

à un déclin de l'industrie dans la part du marché intérieur. La valeur des importations de produits alimentaires a augmenté substantiellement depuis 1988, alors que la valeur des exportations est demeurée relativement stable. Tout ceci mène à une réduction substantielle de ce qui avait été un surplus dans les produits alimentaires transformés.

Bien que quelques éléments du secteur agro-alimentaire, particulièrement les industries qui gèrent l'approvisionnement, soient préoccupées par la libéralisation du commerce, la résolution des questions de subsides et de l'accès aux marchés dans l'actuelle ronde des Négociations commerciales multilatérales (NCM) et la mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) auront des effets bénéfiques sur les exportations de produits agro-alimentaires canadiens.

La valeur relativement basse de la majorité des produits agricoles de base exige une expédition et une manutention efficaces, économiques et rentables. Ceci signifie que de grandes entreprises, souvent des multinationales, tendent à dominer les marchés internationaux parce qu'elles sont les seules capables d'amasser des quantités suffisantes d'une denrée donnée. Cependant, seulement quelques multinationales ont des assises au Canada. Le secteur des grains et oléagineux, est une exception où les multinationales sont des participantes actives à l'exportation de denrées canadiennes. En général, cependant, la capacité de mise en marché (distribution, approvisionnement, etc.) des multinationales au Canada est importante, et devrait être utilisée davantage par les petites et moyennes entreprises. De même, on devrait encourager les multinationales à développer davantage les mandats mondiaux des produits de leurs filiales canadiennes.