Déclaration de Claire Citeau, directrice générale, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire (ACCA), devant le Comité sénatorial permanent de l'Agriculture et des Forêts

Le 12 mai 2016

- Merci de m'avoir invitée aujourd'hui au nom de l'ACCA, l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire (ACCA), porte-parole des exportateurs agricoles et agroalimentaires du Canada. Je suis accompagnée de Madame Sandra Marsden et Monsieur Phil de Kemp, Directeurs du conseil d'administration de l'ACCA.

- L'ACCA est une coalition d'organisations nationales et régionales qui coopèrent en vue de favoriser un environnement commercial international plus ouvert et équitable pour le secteur agricole et agroalimentaire. Nos membres sont des éleveurs, des producteurs, des transformateurs et des exportateurs des plus grands secteurs agricoles, notamment le bœuf, le porc, les céréales, les oléagineux, le sucre, les légumineuses, le soya et le malt, des acteurs différents les uns des autres qui s'unissent sous le même flambeau quand il est question de commerce. Ensemble, les membres de l'ACCA représentent plus de 90 % des exportations agricoles et agroalimentaires canadiennes, soit environ 50 milliards de dollars en exportation par année; et une activité économique qui soutient des centaines de milliers d'emplois en agriculture et en transformation alimentaire.

- L'ACCA travaille principalement sur les accords de libre-échange multilatéraux et régionaux. Ce que j'aimerais principalement laisser au Comité aujourd'hui, c'est l'**importance d'un accès compétitif sur les marchés internationaux pour la viabilité future du secteur agricole et agroalimentaire axé sur les exportations au Canada**.

- Un accès compétitif cela veut dire que les producteurs et exportateurs Canadiens aient un accès au moins égal à l'accès aux marchés pour les producteurs et exportateurs d'Australie, des États-Unis ou autres exportateurs agricoles. Le monde est en mouvance. Pourquoi un producteur du Manitoba devrait accepter d'avoir un moins bon accès aux marchés qu'un producteur du Dakota du Nord? Pourquoi un fermier d'Australie a-t-il un meilleur accès aux marchés qu'un fermier du Québec? Un accès compétitif dépend principalement des accords de libre-échange qui réduisent ou élimine les tarifs et les barrières non-tarifaires.

- Parce que le Canada bénéficie de ressources naturelles abondantes et des conditions propices à une production agricole qui dépasse largement les besoins alimentaires de sa population; le secteur agroalimentaire canadien repose en majeure partie sur le commerce international : nous exportons plus de la moitié de ce que nous produisons. On parle ici de plus de la moitié de notre bœuf, de 65% de notre soya, de 70 % de notre porc, de 75 % de notre blé, de 90 % de notre canola, de 95% de nos légumineuses et de 40 % de nos produits transformés. Pour mettre cela en perspective :
    - 90 % des éleveurs canadiens exportent leurs produits directement ou les vendent au pays à des prix établis par les marchés internationaux;

- un emploi sur deux dans les cultures agricoles dépend des exportations, et c'est aussi le cas d'un emploi sur quatre dans la fabrication de produits alimentaires;
- les débouchés pour l'exportation favorisent la croissance. Au cours des dix dernières années au Canada, les exportations agricoles et agroalimentaires ont augmenté de 77 % : cela se traduit en revenus et en croissance pour les secteurs impliqués dans le commerce agricole.

- L'Organisation mondiale du commerce (OMC) continue de fixer les règles du commerce et sert de fondation au commerce international. Bien que le Programme de Doha pour le développement ne progresse pas rapidement, l'OMC demeure la principale tribune pour la réalisation de gains mondiaux justes et réciproques en commerce international.
    - L'OMC est la seule tribune pour aborder la question des aides nationales et de la concurrence à l'exportation.
    - L'OMC fixe les règles et demeure l'institution de règlement des différends.

- Cependant, le régime de politique commerciale mondiale demeure incertain pour les produits agricoles. L'agriculture a toujours été un domaine très sensible en ce qui concerne la libéralisation du commerce international en raison de son importance pour la sécurité alimentaire nationale et le développement rural et de sa dépendance au climat et à la nature.

- L'agriculture demeure l'une des industries les plus hautement protégées dans le monde : cette protection se présente sous la forme d'obstacles à l'accès au marché, de subventions à l'exportation, de barrières non tarifaires.
    - En moyenne, dans le monde, les droits de douane sur les produits agricoles sont supérieurs à ceux imposés aux produits manufacturés.
    - L'agriculture représente une part disproportionnellement importante des différends commerciaux, et sa part des plaintes portant sur les normes sanitaires et phytosanitaires (SPS) et sur les obstacles techniques au commerce (TBT) est en augmentation constante.

- Nous sommes entrés ces dernières années dans une ère de libéralisation concurrentielle du commerce – dans laquelle les pays se font concurrence pour obtenir un accès préférentiel Nous sommes entrés ces dernières années dans une ère de libéralisation concurrentielle du commerce – dans laquelle les pays se font concurrence pour obtenir un accès préférentiel au moyen d'accords de libre-échange régionaux et bilatéraux.
    - Pas moins de 620 accords commerciaux bilatéraux et régionaux ont été notifiés à l'OMC, dont plus de 400 sont en vigueur.

- Il s'agit probablement de l'une des dernières tendances les plus importantes en commerce mondial – la libéralisation du commerce ne s'effectue pas toujours à la même vitesse et n'a pas toujours la même ampleur. Il en résulte une multitude d'accords de libre-échange de portée variable, dont certains sont même négociés avec des pays qui ne sont généralement pas partisans du libre-échange (Japon).

- **Pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien qui dépend du commerce, la compétitivité sur les marchés internationaux n'est pas une option. C'est une nécessité.**

- Aujourd'hui, la compétitivité de notre secteur dépend de la rapidité des négociations et de celle de la mise en place d'accès préférentiel ou équivalent à celui de nos concurrents sur les marchés. En d'autres mots, tout accord de libre-échange que les grands marchés internationaux concluent et mettent en œuvre avec nos concurrents avant nous, nous met en position désavantageuse.

- Le secteur agricole canadien a déjà vécu avec la Corée du Sud quand ce marché d'un milliard de dollars fut réduit de moitié presque du jour au lendemain, car des concurrents tels que les États-Unis et l'Australie ont vu leurs tarifs éliminés ou graduellement effacés. Et que ce ne fut cependant pas notre cas. Nous ne pouvons-nous permettre de laisser une telle chose se produire de nouveau.

Les 2 priorités pour les exportateurs agricoles et agroalimentaires du Canada sont :

- **Premièrement, il est primordial que le Canada ratifie le Partenariat transpacifique rapidement**. L'ACCA soutient formellement le Partenariat transpacifique et croit qu'il est essentiel à la viabilité future du secteur agricole et agroalimentaire canadien.
    - La région couverte par le Partenariat absorbe 65 % de nos exportations, comprend certains de nos grands marchés traditionnels (États-Unis, Mexique et Japon, le grand prix), mais aussi certains de nos plus importants concurrents (États-Unis, Chili, Mexique et Australie), et certains signataires ont déjà des accords de libre-échange avec des pays que nous convoitons. L'Australie a déjà un avantage sur le plan tarifaire avec le Japon pour de nombreux produits canadiens : plus nous tardons, plus nous perdons des parts de marchés.
    - Ultimement, si nous ne faisons pas partie du Partenariat, mais que d'autres y sont, nous perdrons ces marchés en grande partie.
    - Le meilleur moyen de mettre en œuvre l'accord rapidement, c'est de le ratifier rapidement.
    - De plus, de nombreux pays de la zone en forte croissance d'Asie Pacifique ont exprimés le souhait de se joindre au Partenariat. Ceci présente une excellente opportunité de négocier les termes de l'entrée de pays tels que la Corée, Taiwan, la Thaïlande, les Philippines, l'Indonésie et peut-être même la Chine.

- **Deuxièmement, l'ACCA encourage fortement le règlement des questions juridiques et politiques liées de l'accord de libre-échange entre le Canada et l'Union européenne (l'AEGC) tout en ayant les discussions techniques nécessaires pour que les avantages formulés de l'accord se réalisent concrètement sous forme d'accès commercialement viable pour tous les exportateurs canadiens.**
    - L'ACCA s'est montrée très en faveur de l'AEGC, étant donné que les avantages considérables pour les exportateurs agroalimentaires canadiens, ce en présumant que ce dernier allait permettre un accès commercialement viable pour nos exportateurs. Il reste des questions d'ordre technique pour que les exportations agroalimentaires canadiennes aient réellement accès au marché européen, et nous sommes convaincus que le gouvernement du Canada travaille d'arrache-pied pour trouver des solutions avant la mise en œuvre de l'accord.
    - Le soutien de l'ACCA à la mise en œuvre de l'AEGC sera étudié en fonction de la mesure dans laquelle les négociations aboutissent à un accès commercialement viable pour les exportateurs agroalimentaires canadiens.

Pour conclure,

- La croissance et la viabilité de notre secteur dépend en grande partie d'un accès compétitif aux marchés internationaux.

- La mise en œuvre d'accords de libre-échange négociés, la négociation de nouveaux accords et l'expansion des relations commerciales dans les marchés cibles sont essentielles pour créer un environnement stable et concurrentiel pour les exportateurs agricoles et agroalimentaires du Canada.