

13 octobre 1987

JAPON - DROITS DE DOUANE, FISCALITE ET PRATIQUES  
EN MATIERE D'ETIQUETAGE CONCERNANT LES VINS  
ET LES BOISSONS ALCOOLIQUES IMPORTES

*Rapport du Groupe spécial adopté le 10 novembre 1987*  
*(L/6216 - 34S/92)*

1. INTRODUCTION

1.1 Dans une communication en date du 22 juillet 1986, les Communautés européennes ont demandé au Japon d'engager des consultations au titre de l'article XXII:1 au sujet des droits de douane, de la fiscalité et des pratiques en matière d'étiquetage concernant les vins et les boissons alcooliques importés (L/6031).

1.2 Dans une autre communication, datée du 31 octobre 1986, les Communautés européennes ont fait savoir que les consultations des 4 août et 29 septembre 1986 entre la CEE et le Japon n'avaient pu aboutir à un règlement satisfaisant de la question et que la Communauté désirait en saisir les PARTIES CONTRACTANTES conformément aux dispositions de l'article XXIII:2 (L/6078). A la réunion du Conseil des 5 et 6 novembre 1986, la Communauté a demandé qu'un groupe spécial soit institué et que, vu l'ampleur du préjudice subi, les PARTIES CONTRACTANTES appliquent la "procédure d'urgence" prévue au paragraphe 20 du Mémoire d'accord de 1979 concernant les notifications, les consultations, le règlement des différends et la surveillance (IBDD, S26/231), en demandant au Groupe spécial de formuler ses constatations dans un délai de trois mois (C/M/204, point 19). Le Japon a répondu qu'un examen au titre de l'article XXIII:2 n'aiderait pas à trouver une solution pratique au problème de la réforme fiscale au Japon, qui est une procédure politiquement délicate et difficile, et que, pour ces raisons, le Japon ne pouvait accepter l'institution d'un groupe spécial. L'Argentine, l'Australie, l'Autriche, le Canada, le Chili, les Etats-Unis, la Finlande, la Nouvelle-Zélande et la Yougoslavie ont réservé leurs droits de présenter un exposé à un éventuel groupe spécial et de participer à toute procédure que celui-ci pourrait mener sur cette question (C/M/204, point 19; C/M/205, point 3; C/M/206, point 7). A la réunion du Conseil du 21 novembre 1986, la Communauté a une nouvelle fois demandé l'institution d'un groupe spécial qui aurait le mandat traditionnel et qui suivrait la procédure d'urgence. Le Japon a considéré que la procédure de consultation n'avait pas été épuisée et qu'il était inopportun de recourir à l'article XXIII:2 et à la "procédure d'urgence" tant que l'on ne connaîtrait pas l'issue de l'examen de la réforme fiscale auquel le gouvernement japonais devait procéder en décembre 1986. A la réunion du Conseil du 4 février 1987, le Conseil est convenu d'établir un groupe spécial ayant le mandat et la composition ci-après (C/M/206, point 7):

Mandat

"Examiner, à la lumière des dispositions de l'Accord général applicables en l'espèce, la question dont les Communautés européennes ont saisi les PARTIES CONTRACTANTES dans le document L/6078 et formuler toutes constatations de nature à aider les PARTIES CONTRACTANTES à faire des recommandations ou à statuer, ainsi qu'il est prévu au paragraphe 2 de l'article XXIII."

Composition

Président: M. M. Tello

Membres: M. D. Bondad  
M. C. Kauter

A la même réunion du Conseil, le représentant du Japon a décrit les mesures proposées par le gouvernement japonais, en décembre 1986, dans le cadre de la réforme fiscale générale. En ce qui concerne la taxe appliquée aux boissons alcooliques, les mesures envisagées comprennent la suppression de la taxe ad valorem, la réduction de la taxe spécifique et l'abolition du système de classification du whisky. Pour ce qui est des droits de douane appliqués aux boissons alcooliques, le Japon a fait savoir à la Communauté qu'il comptait réduire unilatéralement de 30 pour cent en principe les taux de droits. Quant à l'étiquetage, l'industrie japonaise du vin a volontairement adopté une norme pour divers produits en réponse aux demandes de la Communauté. Le représentant du Japon a ajouté que, bien qu'elle en ait été priée à de nombreuses reprises, la Communauté n'avait toujours pas fait savoir si elle était satisfaite de ces nouvelles mesures et s'il restait selon elle des points à régler. Le Japon a demandé à la Communauté de lui répondre aussi rapidement que possible, au plus tard au début des travaux du Groupe spécial (C/M/206, point 7).

1.3 Le Groupe spécial s'est réuni avec les parties les 18 février, 28 avril et 15 juin 1987. A la réunion du 28 avril, le Groupe spécial a aussi entendu les exposés de l'Argentine, du Canada, des Etats-Unis, de la Finlande et de la Yougoslavie. Les vues de ces pays sont résumées au paragraphe 4 ci-dessous. Le Groupe spécial a décidé d'adresser un questionnaire aux parties au différend, ainsi qu'aux parties contractantes tierces qui avaient fait valoir leur droit de lui exposer leurs vues, en les invitant à lui communiquer par écrit tout renseignement additionnel. Le Groupe spécial a présenté son rapport aux parties au différend le 22 septembre 1987.

## 2. ASPECTS FACTUELS

### Système de taxation des boissons alcooliques au Japon

2.1 En 1940, le Japon a adopté la Loi sur la taxation des boissons alcooliques. Cette loi classait les boissons alcooliques en neuf catégories et fixait les taux d'imposition de chaque catégorie. Le "système de classification" a été institué en 1943 pour diverses boissons alcooliques. Les taxes sur les boissons alcooliques étaient essentiellement de caractère spécifique, c'est-à-dire fixées en fonction de la quantité; toutefois, une taxe ad valorem a été établie en 1962 pour certains sakés de qualité spéciale, certains vins et certains whiskies de qualité spéciale, dont le prix était supérieur à un minimum déterminé. Ce système de taxation ad valorem a été étendu en 1971 aux whiskies de première et deuxième qualités. En 1985, la taxe sur les boissons alcooliques était, avec 4,9 pour cent du total, la troisième source de recettes fiscales par ordre d'importance, après l'impôt sur le revenu et l'impôt sur les sociétés.

2.2 La fiscalité japonaise repose sur le principe suivant lequel la charge fiscale devrait être calculée en fonction de l'aptitude des contribuables à l'assumer. S'agissant de la taxe sur les boissons alcooliques, les taux d'imposition des diverses catégories sont fixés en fonction non seulement de la teneur en alcool et d'autres caractéristiques des boissons, mais encore de l'aptitude des consommateurs éventuels à acquitter la taxe. Suivant la Loi japonaise sur la taxation des boissons alcooliques, ces produits sont classés en dix catégories, dont six sont subdivisées en 13 sous-catégories; par ailleurs, pour le saké et le whisky/brandy, on distingue trois qualités (voir annexe i). La définition des diverses catégories apparaît à l'article 3 (voir annexe ii). Les boissons alcooliques considérées comme étant de qualité supérieure et de prix élevé sont taxées plus lourdement que les produits bon marché de qualité inférieure, qui sont surtout achetés par les consommateurs à faible revenu (les taux auxquels sont perçues les taxes spécifiques sur les principales boissons alcooliques sont indiqués à l'annexe iii). Pour une même qualité, le taux d'imposition est le même, qu'il s'agisse de boissons importées ou d'origine nationale. Il n'existe pas de catégories où seuls les produits importés sont taxés. Pour la plupart des catégories ou qualités, la loi fixe des normes en ce qui concerne la teneur en alcool des boissons et le montant de la taxe spécifique qui leur est applicable. Si la teneur en alcool est supérieure à la norme, la taxe est majorée.

Inversement, dans certaines catégories, la taxe peut être minorée si la teneur en alcool est inférieure à la norme.

2.3 Les boissons alcooliques distillées comprennent trois catégories: shochu, whisky/brandy et eaux-de-vie (telles que vodka, gin ou rhum). Ce classement prend en compte les matières premières et la méthode de fabrication utilisées. Pour chaque catégorie, les taux d'imposition sont déterminés en fonction, notamment, de la qualité et de la teneur en alcool des produits, de la structure et des tendances à la consommation, de la charge fiscale pesant sur les différentes catégories de boissons alcooliques, et de l'objectif qui est de taxer davantage les produits de qualité supérieure et de prix élevé, afin que les consommateurs soient imposés proportionnellement à leur faculté contributive.

2.4 Le saké, le whisky et le brandy sont classés en trois qualités différentes: qualité spéciale, première et deuxième qualités. Le système de classification du whisky et du brandy est établi en fonction des proportions des différents éléments constitutifs du whisky de malt, du whisky de céréales et du brandy pur, ainsi que de leur teneur en alcool. Il a pour objectif de taxer davantage les whiskies/brandies de qualité supérieure et de prix élevé que les produits bon marché de qualité inférieure, qui sont, pour l'essentiel, consommés par des personnes à faible revenu. Il s'applique à tous les whiskies/brandies, qu'ils soient d'origine nationale ou importés. Pour l'exercice 1985, 83 pour cent des whiskies/brandies de qualité spéciale, 99,9 pour cent des whiskies/brandies de première qualité et 100 pour cent des whiskies/brandies de deuxième qualité soumis au système de taxation japonais étaient d'origine nationale.

2.5 Le saké de qualité spéciale, ainsi que les whiskies/brandies de qualité spéciale et de première et deuxième qualités, les vins, les eaux-de-vie et les liqueurs dont le prix est supérieur à un minimum fixé pour chaque catégorie sont assujettis à des taxes ad valorem (les prix minimaux et les taux d'imposition sont indiqués dans l'annexe iv). Cinq des dix catégories de boissons alcooliques, dont le mirin et la bière, ne sont pas soumises à la taxe ad valorem. Le seuil à partir duquel celle-ci s'applique est fixé en fonction du prix de vente à la production, pour les produits d'origine nationale, ou de la valeur c.a.f. majorée des droits de douane, pour les produits importés. Si l'on considère les principales boissons alcooliques, la taxe ad valorem s'applique, en volume, à 6,5 pour cent des sakés de qualité spéciale, 8,7 pour cent des vins et 9,2 pour cent des whiskies de qualité spéciale.

2.6 Les autorités japonaises ont récemment procédé à une révision fiscale générale et ont présenté à la Diète des projets de loi visant à réformer le système de taxation. S'agissant de la taxe sur les boissons alcooliques, les réformes proposées prévoient, entre autres choses, l'institution d'un impôt sur les ventes de boissons alcooliques, qui est un droit de consommation du même genre que la taxe sur la valeur ajoutée dont l'application est largement répandue dans d'autres pays; la suppression de la taxe ad valorem en vigueur; l'abolition du système de classification; l'élimination des différences existantes entre les taux d'imposition applicables aux vins, liqueurs ou eaux-de-vie d'une même catégorie; un abaissement substantiel des taxes spécifiques sur les whiskies et brandies de qualité spéciale; le classement des whiskies et brandies de deuxième qualité dans la catégorie des eaux-de-vie.

## ETIQUETAGE

2.7 Les étiquettes des bouteilles de vins, whiskies et brandies japonaises portent souvent des mentions en français, anglais ou allemand, telles que "Château", "Réserve" ou "Village". Le Japon a adopté divers instruments juridiques afin d'éviter que des appellations commerciales ne soient utilisées de manière à induire en erreur quant à la véritable origine d'un produit; parmi ces instruments, on peut citer la Loi pour la prévention de la concurrence déloyale, la Loi contre la publicité mensongère, ainsi que tout un éventail de "codes de déontologie volontairement élaborés par chaque branche de production concernée, conformément à l'article 10 de cette dernière loi, et approuvés par la Commission de la concurrence, ou encore, la Loi relative aux associations professionnelles et aux recettes fiscales dans le secteur des boissons alcooliques.

### 3. PRINCIPAUX ARGUMENTS

#### A. Arguments des Communautés européennes

##### 3.1 Les Communautés européennes ont demandé que le Groupe spécial constate que:

a) Le système de taxation japonais est discriminatoire vis-à-vis des boissons alcooliques importées en contrevenant aux dispositions de l'article III:1 et 2. La discrimination tient à:

- l'absence d'uniformité du système de taxation japonais des boissons alcooliques, qui se caractérise par des assiettes différentes de détermination de la taxe selon les catégories de produits établies et revient à pénaliser les produits importés par rapport aux productions nationales;
- l'application de différences remarquables de taux pour des produits similaires, basées sur une classification qui aboutit à faire porter aux produits importés une charge nettement plus lourde que celle supportée par les produits nationaux;
- des pratiques de l'administration japonaise visant à soumettre les produits importés à l'imposition la plus élevée;
- l'impact aggravant de droits de douane extrêmement élevés.

b) Les alcools et vins importés au Japon ne bénéficient pas d'une protection adéquate en matière de marquage d'origine. Se référant aux dispositions de l'article IX:6 et aux nombreuses représentations faites aux autorités japonaises en la matière, la Communauté estime que le Japon n'a pas rempli son obligation de coopérer au sens de ces dispositions afin d'éviter que les appellations commerciales de vins et alcools originaires de la Communauté ne soient utilisées, selon des pratiques courantes au Japon, de manière à induire en erreur quant à la véritable origine du produit.

La Communauté a précisé que les produits visés étaient les vins (champagne et autres vins mousseux, vins en bouteilles, sherry et autres vins de raisin additionnés d'alcool, vermouths et autres vins de raisin frais parfumés à l'aide d'extraits aromatiques, etc.), les eaux-de-vie, l'alcool et les boissons alcooliques distillées (whisky et brandy en bouteilles, gin, rhum, autres boissons alcooliques distillées, liqueurs, etc.).

#### ARTICLE III

##### 3.2 Les Communautés européennes ont fait valoir que le système japonais de taxation des boissons alcooliques contrevenait aux dispositions de l'article III:1, 2 sur plusieurs points:

a) Classification par catégorie fiscale: De nombreux systèmes de taxation des alcools distinguaient diverses grandes catégories de boissons, par exemple, les boissons produites par l'industrie de la brasserie (bière, etc.), les boissons fermentées (vin, etc.) et les boissons distillées (whisky, etc.). mais la classification japonaise, à la différence des autres systèmes, faisait une distinction fondamentale entre boissons alcooliques de "type occidental" et boissons alcooliques japonaises "traditionnelles" (par exemple, mirin, saké et shochu). Ces produits japonais, sous le prétexte de leur caractère traditionnel, avaient fait l'objet, à des fins fiscales, de deux catégories distinctes soigneusement définies. Ainsi, "traditionnel" était devenu pratiquement synonyme de "national", comme l'attestait le niveau extrêmement bas des importations relevant des catégories traditionnelles, et certains produits d'origine nationale avaient été repris dans des catégories de taxation différentes de celles dans lesquelles se rangeaient des produits importés des Communautés européennes qui, pour l'essentiel, étaient similaires aux

productions nationales, les concurrenaient et pouvaient leur être substitués. Lorsque les matières premières et les procédés de fabrication employés n'étaient pas suffisamment différents pour permettre de classer les produits "traditionnels" dans une catégorie distincte, les définitions des produits avaient été rédigées de manière à exclure les produits importés similaires aux produits traditionnels. Par exemple, le shochu était similaire à la vodka, mais la catégorie dont il relevait excluait les alcools filtrés au charbon de bois de bouleau, empêchant ainsi la vodka de bénéficier du régime de taxation favorable appliqué au shochu. Rien ne justifiait, dans un système de taxation rationnel, de taxer différemment des produits similaires simplement parce que leurs méthodes de fabrication étaient légèrement différentes ou que les matières premières utilisées n'étaient pas les mêmes (par exemple, le whisky allongé avec d'autres alcools par rapport au whisky pur). Alors que les produits dits "traditionnels" n'étaient pas tous fabriqués suivant des procédés ou à partir d'ingrédients traditionnels (par exemple, le shochu de type a) et que les structures de consommation ressemblaient maintenant à celles d'autres pays développés, la création artificielle de catégories de taxation distinctes protégeait les produits et les structures de consommation nationaux "traditionnels" et contrevenait ainsi aux dispositions de l'article III:1 et 2.

On constatait aussi un manque d'uniformité considérable entre les taux spécifiques minimaux d'imposition des boissons alcooliques. Par exemple, la taxe par litre sur les alcools de "type occidental", comme le gin ou la vodka, était quatre à sept fois supérieure à la taxe applicable au shochu. La taxe sur un litre de whisky importé de qualité spéciale était, respectivement, 41 et 26 fois plus élevée que celle qui frappait un litre de shochu de type A et de type B. La taxe sur un litre de whisky ou de brandy importé était donc à elle seule équivalente au double du prix de détail d'un litre de shochu. Le shochu d'origine nationale bénéficiait donc d'une protection sur le marché des alcools de grande consommation par le biais d'un mécanisme de prix déterminé par le système de taxation, comme le constatait une étude récente du système fiscal japonais:

"La loi sur la taxation des boissons alcooliques a pour effet de créer des écarts de compétitivité entre les prix des différents types de boissons alcooliques. Il en résulte que le shochu se trouve artificiellement classé comme boisson populaire et le whisky comme boisson de luxe" (in "Taxation Accounting", 23 janvier 1987).

Les catégories "traditionnelles" (par exemple, le shochu) bénéficiaient de taux d'imposition exagérément bas par rapport à ceux qui s'appliquaient aux catégories dont relevaient des produits importés concurrents ou substituables (par exemple, gin, vodka, whisky de qualité spéciale). Les dix catégories et les 13 sous-catégories de taxation distinctes extrêmement détaillées et artificielles, ainsi que leurs taux d'imposition très disproportionnés étaient arbitraires et avaient pour effet d'assujettir à un régime fiscal différent les produits importés et les produits similaires d'origine nationale, ou des produits concurrents et substituables, ce qui était contraire aux dispositions de l'article III:1 et 2.

b) Classification par qualité: La classification des whiskies et des brandies en trois "qualités", soumises à des taxes sensiblement différentes, se traduisait par l'application aux produits importés d'un régime fiscal discriminatoire par rapport au régime applicable aux produits similaires d'origine nationale, en contravention avec les dispositions de l'article III:2. Le système de classification par qualité employé pour le whisky et le brandy était complètement différent de celui appliqué au produit national correspondant, le saké. Le whisky et le brandy étaient soumis à un système de classement en fonction de la matière première et de la teneur en alcool, qui était à la fois obligatoire et automatique (les produits importés étant automatiquement considéré, sauf preuve contraire, comme relevant de la catégorie des boissons de qualité spéciale). Par contre, le classement du saké par catégorie était facultatif et basé sur le goût, c'est-à-dire que les producteurs de saké étaient libres de faire classer ou non leurs produits et de les rendre passibles ou non des taux d'imposition plus élevés applicables aux sakés de qualité supérieure. Le système employé pour le whisky et le brandy était tel que la quasi-totalité des whiskies et brandies importés étaient classés dans la catégorie des boissons de qualité spéciale, qui était de loin la plus lourdement taxée. Cela tenait au fait que cette catégorie comprenait tous les whiskies pur malt

et pur grain, définition qui correspondait précisément à la condition imposée pour l'appellation whisky dans tous les principaux pays producteurs. Il en était de même pour le brandy, auquel s'appliquaient des critères similaires. De la sorte, tous les whiskies et brandies importés en provenance de la Communauté se trouvaient assujettis à un taux d'imposition largement supérieur à celui qui s'appliquait aux whiskies et brandies japonais similaires de première et de deuxième qualités, la taxe minimale sur les boissons de qualité spéciale étant plus de sept fois supérieure à celle qui frappait le whisky de deuxième qualité. Les importations de whisky et de brandy de première qualité en provenance de la CEE représentaient moins de 0,1 pour cent du volume total de la consommation de ces produits, et celles de produits de deuxième qualité étaient nulles. Le système de classification par qualité faisait donc artificiellement entrer tout le whisky d'origine communautaire dans une catégorie de luxe et permettait à plus de la moitié de la production nationale de bénéficier d'un régime fiscal plus avantageux dans le cadre des catégories "deuxième qualité" et "première qualité" artificiellement créées à cette fin.

c) Taxes ad valorem: Pour certaines catégories, comprenant essentiellement les produits traditionnels (saké, shochu, mirin), la taxe sur les boissons alcooliques était perçue sous la forme d'une taxe spécifique (d'un montant déterminé par litre) dans tous les cas ou presque (ainsi, moins de 0,1 pour cent de la totalité du saké était assujetti à une taxe ad valorem). Les catégories de produits de "type occidental" étaient passibles d'une taxe spécifique à concurrence d'un prix déterminé (par exemple, 60,4 yen par litre pour les vins ordinaires jusqu'à une "limite fiscale" de 1 080 yen le litre), à partir de ce seuil, la taxe spécifique était remplacée par une série de taxes ad valorem dont les taux extrêmement élevés variaient suivant les produits et étaient sans aucun rapport avec les taux spécifiques applicables à la même catégorie ni avec la teneur en alcool du produit (par exemple, la taxe ad valorem de 50 pour cent sur une bouteille de vin d'une valeur imposable de 1 081 yen était plus de huit fois supérieure à la taxe spécifique). Quand le seuil était dépassé, les taux d'imposition pouvaient être multipliés par huit pour les vins, par quatre pour les liqueurs et par deux pour les eaux-de-vie par rapport aux taux spécifiques applicables à ces produits. Il en résultait une discrimination fiscale entre "produits similaires" à l'intérieur des catégories (par exemple, entre les vins, les liqueurs et les eaux-de-vie de la même catégorie suivant que leur prix était supérieur ou non à la "limite fiscale") ainsi qu'entre boissons alcooliques de catégories différentes qui étaient concurrentes et substituables. Premièrement, ce système était discriminatoire vis-à-vis des produits similaires originaires de la Communauté, car l'imposition de droits d'importation très élevés sur les boissons alcooliques et l'inclusion de ces droits dans l'assiette de détermination du seuil d'application ("limite fiscale") de la taxe ad valorem avait pour effet de soumettre à ce régime de taxation désavantageux une proportion beaucoup plus grande des produits importés. Deuxièmement, la distinction établie entre produits traditionnels et produits de "type occidental" en ce qui concerne l'application d'un taux ad valorem faisait bénéficier d'un régime plus avantageux tout un secteur de la production nationale qui n'avait à craindre aucune concurrence étrangère directe grâce au soin avec lequel avait été rédigée la définition des boissons "traditionnelles". L'écart entre les taux spécifiques applicables à des produits concurrents ou substituables comme le whisky, le brandy ou les eaux-de-vie, d'une part, et le shochu, d'autre part, s'était donc considérablement creusé. La Communauté estimait que cette absence d'uniformité dans la taxation des boissons alcooliques, et la manière sélective dont s'appliquait la taxe ad valorem, étaient uniquement destinées à protéger la production nationale, en contravention avec les principes énoncés dans l'article III:1 et, à la lumière de la note interprétative du paragraphe 2, dans la deuxième phrase de l'article III:2. Etant donné que les prix du shochu et du saké non classé par qualité pouvaient varier considérablement et que les prix relativement plus bas du shochu étaient dus à une taxation plus réduite de ce produit par rapport aux autres boissons alcooliques distillées, il était impossible de justifier de manière convaincante par le niveau de leurs prix la non-application de la taxe ad valorem à ces produits.

d) Calcul de l'assiette de la taxe: La taxe ad valorem était calculée de manière différente pour les produits importés et pour les produits nationaux. Pour les premiers, c'était normalement le prix c.a.f. majoré des droits de douane qui constituait l'assiette de la taxe. Les importateurs n'avaient aucun choix en ce qui concerne la méthode de calcul. Pour les seconds, il existait deux formules et

les producteurs pouvaient choisir celle qui leur était le plus favorable: soit le prix de vente en gros hors taxe, soit le prix de détail minoré des marges commerciales et des taxes ("système de soustraction forfaitaire"). Bien que la deuxième formule soit officiellement présentée comme utilisable dans le "cas spécial" où le prix de détail était connu, dans la pratique c'était celle qui était presque toujours employée. Les producteurs nationaux pouvaient ainsi choisir, pour des produits nationaux, les valeurs imposables effectives qui permettaient l'application de taux plus avantageux quand des taux d'imposition ad valorem différents étaient prévus, comme c'était le cas pour le brandy et le whisky de qualité spéciale. Par exemple, le whisky de qualité spéciale d'origine nationale pouvait être assujéti à une taxe ad valorem de 164 pour cent, alors que les produits importés similaires pouvaient seulement être taxés à 150 ou 220 pour cent. Ces différentes méthodes de calcul de l'assiette de la taxe ad valorem offraient donc la possibilité aux producteurs nationaux de bénéficier d'un régime plus favorable et pouvaient avoir pour effet de frapper plus lourdement les produits importés que les produits similaires d'origine nationale. Ce régime plus avantageux dont pouvaient bénéficier les produits nationaux pour le calcul de l'assiette de la taxe constituait une infraction aux dispositions de l'article III:4, ainsi qu'à l'interdiction, énoncée à l'article III:2, de toute discrimination fiscale "indirecte" sous la forme de méthodes de taxation différentes se traduisant par une charge fiscale différente pour les produits importés.

e) Taxation fondée sur la teneur en extraits secs: Le système japonais comportait un autre élément de discrimination entre produits "similaires", qui était contraire aux dispositions de l'article III:2. Il s'agissait de la méthode de détermination de la valeur imposable en fonction de la teneur en extraits secs ou ingrédients non volatils. Deux taux d'imposition spécifiques tenant compte de la teneur à la fois en alcool et en extrait secs étaient applicables à la catégorie des "liqueurs" (dont chacun sait que ce sont des boissons alcooliques qui contiennent des matières aromatiques et du sucre et ont naturellement, de ce fait, une teneur élevée en ingrédients non volatils). Ce système était conçu de telle sorte que presque toutes les liqueurs importées de la Communauté étaient assujétiées au taux d'imposition spécifique le plus élevé, tandis que certaines liqueurs japonaises pouvaient bénéficier d'un taux plus bas (un tiers du taux applicable à la plupart des liqueurs de la Communauté), ainsi que d'une taxe ad valorem réduite (50 pour cent au lieu de 100 pour cent) et d'une progressivité beaucoup moins forte en fonction de la teneur en alcool (9,780 yen par 1 pour cent au-dessus de 13 pour cent, contre 24,5 yen par 1 pour cent au-dessus de 15 pour cent pour la catégorie la plus taxée). La plupart des liqueurs de la Communauté étaient fabriquées suivant des formules traditionnelles dans lesquelles entraient en assez forte proportion des matières aromatiques. Les produits japonais avaient été conçus par des fabricants qui étaient au courant de l'avantage fiscal important dont bénéficiaient les produits d'une teneur en extraits secs inférieure à 15 pour cent. La Communauté estimait que le régime de taxation fondé sur la teneur en extraits secs était artificiel et irrationnel et établissait une discrimination à l'égard des importations, qui était contraire aux dispositions de l'article III:2.

f) Conséquences économiques et sociales: D'après les Communautés européennes, la forte taxation des boissons alcooliques importées, qui réduisait l'offre de ces produits dans les points de vente et faisait qu'ils étaient plus rarement choisis par le consommateur moyen, faussait le jeu de la concurrence entre les boissons alcooliques sur le marché japonais. La structure du système de taxation avait une incidence sur la structure de la consommation et n'était manifestement pas conforme au principe dit "de la taxation en fonction de la capacité contributive". Par exemple, la bière qui était la boisson de loin le plus consommée dans tous les secteurs de la population venait au deuxième rang des boissons le plus lourdement taxées par litre d'alcool contenu. Des critères artificiels et arbitraires d'évaluation de la qualité étaient utilisés pour justifier d'importantes différences de taxation. En 1985, l'eau-de-vie dénommée shochu, qui représentait en volume 20,4 pour cent environ de la consommation d'alcool pur, rapportait 2,4 pour cent des recettes provenant de la taxe sur les alcools, tandis que pour le whisky de qualité spéciale, dont la part en volume était de 7,5 pour cent, le chiffre correspondant était de 15,1 pour cent. De plus, comme les taxes par litre d'alcool contenu variaient considérablement suivant les produits, allant de 2 036 à 53 133 yen, le système de taxation japonais et la grande diversité des taux d'imposition spécifique applicables à des produits équivalents ne semblait pas non plus pouvoir

se justifier par des considérations de caractère social ou de santé publique. Le libellé de l'article III:2 et la pratique du GATT indiquaient qu'un traitement fiscal différent des produits importés et des produits nationaux, en contravention avec l'article III:2, ne pouvaient pas être justifiés par des considérations de politique fiscale. Les seules questions qui appelaient une décision au titre de l'article III:2 étaient de savoir si les taxes frappant les produits importés étaient supérieures à celles qui frappaient les produits nationaux similaires et si les taxes intérieures protégeaient la production nationale. Les raisons pour lesquelles un système national de taxation protégeait la production nationale ou constituait une discrimination vis-à-vis des produits importés n'entraient pas en ligne de compte ici.

g) Le projet de réforme fiscale: De l'avis des Communautés européennes, le projet de réforme fiscale ne supprimerait pas la discrimination fiscale actuelle et risquerait même d'aggraver la différence de traitement entre alcools "traditionnels" et autres boissons alcooliques. On ignorait si ce projet ou un autre serait jamais examiné ou adopté par la Diète. Le Groupe spécial ne devrait donc pas en tenir compte dans ses délibérations.

3.3 Suivant les Communautés européennes, l'article III avait pour objet de permettre aux produits importés d'entrer en concurrence sur un pied d'égalité avec les produits nationaux. C'est ce qui avait été reconnu dans le rapport du Groupe spécial qui avait récemment eu à connaître du problème des taxes sur le pétrole et certains produits d'importation appliquées par les Etats-Unis; en effet, ce dernier avait constaté que, "selon la première phrase du paragraphe 2 de l'article III, les parties contractantes sont tenues d'instaurer certaines conditions compétitives pour les produits importés par rapport aux produits nationaux" (L/6175, paragraphe 5.1.9). L'article III:2 prévoyait une double obligation: ne pas frapper, directement ou indirectement, les produits importés de taxes intérieures supérieures à celles qui frappent les produits nationaux similaires, et ne pas appliquer des taxes intérieures aux produits importés ou aux produits nationaux directement concurrents ou substituables de manière à protéger la production nationale. Il avait été reconnu dans la pratique du GATT que l'expression "produit similaire" devait être interprétée cas par cas en tenant compte des utilisations finales du produit sur un marché donné, des goûts et des habitudes des consommateurs, et des propriétés, de la nature et de la qualité du produit (IBDD, S18/110). Il avait aussi été conclu que des différences mineures mais nettement perceptibles de goût, de couleur et d'autres propriétés ne constituaient pas des raisons suffisantes pour que des produits ne soient pas traités comme des "produits similaires" (IBDD, S28/118). La classification tarifaire était, elle aussi, un point de départ utile pour déterminer ce que pouvaient être des "produits similaires". Les Communautés estimaient que les produits suivants étaient des "produits similaires" au sens de l'article III:2 (voir annexe v):

- Tous les whiskies de la Communauté et tous les whiskies japonais, dont la teneur minimale en genshu et la qualité respectives avaient varié au cours des années.
- Tous les brandies de raisin de la Communauté et tous les brandies de raisin japonais.
- Tous les brandies de fruits de la Communauté et tous les brandies de fruits japonais.
- Tous les vins non mousseux de la Communauté et tous les vins non mousseux japonais.
- Tous les vins mousseux de la Communauté et tous les vins mousseux japonais.

A l'intérieur de chacun de ces groupes de produits, les différences de goût, d'odeur et de couleur étaient considérables, mais les similitudes entre les produits de chaque groupe étaient telles que chacun d'eux était considéré comme un "seul et même produit" bien défini (IBDD, S28/102, paragraphe 4.7) et dénommé whisky, brandy, vin non mousseux ou vin mousseux. Suivant la Loi japonaise sur la taxation des boissons alcooliques, les whiskies de deuxième qualité, bien que contenant des alcools neutres, devaient ressembler aux whiskies pur malt ou pur grain par

leur goût, leur couleur et leurs autres caractéristiques. Les différences de prix et de "qualité" (par exemple, la teneur en alcool pour le whisky, le brandy et les liqueurs) ne créaient pas des types de produits différents.

- Vodka et shochu.

3.4 La note interprétative de l'article III:2 indiquait clairement que la deuxième phrase de cet article étendait l'interdiction à la discrimination entre produits directement concurrents ou substituables. Il était bien établi que le concept de "produits directement concurrents ou qui peuvent être directement substitués" était beaucoup plus large et pouvait s'appliquer également à des produits d'origine et de composition différentes et assujettis à des droits de douane différents, mais qui étaient substituables quant à leur utilisation finale, comme les pommes et les oranges, ou le lait écrémé et les protéines végétales (IBDD, S25/53). Toutes les boissons alcooliques distillées en bouteille étaient concurrentes en matière de prix et substituables en matière d'utilisation finale, au sens de la note interprétative de l'article III:2, et elles offraient aux consommateurs un choix de boissons d'une teneur en alcool relativement élevée. Par exemple, on mélangeait suivant diverses proportions du shochu avec du whisky ou du brandy précisément parce que ces produits étaient compatibles et substituables. Tous les produits classés comme liqueurs pour les besoins de la fiscalité japonaise offraient eux aussi un choix aux consommateurs et devaient être considérés comme des produits directement concurrents ou substituables.

3.5 De l'avis des Communautés européennes, les dispositions de la première phrase de l'article III:2 avaient été enfreintes par les pratiques fiscales suivantes:

- Les whiskies, le brandy de raisin et certains brandies de fruits tombaient sous le coup du système de classification par qualité appliqué à la catégorie whisky/brandy, qui prévoyait une taxation beaucoup plus élevée des produits non mélangés avec des alcools neutres.
- La totalité des vins, eaux-de-vie et liqueurs originaires de la Communauté qui étaient assujettis au système "mixte" de taxe spécifique et de taxe ad valorem de part et d'autre d'une limite fiscale déterminée subissaient un préjudice du fait du mécanisme d'application des taxes ad valorem (notamment, en raison des méthodes différentes utilisées pour calculer l'assiette de la taxe).
- Les boissons alcooliques entrant dans les catégories taxées en fonction de la teneur en extraits secs (vins mousseux et, surtout, liqueurs) faisaient l'objet d'une discrimination par rapport aux produits similaires d'une teneur en matières aromatiques et en sucre très légèrement inférieure.

Les Communautés estimaient que l'article III:2 interdisait aussi la discrimination indirecte ou de facto, et que le fait d'asseoir la taxation du whisky et du brandy sur la teneur en "genshu" était un exemple flagrant de la grave discrimination de facto qui se dissimulait dans le système fiscal japonais. Le whisky et le brandy dilués avec des eaux-de-vie ou des alcools neutres, mais aromatisés de manière à conserver leurs caractéristiques, étaient presque exclusivement des produits japonais. Déterminer l'assiette de la taxe d'après le degré de dilution était donc un moyen indirect de faire une distinction entre produits japonais et produits importés. Le recours à des critères de taxation basés sur les caractéristiques de produits qui étaient presque tous des produits nationaux, traditionnels ou non, pouvait se traduire par une discrimination fiscale indirecte incompatible avec les dispositions de l'article III:2. Par exemple, le shochu, eau-de-vie de production presque exclusivement nationale, bénéficiait d'un régime fiscal différentiel plus favorable dans la proportion de 1 à 7 (shochu B/autres alcools neutres) et de 1 à 41 (shochu B/whisky de qualité spéciale) par rapport à toutes les autres eaux-de-vie, dont certaines étaient des "produits similaires" et qui toutes étaient des produits concurrents et substituables. L'énorme écart entre la taxe applicable au whisky/brandy japonais de deuxième qualité et celle qui frappait le moins cher des whiskies/brandies originaire de la Communauté se traduisait inévitablement par une différence

importante des prix de détail, qui plaçait le whisky ordinaire importé dans une fourchette de prix inaccessibles pour la majorité des consommateurs privés et n'ayant rien de commun avec ceux du whisky/brandy japonais de qualité inférieure. La présence de quelques produits importés dans la catégorie la moins taxée (par exemple, le shochu importé, qui représentait 0,4 pour cent de la production nationale), ou de quelques produits nationaux dans la catégorie la plus taxée, ne pouvait pas justifier la discrimination fiscale entre produits similaires.

3.6 Les Communautés estimaient qu'une taxation différentielle de produits "similaires", fondée sur l'existence de catégories fiscales différentes, ne pouvait certainement pas être justifiée au regard de l'article III du simple fait que des produits nationaux figuraient dans toutes les catégories fiscales. Plus précisément, cette situation devait être interprétée comme contrevenant aux dispositions de l'article III:2 lorsque les conditions suivantes étaient remplies:

- les produits entrant dans les catégories les moins taxées étaient fabriqués en quantité substantielle par l'industrie nationale;
- les produits importés relevaient, en totalité ou dans une très forte proportion, des catégories les plus taxées;
- les critères servant à déterminer les différentes catégories de taxation des produits étaient artificiels, arbitraires et ne se fondaient sur aucune différence objective de nature à justifier ou rendre nécessaire un régime différent pour des motifs sociaux, sanitaires ou économiques (autres que des considérations protectionnistes qui seraient contraires aux principes de l'Accord général); et
- dans chaque couple de catégories de taxation résultant de l'application d'un régime différent à des produits "similaires", les taux d'imposition effectifs des produits importés étaient beaucoup, et pas simplement un peu, plus élevés que ceux qui frappaient la catégorie correspondante principalement composée de produits d'origine nationale.

Le même raisonnement valait pour les produits "concurrents ou substituables".

3.7 La Communauté estimait que l'absence d'uniformité du système japonais de taxation des boissons alcooliques était uniquement destinée à protéger la production nationale. Ce système contrevenait aux principes énoncés dans l'article III:1 et, à la lumière de la note interprétative du paragraphe 2, à l'obligation contenue dans la deuxième phrase de l'article III:2. La taxation différentielle de produits directement concurrents ou substituables avait un effet de protection. Les faits suivants révélaient qu'il y avait infraction aux dispositions de l'article III:2, deuxième phrase:

- Toutes les boissons alcooliques distillées (whisky, brandy, gin, vodka, etc.) directement concurrents du shochu étaient affectés par le système de classification, qui permettait à ce produit de bénéficier d'un régime de taxation extrêmement favorable par rapport à celui qui s'appliquait aux autres eaux-de-vie.
- Tous les produits de la Communauté taxés sur une base ad valorem étaient désavantagés par rapport aux produits japonais "traditionnels", qui n'étaient assujettis qu'à des taxes spécifiques.

#### Article IX:6

3.8 De l'avis des Communautés européennes, la législation et la pratique japonaises en matière d'étiquetage des vins et des alcools s'étaient révélées insuffisantes pour mettre un frein aux pratiques d'étiquetage qui induisaient les consommateurs en erreur sur l'origine des produits. L'article IX:6

visait non seulement l'usurpation d'une appellation d'origine régionale ou géographique particulière, mais encore la manière dont une marque commerciale pouvait servir à induire en erreur quant à l'origine géographique ou régionale d'un produit. Les règles appliquées au Japon en matière de production et de commercialisation des vins et des eaux-de-vie reposaient en grande partie sur des codes de conduite élaborés à titre volontaire par la branche concernée. La "Réglementation volontaire de l'industrie vinicole" et les "Normes d'étiquetage du vin de production nationale" n'avaient aucun caractère légal, car elles n'avaient pas été approuvées par la Commission de la concurrence. Le gouvernement n'était donc pas en mesure de les faire respecter en imposant des sanctions. C'était depuis peu seulement que l'industrie avait accepté d'imprimer sur les étiquettes la mention "utilisation de vin importé" quand du vin importé était mélangé avec du vin de production nationale. Les vins mis en bouteille au Japon, qui pouvaient contenir jusqu'à 95 pour cent de vin importé en vrac ou être produits à partir de moût importé, ne devaient pas obligatoirement porter l'indication des proportions ou de l'origine des ingrédients. Pour le whisky, les ingrédients étaient énumérés, mais sans préciser le pourcentage ni indiquer si des alcools neutres avaient été utilisés. Les brandies de production japonaise portaient parfois des indications telles que "V.S.O.P."

Les eaux-de-vie et vins japonais étaient étiquetés à la mode européenne, dans une langue européenne et avec des symboles européens. Les fabricants japonais utilisaient sur leurs étiquettes des mots et des noms français ou une écriture allemande, ainsi que d'autres artifices donnant clairement à croire que le produit était d'une certaine manière originaire d'Europe. Dans le cas des vins, c'était seulement depuis peu que la principale étiquette indiquait le nom du "producteur", en maintenant toutefois une certaine ambiguïté quant à ses activités précises. Une enquête effectuée par la CEE en 1986 avait révélé que quelque 45 pour cent des consommateurs japonais interrogés avaient été induits en erreur par l'emploi d'une écriture étrangère sur les étiquettes de bouteilles de vin et d'eau-de-vie et avaient cru que des bouteilles de vin japonais étaient d'origine française. Etant donné l'importance de l'étiquette dans le cas des vins et des eaux-de-vie, la Communauté avait fait des représentations au gouvernement japonais afin d'obtenir la mise en place d'une législation appropriée. Il était à noter que cette situation dans le domaine de l'étiquetage contrastait de manière frappante avec l'étendue de la réglementation communautaire en matière d'étiquetage des vins et des eaux-de-vie ou avec la réglementation très stricte en vigueur au Japon pour des produits comme les produits alimentaires ou les produits pharmaceutiques. Il n'était pas courant de faire figurer sur des bouteilles de production nationale destinées à la vente sur le marché intérieur des étiquettes rédigées dans une langue étrangère. A ce jour, la seule réponse du Japon avait été l'adoption "volontaire" par l'industrie vinicole de règles concernant le pays d'origine et le contenu du produit. Rien n'avait été fait au sujet des eaux-de-vie. La Communauté estimait que cette mesure ne répondait que de manière partielle et inadéquate à sa demande. En effet, elle pensait que seule l'adoption d'une législation efficace pourrait être considérée comme une réponse satisfaisante du Japon à la demande qu'elle lui avait adressée au titre de l'article IX:6. La Communauté a appelé l'attention du Groupe spécial sur le fait qu'il importait de donner tout son sens à l'article IX:6, surtout en ce qui concerne la nécessité pour une partie contractante de porter remède par une mesure de caractère officiel à une situation qui était préjudiciable à une autre partie contractante.

## B. Arguments du Japon

3.9 Le Japon a demandé au Groupe spécial de constater que la taxe japonaise sur les boissons alcooliques n'était pas discriminatoire vis-à-vis des boissons alcooliques importées et qu'elle n'était pas appliquée de manière à protéger la production nationale, en contravention avec les dispositions de l'article III:1 et 2. Par ailleurs, le Japon s'était acquitté de ses obligations au titre de l'article IX:6 en prenant les mesures nécessaires pour empêcher que l'étiquetage des boissons alcooliques ne puisse induire en erreur quant à leur véritable origine.

## ARTICLE III

3.10 Le Japon a soutenu que son système de taxation des boissons alcooliques était pleinement compatible avec les dispositions de l'article III.1 et 2.

a) Classification par catégorie fiscale: Les catégories fiscales avaient été établies suivant des critères clairs et objectifs, par exemple, en fonction des matières premières et des méthodes de fabrication utilisées, et elles ne faisaient aucune distinction entre produits nationaux et produits importés. Pour chaque catégorie, les taux d'imposition avaient été soigneusement déterminés non seulement d'après la teneur en alcool des produits, mais encore compte tenu de divers facteurs tels que la qualité, la structure et les tendances de la consommation, ou encore la volonté d'équilibrer la charge fiscale entre les différentes catégories de boissons alcooliques et de taxer plus fortement les produits de haute qualité et de prix élevé pour faire supporter aux consommateurs une charge fiscale proportionnée à leur pouvoir d'achat. Par exemple, la charge fiscale supportée par le whisky de qualité spéciale, qui avait une image bien établie d'alcool de luxe, était relativement plus lourde que celle qui pesait sur le shochu, qui était considéré comme un alcool commun principalement consommé dans les milieux à faible revenu. Les boissons alcooliques de même qualité étaient soumises au même taux d'imposition, qu'elles soient importées ou produites au Japon. Les taux d'imposition en vigueur étaient appropriés et cohérents par rapport au principe fondamental japonais de "taxation suivant la capacité contributive". Chaque pays était libre de fixer les modalités de taxation des boissons alcooliques. D'autres pays avaient, eux aussi, adopté des systèmes de taxation comportant une classification des boissons alcooliques, dont les boissons alcooliques distillées, en catégories assujetties à des taux différents. En outre, l'expression boissons de "type occidental" ("Yoshu" en japonais) ne signifiait pas que ces boissons étaient des produits étrangers, mais seulement que leur origine historique n'était pas japonaise. De fait, 91 pour cent des whiskies consommés au Japon étaient de production nationale et, pour les whiskies de qualité spéciale, ce pourcentage était de 83 pour cent. En ce qui concerne les eaux-de-vie, qui pour la Loi japonaise sur la taxation des boissons alcooliques comprenaient la vodka, le gin, le rhum, etc., ce pourcentage était de 94 pour cent (exercice 1985). D'autre part, s'agissant du shochu, qui était considéré par la CEE comme une boisson alcoolique japonaise traditionnelle, une certaine quantité était importée, notamment de pays de la CEE, et ces importations étaient taxées exactement de la même manière que le shochu de production nationale. (Les importations de shochu ont été de 1 821 kl pour l'exercice 1984 et de 2 562 kl pour l'exercice 1985.)

L'article III:1 et 2 n'interdisait pas l'application de taxes intérieures différentes à des produits similaires ou à des produits directement concurrents ou substituables. Il stipulait seulement que les produits importés ne devaient pas être frappés de taxes intérieures supérieures à celles qui frappaient les produits nationaux similaires et que les taxes intérieures ne devaient pas être appliquées aux produits importés ou d'origine nationale qui étaient directement concurrents ou substituables de manière à protéger la production nationale. Tant que les taxes intérieures n'étaient pas discriminatoires vis-à-vis des produits importés et qu'elles n'étaient pas appliquées de manière à protéger la production nationale, le fait de prévoir dans la fiscalité nationale une taxation différentielle, même pour des produits similaires ou des produits directement concurrents ou substituables, ne constituait pas une infraction aux obligations découlant de l'Accord général. Il n'y avait pas de catégorie où seuls les produits importés étaient taxés. Pour comparer utilement les niveaux d'imposition des différentes boissons alcooliques, il fallait non seulement comparer les taux applicables aux différents types de boissons alcooliques, mais encore tenir compte de facteurs comme leur prix ou leur teneur en alcool. Par exemple, si l'on se plaçait du point de vue de la teneur en alcool, on constatait que le taux d'imposition du saké de qualité spéciale était beaucoup plus élevé que celui des eaux-de-vie et liqueurs, mais inférieur toutefois à celui du whisky de qualité spéciale. Il était également 7,6 fois supérieur à celui du vin. Le taux d'imposition du vin était inférieur à celui du saké de deuxième qualité, boisson populaire typique avec le shochu. De ce point de vue, il était inexact de prétendre que les catégories "traditionnelles" étaient en général moins taxées au Japon que les boissons alcooliques de "type occidental". Pour que la taxe perçue sur chaque catégorie de boisson alcoolique puisse correspondre à la capacité contributive des consommateurs, on utilisait habituellement le rapport entre la taxe et le prix de détail comme indicateur pour déterminer

la charge fiscale applicable à chaque catégorie. Le fait que la taxe ad valorem soit, elle aussi, calculée en pourcentage du prix montrait bien que cette méthode était raisonnable. Une simple comparaison des montants de la taxe spécifique était trompeuse. Comme l'indiquait le tableau ci-dessous, la proportion de la charge fiscale pesant sur les boissons alcooliques par rapport au prix de détail ne présentait pas des différences aussi grandes que pouvait le laisser supposer la taxation différentielle en fonction des qualités. Pour le scotch, dont la CEE prétendait qu'il faisait l'objet d'un traitement discriminatoire, cette proportion était en réalité plus faible que pour le whisky japonais de première et de deuxième qualités.

Tableau: Rapport entre la charge fiscale pesant sur les boissons alcooliques et le prix de détail des whiskies

	Prix de détail (A)	Montant de la taxe sur les boissons alcooliques (B)	(B)/(A)
(Produits d'origine nationale)			
Qualité spéciale (760 ml, 43%)	3 170 yen	1 594,55 yen	50,3%
Première qualité (720 ml, 40%)	1 620 yen	728,20 yen	45,0%
Deuxième qualité (640 ml, 37%)	670 yen	189,56 yen	28,3%
(Produit importé)			
Qualité spéciale (750 ml, 43%)	8 000 yen	1 573,57 yen	19,7%
Qualité spéciale (750 ml, 43%)	4 000 yen	1 573,57 yen	39,3%

Source: Communication du Japon)

b) Classification par qualité: Le système de classification par qualité était basé sur les conditions de production et de consommation des whiskies/brandies au Japon. Il était appliqué au saké et aux whiskies/brandies, qui couvraient des produits de qualités le plus diverses, suivant le principe que la taxe perçue devait correspondre à la capacité contributive. Il était tout à fait clair que les qualités étaient classées suivant des critères objectifs, comme le taux de dilution du whisky de malt ou de grain (ou du brandy pur dans le cas du brandy) et la teneur en alcool des whiskies. Le système de classement s'appliquait de manière identique aux produits nationaux et aux produits importés. L'idée était de taxer fortement les whiskies de qualité supérieure et de prix élevé et de percevoir une taxe plus faible sur les whiskies qui sont principalement consommés par les classes les moins aisées. Les whiskies importés pouvaient être vendus comme whiskies de première ou de deuxième qualité si les fabricants étrangers exportaient des produits adaptés à la structure de la consommation japonaise. Ce système de classification par qualité a été établi en 1943 pour permettre au gouvernement de se procurer en temps de guerre des recettes supplémentaires en taxant fortement les boissons alcooliques de qualité supérieure et de prix élevé. Vu le contexte de l'époque, les importations de whisky n'étaient pas visées. Il était donc évident que l'intention des initiateurs de ce système n'était pas d'établir une discrimination à l'égard

des produits importés. En 1985, 83 pour cent des whiskies de qualité spéciale assujettis à la taxe étaient d'origine nationale, ce qui montrait clairement que le système de classification par qualité n'avait pour effet ni de protéger les produits nationaux ni de soumettre les produits importés à un régime discriminatoire. L'application d'un régime de taxation différenciée même à des produits similaires dans le cadre du système fiscal légitime propre à chaque pays ne constituait pas une infraction aux obligations découlant de l'Accord général. Les différences entre le whisky de qualité spéciale et le whisky de deuxième qualité, sur le plan de la qualité, de la teneur en alcool, des prix et des structures de consommation, ne permettaient pas de les considérer comme des produits similaires.

c) Taxe ad valorem: La taxe ad valorem remédiait à l'inconvénient de la taxe spécifique, qui restait d'un montant identique quel que soit le prix des produits. C'est pourquoi elle avait été instituée pour les catégories de produits dont les prix de vente pouvaient présenter des écarts considérables, qu'il s'agisse de produits nationaux "traditionnels" ou de produits de "type occidental". Ainsi, elle s'appliquait au saké de qualité spéciale, que la Communauté qualifiait de boisson alcoolique "traditionnelle", car celui-ci était proposé à des prix situés dans une très large fourchette. Par contre, les bières, qui entraient dans la catégorie de ce que la CEE appelait les boissons alcooliques de "type occidental", n'y étaient pas soumises parce que leurs prix ne s'écartaient guère les uns des autres. Le système était conçu pour assurer une répartition équitable de la charge fiscale entre les boissons alcooliques de même catégorie, et non pour pénaliser les produits importés. Il s'efforçait d'atténuer l'effet rétrograde inhérent à la fiscalité indirecte et de répartir équitablement le poids de l'impôt. Chaque partie contractante conservait le droit d'adopter la fiscalité nationale qu'elle jugeait rationnelle, tant que celle-ci ne contrevenait pas aux dispositions de l'Accord général applicables en l'espèce. Le fait que les boissons alcooliques de "type occidental" soient plus souvent assujetties à la taxe ad valorem que les boissons alcooliques "traditionnelles" était seulement dû à ce que la fourchette des prix était plus large dans un cas que dans l'autre. En ce qui concerne le vin et le whisky, principales boissons alcooliques importées de la CEE, le volume des importations assujetties à la taxe ad valorem avait été de 2 563 kl et 2 126 kl, respectivement, pendant l'exercice 1985. Ces deux chiffres étaient inférieurs aux chiffres correspondants pour le vin et le whisky de qualité spéciale produits au Japon (3 625 kl et 10 570 kl, respectivement). En outre, pendant l'exercice 1985, les pourcentages en volume des produits assujettis à la taxe ad valorem dans chaque catégorie de boissons alcooliques avaient été les suivants: 7,3 pour cent pour le vin de production nationale; 11,9 pour cent pour le vin importé; 8,9 pour cent pour le whisky de qualité spéciale de production nationale; et 10,7 pour cent pour le whisky de qualité spéciale importée. Ces chiffres montraient clairement que la taxe ad valorem ne frappait pas de manière discriminatoire les produits importés et ne protégeait pas la production nationale.

d) Calcul de l'assiette de la taxe: La taxe ad valorem était facile à calculer pour les produits importés, car on pouvait aisément connaître leur valeur c.a.f. ainsi que les droits de douane auxquels ils étaient soumis; il suffisait ensuite de multiplier le prix par le taux d'imposition pour obtenir le montant de la taxe. Pour les produits nationaux, par contre, ce calcul était beaucoup plus compliqué, car la taxe sur les boissons alcooliques était déjà comprise dans le prix (il fallait donc la déduire afin d'obtenir l'assiette exacte qui permettrait de chiffrer la taxe ad valorem), et dans le cas de ventes spéciales - vente en gros à des magasins à succursales multiples, par exemple - il fallait beaucoup de soin pour déterminer le prix de vente normal. C'est pourquoi il était possible, afin d'éviter un surcroît de travail, de calculer l'assiette de la taxe à partir du prix de détail. Si celui-ci était communiqué au public par la voie de la presse ou d'autres médias, c'était le prix ainsi publié qui servait de base pour déterminer l'assiette de la taxe, après confirmation des autorités fiscales et déduction d'un montant forfaitaire correspondant aux marges des grossistes et des autres distributeurs, aux frais de transport, etc. Ce montant forfaitaire était établi à partir d'une étude de marché portant sur des transactions effectives. L'assiette de la taxe ainsi calculée était censée correspondre à celle que constituait, par ailleurs, le prix de vente du fabricant. L'application de ce "système de soustraction forfaitaire" aux produits nationaux n'entraînait aucune discrimination entre ces produits et les produits importés, et ne se traduisait dans les faits par aucune différence quant à l'assiette de la taxe. Il était aussi très courant dans les pays

de la CEE d'inclure les droits de douane dans la valeur imposable des produits importés pour le calcul des impôts indirects. L'application du taux d'imposition intermédiaire au whisky de qualité spéciale produit au Japon n'avait aucun rapport avec le "système de soustraction forfaitaire" et servait à opérer un ajustement rendu nécessaire par le fait qu'au Japon les transactions sur les boissons alcooliques s'effectuaient habituellement sur la base d'un prix comprenant la taxe sur les boissons alcooliques. Un taux d'imposition intermédiaire, supérieur au taux spécifique, était appliqué lorsque la valeur transactionnelle, après déduction de la taxe ad valorem, était inférieure au seuil d'imposition, même si la valeur transactionnelle après déduction de la taxe spécifique dépassait ce seuil. Cet ajustement permettait de percevoir intégralement sous forme d'impôt le montant correspondant à l'écart entre la valeur transactionnelle et le seuil.

e) Taxation fondée sur la teneur en extraits secs: Selon le Japon, les faits contredisaient l'assertion de la CEE suivant laquelle "presque toutes les liqueurs importées de la Communauté étaient assujetties au taux d'imposition spécifique le plus élevé" en raison de leur plus forte teneur en matières aromatiques. Les liqueurs importées se divisaient approximativement par moitié en "liqueurs de qualité" et "autres liqueurs", les premières étant taxées plus fortement que les secondes. Quelque 70 pour cent des "liqueurs de qualité" étaient d'origine nationale. La plupart des "autres liqueurs" étaient fondamentalement différentes des "liqueurs de qualité" non seulement du point de vue de leurs caractéristiques qualitatives, par exemple leur teneur en alcool, mais encore par leur usage. De ce fait, il n'y avait ni concurrence ni substituabilité directes, et encore moins similitude, entre ces deux types de liqueurs. Il était donc rationnel de classer les "liqueurs de qualité" dans des catégories différentes suivant le principe de la Loi japonais sur la taxation des boissons alcooliques qui prévoyait une taxation différenciée des boissons alcooliques en fonction de leur type. Et dans chaque catégorie, le taux d'imposition était le même pour les produits nationaux et pour les produits importés.

f) Conséquences économiques: Le Japon a signalé que, si la part des boissons alcooliques importées sur le marché japonais de ces produits était inférieure à 1 pour cent, il était à noter que la bière représentait 65 pour cent de la consommation totale de boissons alcooliques et le saké 18 pour cent, ce qui donnait une part globale de 83 pour cent. En ce qui concerne le whisky et le vin, qui intéressaient la CEE, la part des importations avait augmenté de manière spectaculaire depuis que celles-ci avaient été libéralisées (en février 1970 pour le vin, et en janvier 1971 pour le whisky). De ce fait, le whisky comptait pour 14,6 pour cent du marché japonais du whisky de qualité spéciale; quant au vin et au brandy de qualité spéciale, leurs parts étaient de 31,5 pour cent et 38,2 pour cent, respectivement, ce qui était considérable dans l'un et l'autre cas.

Le Japon a contesté la thèse de la CEE qui affirmait que, par suite de la majoration du prix des produits d'origine communautaire résultant de la forte taxation qui leur était appliquée, les distributeurs refusaient souvent ces produits, de sorte que le choix des consommateurs se trouvait limité aussi bien au niveau des points de vente qu'en ce qui concerne les prix. La majoration du prix de détail des whiskies produits dans la CEE était plutôt due au fait que les whiskies importés étaient considérés par les consommateurs comme des produits de haute qualité et de valeur élevée, et que les exportateurs et distributeurs avaient profité de cette image pour pratiquer une politique de prix élevés. De fait, la marge des distributeurs sur les whiskies de qualité spéciale importés représentait 60 à 70 pour cent du prix de détail, ce qui était assez élevé par rapport aux 30 pour cent environ qu'ils percevaient habituellement sur les whiskies de qualité spéciale de production nationale.

La proportion de la taxe par rapport au prix de détail (charge fiscale rapportée au prix de détail) était proche de 20 pour cent dans le cas du whisky importé de premier choix et de près de 40 pour cent dans celui du whisky importé de qualité ordinaire, ce dernier chiffre étant relativement peu élevé par rapport à la charge fiscale supportée par le whisky de qualité spéciale de production nationale (environ 50 pour cent). Le prix des whiskies importés était donc déterminé dans une large mesure par la politique de vente des agents, qui appliquaient souvent des grosses marges à la distribution (parfois à la demande

des exportateurs de ces produits). Le niveau des prix de détail était aussi lié étroitement aux "images des produits" qui s'étaient forgées au fil des années. S'agissant des whiskies de qualité spéciale, chaque société s'efforçait de fixer ses prix à un niveau élevé afin de maintenir et renforcer l'"image" d'une boisson de haute qualité, se ménageant ainsi une marge élevée. Dans le cas du shochu, par contre, les fabricants étaient dans l'impossibilité de pratiquer des prix élevés, quel que soit leur désir de bénéficier d'une marge importante, car ce produit était très largement perçu comme une boisson populaire et bon marché. Le coût de production élevé et l'"image" de produit de haute qualité du whisky, ainsi que l'importance de la marge des distributeurs, en faisaient une boisson plus coûteuse que le shochu.

3.11 En ce qui concerne l'interprétation des dispositions de l'article III:1 et 2, le Japon considérait que, comme il existait une production nationale substantielle de produits quasiment identiques à ceux de la CEE et comme produits importés et produits nationaux étaient soumis au même régime fiscal, il n'y avait pas traitement discriminatoire en contravention avec ces dispositions. La première phrase de l'article III:2 ne faisait pas obligation à une partie contractante d'appliquer la même taxe intérieure à tous les produits similaires, si les produits importés et les produits nationaux quasiment identiques étaient également taxés et s'il existait, pour ces derniers, une production nationale substantielle. De même, la deuxième phrase de l'article III:2 n'interdisait pas d'appliquer un régime de taxation plus favorable à des produits nationaux directement concurrents d'un produit importé ou qui pouvaient lui être directement substitués, si le produit importé et le produit national similaire fabriqué dans le pays en quantité substantielle étaient soumis dans la pratique à des taxes égales. Les questions de similitude, de concurrence ou de substituabilité directes des produits importés et des produits nationaux n'entraient pas en ligne de compte dans cette interprétation tant que le système de taxation du pays importateur ne comportait pas un traitement discriminatoire des produits importés par rapport aux produits nationaux de la même catégorie fiscale et qu'il existait une production nationale substantielle de produits de toutes les catégories fiscales et que, même si les produits de certaines catégories fiscales n'étaient pas importés en quantités substantielles, leur importation n'était ni interdite ni limitée et leur production était possible dans d'autres pays.

Suivant le Japon, cette interprétation était corroborée par l'historique de l'article III:2. Les rapports de la Conférence de La Havane de 1948 indiquaient ce qui suit au sujet de l'article 18 (c'est-à-dire l'article III de l'Accord général):

"La Sous-Commission a estimé que les dispositions de l'article 18 autorisent l'application de règlements et la perception de taxes qui, tout en ayant peut-être pour effet de soutenir la production d'un produit national (par exemple le beurre), sont dirigés autant contre la production nationale d'un autre produit (par exemple la margarine produite dans le pays), dont il y a une production importante, que contre les importations (par exemple la margarine importée)." (Rapports des Commissions et des principales Sous-Commissions, Conférence des Nations Unies sur le commerce et l'emploi, 1948, page 69; Index analytique du GATT, article III, p. 26.)

Cette interprétation avait été confirmée par la délégation de la Suède à la neuvième session des PARTIES CONTRACTANTES, en 1954-55. Dans son rapport, le Groupe spécial du GATT sur les mesures appliquées par la CEE aux protéines destinées à l'alimentation animale, en examinant si les restrictions quantitatives appliquées par la CEE protégeaient la production nationale au sens de l'article III:1 et 5, avait de même "noté ... que, même si globalement les productions indigènes alimentent à raison d'environ 15 pour cent la consommation communautaire apparente de protéines végétales, les produits individuels visés par les mesures de la CEE ne faisaient pas tous l'objet d'une production substantielle dans la Communauté" (IBDD, S25/71). La thèse de la CEE suivant laquelle l'article III:2 de l'Accord général faisait obligation à une partie contractante d'appliquer le même taux d'imposition à tous les produits similaires ne semblait pas fondée; de plus, elle était contredite par la jurisprudence de la Cour de Justice des Communautés européennes relative à l'article 95 du Traité

de la CEE, dont le libellé était presque identique à celui de l'article III:2 de l'Accord général. Dans l'affaire Hansen et Balle, par exemple, la Cour avait statué comme suit au sujet de l'article 95:

"Attendu qu'en l'état actuel de son évolution et en l'absence d'une unification ou harmonisation des dispositions pertinentes, le droit communautaire n'interdit pas aux Etats membres d'accorder des avantages fiscaux, sous forme d'exonération ou de réduction de droits, à certains types d'alcools ou à certaines catégories de producteurs;" (Cour de Justice des Communautés européennes, Recueil de la jurisprudence de la Cour, 1978, p. 1807.)

Parmi la série d'arrêts rendus par la Cour de Justice des Communautés européennes en 1980 sur la fiscalité des boissons alcooliques distillées dans des cas où les taxes dont la France, l'Italie et le Danemark frappaient leurs boissons alcooliques distillées nationales (cognac, grappa, aquavit, respectivement) étaient moins élevées que celles qui frappaient les boissons alcooliques distillées d'importation (whisky, rhum, etc.), les constatations suivantes de la Cour méritaient attention, selon le Japon:

"La légitimité de certains régimes différentiels de taxation des alcools n'a été reconnue que pour permettre le maintien de productions ou d'entreprises qui auraient sinon cessé d'être rentables, en raison de l'augmentation des coûts de production; d'autre part, ces exonérations ou allègements fiscaux en faveur de certains produits ne sont acceptables que pour autant que ces mesures ne cachent pas une discrimination suivant l'origine des produits ou qu'elles n'ont pas un caractère de protection... La fiscalité italienne est caractérisée par le fait que les produits nationaux les plus typiques se trouvent dans la catégorie fiscale la plus favorisée, tandis que deux types de produits, importés en quasi-totalité d'autres Etats membres, sont plus lourdement taxés... Cela signifie que cette pratique cache en réalité une discrimination vis-à-vis des produits importés." (Texte cité d'après la communication du Japon.)

A la conférence préparatoire tenue à Genève en 1947, la deuxième phrase de l'article III:2 de l'Accord général avait fait l'objet de l'explication suivante:

"Supposons que dans ses négociations, un pays ait obtenu la consolidation du droit sur les oranges. Le pays A obtient du pays B la consolidation du droit sur les oranges. Le pays B peut alors instituer une taxe intérieure d'un niveau aussi élevé qu'il le veut sur les oranges, vu qu'il n'en produit pas lui-même. mais, ce faisant, il protège les pommes qu'il produit lui-même. De ce fait, la consolidation que le pays A a obtenue du pays B pour ses oranges est rendue inopérante, car cette taxe intérieure sur les oranges fait tellement monter leur prix que personne ne peut en acheter. Ainsi, cette consolidation est rendue sans objet." (Document EPCT/A/PV.9, p. 7)

Le cas envisagé ici était celui où il n'existait aucune production nationale de produits similaires (oranges en l'occurrence). Dans le projet de Genève de 1947, la disposition correspondant à la deuxième phrase de l'article III:2 de l'Accord général avait été libellée de telle sorte qu'elle soit applicable lorsqu'il n'y avait pas de production nationale substantielle de marchandises similaires:

"Dans le cas où il n'y a pas de production intérieure importante de marchandises similaires d'origine nationale, aucun Etat membre n'imposera d'impôts intérieurs nouveaux ou plus élevés sur les marchandises d'autres Etats membres en vue de protéger la production de marchandises en concurrence directe avec elles ou celle de produits de remplacement qui ne sont pas frappés d'une manière analogue; les impôts intérieurs de cette nature déjà existants feront l'objet de négociations en vue de leur réduction ou de leur suppression."

Le projet de Genève avait été révisé l'année suivante à la Conférence de La Havane. La phrase "dans le cas où il n'y a pas de production intérieure importante de marchandises similaires d'origine nationale" en avait été supprimée, mais le rapport de la Havane indiquait ce qui suit:

"Le texte recommandé diffère considérablement, dans sa forme, du texte de Genève, mais il n'a été modifié, quant au fond, que sur un point. La deuxième phrase du paragraphe premier du texte de Genève prévoyait que les taxes intérieures existantes qui protègent les produits directement concurrents ou les produits de remplacement des produits importés pouvaient être maintenues dans les cas où il n'y avait pas de production intérieure importante du produit similaire, sous réserve qu'elles pouvaient faire l'objet de négociations en vue de leur suppression ou de leur réduction suivant la procédure de l'article 17. La Sous-Commission a recommandé la suppression complète de ces taxes." (Rapports des Commissions et des principales Sous-Commissions, Conférence des Nations Unies sur le commerce et l'emploi, 1948, p. 66.)

Si cette interprétation était appliquée au système japonaise de taxation des boissons alcooliques, on constatait qu'il n'y avait aucune incompatibilité avec la deuxième phrase de l'article III:2, car tous les produits de la CEE en question faisaient l'objet d'une production nationale substantielle. De fait, 91 pour cent des whiskies consommés au Japon étaient d'origine nationale; pour les whiskies de qualité spéciale et pour les eaux-de-vie de la catégorie dans laquelle la Loi japonaise sur la taxation des boissons alcooliques classait la vodka, le gin, le rhum etc. les chiffres correspondants étaient de 83 pour cent et 94 pour cent, respectivement (exercice 1985).

3.12 En ce qui concerne les dispositions de l'article III:1 et 2, le Japon considérait qu'il n'y avait pas lieu en l'espèce de se pencher sur les questions de similitude, de concurrence et de substituabilité. Ce n'était que si ces dispositions étaient interprétées différemment que ces questions devaient être examinées au sujet des boissons alcooliques de la CEE et du Japon. Il n'existait pas de définition précise de l'expression "produits similaires" et les problèmes posés par son interprétation devaient être traités cas par cas. De l'avis du Japon, les divers éléments à prendre en considération pour décider si certains produits présentaient une similitude étaient leur prix, leurs propriétés, leur image, la structure de leur consommation et leur utilisation finale. Il n'y avait aucune similitude, ni aucune concurrence ou substituabilité directes entre les produits qui faisaient l'objet du recours de la CEE. Ainsi qu'il est indiqué plus haut au paragraphe 3.10 b), les différences de qualité, d'image et de prix des diverses qualités de whisky/brandy faisaient qu'elles ne s'adressaient pas aux mêmes catégories de consommateurs et qu'elles n'avaient pas la même structure de consommation, de sorte qu'il ne s'agissait pas de "produits similaires". Par ailleurs, comme on l'a expliqué plus haut au paragraphe 3.10 e), les "liqueurs de qualité" et les "autres liqueurs" étaient fondamentalement différentes du point de vue de leur usage et de leur teneur en alcool, si bien que ces deux types de liqueurs n'étaient pas des produits directement concurrents ou substituables, et encore moins des produits similaires. En ce qui concerne le shochu et les eaux-de-vie telles que la vodka, ces dernières étaient généralement des boissons alcooliques distillées fortes, d'une teneur en alcool de 40 à 50 pour cent, tandis que le shochu de consommation courante avait une teneur en alcool de 20 à 25 pour cent, ce qui était extrêmement faible pour une boisson alcoolique distillée. Le shochu était surtout consommé dans des zones restreintes et on le buvait allongé avec de l'eau chaude afin d'en ramener la teneur en alcool à un niveau proche de celle du saké. Le shochu et la vodka ne pouvaient donc pas être considérés comme des produits similaires ni des produits directement concurrents ou substituables, car leurs teneurs en alcool et leurs modes de consommation étaient différents.

L'article III:2 n'interdisait pas l'application aux produits importés d'une méthode de taxation différente de celle qui visait les produits nationaux similaires pour autant qu'il n'en résultât pas une charge fiscale plus lourde pour les premiers que pour les seconds. Tant que les dispositions de l'Accord général n'étaient pas violées, chaque partie contractante conservait le droit d'adopter le système de taxation qu'elle considérait rationnel.

Article IX:6

3.13 En ce qui concerne l'étiquetage, le Japon a fait valoir que les arguments de la CEE suivant lesquels les ingrédients du vin et du whisky, leur origine et leur composition en pourcentage devraient figurer sur l'étiquette, étaient dénués de pertinence au regard de l'article IX:6 de l'Accord général. Pour vérifier une prétendue infraction du Japon aux obligations qui lui incombait en vertu de l'article IX:6, la CEE devait d'abord préciser quelles marques commerciales de produits communautaires étaient utilisées sur des produits japonais et quelles dispositions législatives des pays membres de la CEE protégeant les appellations régionales ou géographiques étaient violées. Or, la CEE n'avait apporté aucun éclaircissement à ce sujet dans sa communication au Groupe spécial. De plus, celle-ci ne précisait pas si les indications figurant sur les étiquettes utilisées au Japon devaient être considérées comme des marques commerciales au sens de l'article IX:6. En outre, l'indication sur les étiquettes des ingrédients (pour le vin et le whisky) et de leur composition en pourcentage n'entraînait pas dans le cadre de l'obligation énoncée à l'article IX:6. Le Japon a fait valoir que les dispositions de cet article faisaient obligation aux parties contractantes de coopérer afin d'éviter que des indications ne soient utilisées de manière à induire en erreur quant à la véritable origine des produits, mais elles ne leur imposaient pas de prendre des mesures spécifiques assorties de sanctions. L'utilisation des appellations régionales ou géographiques distinctives était réglementée pour les boissons d'origine japonaise, car le Japon avait accédé en 1965 à l'Arrangement de Madrid; au plan national, la législation applicable en l'espèce était la Loi sur la prévention de la concurrence déloyale, qui contenait des dispositions pénales. Par conséquent, aucune boisson alcoolique produite au Japon ne portait en réalité de telles appellations. Comme il existait donc une législation appropriée au Japon et qu'elle était rigoureusement observée afin d'éviter que des indications ne soient utilisées de manière à induire en erreur quant au pays d'origine, le Japon n'enfreignait pas les dispositions de l'article IX:6. Le système appliqué par le Japon en matière d'étiquetage ne consistait pas seulement en des règles volontairement établies par l'industrie vinicole, mais comportait aussi toute une série d'autres dispositions de contrôle qui étaient décrites dans la communication du Japon. L'étiquetage des boissons alcooliques n'était donc pas réglementé avec moins de rigueur que celui des autres produits alimentaires. Par exemple, la Loi et le Décret relatifs aux associations professionnelles et aux recettes fiscales dans le secteur des boissons alcooliques prévoyaient que, pour toutes les boissons alcooliques de production nationale, le nom du fabricant, le lieu de fabrication, etc., devaient figurer bien en évidence et de manière lisible sur le récipient, en caractères japonais. Il était courant dans de nombreux pays autres que le Japon d'employer des étiquettes écrites dans des langues étrangères pour des boissons alcooliques de fabrication nationale. L'article IX:6 visait à protéger les "marques commerciales", mais n'allait pas jusqu'à la protection de l'"image" globale d'un produit particulier, par exemple, le "vin français", et n'exigeait pas de chaque partie contractante qu'elle interdise d'une manière générale l'emploi pour ses produits nationaux de certains styles ou de la langue d'autres parties contractantes. La Notification de la Commission de la concurrence sur les indications utilisées de manière à induire en erreur quant au pays d'origine des marchandises n'interdisait pas les étiquettes sur lesquelles "la totalité ou la majeure partie de la description du produit utilise une écriture étrangère"; en revanche, elle interdisait les descriptions "susceptibles d'empêcher les consommateurs de discerner aisément que les marchandises étaient de fabrication nationale". La Commission appliquait cette notification de telle sorte que l'origine nationale du produit soit clairement indiquée, par exemple en exigeant que le nom du fabricant figure clairement en japonais. A côté des dispositions légales susmentionnées, l'industrie vinicole japonaise, tenant compte des demandes de la CEE, avait institué une réglementation volontaire en ce qui concerne l'étiquetage du vin de production nationale. Depuis l'adoption de cette réglementation, le nom des fabricants figurait clairement en caractères japonais sur l'étiquette principale des vins d'origine nationale. Les sondages effectués par la Commission de la concurrence en 1984 et 1986 avaient montré que très rares étaient les consommateurs qui avaient pris des vins japonais pour des vins importés à cause des étiquettes. Les consommateurs japonais n'étaient donc pas induits en erreur quant à l'origine des produits. En ce qui concerne les eaux-de-vie, le Code de concurrence loyale, établi conformément aux dispositions de l'article 10 de la Loi contre la publicité mensongère interdisait l'utilisation des désignations comportant les mots

"Scotch", "Bourbon", "Irish" et "Canadian", connus dans le monde entier pour désigner des régions de production de whisky. En conséquence, aucun whisky produit au Japon ne portait de telles appellations.

#### 4. COMMUNICATIONS DE TIERCES PARTIES INTERESSEES

##### 4.1 Argentine

L'Argentine s'est déclarée généralement préoccupée par les taxes et droits de douane que le Japon applique aux vins et aux boissons alcooliques, notamment par le traitement discriminatoire auquel sont soumis les vins en bouteilles exportés par l'Argentine, et qui se traduisaient par des prix à la consommation très élevés qui limitaient les possibilités d'exportation de l'Argentine.

##### 4.2 Canada

Le Canada a déclaré que le whisky importé et le whisky japonais devraient être considérés comme des "produits similaires" au sens de l'article III:2 de l'Accord général, étant donné que leurs utilisations et leurs caractéristiques étaient similaires. A tout le moins, les whiskies japonais de qualité spéciale et de première et deuxième qualité pouvaient être considérés comme des "produits directement concurrents ou directement substituables" au sens de l'article III:2. La classification systématique du whisky importé dans la catégorie "qualité spéciale" et sa taxation à un taux approximativement sept fois plus élevé que celui appliqué au whisky de "deuxième qualité" limitait les ventes de whisky canadien au Japon et protégeait la production nationale d'une manière incompatible avec la première ou la deuxième phrase de l'article III:2, selon que ces qualités de whisky étaient considérées comme des produits "similaires" aux termes de la première ou comme des produits "directement concurrents ou directement substituables" au sens de la deuxième.

##### 4.3 Finlande

La Finlande a déclaré que les effets négatifs du système japonais de taxation des alcools visait un certain nombre de produits qui n'étaient pas expressément mentionnés dans le recours de la CEE, par exemple la vodka importée. La Finlande avait eu du mal à accroître ses exportations de vodka au Japon à cause d'une âpre concurrence avec le produit japonais "shochu", lequel bénéficiait d'un régime fiscal intérieur plus favorable qui était ouvertement discriminatoire par rapport à la vodka et ne pouvait s'expliquer que comme résultant d'une protection intentionnelle du shochu. La vodka et le shochu devraient être considérés comme des produits "similaires" au sens de l'article III:2, car il s'agissait dans les deux cas d'eaux-de-vie blanches/sans mélange, élaborées à partir de matières premières similaires et leur utilisation finale était identique: elles étaient consommées soit telles quelles comme boissons du type "shnaps", soit dans divers mélanges. A tout le moins, la vodka et le shochu devraient être considérés comme des produits "directement concurrents ou directement substituables" au sens de l'article III:2. La différence entre les taxes sur les boissons alcooliques appliquées respectivement à la vodka et au shochu (qui contenaient tous deux 40 pour cent d'alcool en volume) était actuellement de 31,3 pour cent. Cette différence de régime fiscal contrevenait aux dispositions de l'article III:2, première et deuxième phrase. Le système japonais de taxation des boissons alcooliques était un exemple de "discrimination fiscale indirecte" au sens de l'article III:2.

##### 4.4 Etats-Unis

4.4.1 Les Etats-Unis partageaient les préoccupations de la Communauté européenne, à savoir que la classification et la taxation par le Japon des eaux-de-vie distillées et des vins constituaient une discrimination à l'encontre des boissons alcooliques de type occidental, taxées comme des produits

de luxe, à la différence des boissons japonaises traditionnelles et concurrentes. La plupart des autres pays n'avaient que trois classes d'imposition pour les boissons alcooliques (boissons à base de malt, vins et eaux-de-vie distillées), et différents taux d'imposition étaient éventuellement appliqués à l'intérieur de chaque classe en fonction de la teneur en alcool. Au Japon, les différenciations fiscales reposant sur la classe, la qualité, la teneur en extraits secs et en alcool étaient utilisées pour taxer les boissons de type occidental plus fortement que les produits nationaux. Par exemple, pour chaque point de pourcentage supplémentaire de teneur en alcool, l'imposition était relevée de 45 yen par litre pour le whisky de qualité spéciale (de type occidental) et de seulement 36 yen par litre pour le whisky de deuxième qualité (de type japonais). Pour chaque point de pourcentage supplémentaire de teneur en alcool de l'eau-de-vie distillée shochu, qui est une boisson japonaise concurrente sur le marché des eaux-de-vie, l'imposition n'augmentait que de 2,8 yen par litre pour le shochu du groupe B titre entre 26 et 31 degrés et de 10,1 yen par litre pour le shochu de type B titrant plus de 31 degrés. Pour le shochu de type A d'une teneur en alcool comprise entre 26 et 31 pour cent, l'imposition n'augmentait que de 4,4 yen par litre par point de pourcentage supplémentaire de teneur en alcool et de 16,8 yen par litre pour le shochu de type A titrant plus de 31 degrés. La méthode utilisée par le Japon pour classer le whisky en trois catégories assujetties à des taxes spécifiques, à des prix limites et à des taux de taxes ad valorem différents était arbitraire et engendrait une discrimination à l'encontre des exportations américaines au profit des produits nationaux concurrents. Au Japon, même un whisky américain bon marché était classé parmi les produits de luxe et assujetti à un taux d'imposition élevé. Par la combinaison des droits de douane élevés, des diverses catégories fiscales, des différents taux de taxes spécifiques et de taxes ad valorem, les vins demi-secs, les boissons rafraîchissantes à base de vin et les vins non mousseux importés étaient artificiellement désavantagés au niveau des prix.

4.4.2 Les Etats-Unis imposaient au même taux toutes les eaux-de-vie distillées et les considéraient toutes comme des "produits similaires" du point de vue fiscal. Dans la pratique du GATT, l'expression "produits similaires" avait été définie de façon souple, cas par cas, en tenant compte des faits de la cause et de la raison d'être du critère du produit similaire défini à l'article III de l'Accord général, qui était d'éviter toute discrimination à l'encontre des importations. Il avait été constaté que les classifications tarifaires ne jouaient pas un rôle déterminant dans la question du "produit similaire" (IBDD, S28/108). Concernant l'article III:2, les Etats-Unis n'insisteraient pas pour que toutes les eaux-de-vie distillées soient considérées comme des produits similaires. De l'avis des Etats-Unis:

- a) toutes les qualités comprises dans une catégorie donnée (whisky, brandy, saké) étaient des produits similaires;
- b) les produits de la sous-catégorie des "eaux-de-vie similaires au whisky par leur couleur, leur goût et leurs autres propriétés" étaient des produits similaires au whisky;
- c) le shochu de type A et le shochu de type B étaient des produits similaires;
- d) les deux sous-catégories de mirin étaient des produits similaires;
- e) le shochu et les "eaux-de-vie" étaient des produits similaires; et
- f) tous les vins non mousseux, non sucrés en bouteilles étaient des produits similaires.

Les Etats-Unis faisaient observer que le système tarifaire japonais n'établissait pas de distinction entre les différentes qualités de whisky utilisées à des fins fiscales. Afin d'éviter de classer le shochu parmi les "eaux-de-vie", plus lourdement taxées, le Japon en avait élaboré une définition artificielle qui le distinguait des eaux-de-vie de type occidental similaires. Par exemple, le shochu ne pouvait pas:

- être à base de malt ou de fruits (comme le whisky, le brandy et certaines eaux-de-vie);

- être filtré au charbon de bois (comme la vodka);
- être à base de canne à sucre et être distillé à moins de 95 pour cent de teneur en alcool (comme le rhum);
- contenir d'autres ingrédients ajoutés au moment de la distillation (comme le gin).

Le Japon avait distingué le shochu des autres eaux-de-vie en se fondant sur des différences apparemment mineures. Par contre, il avait regroupé d'autres eaux-de-vie, telles que le gin, la vodka, le rhum, etc. en une seule catégorie d'"eaux-de-vie", frappées uniformément d'un taux élevé. Dans la mesure où ces boissons étaient des produits "similaires" du point de vue fiscal, il semblerait que le shochu devrait être inclus dans la catégorie des eaux-de-vie.

4.4.3 Le critère du "produit directement concurrent ou directement substituable" semblait s'appliquer à des produits qui ne se ressemblaient pas au point d'être "similaires", mais qui avaient la même utilisation finale et au prix desquels les consommateurs étaient sensibles. La bière, le vin et les eaux-de-vie distillées étaient des produits directement concurrents et substituables, essentiellement parce qu'il s'agissait de boissons alcooliques. Toutefois, la substitution s'opérait plus facilement à l'intérieur d'une catégorie de boissons alcooliques plutôt qu'entre différentes catégories. Au minimum, les Etats-Unis considéreraient toutes les eaux-de-vie distillées (y compris le shochu, le composé à base de saké, le whisky et les eaux-de-vie) comme étant directement concurrentes et directement substituables. En outre, les boissons rafraîchissantes à base de vin faisaient directement concurrence et étaient directement substituables, non seulement au vin non mousseux en bouteilles, mais aussi à d'autres boissons de prix bas ou moyen, comme le shochu, couramment mélangé à du jus de fruits pour la préparation de cocktails.

4.4.4 De l'avis des Etats-Unis, les pratiques fiscales japonaises suivantes visant les exportations des Etats-Unis contrevenaient aux dispositions de l'article III:2, première phrase:

- taxation à différents taux de droits de diverses qualités de whiskies ou d'eaux-de-vie ayant des propriétés similaires à celles du whisky;
- emploi d'un système incohérent de taxation du vin non mousseux non sucré en bouteilles, dans le cadre duquel les vins d'un prix inférieur à un prix limite sont assujettis à une taxe spécifique, tandis que les vins d'un prix supérieur acquittent une taxe ad valorem;
- taxation des diverses sous-catégories de shochu à des taux inférieurs à ceux applicables aux eaux-de-vie.

Les Etats-Unis ne jugeaient pas nécessaire de démontrer que la discrimination fiscale entre produits "similaires" offrait une protection à la production nationale, mais ils communiquaient des données sur les effets de protection engendrés par les pratiques japonaises pour le cas où le Groupe spécial déterminerait que l'une quelconque de ces boissons alcooliques n'était pas "similaire", mais "directement concurrente ou directement substituable". La position des Etats-Unis était que le système de taxation du Japon contrevenait aux dispositions de l'article III, paragraphe 1 et III, paragraphe 2, deuxième phrase, en ce qui concerne les boissons rafraîchissantes à base de vin et les vins demi-secs, que les Etats-Unis considéraient comme faisant directement concurrence et comme étant directement substituables au shochu, et, si le Groupe spécial estimait que tous les vins non mousseux, tous les whiskies ou le shochu et les eaux-de-vie n'étaient pas des "produits similaires", en ce qui concerne les vins non mousseux, les whiskies, le shochu et les eaux-de-vie.

#### 4.5 Yougoslavie

La Yougoslavie a fait observer que les récentes modifications des droits de douane japonais sur les vins avaient réduit la marge préférentielle au titre du système généralisé de préférences tarifaires, et par là même les possibilités de vente de vin yougoslave au Japon, ce qui s'était traduit par une forte baisse des exportations yougoslaves de vin en vrac à destination de ce pays. Les exportateurs yougoslaves avaient également formulé des objections concernant le calcul et la perception de la taxe intérieure et les procédures d'analyse et de certification au Japon. La Yougoslavie exprimait l'espoir que lorsqu'il examinerait les préoccupations qu'elle avait exprimées, le Groupe spécial prendrait en compte les paragraphes 5 et 23 du Mémoire d'accord de 1979 concernant les notifications, les consultations, le règlement des différends et la surveillance (IBDD, S26/231).

### 5. CONSTATATIONS ET CONCLUSIONS

5.1 Le Groupe spécial a entrepris d'examiner la question dont il était saisi en notant que le différend relatif aux taxes appliquées par le Japon aux boissons alcooliques et aux vins importés était dû aux divergences de vues entre les Communautés européennes et le Japon quant à l'interprétation de l'article III, paragraphes 1 et 2 de l'Accord général, qui est libellé comme suit:

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

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

La note interprétative à l'article III:2 ajoute ce qui suit:

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

5.2 Le Groupe spécial a noté que cette partie du recours des Communautés européennes comprenait un ensemble de recours relatifs à un grand nombre de boissons alcooliques, aux catégories et sous-catégories de boissons alcooliques, aux taux des droits et aux méthodes de taxation qui leur étaient appliqués. L'examen de ces recours à la lumière de l'article III soulevait certaines questions de caractère général concernant l'interprétation de cet article de l'Accord général. Les constatations du Groupe spécial dépendraient nécessairement des réponses qui y seraient apportées. Le Groupe spécial a donc jugé approprié de commencer par clarifier certaines questions générales communes à ces divers recours au regard de l'article III:2.

5.3 Le Groupe spécial a pris note de l'avis des Communautés européennes selon lequel l'article III:2 devrait être interprété à la lettre comme prescrivant premièrement une comparaison de produits en vue de déterminer ce que sont des "produits similaires" ou des "produits directement concurrents ou directement substituables" et deuxièmement, une comparaison fiscale en vue d'établir si les produits importés étaient plus fortement taxés que les produits nationaux similaires ou s'ils étaient assujettis à des taxes intérieures offrant une protection à la production nationale de produits directement concurrents ou directement substituables.

5.4 Le Groupe spécial a ensuite examiné l'avis contraire exprimé par le Japon et selon lequel chaque partie contractante restant libre de classer les produits aux fins de taxation, l'interprétation de l'article III:2 ne s'appliquait juridiquement pas aux rapports de "similarité" ou de "concurrence directe ou de substituabilité directe" entre produits importés et produits nationaux:

a) si les produits importés et les produits nationaux étaient imposés de façon non discriminatoire, indépendamment de leur origine, à l'intérieur d'une seule et même catégorie de produits définie par une partie contractante aux fins de taxation et

b) s'il y avait à la fois production nationale et importation de produits relevant de la catégorie définie aux fins de taxation.

5.5 Le Groupe spécial a examiné de façon approfondie ces deux interprétations divergentes de l'article III:2 et est arrivé aux conclusions suivantes:

a) Le texte de la première phrase de l'article III:2 indique clairement que la comparaison doit être établie entre les taxes intérieures frappant les produits importés et "celles qui frappent ... les produits nationaux similaires". L'expression "produits similaires" a aussi été utilisée dans d'autres articles de l'Accord général relatif à la non-discrimination (par exemple l'article premier, paragraphe 1), pour désigner non seulement des produits "identiques" ou "égaux", mais aussi des produits ayant des qualités similaires (voir, par exemple, le rapport du Groupe spécial sur le régime tarifaire appliqué par l'Espagne aux importations de café non torréfié, 1981, IBDD, S28/108, 118/119).

b) Le contexte de l'article III:2 montre que ce dernier complète, dans le système de l'Accord général, les dispositions relatives à la libéralisation des droits de douane et d'autres impositions en interdisant la taxation discriminatoire ou protectrice de certains produits exportés par d'autres parties contractantes à l'Accord général. Le Groupe spécial a constaté que ce contexte devait être pris en compte dans l'interprétation de l'article III:2. Par exemple, l'interdiction faite à l'article premier, paragraphe 1, de l'Accord général d'appliquer des traitements tarifaires différents à divers types de produits "similaires" (comme le café non torréfié, voir IBDD, S28/108, 118/119) ne pouvait rester en application que si elle est complétée par l'interdiction d'appliquer des traitements tarifaires intérieurs différents à divers types de produits "similaires". De même que l'article premier, paragraphe 1, était généralement interprété, en vue de protéger les avantages concurrentiels résultant de consolidations tarifaires réciproques, comme interdisant la "spécialisation tarifaire" discriminatoire envers les produits "similaires", seule l'interprétation littérale de l'article III:2, à savoir l'interdiction de la "spécialisation fiscale intérieure" discriminatoire envers les produits "similaires", permettait de garantir que les avantages compétitifs résultant de concessions tarifaires que l'on est normalement en droit d'attendre et qui sont protégés par l'article XXIII de l'Accord général ne seraient pas annulés ou compromis par une discrimination fiscale intérieure à l'encontre des produits similaires. C'était donc à juste titre qu'il avait été indiqué dans un autre rapport d'un Groupe spécial récemment adopté par les PARTIES CONTRACTANTES que "selon la première phrase du paragraphe 2 de l'article III, les PARTIES CONTRACTANTES sont tenues d'instaurer certaines conditions compétitives pour les produits importés par rapport aux produits nationaux" (L/6175, paragraphe 5.1.9). C'était pour des raisons similaires que, lors de l'examen, par le Conseil du GATT, du rapport d'un Groupe spécial sur les

restrictions appliquées par l'Espagne à la vente d'huile de soja sur le marché intérieur, qui n'avait pas été adopté par le Conseil, plusieurs parties contractantes, y compris le Japon, avaient fait valoir "en ce qui concerne le paragraphe 4 de l'article III, ... que l'interprétation de l'expression "produits similaires" qui était donnée dans le rapport du Groupe spécial, et qui signifiait "plus ou moins les mêmes produits", était trop stricte" (C/M/152, page 17).

c) La genèse de l'article III:2 confirme que l'intention qui a présidé à l'élaboration de celui-ci était "que les taxes intérieures frappant les marchandises ne doivent pas être utilisées comme moyen de protection" (voir: Conférence des Nations Unies sur le commerce et l'emploi, Rapports des Commissions, 1948, page 66). Comme indiqué dans le rapport de 1970 du Groupe de travail des ajustements fiscaux à la frontière en ce qui concerne les diverses dispositions de l'Accord général relatives à la taxation, "l'objet de ces dispositions est d'assurer une certaine neutralité à l'égard du commerce" (IBDD, S18/107), ce qui concorde avec l'objectif plus large de l'article III, qui est "d'assurer des conditions égales de concurrence dès le dédouanement des marchandises" (IBDD, S7/68) et par là même de protéger les avantages résultant de concessions tarifaires. L'objet et le but de l'article III:2, à savoir promouvoir une concurrence non discriminatoire entre produits importés et produits nationaux similaires, ne pourraient pas être atteints si l'article III:2 était interprété d'une façon qui permettrait une taxation intérieure discriminatoire et protectrice des produits importés supérieure à celle qui frapperait les produits nationaux similaires.

d) La pratique du GATT dans l'application de l'article III montre que les rapports de groupes spéciaux du GATT adoptés dans le passé par les PARTIES CONTRACTANTES ont tenu compte des paragraphes 2 et 4 de l'article III en déterminant premièrement si les produits importés et les produits nationaux en cause étaient "similaires", deuxièmement si la taxation intérieure ou d'autres règlements étaient discriminatoires envers les produits importés (voir par exemple IBDD, S25/53, 69; L/6175, paragraphe 5). La pratique passée du GATT a clairement établi que les produits "similaires" au sens de l'article III:2 ne se limitent pas aux produits identiques, mais que d'autres produits sont visés, par exemple s'ils ont essentiellement les mêmes utilisations finales (voir L/6175, paragraphe 5.1.1).

Le Groupe spécial a conclu que la signification ordinaire de l'article III:2 dans son contexte et compte tenu de son objet et de son but confirmait la pratique passée du GATT qui a consisté à examiner la conformité des taxes intérieures au regard de l'article III:2 en déterminant premièrement si les produits importés et nationaux imposés étaient "similaires" ou "directement concurrents ou directement substituables", deuxièmement, si la taxation était discriminatoire (première phrase) ou protectrice (deuxième phrase de l'article III:2). Le Groupe spécial a décidé de procéder de la même façon dans le cas d'espèce.

5.6 Les PARTIES CONTRACTANTES n'ont jamais élaboré de définition générale de l'expression "produits similaires" de l'article III:2. Les décisions passées sur cette question ont été prises cas par cas après examen d'un certain nombre de facteurs pertinents. Le rapport du Groupe de travail des ajustements fiscaux à la frontière, adopté par les PARTIES CONTRACTANTES en 1970, a conclu que les problèmes soulevés par l'interprétation des formules "produits similaires" ou "produits analogues", qui revenaient à peu près 16 fois dans l'Accord général, devraient être examinés cas par cas à l'aide, notamment, des critères suivants: utilisations finales du produit sur un marché donné; goûts et habitudes des consommateurs, variables d'un pays à un autre; propriétés, nature et qualité du produit (IBDD, S18/110, paragraphe 18). La genèse de l'Accord général confirme que "l'expression a des sens différents selon les contextes où on la retrouve dans le Projet de Charte" (EPCT/C II/65, page 3). La pratique ultérieure du GATT fait apparaître que, en ce qui concerne l'article premier, paragraphe 1, de l'Accord général, comme l'indique le rapport de 1981 du Groupe spécial sur le régime tarifaire appliqué par l'Espagne aux importations de café non torréfié, "ce concept n'était défini ni dans l'Accord général, ni dans les rapports sur le règlement" d'affaires précédentes (IBDD, S28/108, 118). Le Groupe spécial avait connaissance de la définition plus spécifique de l'expression "produits

similaires" donnée à l'article 2:2 de l'Accord antidumping de 1979 (IBDD, S26/189), mais il a estimé que cette définition très étroite retenue pour les procédures antidumping n'était pas adaptée à l'objectif différent de l'article III:2 de l'Accord général. En conséquence, le Groupe spécial a décidé d'examiner produit par produit le tableau de "produits similaires" présenté par la CEE (voir annexe v) en appliquant des critères susmentionnés, ainsi que d'autres critères reconnus dans la pratique antérieure du GATT (voir IBDD, S25/53, 69), par exemple la Nomenclature du Conseil de coopération douanière (NCCD) pour la classification des marchandises dans les tarifs douaniers, qui a été acceptée par le Japon. Le Groupe spécial a conclu que les boissons alcooliques ci-après devraient être considérées comme des "produits similaires" au sens de l'article III:2, compte tenu de leurs propriétés et de leurs utilisations finales similaires, ainsi que de leur classification habituellement uniforme dans les nomenclatures tarifaires:

- gin d'importation et de fabrication japonaise;
- vodka d'importation et de fabrication japonaise;
- whisky d'importation et de fabrication japonaise (y compris toutes les qualités classées comme "whisky" dans la Loi japonaise sur la taxation des boissons alcooliques) et "eaux-de-vie similaires au whisky par leur couleur, leur goût et leurs autres propriétés", décrites dans la Loi japonaise sur la taxation des boissons alcooliques;
- brandy de raisin d'importation et de fabrication japonaise (y compris toutes les qualités classées comme "brandy" dans la Loi japonaise sur la taxation des boissons alcooliques);
- brandy de fruits d'importation et de fabrication japonaise (y compris toutes les qualités classées comme "brandy" dans la Loi japonaise sur la taxation des boissons alcooliques);
- liqueurs "classiques" d'importation et de fabrication japonaise (à l'exclusion, par exemple, des liqueurs médicinales);
- vins non mousseux non sucrés d'importation et de fabrication japonaise;
- vins mousseux d'importation et de fabrication japonaise.

A cet égard, le Groupe spécial a souscrit aux arguments que lui avaient présentés, non seulement les Communautés européennes mais aussi d'autres importants pays producteurs de vins et d'eaux-de-vie distillées, à savoir que le gin, la vodka, le whisky, le brandy de raisin, les autres brandies de fruits, certaines liqueurs "classiques", le vin non mousseux et le vin mousseux, respectivement, étaient reconnus non seulement par les autorités publiques à des fins de nomenclature tarifaire et statistique, mais aussi par les consommateurs comme constituant chacun "au stade de son utilisation finale", un "seul et même produit bien défini, destiné à la boisson" (IBDD, S28/108, 119, paragraphe 4.7). A cet égard, le Groupe spécial a également fait sienne la conclusion d'un rapport de groupe spécial antérieur adopté par les PARTIES CONTRACTANTES, selon laquelle les différences mineures en ce qui concerne le goût, la couleur et les autres propriétés n'empêchaient pas les produits de remplir les conditions requises pour être considérés comme des "produits similaires" (IBDD, S28/108, 118).

5.7 Le Groupe spécial n'a pas exclu que d'autres boissons alcooliques puissent également être considérées comme des produits "similaires". En conséquence, bien qu'il fût d'avis que la "similitude" des produits devait être examinée en tenant compte non seulement de critères objectifs (tels que la composition et les procédés de fabrication des produits), mais aussi du point de vue plus subjectif des consommateurs (comme la consommation et l'utilisation par les consommateurs), le Groupe spécial a souscrit aux arguments que lui avaient présentés les Communautés européennes, la Finlande et les

Etats-Unis, et selon lesquels le shochu japonais (Groupe a) et la vodka pouvaient être considérés comme des produits "similaires" au sens de l'article III:2, étant donné qu'il s'agissait dans les deux cas d'eaux-de-vie blanches/sans mélange à base de matières premières similaires et que leurs utilisations finales étaient virtuellement identiques (elles étaient consommées soit telles quelles en tant que boissons du type "schnaps", soit dans divers mélanges). Étant donné que les habitudes des consommateurs varient selon l'époque et l'endroit et que l'objectif de l'article III:2, qui est d'assurer la neutralité de la taxation intérieure à l'égard de la concurrence entre produits importés et produits nationaux similaires, ne pourrait pas être atteint s'il était possible de recourir à des taxes différentielles pour fixer les préférences des consommateurs sur des produits nationaux traditionnels, le Groupe spécial a conclu que les habitudes traditionnelles des consommateurs japonais à l'égard du shochu ne sont nullement une raison de ne pas considérer la vodka comme un produit "similaire". Le Groupe spécial a décidé de n'examiner la question de la "similitude" des boissons alcooliques qu'en se tenant aux demandes formulées dans le recours des Communautés européennes (voir annexe v). Le Groupe spécial a considéré qu'il était justifié de procéder ainsi pour les raisons suivantes: les boissons alcooliques peuvent être bues telles quelles, allongées d'eau ou sous forme de mélanges. Même si les boissons alcooliques d'importation (par exemple la vodka) n'étaient pas considérées comme "similaires" aux boissons alcooliques japonaises (par exemple le shochu du Groupe a), la souplesse d'utilisation des boissons alcooliques et leurs caractéristiques communes offraient aux consommateurs un choix conduisant à un rapport compétitif. De l'avis du Groupe spécial, il existait - même si ce n'était pas nécessairement le cas pour toutes les utilisations économiques possibles du produit - une concurrence ou une substituabilité directe entre les diverses boissons alcooliques distillées, entre différentes liqueurs, entre les vins non sucrés et les vins sucrés et entre les vins mousseux. L'accroissement des importations japonaises de boissons alcooliques "de type occidental" témoignait de ce rapport compétitif durable, ainsi que des possibilités de substitution entre diverses boissons alcooliques offertes par le commerce. Comme les habitudes des consommateurs à l'égard de ces produits variaient en fonction de leurs prix respectifs, de leur disponibilité dans le commerce et de leurs autres rapports compétitifs mutuels, le Groupe spécial a conclu que les boissons alcooliques ci-après pouvaient être considérées comme des "produits directement concurrents ou directement substituables" aux termes de l'article III:2, deuxième phrase:

- boissons alcooliques distillées d'importation et de fabrication japonaise, y compris toutes les qualités de whisky/brandy, la vodka et le shochu des types A et B (produits directement concurrents ou directement substituables entre eux);
- liqueurs d'importation et de fabrication japonaise (produits directement concurrents ou directement substituables entre eux);
- vins non sucrés et sucrés, d'importation et de fabrication japonaise (produits directement concurrents ou directement substituables entre eux);
- vins mousseux d'importation et de fabrication japonaise (produits directement concurrents ou directement substituables entre eux).

5.8 Ayant comparé les boissons alcooliques importées et nationales en vue de déterminer leurs relations de "similitude" ou de "concurrence directe ou de substituabilité directe", le Groupe spécial a ensuite procédé à une comparaison des charges fiscales pesant sur ces produits. Il a noté que la première phrase de l'article III:2 interdisait l'imposition directe ou indirecte de "taxes ou autres impositions intérieures, de quelque nature qu'elles soient, supérieures à celles qui frappent, directement ou indirectement, les produits nationaux similaires". Le Groupe spécial a noté que le libellé de cette interdiction de la discrimination fiscale était rigoureux. La pratique du GATT l'avait aussi appliqué de façon rigoureuse, par exemple, en l'interprétant comme interdisant même des différences dans le montant des taxes aussi infimes que 0,0002 dollar EU par litre de pétrole importé (voir le rapport du Groupe spécial adopté par les PARTIES CONTRACTANTES concernant les taxes appliquées par les

Etats-Unis sur le pétrole, L/6175) et comme excluant tout argument fondé sur l'insignifiance du montant en jeu et sur des effets prétendument minimes sur le commerce (voir L/6175, paragraphes 5.1.2 à 5.1.9). Le Groupe spécial a également constaté que les formules "directement ou indirectement" et "taxes ... intérieures, de quelque nature qu'elles soient" donnent à entendre que, pour déterminer s'il y a discrimination fiscale, il convient de tenir compte non seulement du taux de la taxe intérieure applicable, mais aussi des méthodes de taxation (par exemple recours à plusieurs sortes de taxes intérieures, taxation directe du produit fini ou indirecte par la taxation des matières premières utilisées dans le produit aux divers stades de sa fabrication), ainsi que des règles régissant le recouvrement des taxes (par exemple la base d'imposition).

5.9 Le Groupe spécial a ensuite examiné l'assertion des Communautés européennes (voir paragraphe 3.5 ci-dessus) selon laquelle les taxes intérieures japonaises sur les whiskies, brandies, vins non mousseux, vins mousseux, eaux-de-vie et liqueurs importés de la CEE étaient supérieures à celles qui frappaient les produits japonais similaires, et il est arrivé aux conclusions suivantes:

a) Whiskies et brandies soumis au système de classification par qualité: Le Groupe spécial a noté que les taux de la taxe spécifique appliqués par le Japon aux whiskies/brandies de qualité spéciale d'importation et de fabrication japonaise (2 098 100 yen/kl) étaient considérablement plus élevés que ceux frappant les whiskies/brandies de première qualité (1 011 400 yen/kl) et de deuxième qualité (296 200 yen/kl). Le Groupe spécial n'a pas été en mesure de constater que ces écarts entre les taux des taxes correspondaient à des différences objectives entre ces boissons alcooliques distillées, et qu'ils pouvaient par exemple être expliqués comme constituant une taxation non discriminatoire de la teneur en alcool. Le Groupe spécial a également constaté que du fait de cette taxation différentielle de "produits similaires", presque tous les whiskies/brandies importés de la CEE étaient assujettis aux taux d'imposition les plus élevés, tandis que plus de la moitié des whiskies/brandies produits au Japon bénéficiaient de taux considérablement plus bas. En conséquence, le Groupe spécial a conclu que les whiskies/brandies (de qualité spéciale et de première qualité) importés de la CEE étaient assujettis à des taxes intérieures japonaises "supérieures à celles qui frappent ... les produits nationaux similaires" (c'est-à-dire les whiskies/brandies de première et deuxième qualité) au sens de la première phrase de l'article III:2.

b) Vins, eaux-de-vie et liqueurs soumis au système "mixte" de la taxe spécifique et des droits ad valorem: Le Groupe spécial a noté que les vins, whiskies, brandies, eaux-de-vie et liqueurs importés et nationaux étaient assujettis à des droits ad valorem au lieu de la taxe spécifique quand le prix de vente du fabricant (c.a.f. plus droits de douane pour les produits importés) dépassait un seuil donné (voir annexe iv). Le Groupe spécial a été d'avis que l'application d'un système "mixte" de taxes spécifiques et de taxes ad valorem aux boissons alcooliques n'était pas en soi incompatible avec l'article III:2, qui interdit seulement la taxation discriminatoire ou protectrice des produits importés, mais non le recours à des méthodes de taxation différenciées en tant que telles, sous réserve qu'elles ne débouchent pas sur une taxation discriminatoire ou protectrice.

Le Groupe spécial a noté que les taxes ad valorem n'étaient pas appliquées à toutes les catégories de boissons alcooliques, par exemple les produits japonais traditionnels shochu, mirin et saké (première et deuxième qualités). Le Groupe spécial n'a pas été en mesure de constater que les différences en ce qui concerne les seuils d'applicabilité ou de non-applicabilité de taxes ad valorem étaient fondées sur des différences objectives correspondantes entre les produits (par exemple, leur teneur en alcool) et qu'elles entraient dans le cadre d'un système général de taxation intérieure également appliqué, d'une façon neutre à l'égard du commerce, à toutes les boissons alcooliques similaires ou directement concurrentes (par exemple, les "taxes sur l'alcool" frappant à égalité toutes les boissons alcooliques). Le Groupe spécial a été d'avis que des produits "similaires" ne deviennent pas "non similaires" simplement à cause de différences dans les traditions locales des consommateurs d'un pays (par exemple, la concentration de la consommation de shochu dans certaines régions du Japon) ou de différences de prix, souvent sous l'influence de mesures extérieures appliquées par les pouvoirs publics (par exemple,

les droits de douane) et des conditions du marché (par exemple, l'offre et la demande et les marges commerciales). Le Groupe spécial était convaincu qu'une telle interprétation irait à l'encontre de l'objectif de l'article III:2 qui était d'éviter qu'une taxation intérieure discriminatoire ou protectrice des produits importés ne fausse la concurrence au niveau des prix avec les produits nationaux similaires ou directement concurrents, par exemple en créant différentes catégories de prix et de consommateurs et en renforçant les préférences des consommateurs pour les produits nationaux traditionnels.

Sur la base des constatations ci-dessus, le Groupe spécial a conclu que - vu que les boissons alcooliques d'un prix dépassant les seuils d'imposition étaient assujettis à des taxes ad valorem supérieures aux taxes spécifiques frappant les boissons alcooliques "similaires" d'un prix inférieur à ce seuil (par exemple, des taxes ad valorem jusqu'à huit fois plus élevées que les taxes spécifiques appliquées aux vins, quatre fois plus élevées que les taxes spécifiques appliquées aux liqueurs et deux fois plus élevées que les taxes spécifiques appliquées aux eaux-de-vie) - l'application aux vins, eaux-de-vie et liqueurs importés de la CEE (de taxes ad valorem) considérablement plus élevées que les taxes spécifiques frappant les vins, eaux-de-vie et liqueurs nationaux "similaires", était incompatible avec la première phrase de l'article III:2.

c) Les différentes méthodes de calcul des taxes ad valorem frappant les liqueurs importées et nationales: Le Groupe spécial a partagé l'avis exprimé par les deux parties, à savoir que l'article III:2 ne prescrit pas l'utilisation d'une méthode ou d'un système d'imposition spécifique. En outre, le Groupe spécial a été d'avis qu'il pouvait exister des raisons objectives propres à la taxe en question qui pouvaient justifier ou rendre nécessaires des différences dans le système de taxation des produits importés et nationaux. Le Groupe spécial a constaté que l'utilisation de deux méthodes différentes de calcul de l'assiette de la taxe pouvait aussi être compatible avec l'article III:2. Etant donné que celui-ci interdisait seulement l'application de charges fiscales discriminatoires ou protectrices aux produits importés, ce qui comptait, aux yeux du Groupe spécial, était de savoir si l'application des différentes méthodes de taxation exerçait réellement un effet discriminatoire ou protecteur à l'égard des produits importés. En conséquence, le Groupe spécial n'a pas pu souscrire à l'avis de la Communauté européenne selon laquelle le simple fait que le système dit "de soustraction forfaitaire" ne soit appliqué qu'aux boissons alcooliques nationales constituait en soi une discrimination contraire à l'article III:2 ou III:4. De même, le Groupe spécial n'a pas pu souscrire à l'argument de la CEE selon lequel la simple possibilité qu'il y ait des taux d'imposition exceptionnels applicables aux seuls whiskies/brandies nationaux constituait un élément de preuve suffisant de l'existence d'une discrimination fiscale contraire à l'article III:2. Le Groupe spécial partageait les doutes émis par la Communauté européenne, à savoir que la déduction du prix de détail d'une tranche non imposable forfaitaire de 30 pour cent (en vue de couvrir les bénéfices commerciaux, le rabais du fabricant et ses frais de livraison) ne doit pas nécessairement permettre d'obtenir un prix correspondant à ce qu'aurait été le prix de vente du fabricant. Néanmoins, le Groupe spécial ne disposait pas d'éléments de preuve suffisants pour conclure que l'application de cette méthode simplifiée d'évaluation de la base d'imposition avait effectivement débouché ou risquait de déboucher sur une discrimination fiscale à l'égard des boissons alcooliques importées au Japon.

d) Taxation fondée sur la teneur en extraits secs: Le Groupe spécial a rappelé sa constatation antérieure, selon laquelle les vins mousseux importés et japonais, de même que les liqueurs "classiques" importées et japonaises étaient respectivement des "produits similaires" et que les différences mineures de goût, de couleur et concernant leurs autres caractéristiques (y compris la teneur en alcool) n'empêchaient pas ces produits de remplir les conditions requises pour être considérés comme des "produits similaires". Le texte de l'article III:2 stipulait que les boissons alcooliques importées "ne seront pas frappées ... de taxes ... intérieures ... supérieures à celles qui frappent ... les produits nationaux similaires". Le Groupe spécial a été d'avis que ce libellé, qui n'était assorti d'aucune réserve, ne devait pas nécessairement signifier qu'il ne pourrait jamais y avoir des circonstances dans lesquelles un traitement fiscal différentiel des "produits similaires" serait compatible avec l'Accord général. Le Groupe spécial a noté, par exemple, que l'article II:2 a) de l'Accord général autorisait la taxation non

discriminatoire "d'une marchandise qui a été incorporée dans l'article importé" et qu'une telle taxe non discriminatoire sur l'alcool frappant les boissons alcooliques similaires de teneurs en alcool différentes pouvait déboucher sur une taxation différentielle de produits similaires. Le Groupe spécial a en outre noté que, conformément aux "exceptions générales" énumérées à l'article XX, l'article III:2 ne devait pas être interprété comme "empêchant l'adoption ou l'application par toute partie contractante des mesures ... b) nécessaires à la protection de la santé et de la vie des personnes et des animaux ou à la préservation des végétaux" (article XX b)) et que des mesures non discriminatoires prises en vertu de cette exception pourraient aussi déboucher sur une taxation différentielle de produits similaires. Le Groupe spécial a noté, d'une part, que les taxes spécifiques et les taxes ad valorem frappant les liqueurs et les vins mousseux au Japon variaient en fonction de la teneur en alcool et en extraits secs et, d'autre part, que le Japon considérait ces taxes différentielles comme compatibles avec l'article III:2, qu'elles pussent ou non être justifiées comme constituant une taxation intérieure non discriminatoire de ces ingrédients, également appliquée à tous les produits renfermant ces ingrédients, et qu'elles fussent ou non justifiables au titre de l'une quelconque des exceptions énoncées à l'article XX de l'Accord général. Le Groupe spécial a également noté l'avis contraire de la CEE, à savoir "que la taxation fondée sur la teneur en extraits secs était artificielle et irrationnelle et constituait un traitement discriminatoire des importations qui contrevenait aux dispositions de l'article III:2", car le système était conçu de telle sorte "que presque toutes les liqueurs importées de la Communauté étaient assujetties au taux le plus élevé de la taxe spécifique, tandis que certaines liqueurs japonaises pouvaient bénéficier d'un taux spécifique inférieur (un tiers du taux applicable à la plupart des liqueurs de la Communauté), ainsi que d'une taxation ad valorem réduite (50 pour cent au lieu de 100 pour cent) et d'une progressivité en fonction de la teneur en alcool beaucoup moins forte (9,780 yen par 1 pour cent au-dessus de 13 pour cent contre 24,5 yen par 1 pour cent au-dessus de 15 pour cent pour la catégorie la plus fortement taxée)". Ayant constaté que:

- les liqueurs et les vins mousseux d'une teneur élevée en matières premières importés au Japon étaient assujettis à des taxes intérieures supérieures à celles frappant les liqueurs et les vins mousseux nationaux similaires d'une plus faible teneur en matières premières (voir les annexes III et IV), et que
- cette taxation différentielle de produits similaires en fonction de leur teneur en extraits secs et en matières premières n'avait pas été et ne pouvait apparemment pas être justifiée comme résultant d'une taxe intérieure non discriminatoire sur la teneur en matières premières visée ou comme relevant de l'une quelconque des exceptions prévues dans l'Accord général,

le Groupe spécial a conclu que cette imposition de taxes plus élevées sur les liqueurs "classiques" et les vins mousseux d'une plus forte teneur en matières premières était incompatible avec la première phrase de l'article III.2.

5.10 Le Groupe spécial est ensuite passé à l'examen de l'assertion des Communautés européennes (voir paragraphe 3.7 ci-dessus) selon laquelle les taxes frappant les boissons alcooliques au Japon étaient incompatibles avec la deuxième phrase de l'article III:2, car:

- les alcools distillés (whisky, brandy, gin, vodka, etc.) directement concurrents du shochu étaient affectés par le système de catégories qui permettait au shochu de bénéficier d'un régime de taxation extrêmement favorable par rapport aux autres eaux-de-vie; et
- les produits de la Communauté entrant dans des catégories soumises à une taxation ad valorem étaient désavantagés par rapport aux produits japonais "traditionnels" qui n'étaient assujettis qu'à des taxes spécifiques.

5.11 Le Groupe spécial a rappelé ses constatations selon lesquelles les boissons alcooliques distillées, y compris toutes les qualités de shochu des types A et B, étaient des "produits directement concurrents ou directement substituables" au sens de la note interprétative de l'article III:2 (voir le paragraphe 5.7 ci-dessus). Le Groupe spécial a noté que le shochu n'était pas assujéti à des taxes ad valorem et que les taux des taxes spécifiques appliqués au shochu étaient plusieurs fois inférieurs à ceux qui frappaient les whiskies, les brandies et les autres eaux-de-vie. Le Groupe spécial a noté qu'aux termes de la première phrase de l'article III:2, la taxe frappant le produit importé et celle frappant le produit national similaire devaient être égales du point de vue de leurs effets, mais que la deuxième phrase de l'article III:1 et III:2 interdisait seulement l'application de taxes intérieures aux produits importés ou nationaux "de manière à protéger la production nationale". Le Groupe spécial a été d'avis que même de faibles différences de taxation pouvaient influencer sur le rapport compétitif entre boissons alcooliques distillées directement concurrentes, mais que l'existence d'une taxation protectrice ne pouvait être établie que compte tenu des circonstances particulières au cas d'espèce et qu'il pouvait y avoir un niveau minimal au-dessous duquel une différence de taxation cesserait d'exercer l'effet protecteur interdit aux termes de la deuxième phrase de l'article III:2. Le Groupe spécial a constaté que les facteurs ci-après constituaient des éléments de preuve suffisants de l'existence de distorsions fiscales du rapport compétitif entre les boissons alcooliques distillées importées et le shochu de production japonaise et qu'il en résulterait une protection de la production nationale de shochu:

- les taux de la taxe spécifique appliqués au shochu considérablement plus faibles que ceux frappant les whiskies, les brandies et les autres eaux-de-vie importés (voir annexe iii);
- l'imposition de taxes ad valorem élevées sur les whiskies, brandies et autres eaux-de-vie importés et l'absence de taxes ad valorem sur le shochu;
- le fait que le shochu était presque exclusivement produit au Japon et que la taxation plus faible de ce produit était effectivement de nature à "protéger la production nationale" (article III:1) plutôt que celle d'un produit fabriqué dans de nombreux pays (comme le beurre) par rapport à un autre produit (tel l'oléomargarine, pour reprendre l'exemple mentionné par le Japon au paragraphe 3.11 ci-dessus);
- la substituabilité mutuelle de ces boissons alcooliques distillées, illustrée par l'augmentation des importations japonaises de boissons alcooliques distillées "de type occidental" et la consommation de shochu mélangé dans des proportions variables avec du whisky, du brandy ou d'autres boissons.

Etant donné qu'il a été reconnu dans la pratique du GATT que l'article III:2 protège le rapport compétitif escompté entre les produits importés et nationaux plutôt que le volume d'échanges escompté (voir L/6175, paragraphe 5.1.9), le Groupe spécial n'a pas jugé nécessaire d'examiner les effets quantitatifs sur les échanges de cette taxation très fortement différente pour conclure que l'application par le Japon de taxes intérieures considérablement moins élevées au shochu qu'aux autres boissons alcooliques distillées directement concurrentes ou directement substituables faussait le commerce de manière à protéger la production nationale de shochu en contrevenant aux dispositions de l'article III:1 et III.2, deuxième phrase.

5.12 Le Groupe spécial a ensuite examiné l'assertion de la CEE selon laquelle les vins, whiskies, brandies, autres eaux-de-vie et liqueurs importés de la CEE et assujéti à la taxe ad valorem étaient désavantagés par rapport aux produits japonais "traditionnels" frappés seulement par des taxes spécifiques. Le Groupe spécial a noté que les boissons alcooliques japonaises "traditionnelles" suivantes: saké (première et deuxième qualité), composés à base de saké, shochu et mirin, n'étaient pas assujétiées à des taxes ad valorem et que la classification du saké par qualité était conçue de telle façon que moins de 0,1 pour cent de la totalité du saké était passible d'une taxe ad valorem. Le Groupe spécial a rappelé

sa constatation selon laquelle le shochu et les autres boissons alcooliques distillées étaient des produits "directement concurrents ou directement substituables" aux termes de la note interprétative de l'article III:2. Il a en outre rappelé sa constatation selon laquelle l'application aux whiskies, brandies et autres eaux-de-vie importés de taxes intérieures plus élevées qu'au shochu protégeait la production nationale de shochu en contrevenant aux dispositions de l'article III:1 et III:2, deuxième phrase.

Le Groupe spécial a noté que les Communautés européennes n'avaient pas spécifié si et pour quelles raisons elles considéraient le saké, les composés à base de saké et le mirin comme des produits "directement concurrents ou directement substituables" par rapport aux vins à base de raisin frais ou aux eaux-de-vie et liqueurs distillées importés de la CEE. Le Groupe spécial a noté que le vin de riz (saké) et les vins de raisin frais étaient classés dans des rubriques distinctes de la nomenclature du Conseil de coopération douanière. Le Groupe spécial n'excluait pas qu'il pût y avoir un rapport de "concurrence ou de substituabilité directe" entre le saké, les composés à base de saké, le mirin et les boissons alcooliques importés de la CEE au Japon. Le Groupe spécial n'a toutefois jugé ni nécessaire, ni approprié de se prononcer sur cette question car, en tout état de cause, il ne lui avait pas été présenté d'éléments de preuve suffisants pour déterminer si et dans quelle mesure les vins et les autres boissons alcooliques importés de la CEE avaient effectivement été assujettis à des charges fiscales supérieures à celles frappant le saké, le composé à base de saké ou le mirin de production japonaise de manière à protéger la production nationale de ces dernières boissons.

5.13 Ayant conclu que les whiskies, brandies, autres eaux-de-vie distillées, liqueurs, vins non mousseux et vins mousseux importés au Japon étaient assujettis par ce pays à des taxes discriminatoires ou protectrices contrevenant aux dispositions de l'article III:2, le Groupe spécial a examiné si ces taxes discriminatoires ou protectrices pouvaient être justifiées par la thèse défendue par le Japon, à savoir que les écarts entre les taux de taxation visaient à la réalisation de l'objectif fondamental de la politique fiscale du Japon qui était la "taxation suivant la capacité contributive" des consommateurs. Le Groupe spécial a souscrit aux thèses des deux parties selon lesquelles l'article III:2 n'impose pas aux parties contractantes l'obligation d'adopter un système de taxes ou des méthodes de taxation spécifiques. De même, une constatation d'incompatibilité d'une taxe avec l'article III:2 n'oblige nullement la partie contractante à réduire la taxe frappant le produit importé car elle pourrait aussi bien supprimer tout effet de discrimination ou de protection en élevant la taxe appliquée au produit national visé. En outre, l'Accord général permet explicitement à une partie contractante "de percevoir à tout moment, à l'importation d'un produit ... une imposition équivalant à une taxe intérieure frappant, en conformité du paragraphe 2 de l'article III, un produit national similaire ou une marchandise qui a été incorporée dans l'article importé" (article II:2 a)), par exemple un droit sur l'alcool contenu dans les boissons alcooliques importées équivalant à une taxe intérieure non discriminatoire sur l'alcool. Les "exceptions générales" prévues à l'article XX de l'Accord général pourraient aussi justifier des différences de taxation intérieure entre des produits similaires ou directement concurrents, par exemple si elles sont "nécessaires à la protection de la santé et de la vie des personnes ... ou à la préservation des végétaux" (article XX b)). En conséquence, le Groupe spécial a constaté que l'Accord général offrait à chaque partie contractante une grande liberté pour décider d'une façon autonome des objectifs, du niveau, des principes et des méthodes de sa taxation intérieure des marchandises.

Le Groupe spécial a pris note de la thèse du Japon selon laquelle, par exemple, le système de classification du whisky par qualité était "basé sur les conditions de production et de consommation des whiskies au Japon" et qu'en règle générale "les taxes sur les boissons alcooliques étaient perçues suivant la capacité contributive des consommateurs de chaque catégorie de boissons alcooliques". Le Groupe spécial a été d'avis que la différenciation des produits et le recours à une taxation différentielle en vue de maintenir ou de promouvoir certaines structures de production et de consommation pouvaient facilement fausser la concurrence au niveau des prix entre produits similaires ou directement concurrents en créant des différences de prix et en suscitant chez les consommateurs des préférences fondées sur les prix, ce qui ne serait pas le cas si une taxation intérieure non discriminatoire compatible avec

l'article III:2 était appliquée. Le Groupe spécial a noté que l'Accord général ne prévoyait pas d'exception d'une telle portée à l'article III:2 et que la notion de "taxation [d'un produit] suivant la capacité contributive des consommateurs potentiels" ne constituait pas un critère objectif, car elle reposait sur des hypothèses nécessairement subjectives concernant la concurrence future et les réactions inévitablement incertaines des consommateurs. Le Groupe spécial a estimé qu'une politique nationale de "taxation suivant la capacité contributive" n'appelait pas nécessairement une taxation discriminatoire ou protectrice des produits importés et pouvait être appliquée par chaque partie contractante selon un grand nombre de formules compatibles avec l'article III:2. De même, une politique nationale d'encouragement de la production nationale de certaines marchandises pouvait être appliquée conformément à l'Accord général (par exemple au moyen de subventions à la production) sans taxation discriminatoire ou protectrice des marchandises importées. Se fondant sur le texte, le système et les objectifs de l'Accord général, le Groupe spécial a donc conclu que, bien que chaque partie contractante conserve une grande latitude quant à sa politique fiscale intérieure, y compris en ce qui concerne la taxation intérieure des marchandises, l'Accord général ne prévoyait pas la possibilité de justifier des taxes discriminatoires ou protectrices incompatibles avec l'article III:2 au motif qu'elles avaient été instituées à des fins de "taxation suivant la capacité contributive" des consommateurs nationaux de boissons alcooliques importées et de boissons alcooliques de production nationale directement concurrentes.

5.14 Le Groupe spécial a ensuite examiné l'assertion de la Communauté européenne, selon laquelle le Japon avait contrevenu à l'obligation qui lui incombe au titre de l'article IX:6 de l'Accord général, qui stipule que les parties contractantes "collaboreront en vue d'éviter que les marques commerciales ne soient utilisées de manière à induire en erreur quant à la véritable origine du produit, et cela au détriment des appellations d'origine régionales ou géographiques des produits du territoire d'une partie contractante qui sont protégées par sa législation", et que chaque partie contractante "accordera une entière et bienveillante attention aux demandes ou représentations que pourra lui adresser une autre partie contractante au sujet d'abus tels que ceux mentionnés ci-dessus dans le présent paragraphe qui lui auront été signalés par cette autre partie contractante concernant les appellations que celle-ci aura communiquées à la première partie contractante". Le Groupe spécial a relevé, dans la genèse du paragraphe 6 de l'article IX, qu'il avait été convenu que le texte de ce paragraphe

"ne devait pas avoir pour conséquence de porter préjudice aux situations existantes pour certaines appellations de produits, pourvu toutefois que les marques apposées sur les produits ne puissent tromper sur leur véritable origine; il en est ainsi en particulier lorsque le nom du pays producteur est clairement indiqué. Il appartiendra aux gouvernements intéressés de procéder en commun à l'étude des cas particuliers qui pourraient se présenter lorsque l'utilisation d'appellations qui ont pu perdre leur signification première, par un usage constant et légalement admis dans le pays où elles sont employées, soulèverait des contestations". (Rapports des Commissions et des principales Sous-Commissions, Conférence des Nations Unies sur le commerce et l'emploi, 1948, page 86).

Le Groupe spécial a noté que la Loi et l'Arrêté japonais relatifs aux associations professionnelles et aux recettes fiscales dans le secteur des boissons alcooliques stipulaient que "Tout fabricant de boissons alcooliques doit indiquer, bien en évidence et de manière lisible sur le contenant des boissons alcooliques ... qui sortent des locaux de fabrication ..., le nom du fabricant, le lieu de fabrication ..., la capacité du contenant ..., la catégorie des boissons alcooliques ..., leur qualité, et tous autres renseignements pertinents suivant la catégorie des boissons alcooliques", y compris la teneur en alcool dans le cas du vin, du whisky, du brandy, des eaux-de-vie et des liqueurs. Le Groupe spécial a examiné un grand nombre d'étiquettes, de photographies, de bouteilles de vin et d'emballages présentés par la CEE comme éléments de preuve. Le Groupe spécial a constaté que ces éléments de preuve semblaient confirmer la thèse défendue devant lui par le Japon, selon laquelle les étiquettes apposées sur les bouteilles de boissons alcooliques fabriquées au Japon mentionnaient leur origine japonaise.

5.15 Le Groupe spécial a examiné la thèse de la Communauté européenne, selon laquelle l'utilisation par les fabricants japonais de termes et de noms français, ainsi que d'autres langues européennes, d'étiquettes de type européen ou de symboles européens continuait d'induire les consommateurs japonais en erreur quant à l'origine des boissons alcooliques, et selon laquelle la mention d'un fabricant japonais ne renseignait pas sur ses activités précises, car par exemple, les vins mis en bouteille au Japon pouvaient contenir jusqu'à 95 pour cent de vin importé en vrac. Le Groupe spécial a déduit du texte de l'article IX:6 que celui-ci se limitait à une obligation pour les parties contractantes de collaborer "en vue d'éviter que les marques commerciales ne soient utilisées de manière à induire en erreur quant à la véritable origine du produit, et cela au détriment des appellations d'origine régionales ou géographiques des produits du territoire d'une partie contractante qui sont protégées par sa législation". Le Groupe spécial a noté que l'Accord général ne donnait pas de définition de l'expression "marque commerciale" et qu'il y avait des différences entre les législations de divers pays quant à ce qui pouvait constituer une marque commerciale. Le Groupe spécial n'a pas jugé nécessaire de définir l'expression "marque commerciale" dans le cas d'espèce pour les raisons suivantes: l'article IX:6 visait à protéger les "appellations d'origine régionales ou géographiques des produits du territoire d'une partie contractante qui sont protégées par sa législation". Ne disposant pas d'éléments de preuve, le Groupe spécial n'a pas été en mesure de constater que c'était effectivement au détriment "des appellations d'origine régionales ou géographiques des produits" fabriqués et juridiquement protégés dans la CEE que les fabricants japonais utilisaient des étiquettes rédigées en partie en anglais (dans le cas du whisky et du brandy) ou en français (dans le cas du vin), des noms de variétés de raisin (comme "Riesling" ou "Semillon") ou des termes étrangers pour décrire des eaux-de-vie japonaises ("whisky", "brandy") ou des vins japonais ("château", "réserve", "vin rosé"). De même, le Groupe spécial n'a pas été en mesure de constater que le Japon - compte tenu, par exemple, de sa participation à l'Arrangement de Madrid concernant la répression des indications de provenances fausses ou fallacieuses sur les produits et de ses lois et règlements internes en matière d'étiquetage et de protection des appellations d'origine régionales ou géographiques (comme "Armagnac" ou "Chianti") - n'avait pas respecté son obligation de collaboration en application des dispositions de l'article IX:6 de l'Accord général.

5.16 Le Groupe spécial a rappelé le principe bien établi au GATT selon lequel "où il y a infraction aux obligations souscrites au titre de l'Accord général, la mesure en cause est présumée annuler ou compromettre un avantage" (IBDD, S26/237). Ayant constaté que les whiskies, brandies autres eaux-de-vie distillées, liqueurs, vins non mousseux et vins mousseux importés au Japon étaient assujettis dans ce pays à des taxes discriminatoires ou protectrices contrevenant aux dispositions de l'article III:2, le Groupe spécial a conclu que ces taxes incompatibles avec l'article III:2 devaient être présumées annuler ou compromettre des avantages résultant de l'Accord général pour la Communauté européenne. Le Groupe spécial a pris note de l'argument japonais selon lequel les importations de ces boissons alcooliques au Japon avaient considérablement augmenté depuis les années 60. Toutefois, le Groupe spécial a partagé l'avis exprimé dans un autre rapport de groupe spécial adopté par les PARTIES CONTRACTANTES, à savoir qu'un accroissement des importations ne pouvait pas réfuter la présomption que des taxes discriminatoires ou protectrices incompatibles avec l'article III:2 avaient compromis les avantages compétitifs protégés en vertu de l'article III:2, notamment parce qu'une augmentation des importations n'était pas révélatrice de ce que les échanges auraient pu être en l'absence des restrictions au commerce incompatibles avec l'Accord général (voir le rapport du Groupe spécial concernant les taxes appliquées par les Etats-Unis sur le pétrole, L/6175, paragraphes 5.1.6 à 5.1.10).

5.17 En conséquence, le Groupe spécial suggère que les PARTIES CONTRACTANTES recommandent que le Japon mette ses taxes sur les whiskies, brandies, autres eaux-de-vie distillées (telles que le gin et la vodka), liqueurs, vins non mousseux et vins mousseux en conformité avec ses obligations au titre de l'Accord général.

Annexe I

CLASSIFICATION DES BOISSONS ALCOOLIQUES

Suivant la Loi japonaise sur la taxation des boissons alcooliques, celles-ci se classent en dix catégories et en 13 sous-catégories et qualités.

	Catégories	Sous-catégories	Qualités
	Saké		Qualité spéciale Première qualité Deuxième qualité
	Composés à base de saké		
	Shochu	Shochu (groupe a)	
		Shochu (groupe b)	
Boissons alcooliques	Mirin	Mirin (groupe a)	
		Mirin (Groupe b)	
(au sens de l'article 2 de la Loi japonaise sur la taxation des boissons alcooliques, à savoir toute boisson d'une teneur en alcool égale ou supérieure à un degré)	Bière		
	Vins	Vins	
		Vins sucrés	
		Whisky	Qualité spéciale Première qualité Deuxième qualité
	Whiskies	Brandy	
			Qualité spéciale Première qualité Deuxième qualité
	Eaux-de-vie	Eaux-de-vie	
		Alcool brut	
	Liqueurs		
		Boissons alcooliques mousseuses	
	Autres boissons alcooliques	Boissons alcooliques en poudre	
		Boissons alcooliques diverses	

Source: Communication du Japon.

Annexe II

TRADUCTION D'UNE PARTIE DE LA LOI JAPONAISE SUR LA TAXATION  
DES BOISSONS ALCOOLIQUES

Source: Communication du Japon.

ARTICLE 3

DEFINITIONS

1. L'expression "teneur en alcool" s'entend du pourcentage en volume d'alcool éthylique contenu dans une boisson alcoolique, à une température de 15°C.
2. L'expression "teneur en extraits secs" s'entend de la quantité en grammes d'ingrédients non volatiles contenus dans 100 cm<sup>3</sup> de boisson alcoolique, à une température de 15°C.
3. Le terme "seishu" s'entend des boissons alcooliques obtenues par:
  - a) fermentation de riz, riz malté et eau, puis filtrage de ce mélange;
  - b) fermentation de riz, eau, lies de seishu, riz malté et toute autre matière première énumérée dans l'ordonnance gouvernementale (à l'exclusion des boissons alcooliques des catégories a) et c)), puis filtrage de ce mélange, sous réserve que le poids total des matières énumérées dans ladite ordonnance ne dépasse pas celui du riz (y compris le riz malté).
  - c) addition de lies de seishu au seishu, puis filtrage de ce mélange.
4. L'expression "Gosei-Seishu" (composés à base de saké) s'entend des boissons alcooliques qui peuvent être obtenues à partir d'alcool (y compris les boissons alcooliques visées par les dispositions du point suivant - autres que celles se rapportant à la teneur en alcool - dont la teneur en alcool se situe entre 36 et 45 pour cent inclus, à l'exclusion des boissons alcooliques additionnées d'autres matières que l'eau; les mêmes remarques valent également pour ce qui suit, à l'exception du point 9) et de l'article 8 - 3)), de shochu (à l'exclusion de ceux additionnés d'autres matières que l'eau; les mêmes remarques valent également pour les points 6) et 8)), de seishu et de glucose ou de toute autre matière première énumérée dans l'ordonnance gouvernementale, et dont le goût, la couleur et les autres caractéristiques sont similaires à ceux du seishu (pour ce qui est des boissons alcooliques obtenues à partir de riz ou de tout produit fabriqué partiellement ou exclusivement à partir de riz, le poids total de riz - y compris le riz utilisé seul ou mélangé à d'autres ingrédients pour l'obtention d'un produit destiné à la fabrication de boissons alcooliques - ne doit pas dépasser 5 pour cent du poids de la boisson alcoolique, calculé pour une teneur en alcool fixée à 20 pour cent).
5. Le terme "shochu" s'entend des boissons alcooliques obtenues par distillation de substances alcooliques (y compris celles qui sont additionnées d'eau et celles qui sont produites, conformément aux dispositions de l'ordonnance gouvernementale, par addition d'eau, de sucres (par sucres, on entend ici uniquement ceux des Groupes 2 et 3 visés au paragraphe premier de l'article 2 de la Loi portant institution d'une taxe à la consommation de sucre) ou de toute autre matière énumérée dans l'ordonnance gouvernementale, à l'exclusion de celles dont la teneur en extraits secs est égale ou supérieure à 2 pour cent, autres que les matières énumérées ci-dessous), et dont la teneur en alcool est égale ou inférieure à 45 pour cent (mais inférieure à 36 pour cent pour les boissons obtenues par distillation en continu - procédé qui permet d'éliminer l'huile de fusel, les aldéhydes et certaines autres impuretés tout en distillant un flot continu de substances alcooliques; les mêmes remarques valent également pour ce qui suit).

- a) Boissons alcooliques obtenues partiellement ou exclusivement à partir de céréales germées ou de fruits (y compris les fruits séchés ou bouillis et les jus de fruits condensés, à l'exclusion des dattes et de toute autre matière énumérée dans l'ordonnance gouvernementale; les mêmes remarques valent également pour ce qui suit).
  - b) Boissons alcooliques filtrées au moyen de charbon de bois de bouleau blanc ou de toute autre matière énumérée dans l'ordonnance gouvernementale.
  - c) Boissons alcooliques obtenues partiellement ou exclusivement à partir de produits contenant des polysaccharides (à l'exclusion des sucres du Groupe 1 - type A de l'article 2-1-1) de la Loi portant institution d'une taxe à la consommation de sucre), d'une teneur en alcool inférieure à 95 pour cent pendant la phase de décharge du processus de distillation des substances alcooliques.
  - d) Boissons alcooliques obtenues par addition de l'exsudat d'une autre matière à l'alcool résultant de la distillation de substances alcooliques.
6. Le terme "mirin" s'entend des boissons alcooliques obtenues par:
- a) addition de shochu ou d'alcool à du riz et du riz malté, puis filtrage de ce mélange
  - b) addition de mirin, ou de tout autre produit énuméré dans l'ordonnance gouvernementale, à du riz, du riz malté et du shochu ou de l'alcool, puis filtrage de ce mélange
  - c) addition de shochu ou d'alcool au mirin
  - d) addition des lies de mirin au mirin, puis filtrage de ce mélange.
7. Le terme "bière" s'entend des boissons alcooliques obtenues par:
- a) fermentation de malt, houblon et eau
  - b) fermentation de malt, houblon, eau et de toute autre matière énumérée dans l'ordonnance gouvernementale, sous réserve que le poids total d'une telle matière ne soit pas supérieur à 50 pour cent du poids de malt.
8. Le terme "vins" s'entend des boissons alcooliques énumérées ci-dessous dont la teneur en extraits secs est inférieure à 21 pour cent (aucune limite n'est fixée pour la teneur en extraits secs des boissons alcooliques relevant de l'alinéa a) ci-dessous):
- a) Boissons alcooliques obtenues par fermentation de fruits seuls ou additionnés d'eau.
  - b) Boissons alcooliques obtenues par addition de polysaccharides, conformément à l'ordonnance, à des fruits ou à des fruits additionnés d'eau, puis fermentation.
  - c) Boissons alcooliques obtenues par addition d'eau, de carbonate de calcium, ou de tout autre type d'agents antiacides énumérés dans l'ordonnance gouvernementale, à des fruits ou à des fruits additionnés de polysaccharides conformément à l'ordonnance gouvernementale, puis fermentation (à l'exclusion des boissons alcooliques relevant des alinéas a) et b) ci-dessus).
  - d) Boissons alcooliques obtenues par addition de brandies (tels qu'ils sont définis aux alinéas d) à g) du point suivant et pour autant qu'ils figurent dans l'Ordonnance gouvernementale), de

shochu (ci-après dénommé "brandies" dans le présent point), de polysaccharides, d'aromates, de colorants ou d'eau aux boissons alcooliques des alinéas a) à c) ci-dessus. Si des brandies sont ajoutés, leur teneur totale en alcool ne devrait pas dépasser 90 pour cent de celle des boissons alcooliques résultant de leur addition - la teneur en alcool des brandies éventuellement déjà ajoutés est aussi à prendre en compte; les mêmes remarques valent également pour l'alinéa e) ci-dessous.

- e) Boissons alcooliques obtenues, soit par infusion de certaines plantes dans les boissons alcooliques des alinéas a) à d) ci-dessus, de manière à laisser l'exsudat des plantes se mélanger à ces boissons, soit par addition de substances médicamenteuses, et par addition de brandies, polysaccharides, aromates, colorants ou eau aux boissons alcooliques ainsi fabriquées.

9. Le terme "whiskies" s'entend des boissons alcooliques énumérées ci-dessous. Les boissons des alinéas a), b), d), e) et g), ci-dessous ne comprennent pas les boissons alcooliques des catégories visées aux alinéas b), c) et d) du point 5 qui sont spécifiées par ailleurs dans l'ordonnance gouvernementale.

- a) Boissons alcooliques obtenues par distillation d'une substance alcoolique saccharifiée et fermentée à partir de grains germés et d'eau, ou par distillation d'une substance alcoolique obtenue par saccharification et fermentation de grains à l'aide de grains germés et d'eau.
- b) Boissons alcooliques obtenues par distillation de substances alcooliques fabriquées à partir de grains germés et d'autres matières, sous réserve que les conditions suivantes soient remplies: ces substances auront été obtenues à partir d'un mélange contenant des grains germés et de fruits; le poids des grains germés sera supérieur à celui des fruits et supérieur ou égal à 20 pour cent en poids de l'ensemble des matières, eau non comprise; et la teneur en alcool de la substance alcoolique pendant la phase de décharge de la distillation ne sera pas inférieure à 94°. Les boissons alcooliques relevant de l'alinéa a) ci-dessus n'entrent pas dans la présente catégorie.
- c) Boissons alcooliques obtenues par addition d'alcools, d'eaux-de-vie, de shochu, d'aromates, de colorants ou d'eau à du malt pour whiskies (tels qu'ils sont définis aux alinéas a) et b) ci-dessus; les mêmes remarques valent également pour ce qui suit) et dont l'arôme, la couleur et les autres caractéristiques sont similaires à ceux des whiskies de malt.
- d) Boissons alcooliques obtenues par distillation d'une substance alcoolique résultant de la fermentation de fruits seuls (à l'exclusion des fruits pressés; les mêmes remarques valent également pour ce qui suit) ou additionnés d'eau, ou par distillation de vins (tels qu'ils sont définis à l'article 4 1), à l'exclusion des vins obtenus à partir de fruits pressés).
- e) Boissons alcooliques obtenues par distillation d'une substance alcoolique fabriquée à partir de fruits et d'autres matières, sous réserve que le poids des fruits ne soit pas inférieur à 15 pour cent de celui de l'ensemble des matières, eau non comprise. Les boissons alcooliques relevant des alinéas b) et c) ci-dessus n'entrent pas dans la présente catégorie.
- f) Boissons alcooliques obtenues par addition d'alcools, d'eaux-de-vie, de shochu, d'aromates, de colorants ou d'eau à du malt pour brandies (tels qu'ils sont définis aux alinéas d) et e) ci-dessus; les mêmes remarques valent également pour ce qui suit) et dont l'arôme, la couleur et les autres caractéristiques sont similaires à ceux des brandies de malt.
- g) Boissons alcooliques obtenues par distillation de lie de vin ou d'une substance alcoolique résultant de la fermentation de fruits pressés ou de lie de vin, ou à partir de ces produits additionnés de succédanés de sucre, de carbonate de calcium, de toute autre matière énumérée dans l'ordonnance gouvernementale, ou d'eau; ou boissons alcooliques obtenues par addition d'alcools,

d'eaux-de-vie, de shochu, d'aromates, de colorants ou d'eau aux boissons ainsi fabriquées, et dont l'arôme, la couleur et les autres caractéristiques sont similaires à ceux des brandies de malt.

10. Le terme "eaux-de-vie" s'entend des boissons alcooliques qui ne relèvent d'aucun des points 3 à 9 ci-dessus et dont la teneur en extraits secs est inférieure à 2 pour cent (à l'exclusion des boissons alcooliques mousseuses qui contiennent du malt (mais pas des produits partiellement fabriqués à partir de matières résultant de la distillation d'une substance alcoolique tirée en partie du malt; les mêmes remarques valent également pour ce qui suit)).

11. Le terme "liqueurs" s'entend des boissons alcooliques obtenues à partir d'autres boissons alcooliques et de succédanés de sucre ou d'autres matières (y compris les boissons alcooliques, mais à l'exclusion des matières énumérées par ailleurs dans l'ordonnance) dont la teneur en extraits secs est égale ou supérieure à 2 pour cent (à l'exclusion des boissons relevant des points 3 à 9 ci-dessus, des boissons mousseuses qui contiennent du malt et des boissons alcooliques en poudre qui, après dissolution, ont une teneur en alcool égale ou supérieure à 1°, ainsi qu'il est indiqué au paragraphe premier de l'article 2).

12. L'expression "boissons alcooliques diverses" s'entend des boissons alcooliques qui ne relèvent d'aucune des catégories suivantes: seishu, composés à base de saké, shochu, mirin, bière, vins, whiskies, eaux-de-vie et liqueurs.

Annexe III

TAXE SPECIFIQUE - TAUX APPLICABLES AUX PRINCIPALES  
BOISSONS ALCOOLIQUES

Catégorie	Sous-catégorie, etc.	Taxe spécifique			
		Teneur en alcool (°)	Taux (yen/kl)		
Saké	qualité spéciale	15,0	570 600		
	première qualité	15,0	279 500		
	deuxième qualité	15,0	107 900		
Composés à base de saké	-	15,0	81 600		
Shochu	groupe A	25,0	78 600		
	groupe B	25,0	50 900		
Mirin	groupe A	13,5	74 100		
	groupe B	22,0	63 500		
Bière	-	-	239 100		
Vins	Vins	-	60 400		
	Vins sucrés	12,0	117 300		
Whiskies	whisky	qualité spéciale	43,0	2 098 100	
		première qualité	40,0	1 011 400	
		deuxième qualité	37,0	296 200	
	brandy	qualité spéciale	43,0	2 098 100	
		première qualité	40,0	1 011 400	
		deuxième qualité	37,0	296 200	
Eaux-de-vie	eaux-de-vie	37,0	361 800		
Liqueurs	d'une teneur en alcool égale ou supérieure à 15% et d'une teneur en extraits secs égale ou supérieure à 21%	15,0	367 000		
	autres	12,0	117 300		
Autres boissons alcooliques	boissons alcooliques mousseuses	Rapport malt/ matière première	67%~	-	239 100
		Rapport malt/ matière première	25%~ 66%	-	164 500
		Rapport malt/ matière première	moins de 25%	-	89 900
	boissons alcooliques en poudre		-	381 300	
	boissons alcooliques diverses	similaires au mirin (groupe a)	13,5	74 100	
		autres	12,0	117 300	

Source: Communication du Japon.

Catégorie	Sous-catégorie, etc.	Taxe ad valorem		
		Seuil d'imposition (yen/L)	Taux (%)	
Saké	qualité spéciale	710	150	
Vins	vins	1 080	50	
	vins doux	870	50	
Whiskies	whisky	qualité spéciale	1 400	150
		première qualité	1 110	100
		deuxième qualité	570	65
	brandy	qualité spéciale	1 400	150
		première qualité	1 300	85
		deuxième qualité	650	60
Eaux-de-vie	eaux-de-vie	540	100	
Liqueurs	d'une teneur en alcool égale ou supérieure à 15% et d'une teneur en extraits secs égale ou supérieure à 21%	1 230	100	
	autres	1 230	50	

- Note:
1. Lorsque le prix de vente à la production (pour les produits importés, valeur c.a.f. majorée des droits de douane) est supérieur au seuil d'imposition, la taxe ad valorem est d'application au lieu de la taxe spécifique; elle est perçue sur la totalité du prix.
  2. Pour les whiskies de qualité spéciale dont le prix de vente à la production (pour les produits importés, valeur c.a.f. majorée des droits de douane) est supérieur à 1 950 yen par litre (whisky) ou 2 930 yen par litre (brandy), la taxe ad valorem est appliquée à un taux de 220 pour cent au lieu de 150 pour cent comme il est indiqué ci-dessus. Toutefois, il convient de noter que le volume des produits soumis à ce taux de 220 pour cent est extrêmement faible.

Annexe V

TABLEAU DES PRODUITS SIMILAIRES ET CONCURRENTS/  
PRODUITS DE REMPLACEMENT

d'après la communication de la CEE

La Communauté a dressé le tableau récapitulatif ci-après des produits fabriqués au Japon qui, selon elle, sont similaires aux produits qu'elle exporte à destination du Japon, les concurrencent directement ou peuvent leur être substitués. Il lui semble que, vu la complexité des faits de la cause, cette récapitulation peut se révéler utile.

Produits exportés à destination du Japon	Produits similaires de fabrication japonaise	Produits qui concurrencent directement des produits exportés à destination du Japon ou qui peuvent leur être substitués
Gin	Gin japonais	)
Vodka	Vodka japonaise/shochu A	) ) ) Toutes boissons alcooliques
Scotch, whiskies irlandais et autres whiskies	Whiskies japonais (toutes qualités) et "eaux-de-vie similaires au whisky"	) distillées: ) whiskies ) - toutes qualités brandies de raisin
Brandies de raisin (cognac, armagnac et autres)	Brandies de raisin japonais (toutes qualités)	) - toutes qualités brandies de fruits ) - toutes qualités shochu A et B
Brandies/ eaux-de-vie de fruits (calvados, kirsch)	Brandies de fruits japonais	) gin, vodka, ) tequila, etc. ) )
Liqueurs "classiques" (par exemple, Grand Marnier, Cointreau, Bénédictine)	Liqueurs "classiques" japonaises; liqueurs d'origine japonaise ayant des caractéristiques (douceur, arôme, teneur en alcool), similaires aux liqueurs "classiques"	) ) ) Toutes liqueurs ) - "classiques" et d'origine japonaise ) )
"Crèmes"		
Vins non mousseux	Vins non mousseux japonais	Vins et vins sucrés
Vins mousseux/ Champagne	Vins mousseux japonais	Tous vins mousseux