenter. Cependant, en premier lieu, les CE et la FMI n'ont pas montré que les coûts liés à l'amortissement et au service de la dette avaient augmenté au cours de la période pertinente pour étayer leur constatation selon laquelle les prix auraient dû augmenter et, en fait, comme indiqué dans la pièce n° 108 de la Corée, DSME, en remboursant ses dettes de manière anticipée, a réduit les coûts du service de la dette. Si les coûts liés au service de la dette n'ont pas augmenté et ont dans certains cas sensiblement diminué par suite du remboursement anticipé, l'effet sur l'ensemble des coûts sera au pire neutre et au mieux positif. Il n'y a certainement pas eu de réduction fondamentale des volumes d'activité qui aurait d'une quelconque façon entraîné une augmentation du coût par unité produite; l'inverse serait plutôt vrai.

Il est aussi fait mention de la réponse de la Corée à la question n° 125 b) du Groupe spécial dans le présent document où il est expliqué que les coûts du service de la dette ont tendance à être très spécifiques à la situation de chaque chantier et ne se prêtent donc pas à des indicateurs de tendance généraux. Ce fait est démontré par la situation qui prévaut dans les chantiers d'ex-Allemagne de l'Est – Kvaerner Warnow Werft, Aker MTW et Volkwerft Stralsund – où l'investissement financé par l'État a été rayé du bilan et les nouveaux propriétaires ont hérité des installations nouvellement construites pour une fraction de leur coût, et donc du coût du service de la dette. En tout état de cause, la Corée considère qu'elle a donné toutes les preuves du fait que les économies de coûts réalisées par les trois chantiers dont il est allégué qu'ils sont subventionnés ont été sensiblement plus importantes que les diminutions des prix et que, par conséquent, l'allégation des CE selon laquelle l'augmentation des coûts aurait dû déboucher sur une augmentation des prix n'est pas fondée.

3.2 En ce qui concerne les affirmations de la FMI concernant les facteurs qui ont une incidence sur les prix, au premier paragraphe de la section 3 du rapport de la FMI figurant dans la pièce n° 146 des CE, la Corée renvoie dans le présent document à sa réponse aux questions n° 124 et 125 du Groupe spécial dans laquelle elle répond aussi aux allégations concernant la capacité figurant au deuxième paragraphe de la même section du rapport de la FMI. En particulier, la Corée répète que la mesure de la capacité en TBC et sur la base d'un instantané pour mai 2004 donne un résultat arbitraire qui ne correspond pas à la véritable position sur le marché des trois chantiers dont il est allégué qu'ils sont subventionnés. Premièrement, comme les CE allèguent qu'il y a eu dépression des prix ou empêchement des hausses des prix des porte-conteneurs, des transporteurs de produits et de produits chimiques et des transporteurs de GNL, la position sur le marché des chantiers dont il est allégué qu'ils sont subventionnés doit à tout le moins être spécifiée pour ces trois catégories de navires et ne pas inclure aussi d'autres catégories de navires (voir les deux dernières phrases du paragraphe 2 de la section 3 du rapport de la FMI). Deuxièmement, aucune estimation de la dépression des prix ou de l'empêchement de hausses de prix et du facteur qui peut conduire à une dépression des prix ou à un empêchement de hausses de prix ne peut être faite sans une estimation rigoureuse des produits similaires concernés et une estimation pour chacun des produits similaires séparément. La Corée a démontré dans ses précédentes communications et dans le présent document qu'il n'y a pas de produit similaire mondial pour les porte-conteneurs, les transporteurs de produits et de produits chimiques et les transporteurs de GNL et que des différences importantes existent au sein de ces grandes catégories, y compris en ce qui concerne l'utilisation des navires. Par conséquent, la position sur le marché de chacun des chantiers dont il est allégué qu'ils ont été restructurés doit être déterminée pour chaque navire similaire séparément. Enfin, pour les raisons énoncées par la Corée dans ses réponses aux questions n° 173 et 174 du Groupe spécial dans le présent document, l'utilisation de la TBC et du carnet de commandes ne donne pas une idée exacte de la véritable position sur le marché d'un chantier naval à un moment quelconque.

3.3 En ce qui concerne l'amalgame qui est fait des différents chantiers navals coréens, qu'ils soient ou non subventionnés selon les allégations, la Corée a répété les raisons pour lesquelles cela est erroné dans sa réponse à la question n° 127 du Groupe spécial concernant ce point. Non seulement un

tel amalgame de tous les chantiers navals coréens ou de plusieurs d'entre eux n'est pas justifié par la législation mais il est en outre sans objet d'un point de vue pratique puisque les chantiers navals coréens dont il n'est pas allégué qu'ils sont subventionnés sont exactement dans la même position de concurrence que les chantiers navals non coréens.

3.4 La FMI insiste pour dire que la dépression des prix ou l'empêchement des hausses des prix doivent être évalués pour des segments censément cohérents du secteur dans son ensemble au quatrième paragraphe de la section 3 et mentionne le rapport de 1999 de Drewry Shipping Consultants. À cet égard, en premier lieu, la dépression des prix et l'empêchement de hausses de prix en l'espèce sont définis sur la base des aspects juridiques spécifiques de l'*Accord SMC*, que n'aborde pas et que n'aborderait jamais une publication générale concernant la construction navale. En fait, dans certains passages, les CE et la FMI semblent suggérer que les effets sur les prix ont tendance à être universels à l'échelle du secteur dans son ensemble (c'est-à-dire tous les segments de la construction navale), s'égarant en cela dans des domaines qui dépassent le cadre de la présente affaire, et dans d'autres, semblent dire qu'ils sont uniformes pour certains "segments cohérents" (notion qu'elles n'expliquent pas). Quoi qu'il en soit, c'est tout simplement erroné – en fait, dans les Appendices au rapport Drewry de 1999 (qui a été invoqué d'une manière sélective par les CE), un tableau montre les différentes tendances des prix pour différents types, tailles et spécifications de navires. Il ressort clairement d'un examen de ces données que les prix n'ont pas varié de la même manière dans tous les segments et catégories de tailles (ces appendices figurent dans la pièce n° 131 de la Corée annexée aux réponses aux questions du Groupe spécial). En outre, dans les analyses de base de la demande de construction navale (livraisons prévues de nouveaux navires) figurant aussi dans les Appendices à ces rapports, la demande est clairement indiquée sur la base du type de navire et de la fourchette de taille dont il relève, sans qu'il soit question d'une approche "en bloc" rudimentaire.

3.5 Des éléments de preuve importants montrant qu'il n'y a pas substituabilité générale de l'offre comme l'allègue la FMI ont été fournis par la Corée, notamment dans sa pièce n° 108 et dans les réponses à la question n° 126 du Groupe spécial ainsi que dans les observations concernant la question n° 159. Depuis de nombreuses années, y compris bien avant l'octroi des subventions alléguées, les chantiers communautaires se spécialisent dans des catégories et des tailles de navire spécifiques. Leurs propres déclarations figurant dans leurs états financiers et la presse spécialisée indiquent qu'il s'agit là d'un choix délibéré à caractère plutôt permanent.

3.6 Les indices de prix généraux (qui, en fait, traduisent les anticipations du marché et non l'évolution effective des prix) pour le secteur de la construction navale dans son ensemble ou de larges catégories de navires ne sont pas adaptés pour répondre à la question juridique spécifique de l'article 6.3 c), c'est-à-dire la question de savoir si les subventions ont eu pour effet d'empêcher les hausses de prix ou de déprimer les prix des navires similaires. En particulier, la figure 1 dans la pièce n° 146 des CE ne convient pas à l'évaluation au titre de l'article 6.3 c) puisqu'elle correspond à une période relativement courte et à un moment éloigné de la période suivant l'octroi des subventions alléguées. En outre, la Corée a noté que la FMI elle-même admet que "il y a clairement des différences d'élasticité en fonction des conditions spécifiques sur le segment de marché concerné". La Corée répète que ce sont précisément ces différences qui sont importantes et qu'elles doivent être prises en considération pour déterminer si ce sont les subventions qui ont eu pour effet d'empêcher les hausses de prix ou de déprimer les prix. Une tendance générale en tant que telle n'est pas un critère pour l'évaluation au titre de l'article 6.3 c).

4. Observations concernant la pièce n° 147 des CE

La situation en cause dans la présente procédure de règlement des différends est régie par un cadre juridique strict qui sort totalement du champ couvert par les publications générales concernant le secteur de la construction navale, comme le rapport Drewry de 1999 mentionné dans cette pièce. Cependant, ce qui est beaucoup plus important est que l'extrait choisi par les CE est extrêmement

sélectif et ne donne pas une idée juste d'un rapport qui fait plus de 220 pages. En particulier, les CE omettent de mentionner les points suivants qui sont aussi abordés dans le rapport:

- Aucune référence n'est faite à la place importante (4 pages) qui est aussi réservée dans le rapport aux subventions et autres interventions directes des CE sur le marché de la construction navale;
- aucune référence n'est faite aux déclarations figurant dans le rapport concernant les influences chinoise et japonaise sur la croissance de la capacité, notamment le fait que "... les Japonais ont réagi en éliminant les obstacles à la production ce qui, conjugué aux améliorations de la productivité, a accru leur capacité dans une proportion pouvant aller jusqu'à 20 pour cent ... les Chinois ont aussi plus que doublé leur capacité pendant les années 90";
- l'utilisation de la TBC comme mesure est clairement expliquée dans la perspective de la pertinence qu'elle revêt pour le volume du contenu de travail qu'exige la construction de nouveaux navires et non pour l'interprétation des influences sur les prix et de ceux qui sont à l'origine de ces influences;
- le rapport fait clairement la différence entre les transporteurs de produits chimiques et les transporteurs de produits et analyse clairement des types de navires à l'intérieur de fourchettes de tailles, ce qui est compatible avec l'approche adoptée par Drewry dans la pièce n° 70 de la Corée. Les CE se trompent donc en disant qu'il se réfère à trois grandes catégories – transporteurs, porte-conteneurs et vraquiers – et qu'aucune sous-division n'est faite dans ces catégories;
- le rapport ne mentionne pas le fait que Drewry est l'auteur d'autres publications régulières spécialisées dans le transport maritime qui analysent les transporteurs de produits chimiques, les transporteurs de vrac sec et les transporteurs de produits avec de nombreux détails concernant la taille, les sous-catégories, les propriétaires, les caractéristiques du commerce, etc. En outre, aucune référence n'est faite au rapport sur la construction navale plus récent publié par Drewry en novembre 2000;
- le premier point de la partie concernant les prix des nouveaux navires indique que "la dévaluation de la monnaie, la diminution des prix de l'acier et les progrès de la technologie sont les principales raisons qui expliquent la chute de 20 pour cent des prix des nouveaux navires en 1998";
- le rapport ne fait aucun commentaire sur l'éventuelle existence d'un effet de dépression des prix, d'empêchement de hausses de prix, de ventes qui ont été perdues ou d'un préjudice grave, et on comprend mal pourquoi sur ce point, des références sélectives sont faites pour étayer la thèse des CE;
- Drewry ne publie pas régulièrement un indice général des prix des nouveaux navires, conscient du danger qu'il y a à utiliser ces chiffres isolément ou de manière inconsidérée;
- aucune référence n'est faite à la déclaration dénuée d'ambiguïté selon laquelle c'est le Japon qui vient nettement en tête dans le secteur de la construction navale – de sorte qu'il est difficile de voir comment les chantiers coréens pourraient être considérés comme exerçant une influence déterminante sur les prix;
- si le rapport indique que les chantiers navals coréens sont compétitifs au plan mondial, cela n'indique pas que les chantiers navals dont il est allégué qu'ils ont été

restructurés aient eu un quelconque effet de dépression des prix ou d'empêchement de hausses de prix du fait des subventions alléguées.

La référence des CE et de la FMI à cet extrait leur permet de laisser entendre que l'excédent de capacité a été uniquement causé par les chantiers coréens, alors que très clairement le rapport mentionne la croissance de la capacité (due aux résultats, aux nouvelles installations et à l'élimination des limitations) dans de nombreuses régions, plus précisément le Japon et la Chine ainsi que la Corée.

ANNEXE G-5

RÉPONSES DE LA CORÉE AUX QUESTIONS COMPLÉMENTAIRES POSÉES PAR LE GROUPE SPÉCIAL ET OBSERVATIONS SUR CERTAINES QUESTIONS COMPLÉMENTAIRES ADRESSÉES AUX COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

(9 juillet 2004)

I. QUESTIONS À LA CORÉE

A. APRG/PSL

177. La Corée fait valoir que le risque pays explique la différence entre les primes perçues pour les APRG par les banques étrangères et celles qui sont perçues par les banques coréennes. Quels exemples spécifiques d'APRG accordées par des établissements étrangers y a-t-il indiquant non seulement l'existence mais aussi le montant d'une prime de risque pays et quels exemples spécifiques d'APRG accordées par des établissements coréens y a-t-il indiquant l'absence de prime de risque pays?

Réponse

Comme décrit dans les pièces n° 86a et n° 86b de la Corée, lorsqu'ils fixent les primes pour les APRG, les établissements étrangers accordant l'APRG considèrent séparément le risque pays de la Corée en plus des risques généraux (risque financier et risque lié à l'exécution) des chantiers navals. Cependant, étant donné que les établissements étrangers qui accordent des APRG traitent le montant de la prime de risque pays comme un renseignement commercial strictement confidentiel, le gouvernement coréen n'a pas facilement accès aux renseignements sur le montant exact de la prime de risque pays effectivement appliquée par les banques étrangères. Néanmoins, la Corée présente **la pièce n° 140 de la Corée** qui indique que [RCC: omis dans la version publique].

Quant aux APRG accordées par des établissements coréens, la Corée renvoie le Groupe spécial à sa réponse à la question n° 58 du Groupe spécial dans laquelle elle donnait trois exemples qui montrent clairement l'absence de prime de risque pays. La Corée cite une nouvelle fois ci-après ces exemples pour faciliter le travail du Groupe spécial.

[RCC: omis dans la version publique.]

178. En ce qui concerne les exemples, présentés par la Corée dans la pièce n° 83 de la Corée, de cas dans lesquels l'acheteur a imposé des prescriptions au sujet de l'établissement accordant l'APRG en question, il apparaît que les acheteurs cherchaient des garanties ayant une bonne cote de crédit/solidité financière. Quelle est la pertinence de ces exemples pour la question de savoir si la KEXIM pratiquait ou non les taux du marché pour ses APRG?

Réponse

La Corée a présenté ces renseignements pour illustrer les différences concrètes entre la situation des établissements étrangers qui accordent des APRG et celle des établissements coréens qui

accordent des APRG. Il a été fait appel aux établissements étrangers pendant la période limitée de la crise financière asiatique (voir les pièces n° 86a et n° 86b de la Corée) car certains acheteurs étrangers (CE) en ont fait la demande expresse. Comme les exigences des clients étaient différentes et que la situation des établissements émetteurs était différente, ces cas isolés et statistiquement dénués de pertinence n'étaient pas représentatifs des conditions générales en vigueur sur le marché coréen. Entre autres choses, compte tenu de la forte cote de crédit des établissements étrangers, ils étaient considérés comme de meilleurs garants et pouvaient donc percevoir des primes plus élevées. Ils devaient aussi tenir compte de la prime de risque pays qui était relativement élevée pendant la crise financière. De plus, comme l'a indiqué la Corée aux paragraphes 207 à 216 de sa première communication écrite, pour que certains taux soient admissibles en tant que points de repère du marché, non seulement ces taux doivent être assortis de conditions et modalités comparables, y compris un nantissement comparable, mais ils doivent aussi constituer un nombre statistiquement représentatif de transactions. Comme les APRG accordées par certains établissements financiers sont rares et exceptionnelles par suite de différences empiriques, les taux de ces APRG ne peuvent pas constituer un point de repère comparable et objectif. Voir aussi la réponse n° 47 de la Corée aux questions du Groupe spécial pour de plus amples renseignements.

179. Le manuel intitulé "Contry Risk Management" (Gestion du risque pays) du Contrôleur de la monnaie des États-Unis, joint en tant que pièce n° 84 de la Corée, indique, à la page 3, que "le risque de crédit associé à un emprunteur national pourrait augmenter du fait d'importantes créances à l'exportation sur un pays étranger ...". Ce passage ne donne-t-il pas à entendre qu'une banque coréenne accordant une APRG à un chantier naval coréen s'expose à un certain risque pays puisque la transaction était une transaction à l'exportation (c'est-à-dire supposant des "créances à l'exportation sur un pays étranger")?

Réponse

Nulle part le manuel laisse-t-il entendre que le risque pays peut s'appliquer à "toute" contrepartie nationale qui intervient dans "une transaction à l'exportation". Au contraire, le manuel lui-même indique que le risque pays peut être exceptionnellement appliqué à des transactions avec des contreparties nationales dans des circonstances très limitées, par exemple lorsque l'activité d'un emprunteur national dépend fortement des activités associées à ce pays étranger particulier au sujet duquel le risque pays est estimé.

Le manuel confirme que l'application d'un risque pays à des transactions nationales n'est pas une pratique générale. Suivant ce raisonnement, il indique que le facteur risque pays peut être appliqué aux contreparties nationales "lorsqu'il apparaît approprié lors de l'évaluation de la solvabilité des contreparties nationales", et affirme que "le risque pays serait pertinent en ce qui concerne les contreparties domiciliées aux États-Unis si la solvabilité de l'emprunteur ou d'un garant ... était notablement affectée par les événements dans un pays étranger". (Voir tout le troisième paragraphe figurant à la page 2 du manuel et suivantes: non souligné dans l'original.)

Cette explication est compréhensible parce que, dans des situations où l'activité d'un emprunteur (ou d'un garant) dépend fortement de transactions associées à **un pays étranger spécifique**, les événements dans ce pays étranger affecteront directement et notablement les risques de crédit généraux de l'emprunteur (ou du garant), qui à leur tour affecteront notablement et directement la solvabilité de l'emprunteur (ou du garant). Ce n'est que dans ces circonstances spécifiques qu'il serait raisonnable de tenir compte du risque pays lié à **ce pays étranger spécifique** pour évaluer la solvabilité de cet emprunteur (ou de ce garant).

Par contre, aucun chantier naval coréen ne traite exclusivement avec **un pays étranger spécifique** d'une manière telle que les événements dans ce pays étranger affecteraient notablement et directement sa solvabilité. En outre, il convient de noter que parmi les acheteurs de navires coréens, la majorité absolue provient de ce que l'on appelle les "pays de l'OCDE à haut revenu", par exemple

l'UE, la Norvège, les États-Unis et le Japon, suivant la définition de la Banque mondiale. Aucun établissement financier étranger n'appliquerait le risque pays en ce qui concerne des contreparties de ces pays puisqu'elles n'ont aucun risque pays. À titre de référence, dans le cadre de l'Arrangement sur les crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public, les pays à haut revenu de l'OCDE sont classés dans la "catégorie 0", à laquelle aucun risque pays n'est affecté (*voir* l'article 24 b) et c) de l'Arrangement de l'OCDE).

En outre, même si un chantier naval coréen était exposé au risque pays lié à un pays étranger particulier en ayant des "créances à l'exportation" importantes sur des acheteurs dans ce pays étranger, le risque pays qu'il supporte est le risque pays lié à ce pays "étranger" particulier et non le risque pays associé à la "Corée". En d'autres termes, dans ce cas, n'importe quelle banque coréenne fournissant des APRG à ce chantier naval coréen appliquerait le risque pays lié audit pays "étranger" et non le risque pays "coréen".

Compte tenu de ce qui précède, une banque coréenne accordant une APRG à un chantier naval coréen ne supporterait pas de risque pays du simple fait que la transaction est une transaction à l'exportation (c'est-à-dire qu'elle fait intervenir des "créances à l'exportation sur un pays étranger"). Les chantiers coréens ne supportent pas de risque pays car leurs créances à l'exportation ne sont pas sur un pays étranger pour lequel il y a un risque pays perceptible mais sur des pays de l'OCDE à haut revenu. Même s'ils étaient exposés au risque d'un pays étranger particulier, le risque pays que les banques coréennes accordant des APRG aux chantiers navals coréens doivent envisager est celui d'un pays "étranger" particulier, et non le risque pays de la "Corée" qui est en cause dans la présente procédure.

180. Toujours au sujet du risque pays, n'est-il pas vrai que, pendant la période de crise financière en particulier, les banques nationales coréennes aient dû faire face à des "risques Corée" semblables à ceux auxquels auraient été exposées des banques étrangères (par exemple risque d'expropriation d'actifs, risque de manipulations de la devise, etc.)? Veuillez expliquer en détail.

Réponse

Le risque pays par définition est le risque que les conditions économiques, sociales et politiques et les événements dans un pays étranger aient des répercussions négatives sur les intérêts financiers d'un établissement (*voir* aussi la réponse à la question n° 179 du Groupe spécial). En d'autres termes, c'est le risque qu'un pays ne sera pas en mesure d'honorer ses engagements financiers extérieurs à cause de certaines conditions ou de certains événements. Par conséquent, pour évaluer un risque pays, il faut mesurer et analyser la probabilité qu'un pays assurera le service de sa dette extérieure. En tant que tel, le risque pays est le facteur que doit examiner, réviser et prendre en considération une partie *extérieure* au pays concerné. Comme la partie étrangère (par exemple l'établissement étranger qui accorde l'APRG) cherche à se protéger contre ce risque pays, elle tend à percevoir des taux de prime plus élevés.

D'autre part, les banques coréennes nationales, par définition, ne peuvent pas faire face au risque de leur propre pays. Les risques découlant d'événements dans leur propre pays ne relèvent plus du "risque pays".

La Corée n'est pas d'accord pour dire que les banques nationales coréennes devaient faire face à des "risques Corée" semblables à ceux auxquels auraient été exposées les banques étrangères. La Corée souhaiterait souligner que, lorsque "les risques Corée" ont été mentionnés dans le contexte du risque pays, cela signifiait le risque que la Corée ne soit pas en mesure d'honorer ses engagements financiers "extérieurs". À cet égard, les banques nationales coréennes ne peuvent pas faire face à des "risques Corée" semblables à ceux auxquels sont exposées les banques étrangères. En outre, compte tenu de la définition du risque pays, les facteurs risque pays (risque d'expropriation d'actifs, risque de

manipulation monétaire, etc.) doivent être compris comme étant ceux qui sont de nature à affecter assez directement les obligations financières extérieures de la Corée. Par conséquent, ces risques, par nature, ne peuvent pas être semblables aux risques auxquels sont exposées les banques nationales coréennes.

En tout état de cause, il est peut-être vrai que pendant la période de la crise financière, les banques coréennes ont dû faire face à des risques de crédit qui étaient généralement plus grands dans tout le pays, même s'ils sont d'une nature différente des "facteurs risque pays" auxquels sont exposées les banques étrangères. Ce risque accru pendant la crise a toutefois été pris en considération par les banques coréennes en tant que "risque de crédit général" des chantiers navals coréens. Bien sûr, les banques étrangères ont elles aussi tenu compte du même "risque de crédit général" en ce qui concerne les chantiers coréens, séparément et en plus du risque pays de la Corée.

181. Des considérations semblables quant au risque d'expropriation, au risque de manipulation de la devise, etc., ne seraient-elles pas prises en compte par toute banque participant au financement d'opérations de commerce extérieur (où que puisse se trouver le siège social de cette banque)? Veuillez expliquer en détail.

Réponse

La réponse de la Corée à la question n° 180 s'applique aussi ici.

Cela dit, la Corée interprète l'expression "financement d'opérations de commerce extérieur" dans un sens large comme signifiant tout financement lié au commerce extérieur. Comme indiqué dans les réponses n° 179 et n° 180 ci-dessus, toutes les transactions à l'exportation ne déclenchent pas un examen par la banque des risques pays. Comme la Corée l'a exposé en détail dans sa réponse n° 179, cela dépend du type de ces opérations de financement et dans quel contexte le risque pays de l'emprunteur est examiné.

En outre, en ce qui concerne le risque pays, le fait que la banque soit située dans le pays ou hors du pays est le facteur déterminant. Veuillez vous référer aux réponses n° 179 et n° 180 ci-dessus pour plus de détails.

182. Au paragraphe 81 de sa déclaration orale, la Corée fait valoir que ce n'est pas seulement le type de nantissement, mais aussi le montant couvert par ce nantissement qui est important quand on compare différentes APRG. À cet égard, elle fait valoir que le nantissement cité par les CE au paragraphe 100 de leur deuxième communication ne couvrait qu'une faible partie de la garantie. Elle cite ensuite une transaction décrite dans la pièce n° 88 de la Corée où, selon elle, il n'y a eu aucun nantissement. Comment cela démontre-t-il que le nantissement mentionné par les CE ne couvrait qu'une faible partie de la garantie?

Réponse

La Corée a présenté sa pièce n° 88 pour confirmer et éclaircir sa réponse à la question n° 71 du Groupe spécial (ainsi que sa réponse à la question n° 14 des CE) dans laquelle elle expliquait que dans le cas spécifique de la transaction APRG entre la Shinhan Bank et Hanjin, il n'y a eu aucun nantissement. Comme les CE ont par la suite contesté ces déclarations de la Corée (voir le paragraphe 106 de la deuxième communication écrite des CE), la Corée a présenté la pièce à des fins de confirmation et d'éclaircissement.

La Corée renvoie le Groupe spécial à la réponse qu'elle a donnée à la question n° 14 des CE concernant l'absence de nantissement ou la fourniture d'une petite couverture de garantie qui affecte directement la détermination des taux de prime pour les APRG.

B. SUBVENTIONS POUVANT DONNER LIEU À UNE ACTION ALLÉGUÉES

183. Veuillez commenter la pièce n° 145 des CE, contenant les réactions de PwC à la communication d'Arthur Andersen/Anjin figurant dans la pièce n° 79 de la Corée.

Réponse

Malgré les nombreux arguments avancés dans la pièce n° 145 des CE, PwC n'a pas établi qu'il valait mieux pour les créanciers liquider plutôt que restructurer DHI. Comme expliqué en détail par Anjin dans la pièce n° 141 de la Corée, le montant que les créanciers pouvaient recouvrer dans n'importe quel scénario de maintien en activité était toujours plus élevé que le montant recouvrable dans le scénario basé sur la liquidation. C'était le cas même si l'on apportait une correction pour tenir compte du double comptage de l'effet de protection fiscale.

Pour plus de détail, veuillez vous référer à la réponse de Anjin (pièce n° 141 de la Corée) aux observations de PwC.

184. En particulier, veuillez commenter la déclaration figurant à la page 3 selon laquelle "la valeur d'entreprise de la société restructurée est inférieure à la valeur d'entreprise de la société, calculée sans restructuration de la dette".

Réponse

Il est vrai que d'après les calculs réalisés par Anjin figurant dans le rapport de 1999, la valeur d'entreprise de la société restructurée était inférieure à la valeur d'entreprise de la même société sans la restructuration. C'était là un résultat formaliste dérivé du modèle technique utilisé par Anjin résultant du report d'un montant résiduel de la valeur actionariale dans la conversion de la dette en prises de participation. Cependant, les créanciers ont décidé que le plan de restructuration de la dette proposé consistant à céder les actifs des deux sociétés qui n'avaient pas de valeur synergique et à entreprendre une conversion de la dette en prises de participation et une restructuration de la dette était préférable dans la perspective de la recouvrabilité finale de la dette. En outre, comme l'indique Anjin sans que PwC ne le contredise, la valeur d'entreprise de la société restructurée n'a jamais été inférieure à la valeur de liquidation de la même société. Ce fait n'a donc pas d'incidence sur la décision des établissements financiers créanciers de restructurer plutôt que de liquider DHI.

Pour plus de détails, veuillez vous référer à la réponse de Anjin (pièce n° 141 de la Corée) aux observations de PwC.

C. PRÉJUDICE GRAVE

185. Au sujet de la pièce n° 115 de la Corée:

- a) **Aucun renseignement n'est fourni quant à la source des prix présentés dans ce document. Veuillez indiquer en détail la ou les source(s).**
- b) **Aucune date n'est associée à l'un quelconque des prix indiqués dans les documents. Veuillez fournir ces renseignements.**
- c) **Aucun renseignement n'est fourni au sujet de ce que représentent les prix indiqués dans le document (c'est-à-dire prix contractuels, soumissions, etc.). Pour chacun des prix mentionnés, veuillez indiquer précisément ce qu'il représente.**

- d) **Aucun renseignement n'est fourni au sujet des transporteurs de GNL. Veuillez fournir les mêmes types de renseignements pour les transporteurs de GNL, pour la ou les même(s) période(s) et sur la même base que les renseignements figurant dans le tableau.**

Réponse

- a) La source des renseignements est le document intitulé "Background report – Detailed evaluation of key price movements" (Rapport général – évaluation détaillée des variations des prix clés) établi par la FMI, consultant des CE, en août 2003¹, que les CE elles-mêmes ont présenté en tant qu'annexe 5a-2) pendant le processus au titre de l'annexe V et qui est présenté ici pour faciliter le travail du Groupe spécial dans la **pièce n° 142 de la Corée.**
- b) Les prix indiqués sont les prix moyens pour la période allant de 1997 à 2003, c'est-à-dire les prix indiqués dans les tableaux suivants du rapport de la FMI que les CE ont présenté en tant qu'annexe 5a-2) pendant le processus au titre de l'annexe V et qui est maintenant joint en tant que pièce n° 142 de la Corée:
- pour les navires citernes Handysize: tableau 2.1 à la page 2 du rapport;
 - pour les transporteurs de produits Handymax: tableau 2.2 à la page 4 du rapport;
 - pour les transporteurs de produits Panamax: tableau 2.3 à la page 6 du rapport;
 - pour les transporteurs de produits chimiques: tableau 2.4 à la page 8 du rapport;
 - pour les porte-conteneurs de collecte: tableau 3.1 à la page 12 du rapport;
 - pour les porte-conteneurs Panamax: tableau 3.2 à la page 15 du rapport;
 - pour les porte-conteneurs post-Panamax: tableau 3.3 à la page 16 du rapport.
- c) D'après la section 1.1 du rapport de la FMI figurant dans la pièce n° 142 de la Corée, les prix correspondent au prix moyen par tbc calculé pour la période allant de 1997 à 2003. La FMI indique comme source des données BRL Shipping Consultants. La Corée suppose que les CE et leur consultant seraient mieux placés pour confirmer que ces données reflètent les prix des commandes figurant dans les rapports de la FMI que les CE elles-mêmes ont soumis en tant qu'annexe 10 pendant le processus au titre de l'Annexe V. L'important est qu'il s'agit là de prix moyens indiqués par le consultant des CE, la FMI, et par les CE elles-mêmes.
- d) La Corée n'est pas en mesure de fournir les mêmes renseignements pour les transporteurs de GNL car la source des données qui est le rapport de la FMI présenté par les CE pendant le processus au titre de l'Annexe V ne contient pas ces données pour ce type de navires.

186. S'agissant de la pièce n° 109 de la Corée, celle-ci présente certaines ventilations par tailles pour les porte-conteneurs et les navires citernes. En ce qui concerne les transporteurs de

¹ Voir le paragraphe 293 de la déclaration orale de la Corée prononcée lors de la deuxième réunion de fond qui indique la source des données figurant dans le tableau de la pièce n° 115 de la Corée.

GNL, s'il est fait référence dans le texte de la pièce n° 109 de la Corée à diverses tailles de transporteurs de GNL, il n'y a pas de statistiques ventilées par tailles. Veuillez expliquer.

Réponse

En février 2004 et depuis 1996, pratiquement tous les transporteurs de GNL qui ont été commandés étaient des navires de 135 000 mètres cubes ou plus, ce qui reflète la récente augmentation de la taille des transporteurs de GNL correspondant à l'augmentation des volumes de GNL échangés. En fait, sur près de 100 commandes passées depuis 1996, trois seulement ont porté sur des petits navires, la première sur un petit navire côtier d'une capacité inférieure à 10 000 mètres cubes construit dans les CE, la deuxième sur un navire d'une capacité de 74 000 mètres cubes construit dans les CE et la troisième sur un navire d'une capacité de 23 000 mètres cubes construit au Japon. Les autres navires sont tous d'une capacité comprise entre 135 000 et 145 000 mètres cubes à l'exception d'un seul navire de 153 000 mètres cubes en commande en France. Les commandes pour la prochaine génération de transporteurs de GNL plus grands d'une capacité comprise entre 180 000 et 250 000 mètres cubes doivent encore être confirmées.

Compte tenu de cette concentration de la taille des navires sur la période couverte par la présente plainte et du fait que la Corée n'a construit que des navires de 120 000 mètres cubes ou plus, aucune ventilation des commandes de transporteurs de GNL par taille n'avait été jugée appropriée ou nécessaire pour rendre compte de la fourchette de tailles actuelle dont relèvent la plupart des transporteurs de GNL.

II. QUESTIONS AUX CE

A. APRG/PSL

187. Veuillez commenter les nouveaux calculs de l'avantage faits par la Corée, qui figurent dans les pièces n° 91 à 102 de la Corée.

B. SUBVENTIONS POUVANT DONNER LIEU À UNE ACTION ALLÉGUÉES

188. En ce qui concerne la question de savoir si la restructuration de Daewoo a été subventionnée, veuillez donner un résumé, fondé sur toutes les communications d'Arthur Andersen/Anjin et de PwC, de l'analyse et des conclusions des CE sur le point de savoir si DHI aurait dû être liquidée au lieu d'être restructurée. Dans ce résumé, tous les chiffres pertinents devraient être indiqués sous forme de tableau, avec des citations du rapport Arthur Andersen initial de novembre 1999 donnant une évaluation de DHI selon différents scénarios et des renvois à ce rapport.

189. S'agissant de la restructuration de Daewoo:

- a) **En ce qui concerne la communication la plus récente de PwC (pièce n° 145 des CE), veuillez expliquer en détail la déclaration figurant à la page 3 selon laquelle l'analyse d'Anjin indiquait que "la valeur d'entreprise de la société restructurée [était] inférieure à la valeur d'entreprise de la société, calculée sans restructuration de la dette".**
- b) **Quelle est cette "valeur d'entreprise" et en quoi diffère-t-elle de la "valeur d'exploitation"?**
- c) **Que signifie le fait que la "valeur d'entreprise" était plus faible selon un ensemble de calcul que selon un autre? En quoi cela a-t-il une incidence, pour**

autant que cela en ait une, sur la question centrale soulevée par les CE, à savoir la décision de restructurer Daewoo plutôt que de la liquider?

- d) **Que signifie la réponse d'Anjin figurant dans la pièce n° 70 de la Corée selon laquelle la valeur d'entreprise selon l'analyse du scénario de restructuration *était* inférieure à ce qu'elle avait été selon l'évaluation de la société non restructurée? Que signifie, pour autant qu'il signifie quelque chose, le fait que les calculs de la valeur d'entreprise différaient selon les deux scénarios pour la question centrale posée par les CE, c'est-à-dire la question de savoir s'il était préférable de liquider ou de restructurer Daewoo?**

190. Les données présentées dans la pièce n° 108 de la Corée indiquent les intérêts et l'amortissement dans l'analyse coût/rentabilité concernant Daewoo. Veuillez commenter. Comment cela peut-il être concilié avec l'affirmation des CE selon laquelle il n'a pas été tenu compte de façon adéquate de ces coûts dans les prix pratiqués par Daewoo?

191. La pièce n° 107 de la Corée expose les résultats de la restructuration de Daedong ordonnée/supervisée par les tribunaux. On peut supposer qu'une telle restructuration a dû être effectuée conformément à la loi coréenne sur les faillites. Sur quelle base les CE allèguent-elles qu'elle a néanmoins comporté une subvention?

C. PRÉJUDICE GRAVE

192. Une conclusion qu'il est possible de tirer des pièces n° 91 à 102 de la Corée est que celle-ci admet que le financement en cause de la KEXIM a conféré un avantage mais que l'avantage, dans un certain nombre de cas, est très faible (0,5 pour cent ou moins). Si l'on admet que l'avantage est de l'ordre de grandeur indiqué dans ces pièces de la Corée, quelles en seraient les incidences sur l'analyse et les conclusions des CE relatives au préjudice grave?

Observations de la Corée concernant cette question adressée aux CE

Sans préjudice du fait que la Corée n'admet pas dans ses pièces n° 91 à 102 que les facilités offertes par la KEXIM ont conféré un avantage², elle considère que les facilités de la KEXIM ne peuvent pas avoir eu d'effet de dépression des prix ou d'empêchement de hausses de prix tout d'abord parce que les CE elles-mêmes admettent que le taux de base de la KEXIM pour les APRG a augmenté alors que ses marges de risque de crédit sont devenues plus raisonnables. Par conséquent, les facilités de la KEXIM devraient plutôt avoir exercé moins de pression sur les prix des navires. En outre, les CE elles-mêmes indiquent des tendances de prix fluctuantes (c'est-à-dire des hausses et des baisses) dans la pièce jointe n° 2 annexée à leurs réponses aux questions du Groupe spécial (en particulier à la figure 2.3). Comme elles n'indiquent pas de diminution des avantages que la KEXIM aurait selon les allégations accordés pendant les périodes où les tendances des prix étaient à la hausse, cela prouve d'autant moins un effet d'empêchement de hausses de prix ou de dépression des prix dû aux facilités de financement de la KEXIM. Deuxièmement, l'ampleur de la dépression des prix ou de l'empêchement de hausses de prix alléguée dans la pièce jointe n° 2 annexée aux réponses des CE aux questions initiales du Groupe spécial accuse une disproportion flagrante avec l'ampleur de l'avantage allégué.

Nonobstant les allégations des CE concernant les effets qualitatifs des facilités de la KEXIM (que la Corée conteste), l'article 6.3 c) de l'*Accord SMC* stipule explicitement que les subventions alléguées doivent avoir un effet de dépression des prix ou d'empêchement des hausses des prix "notable". Par conséquent, cette disposition exige une quantification des effets des subventions et un avantage de 0,5 pour cent n'atteint pas ce seuil tandis que la différence flagrante dans la proportion de

² Voir, par exemple, la réponse de la Corée à la question n° 114 du Groupe spécial.

l'avantage allégué et de la dépression des prix/empêchement de hausses de prix montre clairement qu'il n'y a pas de lien de causalité entre les avantages allégués fournis par la KEXIM et le prétendu effet de dépression des prix/empêchement de hausses de prix.

Une fois encore, pour répondre à ce nouvel "élément de preuve" des CE, la Corée doit rappeler que, même si l'on devait accepter l'approche des CE, celles-ci n'ont toujours pas expliqué comment de telles subventions *de minimis* contribuent à accroître ou à maintenir indûment un excédent de capacité entraînant un empêchement de hausses de prix. Comme la Corée l'a fait observer dans le passé, les CE semblent essayer d'éluder cette prescription très directe et très claire du langage conventionnel, à savoir démontrer que l'empêchement notable des hausses de prix est dû à la subvention, en tentant de rattacher toutes les subventions alléguées qu'elles peuvent à un produit, pour inclure ensuite ce produit dans son ensemble dans l'analyse de l'empêchement de hausses de prix. En outre, les CE ne s'efforcent pas vraiment de le faire en liaison avec les produits. Elles n'ont pas même tenu compte du fait que de nombreux navires produits par des chantiers navals non restructurés n'ont pas bénéficié des APRG ou des prêts avant expédition et ont quand même essayé d'inclure tous les navires dans leur analyse.

Les CE ont essayé à des stades ultérieurs de s'éloigner un peu de cette approche qui repose entièrement sur la capacité et de réintroduire la sous-cotation des prix à l'appui de leur analyse de l'empêchement de hausses de prix/dépression des prix. Outre le problème juridique que pose cette réintroduction d'un argument abandonné, les CE n'expliquent pas comment ces subventions *de minimis* pourraient avoir entraîné l'empêchement de hausses de prix ou la dépression des prix allégués lorsque, comme l'ont admis les CE elles-mêmes, les chantiers coréens jouissaient d'un avantage nettement supérieur en matière de coûts. Une telle subvention n'aurait tout simplement pas d'effet sur la concurrence.

Enfin, si ces subventions *de minimis* devaient avoir un tel effet, alors l'effet de causalité qu'aurait le niveau beaucoup plus élevé des subventions des CE (que les CE ne contestent pas et ne peuvent pas contester) sur le marché dépasserait largement et déplacerait l'effet éventuel des subventions coréennes alléguées. Dans ce cas, il serait inadmissible d'attribuer aux subventions coréennes des effets dus en fait aux subventions beaucoup plus importantes des CE.

193. Il serait possible de considérer que la pièce n° 112 de la Corée, concernant l'intervention du MOCIE, suite à la demande de Samsung, indique que les pouvoirs publics agissent si les prix sont trop faibles. Si c'est le cas, quelles en sont les incidences sur l'allégation de l'existence d'un dommage grave formulée par les CE?

Observations de la Corée concernant cette question adressée aux CE

Dans sa réponse du 2 juillet 2004 à la question n° 5 des CE adressée à la Corée, la Corée a expliqué en détail le contexte de l'intervention du MOCIE dans la transaction Hambourg Sud-DSME. Comme la Corée l'avait alors démontré, le MOCIE n'était pas préoccupé par le niveau des prix en tant que tel mais par le comportement anticompetitif des parties intervenant dans cette transaction. En tout état de cause, cette intervention du MOCIE n'étaye pas l'allégation des CE concernant l'existence d'un préjudice grave. Elle indique plutôt que c'était un chantier naval européen, Odense, qui offrait les prix les plus bas et qui déprimait donc les prix (*voir* la pièce n° 88 des CE).

194. Si le Groupe spécial devait accepter la subdivision des produits indiquée dans la pièce n° 109 de la Corée, en quoi cela aurait-il une incidence sur l'analyse de l'empêchement de hausses de prix/la dépression des prix faite par les CE? Veuillez donner une réponse détaillée.

195. Veuillez commenter la pièce n° 115 de la Corée.

OBSERVATIONS DE LA CORÉE SUR LES NOUVEAUX RENSEIGNEMENTS FACTUELS PRÉSENTÉS PAR LES CE ET LES ÉTATS-UNIS LE 2 JUILLET 2004

134. Dans la pièce n° 118 des CE, PwC affirme que "[l]e tableau des obligations de la KSDA donne l'évaluation acceptée au prix du marché pour le marché intérieur". Cela signifie-t-il que les CE n'acceptent pas l'argument de la Corée selon lequel le tableau des obligations présente des taux hypothétiques/projetés, ou les CE acceptent-elles l'argument de la Corée mais estiment que l'indice constitue cependant un point de repère du marché fiable? Veuillez expliquer. Que signifie "évaluation au prix du marché" dans ce contexte? En particulier, qui évalue quoi et sur quel marché?

Observations concernant les nouveaux renseignements factuels des CE: pièce n° 148 des CE concernant le tableau des obligations de la KSDA

Dans la pièce n° 148 des CE, PwC affirme que le tableau des obligations de la KSDA donne l'évaluation au prix du marché pour le marché intérieur et que "évaluation au prix du marché" signifie que "les employés de la KSDA actualisent chaque jour le prix et les rendements de l'obligation utilisée dans tous les indices". Si l'explication de PwC concernant l'expression "évaluation au prix du marché" n'est pas suffisamment claire pour lever totalement l'ambiguïté (il convient de rappeler que le Groupe spécial a spécifiquement demandé *qui évaluait quoi et sur quel marché*), PwC semble néanmoins insister sur l'activité quotidienne de collecte des données.

Cependant, cette activité de collecte quotidienne des données ne signifie pas automatiquement que le tableau reflète de manière juste le "prix" d'une obligation ou même des obligations émises dans un secteur particulier de la branche de production. En fait, PwC admet les limites du tableau en déclarant qu'il s'agit de la "représentation du rendement ... à un moment donné précis". Cette déclaration équivaut à dire que le tableau est uniquement un indice général, ce que la Corée a déjà expliqué dans sa réponse à la question n° 73 du Groupe spécial. La représentation est une représentation (quelle qu'en soit la signification). Cela ne peut pas être *le* prix (c'est-à-dire le rendement dans le contexte immédiat) d'une obligation spécifique.

Pour faciliter la compréhension du Groupe spécial, la Corée présente ci-après des cas illustrant des rendements effectifs d'obligations spécifiques par comparaison avec le tableau des obligations correspondant de la KSDA (les deux peuvent être obtenus sur le site Web de la KSDA).

Cas n° 1

Société émettrice:	Hyundai Heavy Industry	
Classement de l'obligation:	HHI 100	Code standard KSDA: KR6009544M29
Date d'émission:	21 février 2001	Date d'échéance: 21 février 2004
Notation à l'émission:	A0	

(Unité: en pourcentage)

Date	HHI 100 Rendement moyen pondéré	Tableau des obligations de la KSDA Notation A0	Tableau des obligations de la KSDA Notation A0	Tableau des obligations de la KSDA Notation A0
		3M	6M	9M
26 novembre 2003	4,38	4,8		
24 novembre 2003	4,38	4,8		
2 septembre 2003	4,32		4,89	
26 mai 2003	5,9			5,08
23 mai 2003	5,87			5,06

Cas n° 2

Société émettrice: Hyundai Heavy Industry
 Classement de l'obligation: HHI 102 Code standard KSDA: KR6009544M78
 Date d'émission: 23 juillet 2001 Date d'échéance: 23 juillet 2004
 Notation: A0

(Unité: en pourcentage)

Date	HHI 102 Rendement moyen pondéré	Tableau des obligations de la KSDA Notation A0	Tableau des obligations de la KSDA Notation A0	Tableau des obligations de la KSDA Notation A0
		3M	6M	9M
17 décembre 2003	4,8			5,24
24 novembre 2003	4,99			5,11

Cas n° 3

Société émettrice: Samsung Heavy Industry
 Classement de l'obligation: SHI 84 Code standard KSDA: KR6010144M21
 Date d'émission: 24 février 2001 Date d'échéance: 24 février 2004
 Notation: A0

(Unité: en pourcentage)

Date	Taux de Rendement moyen pondéré	Tableau des obligations de la KSDA Notation A0	Tableau des obligations de la KSDA Notation A0	Tableau des obligations de la KSDA Notation A0
		3M	6M	9M
11 décembre 2003	4,52	4,93		
11 novembre 2003	4,32		4,88	
25 juillet 2003	4,72		5,13	
28 mai 2003	5,15			5,05
20 mai 2003	5,13			5,02

Note: Les mois (3M, 6M, 9M) représentent les mois restants jusqu'à l'échéance.

Les tableaux ci-dessus montrent que le tableau des obligations de la KSDA ne représente pas les rendements réels des obligations émises. Par exemple, l'examen des taux de rendement de HHI 100 (pour laquelle la période restante jusqu'à l'échéance est d'environ trois mois) au 26 novembre 2003 et du tableau des obligations de la KSDA 3M à cette date, pose inévitablement plusieurs questions: i) Quel est le prix sur le marché d'une obligation notée A? Le rendement de l'obligation HHI 100 ou le tableau des obligations de la KSDA?; ii) Le rendement de l'obligation HHI 100 est-il inférieur au prix du marché si le tableau des obligations de la KSDA correspond au "prix du marché"?; iii) Cela signifie-t-il que le rendement de l'obligation HHI 100 était supérieur au prix du marché en mai 2003? iv) (Si l'on suppose que oui,) alors pourquoi des investisseurs achètent-ils des actions HHI 100 le 26 novembre 2003?; v) (Si l'on suppose en outre qu'un investisseur achète des obligations d'une société dans le même secteur que HHI), faudrait-il prendre comme référence le rendement de l'obligation HHI ou le tableau des obligations de la KDB?; vi) Pourquoi les prix de l'obligation HHI 100 et de l'obligation HHI 102 sont-ils différents à un moment où le nombre de mois restants jusqu'à l'échéance est le même? vii) Pourquoi les prix de l'obligation HHI 100 et de l'obligation SHI 84 (avec dans les deux cas trois mois jusqu'à l'échéance en novembre 2003) sont-ils différents?; et les questions peuvent continuer indéfiniment ...

Si le tableau des obligations de la KSDA est le prix du marché, il ne répond pas de manière claire aux questions ci-dessus. Cela signifie que le tableau des obligations de la KSDA est seulement un indice qui indique la situation du marché à une date précise. Il ne reflète pas les situations spécifiques de la branche de production, des émetteurs et des préférences sur le marché. Il ne peut donc en aucun cas être le "prix" auquel une obligation spécifique peut être achetée. Au mieux, il peut être un indicateur préliminaire qu'un investisseur peut utiliser en tant que première référence avant d'étudier le marché de manière plus approfondie.

En outre, la Corée voudrait éclaircir certaines observations formulées par les CE qui peuvent être trompeuses et ne se basent sur aucun fait. Les CE ont affirmé que "les obligations effectivement émises par les chantiers n'étaient pas des points de repère appropriés en ce qui concerne les obligations de société i) parce qu'elles étaient garanties par une banque, ii) parce qu'elles n'étaient pas émises dans la même monnaie ou iii) parce qu'elles n'étaient pas émises en même temps que les PSL de la KEXIM" (voir le paragraphe 21 de la réponse des CE aux questions du Groupe spécial). Ces affirmations sont incorrectes. En premier lieu, il n'y a jamais eu de garantie de banque accordée en liaison avec les obligations de société émises par les chantiers coréens. Les CE n'ont jamais fourni aucun élément de preuve étayant cette affirmation. Deuxièmement, la plupart des obligations ont été émises en won coréens. Les cas où des obligations en devises ont été émises ont été extrêmement limités (c'est-à-dire [RCC: omis dans la version publique]). Comme indiqué dans la **pièce n° 139 de la Corée** qui a déjà été présentée, même [RCC: omis dans la version publique] a émis ses obligations en won coréens dans la plupart des cas et aucun autre chantier coréen n'a émis d'obligations en devises. Enfin, les CE affirment que les obligations n'ont pas été émises en même temps que les PSL. Si les obligations n'ont peut-être pas été émises exactement à la même date que les PSL, ce fait ne peut pas nécessairement écarter les obligations de société effectivement émises par les chantiers navals de la liste admissible des points de repère. Aucune disposition ne prescrit que, pour être comparable, un instrument qui est comparé doive être émis à la même date qu'un autre instrument concerné. Comme elle l'a dit dans sa réponse à la question n° 170 du Groupe spécial, la Corée considère que les taux d'intérêt moyens pour les instruments financiers effectivement utilisés par les chantiers navals, présentés tous les trimestres, seraient des points de repère appropriés et ces données trimestrielles peuvent éviter d'éventuelles anomalies lorsqu'on compare les instruments au jour le jour.

136. Au paragraphe 95 de sa déclaration orale, la Corée présente un certain nombre de points critiquant la méthode de calcul des CE et indique que les pièces n° 90 à 102 de la Corée contiennent de plus amples détails. Veuillez répondre de façon détaillée aux critiques de la Corée, y compris compte tenu de la teneur de ces pièces.

Observations sur les nouveaux renseignements factuels des CE

Observations sur la pièce n° 148 des CE concernant l'incompatibilité des notations

En ce qui concerne la compatibilité des notations de la KEXIM pour les PSL avec les notes attribuées aux obligations par les autres agences de notation, PwC conteste dans la pièce n° 148 des CE les arguments de la Corée selon lesquels i) les niveaux de risques de crédit sous-jacents sont différents et ii) les facteurs retenus pour la notation ne sont pas les mêmes.

Tout d'abord, la teneur du rapport de PwC pose la question de savoir si PwC a vraiment les compétences nécessaires pour exprimer un avis sur la nature et le mécanisme de détermination des notations. Comme indiqué ci-après et démontré par le rapport et les documents soumis par la Corée, l'analyse de PwC est remplie d'erreurs et de déformations qu'un spécialiste des questions bancaires ne ferait jamais.

En particulier, la Corée est surprise par la déclaration osée de PwC selon laquelle "... un prêt privé et une obligation ayant les mêmes notes correspondront à la même capacité de remboursement du débiteur et au même risque de crédit ... Tous deux devraient donc être rémunérés par le même taux d'intérêt" (*voir* le dernier paragraphe, page 5 de la pièce n° 148 des CE, non souligné dans l'original). En faisant cette déclaration déroutante, PwC semble ignorer le fait que les banques et les agences de notation appliquent différents facteurs pour déterminer les notations des différents types de produits financiers et, par conséquent, que les différents types de produits (par exemple prêt bancaire par rapport à obligation de société, obligation de société par rapport à effet de commerce) ont des taux d'intérêt/rendements différents même si l'emprunteur ou l'émetteur de ces produits est la même société. C'est un fait bien connu de n'importe quel expert financier dans le monde. D'après la logique de PwC, une société (par exemple Hyundai), qui a une note stable et uniforme, devrait contracter des prêts ou émettre des obligations, des effets de commerce, des certificats de dépôt ou n'importe quel instrument toujours au même taux d'intérêt à un moment donné, dès lors que l'échéance et le nantissement (ou l'absence de nantissement) sont semblables. C'est un non-sens total.

PwC commence son analyse fallacieuse en contestant la déclaration figurant dans la pièce n° 91 de la Corée. Il conteste la déclaration selon laquelle la notation des obligations de société (c'est-à-dire la notation de l'émission) en Corée pourrait effectivement être considérée identique à la notation de l'"émetteur" alors que les notations de la KEXIM correspondaient à la "notation de la facilité" qui tient compte de toutes les caractéristiques de la facilité de crédit. PwC prend ensuite les obligations de DSME comme exemple et déclare que les notations de ces obligations telles que garanties par un nantissement ne peuvent pas être considérées identiques à la notation de DSME et que *[l]a notation des obligations correspond au nantissement de l'émission obligataire exactement de la même manière que les notations de la KEXIM correspondent au nantissement des prêts consentis*. PwC fait tout d'abord abstraction du fait que les obligations de société émises et échangées en Corée sont pour la plupart des obligations qui ne sont pas nanties et que les taux obligataires cités par la KSDA se fondent sur des "obligations de premier rang à long terme non garanties". Deuxièmement, ayant admis que la notation des obligations de DSME correspond aux nantissemements exactement comme le font les notations de la KEXIM, PwC n'explique pas pourquoi les obligations de DSME ne peuvent pas être utilisées comme point de repère pour les PSL de la KEXIM.

Par la suite, en se fondant sur une étude réalisée par la société d'actuaire, PwC essaie de réfuter l'argument de la Corée selon lequel il n'y a pas de corrélation entre la notation par la KEXIM de ses prêts (qui sont équivalents à des obligations privées) et les notations des obligations de société négociées dans le public parce que les pourcentages de défaut pour les placements de créances privées sont plus faibles que pour les placements de créances publiques. Cependant, cette étude ne contredit pas les conclusions de Carey (1998) sur lesquelles se fonde la Corée. En effet, PwC a cité les déclarations ci-après qui semblent en fait contredire l'allégation des CE:

- "sur la période d'échantillonnage étudiée, les placements privés pour lesquels les notations internes les plus récentes correspondent à la catégorie "investissement" et à une note BB ont des antécédents en matière de pertes semblables aux placements publics malgré des taux d'incidence ou de défaut moins bons *parce que la gravité des pertes est moindre sur les placements privés*",
- "par rapport aux émissions publiques, les placements privés pour lesquels les notations internes les plus récentes correspondent à une note B et plus risquée *présentent de meilleurs antécédents en ce qui concerne l'incidence, la gravité et les pertes économiques*" (voir le premier paragraphe à la page 5 de la pièce n° 148 des CE).

La Corée n'arrive pas à savoir ce que PwC essaie d'établir par ces déclarations. Une lecture au premier degré de ces déclarations continue de mener à la conclusion, à laquelle est parvenue la Corée, que l'instrument de dette privé (tel que les PSL de la KEXIM) comporte de par sa nature généralement moins de risques de défaut que les placements publics pour une notation donnée. Par conséquent, l'analyse de PwC ne réfute pas l'argument de la Corée selon lequel i) les risques de crédit pour une notation de crédit bancaire sont inférieurs à ce qu'ils sont pour la notation correspondante d'une obligation de société et ii) pour la même entreprise, la notation de l'obligation de société doit être plus élevée que celle qui correspond au crédit bancaire pour que le risque de crédit soit équivalent.

Il est intéressant de noter que dans sa déclaration, la société d'actuares des États-Unis admet que les compagnies d'assurance sont assez souvent en désaccord avec la NAIC et les unes avec les autres sur les notes, bien qu'en moyenne ces divergences ne soient guère importantes. Ces désaccords ont lieu même si des sociétés menant le même type d'activité d'assurance évaluent le risque de crédit associé aux mêmes produits financiers, c'est-à-dire des obligations de société. Cela montre à quel point les désaccords seraient importants dans les cas où la KEXIM en tant que banque évalue le risque de crédit de son emprunteur dans le cadre d'opérations de prêt alors qu'une agence de notation telle que la KIS attribue des notes à des obligations de société qui sont des produits totalement différents d'un prêt bancaire. À cet égard, l'affirmation de PwC selon laquelle "la corrélation entre les notations des obligations de société et les notations [concernant les prêts] de la KEXIM devrait exister au moins pour les notations supérieures ou égales à BB [notation que donne une agence de notation aux obligations de société]" n'a pas de sens.

Pour corriger cette erreur, PwC cite la déclaration de la société d'actuares selon laquelle "la notation la plus pessimiste est en général celle dont la capacité de prédiction est la meilleure" (voir le deuxième paragraphe à la page 5 de la pièce n° 148 des CE). Cependant, il est évident que cela n'est vrai que dans le contexte des mêmes compagnies d'assurance qui évaluent les risques de crédit pour le même instrument financier (c'est-à-dire l'obligation de société). En outre, la société d'actuares n'a jamais réalisé d'études et n'ose donc pas exprimer une opinion sur le point de savoir si cette supériorité "normale" de la capacité de prédiction s'appliquerait à une situation totalement hétérogène où une banque attribue une note à un emprunteur dans le cadre d'opérations de prêt tandis qu'une agence de notation note une obligation de société. Dans un tel cas, la comparaison n'est pas possible puisque les deux organismes utilisent deux mesures différentes, en tenant compte de facteurs totalement différents.

L'analyse farfelue de PwC ne s'arrête pas là. PwC essaie en plus de convaincre le Groupe spécial de la corrélation en essayant d'établir une équivalence mécanique entre les notes "A à C" des agences de notation et le système de notation "P à SM" de la KEXIM en se fondant uniquement sur des similitudes de définition. Dès le départ, la Corée souhaiterait faire observer que cette technique d'équivalence mécanique est dénuée de sens dès lors que les agences de notation attribuent dans la pratique des notes différentes même au même emprunteur/émetteur ou au même instrument financier dans des circonstances différentes. Le fait d'utiliser la même définition de notation (exprimée dans

des termes qui permettent des applications diverses dans la réalité) ne garantit pas que la même notation serait attribuée par tous. Comme indiqué précédemment, la déclaration de la société d'actuaire admet que même les compagnies exerçant la même activité d'assurance sont souvent en désaccord sur les notes.

En outre, la Corée ne peut pas comprendre d'où PwC tire sa conclusion qu'une note P5 de la KEXIM est comparable à une note "BBB". PwC semble retenir P5 au lieu de P4 simplement parce que P5 est une note inférieure à P4 (*voir* le tableau 1 à la page 7 de la pièce n° 148 des CE). Or, la figure 2 à la même page du rapport de PwC semble soit contredire le tableau 1 soit indiquer uniquement que la marge de crédit pour une note BBB correspond à la marge de crédit pour P4 et non P5. En outre, PwC n'a fourni aucun élément à l'appui de sa conclusion selon laquelle la note SM attribuée par la KEXIM devrait correspondre à une note "C". PwC a simplement fourni le tableau 1 qui ne se réfère qu'à la chronologie des changements apportés par la KEXIM à ses systèmes de notations, mais se termine par "BB" qui serait la note la plus mauvaise à la dernière colonne de la première rangée (*voir* le tableau 1 à la page 7 de la pièce n° 148 des CE). La réaction naturelle serait alors de demander pourquoi c'est seulement "C" et non "un seul B" qui correspond à une notation SM de la KEXIM?

Quoi qu'il en soit, comme indiqué précédemment, tout cet exercice d'équivalence est hautement mécaniste et ne peut pas étayer l'allégation des CE selon laquelle une notation X sur des obligations de société correspond toujours à une notation Y dans le système de notation de la KEXIM. Cela signifie que la tentative des CE d'utiliser les obligations de société comme point de repère pour les PSL de la KEXIM est inacceptable. À supposer pour les besoins de l'argumentation qu'il y avait une contribution financière, l'approche qui conviendrait serait de comparer les taux des PSL accordés par la KEXIM à un constructeur naval avec les taux des autres produits financiers utilisés par le même constructeur naval.

Pour étayer l'allégation de la Corée selon laquelle les notations assignées au crédit par la KEXIM ne sont pas compatibles avec les notations d'une obligation de société et pour réfuter diverses autres allégations de PwC et des CE, la Corée complète sa pièce n° 91 par un rapport établi par la KEXIM en tant qu'expert bancaire, qui est présenté en tant que **pièce n° 143 de la Corée**. La Corée résume ci-après les informations essentielles fournies dans ce rapport.

1) Premièrement, le rapport fait observer que les éléments utilisés pour évaluer les risques de crédit sont différents les uns des autres. Plus précisément, les systèmes de notation de la KEXIM étudient "la probabilité de défaillance", "la perte en cas de défaillance" et "la perte attendue". Le rapport indique ce qui suit:

C'est une pratique uniformément répandue dans l'industrie bancaire que de passer en revue, d'examiner et d'analyser les trois éléments suivants pour attribuer des notations: **probabilité de défaillance (PD), perte en cas de défaillance (LGD) et perte attendue (EL)**. (*Voir* le deuxième paragraphe, II.A.1, de la **pièce n° 143 de la Corée**.)

En revanche, les agences de notation n'examinent que la "probabilité de défaillance" et non la "perte en cas de défaillance" ou la "perte attendue". Cela entraîne nécessairement des horizons matériellement différents en ce qui concerne les risques associés. Le rapport indique ensuite ce qui suit:

D'après l'étude de Moody sur la *perte en cas de défaillance pour un prêt bancaire*, il est évident qu'il y a une différence importante dans la perte attendue entre la notation d'un prêt bancaire et la notation d'une obligation de société. Par conséquent, les primes de risque sont différentes, ce qui se traduit en dernière analyse par une différence dans les taux d'intérêt.

<Pièce n° 6: "Bank Loan Loss Given Default", novembre 2000, Moody's Investors Service, page 9>

Exhibit 6 Descriptive Statistics for the Time to Default Resolution							
Bank Loans	Count	Average	Median	Maximum	10th Percentile	Minimum	Standard Deviation
Sr. Secured	119	\$69.5	\$74.0	\$98.0	\$39.2	\$15.0	\$22.5
Sr. Unsecured	33	\$52.1	\$50.0	\$88.0	\$5.8	\$5.0	\$28.6
Long Term Public Debt (of these same Bank Loan Borrowers)							
Sr. Secured	6	\$59.1	\$49.0	\$98.5	\$30.0	\$0.1	\$32.6
Sr. Unsecured	51	\$45.1	\$44.0	\$104.8	\$16.0	\$0.5	\$25.7
Sr. Sub	55	\$29.4	\$24.0	\$98.0	\$4.0	\$0.5	\$23.6
Sub	32	\$29.1	\$29.3	\$87.5	\$4.5	\$0.5	\$20.6
Jr. Sub	5	\$10.8	\$12.5	\$20.8	\$3.7	\$1.5	\$7.2

Comme indiqué dans le tableau ci-dessus figurant dans la pièce n° 6 jointe à l'étude de Moody sur les pertes en cas de défaillance pour les prêts bancaires, "la valeur moyenne des prêts bancaires en défaut est de 69,5 pour cent pour les prêts garantis de premier rang et de 52,1 pour cent pour les prêts non garantis de premier rang"³, alors que la valeur moyenne d'une dette publique à long terme est de 59,1 pour cent pour une dette garantie de premier rang et de 45,1 pour cent pour une dette non garantie de premier rang (*voir* le paragraphe II.A.2, **pièce n° 143 de la Corée**).

2) Comme l'indique la Corée, les banques adoptent une approche dite "ponctuelle" alors que les agences de notation utilisent l'approche "cyclique". Cela rend les deux systèmes de notation très différents l'un de l'autre parce que les banques recherchent "les cas les plus probables" tandis que les agences anticipent des scénarios de "stress". Il s'ensuit inévitablement que les propriétés des deux systèmes de notation sont différentes de sorte que, par exemple, à la différence du système de notation des banques, "les notations d'une agence n'ont pas toujours la même sensibilité au changement ... des notations du risque bancaire" (*voir* le dernier paragraphe, II.B.1, **pièce n° 143 de la Corée**).

Compte tenu de ces propriétés distinctes, y compris des éléments différents pour évaluer les risques de crédit et des approches dissemblables, les systèmes de notation des banques ne peuvent pas être compatibles avec les systèmes de notation des agences. C'est ce que soutient Moody, qui déclare clairement ce qui suit:

Dans les cas où Moody a noté tant les facilités de crédit d'une société que ses obligations, la notation du prêt bancaire est supérieure d'une ou plusieurs catégories à la notation des obligations (*voir* le premier paragraphe de la section III de la **pièce n° 143 de la Corée**).

Compte tenu des raisons exposées ci-dessus, la Corée répète que les systèmes bancaires de notation ne peuvent pas être compatibles avec ceux d'une agence.

Observations sur la pièce n° 10 des CE concernant les nouveaux calculs de l'avantage effectués par les CE

Dans leur pièce n° 10, les CE ont présenté un graphique montrant que les PSL de la KEXIM conféraient un avantage, au moyen de nouveaux calculs faisant apparaître certains ajustements. La Corée montrera ci-après les erreurs contenues dans ces nouveaux calculs mais elle souhaiterait souligner un certain nombre d'autres points.

³ Bank Loan Loss Given Default, novembre 2000, Moody's Investors Service, page 1.

- La Corée ne peut pas souscrire à la thèse selon laquelle le tableau des obligations de la KSDA fournit un point de repère.

Comme la Corée l'a exposé en détail dans ses observations concernant la réponse des CE à la question n° 134 du Groupe spécial ci-dessus, le tableau des obligations de la KSDA n'est qu'un indicateur préliminaire qu'un investisseur peut utiliser comme première référence avant d'étudier le marché de manière plus approfondie. Il ne peut pas s'agir d'un prix ou d'un point de repère du marché.

- En outre, la Corée ne peut pas souscrire à la thèse selon laquelle les cotes de crédit de la KEXIM et les notations des obligations de société sont comparables.

Comme expliqué en détail ci-dessus et dans la pièce n° 143 de la Corée, les cotes de crédit de la KEXIM ne sont pas comparables aux cotations des agences de notation. Cette affirmation est étayée de manière indiscutable par les déclarations sans équivoque de Moody. La Corée ne répétera pas une nouvelle fois ces arguments.

- Dans la plupart des cas, les CE n'ont constaté que des marges "négatives ou minimales".

Comme la Corée ne peut pas approuver la méthode proposée par les CE, elle conteste l'existence d'un avantage quelconque. Cependant, même si elle devait accepter la méthode proposée aux fins du débat uniquement, la plupart des cas font apparaître des marges bénéficiaires négatives ou minimales. C'est le cas même en appliquant la méthode des CE dans son intégralité et ça l'est encore plus lorsqu'on applique la méthode corrigée par la Corée. La Corée présente ici ses **pièces n° 145 à n° 149** pour étayer cette allégation.

En ce qui concerne ce point, les CE ont fait une autre tentative pour donner une idée déformée des faits. Au paragraphe 58 de leurs réponses aux questions du Groupe spécial, les CE déclarent que "la différence entre le point de repère du marché et le taux de la KEXIM est supérieure à 30 pour cent lorsqu'elle est exprimée en pourcentage de la marge effective de la KEXIM". (non souligné dans l'original) Les motivations des CE sont claires. Après avoir établi que même en utilisant la propre méthode des CE, on n'obtient que des marges bénéficiaires minimales, les CE essayent maintenant d'exagérer l'ampleur des marges bénéficiaires alléguées en les comparant avec la marge pour risque de crédit de la KEXIM. La marge pour risque de crédit cependant n'est qu'une fraction du taux global.

En outre, comme la Corée l'a expliqué à la deuxième réunion de fond, les CE ne peuvent montrer ces marges bénéficiaires alléguées "minimales" que pour une petite fraction des PSL accordés par la KEXIM. Les tableaux ci-après résument ces cas. Compte tenu du petit nombre de cas où des marges minimales seraient constatées et de l'ordre de grandeur de ces marges, la Corée considère que les allégations des CE sont sans fondement et injustifiées et doivent être rejetées par le Groupe spécial lorsqu'il prendra une décision sur tous les faits et éléments de preuve dont il est saisi.

Nouveau calcul des CE

Chantier naval	Cas de PSL où une marge positive a été constatée	Marge bénéficiaire alléguée							
		Inférieure à -1%	-1 ~ -0,5%	-0,5 ~ 0%	0 ~ 0,25%	0,25 ~ 0,5%	0,5 ~ 0,75%	0,75 ~ 1%	Supérieure à 1%
DSME	37/136						5		32
HHI	22/197		4	29	5	6	6	2	3
Mipo	27/142		1	1	11	3	3	4	6
Samsung	1/8			1	1				

Chantier naval	Cas de PSL où une marge positive a été constatée	Marge bénéficiaire alléguée							
		Inférieure à -1%	-1 ~ -0,5%	-0,5 ~ 0%	0 ~ 0,25%	0,25 ~ 0,5%	0,5 ~ 0,75%	0,75 ~ 1%	Supérieure à 1%
Hanjin	8/45		3	4	1	3	3		1
Samho	8/45							4	4
STX	6/6								6
Total	109/579		8	35	18	12	17	10	52

Corrigendum de la Corée

Chantier naval	Cas de PSL où une marge positive a été constatée	Marge							
		Inférieure à -1%	-1 - -0,5%	-0,5 - 0%	0 - 0,25%	0,25 - 0,5%	0,5 - 0,75%	0,75 - 1%	Supérieure à 1%
DSME	0/136	1	12	24					
HHI	17/197		5	33	4	4	9		
Mipo	23/142		1	5	12	9	2		
Samsung	1/8			1	1				
Hanjin	6/45		3	6		2	3		1
Samho	0/45		2	6					
STX	6/6								6
Total	53/579	1	23	75	17	15	14	0	7

Note: Le nombre "579" correspond au total des cas de PSL figurant dans la pièce jointe 1.2(30) annexée aux réponses de la Corée au titre de l'Annexe V.

- L'approche des CE n'est pas cohérente en ce qui concerne le choix de leurs points de repère allégués.

Comme la Corée l'a établi sans que les CE la contredise, le PSL est une facilité de prêt à court terme dont la durée ne dépasse pas six mois. C'est un fait qui n'a pas été contesté dans le présent différend, comme le montrent les CE elles-mêmes en utilisant des points de repère d'une durée de six mois dans leur pièce n° 125.

Malgré cela, les CE commencent maintenant tout à coup à alléguer qu'un point de repère assorti d'une durée d'un an devrait être utilisé dans certains cas. À l'appui de cette thèse, les CE allèguent que les taux de base pour certains types de PSL sont **[RCC: omis dans la version publique]**. C'est un non-sens. Comme cela a été établi et jusqu'à présent allégué par les CE elles-mêmes, un point de repère approprié doit être une facilité accordée selon des modalités et des conditions semblables. Ces modalités doivent être évaluées en fonction de la durée et non de l'appellation des taux de base. La Corée souhaiterait demander aux CE comment et pourquoi elles ont utilisé le tableau d'obligations de la KSDA à six mois aux PSL accordés à STX alors que les taux de base étaient des taux "fixes".

La Corée donne un exemple pour montrer que si le taux de base est WNPR11Y, la durée moyenne des versements au titre des PSL ne dépasse pas six mois comme indiqué ci-après.

[RCC: omis dans la version publique.]

- Les CE n'ont toujours pas ajusté le PSL de Samho pour tenir compte d'un nantissement matériel de 100 pour cent.

À cet égard, les CE ont continué d'avancer leur règle des "meilleurs renseignements disponibles" en disant que "la KEXIM n'a pas pour politique de tenir et de garder les feuilles de calculs ou documents similaires nécessaires pour l'examen des nantissements" (*voir* le paragraphe 49 de la réponse). C'est scandaleux et montre une fois de plus la mauvaise foi des CE.

La Corée a présenté la liste de la KEXIM des prix avant expédition accordés aux chantiers navals en tant que pièce jointe n° 1.2(30)-1 au titre de l'Annexe V et pièce n° 60 de la Corée qui montrent clairement qu'en ce qui concerne **[RCC: omis dans la version publique]**. La Corée présente ici les pages pertinentes de la liste de la KEXIM des prêts avant expédition accordés aux chantiers navals en tant que **pièce n° 144 de la Corée** à l'appui de cette affirmation (les CE ont délibérément présenté en tant que pièce n° 24 des CE une partie seulement de la liste). Pour plus de détails, veuillez vous référer au corrigendum sur le nouveau calcul des CE en ce qui concerne Samho (**pièce n° 145 de la Corée**).

- Les CE ont appliqué à tort la "durée de l'ajustement".

Comme l'ont expliqué les CE, la "durée de l'ajustement" a été utilisée pour obtenir le tableau des obligations de la KSDA sur six mois dans la pièce n° 125 des CE en liaison avec certains cas de PSL concernant DSME. La durée de l'ajustement a été expliquée comme étant la différence entre le rendement du bon du Trésor à un an et le rendement du bon du Trésor à six mois. Comme il existe un tableau des obligations de la KSDA sur six mois, il n'est pas nécessaire de tenir compte de la durée de l'ajustement. En outre, en ce qui concerne DSME, les CE n'ont pas appliqué le tableau des obligations de la KSDA. Elles ont au lieu de cela suivi la procédure de détermination des taux d'intérêt au titre des Lignes directrices sur les intérêts et les commissions de la KEXIM. Dans ces conditions, il n'est pas nécessaire de tenir compte de la durée de l'ajustement. Veuillez vous référer au corrigendum concernant DSME (**pièce n° 146 de la Corée**).

- La Corée présente les **pièces n° 145 à 149** en tant que corrigendum concernant le nouveau calcul des CE.

Si la Corée n'est pas d'accord avec la méthode des CE, elle présente néanmoins les **pièces n° 145 à 149** sur le nouveau calcul de l'avantage effectué par les CE pour corriger les erreurs manifestes d'écriture qu'elle avait faites dans de précédentes pièces et pour identifier les interprétations erronées ou les fausses allégations des CE.

139. Le Groupe spécial se réfère à la pièce jointe n° 5 annexée aux réponses des CE aux questions posées par le Groupe spécial après la première réunion de fond, qui contient des calculs de l'avantage allégué par transaction pour un PSL et une APRG. Veuillez faire le même calcul pour chacune des APRG et chacun des PSL en cause dans la présente procédure. En d'autres termes, pour chaque chantier naval, indiquer quel APRG/PSL concerne soit des transporteurs de GNL soit des transporteurs de produits/produits chimiques, soit des porte-conteneurs et préciser le montant de l'avantage allégué en pourcentage du prix du navire. Veuillez joindre des feuilles de calcul détaillées.

Observation concernant les nouveaux renseignements factuels des CE

Observations sur la pièce jointe n° 11 des CE

Dans la pièce n° 11 des CE, ces dernières ont tenté d'indiquer les avantages *ad valorem* en ce qui concerne une fraction des cas de PSL. La Corée est obligée de mettre en lumière ci-après les graves erreurs contenues dans ce document.

- La Corée n'est pas d'accord pour dire que des avantages ont été conférés.

Comme expliqué ci-dessus, la méthode de calcul de l'avantage retenue par les CE, y compris le choix des points de repère, est essentiellement et gravement viciée. Par conséquent, la Corée rejette l'existence d'un quelconque avantage et l'ampleur de l'avantage allégué par les CE. Elle renvoie aux explications qu'elle a fournies ci-dessus à cet égard.

- La durée des PSL indiquée par les CE est fausse.

Voilà un autre exemple montrant la mauvaise foi des CE. Comme indiqué clairement dans la pièce jointe n° 4 de la Corée annexée à la deuxième communication écrite de la Corée et comme exposé dans la réponse de la Corée à la question n° 19 des CE, les PSL sont décaissés en plusieurs tranches en général au moment du "découpage des tôles", de la "pose de la quille" et du "lancement". Le nombre de versements et leurs montants varient en fonction des projets. De ce fait, chaque tranche doit porter sur une durée différente.

Nonobstant cela, les CE ont retenu toute la période de la date d'engagement à la date d'échéance comme étant la durée du PSL. Cela est en soi en contradiction avec leur propre point de repère qui est un tableau d'obligations de la KSDA sur six mois. En outre, la pièce jointe n° 11 des CE elle-même renvoie à la pièce jointe n° 9 des CE qui à son tour se fonde sur la pièce jointe n° 4 de la Corée mentionnée ci-dessus. S'il fallait tenir compte de chaque versement, le calcul serait complexe. Toutefois, que les calculs soient complexes ou non, les CE ne sont pas exemptées de l'obligation de fournir des calculs corrects (à supposer que tous les autres facteurs soient établis). Il est injustifiable de ne pas en tenir compte.

- L'avantage *ad valorem* diminuerait de manière importante.

La Corée présente ici la **pièce n° 150 de la Corée** pour montrer i) à nouveau la durée sur laquelle porte chaque tranche en ce qui concerne tous les projets pour lesquels les CE ont indiqué des avantages *ad valorem* "projetés" et ii) qu'il y a dans certains cas des remboursements anticipés, dont il faut tenir compte dans le calcul et pour indiquer le montant des intérêts perçus par la KEXIM au titre des PSL.

Si les CE devaient tenir compte de tous ces facteurs, l'avantage *ad valorem* diminuerait de manière importante.

Observations sur la pièce jointe n° 12 des CE

En outre, comme l'a expliqué la Corée au cours de la deuxième réunion de fond, les CE allèguent qu'elles ont établi un avantage pour une petite partie des APRG seulement. Le tableau ci-après résume ces cas. La Corée le reproduit pour mieux faire comprendre à quel point l'allégation des CE est inacceptable.

Chantier naval	Nombre allégué de cas d'APRG sur le total des APRG
DSME	21/261
Mipo	0/126
HHI	0/347
Samsung	4/141
Samho	4/82
Hanjin	2/32
STX	2/126
Total	33/1115

En outre, dans la pièce n° 12 des CE, ces dernières ont tenté d'indiquer les avantages *ad valorem* en ce qui concerne une partie des cas d'APRG. Comme pour les PSL, les CE ont fait les mêmes tentatives inacceptables et de mauvaise foi.

- La Corée ne peut pas convenir et ne conviendra pas de l'existence d'un avantage.

Comme indiqué précédemment, la Corée ne peut pas approuver les points de repère proposés par les CE. Comme elle l'a dit, pour être admissibles en tant que points de repère, i) les taux concernés doivent être représentatifs du marché en ce qui concerne le nombre de cas et ii) les modalités et conditions doivent être comparables. Cependant, les points de repère proposés sont loin de se conformer à ces critères. La Corée n'est donc pas d'accord pour dire qu'un avantage a été conféré ni qu'il avait l'ampleur alléguée. La Corée renvoie aux explications qu'elle a fournies à cet égard ci-dessus.

- Les CE n'ont pas tenu compte du fait que les versements anticipés doivent être effectués par tranches.

Alors que les CE elles-mêmes ont indiqué dans leur pièce n° 12 que les versements anticipés devaient être effectués par tranches, elles n'en ont pas tenu compte et ont considéré toute la durée de la date de passation du contrat à la date de livraison comme étant la durée correspondant à l'intégralité des versements anticipés.

Alors que les CE ont reproché à la Corée de n'avoir pas fourni les renseignements pertinents, elles auraient dû essayer du moins de procéder à une reconstruction raisonnable. Sans cela, les CE devraient être condamnées.

142. En pourcentage, quelle part de l'avantage allégué résultant de l'allègement fiscal à "Daewoo" devrait être imputée à la production i) de transporteurs de GNL, ii) de transporteurs de produits/produits chimiques, et iii) de porte-conteneurs de DSME? Veuillez joindre des feuilles de calculs détaillées.

Observations sur les nouveaux renseignements factuels des CE

Dans leur pièce n° 13, les CE ont à nouveau quantifié les subventions alléguées reçues par Daewoo-SME en ajoutant la subvention fiscale alléguée. Les CE font valoir que l'avantage total

accordé à Daewoo-SME au titre du "scénario 1"⁴ se monte à 2 889 985 millions de won, comme indiqué dans le tableau ci-après.

	En millions de won
Conversion de dettes en prises de participation	649 089
Avantages fiscaux: 55% * 236 000	129 800
Rééchelonnement de la dette	173 153
Valeur nette négative de DHI à assumer par Daewoo-SME = 55% * 3 523 533	1 937 943
Total	2 889 985

Cependant, la Corée a démontré que la restructuration de DHI a été faite dans des conditions de marché et qu'aucun avantage n'a été conféré. Par conséquent, la quantification par les CE des avantages allégués relève de la fiction.

Néanmoins, la Corée souhaiterait faire quelques observations ci-après pour montrer que, même en tenant compte des hypothèses incorrectes des CE, aucun avantage n'a été conféré ou n'est maintenu.

a) Conversion de dettes en prises de participation

Pour les raisons présentées par la Corée⁵, le prix de l'action le premier jour où elle a été échangée⁶, qui était de 3 500 won, ne peut pas représenter la valeur réelle de l'action de DSME.

En fait, les créanciers de DSME ont accepté de convertir la dette en prises de participation en tant qu'investissement à long terme et la pièce n° 103 de la Corée⁷ montre clairement que le prix de l'action de DSME en août 2001 était de l'ordre de 10 dollars EU (environ 12 000 à 13 000 won).

b) Avantages fiscaux

Comme l'a démontré la Corée⁸, les CE n'ont pas établi qu'une contribution financière quelconque avait été versée ou qu'un avantage quelconque avait été conféré à DSME sous forme d'avantages fiscaux.

c) Rééchelonnement de la dette

Les CE ont calculé l'avantage allégué découlant du rééchelonnement de la dette sur la base des conditions de rééchelonnement de la dette (par exemple réduction des taux d'intérêt et changements dans le calendrier de remboursement du principal) prévues dans l'Accord global sur la restructuration de l'entreprise du 20 janvier 2000. Cependant, les CE n'ont pas tenu compte du fait que DSME a obtenu de ne pas être restructurée le 23 août 2001 grâce à ses remarquables résultats et qu'en conséquence les conditions initiales du rééchelonnement de la dette au titre de l'Accord mentionné ci-dessus ont été annulées.

Le tableau ci-après résume les conditions initiales du rééchelonnement de la dette prévues dans l'Accord global et les conditions révisées du remboursement du principal et des intérêts

⁴ Cela correspond à un scénario allégué au titre duquel la restructuration de DHI n'a pas été faite dans des conditions normales et que de ce fait la société aurait dû être liquidée.

⁵ Deuxième communication écrite de la Corée, paragraphes 160 à 167.

⁶ Pièce jointe n° 13 du CE, note de bas de page 2.

⁷ Offre non ferme de Newcastle Heavy Industries datée du 16 août 2001.

⁸ Voir par exemple la réponse de la Corée à la question n° 116 du Groupe spécial.

convenues entre DSME et les établissements financiers créanciers au moment où s'est achevée la procédure de renégociation de la dette de DHI⁹:

	Conditions initiales au titre de l'Accord global	Conditions révisées au terme de la renégociation de la dette
Conditions de remboursement du principal	Versements annuels à partir de 2003 d'un montant équivalant à 5% du montant total du principal	Comme pour la KAMCO et la SGIC, versements égaux en 2002 et 2003 (remboursement effectivement réalisé selon ces modalités). Comme pour les autres établissements financiers, versements égaux entre 2002 et 2004 (remboursement effectivement réalisé selon ces modalités).
Conditions de paiement des intérêts	Intérêt sur la dette garantie: taux de base Intérêt sur la dette non garantie: taux de base -3%	Comme pour les établissements financiers qui ont des taux d'intérêt applicables pour l'encours de la dette: les taux d'intérêt applicables à des notations BBB ou supérieures. Comme pour ceux qui n'ont pas de taux d'intérêt applicables: les taux d'intérêt déterminés en ajoutant un maximum de 2,5% aux taux de rendement des bons du Trésor nationaux à trois ans.

Les CE n'ont pas non plus tenu compte du fait que la plupart des dettes de DSME reprises à DHI par le biais de cessions d'actifs ("dettes renégociées") ont été remboursées (ou échangées contre des participations) entre 2002 et 2004. La Corée a fourni des renseignements complets sur les changements des taux d'intérêt pendant la renégociation de la dette de DHI et une fois achevée la procédure de renégociation de la dette ainsi que les dates et montants des remboursements du principal par DSME.¹⁰

À la suite de ce remboursement anticipé (ou conversion en prises de participation à partir du 14 décembre 2000) par DSME, les dettes renégociées de DSME ont été considérablement réduites, tombant de 1 095 milliards de won au 31 décembre 2000 à 34,9 milliards de won au 31 décembre 2003.

État du remboursement de la dette renégociée

(en milliards de won)

31 décembre 2000	31 décembre 2001	31 décembre 2002	31 décembre 2003
1 095,3	187,7	74,8	34,9

Les CE font valoir que DHI a obtenu "des gains sur la remise de dette" d'un montant de 1 321 830 millions de won et que, sur ce montant, 173 153 millions de won doivent être attribués à DSME. L'argument des CE se fonde sur les "comptes vérifiés de DHI pour 1999".

Cependant, ces "gains sur la remise de dette" indiqués dans les comptes vérifiés pour 1999 ont été calculés en se fondant sur l'hypothèse que les conditions initiales de restructuration de la dette au titre de l'Accord global du 20 janvier 2000 continueraient de s'appliquer. Comme les conditions de restructuration de la dette prévues dans l'Accord global n'ont pas été appliquées comme convenu initialement, le calcul de l'avantage réalisé par les CE est erroné même d'après leurs propres calculs de l'"avantage". En outre, les "gains" tels qu'utilisés dans la théorie comptable ne peuvent pas être

⁹ Voir la **pièce n° 151 de la Corée**, Korea Development Bank's Notices on termination of DSME workout.

¹⁰ Pièce n° 77 de la Corée, Repayment of Debt Principal by DSME (Annex V Attachment 3.1(21)).

considérés comme relevant du concept juridique d'"avantage" au sens de l'article 1.1 b) de l'*Accord SMC*.

Là encore, on voit que les CE soutiennent la thèse selon laquelle toutes les dettes restructurées au cours de procédures faisant suite à une insolvabilité sont en soi des subventions. Le prétendu calcul auquel se livrent les CE du montant de la subvention représente le total de la charge de la dette sans aucune restructuration. Cela n'est évidemment pas conforme aux principes juridiques de n'importe quelle économie de marché, y compris ceux de chaque État membre des CE. Les CE n'ont absolument pas présenté au présent Groupe spécial un quelconque modèle valable fondé sur des critères normatifs ou empiriques pour calculer le véritable montant de la dette à restructurer. Il est évident d'un point de vue logique et comme attesté par les faits qu'à partir du moment où il y a insolvabilité, la dette a été évaluée par le marché. La restructuration de cette dette revient simplement à refléter dans les livres la réalité du marché. Il n'y a pas eu de nouvelles participations au capital social de ces sociétés; il s'est simplement agi de répartir la valeur entre les différentes catégories d'instruments financiers. La seule question est de savoir si ces sociétés ont été maintenues en activité plutôt que dissoutes et vendues à leur valeur de liquidation pour obtenir une valeur plus élevée pour les créanciers. Et les CE n'ont présenté aucun élément de preuve selon lesquelles des créanciers, qu'ils soient nationaux ou étrangers, ou appartenant à n'importe quelle catégorie de créanciers, aient favorisé un tel résultat.

d) Redistribution de la valeur nette négative

Veillez vous référer à la réponse de la Corée à la question n° 122 du Groupe spécial.

143. L'argument des CE est-il que l'exemption fiscale a été déterminante dans la décision de maintenir les activités de construction navale de Daewoo plutôt que de les liquider? Dans l'affirmative, où cela est-il mentionné dans le rapport Arthur Andersen/Anjin ou dans d'autres documents communiqués au Groupe spécial?

Observations sur les nouveaux renseignements factuels des CE

Dans la pièce n° 148 des CE, PwC fait valoir que les conséquences fiscales de la restructuration de DHI feraient diminuer les valeurs dans l'hypothèse du maintien en activité. En se fondant sur cette opinion, les CE font valoir que l'exemption fiscale a été un facteur déterminant dans la décision de maintenir les activités de construction navale de DHI plutôt que de les liquider.

Cependant, comme l'a expliqué la Corée dans sa réponse à la question n° 116 du Groupe spécial, l'"allégation fondamentale" des CE fondée sur l'article 46 de la Loi relative à l'impôt sur les sociétés n'a pas de sens puisque la cession proposée des actifs de DHI devait se faire à la valeur comptable (c'est-à-dire sans évaluation au moment de la cession des actifs). L'analyse que fait Arthur Andersen de la valeur d'exploitation s'était aussi fondée sur l'hypothèse que la cession d'actifs serait réalisée à la valeur comptable et qu'il n'y aurait donc pas assujettissement à l'impôt au titre de l'article 46 de la Loi relative à l'impôt sur les sociétés en liaison avec la cession des actifs de DHI. À cet égard, contrairement à l'allégation des CE, Arthur Andersen n'avait pas de conséquences fiscales à prendre en considération dans son analyse de la valeur d'exploitation de DHI.

Comme l'a indiqué la Corée dans sa réponse à la question n° 116 du Groupe spécial, même si la restructuration de DHI avait en théorie entraîné un impôt additionnel spécial, c'était ce qui restait de DHI en tant que "cédant" des actifs et non DSME qui en était responsable au titre de la Loi relative à l'impôt sur les sociétés (articles 2 et 99).¹¹

¹¹ Pièce n° 121 de la Corée, articles 2 et 99 1). En outre, l'obligation qu'avait ce qui restait de DHI de s'acquitter de l'impôt additionnel spécial devait être différée (c'est-à-dire que ce qui restait de DHI n'a pas eu à s'acquitter de l'impôt à la suite de la cession d'actifs) en vertu de l'article 99 11) de la Loi relative à l'impôt sur

Par conséquent, la valeur d'exploitation de DHI n'aurait pas pu être affectée par ces conséquences fiscales (si tant est qu'il y en ait eu) parce que la valeur d'exploitation de DHI devait être calculée sur la base des flux de trésorerie estimés générés par la construction navale et les machines de DHI (c'est-à-dire DSME et DHIM).

144. Au paragraphe 162 de sa deuxième déclaration orale, la Corée indique que des créanciers ont rejeté la proposition initiale de renégociation de la dette de DHI. Ces créanciers étaient-ils visés par l'allégation des CE selon laquelle il y a eu action de charger et d'ordonner de la part des pouvoirs publics? S'il y avait eu à leur égard action de charger ou d'ordonner de la part des pouvoirs publics coréens, pourquoi/comment ont-ils rejeté la proposition initiale de renégociation de la dette?

Observations sur les nouveaux renseignements factuels des CE

En se fondant sur les pièces évoquées dans leur réponse, les CE formulent de nouveaux arguments qui déforment les faits concernant le rejet par certains créanciers du plan proposé de renégociation de la dette de DHI.

Comme l'a décrit la Corée dans sa première communication écrite¹², le plan de renégociation de la dette de DHI lui-même (c'est-à-dire cession d'actifs, rééchelonnement de la dette et conversion des dettes en prises de participation) a été rejeté à la troisième réunion du CCFI tenue le 24 novembre 1999. La pièce jointe n° 10 annexée à la première communication écrite de la Corée montre aussi que les points n° 1, 2 et 3, qui constituaient des éléments essentiels du plan de renégociation de la dette de DHI, ont été rejetés à la réunion du CCFI. Par conséquent, l'allégation des CE selon laquelle "le plan général de restructuration de Daewoo-HI avait été approuvé à la troisième réunion du CCFI" (paragraphe 83) est fautive.¹³ Le fait que le "plan de restructuration de DHI" lui-même ait été rejeté à cette réunion est également étayé par l'article du Seoul Economic Daily News (pièce n° 104 de la Corée) qui indique clairement que le "plan de renégociation de la dette proposé" a été rejeté.

En outre, contrairement à l'allégation des CE, les créanciers qui ont rejeté le plan de renégociation de la dette proposé comprenaient non seulement des sociétés d'investissement, mais aussi d'autres établissements financiers (essentiellement des créanciers non nantis). Les sociétés d'investissement représentaient seulement 31,99 pour cent du total des créanciers ayant le droit de vote à la réunion du CCFI¹⁴, alors que les résultats effectifs des votes à la troisième réunion du CCFI¹⁵ montrent que le pourcentage de votes des créanciers qui n'étaient pas d'accord était nettement supérieur à 31,99 pour cent. À cet égard, l'article du Seoul Economic Daily News a à encore confirmé que le problème était "les pourcentages de recouvrement de la dette entre créanciers nantis et non nantis"¹⁶, et par conséquent n'était pas confiné aux sociétés d'investissement.

Dans leur réponse à la question du Groupe spécial, les CE n'ont pas expliqué pourquoi ces créanciers avaient rejeté la proposition de renégociation de la dette s'il y avait eu à leur égard action de charger ou d'ordonner de la part des pouvoirs publics coréens. Elles essaient en fait d'éluder cette

les sociétés, car les conditions de la cession des actifs de DHI telles qu'analysées par Arthur Andersen satisfaisaient à tous les critères énoncés à l'article 46 de la Loi relative à l'impôt sur les sociétés.

¹² Voir le paragraphe 351.

¹³ Les CE se fondent sur la déclaration ambiguë figurant dans la pièce n° 55 des CE mais celle-ci doit être lue dans le contexte plus spécifique de la réunion du CCFI décrite dans la pièce jointe n° 10 annexée à la première communication écrite de la Corée.

¹⁴ Pièce jointe n° 9 annexée à la première communication écrite de la Corée.

¹⁵ Voir la pièce jointe n° 10 annexée à la première communication écrite de la Corée.

¹⁶ Pièce n° 104 de la Corée.

question difficile en se concentrant uniquement sur les 4 billions de won d'effets commerciaux de Daewoo parce que c'était un problème pour les sociétés d'investissement qui achetaient les billets à ordre de Daewoo et pas nécessairement pour les autres établissements financiers qui ont aussi rejeté le plan proposé de renégociation de la dette de DHI.

Cependant, on ne comprend pas bien ce que les CE s'efforcent d'établir en faisant valoir que les sociétés d'investissement se sont opposées au traitement des 4 billions de won d'effets de commerce de manière à ce que les pouvoirs publics (par l'intermédiaire de la KAMCO) prennent conscience des "inéquités manifestes"¹⁷ et que, "par conséquent", le prêt soit acheté par la KAMCO à [RCC: omis dans la version publique] de sa valeur nominale.¹⁸ Tout d'abord, en formulant cet argument, les CE admettent que les sociétés d'investissement n'avaient pas reçu l'ordre ou n'avaient pas été chargées d'accepter le plan proposé de renégociation de la dette de DHI. Au lieu de cela, d'après les CE, les sociétés d'investissement ont rejeté le plan proposé de renégociation de la dette pour attirer l'attention des pouvoirs publics sur leur problème.

Deuxièmement, les CE occultent le fait que presque une année s'était écoulée lorsque la KAMCO a acheté les effets de commerce de Daewoo aux sociétés d'investissement (c'est-à-dire entre septembre et décembre 2000).¹⁹ C'est un non-sens que de faire valoir que le rejet par les sociétés d'investissement du plan de renégociation de la dette de DHI qui a eu lieu le 24 novembre 1999 était la raison de l'achat par la KAMCO des effets de commerce de Daewoo qui s'est produit une année plus tard.

145. Les CE demandent qu'une déduction défavorable soit tirée du fait allégué que la Corée n'a pas donné de copie du plan/rapport relatif à la renégociation de la dette présenté par la KDB le 24 novembre 1999. Veuillez commenter l'explication donnée aux paragraphes 194 et 195 de la deuxième déclaration orale de la Corée. Si les CE maintiennent leur demande, quel est le fondement juridique de cette demande? Pourquoi les CE considèrent-elles que la Corée aurait dû mettre plus tôt ce rapport à la disposition des CE/du Groupe spécial?

Observations sur les nouveaux renseignements factuels des CE

La Corée ne peut toujours pas comprendre sur quoi se fonde la demande des CE tendant à ce que des déductions défavorables soient tirées et ce qu'elles essayent d'établir par le biais des déductions défavorables alléguées.

Il semble que les CE supposent que "le plan de renégociation de la dette" existait sous forme d'un rapport distinct similaire au rapport établi par Arthur Andersen. Ce n'est pas vrai. La KDB a proposé un plan de renégociation de la dette en se fondant sur le rapport d'Arthur Andersen uniquement sous la forme d'un "projet" soumis aux réunions du CCFI. La pièce jointe n° 10 annexée à la première communication écrite de la Corée montre clairement ce que le plan de renégociation de la dette était effectivement censé être. En fait, les points n° 1 à n° 7 du projet soumis à la troisième réunion du CCFI constituaient le "plan de renégociation de la dette" proposé par la KDB. Il n'existait pas de rapport distinct contenant le plan de renégociation de la dette de DHI.

Par ailleurs, dans sa toute première communication écrite, la Corée a indiqué clairement que la KDB avait proposé un "plan de renégociation de la dette" (c'est-à-dire le projet présenté aux réunions du CCFI) sur la base du rapport d'Arthur Andersen et que le plan initial de renégociation de la dette avait été constamment révisé par la KDB en sa qualité de banque principale et proposé aux

¹⁷ Réponse des CE, paragraphes 86 et 87.

¹⁸ Réponse des CE, paragraphe 88.

¹⁹ Voir le dernier paragraphe de la réponse de la Corée aux questions au titre de l'Annexe V, page 60 (pièce n° 39 des CE).

réunions du CCFI sous forme de projet.²⁰ La Corée a déclaré que les caractéristiques de base du plan de renégociation de la dette avaient été finalisées au cours des troisième, quatrième et sixième réunions du CCFI.²¹ La Corée a donc informé les CE de l'existence du plan de renégociation de la dette et n'en a jamais fait mystère.

Par conséquent, l'allégation des CE selon laquelle la Corée n'a révélé l'existence du plan de renégociation de la dette que lorsque les CE y ont fait référence est incompatible avec les communications de la Corée et doit donc être rejetée.

158. a) **Les CE estiment-elles qu'il existe une capacité de construction navale excédentaire uniquement en Corée ou qu'il existe aussi une capacité excédentaire dans d'autres pays?**
- b) **Si vous estimez qu'il existe une capacité excédentaire uniquement en Corée, veuillez expliquer.**
- c) **Si vous estimez qu'il existe aussi une capacité excédentaire en dehors de la Corée, où existe-t-elle et quelle est l'ampleur de l'excédent?**
- d) **Existe-t-il une capacité de construction navale excédentaire dans les CE? Dans la négative, sur quelle base repose cette conclusion?**

Observations sur les nouveaux renseignements factuels des CE

La Corée note qu'il n'y a rien au paragraphe 55 du document de l'OCDE figurant dans la pièce n° 151 des CE qui confirme que les chantiers navals coréens ont connu une *expansion massive* comme l'allèguent les CE. Ce que le document indique, c'est que la Corée a accru sa capacité "en améliorant la productivité de ses chantiers, en particulier ses nouvelles installations qui assurent un éventail plus complet d'opérations depuis le milieu des années 90". Si l'accroissement de la capacité a été réalisé grâce à une amélioration de la productivité (pour tous les chantiers coréens, qu'ils aient été restructurés ou non), l'excédent de capacité n'est pas causé par les subventions alléguées. Pourquoi la Corée aurait-elle mis fin à un accroissement de productivité se traduisant par un abaissement des coûts, comme les CE affirment qu'elle aurait dû le faire, à cause de l'excédent de capacité existant dans d'autres pays construisant des navires? Cela n'a pas de sens.

159. **La question écrite n° 30 posée par le Groupe spécial après la première réunion était ainsi libellée:**

"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".

Veuillez présenter un résumé de tout renseignement déjà porté à la connaissance du Groupe spécial, y compris les renseignements au titre de l'Annexe V, qui sont pertinents pour ce point mais qui n'ont pas été mentionnés dans la réponse initiale des CE à cette question.

²⁰ Première communication écrite de la Corée, paragraphes 351 à 353.

²¹ Première communication écrite de la Corée, paragraphe 350.

Observations sur les nouveaux renseignements factuels des CE

Le numéro du Clarkson World Shipyard Monitor de mai 2004, que les CE ont maintenant présenté dans leur pièce n° 152, confirme plutôt qu'il ne réfute la démonstration de la Corée selon laquelle les chantiers se spécialisent fortement dans des types de navires et des fourchettes de taille spécifiques et tous les chantiers ne produisent pas un éventail complet ni même très large de navires. La **pièce n° 152 de la Corée** ci-jointe donne quelques exemples pour illustrer ce qui figure dans la pièce n° 152 des CE et confirme la position de la Corée. Il n'y a donc pas de substituabilité du côté de l'offre.

160. En ce qui concerne l'indice composite des prix des navires neufs fourni par les CE, celles-ci indiquent que les principaux consultants du secteur de la construction navale tiennent aussi à jour des "données plus spécifiques relatives aux prix de types particuliers de navires". Dans la pièce jointe n° 2 annexée à leurs réponses aux questions, les CE fournissent des données sur les prix concernant deux tailles de navires citernes et huit tailles de porte-conteneurs.

- a) **S'agit-il des données "plus spécifiques" auxquelles les CE font référence?**
- b) **Pourquoi les CE donnent-elles la ventilation particulière qu'elles présentent? Existe-t-il d'autres ventilations pour ces produits? Veuillez expliquer.**

Observations sur les nouveaux renseignements factuels des CE

La seule chose qui soit une question d'opinion concerne la source la plus couramment utilisée pour les prix des nouveaux navires. Il y a de nombreuses autres sources que "Clarkson World Shipyard Monitor", cité par les CE, telles que bases de données électroniques, courtiers, rapports de courtiers et autres indices tels qu'indiqués par la Corée dans sa réponse à la question n° 173 du Groupe spécial.

En outre, la pièce n° 152 des CE ne fournit pas des indices de séries de prix pour *tous* les types de navires couverts par d'autres analystes et, à tout le moins, ne peut donc raisonnablement pas être décrite comme la source la plus complète. Le tableau fourni par la Corée dans sa réponse à la question n° 173 d) du Groupe spécial montre que tant Lloyds Shipping Economist que Drewry donnent dans leurs publications habituelles des séries de prix qui incluent des types et des tailles de navires qui ne sont pas couverts par Clarksons, c'est-à-dire les transporteurs de produits chimiques, les navires frigorifiques, les porte-conteneurs pour divers, les transporteurs de GPL (plus d'options de tailles offertes), les vraquiers (options de tailles supplémentaires) et les porte-conteneurs (plus d'options de tailles). Pour cette seule raison, ces autres sources de prix des navires doivent aussi être prises en considération aux fins de la présente procédure.

161. Les CE présentent des indices des coûts de production coréens estimatifs par rapport aux prix à l'appui de leur argument selon lequel il y a empêchement de hausses de prix/dépression des prix. Elles indiquent que leur consultant, la FMI, a établi des estimations des coûts compte tenu des diverses tendances et des divers avantages connus en matière de coût des chantiers coréens. Dans leurs réponses aux questions posées après la première réunion, les CE ont donné une description de la méthode utilisée par la FMI pour établir ces estimations. Elles ont aussi indiqué que, si le Groupe spécial le demandait, elles fourniraient les données sous-jacentes détaillées. Estiment-elles qu'une présentation graphique des indices des prix, accompagnée d'une description de la méthode, constitue des éléments de preuve *prima facie* indiquant l'évolution des coûts dans la construction navale coréenne? Veuillez expliquer.

Observations sur les nouveaux renseignements factuels des CE

En liaison avec la pièce n° 156 des CE ("cost modelling details Angelicousis LNG Tanker at Daewoo" de la FMI), les CE n'expliquent pas la base et la méthode sur lesquelles se fonde l'estimation des coûts de la FMI. La feuille de calcul indique différentes catégories de coûts et la répartition en pourcentage des coûts entre les catégories mais elle n'explique pas pourquoi ni comment ces pourcentages relatifs entre catégories de coûts représentent ceux de DSME.

La Corée a déjà montré que l'estimation des coûts des CE n'est pas réaliste. Dans la pièce n° 108 de la Corée (rapport sur l'analyse des coûts), KPMG a vérifié les coûts réels qu'ont représenté pour DSME la production de transporteurs de GNL et a confirmé que l'estimation des coûts de la FMI était tout simplement fictive. L'analyse des coûts de la FMI n'est rien d'autre qu'une "estimation" tirée de différentes sources, y compris les chantiers des CE, et ne peut pas remplacer les coûts réels. En outre, elle se fonde sur l'expérience qu'a la FMI de l'activité de construction navale des chantiers européens. C'est un non-sens que de soutenir qu'une telle analyse fictive peut fournir une quelconque estimation plausible des coûts des chantiers coréens.

Il est intéressant de noter que la pièce n° 156 des CE concerne le projet "Angelicousis" pour lequel DSME n'a pas même encore commencé une quelconque activité de production et n'a donc pas encore eu à supporter des coûts de production quelconques. Néanmoins, les CE allèguent qu'elles savent déjà quel sera le coût pour DSME.

Dans ces conditions, il est ridicule de la part des CE d'affirmer que ces analyses de coûts les ont incitées à "conclure" que les prix proposés par les chantiers coréens n'étaient pas conformes aux coûts de production et que cet écart se creusait.

À cet égard, la pièce n° 156 des CE démontre que l'argument des CE concernant l'empêchement de hausses de prix ou la dépression des prix, loin d'étayer leur allégation, est totalement dénué de fondement et irréaliste.

La Corée a relevé à plusieurs reprises la manière dont les CE avaient tenté d'utiliser les théories antidumping pour étayer leur thèse concernant les subventions et le fait que ces théories concordent mal avec le texte du traité. Maintenant, en plus d'essayer de fonder leur théorie du subventionnement sur une méthode de la valeur construite, il ressort de ces nouveaux "éléments de preuve" des CE qu'elles ont maintenant eu la nouvelle idée saugrenue de vouloir apparemment alléguer que la Corée n'est pas une économie de marché et essaient d'utiliser les CE pour créer un prix substitutif.

162. Quels éléments de preuve/exemples spécifiques sont contenus dans les renseignements portés à la connaissance du Groupe spécial à l'appui de l'argument des CE selon lequel les prix à l'une des extrémités de la gamme de produits s'agissant d'un type particulier de navires ont une incidence sur les prix pour l'ensemble de la gamme? (Par exemple, y a-t-il des éléments de preuve spécifiques dans les renseignements portés à la connaissance du Groupe spécial indiquant qu'un mouvement à la baisse pour les très grands porte-conteneurs entraîne un mouvement à la baisse correspondant pour tous les porte-conteneurs plus petits?).

Observations sur les nouveaux renseignements factuels des CE

La citation des CE au paragraphe 144 ne répond pas à la question du Groupe spécial. En effet, comme l'indique clairement la citation des CE, le document traite du marché géographique et indique que l'effet sur une partie du marché géographique est ressenti sur le reste du marché géographique. Cela ne revient pas du tout à dire que le prix d'un type particulier de navire influence les prix de toute la gamme des navires similaires. En outre, en tout état de cause, la déclaration faite

par le Secrétariat de l'OCDE évoquée par les CE a fait l'objet d'un désaccord spécifique entre la Corée et la Chine.²²

En outre, les renseignements présentés par les CE elles-mêmes dans leur pièce n° 152, page 8 du numéro de mai 2004 de Clarkson World Shipyard Monitor, démontrent que les prix des différentes tailles de navires, contrairement aux allégations des CE, n'évoluent pas de manière parallèle.

L'échelle utilisée tant par le graphique figurant sur cette page qu'à la figure 1 de la pièce n° 146 des CE également mentionnée ne permet pas de voir le détail de l'évolution des prix. Le tableau ci-après reprend les prix des navires indiqués à la page 8 de la pièce n° 152 des CE et montre les variations en pourcentage des prix d'une année sur l'autre pour les différents types et tailles de navires.

Navire	1997 par rapport à 1996	1998 par rapport à 1997	1999 par rapport à 1998	2000 par rapport à 1999	2001 par rapport à 2000	2002 par rapport à 2001	2003 par rapport à 2002	Avril 2004 par rapport à 2003
Super pétrolier VLCC - 300 000 tpl	1%	-13%	-5%	11%	-8%	-9%	21%	12%
Navire citerne Suezmax - 150 000 tpl	2%	-15%	-3%	24%	-11%	-6%	18%	14%
Navire citerne Aframax - 110 000 tpl	1%	-16%	-4%	26%	-13%	-3%	19%	16%
Navire citerne Panamax - 70 000 tpl		-16%	0%	16%	-11%	-2%	20%	9%
Navire citerne Handy - 47 000 tpl	0%	-17%	0%	13%	-11%	3%	17%	16%
Vraquier Capesize - 170 000 tpl	4%	-19%	6%	16%	-11%	1%	32%	17%
Vraquier Panamax - 75 000 tpl	2%	-26%	10%	2%	-9%	5%	26%	30%
Vraquier Handymax - 51 000 tpl	-2%	-20%	11%	2%	-10%	3%	26%	21%

²² La Corée se réfère au document C/WP6/SNG/M(2004)1/REV.1 du 4 juin 2004 qui contient un compte rendu succinct révisé de la réunion de l'OCDE des 29 et 30 mars 2004 et indique ce qui suit au paragraphe 14:

La Corée et la Chine ont indiqué clairement qu'elles n'étaient pas d'accord sur l'une des caractéristiques du marché de la construction navale décrite au paragraphe 12 b) du document C/WP6/SNG(2004)2, qui n'a pas reçu l'approbation des membres du GNS.

Il est également fait référence au paragraphe 17 du document de l'OCDE C/WP6/SNG/M(2004)2 du 5 juillet 2004 contenant le compte rendu succinct de la réunion de l'OCDE des 27 et 28 mai 2004 qui cite la déclaration suivante de la Chine:

Le Délégué de la Chine fait observer qu'il ne faut pas surestimer l'effet d'une transaction donnée sur d'autres transactions, parce que l'influence d'un chantier naval donné est limitée (en raison du caractère concurrentiel du marché). Par ailleurs, les transactions sont toutes différentes et les prix de la construction navale ne sont pas transparents sur le marché.

Navire	1997 par rapport à 1996	1998 par rapport à 1997	1999 par rapport à 1998	2000 par rapport à 1999	2001 par rapport à 2000	2002 par rapport à 2001	2003 par rapport à 2002	Avril 2004 par rapport à 2003
Vraquier Handysize - 30 000 tpl	-5%	-21%	9%	-3%	-3%	3%	20%	14%
Transporteur de GNL	5%	-17%	-13%	5%	-4%	-9%	3%	9%
Transporteur de GPL	-9%	-6%	-3%	7%	0%	-3%	9%	11%
Porte-conteneurs - 725 evp		-21%	4%	0%	-7%	0%	35%	9%
Porte-conteneurs - 1 000 evp		-10%	-3%	3%	-14%	0%	19%	19%
Porte-conteneurs - 1 700 evp		-16%	-6%	9%	-14%	-2%	21%	18%
Porte-conteneurs - 2 000 evp		-12%	-3%	13%	-11%	-4%	13%	8%
Porte-conteneurs - 2 750 evp		-18%	6%	14%	-17%	-5%	25%	14%
Porte-conteneurs - 3 500 evp		-16%	-10%	9%	-13%	-8%	29%	13%
Porte-conteneurs - 4 600 evp						-13%	26%	15%
Porte-conteneurs - 6 200 evp						-17%	18%	15%
Navire roulier 1 200-1 300 mètres-voie			10%	-7%	-5%	-3%	19%	9%
Navire roulier 2 300-2 700 mètres-voie			8%	2%	-6%	0%	6%	9%
Indice	-2%	-15%	-4%	7%	-5%	-2%	12%	12%

Les variations de prix maximum et minimum en pourcentage sont indiquées en gras et surlignées en jaune. On s'aperçoit qu'il y a une énorme variété de tendances différentes entre les types et les tailles différentes de navires, ce qui est compatible avec le fait qu'un large éventail de facteurs influence les prix comme indiqué précédemment par la Corée.²³ Par exemple:

- ? **Fin 1999, par rapport à fin 1998:** les prix des plus gros VLCC ont diminué de 5 pour cent tandis que ceux des deux plus petits (Panamax & Handy) n'ont pas varié; le prix du plus gros vraquier a *augmenté* de 6 pour cent alors que celui du Handymax a augmenté de 11 pour cent, soit près du double; le prix du porte-conteneurs de 3 500 evp a *diminué* de 10 pour cent alors que les prix des porte-conteneurs de 725 et 2 750 evp ont *augmenté* de 4 et 6 pour cent, respectivement.
- ? **Fin 2002, par rapport à fin 2001:** le prix du plus gros VLCC a diminué de 9 pour cent alors que celui du plus petit navire (Handy) a augmenté de 3 pour cent; le prix du vraquier Capesize a augmenté de 1 pour cent tandis que la hausse la plus forte a été enregistrée pour le vraquier Panamax dont le prix a augmenté de 5 pour cent; les prix des deux plus petits porte-conteneurs (750 et 1 000 evp) n'ont pas varié alors que le

²³ Pièce n° 70 de la Corée, réponse de la Corée aux questions n° 124 et 125 du Groupe spécial.

prix du plus gros porte-conteneurs (6 200 evp) a diminué de 17 pour cent; le prix du plus gros navire roulier est resté stable tandis que celui du plus petit navire a diminué de 3 pour cent.

Des différences comme celles-là apparaissent pour pratiquement chaque année. Il y a également certaines tendances globales communes qui correspondent souvent à des facteurs macro-économiques mondiaux, par exemple le fait que tous les prix ont diminué entre fin 1997 et fin 1998 et que tous les prix ont augmenté entre fin 2002 et fin 2003 mais, même alors, l'importance de la variation est allée de -6 pour cent à -26 pour cent entre 1997 et 1998 et de 3 pour cent à 35 pour cent entre 2002 et 2003. Les autres années, la tendance est mitigée, certaines séries de navires accusant des prix en hausse et d'autres des prix en baisse mais toujours avec des différences importantes en variation de pourcentage absolue.

Pour indiquer plus clairement que cette variabilité a existé pendant toute la période, les variations maximum pour les 21 séries de prix correspondant à chacune des comparaisons annuelles sont les suivantes:

- 1997 par rapport à 1996: -9% à +4%
- 1998 par rapport à 1997: -6% à -26%
- 1999 par rapport à 1998: -13% à +11%
- 2000 par rapport à 1999: -7% à +26%
- 2001 par rapport à 2000: -17% à 0%
- 2002 par rapport à 2001: -17% à +5%
- 2003 par rapport à 2002: 3% à 35%

Il s'agit là d'énormes variations dont on ne peut faire abstraction sur la base de graphiques des prix globaux au niveau macro-économique. Comme la Corée l'a fait observer à de multiples reprises au sujet des affirmations des CE, un niveau d'analyse aussi superficiel que celui qui est proposé par les CE ici ne serait jamais accepté par une autorité nationale chargée d'une enquête de sorte que le Groupe spécial ne peut pas fonder sa propre décision sur de telles généralités trompeuses. Les affirmations généralisées des CE cachent plus qu'elles ne révèlent.

- 163. a) Pour chaque catégorie de navires, dans la pratique, quel est le degré de substituabilité des différentes tailles/configurations (systèmes de confinement dans le cas des transporteurs de GNL)? Y a-t-il des éléments de preuve/exemples spécifiques dans les renseignements portés à la connaissance du Groupe spécial? En outre, veuillez communiquer les extraits pertinents des publications de la branche de production examinées à la deuxième réunion. (Par exemple, un expert de la branche de production s'est référé pendant la réunion à l'une des publications de cette branche qui contenait des renseignements en rapport avec les élasticités-prix croisées.)**
- b) Les CE peuvent-elles citer des cas/situations spécifiques mentionnés dans les renseignements portés à la connaissance du Groupe spécial dans lesquels un propriétaire de navires a acheté et utilisé pour un usage particulier un navire plus grand que d'ordinaire, parce que ce navire était à un prix relativement faible?**

Observations sur les nouveaux renseignements factuels des CE

La Corée renvoie aux observations qu'elle a formulées ci-dessus concernant les renseignements factuels présentés par les CE en réponse aux questions n° 159 et 162.

Les CE tentent d'alléguer que l'établissement d'élasticités croisées doit être évalué indépendamment des facteurs liés à la demande parce que la demande a été déconnectée des prix à cause d'un excédent de capacité. Elles essayent ensuite d'affirmer qu'il y a une élasticité-prix croisée en comparant l'évolution des prix pour un *seul* type de navires citernes (Panamax) en comparant l'évolution du prix de cet unique type de navire à l'évolution d'un indice de prix pour une gamme non spécifiée de navires mais qui semble couvrir de nombreux types de navires différents, y compris ceux qui ne sont pas concernés par la présente procédure. En fait, cependant, la Corée a fait valoir depuis le début que plusieurs facteurs contribuent au niveau des prix des navires, y compris la demande.²⁴ En même temps, c'est une grossière exagération que d'affirmer comme le font les CE qu'aux fins de déterminer des élasticités-prix, le facteur demande doit être neutralisé à cause de l'existence d'un excédent de capacité. Ainsi, en ce qui concerne l'exemple des navires citernes Panamax choisi par les CE elles-mêmes, les pages 4 et 5 de la pièce n° 152 des CE montrent une augmentation des commandes entre 2002 et 2003 et une augmentation correspondante des prix, nonobstant l'excédent de capacité allégué.

La démonstration que font les CE pour un unique type de navire n'est ni une réponse complète à la question du Groupe spécial ni représentative des navires concernés par la présente procédure. C'est d'autant plus vrai qu'une confusion importante a toujours existé dans la définition que donnent les CE du produit et des transporteurs de produits chimiques concernés par la présente procédure et on ne sait pas exactement dans quelle mesure les navires citernes Panamax mentionnés dans la pièce n° 152 des CE coïncident avec les transporteurs combinés de produits et de produits chimiques dont les CE allèguent qu'ils font l'objet de la présente procédure. En outre, cependant, la présentation des CE contient plusieurs erreurs:

- Les CE ont pris l'exemple d'un navire citerne Panamax pour lequel elles disent qu'il y a "peu de changement dans la demande mais d'importantes variations du prix" mais cela n'est pas corroboré par les données figurant aux pages 4 et 5 de la pièce n° 152 des CE.
- Les pages 4 et 5 de la pièce n° 152 des CE montrent que pour les navires citernes Panamax, la tendance des commandes pour avril 2004 (cumulées sur l'année) par rapport à l'année précédente correspond à "*une baisse de 19 pour cent*" et que les volumes en tpl aussi bien qu'en tbc²⁵ en 2003 correspondent respectivement à "*une hausse de 77 pour cent et 82 pour cent*" par rapport aux niveaux de 2002. Cela n'indique pas une situation de demande constante.
- La figure 2 indique une tendance qui n'est aucunement constante²⁶ et, de plus, les variations mensuelles du niveau des commandes ne sont en général pas traitées comme des tendances significatives en soi.
- La tendance correspond à une courte période d'une année, à un moment où tous les prix étaient en hausse à des degrés divers.
- À la figure 3, les CE représentent le prix des navires Panamax par rapport à l'indice des prix des nouveaux navires de la FMI, pour essayer de démontrer une corrélation avec les variations globales des prix dans le secteur de la construction navale. On ne sait pas précisément comment l'indice de la FMI est élaboré mais la Corée a indiqué précédemment que les indices de prix doivent être utilisés avec une extrême prudence. Pour le démontrer, elle attire l'attention sur l'indice des prix de Clarkson figurant à la

²⁴ Comme elle l'a encore répété dans sa réponse aux questions n° 124 et 125 du Groupe spécial.

²⁵ Renseignements figurant à la page 5 de la pièce.

²⁶ La source de ces données mensuelles ne semble pas se trouver dans cette pièce n° 152 des CE.

page 8 de la pièce n° 152 des CE, qui est identique fin 1996 et fin avril 2004, à 133, alors que les prix des différentes séries de navires sont en fait très différents - l'exemple le plus extrême étant celui du prix du vraquier Capesize à 39 millions de dollars EU fin 1996 et à 56 millions de dollars EU fin avril 2004. La corrélation (ou non corrélation) d'une série donnée de navires au moyen d'un indice de prix n'est pas une indication que les variations ou les niveaux des prix sont constants à l'intérieur des types et des tailles de navires ou entre eux.

166. a) **Pour chacun des trois types de navires, quels éléments de preuve/exemples spécifiques y a-t-il dans les renseignements portés à la connaissance du Groupe spécial (outre la plainte déposée dans le pays par Samsung contre Daewoo) montrant que les chantiers navals restructurés étaient, parmi les producteurs coréens, ceux qui exerçaient une influence déterminante sur les prix?**
- b) **Quels éléments de preuve y a-t-il dans les renseignements portés à la connaissance du Groupe spécial à l'appui de l'argument des CE selon lequel les subventions alléguées à la restructuration ont permis aux chantiers restructurés de faire baisser les prix pratiqués par tous les autres chantiers navals coréens?**
- c) **Quels ont été les résultats financiers annuels des autres chantiers navals coréens (non structurés) depuis la restructuration?**

Observations sur les nouveaux renseignements factuels des CE

Conscientes que le Groupe spécial ne dispose pas actuellement de renseignements qui fournissent une réponse, les CE tentent de se fonder sur les nouveaux renseignements figurant dans la pièce n° 152 des CE qui n'avaient *pas* encore été présentés au Groupe spécial. Ce faisant, les CE ne répondent pas de manière appropriée et exacte à la question du Groupe spécial. En tout état de cause, la Corée note que les données figurant à la page 16 de la pièce n° 152 des CE montrent uniquement la production **totale** en 2003 ou le carnet de commandes **total** en avril 2004 pour chaque chantier (reconnaissant là encore la quasi-inutilité du carnet de commandes pour calculer les parts de marché annuelles). Elles ne fournissent donc aucun renseignement concernant les parts de marché respectives pour chacun des différents types de navires comme l'a demandé le Groupe spécial. Comme les données concernent tous les types de navires, le classement se base sur les chiffres en tbc, qui permettent d'agrèger la charge de travail correspondant aux différents types de navires. Cela ne donne pas toutefois une image ou une mesure réelles de la situation respective sur le marché des chantiers restructurés pour les types de navires faisant l'objet du présent différend. Qui plus est, cela n'étaye aucunement un argument selon lequel les *subventions* alléguées sont à l'origine d'une influence déterminante sur les prix. En fait, cela démontre que les CE ont renoncé à établir ce lien de causalité essentiel. Par conséquent, comme la pièce n° 82 des CE ne donne pas non plus d'élément de preuve concernant l'influence déterminante sur les prix qu'auraient, selon les allégations, spécifiquement les chantiers restructurés et, en particulier, selon un lien de causalité qui aurait d'une façon ou d'une autre affecté les chantiers coréens non restructurés d'une manière spéciale, les CE n'ont fourni aucun des éléments de preuve demandés par le Groupe spécial.²⁷

²⁷ Pour éviter toute confusion possible, la Corée souhaiterait préciser que les colonnes figurant sous la rubrique Capacité* à la page 16 de la pièce n° 152 des CE ne sont pas une évaluation de la capacité conforme aux lignes directrices acceptées de l'OCDE. La note de bas de page explique que les trois premières colonnes précisent le nombre de cales de construction et de docks et leur longueur maximale, la quatrième colonne correspond au plus gros navire construit par le chantier mesuré en tonnes brutes depuis 1991 et la cinquième colonne à la production annuelle maximum en tbc depuis 1991, qui peut encore être considérablement inférieure à la capacité.

La Corée renvoie à ses observations concernant la question n° 162 du Groupe spécial au sujet de l'allégation des CE figurant au paragraphe 162 selon laquelle la faiblesse des prix a un effet contagieux dans le secteur de la construction navale. Sur un point de détail, les CE se trompent aussi en interprétant l'extrait de la pièce n° 82 des CE lorsqu'elles affirment que trois des cinq grands chaebols mentionnés sont des chantiers navals restructurés. La référence au cinq grands chaebols concerne Hyundai, Daewoo, Samsung, Hanjin et Halla dont deux seulement sont (les prédécesseurs) des chantiers navals restructurés – Daewoo et Halla.

168. Les parties sont en désaccord sur le point de savoir si les APRG constituent des garanties du crédit à l'exportation et si les PSL constituent des crédits à l'exportation. Veuillez fournir tous documents (provenant du secteur de la construction navale, de l'OCDE ou de toute autre source) qui, à votre avis, étayent votre position sur ces questions.

Observations sur les nouveaux renseignements factuels des CE et des États-Unis

Les CE citent le rapport Knaepen à l'appui de l'interprétation étroite qu'elles proposent des points j) et k) du premier paragraphe de l'Annexe I de l'*Accord SMC*. Cependant, cela illustre l'irrégularité consistant à subordonner l'OMC à l'OCDE en ce qui concerne l'interprétation du texte d'un traité de l'OMC. Dans leur réponse, les CE admettent que l'OCDE ne s'est pas prononcée sur la question du calcul des primes au moment de la conclusion du Cycle d'Uruguay. Mais les CE proposent *leur interprétation* d'un accord ultérieur de l'OCDE selon lequel il n'est fait référence qu'au pays acheteur et que, par conséquent, ce dernier accord de l'OCDE devrait être contraignant en ce qui concerne l'interprétation des points j) et k) du premier paragraphe.

Premièrement, la Corée n'est pas d'accord avec l'interprétation présentée par les CE au sujet de l'"Ensemble Knaepen" qui établit simplement des lignes directrices pour déterminer les primes en cas de risque d'un pays exportateur mais n'indique pas quels autres risques peuvent se produire dans le cas d'un crédit à l'exportation. Rien dans le texte n'impose une limitation en fonction du facteur de risque ou du bénéficiaire du crédit. Les CE ne tiennent pas non plus compte du fait que, comme la Corée l'a démontré dans sa réponse à la question n° 168, de nombreux Membres de l'OMC (y compris un certain nombre d'États membres des CE) accordent exactement le type de crédits et de garanties qu'offre la KEXIM. Ces Membres tiennent compte d'un certain nombre de facteurs de risque mais indiquent explicitement qu'ils tiennent compte de la situation politique de l'acheteur indépendamment de l'identité du bénéficiaire direct de l'instrument. Comme l'a aussi démontré la Corée dans sa réponse, il n'y a pas de limitation fondée sur l'identité du bénéficiaire du crédit ou de la garantie. En fait, le contraire créerait une énorme lacune. Eu égard à la position des CE et aux éléments de preuve que la Corée a présentés, la Corée se doit de poser une fois encore la question suivante: les CE reconnaissent-elles officiellement qu'elles considèrent que leurs États membres offrent des subventions à l'exportation prohibées?

Deuxièmement, même si l'on devait souscrire pour les besoins de l'argumentation à l'interprétation des CE concernant l'Ensemble Knaepen dans le contexte de l'OCDE, cette interprétation de l'OCDE ne peut pas être contraignante pour l'ensemble des Membres de l'OMC. Cela illustre parfaitement la faille de l'approche des CE. D'après les groupes spéciaux et l'Organe d'appel, l'étroite exception prévue au point k), deuxième paragraphe, s'applique aux arrangements de l'OCDE, même si l'OCDE n'est pas mentionnée. Cela a été source de problèmes et de polémiques compte tenu de la base étroite des membres de l'OCDE. Cependant, essayer d'alléguer que ce groupe limité peut définir lui-même au nom de l'ensemble des Membres de l'OMC le sens d'autres termes conventionnels de l'OMC comme ceux qui figurent aux points j) et k), premier paragraphe, est inacceptable. L'OMC n'est pas subordonnée à l'OCDE. Quel que puisse être le rôle de l'OCDE, au titre de l'exception étroite prévue au point k), deuxième paragraphe, c'est la limite de son autorité

juridique en ce qui concerne l'Accord de l'OMC.²⁸ La compétence de l'OCDE ne s'étend certainement pas à la définition des termes conventionnels de l'OMC d'une manière contraignante pour l'Organe de règlement des différends et les Membres de l'OMC.

En outre, sans aucun type de mécanisme de règlement des différends au sein de l'OCDE, il n'existe simplement aucune base permettant de déclarer que l'OCDE a attribué un certain sens à un terme. Les CE et leurs États membres ne contrôlent pas l'interprétation des dispositions de l'OCDE. Si un membre de l'OCDE tel que la Corée conteste l'interprétation du texte de l'OCDE proposé par un autre membre de l'OCDE tel que les États-Unis ou les États membres des CE, alors le Groupe spécial ne peut pas simplement se fier à l'interprétation que donnent les CE des dispositions de l'arrangement de l'OCDE. C'est l'une des nombreuses raisons pour lesquelles le Groupe spécial doit interpréter des termes tels que "crédits à l'exportation" ou "garanties du crédit à l'exportation" sur la base de leurs sens ordinaires et non selon l'interprétation intéressée de l'arrangement de l'OCDE proposée par les CE.

Les États-Unis présentent certaines réponses de la banque d'import-export (Ex-Im) des États-Unis pour répondre à la question du Groupe spécial. La Corée fait observer que les États-Unis adoptent une approche beaucoup plus restreinte de la définition des termes qu'ils ne l'ont fait dans d'autres contextes à l'OMC.²⁹ Mais ce n'est peut-être pas le cas – la Corée note que la réponse est très strictement libellée comme si elle venait de la banque d'import-export des États-Unis et non des pouvoirs publics des États-Unis dans leur ensemble. La communication se conclut comme suit: "Comme la garantie d'Ex-Im couvre le risque de l'exportateur des États-Unis, plutôt que de l'acheteur étranger, Ex-Im ne considère pas ce programme comme étant un crédit à l'exportation au sens de l'arrangement de l'OCDE." (non souligné dans l'original) Cette réponse est peut-être tout ce que Ex-Im est juridiquement autorisée à dire mais elle ne répond pas à la question du Groupe spécial. Elle illustre aussi la difficulté que pose la réponse des CE. La question était de savoir s'il s'agissait d'un crédit à l'exportation *au sens du traité de l'OMC et non de l'arrangement de l'OCDE*. La réponse des États-Unis est intéressante mais plus pour ce qu'elle ne dit pas que pour ce qu'elle dit.

173. a) **Pour chacun des trois types de navires en cause dans le présent différend, comment les données sur les navires sont-elles normalement tenues à jour par la branche de production et par les analystes de la branche de production?**
- b) **En particulier, ces trois catégories de navires sont-elles reconnues et utilisées habituellement à des fins d'analyse de la branche de production?**
- c) **Dans l'affirmative, comment sont-elles définies et à quelles fins ces catégories sont-elles utilisées?**
- d) **Quand les analystes donnent des rapports sur les tendances des prix, font-ils normalement référence aux prix pour chaque catégorie dans son ensemble ou**

²⁸ La Corée fait aussi observer qu'une extrême prudence doit être exercée en ce qui concerne la question de ce que signifient les arrangements de l'OCDE. La Corée a dû illustrer à l'intention du Groupe spécial un certain nombre de cas où les CE ont cité des documents qui ne reflètent pas un consensus au sein de l'OCDE. Pire encore, les CE ont tenté plusieurs fois de citer les termes du Secrétariat de l'OCDE auxquels elles souhaiteraient (du moins dans les cas où cela va dans leur sens) voir le Groupe spécial se référer comme étant l'interprétation qui prévaut des termes conventionnels de l'OMC. On ne sait souvent même pas bien s'il s'agit d'une position officielle du Secrétariat de l'OCDE ou de celle de certains membres du personnel à titre individuel. Les opinions du Secrétariat de l'OCDE ne peuvent certainement pas être considérées comme prédominantes; en fait, en ce qui concerne l'Accord sur l'OMC, elles ne peuvent pas être considérées comme faisant autorité.

²⁹ Voir la première communication de la Corée, paragraphe 275, note de bas de page 177, citant: www.fas.gov.itp.wto.disciplines.htm

pour des sous-catégories de ces dernières, ventilées, par exemple en fonction de la taille et/ou d'autres caractéristiques?

- e) **S'ils donnent divers renseignements sur les prix à différents niveaux d'agrégation, comment ces différentes séries de données sont-elles utilisées?**
- f) **Veillez fournir des documents (y compris en particulier les extraits pertinents des rapports publiés de la branche de production examinés à la deuxième réunion) donnant des exemples des différentes ventilations auxquelles vous faites référence.**

Observations sur les nouveaux renseignements factuels des CE

Dans la pièce n° 155 des CE, le Lloyd's Register regroupe ses catégories de types de navires de la manière suivante:

- "Chimiquiers/pétroliers" dans le groupe de base des transporteurs de produits chimiques. Cela indique clairement que cette catégorie comprendrait des navires ayant une capacité de transport de produits chimiques et, par conséquent, une catégorie chimique de l'OMI.³⁰
- "Pétroliers", dans le groupe de base des pétroliers et des transporteurs de brut.

En outre, il convient de signaler que Clarksons, dans leurs publications et bases de données, que mentionne la FMI (y compris la pièce n° 152 des CE), classent les données concernant les pétroliers et les transporteurs de produits chimiques de la manière suivante:

- **Navire citerne** – s'entend d'un navire sans revêtement spécial, c'est-à-dire que les citernes n'ont pas de revêtement spécial.
- **Transporteur de produits** – s'entend d'un navire avec revêtement spécial, c'est-à-dire que les citernes ont un revêtement spécial.
- **Transporteur de produits chimiques et pétroliers** – s'entendent de navires ayant un type de citernes entrant dans les catégories I à III de l'OMI.

Il est clair que ces deux sources réputées de données dans la branche de production, présentées en tant que pièces par les CE, considèrent toutes deux les navires ayant une capacité de transport chimique quelconque comme une catégorie distincte des pétroliers et plus précisément des transporteurs de produits.

Les CE et la FMI ont cependant choisi de ne pas en tenir compte et d'essayer de regrouper certains navires entrant dans la catégorie des transporteurs de produits chimiques avec les pétroliers. Elles ont ainsi artificiellement séparé certains navires de transport de produits chimiques d'autres navires et ont fait la distinction entre les transporteurs de produits pétroliers et d'autres pétroliers tels que les transporteurs de brut. Leur classement et leur analyse ne sont donc pas conformes aux principales sources de la branche de production qu'elles ont elles-mêmes citées ici. Le classement retenu par la FMI et les CE ne suit donc pas en termes généraux cette taxonomie, comme elles l'allèguent, et dans le cas des transporteurs de produits/produits chimiques, s'en éloigne totalement.

³⁰ La Corée a déjà fait observer qu'il était toujours nécessaire d'être vigilant quant aux possibilités d'anomalies dues à des erreurs dans l'entrée des données ou à la communication d'informations inexacts.

Les observations ci-dessus indiquent clairement que les séries de prix de navires mentionnées par les CE dans leur pièce n° 152 n'incluent pas les tendances des prix pour les transporteurs de produits chimiques.

Les CE ont aussi erronément décrit l'indice des prix publié dans la pièce n° 152 des CE à la page 8 "Shipbuilding Price Trends" comme se rapportant à l'évolution moyenne des prix des navires citernes et vraquiers alors qu'il est en fait établi à partir des variations de prix d'un éventail plus large de types de navires incluant, comme l'a confirmé Clarksons, des navires citernes, des vraquiers, des porte-conteneurs et autres navires de charge. Les observations précédentes de la Corée sur la prudence dont il faut faire preuve lorsqu'on utilise les indices de prix sont corroborées par cette erreur assez primaire faite par les CE et leurs conseillers qui semblent en fait accorder une telle importance à cette source de données à l'exclusion des autres.

174. La Corée fait valoir que la demande devrait être mesurée en nombre de navires et/ou années de travail (c'est-à-dire en fonction des commandes en attente) plutôt qu'en tonnes brutes compensées de commandes nouvelles. Les CE répondent que les tbc constituent une mesure plus exacte de l'offre et de la demande et que, même mesurées en années de travail, les tendances de la demande sont telles que les CE les ont représentées.

- a) **Chaque partie pourrait-elle expliquer les différences techniques entre les deux mesures et donner de plus amples détails sur les raisons pour lesquelles elle estime que la mesure qu'elle préfère donne une image plus exacte de la demande que l'autre?**
- b) **Quelle mesure est utilisée par les analystes de la branche de production et par la branche de production pour analyser les tendances de la demande?**
- c) **Si toutes deux sont couramment utilisées, veuillez expliquer les circonstances dans lesquelles elles sont utilisées et donner des exemples venant de sources indépendantes (rapports publiés de la branche de production examinés à la réunion, documents de l'OCDE, etc.).**

Observations sur les nouveaux renseignements factuels des CE

Les pièces mentionnées par les CE n'étaient pas la conclusion à laquelle elles parviennent. Si les CE, en se référant à leurs pièces n° 152 et 155, ont souligné qu'il y avait une série d'unités utilisées selon les besoins de l'analyse (comme l'a aussi déclaré la Corée³¹), il y a une différence importante entre déclarer que *les tbc sont presque uniquement utilisées en liaison avec la construction navale* et laisser entendre que c'est aussi la *seule* mesure utilisée dans la construction navale. Les CE font référence à l'utilisation par l'OCDE de la mesure pour évaluer la capacité dans la pièce n° 151 des CE, ce qui est parfaitement correct, puisqu'elle porte sur la capacité et sur l'équilibre entre la capacité et la demande dans tout le secteur. Cependant, elles ne mentionnent pas l'utilisation par l'OCDE d'autres mesures, par exemple dans leurs propres statistiques concernant la construction navale qui indiquent les nombres de navires, les tonnes brutes et les tbc comme en témoignent les statistiques de l'OCDE sur la production, les exportations et les commandes de navires en 2003 (document C/WP6/SG(2004)5 du 2 mai 2004 dont des extraits sont présentés ici dans la pièce n° 153 de la Corée).

Les CE ont tort au paragraphe 189 de déduire de leur référence à leur pièce n° 151 que "le nombre de navires est d'une importance statistique limitée dans l'analyse statistique aussi bien dans le secteur du transport maritime que dans celui de la construction navale ...". Par exemple, elles ne semblent pas reconnaître que l'un des deux principaux éléments de la demande de construction navale

³¹ Réponse de la Corée à la pièce n° 173 b) du Groupe spécial.

– la demande de remplacement – doit se fonder sur une analyse du nombre de navires qui seront probablement mis hors service au cours d'une période donnée.

N'importe quel analyste reconnaît qu'il y a une énorme différence entre un chantier naval qui a un carnet de commandes ou une production annuelle de 150 000 tbc comprenant:

- un seul navire, par exemple un navire de croisière de 120 000 tbc
- trois grands transporteurs de brut, par exemple des VLCC de 316 000 tpl
- six grands pétroliers, par exemple des transporteurs de produits de 72 000 tpl
- 12 petits vraquiers, par exemple de 30 000 tpl
- un mélange de types de navires plus sophistiqués, par exemple des navires rouliers, des navires câbliers et des transbordeurs.

Toutes les options ci-dessus pourraient correspondre à la même valeur en tbc mais à une charge de travail ou à un carnet de commandes très différents.

175. En réponse aux arguments des CE concernant la part de marché en tant que facteur de l'influence déterminante sur les prix, la Corée indique, à divers endroits, que la part de marché ne démontre pas une influence déterminante sur les prix, mais aussi que les parts de marché détenues par les chantiers coréens sont trop faibles pour qu'elles puissent avoir une influence sur les prix. Les deux parties semblent donc estimer que la part de marché est d'une certaine façon pertinente pour la question de l'influence déterminante sur les prix.

- a) **Comment (sur la base de quelles sortes de données et d'analyse concrètes), l'influence déterminante sur les prix peut-elle être déterminée/établie?**
- b) **Quel rôle joueraient dans une telle analyse les niveaux et les tendances des parts de marché?**
- c) **Quelle est l'importance de la part de marché qu'un participant donné sur le marché devrait détenir pour pouvoir exercer une influence déterminante sur les prix?**

La page 16 de la pièce n° 152 des CE traite de la capacité mais, comme l'a indiqué la Corée dans ses observations concernant la question n° 166 du Groupe spécial, pas dans les termes qui sont utilisés par l'OCDE. En outre, une référence à la capacité existante ne signifie pas qu'il y ait un excédent de capacité quelconque en soi qui expliquerait, comme les CE essayent de le faire croire, une concurrence très vive en matière de prix entre les chantiers navals coréens déclenchant une dépression des prix ou un empêchement de hausses de prix et, *a fortiori*, ne prouve pas que les subventions elles-mêmes ont causé la dépression des prix ou l'empêchement de hausses de prix. Enfin, la prétendue *capacité* mentionnée à la page en question est la capacité globale et non, comme les CE essayent de le faire croire, la capacité *sur les secteurs de marché concernés par la présente procédure*. En conséquence, ces données ne peuvent en aucun cas étayer l'avis selon lequel l'excédent de capacité a causé une dépression des prix ou un empêchement de hausses de prix pour les porte-conteneurs, les transporteurs de produits et de produits chimiques ou les transporteurs de GNL.

Comme indiqué ci-dessus, le paragraphe 10 du document de l'OCDE fourni par les CE a été vigoureusement réfuté par la Corée et la Chine (*voir* les observations de la Corée concernant la question n° 162 du Groupe spécial).

Enfin, que ce soit dans la pièce n° 82 ou dans la pièce n° 157 des CE, il est fait référence aux chantiers navals coréens dans leur ensemble et non à chacun des trois chantiers navals restructurés individuellement. Les CE n'ont donc pas répondu à la question du Groupe spécial, et en particulier à

l'alinéa c) de cette question. Mais, en outre, rien dans ces documents n'étaye la thèse selon laquelle les subventions elles-mêmes ont causé une dépression des prix ou un empêchement de hausses de prix. Même s'il y avait un excédent de capacité de la part des chantiers coréens qui n'ont pas été restructurés qui aurait amené ces chantiers à baisser leurs prix (ce que la Corée conteste), cela ne démontrerait toujours pas que les subventions accordées aux chantiers dont il est allégué qu'ils ont été restructurés ont causé une dépression des prix ou un empêchement de hausses de prix, d'autant plus qu'il existe d'autres grands chantiers navals sur le marché qui ont participé activement aux appels d'offres concernant les navires faisant l'objet du présent différend.

Liste des pièces

<u>Pièce n° 140 de la Corée</u>	Letter by ABN-AMRO re country risk premium
<u>Pièce n° 141 de la Corée</u>	Anjin comments on the PwC analysis in Exhibit EC – 145
<u>Pièce n° 142 de la Corée</u>	"Background report – Detailed evaluation of key price movements" établi par la FMI, consultant des CE, en août 2003
<u>Pièce n° 143 de la Corée</u>	KEXIM report regarding the incompatibility between credit and corporate bond ratings
<u>Pièce n° 144 de la Corée</u>	KEXIM's list of PSLs (excerpts)
<u>Pièce n° 145 de la Corée</u>	Corrigendum to the EC's recalculation on Samho
<u>Pièce n° 146 de la Corée</u>	Corrigendum to the EC's recalculations on DSME
<u>Pièce n° 147 de la Corée</u>	Corrigendum to the EC's recalculations on Hanjin
<u>Pièce n° 148 de la Corée</u>	Corrigendum to the EC's recalculations on HHI
<u>Pièce n° 149 de la Corée</u>	Corrigendum to the EC's recalculations on Mipo
<u>Pièce n° 150 de la Corée</u>	PSL duration for each instalment disbursement
<u>Pièce n° 151 de la Corée</u>	Korea Development Bank's Notices on termination of DSME workout
<u>Pièce n° 152 de la Corée</u>	Absence of supply-side substitutability as demonstrated in Exhibit EC – 152
<u>Pièce n° 153 de la Corée</u>	OECD statistics on ship production, exports and orders in 2003, C/WP6/SG(2004)5 of 2 May 2004 (excerpts)

NOTE: Les pièces contenant des renseignements commerciaux confidentiels sont indiquées ci-dessus en caractères gras.

ANNEXE G-6

OBSERVATIONS DE LA CORÉE CONCERNANT LES RÉPONSES DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES AUX QUESTIONS SUPPLÉMENTAIRES

(23 juillet 2004)

II. QUESTIONS AUX CE

A. APRG/PSL

187. Veuillez commenter les nouveaux calculs de l'avantage faits par la Corée, qui figurent dans les pièces n° 91 à 102 de la Corée.

Observations de la Corée

Prière de se référer aux observations de la Corée concernant la question n°1 36 posée par le Groupe spécial aux CE figurant aux pages 18 à 26 de sa communication du 9 juillet 2004.

B. SUBVENTIONS POUVANT DONNER LIEU À UNE ACTION ALLÉGUÉES

188. En ce qui concerne la question de savoir si la restructuration de Daewoo a été subventionnée, veuillez donner un résumé, fondé sur toutes les communications d'Arthur Andersen/Anjin et de PwC, de l'analyse et des conclusions des CE sur le point de savoir si DHI aurait dû être liquidée au lieu d'être restructurée. Dans ce résumé, tous les chiffres pertinents devraient être indiqués sous forme de tableau, avec des citations du rapport Arthur Andersen initial de novembre 1999 donnant une évaluation de DHI selon différents scénarios et des renvois à ce rapport.

Observations de la Corée

Rien dans la pièce n° 158 des CE (rapport PwC) n'établit que DHI aurait dû être liquidée au lieu d'être restructurée. Malgré toutes les analyses qu'il a tenté d'élaborer dans ses divers rapports, PwC conclut systématiquement que la valeur d'exploitation de DHI était supérieure à sa valeur de liquidation ou qu'"il n'apparaît pas clairement" que le scénario fondé sur la valeur d'exploitation, une fois pris en compte l'ajustement pour l'effet avantage fiscal, serait resté la solution préférée.

En tout état de cause, les affirmations de PwC sont fondées sur une présentation erronée des faits et une application de la théorie financière qui n'a aucun sens. La pièce n° 141 de la Corée (deuxième réponse d'Anjin) montre clairement que la restructuration de DHI était la meilleure solution pour les créanciers. De plus, la Corée présente, dans la **pièce n° 154 de la Corée**, la troisième réponse d'Anjin au rapport PwC, datée du 23 juillet 2004 (pièce n° 158 des CE).

189. S'agissant de la restructuration de Daewoo:

- a) **En ce qui concerne la communication la plus récente de PwC (pièce n° 145 des CE), veuillez expliquer en détail la déclaration figurant à la page 3 selon laquelle**

l'analyse d'Anjin indiquait que "la valeur d'entreprise de la société restructurée [était] inférieure à la valeur d'entreprise de la société, calculée sans restructuration de la dette".

- b) **Quelle est cette "valeur d'entreprise" et en quoi diffère-t-elle de la "valeur d'exploitation"?**
- c) **Que signifie le fait que la "valeur d'entreprise" était plus faible selon un ensemble de calcul que selon un autre? En quoi cela a-t-il une incidence, pour autant que cela en ait une, sur la question centrale soulevée par les CE, à savoir la décision de restructurer Daewoo plutôt que de la liquider?**
- d) **Que signifie la réponse d'Anjin figurant dans la pièce n° 70 de la Corée selon laquelle la valeur d'entreprise selon l'analyse du scénario de restructuration était inférieure à ce qu'elle avait été selon l'évaluation de la société non restructurée? Que signifie, pour autant qu'il signifie quelque chose, le fait que les calculs de la valeur d'entreprise différaient selon les deux scénarios pour la question centrale posée par les CE, c'est-à-dire la question de savoir s'il était préférable de liquider ou de restructurer Daewoo?**

Observations de la Corée

Prière de voir la section III.2 de la **pièce n° 154 de la Corée** (troisième réponse d'Anjin) pour des observations détaillées sur la réponse des CE.

Comme il est indiqué dans la section précédente, les CE tentent d'induire le Groupe spécial en erreur en cachant le fait que la conversion de la dette en prises de participation envisagée dans la restructuration de DHI a réduit la valeur d'entreprise de DHI en tant que société restructurée en augmentant le coût moyen pondéré du capital (taux d'actualisation). Contrairement aux allégations des CE, le calcul de la valeur d'entreprise fait par Anjin (Arthur Andersen) a été effectué de manière exacte conformément à la théorie financière et il n'y a pas eu sous-estimation ni surestimation.

En conséquence, l'allégation des CE selon laquelle Arthur Andersen a subitement pris en compte la valeur des actifs restants de DHI pour arriver à une valeur d'entreprise plus élevée après restructuration qu'avant restructuration est totalement dénuée de fondement. En outre, la Corée a démontré que, comme il ressort du rapport Anjin (pièce n° 141 de la Corée), l'importance de tous montants recouvrables provenant de ce qui restait de DHI ne faisait aucune différence pour la comparaison entre la valeur d'exploitation et la valeur de liquidation, parce que le même montant recouvrable estimé était intégré dans l'une et l'autre de ces deux valeurs. Prière de voir également la section III.2.2 de la **pièce n° 154 de la Corée**, troisième réponse d'Anjin.

Les CE font valoir que la valeur de liquidation de **[RCC: omis dans la version publique]** était un "fait nouveau". Or ce chiffre n'était pas un fait "nouveau". Comme il est indiqué à la section III.1.1 de la **pièce n° 154 de la Corée**, il avait déjà été présenté dans le rapport Arthur Andersen de 1999 (Appendice 11). Cela signifie que quand les créanciers ont examiné toutes les évaluations présentées par Arthur Andersen dans le rapport de 1999, ils ont également examiné le montant de **[RCC: omis dans la version publique]** qui y était mentionné.

En fait, comme PwC et Anjin l'ont analysé et expliqué dans leurs nombreux rapports présentés comme pièces au Groupe spécial, il ressort clairement du rapport de 1999 que celui-ci était un document détaillé et complet fondé sur une analyse approfondie, et qu'il fournissait aux créanciers des renseignements fiables pour prendre une décision concernant la restructuration de DHI. Le rapport de 1999 montre que, lorsqu'il a fait son évaluation, Anjin a examiné soigneusement toutes les données et les circonstances pertinentes relatives à l'économie, au secteur de la construction navale et

aux différents constructeurs navals de la Corée, ainsi que les plans d'activité de DHI, pour donner une évaluation objective et indépendante de la situation réelle de DHI et des diverses options dont disposaient les établissements financiers créanciers. En conséquence, les banques créancières ont agi prudemment lorsqu'elles ont pris la décision de restructurer DHI, compte tenu des constatations et des recommandations figurant dans le rapport de 1999.

190. Les données présentées dans la pièce n° 108 de la Corée indiquent les intérêts et l'amortissement dans l'analyse coût/rentabilité concernant Daewoo. Veuillez commenter. Comment cela peut-il être concilié avec l'affirmation des CE selon laquelle il n'a pas été tenu compte de façon adéquate de ces coûts dans les prix pratiqués par Daewoo?

Observations de la Corée

i) En ce qui concerne le paragraphe 9 de la réponse des CE:

Prière de voir le document intitulé "Réponse au paragraphe 9" figurant dans la **pièce n° 155 de la Corée** (réponse supplémentaire de KPMG) pour des observations sur ce paragraphe.

ii) En ce qui concerne les paragraphes 10 et 11 de la réponse des CE:

Prière de voir la "Réponse aux paragraphes 10 et 11" dans la **pièce n° 155 de la Corée** pour des observations sur ces paragraphes.

iii) En ce qui concerne le paragraphe 12 de la réponse des CE:

Comme les CE elles-mêmes l'ont admis, KPMG a comparé les estimations ou suppositions de la FMI concernant les coûts avec les coûts réels encourus par DSME. KPMG a constaté que les coûts indiqués dans les estimations/suppositions de la FMI étaient considérablement plus élevés que les coûts réels.

Bien entendu, les coûts réels encourus par DSME étaient fondés sur l'état d'endettement de DSME après la restructuration de la dette car la construction effective du navire a eu lieu après la restructuration de la dette en octobre 2000. Néanmoins, contrairement à l'allégation des CE, KPMG a également confirmé que, même si la dette avant la restructuration alléguée par les CE avait été prise en compte, DSME aurait pu offrir le prix de **[RCC: omis dans la version publique]**, lequel aurait quand même produit des recettes et des bénéfices (voir la section 2.5.4 de la pièce n° 108 de la Corée (rapport de KPMG sur l'analyse des coûts)). KPMG a confirmé que les recettes ordinaires provenant des trois projets relatifs à des transporteurs de GNL représentaient entre 18,8 et 28 pour cent des recettes provenant des ventes. Dans ces circonstances, même si les coûts du service de la dette "avant la restructuration" allégués par les CE étaient pris en compte dans la base de coûts de DSME, les projets auraient quand même généré un bénéfice ordinaire important.

Cela signifie non seulement que "l'estimation ou la supposition concernant les coûts" de la FMI est sans rapport avec la réalité et sans utilité pour ce qui est de donner une indication ou orientation quelconque au sujet des coûts effectifs de DSME, mais aussi qu'il n'y avait aucun lien de causalité entre la subvention alléguée accordée à DSME et les prix effectifs des projets relatifs à des transporteurs de GNL.

iv) En ce qui concerne le paragraphe 13 de la réponse des CE:

Prière de voir la "Réponse au paragraphe 13" dans la **pièce n° 155 de la Corée**.

- v) En ce qui concerne le paragraphe 14 de la réponse des CE:

Prière de voir la "Réponse aux paragraphes 14 et 22" dans la **pièce n° 155 de la Corée** pour les observations sur le paragraphe 14.

- vi) En ce qui concerne les paragraphes 16 et 17 de la réponse des CE:

Prière de voir la "Réponse aux paragraphes 16 et 17" dans la **pièce n° 155 de la Corée**.

- vii) En ce qui concerne les paragraphes 17 à 21 de la réponse des CE:

Prière de voir la "Réponse aux paragraphes 17 à 21" dans la **pièce n° 155 de la Corée** pour les observations détaillées sur ces paragraphes.

- viii) En ce qui concerne le paragraphe 22 de la réponse des CE:

Prière de voir la "Réponse aux paragraphes 14 et 22" dans la **pièce n° 155 de la Corée** pour les observations sur ce paragraphe.

- ix) En ce qui concerne le paragraphe 23 de la réponse des CE:

L'efficacité est obtenue non seulement par l'investissement dans les installations, mais aussi par l'augmentation de la productivité de la main-d'œuvre, la mise au point de systèmes de gestion efficaces et d'autres améliorations intangibles semblables dans le processus de construction. Les constructeurs navals coréens sont connus pour être particulièrement efficaces s'agissant de ces derniers facteurs. Pour des chantiers navals efficaces en ce sens, le "coût spécifique du contrat", inclus par les CE dans la catégorie des "autres coûts directs", serait peu élevé.

Par ailleurs, même s'il se peut que DSME ait engagé des dépenses d'équipement pour construire des transporteurs de GNL, DHI a déjà commencé à faire de tels investissements au début des années 90. Par conséquent, la supposition de la FMI selon laquelle DSME a effectué toutes ses dépenses d'équipement lorsqu'elle a obtenu en 2000 les contrats portant sur des GNL n'est pas correcte. En outre, KPMG a confirmé que le coût effectif de l'investissement encouru par DSME était bien inférieur à ce qu'avait supposé la FMI en se fondant sur son expérience concernant les chantiers européens.

En tout état de cause, par principe, il est incorrect d'attribuer aux chantiers navals coréens les coûts des chantiers navals européens comme l'a fait la FMI, puisque la structure des coûts des chantiers navals coréens et celle des chantiers navals des CE sont totalement différentes.

- x) En ce qui concerne le paragraphe 24 de la réponse des CE:

À nouveau, dans ce paragraphe, les CE essaient d'imposer au sujet de DSME le modèle de coûts des chantiers européens. Ce genre d'argument est vain dans une situation où un cabinet comptable indépendant a confirmé que la structure des coûts avancée par la FMI sur la base du modèle européen était totalement différente de la structure des coûts effective de DSME.

Contrairement à ce qu'allèguent les CE, KPMG n'a pas dit que ces coûts étaient totalement inexistantes pour DSME. Dans la pièce n° 108 de la Corée, KPMG a indiqué que les éléments de coûts mentionnés par la FMI (à savoir, le "coût de l'investissement" et les "coûts spécifiques du contrat") étaient inclus dans les éléments de coûts de DSME sous différentes désignations comptables (par exemple, "dépenses de réparation" et "amortissement" pour le "coût de l'investissement", "frais généraux" et "dépenses ACG" pour les "coûts spécifiques du contrat"). Prière de voir la section 2.5.3 3) b. et c. du rapport de KPMG sur l'analyse des coûts (pièce n° 108 de la Corée). En

outre, KPMG a confirmé qu'en tout état de cause, les montants imputés à ces coûts par la FMI étaient notablement plus élevés que les coûts effectifs confirmés par KPMG d'après les comptes de DSME.

xi) En ce qui concerne le paragraphe 25 de la réponse des CE:

Les CE n'avancent aucune raison plausible justifiant leurs doutes quant à l'exactitude de la marge de recettes ordinaires confirmée par KPMG. Cependant, les recettes ordinaires de DSME sont un "fait" qui ne peut être nié sur simple soupçon. Du point de vue des chantiers européens inefficaces, il peut sembler irréaliste que les chantiers coréens réalisent des bénéfices aussi élevés. Toutefois, il faudrait noter que les résultats exceptionnels enregistrés par les chantiers coréens construisant les transporteurs de GNL ont été rendus possibles par une telle rentabilité.

191. La pièce n° 107 de la Corée expose les résultats de la restructuration de Daedong ordonnée/supervisée par les tribunaux. On peut supposer qu'une telle restructuration a dû être effectuée conformément à la Loi coréenne sur les faillites. Sur quelle base les CE allèguent-elles qu'elle a néanmoins comporté une subvention?

Observations de la Corée

Les CE omettent de reconnaître que les décisions de restructurer une société en faillite dans le cadre de la procédure de faillite sont prises par le tribunal des faillites, et non par les créanciers. La Corée a démontré que, bien qu'une banque créancière puisse prendre part à la procédure de faillite en tant que membre participant à la réunion des parties intéressées, le droit coréen ne lui permet ni de prendre ni de contrôler la décision de restructurer l'entreprise. Les CE n'expliquent pas en quoi, dans ce système juridique, la décision de restructuration prise par le tribunal des faillites peut constituer un subventionnement par un créancier.

En outre, les CE n'indiquent pas à quel "marché" elles se réfèrent lorsqu'elles disent qu'un avantage peut exister si les modalités de la restructuration sont plus favorables que ce qui serait obtenu sur le "marché", même dans le cadre d'une procédure de faillite. Selon la procédure d'administration judiciaire, la restructuration doit être effectuée conformément à la Loi sur les faillites. Le tribunal des faillites engage la procédure et approuve le programme de restructuration uniquement lorsqu'il a été déterminé que la valeur d'exploitation de l'entreprise était supérieure à sa valeur de liquidation. Par ailleurs, la Loi coréenne sur les faillites n'exige pas du tribunal qu'il considère un quelconque "marché" lorsqu'il approuve le programme de restructuration. Il est vraiment absurde, de la part des CE, de laisser entendre qu'un tribunal des faillites coréen devrait essayer de trouver un point de repère pour une procédure de restructuration visant une société donnée alors que l'on n'a jamais entendu un tel argument dans aucune procédure de faillite, quelle que soit la juridiction. En fait, il n'existe pas de "marché" auquel le tribunal puisse se référer lorsqu'il détermine le programme de restructuration, car ce programme, par nature, doit être adapté à la situation spécifique de l'entreprise en faillite considérée.

En tout état de cause, les CE n'ont pas prouvé que les modalités de la restructuration de Samho et Daedong étaient plus favorables que ce qui aurait été obtenu sur le "marché" (quoi que cela puisse signifier) dans le cadre de la procédure de faillite spécifique pour ces sociétés.

C. PRÉJUDICE GRAVE

192. Une conclusion qu'il est possible de tirer des pièces n° 91 à 102 de la Corée est que celle-ci admet que le financement en cause de la KEXIM a conféré un avantage mais que l'avantage, dans un certain nombre de cas, est très faible (0,5 pour cent ou moins). Si l'on admet que l'avantage est de l'ordre de grandeur indiqué dans ces pièces de la Corée, quelles en seraient les incidences sur l'analyse et les conclusions des CE relatives au préjudice grave?

Observations de la Corée

La Corée note tout d'abord qu'elle présentait l'analyse mentionnée à titre subsidiaire. Elle n'admet en aucune façon le postulat des CE selon lequel un avantage a été conféré. À son avis, les CE ont utilisé des points de repère et des approches analytiques incorrects. Néanmoins, elle s'est employée à montrer que, même en prenant ces données viciées, les calculs des CE aboutissaient à un niveau de subventionnement *de minimis*. C'est en raison de la nature des affaires comme celle-ci, pour laquelle nombre de questions dépendent de constatations positives antérieures du Groupe spécial, que, faute de savoir à l'avance si le Groupe spécial a fait de telles constatations positives sur des questions spécifiques, la Corée s'est sentie obligée de répondre à de nombreuses allégations des CE qui, selon elle, devraient être considérées sans intérêt mais qu'elle ne peut pas *supposer* telles afin de présenter son argumentation. C'est aussi en raison de la nature de ces affaires que cette argumentation à titre subsidiaire constitue une charge particulièrement lourde pour le défendeur. La Corée juge très important qu'aucun des arguments qu'elle présente à titre subsidiaire ne soit interprété comme signifiant qu'elle accepte les arguments des CE concernant des éléments antérieurs de l'affaire.

Sans perdre de vue les réserves qui précèdent, la Corée note que les CE continuent d'alléguer dans leur réponse que le financement par la KEXIM permet aux chantiers navals coréens "d'offrir un prix plus bas que les chantiers navals concurrents ou, d'une autre façon, les dispositions contractuelles les plus attrayantes pour l'acheteur" et ainsi, "renforce[rait] notablement l'aptitude des chantiers navals qui en bénéficient à maintenir leur capacité (et les bas prix sur le marché) alors que, sinon, ils quitteraient le marché ou réduiraient leur capacité".

La Corée fait observer que les CE ne tentent même pas de fournir des éléments de preuve pour étayer leur réponse à la question du Groupe spécial. Elles ne répondent pas non plus, dans leurs observations concernant cette question, aux arguments que la Corée a exposés dans sa communication du 9 juillet. En bref, pour faciliter la tâche du Groupe spécial, il est rappelé que ces observations étaient les suivantes:

- les conditions auxquelles le financement par la KEXIM était accordé sont devenues plus onéreuses, comme le reconnaissent les CE – ces conditions plus onéreuses (c'est-à-dire qu'il n'y avait plus d'"avantage") ne peuvent donc pas avoir abouti à un empêchement de hausses de prix ou une dépression des prix¹;
- les seuls effets qualitatifs d'une subvention alléguée sont insuffisants dès lors que l'article 6.3 c) de *l'Accord SMC* prescrit qu'il faut démontrer que les subventions alléguées ont eu pour effet d'empêcher des hausses de prix ou de déprimer les prix *dans une mesure notable*, ce qui exige une quantification;
- le très faible avantage que les CE ont pu alléguer au vu du financement par la KEXIM est totalement disproportionné par rapport à la marge de dépression des prix et/ou d'empêchement de hausses de prix qu'elles allèguent – il n'y a pas eu de dépression notable des prix et/ou d'empêchement notable des hausses de prix causé par les avantages allégués obtenus grâce à la KEXIM, d'autant que les CE reconnaissent aux chantiers navals coréens un avantage très important sur le plan des coûts par rapport à leurs chantiers navals;
- les CE ne démontrent pas que les subventions alléguées en tant que telles (et non les produits) ont causé une dépression notable des prix et/ou un empêchement notable des hausses de prix, alors que cela est requis à l'article 6.3 c);

¹ La Corée voudrait rappeler ses arguments généraux concernant les éléments de preuve dans le contexte des enquêtes sur l'existence d'un dommage, à savoir qu'il est nécessairement vrai que les périodes les plus récentes sont les plus pertinentes.

- même si l'on devait prendre en considération l'effet des produits et non celui des subventions, les CE formulent des allégations concernant une dépression des prix et/ou un empêchement de hausses de prix au sujet des navires de commerce coréens dans leur ensemble, bien que les éléments de preuve démontrent que le financement par la KEXIM n'était *pas* accordé à beaucoup des navires vendus, ce qui infirme l'argument selon lequel ce financement faisait subsister une capacité qui, sinon, aurait quitté le marché;
- les allégations relatives à la sous-cotation des prix auxquelles les CE elles-mêmes ont renoncé ne peuvent pas être réintroduites sous le prétexte qu'il s'agit d'établir l'existence d'une dépression des prix/d'un empêchement de hausses de prix;
- des subventions d'un niveau substantiellement plus élevé sont accordées par les CE à leurs chantiers navals, dépassant très largement et déplaçant tout effet des subventions coréennes alléguées;
- il serait inadmissible d'imputer aux subventions coréennes des effets qui ont été causés en réalité par les subventions beaucoup plus importantes des CE.

193. Il serait possible de considérer que la pièce n° 112 de la Corée, concernant l'intervention du MOCIE, suite à la demande de Samsung, indique que les pouvoirs publics agissent si les prix sont trop faibles. Si c'est le cas, quelles en sont les incidences sur l'allégation de l'existence d'un dommage grave formulée par les CE?

Observations de la Corée

La Corée s'en tient à son explication précédente en ce qui concerne l'action du MOCIE. Prière de se référer à ses observations sur cette question du Groupe spécial, communiquées le 9 juillet 2004.

Cela dit, c'est avec intérêt que la Corée note que les CE sont maintenant obligées de dénier au MOCIE le rôle qu'elles-mêmes allèguent. Si leurs allégations relatives au MOCIE devaient être tenues pour correctes, l'intervention du MOCIE invaliderait alors bel et bien leur allégation concernant un dommage grave. Les CE ne peuvent pas jouer sur les deux tableaux.

194. Si le Groupe spécial devait accepter la subdivision des produits indiquée dans la pièce n° 109 de la Corée, en quoi cela aurait-il une incidence sur l'analyse de l'empêchement de hausses de prix/la dépression des prix faite par les CE? Veuillez donner une réponse détaillée.

Observations de la Corée

Dans leur réponse, les CE éludent la question du Groupe spécial. Au lieu de répondre, elles tentent de formuler des allégations qui contredisent leurs déclarations antérieures, en s'abritant derrière un écran de généralités tout en faisant des remarques désobligeantes aussi gratuites que dénuées de substance. De l'avis de la Corée, cette absence de réponse de fond et ce mélange d'allégations contradictoires montrent que les CE ne souhaitent pas répondre à la question du Groupe spécial, parce que cela corroborerait l'approche et les allégations de la Corée.

- i) En ce qui concerne le paragraphe 30 de la réponse des CE:

Les CE confirment maintenant qu'un grand navire coûte davantage qu'un petit et que les économies d'échelle signifient que le prix unitaire paramétrique diminue à mesure que les navires sont plus grands. C'est précisément ce qu'a fait valoir la Corée: en amalgamant des navires de taille

différente, on prend en compte des prix qui ne sont pas comparables parce qu'ils correspondent à des navires très dissemblables par leur taille. Cela ne peut pas donner une idée exacte des tendances de prix. Qu'il s'agisse de la sous-cotation des prix, de la dépression des prix ou de l'empêchement de hausses de prix, les prix de navires de taille différente varient du tout au tout et ne peuvent pas être comparés pour dégager une tendance de prix exacte.

Les CE laissent entendre ensuite que le contenu de travail est la seule mesure dans le domaine de la construction navale, tandis que les paramètres relatifs au transport de marchandises ne concernent que les transports maritimes. Le marché de la construction navale est constitué de fournisseurs et de clients, et les clients sont des armateurs qui traitent en fonction des mesures de cargaison, de sorte que ces mesures font partie du marché de la construction navale, tout comme du marché des transports maritimes. La demande en matière de construction navale *doit* être calculée sur la base des mesures de cargaison, parce que c'est l'expression de la demande, qui sous-tend la demande de navires (autrement dit, les navires nécessaires pour transporter les cargaisons). Une fois la demande projetée en termes de mesures de cargaison, du fait que celles-ci ne sont pas les mêmes pour les différents navires, elles sont converties en tbc, sur la base d'hypothèses concernant la ventilation d'après les combinaisons de tailles des navires. Cette opération a pour objet de permettre d'agréger des types de navires différents pour calculer la demande totale. La capacité de construction navale ne peut pas être calculée séparément par type de navire² et il n'est donc pas possible d'analyser l'équilibre entre l'offre et la demande au niveau des types de navires. Ainsi, le fait que les CE se réfèrent au tonnage brut compensé est incompatible avec leur propre idée d'une triple segmentation du marché.

L'opinion des CE selon laquelle le prix devrait être examiné uniquement sur la base paramétrique de la tbc impliquerait que l'on considère que le prix est uniquement influencé par l'équilibre global de l'offre et de la demande ou par les critères relatifs au contenu de travail du côté de l'offre et qu'il variera directement en fonction du tonnage brut compensé pour toutes les tailles d'un type de navire donné. En conséquence, les CE semblent effectivement dire maintenant que les ressources matérielles n'ont pas d'incidence sur les prix des navires.³ Cela signifierait de ce fait que les critères du côté de la demande, tels que la capacité bénéficiaire du navire, n'ont pas d'incidence du tout sur le prix auquel un propriétaire acceptera de faire l'investissement. Cela, vraisemblablement, impliquerait, par exemple, que le propriétaire du navire n'a aucun intérêt dans le rendement de son investissement. Il est clair que ce n'est tout simplement *pas* le cas.

Le choix de la tbc par les CE apparaît d'autant plus discutable si l'on sait que la segmentation selon la taille des navires ne se fait *jamais* sur la base de cette mesure. Le seul endroit où la Corée ait pu voir cela est la propre analyse des CE et les renseignements que celles-ci ont communiqués conformément à l'Annexe V en ce qui concerne la sous-cotation des prix, l'empêchement de hausses de prix ou la dépression des prix. À aucun moment, les CE n'ont montré, par des exemples empruntés aux tierces parties, que la tbc est utilisée pour la segmentation selon la taille, pour la bonne raison que cela ne se fait tout simplement pas dans la branche de production. Si elles admettent la segmentation en fonction de la taille, elles doivent admettre que cela soit sur la base des mesures de cargaison, ce qui mettrait en cause le fait que toute leur analyse est strictement fondée sur la tbc.

² Cette impossibilité de segmenter la capacité de construction navale selon le type de navire est l'absence d'homogénéité à laquelle la Corée fait référence dans sa réponse à la question n° 125 du Groupe spécial et qui semble être source de confusion pour les CE dans les "Observations des Communautés européennes sur les nouveaux renseignements factuels" (page 10) qu'elles ont présentées le 9 juillet 2004.

³ Il ne faudrait pas oublier, naturellement, que le tonnage brut compensé n'indique nullement la quantité de matériaux requis pour construire le navire mais seulement le contenu de travail. Elle ne prend donc pas en compte les différentes économies d'échelle existant du point de vue des ressources matérielles par rapport aux ressources en main-d'œuvre requises pour la construction de navires de taille différente.

La Corée a indiqué clairement qu'elle estimait que les prix dans la construction navale étaient influencés par un éventail de facteurs. Les CE comme la Corée ont cité des exemples de tels facteurs. Des documents de l'OCDE ont été communiqués, qui montrent que, selon les membres de l'OCDE, les prix sont influencés par un éventail de facteurs même si les avis divergent quant à l'éventail complet des facteurs concernés et à l'ampleur de la corrélation entre ces facteurs lorsque les conditions du marché varient. Les CE ne peuvent pas faire valoir maintenant que seul le contenu de travail ou l'équilibre de l'offre et de la demande au niveau macro-économique influe sur les prix des navires.

Sous sa forme la plus simple, le coût est généralement considéré comme un facteur du côté de l'offre, tandis que le prix est considéré comme un facteur du côté de la demande. Il est donc difficile de comprendre la logique qui sous-tend l'allégation selon laquelle une analyse des prix devrait prendre en considération un aspect du marché seulement et que celui-ci devrait être déterminé par une mesure du côté de l'offre comme la tbc (que les vendeurs sont seuls à comprendre et utiliser), et non par des mesures du côté de la demande comme les mesures de cargaison (que vendeurs comme acheteurs utilisent et comprennent) et qu'en outre, seuls les aspects du contenu de travail qui sont liés à la main-d'œuvre devraient être pris en compte. Si de plus, comme cela a été allégué, le marché de la construction navale est dominé par l'acheteur, il s'ensuit alors que les critères du côté de la demande sont plus susceptibles de prédominer.

Il est intéressant de noter que Clarkson's Shipyard Monitor (et sa publication jumelle, Shipping Intelligence Weekly), qui est d'après les CE la principale source de données sur le secteur, construit son indice pour les navires neufs en calculant une moyenne en dollar EU/tpl sur un large échantillon de types de navires à partir de ses séries de prix pour différents types de navires. Clarkson semblerait donc penser que le prix par unité de cargaison (le port en lourd étant une mesure de cargaison) joue un rôle important dans la construction navale. Cela est confirmé dans une affirmation figurant dans Clarkson's Sources and Methods (page 4, dernier paragraphe de la section intitulée "Newbuilding Contracts and Prices") qui est présentée dans la **pièce n° 156 de la Corée**.

ii) En ce qui concerne le paragraphe 31 de la réponse des CE:

Les CE font des remarques désobligeantes à propos de la compréhension par la Corée des aspects économiques des prix dans la construction navale, quand elles feraient peut-être mieux de lire ce qui était réellement écrit. Pendant tout ce temps, elles ne répondent pas à ce simple fait mathématique relevé par la Corée: un prix moyen pour une période A durant laquelle ont été construits essentiellement de grands navires à faible prix unitaire ne peut être comparé à un prix moyen de la période B suivante, pendant laquelle ont été construits essentiellement de petits navires à prix unitaire élevé, pour déterminer s'il y a eu une dépression des prix ou un empêchement de hausses de prix. C'est inhérent à la déclaration faite par les CE elles-mêmes: les grands navires sont vendus bien plus cher que ceux de petite taille.

Nous notons que les CE se réfèrent à la pondération des prix en fonction de la gamme de produits. La gamme de produits est une expression qui désigne les types et tailles de navires; or, en l'occurrence, le graphique ne montre que la pondération en fonction de la taille et non en fonction du type de navire de sorte que les CE ne se réfèrent qu'à l'un des deux aspects de la gamme de produits. Il convient cependant de noter qu'elles ont ainsi confirmé que la taille comme le type sont des éléments importants de la gamme de produits dans la construction navale, mais il est donc d'autant plus difficile de comprendre leur position selon laquelle la taille des navires ne compte pas. L'illustration présentée dans le graphique auquel elles font référence et qui utilise le prix moyen pondéré servait à montrer la distorsion qui peut résulter de la moyenne simple des prix paramétriques (par exemple, dollar/evp) si l'on ne prend pas en considération la ventilation par taille de la demande sur une période par rapport à la ventilation par taille au cours d'une autre période. Cela tient au fait qu'il existe différents facteurs qui n'interviennent pas conjointement pour toutes les tailles de navire. Ce fait est lui-même lié à l'argument avancé par la Corée selon lequel les catégories de tailles de

navires doivent être prises en compte puisqu'elles représentent des facteurs du marché différents. En effet, par exemple:

- tous les chantiers navals ne peuvent pas construire des navires de toutes tailles⁴;
- des navires de taille différente ne sont pas interchangeables;
- les économies d'échelle existent à la fois en ce qui concerne les coûts de construction des navires et les frais d'exploitation des navires;
- les prix varient différemment pour des navires de type et de taille différents;
- les taux de fret varient différemment pour des navires de type et de taille différents.

Dans leur analyse des prix, les CE invoquent cette sorte de distorsion tandis qu'elles utilisent le prix paramétrique sans se référer aux fourchettes de tailles – un prix moyen pondéré à un moment quelconque où l'on construit essentiellement de grands navires ne peut tout simplement pas être comparé au prix moyen pondéré de la période suivante pendant laquelle l'on construit essentiellement de petits navires.

iii) En ce qui concerne le paragraphe 32 de la réponse des CE:

Une fois de plus, les CE se contredisent au sujet de leur référence à des navires à passagers complexes quand elles déclarent que des "transbordeurs de croisière" sont construits en Corée et en Chine afin de réfuter les arguments de la Corée à l'encontre d'une substituabilité universelle du côté de l'offre. Au paragraphe 158 de leur réponse à la question n°165 du Groupe spécial, les CE déclarent elles-mêmes ce qui suit: "*ou dans le cas des exploitants de navires de croisière qui ont besoin de navires tellement perfectionnés que les chantiers coréens et chinois ne sont pas jugés assez expérimentés pour livrer un navire acceptable*". Il semble, à présent que cet argument ne leur convient plus, qu'elles se réfèrent à des "transbordeurs de croisière" qui seraient construits en Corée du Sud et en Chine. Laquelle de ces déclarations contradictoires le Groupe spécial doit-il croire, selon elles? Par ailleurs, la Corée voudrait faire remarquer que ces "transbordeurs de croisière" sont en fait des transbordeurs et non pas des navires de croisière comme les CE essaient maintenant de le laisser entendre et que, au demeurant, ils sont de petite taille. La taille maximale de ces navires est:

- en Corée, de 45 000 tb environ pour une longueur de 210 m
- en Chine, de 30 000 tb environ pour une longueur de 200 m

par opposition aux navires de croisière construits dans les chantiers spécialisés à cette fin des CE qui vont jusqu'à 148 000 tb pour une longueur pouvant atteindre 350 m. Les navires de croisière constituent le comble du luxe et transportent uniquement des passagers en vue d'activités de loisirs spécifiques. Les transbordeurs peuvent transporter des personnes et/ou des véhicules et peuvent servir à la fois aux loisirs et/ou à des fins commerciales. Ils ne constituent pas le comble du luxe et vont de la très élémentaire embarcation utilisée pour traverser une rivière à des bâtiments de haute mer de plus grande technicité, mais ils sont dans tous les cas loin d'avoir la complexité des navires de croisière. Vouloir comparer ces navires entre eux et les regrouper dans la même catégorie de complexité c'est prétendre comparer un avion d'épandage agricole avec un Lear jet pour hommes d'affaires.

L'incohérence des CE ressort aussi du paragraphe 165 de leur réponse à la question n° 167 du Groupe spécial, où elles font clairement référence à des transbordeurs construits en Corée et font état

⁴ La Corée estime aussi que les chantiers navals ne sont pas tous des constructeurs crédibles pour tous les types de navires.

de l'intention de la Corée de "s'engager dans le secteur des navires de croisière", reconnaissant ainsi que celle-ci ne construit pas actuellement de tels navires. Elles ne considèrent absolument pas les termes "navires de croisière" et "transbordeurs" comme étant identiques, et voilà que subitement, ces transbordeurs sont décrits comme étant des "transbordeurs de croisière". La réalité est que la Corée construit quelques transbordeurs mais ne construit pas de navires de croisière. La Chine construit aussi quelques transbordeurs mais pas non plus de navires de croisière. Le Japon a livré son premier navire de croisière en février de cette année (c'est-à-dire 2004). La compétence en ce qui concerne la construction de navires de croisière est concentrée dans les chantiers des CE, bien que celles-ci tentent maintenant de laisser entendre le contraire et de rejeter les observations de la Corée en déformant les choses.

Les CE se réfèrent à leur pièce n° 152 à propos de la diversité alléguée des carnets de commandes des chantiers navals coréens mais en formulant les généralités non spécifiées dont elles sont maintenant coutumières. La Corée présente les faits ci-après tirés de la section de cette pièce relative aux carnets de commande des chantiers navals⁵:

- **Samho** a 70 navires en commande pour un total de 8,3 millions de tpl, dont 39 porte-conteneurs de 4 130 evp et plus, 25 navires citernes de 105 000 tpl et plus (c'est-à-dire en dehors de la taille correspondant à la catégorie mal définie par les CE des transporteurs de produits/produits chimiques), quatre vraquiers de 170 00 tpl ou plus et deux transporteurs de GPL de 82 000 m³. Seuls les porte-conteneurs coïncident donc avec les types de navires à l'examen, et ils dépassent tous 4 000 evp, 75 pour cent d'entre eux dépassant 5 000 evp.
- **Daewoo** a 104 navires en commande pour un total de 11,4 millions de tpl, dont 34 navires citernes de 69 000 à 306 000 tpl, 19 porte-conteneurs de 4 000 evp et plus, 17 transporteurs de GNL de 138 000 m³ et plus (trois d'entre eux ont une capacité de gazéification), 13 transporteurs de voitures purs, huit vraquiers de 75 000 à 174 000 tpl, sept transporteurs de GPL de 38 à 78 000 m³, six transporteurs de produits de 49 000 à 105 000 tpl. Il y a aussi deux commandes portant sur des structures off-shore autres que des navires.
- **STX** a 95 navires en commande pour un total de 4,8 millions de tpl, dont 67 transporteurs de produits de 29 000 à 75 000 tpl, 18 porte-conteneurs de 2 500 à 3 500 evp, six vraquiers de 75 500 tpl, deux chimiquiers/pétroliers de 38 000 tpl et deux transporteurs de GPL de 23 000 m³.

Dans leur allégation, les CE semblent donc avoir mélangé les types de navires de divers chantiers pour arriver à leur liste.

iv) En ce qui concerne le paragraphe 33 de la réponse des CE:

Les deux parties, semble-t-il, conviennent maintenant que les navires sont des produits fabriqués sur commande et qu'il y aura inévitablement des différences de spécification entre eux. Il faudrait cependant rappeler qu'ailleurs dans leur argumentation, les CE ont abordé les allégations concernant la sous-cotation des prix sur la base du prix en dollars EU/tbc sans reconnaître que les différences de prix pouvaient être dues à des différences de spécification, ainsi qu'à d'autres facteurs. Une fois de plus, leur position semble varier en fonction de leur argumentation du moment.

⁵ Nous avons dû utiliser les catégories de types de navires établies par Clarkson pour les navires-citernes, qui comprennent les chimiquiers/pétroliers, pour les navires correspondant à certains produits et classes OMI.

Les CE allèguent que la Corée a essayé de se soustraire aux disciplines SMC en créant un nombre illimité de catégories de produits. Or, en fait, non seulement la Corée a fondé son analyse des prix sur des catégories de base selon les types de navires et les fourchettes de tailles mais elle a aussi démontré qu'il existait, de la part des propriétaires, d'autres exigences différenciant des navires qui pouvaient se situer à l'intérieur des mêmes groupements de tailles et de types. Ces facteurs peuvent modifier de façon notable le coût de ces navires et le prix qu'un armateur sera prêt à payer. Loin d'essayer de se soustraire aux disciplines SMC, la Corée a reconnu qu'il fallait considérer la base d'analyse⁶ d'un point de vue pratique conformément aux strictes dispositions de l'*Accord SMC* et elle a donc procédé à son analyse des prix compte tenu de groupements de tailles et de types clairement définis.

La Corée estime que ce sont les CE qui essaient de se soustraire aux disciplines SMC en recourant à une généralisation grossière et en formulant des allégations extravagantes selon lesquelles tous les navires d'un seul type de base sont interchangeables et doivent être considérés collectivement, quelle que soit leur taille. En essayant d'appliquer cette approche collective, elles ont commis quelques erreurs graves: par exemple, elles ont d'abord tenté d'alléguer que les transporteurs de produits et de produits chimiques constituaient une entité unique, pour confirmer ensuite qu'ils ne comprenaient pas les chimiquiers purs; puis, après avoir utilisé des classifications de données approximatives et inexactes qui ne prennent pas en compte les différences réglementaires entre les chimiquiers (telles qu'elles ressortent des classes de produits chimiques établies par l'OMI), les CE cherchent maintenant à regrouper certains types de chimiquiers, toujours sans les définir, avec de purs transporteurs de produits, lesquels ne sont pas autorisés du tout à transporter des produits chimiques.

La Corée a pris grand soin d'expliquer clairement les différences qui existent bel et bien, et de préciser que des zones grises⁷ où il y a chevauchement sont inévitables mais qu'une catégorisation selon la taille et le type aboutit à une analyse plus pertinente des faits que les généralisations grossières avancées par les CE. Le fait que, dans une grande partie de l'analyse qu'elle a effectuée pour les CE en qualité d'expert, la FMI ait aussi choisi d'adopter des fourchettes de tailles⁸ largement semblables montre à l'évidence que la segmentation en fonction de la taille est usuelle, mais qu'il y a des variations sur les fourchettes utilisées par diverses parties ou pour divers buts. Cela ne constitue pas un élément de preuve à l'appui des arguments des CE concernant "l'absence de segmentation selon la taille". Il faut poser la question élémentaire de savoir pourquoi les CE et leurs conseillers de la FMI ont utilisé des fourchettes de tailles s'ils affirment qu'aucune distinction selon la taille n'est pertinente et n'ont pas simplement un avis divergent sur les fourchettes réelles utilisées pour l'analyse. Les CE ne sont donc conséquentes que dans leur inconséquence – elles oublient qu'elles ont elles-mêmes utilisé des fourchettes de tailles lorsqu'elles voient un avantage dans une "approche collective".

v) En ce qui concerne le paragraphe 34 de la réponse des CE:

La Corée a communiqué sa pièce n° 109 pour résumer et exposer son argumentation concernant la définition du produit similaire et non pour réitérer l'analyse réfutant l'empêchement allégué des hausses de prix ou la dépression alléguée des prix qui est contenue dans le rapport Drewry présenté dans la pièce n° 70 de la Corée. La notion juridique de produit similaire exige une catégorisation du marché en fonction des différences dans les caractéristiques techniques telles qu'elles sont perçues par l'utilisateur et telles qu'elles se concrétisent dans l'utilisation finale. Le désaccord entre les CE et la Corée sur l'utilisation de la tbc par opposition à la tpl/l'evp ou d'autres mesures de cargaison est au cœur du problème. Le Groupe spécial le reconnaît, de même que la segmentation selon la taille, dans sa question lorsqu'il fait référence aux "subdivisions des produits", mais les CE ont choisi de l'ignorer dans leur réponse.

⁶ Pièce n° 70 de la Corée, page 5.21 et autres.

⁷ Pièce n° 109 de la Corée, page 1.

⁸ Comme il est souligné dans la pièce n° 109 de la Corée.

Les CE se réfèrent à leur pièce jointe n° 2 annexée aux réponses aux questions du Groupe spécial après la première réunion de fond en ce qui concerne leur analyse des prix. Il est intéressant de noter qu'au premier paragraphe de ce document, elles reconnaissent la question de la taille des navires quand elles déclarent ce qui suit: "*et la figure 1.2 montre comment ces nouvelles commandes passées sont distribuées selon la taille*". Si la taille n'entre pas en ligne de compte pour ce qui est de l'empêchement de hausses de prix ou de la dépression des prix, pourquoi est-elle le deuxième facteur mis en relief dans le rapport de la FMI?

La Corée a déjà souligné dans ses observations sur la réponse des CE à la question n° 162 du Groupe spécial communiquées le 9 juillet 2004 que le graphique présenté par les CE à la page 5 de leur pièce n° 146 ne démontrait pas que "*dans l'ensemble, les prix des sous-classes de navires évolu[ai]ent de concert*" et que la petite échelle choisie par elles pour représenter ce graphique masquait des variations importantes, qui ressortaient clairement du tableau numérique utilisé par la Corée pour analyser les mêmes données relatives aux séries de prix de Clarkson. Ce faisant, la Corée ne s'est aucunement montrée sélective puisqu'elle a repris l'exemple cité par les CE et a analysé chaque série de prix figurant dans cet exemple, aboutissant à des éléments de preuve indiquant l'existence de différences importantes quant aux tendances des prix.

En présentant les éléments de preuve de cette manière, la Corée démontre aussi l'inexactitude des observations de la FMI concernant une "forte corrélation des mouvements de prix" qui figure dans la pièce jointe n° 2. Une fois de plus, les CE ont présenté leur graphique en utilisant une petite échelle afin de masquer les variations de prix sensiblement différentes qu'une présentation numérique des tendances fait clairement apparaître. Par exemple, l'analyse de la Corée montre bien qu'entre la fin de 1998 et 1999, les prix des superpétroliers (300 000 tpl) ont baissé de 5 pour cent, alors que ceux des Panamax (70 000 tpl) et mini-navires citernes (47 000 tpl) sont restés constants. Toutefois, à la fin de 2000, les prix des superpétroliers ont augmenté de 11 pour cent (par rapport à la fin de 1999), alors que la hausse du prix des navires citernes était de 26 pour cent pour les Aframax (110 000 tpl), de 16 pour cent pour les Panamax et de 13 pour cent pour les mini-navires citernes. Les prix n'évoluent même pas nécessairement dans le même sens; à la fin de 2002, par exemple, les prix des superpétroliers étaient de 9 pour cent inférieurs à ce qu'ils étaient à la fin de 2001, mais ceux des mini-navires citernes ont progressé de 3 pour cent. Ce n'est pas ainsi que des prix "*évoluent de concert*" ou présentent une "*forte corrélation*" comme l'allèguent les CE et leurs conseillers.

vi) En ce qui concerne le paragraphe 35 de la réponse des CE:

Compte tenu des différences entre les mouvements de prix démontrées par la Corée dans ses observations sur les nouveaux renseignements factuels communiqués par les CE, rien ne permet à celles-ci d'alléguer qu'une analyse plus détaillée fondée sur une segmentation selon la taille révélerait les mêmes mécanismes et donnerait les mêmes résultats. Les éléments de preuve fournis par la Corée sont tout à fait clairs et les CE n'ont apporté aucun élément de preuve étayé pour les contredire; leurs simples affirmations à l'effet contraire ne suffisent pas.

vii) En ce qui concerne le paragraphe 36 de la réponse des CE:

La Corée a déjà expliqué⁹ qu'il est trompeur de considérer le carnet de commandes pour mesurer la présence sur le marché parce que les échéances qui y sont inscrites varient selon les régions et les chantiers. Elle a également démontré que les sources provenant des tierces parties ne considèrent pas le carnet de commandes isolément mais présentent aussi le calendrier dont il est assorti.¹⁰

⁹ Réponse de la Corée à la question n° 174 du Groupe spécial.

¹⁰ Réponse de la Corée à la question n° 174 du Groupe spécial.

La Corée note une fois de plus l'absence de clarté et de franchise de la part des CE qui ne définissent pas les fourchettes de tailles associées à l'utilisation des termes "Handymax, Panamax et post-Panamax". Les CE citent des pourcentages hautement spécifiques et émotionnels à propos des carnets de commandes mais refusent de définir clairement la base sur laquelle ils ont été calculés, de sorte que l'on ne peut pas contredire leurs déclarations pour démontrer l'utilisation fallacieuse qu'elles font des statistiques. C'est un autre exemple qui montre qu'elles essaient de brouiller l'argumentation par l'imprécision statistique et de se cacher derrière la généralisation.

En outre, les CE continuent d'amalgamer indifféremment les chantiers restructurés et non restructurés et formulent des affirmations au sujet de la situation des carnets de commandes en Corée, bien que cette situation sur laquelle elles s'appuient fasse ressortir la présence, voire la prédominance, des chantiers non restructurés. Encore une fois, les CE se fondent sur l'effet allégué des navires coréens alors qu'elles sont tenues, en vertu de l'Accord, de montrer l'effet des subventions coréennes alléguées.

195. Veuillez commenter la pièce n° 115 de la Corée.

Observations de la Corée

Dans leur réponse à la question du Groupe spécial, les CE allèguent que les niveaux des prix indiqués dans la pièce n° 115 de la Corée "sont la moyenne des prix déclarés en ce qui concerne les marchés portant sur les types de navires en question pendant une période de sept ans (1997-2003), ajustés par tbc. Ces moyennes sont un élément très mineur du rapport de la FMI et n'ont aucune signification sans les graphiques chronologiques qui les accompagnent." Les CE affirment ensuite que les "graphiques indiquant le mouvement relatif entre les différentes nationalités ... revêtent une importance particulière".

En fait, les graphiques indiquant des courbes pour différents pays dans le rapport de la FMI présenté dans la pièce n° 142 de la Corée (*voir* les figures 2.3, 2.8, 2.12, 2.18, 3.6 et 3.11) sont tout simplement inexacts et trompeurs en raison des erreurs ci-après:

- Ces graphiques sont établis d'après les "graphiques par points" présentés pour chaque pays (*voir* les figures 2.1, 2.2, 2.4, 2.5, 2.6, 2.7, 2.9, 2.10, 2.11, 2.13, 2.14, 2.15, 2.16, 2.17, 3.1, 3.2, 3.3, 3.4, 3.5, 3.7, 3.8, 3.9, 3.10). Néanmoins, il y a dans ces graphiques par points beaucoup d'abscisses de milieu d'année sans points correspondants, probablement parce qu'il n'y avait pas de contrat ou parce qu'il n'y avait pas de données disponibles concernant les prix.
- L'erreur se produit quand ces graphiques par points sont convertis en graphiques linéaires, parce que les points indiqués ont simplement été reliés, compte non tenu du fait que parfois il n'y avait pas de données. Il en résulte des courbes qui peuvent paraître aussi élevées que celles de la Corée à un moment où, en réalité, il n'y a pas de données.
- Dans la figure 2.18 par exemple, les prix coréens sont présentés comme étant inférieurs (encore que légèrement) à ceux de la Chine sur la période allant du premier semestre de 1998 au second semestre de 1999. Or, en fait, il n'y avait pas de points de données concernant la Corée sur le graphique par points de la figure 2.18 pour les premier et second semestres de 1998 et le premier semestre de 1999, et il y avait différents points manquants pour la Chine dans le graphique par points de la figure 2.13. En l'absence de données sur les prix concernant la Corée, le graphique donne la fausse impression que les prix des navires coréens auraient pu causer une dépression des prix ou un empêchement de hausses de prix. Les graphiques chronologiques

présentés dans le rapport de la FMI sont, par conséquent, inexacts et trompeurs. En réalité, ce sont les CE et la FMI qui simplifient à l'excès la fixation des prix des navires, et non la Corée comme les CE l'ont affirmé.

La manière correcte de reporter des graphiques par points sur un graphique chronologique est de les tracer sous la forme de graphiques par points et à courbes partielles. Pour démontrer la profonde différence qui résulte d'une représentation graphique correcte, la Corée présente l'un de ces graphiques, d'abord tel qu'il a été établi par la FMI dans son document puis tel que la Corée l'a corrigé compte tenu des points de données absents. La **pièce n° 157 de la Corée** présente tous les graphiques corrigés et fait ressortir le commentaire erroné qui découle des graphiques initiaux.

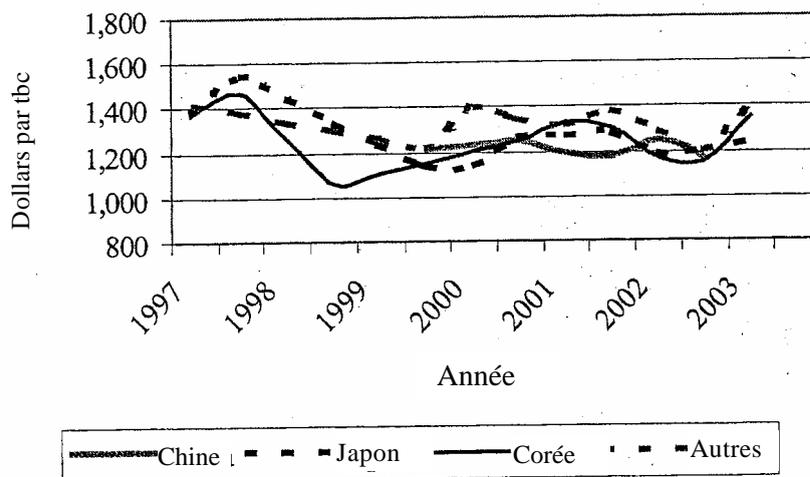
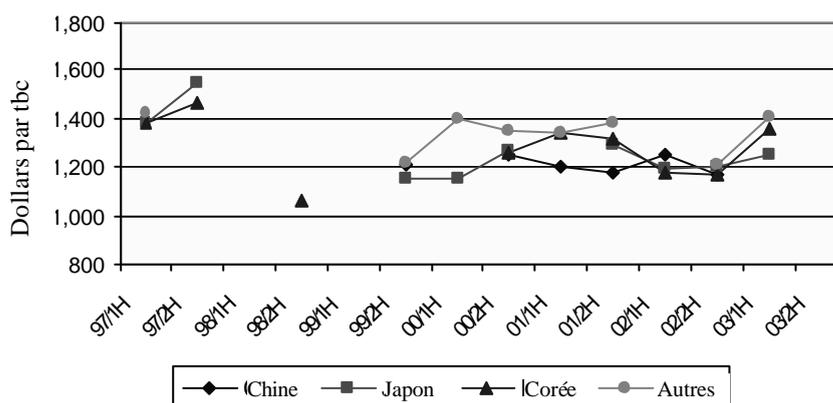


Figure 2.8 – Indication combinée de l'évolution des prix des navires citernes Handymax

Figure 2.8 Graphique corrigé par la Corée
Navires citernes Handymax



- Il reste que dans les tableaux 2.1, 2.2, 2.3, 2.4, 3.1, 3.2 et 3.3, la FMI elle-même a présenté les prix moyens de différents produits similaires pour les navires en ce qui concerne la Chine, la Corée, le Japon, les CE et d'autres pays constructeurs de navires pour la période allant de 1997 à 2003 et que les CE ont communiqué ces données au cours du processus au titre de l'Annexe V. Ces prix doivent bien avoir une

signification, sinon ils n'auraient pas été inclus dans un rapport de la FMI. Ils ne peuvent pas être rejetés comme présentant une partie mineure du rapport. Comme les CE elles-mêmes le déclarent, les moyennes des prix à long terme sont significatives pour une analyse des tendances, mais l'évaluation de l'existence d'une dépression des prix ou d'un empêchement de hausses de prix est précisément une analyse des tendances.

La Corée note ensuite que les citations figurant dans les réponses des CE aux questions du Groupe spécial étaient plus qu'elles ne contredisent ce qu'elle n'a cessé de dire, à savoir que les CE considèrent l'incidence alléguée des navires coréens et non l'incidence des subventions coréennes alléguées. En outre, même si elles considèrent l'incidence des navires coréens sans chercher à savoir si ces navires ont reçu un avantage du fait des subventions alléguées (en effet, les CE englobent tous les navires coréens dans leurs allégations concernant la dépression des prix et l'empêchement de hausses de prix), leurs éléments de preuve eux-mêmes n'indiquent pas que la dépression des prix ou l'empêchement de hausses de prix a été causé par les navires coréens ni, *a fortiori*, par les subventions alléguées elles-mêmes. À titre d'exemple, nous rappelons les affirmations ci-après de la FMI:

- il semble que ce soit la Chine qui exerce une influence déterminante sur les prix pour les navires citernes Panamax;
- depuis 2001, c'est la Chine qui exerce une influence déterminante sur les prix des transporteurs de produits chimiques;
- dans le secteur des porte-conteneurs de collecte, c'est depuis quelques années la Corée du Sud et la Chine qui semblent exercer cette influence déterminante sur les prix, mais avec une forte concurrence de la Pologne, de Singapour et de Taiwan;
- transporteurs de produits handysize: la Chine et la Corée du Sud, et c'est cette dernière qui domine (*note*: mais aucune vente et aucun prix n'ont été représentés graphiquement pour les CE, sans la moindre explication);
- transporteurs de produits Panamax: la Chine a continué d'exercer dans ce secteur une influence déterminante sur les prix pendant la période considérée;
- transporteurs de produits chimiques: le Japon, la Corée du Sud et la Chine ont offert les prix les plus bas et depuis deux ans, la Chine semble exercer à cet égard l'influence déterminante.

La Corée note que, contrairement aux insinuations des CE, elle n'accepte pas le choix de la tbc pour l'évaluation d'une quelconque capacité de déprimer les prix ou d'empêcher des hausses de prix. Néanmoins, les CE elles-mêmes utilisent cette unité de mesure et leurs données confirment qu'en règle générale, les prix coréens n'étaient pas inférieurs à ceux des navires des CE au point de causer une dépression des prix ou un empêchement de hausses de prix.

En ce qui concerne l'observation des CE figurant au paragraphe 37, la Corée note qu'elle a simplement utilisé les renseignements présentés par les CE dans leur propre argumentation, sans que cela implique d'une manière quelconque qu'elle considère le dollar/tbc comme la mesure la plus appropriée pour la fixation du prix paramétrique. Elle présente cet argument à titre subsidiaire. Elle maintient son opinion exprimée dans sa pièce n° 70 selon laquelle le prix paramétrique devrait être fixé sur la base de mesures de cargaison telles que la tpl, l'evp et le mètre cube. Elle a réaffirmé les réserves qu'elle avait formulées plus haut dans le présent document au sujet de l'utilisation du dollar/tbc dans ses observations relatives à la question n° 194. Par ailleurs, elle rappelle au Groupe spécial que la tbc ne fait qu'exprimer le contenu de travail qui est lié à la main-d'œuvre en ce qui concerne les coûts du côté de l'offre, non le contenu matériel.

La Corée s'en tient à sa propre analyse des prix présentée dans sa pièce n° 70, selon laquelle il n'y avait aucun élément de preuve relatif à l'existence d'une dépression des prix ou d'un empêchement de hausses de prix sur le marché examiné.

Liste des pièces

Pièce n° 154 de la Corée

Question 188 – Anjin's third response dated 23 July 2004

Pièce n° 155 de la Corée

Question 190 – Supplemental response by KPMG

Pièce n° 156 de la Corée

Question 194 – Clarkson's Sources and Methods statement (excerpt)

Pièce n° 157 de la Corée

Question 195 – Detailed comments on the FMI report in Exhibit Korea – 142

Note: Les pièces indiquées en caractères gras contiennent des renseignements commerciaux confidentiels.