



Déclaration de Claire Citeau, directrice générale, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire (ACCA), devant le Comité permanent des finances de la Chambre des communes

Le 19 février 2016

- Merci de m'avoir invitée aujourd'hui au nom de l'ACCA, l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire, porte-parole des exportateurs agricoles et agroalimentaires du Canada
- Nous sommes 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 80 % 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 – une grande partie de ces emplois n'existeraient pas si nous n'avions pas accès à des conditions concurrentielles sur les marchés internationaux.
- Ce que j'aimerais principalement faire comprendre 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.**
- 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 70 % de notre porc, de 75 % de notre blé, de 90 % de notre canola 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 %, passant de 31 milliards à plus de 56 milliards de dollars, faisant bondir de 46 % les recettes monétaires agricoles pour la même période.
- Dans le contexte actuel de libéralisation du commerce, les pays se concurrencent les uns les autres pour être les premiers à obtenir un accès privilégié aux plus grands marchés du monde.

- **Pour le Canada et son secteur agricole et agroalimentaire 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.
 - Tout comme l'accord de libre-échange avec l'Union européenne (l'AECG), important en lui-même, mais au-delà des tarifs, il l'est surtout parce que l'Union européenne négocie actuellement des accords similaires avec les États-Unis et le Japon ainsi que d'autres marchés de l'Asie-Pacifique à croissance rapide comme le Vietnam et l'Australie.

Nos 2 priorités 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, 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 du terrain.
 - Ultimement, si nous ne faisons pas partie du Partenariat, mais que d'autres y sont, nous perdrons du terrain.
 - Ce n'est pas une bonne stratégie d'attendre que les États-Unis ratifient le Partenariat. Le meilleur moyen de mettre en œuvre l'accord rapidement, c'est de le ratifier rapidement.
- **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.
- Dans cette optique, nos recommandations pour rendre le secteur agricole et agroalimentaire canadien concurrentiel à l'échelle mondiale sont les suivantes :

1. le gouvernement du Canada devrait **allouer les ressources nécessaires aux postes responsables des négociations d'accords de libre-échange**. On parle ici des équipes de négociateurs pour le Partenariat transpacifique, l'AEGC, l'OMC et la prochaine génération d'accords commerciaux;
2. le gouvernement du Canada devrait **allouer les ressources nécessaires aux postes responsables de la mise en œuvre des accords de libre-échange et de l'accès aux marchés**. Selon notre expérience, dès que des accords de libre-échange sont mis en place, des obstacles non tarifaires voient le jour. Il est essentiel que le Secrétariat de l'accès aux marchés reçoive les fonds nécessaires pour poursuivre son travail essentiel visant à trouver des solutions pour minimiser les obstacles techniques au commerce et régler les problèmes d'accès au marché pour les exportateurs canadiens. Il faut noter que le Secrétariat de l'accès aux marchés dépend de la capacité de l'ACIA de lui fournir de l'aide technique. Une aide financière adéquate à l'ACIA se révèle donc primordiale;
3. le gouvernement du Canada devrait **allouer les ressources nécessaires au réseau d'ambassades canadiennes et aux délégués commerciaux** pour l'agriculture. La capacité du Canada de se forger une économie concurrentielle dépend en partie des portes qu'il saura ouvrir à l'étranger et des relations qu'il entretiendra avec les gens d'influence et les décideurs les mieux placés.
4. le gouvernement du Canada devrait allouer les ressources nécessaires pour permettre aux Ministres et hauts représentants d'établir des relations et maintenir des liens avec leurs homologues dans les marchés étrangers. Ceci est essentiel aux efforts de développement de marchés par les exportateurs, notamment en les pays d'Asie.

Pour conclure, notre secteur encourage des politiques budgétaires qui visent à accroître notre capacité concurrentielle sur les marchés internationaux.