



CAFTA ACCA

Canadian Agri-Food
Trade Alliance

Alliance canadienne
du commerce
agroalimentaire

Contexte

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) est un accord intervenu entre le Canada, les États-Unis (É.-U.) et le Mexique pour libéraliser le commerce entre les trois pays. L'ALENA a été mis sur pied à partir de l'Accord commercial Canada-États-Unis (ACCEU) entré en vigueur en 1989 et remplacé par l'ALENA en 1994. Conçu pour éliminer les barrières au commerce et aux investissements entre les trois pays, l'ALENA a été mis en place le 1^{er} janvier 1994. En plus d'être l'un des accords commerciaux les plus ambitieux historiquement, l'ALENA a également permis la création de la plus vaste zone de libre-échange au monde. Depuis 1994, l'ALENA a favorisé la croissance économique et a contribué à élever les niveaux de vie de la population des trois pays membres.

Comme l'ACCEU, l'ALENA accorde à ses signataires le traitement « de la nation la plus favorisée », ce qui signifie que chaque pays membre peut avoir accès aux marchés des autres membres sans entraves, notamment sans barrières tarifaires. Les objectifs suivants de l'entente avaient été établis dans le premier chapitre :

- A. éliminer les obstacles au commerce, et faciliter le mouvement transfrontalier des produits et services entre les territoires des Parties;
- B. favoriser la concurrence loyale dans la zone de libre-échange;
- C. augmenter substantiellement les possibilités d'investissement sur les territoires des Parties;
- D. assurer de façon efficace et suffisante la protection et le respect des droits de propriété intellectuelle sur le territoire de chacune des Parties;
- E. établir des procédures efficaces pour la mise en œuvre et l'application du présent accord, pour son administration conjointe et pour le règlement des différends;
- F. créer le cadre d'une coopération trilatérale, régionale et multilatérale plus poussée afin d'accroître et d'élargir les avantages découlant du présent accord.

Commerce

Au total, le commerce des marchandises entre les trois partenaires de l'ALENA a plus que triplé en valeur entre 1993 et 2015, pour dépasser mille milliards de dollars US. En 2015, les membres de l'ALENA représentaient 28 pour cent du produit intérieur brut mondial, ce qui équivaut à un total combiné de 20,7 mille milliards de dollars, bien que ces pays regroupent moins de 7 pour cent de la population mondiale.

Le commerce total de marchandises entre le Canada et les États-Unis a plus que doublé entre 1993 et 2015, et le commerce avec le Mexique a été de huit fois supérieur au cours de la même période. En outre, 9 millions d'emplois aux États-Unis pour l'ensemble des secteurs dépendent du commerce avec le Canada et des investissements associés.

L'une des répercussions économiques les plus importantes de cet accord commercial fut la mise en place de chaînes d'approvisionnement régionales. Une grande partie de l'augmentation du commerce interrégional résulte de décisions prises par les producteurs visant à réorganiser les usines de fabrication et d'assemblage en vue d'exécuter différentes parties du processus de production dans les sites les plus

efficaces. Bon nombre de secteurs économiques, y compris l'agriculture et la transformation des aliments, sont devenus extrêmement intégrés dans toute l'Amérique du Nord.

Commerce agricole et alimentaire

Les conditions commerciales libéralisées stimulées par l'ALENA ont eu un impact extrêmement positif pour l'agriculture canadienne et pour toute l'agriculture en Amérique du Nord.

Au cours des 25 années de l'ALENA, les exportations canadiennes de produits agroalimentaires ont plus que quintuplé, passant de moins de 10 milliards \$ en 1988 à 56 milliards \$ en 2016. Plus de la moitié de ces exportations étaient dirigées vers les États-Unis (29,6 milliards \$) et le Mexique (1,7 milliard \$).

Le Canada est le plus important fournisseur de denrées alimentaires des États-Unis. Le Canada est parmi les plus importants fournisseurs de toutes les importations agroalimentaires des États-Unis. Les cinq principales denrées canadiennes exportées aux États-Unis sont les suivantes :

1. Bœuf et porc (2,4 milliards \$);
2. Produits de boulangerie-pâtisserie (2,1 milliards \$);
3. Légumes (1,7 milliard \$);
4. Huile de canola (1,6 milliard \$);
5. Aliments pour animaux (1,5 milliard \$).

Le Canada est le deuxième plus important fournisseur d'aliments pour le Mexique après les États-Unis. Le Canada est parmi les plus importants fournisseurs de neuf denrées alimentaires parmi les dix principales denrées alimentaires importées par le Mexique. Les cinq principales denrées canadiennes exportées au Mexique sont les suivantes :

1. Semences de canola (760 millions \$);
2. Blé autre que du blé dur (231 millions \$);
3. Bœuf désossé frais (76 millions \$);
4. Malt (72 millions \$);
5. Jambons frais (61 millions \$).

L'ALENA a aussi été très profitable pour les États-Unis et le Mexique. En fait, les importations agroalimentaires canadiennes en provenance des États-Unis ont été multipliées par plus de six. Dans l'ensemble, le Canada est le principal marché d'exportation pour les États-Unis. Plus précisément, le Canada est le principal marché d'exportation pour 29 des 50 États américains.

- Depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, les exportations agroalimentaires américaines vers le Canada et le Mexique ont plus que quadruplé, passant de 8,9 milliards \$ en 1994 à 38,6 milliards \$ en 2015.
- Nos importations agroalimentaires en provenance du Mexique ont été multipliées par plus de dix depuis la mise en place de l'ALENA, pour atteindre plus de 2 milliards \$ en 2015.
- Et surtout, les échanges commerciaux dans le secteur de l'agroalimentaire entre le Canada et les États-Unis et entre le Canada et le Mexique sont équilibrés.

L'ALENA a facilité l'expansion de chaînes d'approvisionnement hautement coordonnées dans les trois pays, et ces dernières permettent au Canada de tirer profit de ses forces et d'être plus concurrentiel.



Canadian Agri-Food Trade Alliance | Alliance canadienne du commerce agroalimentaire

Ainsi, le Canada exporte des porcelets vivants aux États-Unis, lesquels sont alimentés avec du maïs et du soya cultivés localement. La viande fraîche est ensuite exportée au Canada et au Mexique pour y être transformée, puis consommée en Amérique du Nord ou partout dans le monde.

Position de l'ACCA sur les négociations de l'ALENA

En raison de l'importance de l'ALENA pour le commerce agricole et agroalimentaire de l'Amérique du Nord et du Canada, l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire (ACCA) soutient une approche ne causant aucun préjudice en ce qui concerne l'accès actuel permis par l'ALENA et appuie la modernisation de l'accord, le cas échéant. Plus particulièrement, cette renégociation ne doit pas permettre la mise en place de nouveaux tarifs, de nouvelles barrières non tarifaires, ou de toute autre disposition susceptible de limiter le commerce. Il est de la plus haute importance de maintenir l'accès actuel aux marchés pour les secteurs agricoles et agroalimentaires canadiens.

L'ALENA peut cependant être amélioré. La modernisation de cet accord pourrait servir de modèle en vue de promouvoir la libéralisation du commerce dans le cadre des autres négociations multilatérales et plurilatérales avec d'autres partenaires. L'ACCA a ciblé plusieurs secteurs qui pourraient ainsi bénéficier de l'amélioration de l'ALENA :

Produits agricoles et alimentaires. Une plus grande harmonisation réglementaire relative aux aliments, aux cultures et aux produits de santé animale uniformiserait l'accès à ces produits et éliminerait des barrières commerciales. Cette harmonisation porte notamment sur une collaboration plus étroite concernant l'approbation de produits, les limites maximales de résidus, les nouvelles techniques de sélection génétique des végétaux, ainsi que les politiques qui acceptent une faible présence de cultures issues de la biotechnologie.

Viandes. Même si le Canada et les États-Unis considèrent leur système respectif comme équivalent, les barrières aux exportations canadiennes de viande vers les États-Unis demeurent plus importantes que la réciproque. Ainsi, après même après le dédouanement à la frontière américaine, les viandes canadiennes exportées aux États-Unis sont soumises à une seconde inspection.

Sucre. Les États-Unis protègent beaucoup leur industrie du sucre. Le Canada détient un avantage concurrentiel à utiliser le sucre comme ingrédient dans la transformation des aliments. Toutefois, le protectionnisme américain a détérioré nos possibilités d'exportation. En fait, les quotas d'importation américains ont contribué à réduire la fabrication canadienne de produits contenant du sucre.

Canola. Malgré l'existence d'une industrie concurrentielle du canola des deux côtés de la frontière, les produits surtransformés comme la margarine et le shortening font l'objet de tarifs frontaliers. Cette situation doit être réglée.

Blé et orge. Des changements importants au système canadien apportés au cours des dix dernières années ont répondu à un grand nombre de revendications américaines formulées à ce sujet depuis longtemps en ce qui a trait au commerce transfrontalier de ces deux denrées. Malgré cela, il reste certains irritants de l'ancien système dans la *Loi sur les grains du Canada*. L'industrie est favorable à une



CAFTA ACCA

Canadian Agri-Food Trade Alliance | Alliance canadienne
du commerce agroalimentaire

révision de cette Loi afin que les catégories canadiennes puissent s'appliquer aux variétés de blé et d'orge homologuées au Canada, quel que soit le lieu où ces céréales ont été cultivées.