

# La réussite du secteur agroalimentaire canadien repose sur l'avantage d'un accès commercial préférentiel négocié et utilisé dans les meilleurs délais

OTTAWA, le 10 septembre 2014 — Un rapport publié par l'Institut canadien des politiques agroalimentaires (ICPA) précise que le secteur agroalimentaire canadien évolue dans un environnement commercial de plus en plus complexe où la réussite des activités d'exportation est fonction d'une négociation opportune d'un accès commercial préférentiel et de l'élaboration de nouvelles façons de rejoindre les consommateurs étrangers. Le document de travail a été rédigé conjointement par Messieurs John Weekes (Bennett Jones), Al Mussell (George Morris Centre) et David McInnes (ICPA).



« Les pays se font la lutte afin d'être les premiers à obtenir un accès libre, ou à tout le moins préférentiel, aux grands marchés mondiaux, » indiquent les auteurs du rapport. Ils citent deux exemples pour illustrer leur propos. L'accord bilatéral conclu entre les États-Unis et la Corée du Sud a nui au Canada qui n'a pas su établir une telle entente. Par contre, le Canada et l'Union Européenne ont démarché un accord bien avant qu'une entente soit conclue entre les USA et l'UE. Le document explique comment de telles situations présentent des avantages commerciaux comparatifs (le cas Canada-UE), ou des désavantages (l'entente USA-Corée du Sud) ainsi que leurs conséquences sur les stratégies d'exportation. Les auteurs précisent que « dans un contexte de libéralisation de la concurrence commerciale, les entreprises se doivent de considérer les approches les plus efficaces pour rejoindre les consommateurs des marchés étrangers. »

De nombreuses occasions s'offrent au secteur agroalimentaire canadien dans cette nouvelle donne commerciale, mais le document soutient qu'il faut procéder à des « audits de barrières commerciales » afin d'évaluer l'ampleur des enjeux et des obstacles de mise en marché auxquels font face les exportateurs actuels et futurs. Le rapport précise en outre que malgré l'importance des accords commerciaux, ceux-ci ne constituent qu'un premier pas d'une démarche intégrée qui doit être entreprise pour assurer la réussite des activités d'exportation. Les entreprises doivent aussi surmonter des barrières non tarifaires souvent contraignantes, et se conformer aux exigences réglementaires et aux normes de plus en plus élevées de la chaîne d'approvisionnement, tout en s'assurant de bien connaître les créneaux du marché afin d'assurer leur réussite immédiate et à plus long terme.

Le document de l'ICPA a pour but d'engager le dialogue sur la façon suivant laquelle le secteur agroalimentaire canadien peut saisir les occasions inhérentes au commerce mondial. La démarche vise aussi à identifier les enjeux devant faire l'objet d'une recherche plus approfondie alors que le pays s'appête à se positionner pour concurrencer dans ce commerce mondial en

pleine mouvance.

**L'ICPA en bref**

L'ICPA est un catalyseur de recherche indépendant, sans parti pris et non gouvernemental. Nous rassemblons des leaders. Nous présentons des perspectives équilibrées et des options stratégiques.

**Pour plus d'information, veuillez communiquer avec :**

David McInnes

Président et chef de la direction

Institut canadien des politiques agroalimentaires

(613) 759-1038 / 866-534-7593

[mcinnesd@capi-icpa.ca](mailto:mcinnesd@capi-icpa.ca)