

SECRET

ACCORD GENERAL SUR LES TARIFS
DOUANIERS ET LE COMMERCE

No. 35
TN.64 (SECRET)/2
8 décembre 1964

Comité des négociations commerciales

JUSTIFICATION DES LISTES D'EXCEPTIONS

Note du Secrétaire exécutif

Dans le rapport qui a été diffusé sous la cote TN.64 (SECRET)/1, je me suis efforcé d'analyser certains éléments des listes d'exceptions en vue de faciliter les travaux du groupe chargé de la phase de justification des listes.

J'ai également réfléchi à la méthode de travail la plus utile que le groupe pourrait retenir et il n'est peut-être pas sans intérêt que je formule certaines suggestions à ce sujet avant l'ouverture de la réunion.

a) Exposés généraux

Je proposerais que les délégations qui le désirent soient invitées tout d'abord à présenter, dans un exposé général, des explications ou des observations concernant les listes qu'elles ont déposées (ou, si elles n'en ont pas déposé, concernant leur abstention en la matière) puis à présenter les observations générales qu'elles désirent formuler à ce stade au sujet des listes d'autres délégations.

b) Détermination des renseignements complémentaires à fournir

Le document TN.64 (SECRET)/1 signale notamment (voir le paragraphe 5) que les renseignements justificatifs qui ont été fournis diffèrent suivant les délégations. Je suggère donc que, dans un deuxième temps, le groupe examine si ces renseignements sont suffisants et détermine quels seront les renseignements complémentaires à fournir.

c) Examen de certains produits

En troisième lieu, la possibilité devrait être fournie de procéder à un examen (qui aurait inévitablement un caractère très provisoire), concernant certains produits qui figurent sur une ou plusieurs listes et dont certaines délégations voudront peut-être discuter à ce stade; cet examen devrait permettre, par exemple, d'établir à titre préliminaire quels sont les problèmes qui ont conduit à l'inclusion de ces produits dans les listes et de déterminer si ces problèmes ne pourraient pas trouver une autre solution qui permette d'appliquer la réduction linéaire aux produits en question. Il se peut également que les délégations désirent des précisions sur les offres qui pourraient être faites concernant certains des produits pour lesquels les listes ne font actuellement état que d'une offre inférieure à la réduction linéaire générale.

./.

d) Examen des règles de négociation

Enfin, le groupe voudra peut-être examiner les règles qui permettront de mener à bien la phase de justification pour passer à la confrontation et à la négociation. Etant donné le caractère nouveau de la méthode de négociation, il n'est vraisemblablement pas possible, à un stade aussi préliminaire, de tracer un cadre de négociation aussi précis. A mon avis, il serait cependant très utile de procéder à un premier examen des diverses méthodes de négociation possibles, de leurs domaines d'application éventuels et de leurs rapports mutuels. Il est manifeste, par exemple, qu'il y aura inévitablement un élément de négociation bilatérale de délégation à délégation sur certains produits ou certaines listes d'offres. Il y aura également des négociations sur des produits particuliers entre des groupes de participants, exportateurs ou importateurs, qui attachent à ces produits un intérêt spécial. Quelles méthodes utiliser pour être sûr que ces discussions de délégation à délégation ou de groupe à groupe s'inséreront bien dans le cadre de la négociation multilatérale générale et qu'elles n'entraîneront pas par exemple, en ramenant les offres importantes au niveau des offres modiques, un processus de contraction générale des offres initiales? Enfin, j'ai indiqué qu'il existe peut-être des secteurs où l'application de la réduction linéaire soulève des difficultés communes à plusieurs participants et où, par conséquent, un examen multilatéral de ces difficultés pourrait permettre plus facilement de faire disparaître des listes les produits correspondants ou tout au moins d'obtenir, en ce qui les concerne, les meilleures offres possibles de réduction tarifaire. Il serait peut-être intéressant d'examiner si, et dans quels cas, cette méthode de négociation serait utile et comment elle pourrait s'articuler avec d'autres méthodes.