

Le tarif de préférence général, qui existe depuis juillet 1974, est établi selon une formule déterminée, et il reflète l'engagement international du Canada à l'égard des pays en développement dans le cadre d'un système généralisé de préférences. La formule, fixée par le Parlement, prévoit généralement une marge de préférence qui est, soit équivalente au tarif de préférence britannique, soit égale au tiers du tarif de la nation la plus favorisée.

Le tarif du Royaume-Uni et de l'Irlande est établi selon une formule déterminée, et il traduit la décision du Canada de mettre fin en 1987 au tarif de préférence accordé au Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord, aux îles anglo-normandes, à l'île de Man et à la République d'Irlande. La suppression de ces préférences a commencé en janvier 1980 avec l'élimination progressive de la marge de préférence établie selon des règles prescrites par le Parlement.

Quel que soit le tarif appliqué des cinq, les marchandises sont soumises à divers droits de douane, et dans certains cas elles en sont même complètement exemptées.

Valeur imposable. En général, la Loi sur les douanes prévoit que la valeur imposable des marchandises importées doit être la juste valeur marchande de marchandises comparables sur le marché national de l'exportateur au moment et à l'endroit d'où les marchandises sont expédiées directement au Canada lorsqu'elles sont vendues à des acheteurs qui traitent avec le vendeur de façon tout à fait indépendante et qui sont au même niveau commercial que l'importateur, et en quantités essentiellement comparables pour la consommation nationale dans le cours ordinaire du commerce concurrentiel. Lorsque des marchandises comparables ne sont pas vendues pour la consommation nationale et dans quelques cas spéciaux, on a recours à d'autres méthodes pour déterminer la valeur imposable. Ordinairement, celle-ci ne peut pas être inférieure au montant pour lequel les marchandises ont été vendues à l'acheteur au Canada, à l'exclusion des frais après l'expédition en partance du pays d'exportation.

Loi anti-dumping. La Loi anti-dumping du Canada stipule dans ses grandes lignes que si des marchandises sont sous-évaluées, c'est-à-dire si leur prix à l'exportation est inférieur à la valeur normale, et que ce dumping cause un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises semblables, ou retarde la mise en production au Canada de marchandises semblables selon ce qui a été déterminé par le Tribunal anti-dumping, un droit anti-dumping doit être levé. Le montant de ce droit est égal à la marge de dumping des marchandises bradées.

Drawback. Les mesures législatives concernant le drawback offrent un dégrèvement du droit de douane et de la taxe de vente compris dans les prix de revient des manufacturiers canadiens pour leur permettre de concurrencer de façon plus équitable les fabricants étrangers, au Canada et à l'extérieur. C'est ainsi que les exportateurs canadiens bénéficient d'un draw-

back pour les droits de douane et les taxes de vente qui frappent les pièces ou matières importées et utilisées au Canada pour la fabrication de produits qui seront ensuite exportés. Dans certaines industries de pointe du Canada (aéronautique, construction automobile et autres industries du secteur secondaire), le coût d'équipement de l'usine ou le coût des matières essentielles est réduit de la même manière lorsque des marchandises importées spécifiées sont utilisées par des entreprises manufacturières canadiennes admissibles. On peut également réclamer des drawbacks pour les provisions de bord, les projets mixtes canado-américains, et les marchandises importées qui sont exportées ou détruites au Canada.

21.6.4 Accords commerciaux

Les ententes douanières du Canada avec les autres pays se répartissent en trois grandes catégories: les accords commerciaux avec certains pays du Commonwealth, l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) et les autres ententes et accords.

Le Canada a signé le protocole d'application provisoire de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce en octobre 1947, et celui-ci est entré en vigueur en janvier 1948. L'Accord comporte des concessions tarifaires (énumérées en annexe) et l'échange du tarif de la nation la plus favorisée entre les parties contractantes, et il formule également des règles et règlements devant régir le commerce international.

Les relations commerciales entre le Canada et un certain nombre d'autres pays sont régies par divers genres d'accords commerciaux, par l'échange du tarif de la nation la plus favorisée aux termes de décrets du conseil, et même par des ententes encore moins formelles. On peut obtenir à ce sujet de plus amples renseignements auprès des bureaux internationaux compétents du ministère des Affaires extérieures.

21.7 Programmes canadiens d'aide au développement

21.7.1 Agence canadienne de développement international (ACDI)

L'ACDI s'occupe de l'exécution et de l'administration de la plupart des programmes canadiens d'aide au développement international. Durant les années financières de 1978-79 à 1982-83 inclusivement, le Canada a dépensé \$6.9 milliards pour la coopération au développement international, soit environ \$1.4 milliard en moyenne pour chacune des cinq années. Sur le montant total, environ \$3.1 milliards ont été affectés à des programmes d'aide bilatérale (de pays à pays), \$2.6 milliards à des programmes d'aide multilatérale et \$1.1 milliard à divers autres programmes. On peut mentionner parmi ces derniers l'aide aux activités d'organismes non gouvernementaux canadiens et internationaux et l'encouragement du secteur privé canadien à investir dans les pays en développement, de même que les contributions au Centre de recherches pour le