

Glossaire de termes commerciaux et connexes

Pour la politique commerciale internationale et les négociations commerciales, on a élaboré, comme pour d'autres domaines spécialisés, un vocabulaire distinct qui mystifie les profanes - et même les experts. Nombre de non-spécialistes trébuchent sur des termes communément utilisés dans les négociations commerciales, par exemple les acronymes qui représentent les organismes internationaux chargés d'orienter, de régler et de faciliter le commerce, ou les ministères et organismes canadiens et américains responsables de la politique commerciale. Ce glossaire définit plusieurs termes, abréviations et acronymes spécialisés utilisés dans les négociations commerciales internationales.

Ces définitions sont tirées ou adaptées de diverses sources, et surtout d'un glossaire préparé par le département du Commerce des États-Unis.

<u>Terme</u>	<u>Définition</u>
Accès aux marchés	Ouverture d'un marché national aux pays exportateurs qui reflète notamment le désir d'un gouvernement de permettre aux importations de concurrencer assez librement des biens nationaux similaires.
Accession	Processus par lequel on devient une partie contractante à un accord multilatéral comme le GATT. Les négociations engagées avec des Parties contractantes du GATT, par exemple, déterminent les concessions (libéralisation du commerce) ou autres obligations spécifiques qu'un pays non membre doit s'engager à honorer pour pouvoir devenir membre à part entière du GATT.
Accord-cadre	Accord commercial limité à un énoncé de grands objectifs, mais comprenant des arrangements institutionnels visant à faciliter la réalisation de ces objectifs.
Accord commercial bilatéral	Accord plus ou moins contraignant visant le commerce entre deux pays. Ces accords énumèrent parfois les quantités de produits spécifiques qui peuvent être échangées entre les pays participants pendant une période donnée.