

October 21, 2013 – The Canada-EU CETA is Truly Historic/L'accord du Canada et de l'UE est sans précédent historique

June 13th, 2013

Last week, Prime Minister Steven Harper and European Commission President José Manuel Barroso announced, in Brussels, that they have reached an agreement in principle on the Canada-EU Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA).

The CETA is historic. It is, without doubt, Canada's most significant free trade initiative since the NAFTA and it is the broadest trade negotiation Canada has ever undertaken. Today, Canada ships just \$2.4 billion in agriculture and food products to the EU's 28 member states. This is a surprisingly low number given Canada's prowess as an agriculture power house and given the EU's standing, with 500 million people, as one of the largest consumer markets in the world.

But the CETA offers tremendous potential for Canadian producers and food processors to grow that market. When fully implemented, the CETA will eliminate tariffs on virtually all of Canada's agriculture and food exports. Even in the case of beef and pork, where the EU is particularly sensitive, Canada has secured critical and valuable access to the European market. All told, Canada's agri-food industry will gain \$1.5 billion in additional sales to the EU.

Contributing to the CETA's value, the negotiations have gone beyond tariffs, tackling a wide range of issues critical to Canada's agriculture and food sectors. These include technical barriers to trade, sanitary and phytosanitary issues, regulatory cooperation, export subsidies, and intellectual property. Issues that can be the most critical barriers facing agriculture and food exporters today. In taking these issues on, Canada and the EU have sent a strong message that they see these problems for what they are and that they are committed to signing a deal that will really work for business.

The CETA is also precedent setting. In trade negotiations, countries rarely move backwards. Each and every trade deal sets a new and more ambitious baseline for future trade deals with other countries. Agri-food trade lags behind industrial goods in terms of trade liberalization. An ambitious deal like the CETA helps move us closer to our goal of ensuring open and transparent trade of our products.

Through the CETA's ambitious and broad agenda, Canada has shown the world that it understands the value of trade to the Canadian economy and that it is willing to negotiate hard and long to the benefit of working Canadians.

L'accord du Canada et de l'UE est sans contredit historique

La semaine dernière, le premier ministre, M. Steven Harper, et le président de la Commission européenne, M. José Manuel Barroso, ont annoncé, à Bruxelles, qu'ils avaient conclu un accord de principes dans le cadre de l'Accord économique et commercial global (AECG).

L'AECG est un accord historique. Il est, sans l'ombre d'un doute, la plus importante initiative de libéralisation du commerce à laquelle le Canada participe depuis l'ALENA et les plus imposantes négociations commerciales que le Canada ait jamais menées.

Actuellement, le Canada expédie seulement 2,4 milliards \$ en produits agricoles et alimentaires dans les 28 pays membres de l'UE. Ce volume est étonnamment faible compte tenu de la réputation du Canada en tant que grenier agricole et le rang qu'occupe l'UE, avec ses 500 millions d'habitants, comme l'un des plus importants marchés de consommateurs au monde.

Or, l'AECG offre aux producteurs et aux transformateurs alimentaires du Canada des opportunités incroyables de développer ce marché. Quand il sera complètement en place, l'AECG éliminera les tarifs sur à peu près toutes les exportations de produits agricoles et alimentaires. En ce qui concerne le bœuf et le porc, même si ce sont des produits auxquels l'UE est particulièrement sensible, le Canada a réussi à s'assurer un accès précieux et crucial au marché européen. Ceci étant dit, l'industrie agroalimentaire du Canada touchera 1,5 milliard \$ en ventes supplémentaires vers l'UE.

Contribuant à l'importance de l'AECG, les négociations ont dépassé en portée les simples tarifs, s'attaquant à un large éventail d'enjeux cruciaux pour les secteurs de l'agriculture et de l'alimentation, notamment : les obstacles techniques au commerce, les problèmes sanitaires et phytosanitaires, la coopération réglementaire et les subventions à l'exportation, ainsi que la propriété intellectuelle. Ces enjeux constituent les plus grands obstacles auxquels les agriculteurs et les exportateurs de produits alimentaires sont confrontés de nos jours. En englobant ces enjeux dans les pourparlers, le Canada et l'UE ont envoyé un message clair qu'ils considèrent ces problèmes pour ce qu'ils sont réellement et qu'ils s'engagent à signer un accord commercial efficace.

L'AECG établit également un précédent. Dans des négociations commerciales, les pays reculent rarement sur leurs positions. Chaque accord commercial établit une nouvelle base de référence plus ambitieuse pour les accords commerciaux futurs avec d'autres pays. Le commerce agroalimentaire accuse un certain retard par rapports aux produits industriel au chapitre de la libéralisation des échanges. Un accord aussi ambitieux que l'AECG nous permet de nous rapprocher de notre objectif d'assurer des échanges libres et transparents pour nos produits.

Par l'entremise de l'imposant et vaste programme de l'AECG, le Canada a montré au monde qu'il comprend la valeur du commerce pour l'économie canadienne et qu'il est prêt à négocier farouchement et inlassablement dans le meilleur intérêt des travailleurs canadiens.