

Les préférences tarifaires canadiennes et la libéralisation des échanges

Canadian tariff preferences and trade liberalization

Jaleel Ahmad

Volume 52, numéro 4, octobre–décembre 1976

Les options commerciales du Canada

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/800704ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/800704ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Ahmad, J. (1976). Les préférences tarifaires canadiennes et la libéralisation des échanges. *L'Actualité économique*, 52(4), 555–565.
<https://doi.org/10.7202/800704ar>

Résumé de l'article

The developing countries currently enjoy preferential entry on designated exports of manufactures under the Canadian Scheme of Generalized Preferences introduced in 1974. This paper makes a quantitative assessment of the erosion of such preferential margins likely to result from current multilateral tariff negotiations at GATT. Estimates are made under four alternative tariff-cutting techniques.

LES PRÉFÉRENCES TARIFAIRES CANADIENNES ET LA LIBÉRALISATION DES ÉCHANGES *

Les préférences tarifaires non réciproques et généralisées sont devenues des moyens importants pour accroître la participation des pays en voie de développement (PVD) au commerce international des produits manufacturés. Au printemps 1975, tous les principaux pays industrialisés avaient institué leur propre système de préférences généralisées (SPG).

Alors que ces différents systèmes commencent à se traduire par des concessions commerciales importantes en faveur des PVD, les grandes nations industrialisées se sont engagées dans un nouveau *round* de négociations multilatérales sous les auspices du GATT¹. Bien que très prometteuses en ce qui a trait à la réduction des barrières tarifaires, ces négociations présentent aussi l'éventualité d'une érosion progressive des préférences consenties aux PVD. Il est évident qu'une réduction non discriminatoire des tarifs de la nation la plus favorisée aura des effets d'érosion significatifs sur les préférences actuellement consenties aux PVD. Toutefois, l'ampleur véritable de cette érosion variera selon la technique de réduction adoptée, la profondeur des coupures effectuées et les modalités de leur application.

Le but de cet article est d'étudier en termes quantitatifs, l'ampleur des pertes potentielles dans les préférences susceptibles de résulter d'une réduction des tarifs sous diverses hypothèses. L'étude se base sur les données du SPG canadien mais les conclusions qui s'en dégagent pourront également s'appliquer à d'autres pays consentant des préférences à leurs partenaires commerciaux. La partie I constitue un *modus operandi* des schémas de préférences. La partie II est consacrée à l'étude quantitative du système canadien et aux pertes de préférences susceptibles d'être encourues par suite de l'adoption de techniques de réduction alternatives aux négociations multilatérales actuelles. La partie III

* Traduit par Alfred Cossette.

1. Le septième *round* de négociations a été inauguré à Tokyo en septembre 1973 par une déclaration ministérielle. Elles ont effectivement débuté au printemps 1975 sous les auspices du GATT, à Genève.

présente les conclusions générales et leurs implications en termes de politiques.

I. *Les préférences tarifaires consenties aux PVD*

Les préférences tarifaires sont devenues des moyens importants pour accroître la participation des PVD au commerce mondial des produits manufacturés et, par conséquent, pour assister le processus de leur industrialisation². En 1975, tous les principaux pays industrialisés avaient leur propre système de préférences généralisées³. La caractéristique de base de ces systèmes est l'abolition ou la réduction non réciproque des tarifs du pays consentant la préférence sur des importations désignées en provenance des PVD. Simultanément, le tarif de la nation la plus favorisée continue d'être appliqué sur les produits des autres pays⁴.

Les prémisses sous-jacentes sont que les préférences tarifaires discriminatoires favoriseront les exportations de produits manufacturés pour lesquels les PVD détiennent un avantage comparatif réel ou potentiel⁵. Ceci se produira à la fois par l'entremise de la *création d'échanges* (alors que les importations en provenance des PVD remplacent la production domestique non économique du pays consentant les préférences) et par l'entremise du *détournement d'échanges* (alors que les importateurs déplacent leurs sources d'approvisionnement vers ces pays).

Les changements résultant dans la rentabilité relative des PVD devraient normalement occasionner un transfert des facteurs de production des secteurs primaires traditionnels vers les secteurs manufacturiers. De plus, les préférences tarifaires sont souvent considérées comme des moyens efficaces d'effectuer des transferts de ressources des pays développés vers les PVD et sous certaines hypothèses, elles peuvent se comparer à certaines formes d'aide (Johnson 1966, McCulloch et Pinera

2. C'est en 1964, à la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED), que l'on proposait pour la première fois de consentir des préférences tarifaires aux PVD.

3. Le premier SPG a été mis en place en 1971 par la CEE. Le geste de la CEE fut imité par plusieurs pays : le Japon et la Norvège (1971) ; Autriche, Danemark, Finlande, Irlande, Nouvelle-Zélande, Suède, Suisse et Royaume-Uni (1972) ; Canada (1974), U.S.A. (1975). Le Danemark, l'Irlande et le R.U. ont maintenant intégré leurs systèmes à celui de la CEE. De plus, l'Australie applique un système de préférences tarifaires sur certains produits depuis 1966. Pour plus de détails, voir Lloyd (1970).

4. Ces schémas de préférences diffèrent significativement les uns des autres quant aux pays bénéficiaires, aux niveaux des tarifs, à la couverture des produits, à la règle de l'origine et aux limitations quantitatives sur les produits éligibles. Pour plus de détails, voir CNUCED (1972, 1974).

5. Il existe maintenant une littérature abondante sur les préférences. Parmi les auteurs les plus fertiles se trouvent : Johnson (1966), Weintraub (1966), Kojima (1969), Lloyd (1970), Krishnamusti (1970), Hindley (1971), Wall (1971), Blackhurst (1972), Cooper (1972), Clague (1972), Murray (1972, 1973, 1973A, 1973B), Dunford (1973), Muculloch (1974), Iqbal (1974, 1975) et Benham (1975).

1974) ⁶. D'autre part, les préférences tarifaires devraient normalement améliorer l'allocation des ressources mondiales dans la mesure où elles permettent aux pays développés d'éliminer ou de réduire une production domestique non économique et à haute intensité de main-d'œuvre (Corbet 1970). Dans le long terme, les préférences doivent, à tout le moins, constituer des correctifs partiels à des inégalités persistantes dans le commerce international entre les pays développés et les PVD.

Les systèmes de préférences actuels sont loin d'être parfaits. Leur faiblesse principale semble résider dans l'exclusion des préférences de certains produits « sensibles » au moyen d'exceptions ou de clauses spéciales portant précisément sur les secteurs pour lesquels les PVD détiennent un avantage comparatif évident (Benham 1975), ou encore par des limitations quantitatives telles les plafonds et les quotas sur les importations éligibles (Murray 1973, 1973A, 1973B; Cooper 1972; Iqbal 1974, 1975) ⁷. Ces limitations en termes de couverture des systèmes de préférences constituent donc des arguments en faveur de leur amélioration plutôt que leur abandon. En dépit de leurs limitations évidentes, les systèmes de préférences sont devenus pour les PVD une option de politique très importante, seconds en importance seulement à la clause de la nation la plus favorisée du GATT.

De toute façon, il est trop tôt pour évaluer d'une façon non équivoque l'impact des systèmes de préférences sur les exportations des PVD puisque les différences de prix relatifs prennent beaucoup de temps à se manifester pleinement. Ce retard est particulièrement important dans les PVD qui font face à des problèmes de production fondamentaux. Des déséquilibres persistants et chroniques se manifestant par des distorsions dans les marchés de produits et des facteurs, combinés au manque d'expérience dans les marchés d'exportation, ont pour conséquence de prolonger le processus d'ajustement. Toutefois, des estimations préliminaires suggèrent que l'introduction des préférences tarifaires a eu des effets bénéfiques, bien que limités, sur les flux commerciaux. Certaines données permettent de croire que les importations éligibles sous ces différents schémas de préférences croissent à un rythme supérieur à

6. Tel que l'ont montré Muculloch et Pinera (1974), les préférences tarifaires peuvent constituer des transferts des pays développés vers les PVD dans le cas particulier où les tarifs initiaux sont « rationnels », c'est-à-dire dans la mesure où ils permettent de réaliser des objectifs domestiques légitimes et que leur suppression entraînerait une perte de bien-être. L'argument est plutôt fragile et il pourrait être mal utilisé pour justifier des restrictions commerciales. Les auteurs ne fournissent pas de critères permettant de juger de la légitimité d'un objectif domestique.

7. Murray (1973) montre que les taux préférentiels consentis par la CEE aux PVD sont très près des taux de la nation la plus favorisée. Cooper (1972) fait remarquer que la CEE et le Japon accordent des licences à des importateurs pour des importations préférentielles tombant sous le coup de limitations tarifaires et de quotas. Dans ce cas, les gains résultant des préférences échoient aux importateurs domestiques plutôt qu'aux PVD exportateurs. Toutefois, même dans de tels cas les PVD bénéficient d'un avantage quantitatif puisqu'ils accroissent leurs exportations.

celles qui ne le sont pas. Ainsi, leur part s'accroît-elle dans les importations totales des pays consentant les préférences (CNUCED 1974, Iqbal 1975).

Alors que les divers SPG commencent à devenir des instruments concrets de politique pour les PVD, les principaux pays commerçants ont lancé un nouveau *round* de négociations dans le but de réduire leurs tarifs respectifs⁸. Si ces négociations résultent en des réductions globales de tarifs, elles produiront inévitablement une certaine érosion dans les marges préférentielles s'offrant actuellement aux PVD. En fait, la CNUCED a fait savoir qu'elle craignait que le *Tokyo Round* ne cause une érosion générale des préférences (CNUCED 1974B). Le degré d'érosion sera fonction de la profondeur et des modalités de la coupure des tarifs. Une réduction générale de 50 p.c. des tarifs de la nation la plus favorisée, par exemple, réduirait de moitié les marges de préférence actuelles. Toutefois, si la réduction était amortie sur une certaine période de temps, tous ses effets pourraient ne pas se faire sentir immédiatement. De la même façon, une réduction graduelle des tarifs réduirait les marges sur les tarifs les plus élevés dans une proportion plus grande que sur les tarifs les moins élevés. De plus, certaines techniques de réduction peuvent retenir un volume d'importations plus grand que d'autres, sous l'effet des schémas de préférences, bien que les marges connaissent tout de même des variations appréciables. Alors que si peu d'entente subsiste actuellement entre les pays négociants quant aux techniques et aux modalités des réductions, il est important d'établir certaines estimations préliminaires de l'érosion des préférences susceptibles de se produire sous diverses hypothèses.

II. *Estimations quantitatives de l'érosion des préférences*

Cette section cherche à explorer, en termes quantitatifs, l'érosion éventuelle des préférences consenties aux PVD à partir du schéma tarifaire canadien. Le SPG canadien est relativement plus restrictif, à la fois en termes de couverture des produits et de l'amplitude des marges préférentielles, que le sont ceux des autres pays. Non seulement il exclut des préférences des produits tels les textiles, certaines parties des produits du cuir, les vêtements et certains accessoires du vêtement, mais il n'offre pas non plus de franchise (à l'exception d'une poignée de produits) pour les produits éligibles dans les chapitres 25-99 de la nomenclature tarifaire de Bruxelles (NTB)⁹. De façon générale, le schéma

8. Voir la note 1.

9. Le schéma de la CEE, à l'opposé, accorde un traitement de franchise à tous les produits NTB, 25-99, à l'exception des textiles, des produits de la chaussure et du jute. Le Japon accorde un traitement de franchise à tous les produits éligibles sous son schéma, à l'exception de 57 d'entre eux qui peuvent néanmoins bénéficier d'une réduction de tarif de 50 p.c.

préférentiel canadien ne permet que des réductions de tarif partielles sur les produits éligibles¹⁰.

En 1973, la valeur des importations canadiennes de produits manufacturiers figurant dans la nomenclature tarifaire de Bruxelles 25-99 en provenance des PVD et éligibles à un traitement préférentiel s'établissait à 50.2 millions de dollars¹¹. De ce total, 14 lignes de produits seulement ont pu bénéficier d'un traitement de franchise¹². Leur valeur totale était de 12.1 millions de dollars. Les autres produits, d'une valeur de 35.7 millions, pouvaient bénéficier d'un tarif réduit. Aux fins de cette analyse, tous les flux d'importations ont été classés sur la base de la NTB. Ils ont été groupés en deux catégories selon qu'ils bénéficient d'un traitement de franchise ou d'une réduction partielle des droits de douane. Des moyennes tarifaires *ad valorem* pondérées ont été calculées pour tous les produits. La valeur des importations correspondant à certains intervalles a également fait l'objet de calculs. Les marges de préférences sont la différence entre les taux préférentiels et les taux de la nation la plus favorisée.

Le tableau 1 présente la valeur des importations correspondant à diverses échelles de préférences à la fois pour les importations bénéficiant d'un traitement de franchise et les importations bénéficiant d'un tarif réduit¹³. Les marges de préférence dans la colonne (1) sous les importations en franchise, sont simplement les taux de la nation la plus favorisée s'appliquant sur les importations ne bénéficiant pas de traitement préférentiel particulier. Les marges de préférences sur les importations bénéficiant d'un tarif réduit représentent un tiers des tarifs de la nation la plus favorisée¹⁴.

L'ensemble des importations en franchise d'une valeur de 9.1 millions de dollars bénéficient de marges de préférence de 12.6 à 15.0 p.c. Des montants à peu près égaux de 1.5 million chacun tombent res-

10. Le taux préférentiel canadien est le plus bas du tarif de la préférence britannique ou du tarif de la nation la plus favorisée, moins un tiers.

11. Les flux d'importations de moins de 100,000 dollars sont exclus de cette analyse dans le but de simplifier les calculs. Cette méthode de calcul couvre néanmoins 95 p.c. de toutes les importations éligibles à un traitement préférentiel. Le Canada réalise environ 3 p.c. des importations totales des pays consentant des préférences. (Il s'agit ici des produits manufacturés figurant dans la NTB chap. 25-99).

12. Ces produits sont les oxydes de plomb, les composés hétérocycliques, les hormones naturelles, les huiles essentielles, les cuirs de bovins, la porcelaine, les verres optiques, les alliages ferreux, les machines de bureau, les appareils de radiotélégraphie et les valves de cristal thermoniques.

13. Le tarif préférentiel canadien s'applique à 140 PVD incluant 86 membres du groupe des 77. Le critère de l'origine basé sur la valeur ajoutée est de rigueur si on veut se prévaloir du traitement préférentiel. Un produit est éligible à un traitement préférentiel si la valeur ajoutée dans le pays bénéficiaire excède 50 p.c.

14. Les préférences canadiennes, dans certains cas, sont basées sur le tarif de la préférence britannique. Par conséquent, dans certains cas, nos estimations basées sur le tarif de la nation la plus favorisée, peuvent sous-estimer les marges de préférences échéant aux PVD.

pectivement au-dessous et au-dessus de cette marge. Les marges de préférences sur les importations bénéficiant d'un tarif réduit sont plus faibles comme on pouvait s'y attendre. Les importations de cette catégorie, soit 19.5 millions de dollars, bénéficient de marges de 7.6 à 10 p.c. alors qu'elles sont plus faibles pour des importations d'une

TABLEAU 1
ÉCHELLE DE PRÉFÉRENCES ET VALEUR DES IMPORTATIONS ÉLIGIBLES

Echelle de préférence	Valeur des importations	Principaux produits
(%)	(\$ 000)	(3)
<i>A. En franchise</i>		
2.6-5.0	286	Alliage ferreux
5.1-7.5	1,029	Huiles essentielles, cuir, machines statistiques, oxydes de plomb, appareils de radiotélégraphie, hormones naturelles, photocellules, combinés hétérocycliques, verrerie.
7.6-10.0	113	
10.1-12.5	103	
12.6-15.0	9,068	
15.1-17.5	0	Chaussures, porcelaine de table, lames et ciseaux
17.6-20.0	1,549	
TOTAL	12,148	
<i>B. Tarif réduit</i>		
2.1-2.5	667	Tuyaux et tubes de cuivre, fil de coton, feuille de bois, robinets et valves.
2.6-5.0	3,249	
5.1-7.5	2,647	Contreplaqués, ustensiles de bois, médicaments.
7.6-10.0	19,501	Jouets, produits pour le voyage, poupées, toile de lit et de table.
10.1-12.5	9,337	
Plus de 12.5	272	Chaussures, gants et mitaines, imitations de bijoux, coutellerie, fourrures.
TOTAL	35,673	Tapis

SOURCE : Ces calculs sont basés sur des données du commerce compilées par le GATT et la CNUCED.

valeur de 6.5 millions et plus grandes pour des importations d'une valeur de 9.6 millions.

Les marges calculées au tableau 1 subiront probablement une certaine érosion alors que seront mises en vigueur les réductions tarifaires que négocient actuellement les grandes nations industrialisées. La prochaine étape de notre analyse sera d'estimer l'ampleur de cette érosion sous des hypothèses alternatives de réduction des tarifs. Puisque les marges actuelles sont simplement la différence entre le plein tarif de la nation la plus favorisée et le taux réduit ou nul, applicable aux PVD, il est évident que toute réduction de tarif, *ceteris paribus*, réduira les marges de préférence. Alors qu'on ne s'entend pas encore sur l'ampleur des réductions et sur les modalités de leur mise en application, des discussions portant sur des alternatives valables sont actuellement en cours dans les comités du GATT.

Afin de pouvoir présenter des estimations préliminaires de l'érosion probable des préférences dans le schéma tarifaire canadien, nous considérons les 4 techniques de réduction suivantes :

- a) une réduction générale et immédiate de 50 p.c. des tarifs ;
- b) la suppression des tarifs atteignant actuellement 10 p.c. au plus, et une réduction de 50 p.c. pour ceux qui dépassent 10 p.c. ;
- c) la suppression des tarifs atteignant actuellement 5 p.c. au plus. Une réduction de 60 p.c. des tarifs se situant entre 5 et 25 p.c. et une réduction de 75 p.c. des tarifs supérieurs à 25 p.c. ;
- d) une combinaison de réductions linéaires et graduelles basées sur le niveau initial du tarif. Si X = tarif initial, le taux de réduction est $Y = X + 10$.

Les résultats des calculs apparaissent au tableau 2. Il montre la valeur des importations qui resteraient sous divers intervalles de préférences selon les 4 alternatives retenues. La valeur des importations dans les conditions actuelles a été reproduite à partir du tableau 1 à des fins de comparaison. Les chiffres entre parenthèses correspondent aux proportions des importations totales sous chaque intervalle de préférence.

Les conséquences (en termes d'importations) de chacune des alternatives sous divers niveaux de préférence apparaissent donc clairement dans le tableau. Les alternatives doivent être évaluées à la fois en regard des importations totales retenues sous l'effet des préférences et en regard de leur poids relatif sous chaque échelle de préférence.

Alors que les alternatives A et D retiennent toutes les importations en franchise sous l'effet des préférences, les alternatives B et C impliquent une réduction dans les préférences totales. Dans tous les cas, toutefois, les réductions provoquent un glissement des importations à des échelons inférieurs. Une réduction générale de 50 p.c. des tarifs sur les produits bénéficiant d'un traitement de franchise, par exemple, n'écarte pas d'importations du traitement préférentiel mais les fait passer sim-

TABLEAU 2

COMMERCE PRÉFÉRENTIEL SELON DES TECHNIQUES DE RÉDUCTIONS TARIFAIRES ALTERNATIVES

Marges de préférences	Importations actuelles	Importations selon des schémas alternatifs (\$ 000)			
		A	B	C	D
(%)	(\$ 000)	A	B	C	D
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
<i>1. En franchise</i>					
2.1-2.5	0	286 (.02)	0	0	0
2.6-5.0	286 (.02)	1,142 (.09)	0	1,245 (.10)	286 (.02)
5.1-7.5	1,029 (.08)	9,171 (.76)	9,171 (.76)	9,068 (.75)	1,029 (.08)
7.6-10.0	113 (.01)	1,549 (.13)	1,549 (.13)	1,549 (.13)	216 (.02)
10.1-12.5	103 (.01)	0	0	0	9,068 (.75)
12.6-15.0	9,068 (.75)	0	0	0	1,549 (.13)
15.1-17.5	0	0	0	0	0
17.6-20.0	1,549 (.13)	0	0	0	0
TOTAL	12,148 (100)	12,148 (100)	10,720	11,862 (.98)	12,148 (100)
<i>2. Tarif réduit</i>					
2.1-2.5	667 (.02)	3,249 (.09)	0	3,249 (.09)	667 (.02)
2.6-5.0	3,249 (.09)	22,148 (.62)	22,148 (.62)	31,757 (.89)	3,249 (.09)
5.1-7.5	2,647 (.07)	9,337 (.26)	9,337 (.26)	0	22,148 (.62)
7.6-10.0	19,501 (.55)	272 (.02)	272 (.02)	0	9,609 (.27)
10.1-12.5	9,337 (.26)	0	0	0	0
Plus de 12.5	272 (.01)	0	0	0	0
TOTAL	35,673 (100)	35,006 (.98)	31,757 (.89)	35,006 (.98)	35,673 (100)

plement à des niveaux inférieurs. Puisque la valeur des importations pour des niveaux inférieurs de préférence s'accroît, cette alternative a donc pour effet de réduire les marges de préférence moyennes de toutes les importations. Les alternatives A, B et C éliminent toutes les marges de préférence supérieures à 10 p.c.

La technique D, constituée d'une combinaison de réductions linéaires et graduelles, semble clairement préférable dans la mesure où non seulement elle retient toutes les importations sous l'effet des préférences, mais également qu'une proportion d'importations plus grande continue de bénéficier de niveaux de préférence plus élevés. Tel qu'on peut le voir dans la colonne (6), 88 p.c. des importations éligibles continuent de se prévaloir de marges préférentielles entre 10 et 15 p.c. De façon générale, les mêmes conclusions sont valables pour les marges de préférence sur les importations à tarif réduit dans la partie inférieure du tableau. L'alternative D semble dominer pour les deux catégories d'importations et, par conséquent, semblerait la plus attrayante. Cette alternative provoque le degré d'érosion le moins élevé puisqu'elle retient une proportion d'importation plus grande sous l'effet de marges de préférence relativement plus élevées. Ce dernier résultat s'applique à fortiori aux importations préférentielles bénéficiant d'un tarif réduit puisque les marges sont très faibles au départ.

III. *Conclusion*

Cet article a tenté d'estimer les pertes potentielles dans les importations préférentielles canadiennes selon 4 techniques alternatives de réduction tarifaire. Cet exercice souligne simplement le fait que les techniques différentes de réduction de tarifs auront des conséquences différentes en termes des marges de préférence. Il cherche aussi à stimuler la recherche de politiques qui pourront simultanément permettre la libéralisation des échanges et préserver les marges de préférences actuelles.

Pour que les préférences deviennent des instruments efficaces de création et de détournement d'échanges, il est nécessaire qu'elles soient maintenues au niveau le plus élevé possible. La question est d'une importance suffisante puisque la Déclaration ministérielle de Tokyo comporte un engagement de la part des pays négociants de réaliser des améliorations substantielles dans les conditions d'accès des produits des PVD aux riches marchés des grandes nations industrialisées (GATT 1973). Il est assez évident que les bénéfices de la libéralisation des échanges doivent être conciliés, en général, avec des objectifs cherchant à préserver un commerce préférentiel pour les PVD¹⁵.

15. La durée de la plupart des schémas de préférence est d'abord de 10 années à compter de la date de sa mise en application.

Il existe sans doute un certain nombre de façons de traiter le problème des préférences aux tables de négociations. Parce qu'elle fournit un ordre de grandeur des pertes potentielles dans son commerce préférentiel, notre analyse pourra servir à déterminer la position appropriée du Canada dans les négociations en cours.

Jaleel AHMAD,
Université Concordia,
campus Sir George Williams.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- BENHAM, M.R. (1975), « Development and Structure of Generalized System of Preferences », *Journal of World Trade Law*, juillet, août.
- BLACKHURST, R. (1972), « General versus Preferential Tariff Reduction for LDC Exports : An Analysis of Welfare Effects », *Southern Economic Journal*, janvier.
- CLAGUE, C. (1972), « The Trade Effects of Tariff Preferences », *Southern Economic Journal*, janvier.
- COOPER, R. (1972), « The European Communities' System of Generalized Tariff Preferences : A Critique », *Journal of Development Studies*, juillet.
- CORBET, H. (1970), « Course of U.S. Trade Policy in the 1970s », *Journal of World Trade Law*, septembre-octobre.
- DUNFORD, D. (1973), « Trade Effects of Alternative U.S. Systems of Generalized Preferences », U.S. Department of State, Washington, D.C., février (inédit).
- GATT (1973), « The Ministerial Declaration Adopted in Tokyo », *Press Release / 1134*, 14 septembre.
- HINDLEY, B. (1971), « The UNCTAD Agreement on Preferences », *Journal of World Trade Law*, novembre-décembre.
- IQBAL, Z. (1974), « The Generalized System of Preferences and the Comparative Advantage of Less Developed Countries », *Pakistan Development Review*, été.
- IQBAL, Z. (1975), « Trade Effects of the Generalized Systems of Preferences », DM/75/31, International Monetary Fund, Washington, D.C., avril.
- JOHNSON, H.G. (1966), « Trade Preferences and Developing Countries », *Lloyds Bank Review*, avril.
- KOJIMA, K. (1969), « Trade Preferences for Developing Countries : A Japanese Assessment », *Hitotsubashi Journal of Economics*, février.
- KRISHNAUMURTI, R. (1970), « Tariff Preferences in Favor of Developing Countries », *Journal of World Law*, mai-juin.
- LLOYD, P.J. (1970), « The Australian Preference Scheme for Developing Countries », *Journal of World Trade Law*, mai-juin.

- McCULLOCH, R. (1974), « United States Preferences : The Proposed System », *Journal of World Trade Law*, mars-avril.
- McCULLOCH, R. et J. PINERA (1974), « Trade as Aid : The Political Economy of Tariff Preferences for Developing Countries », Harvard Institute of Economic Research, Cambridge, Mass. (inédit).
- MURRAY, T. (1972), « GSP : What You Should Know », *International Trade Forum*, juillet-septembre.
- MURRAY, T. (1973), « How Helpful is the Generalized System of Preferences to Developing Countries ? », *Economic Journal*, juin.
- MURRAY, T. (1973A), « Preferential Tariffs for the LDC's », *Southern Economic Journal*, juillet.
- MURRAY, T. (1973B), « EEC Enlargement and Preferences for the Developing Countries », *Economic Journal*, septembre.
- UNCTAD (1964), *Towards a New Trade Policy for Development*, New York.
- UNCTAD (1972), *Operational Guide to the Generalized Systems of Preferences : Report by the UNCTAD Secretariat*, TD/B/AC5/41, 2 mai.
- UNCTAD (1974), *Operations and Effect of the Generalized Systems of Preferences*, TD/B/C.5/15, New York.
- UNCTAD (1974A), *The Generalized System of Preferences and the Multilateral Trade Negotiations*, TD/B/C.5/26, mars.
- UNCTAD (1974B), *Generalized Systems of Preferences : Replies Received from Preference-giving Countries*, TD/B/C.5/30.
- UNITED NATIONS (1966), *The Brussels Nomenclature for the Classification of Goods in Customs Tariffs*, E/CN/14/STC/WPCA/6, Addis Abeba, 9 novembre.
- UNITED STATES TARIFF COMMISSION (1972), *Probable Effects of Tariff Preferences for Developing Countries*, Washington D.C.
- WALL, D. (1971), « Problems with Preferences », *International Affairs*, janvier.
- WEINTRAUB, S. (1966), *Trade Preferences for Less Developed Countries : An Analysis of United States Policy*, Praeger, New York.