

# AGRICULTURE ET NÉGOCIATIONS COMMERCIALES

## CE QUI EST REQUIS – LES MESSAGES CLÉS

- Reconnaître les possibilités véritables et significatives d'accès au marché pour nos secteurs orientés vers l'exportation, tels que les secteurs de la viande rouge, des céréales et des oléagineux.
- Veiller à ce que l'accès obtenu grâce aux accords commerciaux ne soit pas affaibli par des barrières non tarifaires.
- Atténuer complètement toute perte éventuelle à laquelle les secteurs soumis à la gestion de l'offre font face en lien avec l'AECG et le PTP.
- Aborder la question des failles dans les contrôles à l'importation actuels pour les produits soumis à la gestion de l'offre.
- Assurer que le Canada ratifie le PTP si le Japon le fait

## CONTEXTE

Le Canada est un pays commerçant et inclut le secteur de l'agriculture. Il est un des rares pays dans le monde à produire plus de nourriture qu'il n'en consomme et il dispose de vastes ressources naturelles. C'est pourquoi les agriculteurs du Canada continueront d'aider à alimenter la population mondiale croissante.

Le Canada est au cinquième rang des pays exportateurs, représentant 3,5 % de la valeur totale de l'agriculture mondiale et des exportations agroalimentaires. La majorité des agriculteurs canadiens dépendent aussi bien des marchés intérieurs qu'extérieurs pour vendre leurs produits et, dans bien des cas, des producteurs de certains produits vendent plus de la moitié de leur production à l'étranger. L'accès aux marchés internationaux est donc fondamental pour ces agriculteurs afin d'assurer leur viabilité et leur prospérité.

D'autre part, les agriculteurs de plusieurs autres secteurs ont opté, il y a des décennies, pour la vente de leurs produits par le biais de systèmes de gestion de l'offre et de s'en remettre principalement au marché canadien pour leur

subsistance. Pour ces agriculteurs, des niveaux d'importations au Canada prévisibles et contrôlés sont essentiels à la planification de la production intérieure pour satisfaire la demande du marché canadien.

Dans les deux cas, les agriculteurs canadiens ont besoin de règles commerciales qui soient justes, transparentes et prévisibles pour garantir leur viabilité.

Le Gouvernement canadien doit aborder toutes les négociations commerciales avec l'objectif de parvenir à des résultats positifs pour les agriculteurs canadiens. Des règles claires et efficaces régissant le commerce international entraîneront un meilleur fonctionnement des marchés extérieurs et intérieurs.

Nous, les agriculteurs sommes en faveur de la conclusion des ententes de l'AECG et du PTP, mais notre soutien dépend des

gains réels du marché pour nos exportateurs et de l'atténuation des pertes que pourraient subir nos secteurs sous gestion de l'offre en raison de ces ententes.

### 1. Accès au marché

Le gouvernement canadien a été en mesure d'obtenir des concessions supplémentaires en matière d'accès au marché pour nos secteurs d'exportation dans les accords de l'AECG et du PTP, par le biais d'une combinaison d'élimination ou de réduction tarifaire ou de mise sur pied de nouveaux contingents tarifaires. Ces concessions des pays de l'UE et du PTP sont essentielles à la croissance et au bien-être de nos secteurs d'exportation.

Le Canada a mis en place des ententes commerciales avec les deux plus grands blocs de commerce du monde. Il est nécessaire pour les intervenants du gouvernement et de l'industrie de travailler ensemble au développement d'une stratégie d'exportation qui veillera à ce que les producteurs canadiens aient la possibilité de profiter de l'accès à de nouveaux marchés.

### 2. Barrière non tarifaire

Le Canada doit également s'assurer que les pays ne minent pas l'accès au marché qu'il a négocié dans des accords commerciaux en introduisant des barrières commerciales après la fin des négociations. À titre d'exemple, l'AECG, où les fabricants de produits alimentaires du Canada font face à une myriade de charges réglementaires et techniques qui rendent l'exportation de produits vers l'UE irréalisable ou trop coûteuse.

Nous avons également été informés que les Japonais proposeraient des incitatifs afin d'augmenter la production locale de produits d'intérêt particulier pour le Canada, ce qui pourrait réduire ou neutraliser certains des avantages promis par le biais du PTP pour nos exportateurs.

### 3. . Gestion de l'offre

Le gouvernement doit veiller à ce que les systèmes de gestion de l'offre soient protégés dans les négociations commerciales en s'assurant que les contrôles à l'importation ne soient minés d'aucune manière, que ce soit par des augmentations du volume de produits permis au Canada par le biais de contingents tarifaires ou d'une diminution des tarifs au-delà des quotas.

Malheureusement, dans le cas de l'AECG et du PTP, le Canada a concédé un accès supplémentaire au marché pour les produits soumis à la gestion de l'offre au détriment des producteurs canadiens de volaille, d'oeufs et de lait. Par conséquent, le gouvernement doit travailler avec ces producteurs afin d'éliminer tout impact négatif potentiel que l'accès au marché additionnel pourrait avoir sur eux.

Lors de la négociation du PTP, le gouvernement précédent s'était engagé à mettre sur pied un programme d'indemnisation de 4,3 milliards pour annuler les impacts négatifs que l'entente commerciale aurait sur les producteurs de produits soumis à la gestion de l'offre. Nous attendons le même engagement de la part du gouvernement actuel

### 3. Contournement des contrôles à l'importation

La gestion de l'offre canadienne repose sur trois piliers : la fixation des prix par les producteurs, les disciplines des producteurs et les contrôles à l'importation. Sans un de ces trois piliers, le système est un échec.

Depuis l'introduction des contingents tarifaires au milieu des années 1990, afin de gérer le niveau des importations de produits soumis à la gestion de l'offre, les importateurs et les fabricants ont trouvé des failles dans le régime canadien des importations, leur permettant de contourner le contingent tarifaire et de réduire l'efficacité des contrôles d'importation. Dans certains cas, les importateurs de produits soumis à la gestion de l'offre en ont importé plus grâce à cette faille que la totalité du contingent tarifaire. Cette situation a coûté des centaines de millions de dollars aux agriculteurs canadiens au fil des ans.

Dans la plupart des cas, de simples actions gouvernementales, telles que des règles d'étiquetage plus claires ou des règles plus sévères sur le contenu pourraient endiguer ces fuites.

### 5. Ratification du PTP

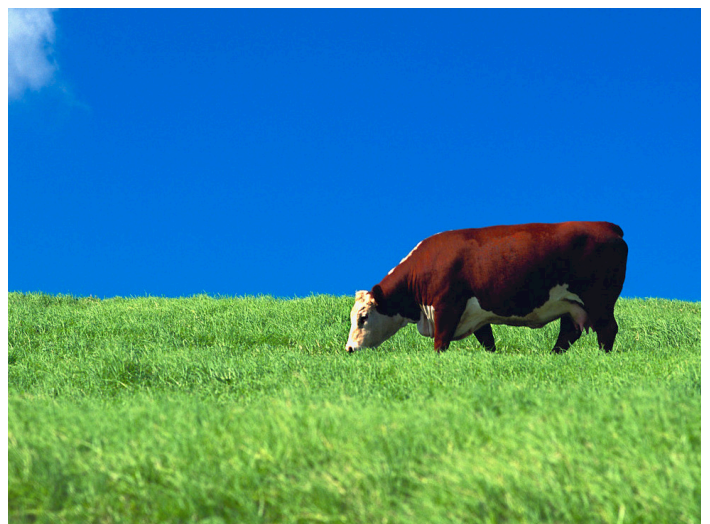
Pour les exportateurs canadiens de produits agricoles, le Japon représente le marché clé au sein de l'accord, puisque le Canada a déjà un accord de libre-échange avec les É.-U. et le Mexique et que les possibilités sont limitées avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande en raison de la taille relativement petite de ces marchés et de leur distance.

D'autre part, le Japon est le troisième plus grand marché mondial et un importateur net de presque 60 % de ses besoins alimentaires. Si le Japon ratifie le PTP, le Canada doit le faire également pour s'assurer que ses exportateurs puissent accéder à cet important marché et être sur un pied d'égalité avec les concurrents du PTP.



### SAVIEZ-VOUS QUE...

- Le Canada est le plus grand producteur et exportateur de graines de lin, de canola, de légumineuses à grain (pois, haricots et lentilles) et de blé dur au monde.
- Les producteurs canadiens cultivent plus de 160 millions d'acres de terre d'un bout à l'autre du pays, occupant approximativement 7 % de la



---

Fondée en 1935 afin de donner une seule voix unifiée aux agriculteurs canadiens, la Fédération canadienne de l'agriculture (FCA) est le plus important organisme agricole au pays. On trouve, parmi ses membres, des organismes agricoles provinciaux et des groupements nationaux et interprovinciaux de producteurs spécialisés. Par l'entremise de ses membres, la Fédération représente plus de 200 000 agriculteurs canadiens et familles canadiennes d'agriculteurs