

LES ENJEUX DU SECTEUR AGRICOLE ET AGRO-ALIMENTAIRE VIS-A-VIS DU COMMERCE INTERNATIONAL

- 1- Le secteur agricole et agro-alimentaire européen exporte principalement des produits transformés. Dans ce contexte, la diminution des barrières non tarifaires représente un enjeu majeur pour la recherche de nouveaux débouchés. Ce chapitre doit constituer une priorité dans les négociations commerciales européennes.
- 2- Le secteur agricole européen se trouve confronté à un handicap économique de par la divergence des marchés de l'énergie et de ses produits dérivés tels que les fertilisants. Le chapitre énergie et produits dérivés doit intégrer cette problématique.
- 3- Une meilleure connaissance et anticipation des marchés mondiaux peuvent aider les agriculteurs et leurs coopératives à adapter leurs systèmes de production. Le nouveau réseau de la diplomatie européenne doit contribuer à cet objectif.
- 4- Comme la plupart des autres grands pays agricoles, l'Union européenne doit développer une véritable stratégie de diplomatie économique au profit des exportations de ses propres produits.
- 5- L'exportation demande également une politique dynamique de promotion des produits agricoles européens. La politique de promotion doit conserver une flexibilité dans sa mise en œuvre pour accompagner les efforts d'ouverture de nouveaux marchés. Il est important d'assurer une flexibilité maximale entre les zones établies comme prioritaires afin de répondre à la demande de financement pour la promotion, et de garantir une large portée des produits éligibles garantissant que les produits conventionnels puissent faire l'objet d'une promotion dans les zones qui sont couvertes par le Règlement (UE) n° 1144/2014.
- 6- Les nouveaux marchés à explorer comportent souvent des risques techniques, de volatilité des marchés, de taux de change monétaire ou encore politiques. Dans ces conditions, une politique de promotion ne peut pas être la seule réponse. Les opérateurs ont besoin d'outils d'accompagnement pour couvrir des risques que le système bancaire ne couvre pas.
- 7- La politique agricole commune génère de plus en plus des hausses de coûts de production qui ne sont pas prises en compte dans les négociations commerciales internationales et ce malgré un leadership de l'UE dans ces domaines.
- 8- L'accès aux marchés internationaux implique également une logistique spécifique afin de disposer rapidement de marchandises en grande quantité et de qualité requise mais aussi de moyens de transport particuliers. Il conviendrait d'approfondir la cohérence entre les politiques européennes des transports et commerciale.
- 9- Les règles d'origine pour les produits agricoles transformés sont très importantes car elles peuvent conduire de fait à de nouveaux accès aux marchés, cas des produits issus de l'industrie du sucre. La Commission européenne devrait préconiser une approche dans les accords bilatéraux qui soit cohérente avec l'évolution de la politique interne de l'UE vis-à-vis de l'information au consommateur.
- 10- Le secteur alimentaire souffre encore trop de fraudes auprès du consommateur. Une meilleure reconnaissance et protection des indications géographiques est nécessaire. Les agriculteurs et les coopératives auront une meilleure protection de leurs investissements et le consommateur bénéficiera d'une information juste.
- 11- L'Union européenne négocie au cas par cas des accords vétérinaires, ce qui provoque des asymétries des contrôles des systèmes sanitaires. Le marché unique n'est pas encore assez reconnu alors que l'Union européenne, qui négocie avec plusieurs Etats fédérés, les reconnaît comme entité unique (exemple CETA – Canada). Cette situation génère des distorsions de concurrence de plus en plus insoutenables.
- 12- La demande mondiale en denrées alimentaires est en croissance plus ou moins importante sur tous les continents (Asie, Amérique du Sud et Afrique). Dès lors, il convient de se concentrer sur une catégorie de consommateurs dont le pouvoir d'achat va

cibler de plus en plus des produits agro-alimentaires transformés pour préparer les débouchés de demain et assurer le développement d'une agriculture qui pourra répondre à cette demande. Les différentes analyses et perspectives démographiques montrent que la classe moyenne capable de dépenser entre 5 et 10 dollars par jour est une classe de consommateurs qui devrait encore beaucoup s'accroître et se concentrer dans les très grandes villes (*mégapoles*) notamment sur le continent africain. Le développement de l'assistance technique sur le Commerce avec le continent africain est par conséquent stratégique pour l'agriculture européenne.

- 13- Au-delà du commerce, la production alimentaire est essentielle pour garantir la stabilité de plusieurs régions, comme la région méditerranéenne. Il conviendra de tenir compte de ces paramètres lorsque l'on approfondira les relations commerciales avec certaines régions.

LE CADRE MULTILATERAL COMME ELEMENT DE COHERENCE DE LA POLITIQUE COMMERCIALE POUR LE SECTEUR AGRICOLE

Les négociations à l'OMC doivent rester la pierre angulaire de la stratégie des négociations commerciales de l'UE pour le secteur agricole. En effet, les négociations bilatérales n'abordent pas un chapitre important du commerce agricole que sont les soutiens internes. L'Union Européenne a fait évoluer sa politique agricole avec des outils non distorsifs vis-à-vis des marchés. Si le principe subsiste, l'utilisation des restitutions à l'exportation n'est plus envisageable qu'en cas de crises graves des marchés et qui plus est financées sur les paiements découplés aux agriculteurs (fonds de gestion de crise). Dans le même temps, les grandes puissances agricoles, telles que les Etats-Unis, ont développé des soutiens à leurs agriculteurs qui ont un impact distorsif sur les marchés (principalement boîte jaune). Le Canada maintient son système de gestion de l'offre pour le lait et les produits des viandes blanches (boîte bleue). Non seulement, les soutiens distorsifs se sont généralisés mais ils se sont en plus renforcés, comme en témoigne le récent budget du ministère de l'agriculture du Brésil.

Sans un nouvel accord à l'OMC, les accords régionaux en cours de négociation risquent de renforcer des normes sanitaires qui ne seront pas compatibles et ne pourront pas jouer leur rôle de consolidation du commerce international. Les distorsions de concurrence entre grands blocs risquent de s'approfondir. Par exemple, les règles d'origine doivent se fonder sur des principes communs.

Etant donné que l'UE représente un marché de plus de 530 millions de consommateurs, le Copa et la Cogeca rappellent que la Commission européenne doit conserver une approche harmonisée sur l'accès aux marchés. L'empilement d'accords régionaux ou bilatéraux ôte à l'Union Européenne une vision d'ensemble des marchés agricoles et ne garantit pas la cohérence des accords conclus. De plus, en cas d'évolution du processus OMC, certaines concessions devraient pouvoir être étendues à l'ensemble des membres. C'est pourquoi le principe de la « poche unique » devrait être appliqué à tous les produits agricoles et reposer sur une étude des impacts cumulés, y compris des concessions accordées dans le cadre des négociations bilatérales.

LES PROPOSITIONS A DEVELOPPER

1- Capacité d'analyse indépendante de l'évolution des marchés agricoles

L'anticipation des évolutions des marchés agricoles est stratégique, comme l'ont rappelé les conclusions du G20 en 2007. L'Union européenne ne dispose pas de ses propres capacités d'analyse des marchés extérieurs. Actuellement, le rapport USDA et les