

alimentaires et de produits primaires bénéficiant déjà de droits peu élevés. Il fut convenu, par conséquent, que le Canada faisait partie de la deuxième catégorie de pays, c'est-à-dire ceux qui devraient offrir des concessions tarifaires équivalentes aux avantages reçus, du point de vue de leurs répercussions sur le commerce. Ces pays, qui comprenaient aussi l'Australie, la Nouvelle-Zélande et l'Afrique du Sud, ont ainsi adopté cette façon sélective d'aborder les négociations.

### Négociations et résultats

Les négociations furent entamées en mai 1964. Quarante-sept pays, y compris les six membres de la CEE négociant comme une seule unité, tous les principaux pays commerçants et une trentaine de pays moins développés y participèrent. Ces pays représentent environ 80 p. 100 du commerce mondial. Il a fallu surmonter bon nombre de difficultés et les progrès à certains moments furent lents mais les éléments essentiels du Kennedy Round ont été finalement négociés le 15 mai 1967. Les nouvelles listes tarifaires ont été signées et publiées le 30 juin la veille de l'expiration des pouvoirs accordés au Président des États-Unis en vertu du *Trade Expansion Act* de 1962.

Deux calendriers visant la mise en vigueur des réductions ont été adoptés. Le premier vise des réductions tarifaires en cinq étapes annuelles égales commençant le 1<sup>er</sup> janvier 1968 et se terminant le 1<sup>er</sup> janvier 1972, conformément aux dispositions du *Trade Expansion Act* des États-Unis. Le second répond aux besoins de la CEE dont la dernière étape vers un tarif extérieur commun fut fixée au 1<sup>er</sup> juillet 1968. Dans ce dernier cas, 40 p. 100 des réductions convenues seraient mises en vigueur le 1<sup>er</sup> juillet 1968 et les autres 60 p. 100 en trois étapes annuelles comportant des réductions égales, commençant le 1<sup>er</sup> janvier 1970 et se terminant le 1<sup>er</sup> janvier 1972. Les rajustements définitifs et complets aux nouveaux tarifs pour tous les pays industriels entreraient donc en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1972.

L'accord comprend des concessions tarifaires visant près de 40 milliards de dollars (É.-U.) du commerce mondial (chiffres de 1966). Les États-Unis ont accordé des concessions à l'égard d'importations d'une valeur approximative de 8,500 millions de dollars. On estime que 37 pays, représentant environ 75 p. 100 du commerce mondial, réduiront leurs droits de douane d'environ 35 p. 100. La moyenne des réductions tarifaires s'élèvera à 38 p. 100 en Grande-Bretagne, à 35 p. 100 aux États-Unis et dans la CEE, à 30 p. 100 au Japon et à 24 p. 100 au Canada, bien que les réductions s'élèveront jusqu'à 50 p. 100 à l'égard d'un bon nombre de produits industriels.

### Aspects importants

L'accord découlant des négociations Kennedy est fondé sur quatre éléments de base. Le premier concerne les réductions tarifaires qui sont les plus importantes des 20 années de l'histoire du GATT. Lorsque celles-ci seront entièrement mises en vigueur, le niveau moyen des droits douaniers aux États-Unis, en Grande-Bretagne et dans la CEE s'échelonnait entre 6½ et 8½ p. 100, alors qu'avant l'accord il s'échelonnait entre 12 et 18 p. 100. Il est vrai que le concept de la moyenne (dans le sens d'une simple moyenne arithmétique des droits de douane) peut porter à erreur vu qu'il peut dissimuler d'importants facteurs comme des droits élevés sur des produits importants du point de vue du commerce. Par contre, des droits de douane peu élevés affectant même un grand nombre de produits sans importance, ne sont guère favorables à l'expansion du commerce étant donné que l'élément douanier dans le commerce de tels produits est sans importance. Grâce à ce concept, néanmoins, l'on peut mesurer l'étendue des réductions et démontrer que les niveaux des droits douaniers s'appliquant à la plupart des produits ouverts de la CEE, de la Grande-Bretagne et des États-Unis, résultant de l'accord, cesseront probablement d'entraver sérieusement le commerce.

Le deuxième élément important a trait aux négociations dans le secteur agricole où l'on a négocié des prix minimums et maximums plus élevés pour le blé. Il s'agit là d'une importante concession accordée par les principaux pays importateurs comme la Grande-Bretagne et le Japon aux exportateurs de blé comme le Canada et l'Australie. Étant donné