



CAPI

*The Canadian Agri-Food
Policy Institute*



ICPA

*L'Institut canadien des
politiques agro-alimentaires*

Comment réussir à l'OMC : cibler les faits

Mike Dungate

13 février 2006

Marchés pour les produits agroalimentaires canadiens

Produits primaires

Produits transformés

• Canada	67 %	73 %
• É-U	12 %	20 %
• Japon	4 %	2 %
• Chine	3 %	1 %
• UE	3 %	1 %
• Mexique	2 %	1 %
• Reste du monde	9 %	2 %

- Les pays de l'ALENA ont acheté 81 % des produits agroalimentaires primaires canadiens et 94 % des produits transformés.

Marchés pour les produits agroalimentaires canadiens

La stratégie de négociation de l'OMC doit être alignée avec la stratégie des marchés

- Conserver les avantages dans les marchés de l'ALENA
- Améliorer l'accès aux marchés de grande valeur/qualité pour les produits transformés
- Éliminer les subventions aux exportations et réduire le soutien domestique, lequel a un effet de distorsion commerciale, pour soutenir la mise en marché de produits primaires

Des tarifs bas ne signifient pas un accès égal aux marchés

Deux pays – deux histoires

- **Les États-Unis représentent le plus gros marché mondial de poulet**
 - tarif minimal
 - importations minimales
 - mesures sanitaires pour empêcher presque toutes les importations de poulet

Le Canada est le 9^e plus gros marché de poulet

- 7,5 % contingent tarifaire
- 238 % taux de droit hors contingent
- 9^e plus gros importateur de poulet
- Puisque les importations ne menacent pas tout le marché, l'industrie ne met pas de pression sur le gouvernement pour qu'il utilise des barrières non tarifaires

Une stratégie pour le Canada

Un point gagnant pour l'agriculture canadienne

- Élimination des subventions à l'exportation d'ici 2013
- Réduction importante du soutien domestique qui a un effet de distorsion du marché
- Formule agressive de réduction des tarifs
- Traitement sensible des produits basé sur le niveau d'accès et non sur les tarifs hors contingent
- Règles applicables à tous les membres de l'OMC

Ne pas sabrer le champagne tout de suite

Risques post Doha Round

- Accès incertain aux marchés économiques émergents
- Compétition accrue sur les marchés de l'ALENA
- Utilisation accrue des mesures sanitaires et phytosanitaires
- Dépenses accrues dans les « catégories vertes » et les « boîtes bleues »