
NÉGOCIATIONS
COMMERCIALES
MULTILATÉRALES

GLOSSAIRE

Canada

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20024817 0

BIBLIOTHEQUE A E



DOCS

CA1 EA55 88G42 EXF

Glossary of frequently used terms
and acronyms in the multilateral
trade negotiations

43250679

**Glossaire de termes
et de sigles souvent
utilisés dans le domaine
des négociations
commerciales
multilatérales**

43-2 50-650

Pour obtenir d'autres exemplaires de la présente brochure,
veuillez en faire la demande en écrivant ou en téléphonant
au :

Le Groupe de communications sur le commerce extérieur
(DMTN)
Ministère des Affaires extérieures
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

Tél. : 1-800-267-8527
Ottawa : (613) 992-6633

©Ministre des Approvisionnements et Services
du Canada, 1988

N° de cat. : E74-24/1988
ISBN 0-662-56355-7

Termes

Accès au marché

Ouverture du marché national aux produits et services en provenance d'autres pays, c'est-à-dire désir du gouvernement de laisser les importations faire concurrence aux biens et services similaires produits au pays.

Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT)

Traité commercial multilatéral auquel ont adhéré près d'une centaine de pays, et qui vise à libéraliser les échanges internationaux et à créer un climat plus sûr grâce à un ensemble de règles internationales formulées d'un commun accord.

Accords et arrangements issus des NCM

Désigne généralement les codes actuels du GATT qui portent notamment sur les obstacles techniques au commerce (normes), les licences d'importation, les droits antidumping, les subventions et les droits compensateurs, les marchés publics et l'évaluation en douane.

Approche s'appuyant sur une formule

Méthode de négociation tarifaire globale, habituellement exprimée sous forme de réduction tarifaire en pourcentage.

Arrangement de commercialisation ordonnée (ACO) ou limitation volontaire des exportations (LVE)

Accord entre deux (ou plusieurs) pays sur le degré de pénétration des importations ou sur le volume d'exportation qui sera autorisé pour un produit en particulier.

Arrangement multifibres concernant le commerce international des textiles (AMF)

Accord international négocié sous l'égide du GATT qui permet à un pays importateur d'appliquer des restrictions quantitatives sur les textiles et les vêtements lorsqu'il les jugent nécessaires pour empêcher la désorganisation de son marché intérieur. Il vise à équilibrer les intérêts des pays exportateurs (normalement peu développés) et ceux des pays importateurs (normalement développés).

Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce

Groupe de négociation du GATT.

Balance des paiements

Document qui fait état des opérations de crédit et de débit d'un pays avec les autres pays et les institutions internationales.

Barrières non tarifaires

Mesures ou politiques gouvernementales non tarifaires qui restreignent ou faussent les échanges internationaux. Mentionnons entre autres les contingents d'importation, les pratiques discriminatoires concernant les marchés publics et les normes discriminatoires.

Code antidumping

Code de conduite négocié durant le *Tokyo Round* et qui établit des règles de fond concernant l'imposition de normes techniques ou de propriétés d'emploi et relativement aux méthodes d'essai et de certification. Souvent dénommé Code de la normalisation.

Code des marchés publics

Code de conduite négocié sous les auspices du GATT lors du *Tokyo Round* et qui établit à l'intention des ministères et organismes fédéraux qui y sont assujettis des critères de fond et des règles de procédure concernant la passation et l'adjudication des marchés.

Code des subventions et des droits compensateurs

Code de conduite négocié durant le *Tokyo Round*, qui élargit la portée de l'article VI en établissant des règles de fond et des critères administratifs concernant les procédures nationales visant l'imposition de droits compensateurs ainsi que la portée de l'article XVI et des obligations multilatérales concernant la notification et le règlement des différends dans le domaine des pratiques de subventionnement.

Codes de conduite

Codes négociés lors du *Kennedy Round* et du *Tokyo Round* afin de réduire les barrières non tarifaires ou les mesures intérieures qui gênent les échanges. Ils portent notamment sur les normes, les mesures antidumping et les marchés publics. Il n'est pas nécessaire d'être une partie contractante à l'Accord général pour adhérer à ces codes. Les parties contractantes à l'Accord général n'ont pas toutes adhéré à chacun des codes.

Codes de conduite issus des NCM

Codes/accords négociés lors du *Kennedy Round* et du *Tokyo Round* et qui font partie du système des accords commerciaux du GATT.

Commerce de contrepartie

Opérations de troc, c'est-à-dire échange de marchandises excluant l'emploi de monnaie. Méthode habituellement utilisée par des pays éprouvant des difficultés avec leur balance des paiements ou contrôlant les changes.

Commerce déloyal

Commerce de produits sous-évalués, subventionnés ou contrefaits. Cette expression est de plus en plus utilisée depuis que les États-Unis ont défini dans leur législation sur les recours commerciaux de nouvelles pratiques jugées nuisibles aux intérêts des sociétés américaines en matière d'exportation et d'importation.

Compensation

Concession nouvelle et équivalente accordée par un pays à d'autres pays afin de les dédommager lorsqu'il a adopté une nouvelle mesure à la frontière : relèvement d'un droit de douane, diminution d'un contingent, surtaxe temporaire, etc.

Concession

Dans le jargon du GATT, octroi par un pays de meilleures conditions d'accès à son marché intérieur en échange de meilleures conditions d'accès sur ses marchés d'exportation.

Consolidation (dans le cadre de l'Accord général)

Pays ayant convenu, conformément aux engagements qu'ils ont pris aux termes du GATT, de ne pas relever les droits de douane auxquels sont assujettis les produits importés sans négocier au préalable des mesures visant à compenser cette augmentation.

Contingent tarifaire

Tranches de droits de plus en plus élevés qui s'appliquent au fur et à mesure que la quantité des importations visées dans différents numéros tarifaires dépasse des seuils établis.

Déclaration de Punta del Este

Accord intervenu à Punta del Este, en Uruguay, en septembre 1986, lorsque les ministres ont convenu de lancer un cycle de négociations commerciales multilatérales.

Dégressivité

Élimination graduelle des mesures à la frontière adoptées par le passé pour réparer un préjudice sérieux résultant de l'augmentation soudaine des importations.

Demandes/offres (méthode des demandes et des offres)

Méthode utilisée pour négocier la réduction des droits de douane et des barrières non tarifaires selon laquelle chaque pays définit ses intérêts particuliers ("demandes") sur les marchés des autres pays. Ces derniers répondent à ces demandes par des offres qui constituent la base des négociations, en indiquant ce qu'ils seraient prêts à libéraliser en retour.

Droit *ad valorem*

Droit calculé en fonction d'un pourcentage de la valeur des marchandises dédouanées : un droit *ad valorem* de 15 % équivaut donc à 15 % de la valeur en douane. La valeur en douane peut être établie de diverses façons.

Droit antidumping

Droit additionnel imposé par le pays importateur lorsque les importations sont vendues à un prix inférieur au prix "normalement" pratiqué sur le marché du pays exportateur et qu'elles causent ou menacent de causer un préjudice important à une industrie nationale du pays importateur.

Droit compensateur

Droit additionnel imposé par le pays importateur pour compenser les subventions gouvernementales du pays exportateur lorsque les importations ainsi subventionnées causent ou menacent de causer un préjudice important à une industrie nationale du pays importateur.

Droit d'établissement

Droit permettant aux investisseurs étrangers d'établir de nouvelles entreprises ou d'acquérir des entreprises existantes au même titre que les nationaux.

Droit de douane

Taxe prélevée sur les marchandises importées d'un pays ou d'un territoire douanier.

Droit de douane saisonnier

Imposition de droits de douane différents selon la saison durant laquelle les produits sont importés, c'est-à-dire relèvement des droits lorsque les produits agricoles sont en saison dans le pays importateur.

Droit de douane spécifique

Taux de droit établi en fonction d'un montant exigible par unité au lieu d'être exprimé en pourcentage de la valeur du produit.

Dumping

Vente d'un produit importé à un prix inférieur à celui pratiqué dans le pays exportateur et qui cause un préjudice au pays importateur. L'article VI de l'Accord général et le Code antidumping permettent de frapper les marchandises faisant l'objet d'un dumping de droits antidumping équivalant à la différence entre leur prix à l'exportation et leur valeur normale dans le pays exportateur, si elles causent un préjudice important dans le pays importateur.

Équivalent distorsion des échanges (EDE)

Expression suggérée par le Canada qui correspond à une adaptation (qui doit encore être acceptée) de la méthodologie utilisée par l'OCDE pour calculer l'équivalent subvention à la production afin qu'il permette de mesurer plus exactement la distorsion des échanges plutôt que le soutien des revenus.

Équivalent subvention à la production

Niveau de subvention, sous forme de versements directs, qui serait nécessaire pour dédommager les consommateurs de produits agricoles et alimentaires à la suite de l'élimination des programmes gouvernementaux en place.

Équivalent subvention à la production (ESP)

Niveau de subvention, sous forme de versements directs, qui serait nécessaire pour dédommager les producteurs agricoles à la suite de l'élimination des programmes gouvernementaux en place.

Évaluation en douane

Évaluation par les fonctionnaires des douanes de la valeur des marchandises importées afin de déterminer le montant des droits exigibles. Le Code du GATT sur la valeur en douane oblige les gouvernements signataires à utiliser la "valeur transactionnelle" des marchandises importées (c'est-à-dire le prix effectivement payé ou à payer) comme base première pour la détermination de la valeur en douane. Les pays ont le choix d'inclure ou d'exclure les frais de transport et d'assurance (C.A.F. ou F.A.B.).

Fonctionnement du système du GATT

Groupe de négociation chargé d'améliorer le fonctionnement et l'efficacité du GATT.

Formule de réduction des droits de douane

Formule mathématique (normalement exprimée en pourcentage) qui est utilisée par tous les participants pour réduire les droits de douane de manière uniforme.

Graduation

Concept qui s'applique aux pays dont le développement économique a progressé au point qu'ils peuvent assumer de plus grandes obligations aux termes du GATT.

Groupe de Cairns

Coalition de treize pays exportateurs de produits agricoles (Australie, Nouvelle-Zélande, Argentine, Brésil, Uruguay, Chili, Colombie, Thaïlande, Philippines, Indonésie, Malaisie, Hongrie et Canada) qui élabore des propositions concernant l'agriculture pendant les négociations d'Uruguay.

Groupe de la Paix

Coalition informelle de pays de différentes régions qui travaillent en collaboration étroite sur différentes questions au sein des divers groupes de négociation du GATT à Genève. Ces pays ont tous intérêt à influencer sur les États-Unis, la Communauté européenne et le Japon, notamment en mettant de l'avant des idées pour faire progresser les négociations. Ce groupe comprend le Canada, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, la Suède, la Suisse, la Hongrie, le Pakistan, le Zaïre, l'Uruguay, la Colombie, la Corée, Hong Kong et Singapour.

Libéralisation

Réduction des obstacles au commerce international, touchant à la fois les tarifs douaniers et les mesures non tarifaires.

Libre-échange

Échanges non entravés par des distorsions ou des restrictions imposées par le gouvernement.

Listes de concessions

Listes détaillées de concessions négociées conformément à l'Accord général depuis 1947, tels la réduction des droits de douane ou l'assouplissement des mesures non tarifaires.

Marchés publics

Achat de marchandises par des organismes gouvernementaux.

Mesure globale du soutien

Terme utilisé dans les négociations d'Uruguay sur l'agriculture pour restreindre le champ méthodologique de l'équivalent subvention à la production afin d'éliminer des mesures qui ne faussent pas considérablement les échanges, comme les crédits à la recherche et au développement, et ce pour en faire un outil de négociation plus acceptable et plus utile.

Mesures concernant les investissements liées au commerce

Groupe de négociation du GATT.

Mesures dites de la "zone grise"

Mesures qui visent à limiter les importations et qui échappent au cadre du GATT, comme les accords d'autolimitation.

Négociations commerciales multilatérales (NCM)

Série de séances de négociation intensives entre les pays participants. Le cycle actuel, l'*Uruguay Round*, est le huitième du genre.

Obstacles techniques au commerce

Code de conduite négocié sous les auspices du GATT durant le *Kennedy Round* et révisé lors du *Tokyo Round*. Il établit les normes de fond et les règles de procédure utilisées dans les affaires antidumping.

Organe de surveillance

Groupe établi pendant l'*Uruguay Round* et chargé de veiller au respect de l'engagement de *statu quo* et de démantèlement.

Partie contractante

Pays qui est membre du GATT.

Parties contractantes

L'Assemblée générale, c'est-à-dire toutes les parties contractantes à l'Accord général agissant de concert.

Pays développés

Désigne les nations industrialisées, notamment tous les pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE).

Pays en développement (ou pays peu développés)

Groupe diversifié de pays, qui dans l'ensemble, ne sont pas très avancés sur le plan de l'industrialisation, de l'infrastructure et de l'investissement, ou dont la population en général ne jouit pas d'un niveau de vie élevé. L'expression "pays les moins avancés" (PMA) désigne les plus pauvres d'entre eux.

Pays les moins avancés (PMA)

Les trente-six pays considérés par les Nations Unies comme les plus pauvres du monde.

Pays nouvellement industrialisés (PNI) ou économies nouvellement industrialisées (ENI)

Économies en développement avancées dont les exportations et le revenu par habitant ont augmenté rapidement ces dernières années. Mentionnons entre autres le Brésil, Hong Kong, la Corée, le Mexique, Singapour et Taïwan.

Préférence tarifaire

Établissement par un ou plusieurs pays de taux de droits d'entrée moins élevés pour les produits en provenance d'un pays ou de plusieurs pays en particulier.

Préjudice

Répercussions de la concurrence des importations sur les producteurs nationaux : déclin de la production, perte de ventes, diminution de la part du marché, réduction des bénéfices et du rendement des investissements, réduction de l'utilisation de la capacité de production. On établit souvent une distinction entre préjudice "sérieux" (lié à l'imposition de mesures de sauvegarde d'urgence) et préjudice "important" (lié à l'imposition de droits antidumping et de droits compensateurs).

Prélèvement variable

Droit ou taxe imposé pour que la valeur des importations au débarquement soit relevée à un niveau minimal prédéterminé. Dans le cas des Communautés européennes, le montant du prélèvement à l'importation est déterminé en comparant le prix intérieur et le prix le plus bas demandé pour le produit sur le marché international. Ce montant est prélevé sur toutes les importations du produit, quel que soit son prix de vente réel.

Prix minimal à l'importation

Prix officiel au-dessous duquel les importations ne sont pas autorisées.

Progressivité des droits de douane

Situation où les droits de douane qui frappent les articles manufacturés sont relativement élevés, où ceux qui touchent les produits semi-transformés sont modérés et où les droits appliqués aux matières premières sont nuls ou très faibles.

Protectionnisme

Recours aux restrictions à l'importation afin de protéger les producteurs nationaux des effets de la concurrence internationale.

Quadrilatérale

Groupe comprenant quatre grands partenaires commerciaux (la Communauté européenne, les États-Unis, le Japon et le Canada) qui tient des réunions informelles à l'échelon ministériel, généralement deux fois par année, afin de discuter de politique commerciale internationale.

Règlement des différends

Dispositions d'un accord commercial international qui permettent aux parties d'éviter les litiges ou de régler ceux qui les opposent.

Règles d'origine

Ensemble de règles utilisées pour différencier les produits qui sont originaires d'un pays plutôt que d'un autre aux fins de l'application de mesures commerciales comme les droits de douane. Ces règles sont très importantes pour les pays qui font partie d'une zone de libre-échange, car elles font en sorte que seuls les produits provenant d'un ou de tous les pays membres bénéficient du traitement tarifaire préférentiel.

Restriction quantitative

Quantité maximale d'un produit qui peut être importée ou exportée dans un pays, globalement ou depuis un pays en particulier.

Restrictions à l'exportation

Restrictions quantitatives qui échappent habituellement aux règles du GATT et que les pays exportateurs imposent pour limiter les exportations vers certains marchés extérieurs, habituellement dans le cadre d'un accord formel ou informel conclu à la demande des pays importateurs. Elles prennent souvent la forme d'un accord de commercialisation ordonnée (ACO) ou d'un accord d'autolimitation.

Rétorsion

Mesures prises par un pays pour limiter les importations en provenance d'un pays qui a relevé ses droits ou qui a imposé d'autres mesures ayant un effet préjudiciable sur les exportations du premier. Les mesures de rétorsion sont habituellement conçues pour maintenir l'équilibre des concessions accordées aux termes du GATT et elles visent généralement des produits apparentés.

Sauvegardes

Désigne principalement les mesures d'urgence adoptées en vertu de l'article XIX de l'Accord général et qui prennent la forme de droits additionnels ou de contingents d'importation appliqués à des importations effectuées dans des conditions loyales, mais qui causent ou menacent de causer un préjudice sérieux aux producteurs nationaux.

Secrétariat du GATT

Personnel installé à Genève qui dessert les parties contractantes à l'Accord général et qui s'occupe de l'administration de l'Accord général et des codes s'y rattachant, ainsi que des différends et des négociations.

Sélectivité

Dans les affaires de sauvegarde, application de mesures à la frontière à certains pays fournisseurs en particulier plutôt qu'à tous les pays membres du GATT.

***Statu quo*/Démantèlement**

Engagement pris par les participants à l'*Uruguay Round* lors de la réunion ministérielle de Punta del Este de ne pas adopter de nouvelles mesures protectionnistes durant les négociations et de démanteler ou de réduire les mesures actuelles qui sont incompatibles avec le GATT, si possible.

Subvention

Avantage financier que les pouvoirs publics consentent aux producteurs d'un produit, souvent afin de renforcer la position concurrentielle de ces derniers. La subvention peut être directe (ex. : aide en espèces) ou indirecte (ex. : crédits à l'exportation assortis d'un faible taux d'intérêt et garantis par un organisme gouvernemental).

Subventions à l'exportation

Paiements ou autres avantages financiers versés par les pouvoirs publics à des producteurs ou à des exportateurs nationaux, sous réserve d'un engagement d'exportation. Il est reconnu à l'article XVI de l'Accord général que les subventions en général, et les subventions à l'exportation en particulier, peuvent fausser les échanges. L'article XVI et l'Accord sur les subventions et les droits compensateurs (le "Code des subventions"), négocié lors du *Tokyo Round*, interdisent formellement aux pays développés de subventionner l'exportation des produits manufacturés et semi-manufacturés.

Système généralisé de préférences (SGP)

Traitement tarifaire spécial (tarifs préférentiels) accordé par les pays développés pour encourager l'expansion des exportations de produits manufacturés et semi-manufacturés en provenance des pays en développement en rendant ces produits plus concurrentiels sur les marchés des pays développés.

Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH)

Système actuellement utilisé pour classer les marchandises à des fins douanières et statistiques. Le Canada a adopté le Système harmonisé le 1^{er} janvier 1988.

Tarif des douanes du Canada

Instrument juridique servant à percevoir les droits de douane.

Taux consolidé (dans le cadre de l'Accord général)

Taux de droit consolidé aux termes du GATT, c'est-à-dire qu'il ne peut être relevé.

Traitement de la nation la plus favorisée (NPF)

Engagement par lequel un pays accepte d'accorder à un autre pays les conditions les plus favorables consenties à tout autre pays tiers sur son propre marché. Le principe de la nation la plus favorisée, énoncé à l'article I de l'Accord général, constitue le fondement du système commercial international depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale.

Traitement national

Octroi aux produits et services importés d'un traitement non moins favorable que celui consenti aux produits et services nationaux pour ce qui est des taxes, lois, règlements et autres prescriptions d'ordre interne.

Transfert de technologie

Transmission des connaissances scientifiques ou techniques, du savoir-faire, des méthodes de production ou de distribution entre entreprises, institutions ou pays.

Transparence

Visibilité et clarté des lois, règlements et autres règles et pratiques adoptées par les pouvoirs publics en matière commerciale.

Uruguay Round

Huitième série de négociations commerciales multilatérales qui se tient sous les auspices du GATT. Ce cycle a été lancé lors de la réunion ministérielle qui s'est tenue à Punta del Este, en Uruguay, en septembre 1986, et il devrait être terminé avant la fin de 1990.

Zone de libre-échange

Arrangement autorisé en vertu de l'article XXIV de l'Accord général, entre deux ou plusieurs pays qui acceptent d'éliminer toutes les barrières tarifaires et non tarifaires qui font obstacle à l'essentiel de leurs échanges, chacun maintenant en place son propre tarif douanier et ses mesures douanières pour ce qui est de toutes les autres nations.

Sigles

- ACO** Arrangement de commercialisation ordonnée
- AELE** Association européenne de libre-échange (Autriche, Suisse, Finlande, Islande, Norvège et Suède)
- ALE** Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis
- AMF** Arrangement multifibres
- CCCE** Comité consultatif sur le commerce extérieur — Comité de personnalités du secteur privé qui conseillent le gouvernement canadien sur les négociations commerciales bilatérales et multilatérales ainsi que sur d'autres questions liées au commerce. Voir aussi GCSCE.
- CE** Communautés européennes — Le 1^{er} janvier 1986, elles comprenaient la France, l'Italie, la Belgique, la République fédérale d'Allemagne, les Pays-Bas, le Luxembourg, le Danemark, le Royaume-Uni, l'Irlande, la Grèce, l'Espagne et le Portugal.
- CNC** Comité des négociations commerciales (groupe qui dirige l'*Uruguay Round*)
- EDE** Équivalent distorsion des échanges
- ESP** Équivalent subvention à la production
- GATT** Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce — Cadre juridique qui régit les échanges internationaux entre une

centaine de parties contractantes (États membres). Le secrétariat est à Genève.

- GCSCE** Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur. Treize groupes ont été établis pour conseiller le gouvernement canadien, dans une optique sectorielle, sur les négociations commerciales et sur des questions liées au commerce. Voir aussi CCCE.
- GNM** Groupe de négociation sur les marchandises
- GNS** Groupe de négociation sur les services
- LVE** Limitation volontaire des exportations
- MEPC** Mécanisme d'examen des politiques commerciales
- NCM** Négociations commerciales multilatérales
- NPF** Nation la plus favorisée
- OCDE** Organisation de coopération et de développement économiques, dont le siège est à Paris.
- PAC** Politique agricole commune de la CE
- PMA** Pays (en développement) les moins avancés
- PNI** Pays nouvellement industrialisés
- RMN** Réunion ministérielle du GATT à Montréal (décembre 1988)
- SGP** Système généralisé de préférences — S'applique aux produits originaires de certains pays en développement. Parfois désigné par le sigle TPG.
- TPG** Tarif de préférence générale

doc
CA1
EA55
88G42
EXF

MULTILATERAL
TRADE
NEGOTIATIONS

GLOSSARY

Glossary of Frequently Used Terms and Acronyms in the Multilateral Trade Negotiations

43. 230-679

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

JAN 4 1989

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

For additional copies please write or call:

The International Trade Communications Group
(DMTN)

The Department of External Affairs
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2

Tel.: 1-800-267-8527

Ottawa: (613) 992-6633

©Minister of Supply and Services Canada 1988

Cat. No. E74-24/1988

ISBN 0-662-56355-7

Terms

Ad Valorem Tariff

A tariff calculated as a percentage of the value of goods cleared through Customs, e.g.; 15 percent ad valorem means 15 percent of the customs value. The customs value itself may be determined in different ways.

Aggregate Measure of Support (AMS)

A term being used in the Uruguay Round agricultural negotiations to narrow the producer subsidy equivalent methodology eliminating measures such as research and development funds that do not significantly distort trade in order that it be more acceptable and useful as a negotiating tool.

Antidumping Code (ADC)

A code of conduct negotiated under the auspices of GATT during the Kennedy Round and revised during the Tokyo Round that established substantive and procedural standards for antidumping proceedings.

Antidumping Duties

Additional duties imposed by an importing country in circumstances where imports are priced at less than the "normal" price charged in the exporter's domestic market and cause or threaten to cause material injury to a domestic industry in the importing country.

Balance of Payments (BOPs)

A tabulation of a country's credit and debit transactions with other countries and international institutions.

Cairns Group

A coalition of 13 agricultural exporting countries (Australia, New Zealand, Argentina, Brazil, Uruguay, Chile, Colombia, Thailand, Philippines, Indonesia, Malaysia and Hungary, including Canada,) developing proposals on agriculture during the Uruguay Round.

Canadian Customs Tariff

The legal framework for the collection of customs duties.

Code of Conduct

Codes negotiated during the Kennedy and Tokyo Rounds to reduce non-tariff barriers or domestic measures that impede trade. These include product standards, antidumping, and government procurement amongst others. Countries that are not contracting parties to GATT may be signatories to these codes. Not all contracting parties to the GATT are signatories to each code.

Compensation

A new and equivalent concession given by one country to other countries to compensate for a new border measure such as a tariff increase, decrease in quota level, temporary surtax, etc. taken by the first country.

Concession

In GATT terms, the granting of improved access to a country's market in return for better access in export markets.

Consumer Subsidy Equivalent

The level of subsidy, in terms of a direct income payment, that would be required to compensate consumers of agricultural and food products for the removal of current government programs.

Contracting Party (CP)

A country which is a member of the GATT.

Contracting Parties (CP's)

All contracting parties of GATT acting in concert.

Countertrade

The exchange of goods without using currency, e.g.; barter deals. Usually resorted to by countries with balance-of-payments problems or currency restrictions.

Countervailing Duties (CVD)

Additional duties imposed by an importing country to offset government subsidies in an exporting country when subsidized imports cause or threaten to cause material injury to a domestic industry in the importing country.

Customs Valuation

The appraisal of the value of imported goods by customs officials for the purpose of determining the amount of duty payable. The GATT Customs Valuation Code obligates signatory governments to use the "transaction value" (the price actually paid or payable) of imported goods as the principal basis for valuing the goods for customs purposes. Countries have an option of e.g.; including or excluding freight and insurance charges (i.e.; C.I.F. or F.O.B.).

Degressivity

The gradual phasing out of those border measures previously taken to deal with problems of serious injury due to rapid increases in imports.

de la Paix Group

A loose coalition of countries from different regions that work closely together on various issues in different MTN negotiating groups in Geneva. These countries share a common interest in influencing the USA, EC and Japan in particular, by putting forward ideas to advance the negotiations.

Members of this group are Canada, Australia, New Zealand, Sweden, Switzerland, Hungary, Pakistan, Zaire, Uruguay, Colombia, Korea, Hong Kong and Singapore.

Developed Countries (DCs)

Refers to the industrialized nations, particularly all members of the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) countries.

Developing Countries (or Less Developed Countries) (LDC's)

A broad range of countries that generally lack a high degree of industrialization, infrastructure, and other capital investment, or advanced living standards among their populations as a whole. The poorest of such countries are referred to as the least developed or LLDC's.

Dispute Settlement

Those provisions in an international trade agreement which provide the means by which differences between the parties can be avoided or settled.

Dumping

The sale of an imported good at a price lower than that at which it is sold within the exporting country and which causes injury in the importing country.

Article VI of GATT and the Antidumping Code permit the imposition of antidumping duties against "dumped" goods equal to the difference between their export price and their normal value in the exporting country if the dumped goods are causing material injury in the importing country.

Establishment, Right of

Foreign investors having the right to establish new businesses or to acquire existing ones on the same basis as nationals.

Export Restraints (VER's)

Quantitative restrictions imposed by exporting countries, usually outside of the GATT rules, to limit exports to specified foreign markets, usually pursuant to a formal or informal agreement concluded at the request of importing countries. They often take the form of an Orderly Marketing Arrangement (OMA) or of a Voluntary Restraint Arrangement (VRA).

Export Subsidies

Payments or other financial benefits provided by government to domestic producers or exporters contingent on a commitment to export. GATT Article XVI recognizes that subsidies in general, and especially export subsidies, may have trade-distorting effects. Article XVI and the Agreement on Subsidies and Countervailing Duties (the "Subsidies Code") negotiated during the Tokyo Round include an outright prohibition of export subsidies by developed countries for manufactured and semi-manufactured products.

Formula Approach

Method of negotiating tariffs across the board usually summarized as a percentage tariff reduction.

Free Trade

Trade unfettered by government-imposed trade restrictions or distortions.

Free Trade Area (FTA)

An arrangement authorized under Article XXIV of the GATT among two or more countries that agree to remove substantially all tariff and non-tariff barriers to trade with each other, each maintaining its own schedule of tariffs and customs measures vis-à-vis all other nations.

General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)

A multilateral trade treaty, subscribed to by almost 100 countries, to liberalize world trade and to place it on a more secure basis through agreed international rules.

GATT Binding

Countries agree as part of their GATT commitments not to increase the level of their tariffs on imports of a product without going through negotiation to compensate for any increase.

GATT Bound Rate

Rate of custom duty/tariff bound in the GATT against increase.

GATT Schedules

Detailed listing of concessions negotiated over the years since 1947 under the GATT such as lower tariffs or less restrictive non-tariff measures.

GATT Secretariat

The Geneva-based staff that services the GATT contracting parties in the administration of the GATT, its codes, disputes and negotiations.

Generalized System of Preferences (GSP)

Special tariff treatment accorded by developed countries to encourage the expansion of manufactured and semi-manufactured exports from developing countries by making those goods more competitive in developed country markets through tariff preferences.

Government Procurement

Purchases of goods by official government agencies.

Government Procurement Code

A code of conduct negotiated under the auspices of the GATT during the Tokyo Round that established substantive qualification and procedural standards for tendering and awarding of government contracts for certain Code-covered federal government departments and agencies.

Graduation

Concept used to denote a country whose economic development has advanced to the stage where it can assume greater obligations under the GATT.

Grey-Area Measures

Actions to restrict imports taken outside the GATT framework, e.g.; voluntary restraint arrangements. (VRA's)

Harmonized Commodity Coding and Description System (HS)

The current system for classifying goods for customs duty and statistical purposes. Canada adopted the HS as its system for customs classification effective January 1, 1988.

Injury

The effect on domestic producers resulting from import competition of a decline in output, lost sales, decline in market share, reduced profits and return on investment, reduced capacity utilization, etc. A distinction is often made between "serious" injury ("required for emergency safeguard measures") and "material" injury (required for antidumping and countervailing duties).

Least Developed Countries (LLDC's)

Some 36 of the world's poorest countries as defined by the United Nations.

Liberalization

Reductions in barriers to international trade, involving both tariffs and non-tariff measures.

Market Access

Openness of a national market to products and services from other countries, i.e.; degree of a government's willingness to permit imports to compete with similar domestically-produced goods or services.

Minimum Import Price (MIP)

Regulated price below which imports are not permitted.

Most-Favoured-Nation Treatment (MFN)

A commitment that a country will extend to another country the best conditions to its home market that it applies to any third country. The MFN principle, Article I of the GATT, has been the foundation of the world trading system since the end of World War II.

Multi-fibre Arrangement Regarding Trade in Textiles (MFA)

An international agreement under GATT that allows an importing country to apply quantitative restrictions on textiles and clothing when it considers them necessary to prevent disruption in the domestic market. It seeks to regulate a balance between the interests of textile exporting (normally LDC) and importing (normally developed) countries.

Multilateral Trade Negotiations (MTN)

A series of intensive bargaining sessions among the participating countries. The current Uruguay Round is the eighth such Round.

MTN Agreements and Arrangements

Generally relates to existing GATT Codes, i.e.; Technical Barriers to Trade (standards), Import Licensing, Anti-dumping, Subsidies/Countervail, Government Procurement and Customs Valuation.

MTN Codes of Conduct

Codes/Agreements negotiated in the Kennedy and Tokyo Rounds of negotiation which form part of the GATT system of trade agreements.

National Treatment

The extension to imported goods and services of treatment no less favourable than that accorded to domestic goods and services with respect to internal taxes, laws, regulations and other requirements.

Newly Industrialized Countries (NICs) or Newly Industrialized Economies (NIEs)

Advanced developing economies whose exports and per capita incomes have grown rapidly in recent years. Examples include Brazil, Hong Kong, Korea, Mexico, Singapore, and Taiwan.

Non-Tariff Barriers (NTB'S)

Government measures or policies other than tariffs which restrict or distort international trade.

Examples include import quotas, discriminatory government procurement practices, and discriminatory product standards.

Orderly Marketing Arrangements (OMAs) or Voluntary Export Restraints (VERs)

Two (or more) countries agree on the level of import penetration or on export volumes that will be allowed with respect to a specific product.

Producer Subsidy Equivalent (PSE)

The level of subsidy, in terms of a direct income payment, that would be required to compensate agricultural producers for the removal of current government programs.

Protectionism

The use or encouragement of restrictions on imports to shelter domestic producers from the full effects of international competition.

Punta del Este Declaration

Agreement reached by Ministers at Punta del Este, Uruguay, in September 1986 to begin a Round of global trade negotiations.

Quadrilateral Partners (QUAD)

Group consisting of the four large trading partners (EC, USA, Japan and Canada) which meets informally, generally twice a year, at Ministerial level to discuss international trade policy developments and issues.

Quantitative Restrictions (QR's)

Limit/amount of a particular product that may be imported or exported into a country either from a particular source or globally.

Request/Offer Approach

Method of negotiating tariff and NTB reductions whereby each country identifies its particular interests (i.e.; requests) in other countries' markets. Countries thus respond to these requests with offers which form the basis for negotiation, and indicate what they would liberalize in exchange.

Retaliation

Action taken by a country to restrain imports from a country that had increased a tariff or imposed other measures that adversely affect the first country's exports. The retaliation is usually tailored to maintain a balance of GATT concessions and aims at related products.

Rules of Origin

A set of rules used to differentiate between goods originating in one country from those originating in another for the purpose of application of trade measures such as tariffs. Such rules are very important for countries which are members of a free-trade area to ensure that only goods originating in one or all of the member countries will receive preferential tariff treatment.

Safeguards

Refers mainly to emergency actions under Article XIX of the GATT in the form of additional duties or import quotas applied to fairly traded imports which cause or threaten serious injury to domestic producers.

Seasonal Tariff

The application of different tariffs on products depending on the season in which they are imported, e.g.; higher tariffs on imports during the importing country's growing season for agricultural products.

Selectivity

Targeting border measures in safeguards cases to particular supplying countries rather than applying the measures to all GATT members.

Specific Tariff

Rate of customs duty specified as amount payable per unit of quantity rather than as a percentage of the value of the import.

Standstill/Rollback

Undertaking by the Uruguay Round participants at the Ministerial meeting in Punta del Este not to

introduce new protectionist measures during the negotiations and to rollback/reduce existing GATT inconsistent measures where possible.

Subsidy

A financial benefit granted by a government to producers of goods often to strengthen their competitive position. The subsidy may be direct (e.g.; a cash grant) or indirect (e.g.; low-interest export credits guaranteed by a government agency).

Subsidies/Countervail Code (S/CV)

A code of conduct negotiated during the Tokyo Round that expanded on Article VI by establishing both substantive and procedural standards for domestic countervailing duty proceedings as well as that expanded on Article XVI and the multilateral obligations regarding notification and dispute settlement in the area of subsidy practices.

Surveillance Body

A group established during the Uruguay Round to oversee implementation of the commitment to standstill and rollback.

Tariff

A tax levied upon goods imported from one country or customs area into another.

Tariff Cutting Formula

A mathematical formula (normally involving a percentage) which is applied to reduce tariffs on a uniform basis by all participants.

Tariff Escalation

A situation in which tariffs on manufactured goods are relatively high, tariffs on semi-processed goods are moderate, and tariffs on raw materials are nonexistent or very low.

Tariff Preference

One or more countries provide lower rates of import duties to products imported from one or more specified countries.

Tariff Rate Quotas (TRQ)

Tier of successively higher tariff rates that are applied as imports under the tariff items exceed quantitative thresholds.

Technical Barriers to Trade (TBT)

A code of conduct negotiated during the Tokyo Round that established substantive rules for the imposition of technical or product standards and for procedures for product testing and certification. Often referred to as the Standards Codes.

Trade Distortion Equivalent (TDE)

The name suggested by Canada for an adaptation (to be agreed) of the OECD producer subsidy equivalent methodology to make it a more accurate measure of trade distortion rather than of income support.

Transfer of Technology

The movement of scientific or technical knowledge, know-how, or methods of production or distribution from one enterprise, institution or country to another.

Transparency

Visibility and clarity of laws, regulations and other government-enacted rules and practices that are relevant to trade.

Unfair Trade

Trade in dumped, subsidized or counterfeit goods; the use of the term has steadily widened as U.S. trade remedy laws have defined new practices that are considered to harm the export and import interests of U.S. companies.

Uruguay Round

Eighth in a series of multilateral trade negotiations held under the auspices of GATT. This Round was launched at a Ministerial meeting in Punta del Este, Uruguay, in September 1986 and is scheduled to be completed by the end of 1990.

Variable Levy

A tariff or charge applied to increase the landed value of imports to a predetermined minimum price. In the case of the European Communities, the amount of the import levy is determined by comparison between the internal price and the lowest world offer price for the product. This amount is collected on all imports of the product regardless of the actual sale price of the product.

Acronyms

- ADC** Anti-dumping Code.
- AMS** Aggregate Measure of Support.
- BOPs** Balance of Payments.
- CAP** EC's Common Agricultural Policy.
- CER** Closer Economic Relations agreement between Australia and New Zealand.
- CPs** GATT Contracting Parties.
- CVD** Countervailing Duties.
- DCs** Developed Countries.
- EC** European Communities, comprising, as of January 1, 1986, France, Italy, Belgium, Germany (FR), Netherlands, Luxembourg, Denmark, UK, Ireland, Greece, Spain and Portugal.
- EFTA** European Free Trade Area, comprising Austria, Switzerland, Finland, Iceland, Norway and Sweden.
- FOGS** Functioning of the GATT System — negotiating group concerned with improving the functioning and effectiveness of the GATT.
- FTA** Free Trade Agreement between Canada and USA or, in GATT terms, Free Trade Area.
- GATT** General Agreement on Tariffs and Trade. Legal framework for international trade with almost 100 Contracting Parties (member states). Secretariat located in Geneva.

-
- GNG** Group on Negotiations on Goods.
- GNS** Group on Negotiations on Services.
- GSP** Generalized system of tariff preferences for goods originating in specified developing countries. Sometimes referred to as GPT.
- GPT** Generalized Preferential Tariff.
- IP** Intellectual Property.
- ITAC** International Trade Advisory Committee. A committee of senior private sector representatives that advises the Canadian government on trade negotiations, bilateral and multilateral, and on other trade-related issues. See also SAGIT.
- LDCs** Less Developed Countries.
- LLDCs** Least Developed Countries.
- MFA** Multi-fibre Arrangement.
- MFN** Most-Favoured-Nation.
- MMM** GATT Montreal Ministerial Meeting, December 1988.
- MTN** Multilateral Trade Negotiations.
- NIES** Newly Industrializing Economies. Sometimes referred to as NIC's.
- NRBP** Natural Resource-Based Products Negotiating Group.
- NTB** Non-tariff Barriers (e.g.; quotas).
- NTM** Non-tariff Measures (e.g.; Rules of Origin).

-
- OECD** Organization for Economic Cooperation and Development based in Paris.
- OMA** Orderly Marketing Arrangements.
- PSE** Producer Subsidy Equivalent.
- SAGIT** Sectoral Advisory Groups on International Trade. Thirteen such groups have been established to provide the Canadian government with advice on trade negotiations and on trade-related matters from a sectoral perspective. See also ITAC.
- S/CV** Subsidies/Countervail.
- TBT** Agreement on Technical Barriers to Trade.
- TDE** Trade Distortion Equivalent.
- TNC** Trade Negotiations Committee (overview group of the Uruguay Round).
- TPRM** Trade Policy Review Mechanism.
- TRIM'S** Trade-Related Investment Measures.
- TRIP'S** Trade-Related Intellectual Property.
- VER** Voluntary Export Restraint.
- VRA** Voluntary Restraint Arrangement.
- XR's** Export Restraints.

