



L'ÉTIQUETAGE INDIQUANT LE PAYS D'ORIGINE

Lorie Srivastava
Division de l'économie

Le 10 avril 2003

PARLIAMENTARY RESEARCH BRANCH
DIRECTION DE LA RECHERCHE PARLEMENTAIRE

La Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement travaille exclusivement pour le Parlement, effectuant des recherches et fournissant des informations aux parlementaires et aux comités du Sénat et de la Chambre des communes. Entre autres services non partisans, elle assure la rédaction de rapports, de documents de travail et de bulletins d'actualité. Les analystes peuvent en outre donner des consultations dans leurs domaines de compétence.

**THIS DOCUMENT IS ALSO
PUBLISHED IN ENGLISH**

TABLE DES MATIÈRES

	Page
INTRODUCTION	1
JUSTIFICATION DE L'ÉTIQUETAGE INDIQUANT LE PAYS D'ORIGINE.....	2
RÉSUMÉ DES EXIGENCES ACTUELLES.....	4
SÉQUENCE DES MESURES LÉGISLATIVES ET RÉGLEMENTAIRES	4
RESPONSABILITÉ : L'AFFAIRE DES DÉTAILLANTS	5
PARTISANS ET ADVERSAIRES INTÉRIEURS DE L'ÉTIQUETAGE DU PAYS D'ORIGINE.....	6
RÉPERCUSSIONS SUR LE COMMERCE	7
PROBABILITÉ DE VOIR LES DÉTAILLANTS FAIRE PASSER LA RESPONSABILITÉ AUX PRODUCTEURS.....	8
CONCLUSION.....	10
ANNEXE A – DÉFINITIONS	
ANNEXE B – EXIGENCES JURIDIQUES	
ANNEXE C – EXEMPLES D'ÉTIQUETAGE INDIQUANT LE PAYS D'ORIGINE	



CANADA

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

L'ÉTIQUETAGE INDIQUANT LE PAYS D'ORIGINE

INTRODUCTION

L'étiquetage indiquant le pays d'origine (EPO)⁽¹⁾, que prévoit le *Farm Bill*⁽²⁾ américain de 2002, requiert des détaillants qu'ils informent leurs clients du pays d'origine de certains produits agricoles, appelés « produits visés ». L'expression « produit visé » désigne les pièces entières de bœuf, d'agneau et de porc, le bœuf haché, l'agneau haché, le porc haché, les poissons et les mollusques d'élevage, les poissons et les mollusques sauvages, les marchandises agricoles périssables et les arachides. Les marchandises agricoles périssables désignent plus précisément les fruits et les légumes, frais et congelés. Notons que la *Loi* ne s'applique pas à la volaille et aux produits de volaille. L'étiquetage des produits mixtes sera particulièrement épineux pour les producteurs de bœuf haché, car ils achètent des parures de multiples abattoirs. Le lecteur trouvera à l'annexe A une liste de définitions pertinentes.

Le *Farm Bill* de 2002 dispose que, à de rares exceptions près, un détaillant ne peut apposer une étiquette donnant les États-Unis pour pays d'origine que dans les cas où le produit provient d'un animal né, élevé et abattu aux États-Unis. Dans le cas des poissons et des mollusques d'élevage, le produit doit provenir de poissons et de mollusques éclos, élevés, récoltés et traités aux États-Unis. S'il s'agit de poissons et de mollusques sauvages, le produit doit avoir été récolté dans les eaux américaines et traité aux États-Unis. D'autre part, l'étiquette doit bien indiquer s'il s'agit de produits provenant de poissons et de mollusques d'élevage ou de produits provenant de poissons et de mollusques sauvages. L'étiquette « marchandises agricoles périssables » ne peut être apposée que sur les produits provenant exclusivement des États-Unis. Le *Farm Bill* de 2002 confère une nouvelle responsabilité en matière d'étiquetage au ministère américain de l'Agriculture (USDA, c.-à-d. United States Department of Agriculture). C'est au

(1) Aussi appelé « marquage du pays d'origine » et « étiquetage du pays d'origine ».

(2) Cette loi modifie l'*Agricultural Marketing Act* de 1946.

Service de mise en marché agricole de l'USDA qu'a été déléguée la responsabilité d'établir les règles.

Le Service estime qu'il coûterait près de deux milliards de dollars américains, la première année, aux producteurs, aux préposés à la manipulation des aliments et aux détaillants pour se conformer aux nouvelles exigences de tenue de dossiers sur certains produits vendus au détail et étiquetés avec indication de leur pays d'origine⁽³⁾. Les coûts estimés de la conformité se répartissent ainsi : un milliard de dollars américains pour les fermiers et les éleveurs, 340 millions de dollars américains pour les quelque 100 000 préposés à la manipulation des aliments – dont font partie les exploitants d'abattoirs, les transformateurs, les importateurs, les grossistes et les distributeurs – et 627 millions de dollars américains pour les détaillants.

L'examen du secteur canadien du bœuf donne une idée de ce que l'EPO coûtera aux sous-secteurs agricoles visés au pays. Dans le cas des exportations de bœuf canadien, la Canadian Cattlemen's Association estime que s'il n'est pas atténué, l'EPO coûtera aux intéressés entre 280 et 300 millions de dollars par an, soit entre 90 \$ et 100 \$ par tête de bétail. Au cours des 15 dernières années, la viande de bœuf et les bovins sont devenus le plus important produit d'exportation agricole du Canada vers les États-Unis. En 2002, les exportations canadiennes de viande de bœuf et de bovins ont atteint un nouveau record de plus de quatre milliards de dollars. Plus de 60 p. 100 de la production canadienne de viande de bœuf et de bovins est maintenant exportée, et plus de 80 p. 100 de ces exportations sont à destination de États-Unis.

JUSTIFICATION DE L'ÉTIQUETAGE INDIQUANT LE PAYS D'ORIGINE

L'étiquetage indiquant le pays d'origine a été instauré en tant que modification au *Farm Bill*. Cette modification reposait sur un texte législatif rédigé par le sénateur Tim Johnson (Démocrate – Dakota du Sud)⁽⁴⁾. L'idée venait de certains groupes de producteurs américains, qui croyaient que de telles exigences d'étiquetage mettraient rapidement fin à la faiblesse du prix des produits.

Les exigences en matière d'EPO visent à accroître la traçabilité des produits visés. Quand des données sur un attribut particulier d'un produit alimentaire – le pays d'origine, dans le

(3) Le Service en est arrivé à cette estimation en calculant le fardeau horaire de la création et de la tenue de dossiers d'étiquetage pour les producteurs, les préposés à la manipulation des aliments et les détaillants.

(4) Le sénateur Johnson, dont l'électorat compte des regroupements agricoles et de grands éleveurs favorables à l'EPO, a déposé son texte législatif à chaque session depuis qu'il est devenu sénateur et il a exercé des pressions en faveur de l'EPO obligatoire depuis qu'il a accédé à la Chambre des représentants, en 1986.

cas qui nous intéresse – sont systématiquement enregistrées de la création à la mise en marché, la traçabilité de cet attribut est établie.

Un gouvernement peut avoir trois raisons d'envisager la mise en place d'un système de traçabilité obligatoire :

1. protéger les consommateurs contre la fraude et les producteurs contre la concurrence déloyale;
2. faciliter et surveiller le traçage pour accroître la salubrité des aliments;
3. combler les lacunes de l'information accessible aux consommateurs sur la salubrité et sur la qualité des aliments.

Aucune de ces raisons, toutefois, ne semble s'appliquer à l'EPO. La première ne concerne en rien l'EPO, car ni le gouvernement américain ni les partisans de l'EPO n'allèguent de fraude ou de concurrence déloyale. Quant aux deux autres raisons, le gouvernement du Canada, dans le mémoire sur l'EPO qu'il a présenté à l'USDA, signale que, bien que nombre de tenants de l'EPO aient déclaré explicitement que cette mesure a un objectif de salubrité des aliments, cet objectif n'est mentionné nulle part dans les lignes directrices sur l'EPO. De plus, il souligne que le fait que l'EPO ne s'applique pas à la volaille prouve bien que la salubrité des aliments ne constitue pas la principale motivation des tenants d'un tel étiquetage.

D'autre part, les détaillants ne sont tenus d'étiqueter leurs produits que s'ils vendent des fruits et légumes ayant une valeur annuelle de plus de 230 000 \$US. Ceux qui ne vendent pas de fruits et légumes, ou qui en vendent pour une valeur inférieure à celle qui est fixée, sont dispensés de l'étiquetage indiquant le pays d'origine. Il semble donc que la véritable raison du règlement soit que les consommateurs veulent savoir d'où viennent leur poisson et leur viande rouge, mais seulement s'ils se les procurent dans un commerce où l'on vend également beaucoup de fruits et de légumes. Les consommateurs qui achètent leur viande rouge et leur poisson chez le boucher, chez le poissonnier ou au restaurant ne semblent pas s'inquiéter de l'origine des produits. Soulignons que les restaurants sont dispensés des mesures d'étiquetage indiquant le pays d'origine.

Les importations agricoles et les produits d'origine mixte importés aux États-Unis sont déjà soumis, dans leur pays d'origine, à une inspection et à des contrôles de la qualité rigoureux que l'USDA et la Food and Drug Administration (FDA) jugent équivalents aux régimes en vigueur aux États-Unis. Le système canadien d'inspection de la salubrité des aliments est considéré comme équivalent à celui des États-Unis.

Certains membres de l'industrie agricole canadienne croient donc que les exigences en matière d'EPO ont obtenu l'appui des États frontaliers en partie parce que le Canada a une importante balance commerciale favorable au chapitre de la viande de bœuf (2,6 milliards de dollars). Les producteurs américains voient chaque année un grand nombre de camions canadiens transporter des bovins vers le sud – de 20 000 à 25 000 expéditions annuellement – et il se peut qu'ils en concluent que toute baisse de leur part de marché est attribuable à ce commerce. Qui plus est, les exigences canadiennes en matière de santé animale relatives à diverses maladies des bovins, comme la fièvre catarrhale, limitent les exportations américaines vers le Canada.

RÉSUMÉ DES EXIGENCES ACTUELLES

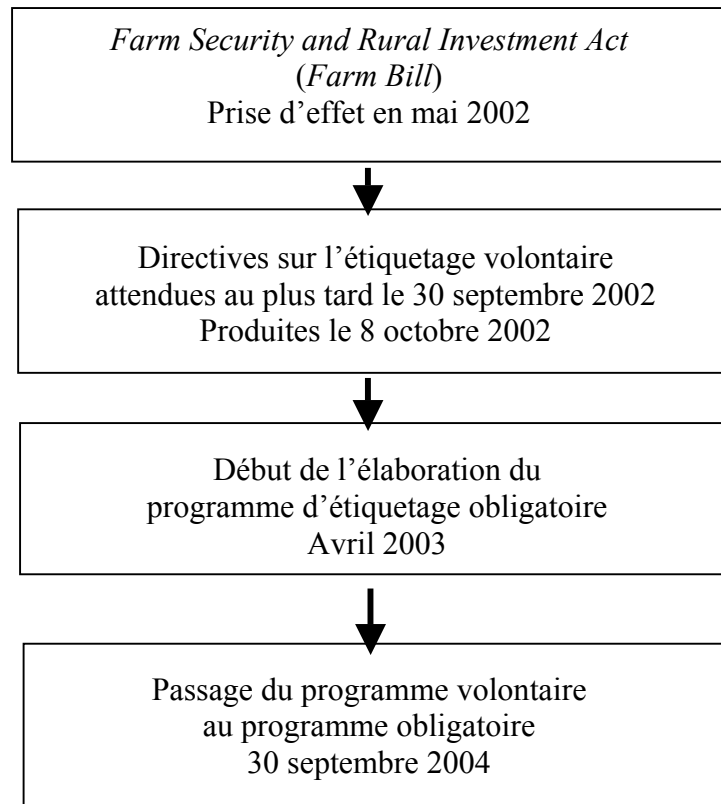
À l'heure actuelle, les lois fédérales américaines – la *Tariff Act*, la *Federal Meat Inspection Act* et d'autres – exigent que la plupart des exportations, dont nombre d'articles alimentaires, portent des étiquettes informant le « dernier acheteur » de leur pays d'origine. Le dernier acheteur se définit comme le dernier Américain à recevoir l'article sous la forme qu'il avait au moment de son importation.

Si l'article est destiné à un transformateur ou à un fabricant américain, qui lui fera subir une « transformation substantielle », c'est ce transformateur ou fabricant qui est considéré comme le dernier acheteur. En conséquence, la viande ou les autres articles alimentaires n'ont pas à porter d'indication du pays d'origine après la coupe ou la transformation aux États-Unis.

SÉQUENCE DES MESURES LÉGISLATIVES ET RÉGLEMENTAIRES

La figure 1 indique la succession des diverses mesures législatives et réglementaires adoptées par le gouvernement des États-Unis. En vertu du *Farm Bill*, le secrétaire américain à l'Agriculture a été prié de formuler, avant le 30 septembre 2002, des lignes directrices sur l'étiquetage volontaire et de mettre en vigueur des exigences d'étiquetage obligatoire d'ici le 30 septembre 2004. La période de commentaires sur les directives a pris fin le 9 avril 2003.

Figure 1 : Calendrier de l'établissement des règles sur l'étiquetage indiquant le pays d'origine



Remarque : L'USDA a reçu des commentaires jusqu'au 9 avril 2003.

RESPONSABILITÉ : L'AFFAIRE DES DÉTAILLANTS

Pour transmettre aux consommateurs les renseignements sur le pays d'origine, les détaillants peuvent utiliser une étiquette, un timbre, une marque, une plaque ou toute autre indication visible et claire sur le produit visé, ou sur l'emballage, l'étalage, le présentoir ou la caisse contenant le produit au dernier point de consommation. Les établissements de service alimentaire – comme les restaurants, bars, stands d'alimentation et autres installations comparables – sont dispensés de ces règles, comme le sont les produits « substantiellement modifiés », comme le jambon et le bœuf haché contenant des protéines végétales. Une liste plus complète des exigences juridiques figure à l'annexe B.

Le secrétaire à l'Agriculture peut exiger que toute personne qui prépare, entrepose, manipule ou distribue un produit visé pour la vente au détail tienne un registre

vérifiable permettant la vérification rétrospective. Les fournisseurs sont tenus de fournir aux détaillants des données indiquant le pays d'origine du produit visé. Le Secrétaire ne recourt pas à un système obligatoire d'identification pour confirmer le pays d'origine, mais les programmes de vérification déjà en vigueur peuvent être utilisés. Le *Farm Bill* de 2002 prévoit également des procédures d'application, y compris des amendes pouvant atteindre 10 000 \$US pour les détaillants qui, sciemment, ne se conforment pas à ses dispositions.

Des exemples de libellés possibles des étiquettes figurent à l'annexe C.

PARTISANS ET ADVERSAIRES INTÉRIEURS DE L'ÉTIQUETAGE INDIQUANT LE PAYS D'ORIGINE

Certains groupes de producteurs des États-Unis qui ont connu des baisses du prix des produits appuient l'EPO, parce qu'ils croient que les consommateurs américains veulent savoir d'où viennent leurs aliments, préfèrent les produits américains et sont disposés à payer davantage pour obtenir ce renseignement. Ces groupes de producteurs supposent que cette disposition de certains consommateurs à payer pour l'étiquetage de données résultera en une hausse de leurs recettes et de leurs bénéfices. Des études menées par des regroupements comme l'American Frozen Food Industry montrent toutefois que moins de 1 p. 100 des répondants considèrent le pays d'origine comme un facteur d'importance dans leurs achats de fruits et légumes congelés.

D'autres recherches montrent que les gens peuvent être disposés à payer davantage pour connaître le pays d'origine des produits carnés, mais que cette disposition de certains consommateurs ne se soldera pas par une hausse générale de la demande de viande. De fait, si les coûts reliés aux exigences en matière d'étiquetage indiquant le pays d'origine sont refilés aux consommateurs, le prix de la viande augmentera pour les consommateurs américains, ce qui entraînera une baisse de la demande. Selon une étude commandée récemment par le National Pork Producers Council des États-Unis, il appert que si la hausse des coûts de production à la ferme est transmise aux consommateurs au niveau des marchés de détail, la demande de porc baissera de 7 p. 100⁽⁵⁾.

Aux États-Unis, l'appui à l'EPO n'est pas unanime. Certains regroupements de producteurs, comme le Ranchers-Cattlemen Action Legal Fund, les United Stockgrowers of

(5) Cette étude a pour coauteurs Dermot Hayes, un économiste de l'université d'État de l'Iowa, et Steve Meyer, un économiste spécialisé dans l'industrie du porc.

America (R-CALF) et divers regroupements d'éleveurs de différents États y sont favorables. D'autres, comme les producteurs de fruits et de légumes frais (United Fresh Fruit & Vegetable Association) et certaines associations professionnelles d'éleveurs, estiment que l'EPO obligatoire est trop chère et superflue. La National Cattlemen's Beef Association et le National Pork Producers Council, par exemple, appuient le programme d'étiquetage volontaire. Même certains groupes qui, au départ, appuyaient l'initiative, se sont dits inquiets; c'est le cas, entre autres, de l'Iowa Farm Bureau Federation, qui est d'avis que le service de mise en marché agricole de l'USDA semble s'éloigner de l'intention originale de la *Loi*.

Les transformateurs, les grossistes et les détaillants, qui se trouvent plus loin sur la chaîne d'approvisionnement, s'opposent à l'EPO. L'American Meat Institute, qui représente l'industrie américaine de la viande, a manifesté son opposition avec vigueur, tout comme le Food Marketing Institute, qui représente les grossistes et les supermarchés. Les détaillants, particulièrement, s'opposent aux exigences en matière d'EPO, car c'est à eux qu'incombent la responsabilité et l'obligation légale d'instaurer cet étiquetage.

Certains détaillants des États-Unis ont indiqué qu'ils allaient peut-être choisir de se procurer tout leur bœuf dans un seul pays. Si ces détaillants optent pour cette stratégie et choisissent un pays autre que le Canada, les producteurs canadiens ne pourront pas leur vendre leurs produits. Comme les exportations canadiennes ne représentent qu'environ 3 p. 100 de l'approvisionnement américain total en bœuf, le gouvernement américain peut ne pas voir dans cet aléa une grande priorité d'action. Il en sera particulièrement ainsi si les organismes professionnels et les regroupements agricoles américains mettent fin aux pressions anti-EPO qu'ils exercent sur leur gouvernement.

RÉPERCUSSIONS SUR LE COMMERCE

Le Canada, le Mexique et l'Australie ont tous trois indiqué qu'ils songeaient à contester les dispositions sur l'étiquetage indiquant le pays d'origine. L'Australie a menacé de lancer une poursuite auprès de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), tandis que le Canada et le Mexique feraient valoir leurs objections dans le cadre de l'ALENA. Les règles de l'OMC permettent aux pays d'exiger des étiquettes indiquant le pays d'origine, mais ces étiquettes ne peuvent servir à restreindre le commerce. En vertu des règles de l'OMC, cependant, aucune mesure ne peut être prise avant la promulgation d'une loi. Il est plus facile

d'invoquer les dispositions de l'ALENA pour loger une plainte. S'il mettait sa menace de contestation à exécution, le Canada devrait faire la preuve que les États-Unis ont l'intention de faire obstacle aux importations en adoptant une loi sur l'EPO.

Selon les fonctionnaires d'Agriculture et Agroalimentaire Canada qui ont témoigné devant le Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire de la Chambre des communes⁽⁶⁾, le gouvernement du Canada, en consultation avec l'industrie et les provinces, a soumis ses commentaires à l'USDA le 9 juillet 2002. D'autres commentaires sur la valeur des directives volontaires intérimaires et sur une proposition de l'USDA en vue d'une collecte d'information sur la rédaction du règlement obligatoire ont été présentés en janvier 2003. De plus, le Canada a participé à la rencontre sur l'Accord trilatéral sur l'agriculture de mai 2002, à Nogales (Arizona), et aux rencontres de Chicago qu'a organisées le Groupe consultatif États-provinces en juillet 2002 pour ne parler que de l'EPO.

Les producteurs intérieurs américains qui ne peuvent pas, ou qui ne veulent pas, se conformer aux exigences en matière d'EPO ont deux options : 1) ils peuvent décider de faire du dumping de leurs produits sur les marchés mondiaux et amener ainsi les prix mondiaux à décliner à brève échéance ou 2) ils peuvent vendre leurs produits à l'industrie des services alimentaires ou, dans le cas de la viande, les vendre à l'industrie des aliments pour animaux d'agrément. Certaines exportations canadiennes qui prendraient normalement le chemin des États-Unis pourraient aussi être vendues sur les marchés internationaux, où elles feraient concurrence aux produits américains et provoqueraient peut-être une baisse des prix mondiaux.

L'un des effets principaux de l'EPO pourrait être de miner gravement les efforts des États-Unis dans les négociations agricoles de Doha. Les partenaires commerciaux des États-Unis pourraient estimer que la nouvelle loi sur l'étiquetage constitue un obstacle au commerce, particulièrement si elle résulte en une baisse des prix ou de la demande de produits importés, comme les produits agricoles canadiens.

PROBABILITÉ DE VOIR LES DÉTAILLANTS FAIRE PASSER LA RESPONSABILITÉ AUX PRODUCTEURS

Les détaillants forment de toute évidence le secteur qui sera tenu responsable, par l'USDA, de la non-conformité aux dispositions sur l'EPO; toutefois, ils tenteront probablement

(6) Rencontre 25 (8 avril 2003) du Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire de la Chambre des communes, 2^e session de la 37^e législature du Parlement du Canada, Ottawa.

de faire en sorte que cette responsabilité et le fardeau financier qui en résulterait retombent sur leurs fournisseurs. Les détaillants demanderont sans doute à leurs fournisseurs, comme les abattoirs, de leur fournir une piste de vérification des comptes vérifiable et les fournisseurs, à leur tour, tenteront de faire en sorte que la responsabilité et le fardeau financier qui en résulterait retombent sur leurs propres fournisseurs, à savoir les exploitants agricoles. Si les coûts supplémentaires de l'étiquetage sont transmis des détaillants aux producteurs, cela pourrait signifier pour les exploitants agricoles des marges bénéficiaires moindres.

De fait, alors qu'il reste plus d'un an pour préparer la phase obligatoire du programme, les supermarchés et les grossistes reçoivent déjà des conseils du Food Marketing Institute sur la façon de refiler à leurs fournisseurs les coûts et la responsabilité associés aux exigences en matière d'étiquetage indiquant le pays d'origine. L'organisme recommande aux détaillants de renégocier les contrats d'achat de façon à exiger que tous les produits portent la marque de leur pays d'origine et que tous les fournisseurs conservent une « preuve vérifiée » de l'origine des produits en prévision des inspections gouvernementales.

Selon les directives du Food Marketing Institute, les nouveaux contrats devraient également préciser que les fournisseurs seraient responsables de toutes les amendes ou autres coûts que les détaillants se verraient imputer en raison de l'imprécision des données figurant sur les étiquettes. L'organisme suggère aux détaillants d'obtenir de leurs fournisseurs les résultats de vérifications de l'USDA ou de tiers démontrant que ces fournisseurs se conforment à la nouvelle loi.

Le géant américain de la transformation de la viande, Hormel Foods, a prévenu les fournisseurs de porc qu'ils devaient s'attendre à de nouvelles politiques si l'étiquetage obligatoire indiquant le pays d'origine entre en vigueur l'an prochain. Entre autres, Hormel tiendra les producteurs responsables de toute amende ou sanction qui lui serait imposée en raison de la non-conformité d'un producteur aux règles sur l'EPO. Wal-Mart Stores Inc. a aussi rencontré ses fournisseurs pour parler de la façon dont ils s'y prendraient pour se conformer à la *Loi*.

L'USDA recommande que les producteurs américains de vaches et de veaux conservent leurs reçus d'achat et de vente, ainsi que des registres d'alimentation, des registres de vêlage, des dossiers de rendement sur chaque vache, des dossiers de plaquettes d'oreille, des dossiers de transferts de plaquettes, des dossiers sur les animaux en cours de transformation et d'autres dossiers suivant les mouvements du bétail. Il conseille aux producteurs de s'enquérir

après de leurs points de vente des documents qui seront nécessaires et des dates auxquelles les acheteurs en auront besoin, afin d'être en conformité avec la *Loi* d'ici le 30 septembre 2004.

CONCLUSION

Comme les règles d'étiquetage indiquant le pays d'origine ne sont pas encore obligatoires, personne ne sait encore en quoi consisteront exactement les exigences en la matière. Qui plus est, les règles évolueront probablement à mesure que de nouveaux problèmes surviendront – par exemple la découverte de l'encéphalopathie spongiforme des bovins (ESB) en Alberta. Par conséquent, l'effet réel de l'EPO sur le commerce agricole canadien ne peut être déterminé à l'heure actuelle. Néanmoins, comme les secteurs canadien et américain de la viande et des aliments sont très intégrés, il est probable que l'EPO aura des effets négatifs sur le commerce canado-américain des produits alimentaires.

ANNEXE A

DÉFINITIONS

Acheteur final

- Dernier Américain à recevoir l'article sous la forme qu'il avait au moment de l'importation.

Détaillant

- Toute personne qui achète ou vend des produits agricoles périssables (c.-à-d. des fruits et des légumes frais ou congelés) dans le seul but de les vendre au détail à un prix facturé cumulé, au cours de toute année civile, de plus de 230 000 \$. Cette définition exclut les boucheries, les poissonneries et les petites épiceries qui achètent leurs fruits et légumes à un niveau inférieur à ce seuil monétaire ou qui n'achètent ni fruits ni légumes.

Marchandises agricoles périssables

- Fruits et légumes frais ou congelés.

Produits visés

- Pièces entières de bœuf, d'agneau et de porc; bœuf haché, agneau haché, porc haché, poissons et mollusques d'élevage, poissons et mollusques sauvages, marchandises agricoles périssables, arachides.

Traçabilité

- Renseignements sur un attribut particulier d'un produit alimentaire systématiquement enregistré de la création à la mise en marché.

Source : Ministère américain de l'Agriculture (USDA).

ANNEXE B

EXIGENCES JURIDIQUES

Le Service de mise en marché agricole de l'USDA a publié les questions et réponses ci-dessous en ce qui concerne les lignes directrices de conformité volontaire. Il s'agit d'une liste partielle; la liste complète est accessible à l'adresse <http://www.ams.usda.gov/cool/FAQ.htm> (en anglais).

Q. Certains types de produits tirés des produits visés ou dont font partie les produits visés sont-ils exclus?

R. Les produits visés sont exclus des dispositions d'étiquetage indiquant le pays d'origine s'ils constituent un « ingrédient d'un produit alimentaire transformé ». Un produit alimentaire transformé est soit une combinaison d'ingrédients qui inclut un produit visé mais dont l'identité diffère de celle du produit visé, soit un produit visé très transformé (c.-à-d. dont l'unique ou le principal ingrédient se constitue du produit alimentaire transformé).

Les catégories de produits visés exclus de l'étiquetage indiquant le pays d'origine comprennent, sans s'y limiter, celles-ci :

parties entières de bœuf, d'agneau et de porc : jambon, bœuf salé cru en conserve, bifteck restructuré, bœuf Wellington prêt à cuire;

bœuf haché, agneau haché, porc haché : bœuf haché avec protéines végétales, flocons de bœuf haché cuit, saucisse Bratwurst, saucisse de porc frais, saucisse d'agneau, trousses-repas comprenant du bœuf haché et d'autres ingrédients;

fruits et légumes frais et congelés : jus d'orange et d'autres fruits, tartes préparées congelées contenant des tranches de pommes congelées;

arachides : beurre d'arachides, arachides dans des friandises;

poissons et mollusques sauvages et d'élevage : thon en conserve, sardines en conserve, surimi, bâtonnets de poisson restructuré, sushi de saumon.

Q. Quels produits peuvent être étiquetés comme ayant les États-Unis pour pays d'origine?

R. S'il observe les directives d'étiquetage volontaire, le détaillant n'étiquette les produits visés comme ayant les États-Unis pour pays d'origine que si ces produits satisfont aux critères suivants :

bœuf : les produits visés doivent provenir exclusivement d'animaux nés, élevés et abattus aux États-Unis (y compris les animaux nés et élevés en Alaska ou à Hawaï et transportés pendant une période ne dépassant pas 60 jours au Canada vers les États-Unis, puis abattus aux États-Unis);

agneau et porc : les produits visés doivent provenir exclusivement d'animaux nés, élevés et abattus aux États-Unis;

poissons et mollusques d'élevage : les produits visés doivent provenir exclusivement de poissons ou de mollusques éclos, récoltés et transformés aux États-Unis;

poissons et mollusques sauvages : les produits visés doivent provenir exclusivement de poissons ou de mollusques récoltés dans les eaux américaines ou par un navire battant pavillon américain et être transformés aux États-Unis ou à bord d'un navire battant pavillon américain;

fruits et légumes frais et congelés, arachides : les produits visés doivent provenir exclusivement de fruits et légumes ou d'arachides cultivés, emballés et, selon le cas, transformés aux États-Unis.

Q. Comment faut-il étiqueter les produits d'origine mixte dont l'origine comprend les États-Unis?

R. Deux situations touchant les produits d'origine mixte sont abordées dans les lignes directrices volontaires :

régimes de production auxquels participent les États-Unis et d'autres pays : les produits visés provenant à la fois des États-Unis et d'autres pays doivent être étiquetés de façon à préciser les procédés de production appliqués dans le pays étranger et les procédés de production appliqués aux États-Unis jusqu'au point d'établissement de la définition du pays d'origine;

pays d'origine des produits mixtes ou mélangés : l'étiquetage indiquant le pays d'origine applicable à chaque source de matière première (selon la définition qu'en donnent les lignes directrices) doit se retrouver dans l'étiquetage des articles mixtes ou mélangés au détail, par ordre d'importance selon le poids.

Q. Pourquoi les expressions « né au », « élevé au » et « abattu au » sont-elles exigées pour l'étiquetage des produits carnés visés d'origine mixte (production à laquelle participe plus d'un pays)? Comment les consommateurs perçoivent-ils l'utilisation de ces expressions?

R. Le [*Farm Bill*] définit avec précision les exigences d'étiquetage des produits visés ayant les États-Unis pour pays d'origine. La loi, toutefois, est beaucoup

moins nette dans le cas des produits provenant entièrement ou en partie de l'extérieur des États-Unis. Comme elle exige qu'un animal soit né, élevé et abattu aux États-Unis pour que l'étiquette « Pays d'origine : États-Unis » puisse être apposée, les présentes lignes directrices appliquent les mêmes critères au bœuf, au porc et à l'agneau pour lesquels une partie de ces étapes, mais pas toutes, ont eu lieu aux États-Unis. Ainsi, les consommateurs ont l'avantage d'une information complète sur l'origine du produit. La même approche d'étiquetage sert aux autres produits visés d'origine mixte. Comme on ne sait trop comment les consommateurs percevront cette approche d'étiquetage et sa terminologie spécifique, on peut substituer « transformé » ou « traité » à « abattu » sur les produits carnés.

Q. Les producteurs américains sont-ils tenus de conserver des dossiers prouvant que leur bétail satisfait aux exigences relatives aux États-Unis comme pays d'origine?

R. Pour confirmer que les produits sont correctement étiquetés au niveau de la vente au détail, il doit exister des dossiers allant de la naissance des animaux à la vente au marché de détail.

Q. Comment les produits importés doivent-ils être étiquetés?

R. Le pays d'origine des produits fabriqués entièrement hors des États-Unis doit être le pays précisé selon les lois fédérales existantes (douanes) au moment où le produit arrive au point d'entrée aux États-Unis.

Q. Y a-t-il une formulation précise pour les produits qui satisfont aux exigences permettant d'identifier les États-Unis comme pays d'origine?

R. Les produits visés satisfaisant aux exigences relatives à l'étiquette « Pays d'origine : États-Unis » peuvent porter n'importe quelle désignation de compréhension courante, comme : 1) Pays d'origine – États-Unis, 2) Produit des États-Unis, 3) Produit aux États-Unis ou 4) Produit des É.-U.

ANNEXE C

EXEMPLES D'ÉTIQUETAGE INDIQUANT LE PAYS D'ORIGINE

Les questions réponses qui suivent sont des exemples tirés des lignes directrices de l'USDA.

Q : Quelle étiquette appose-t-on sur des côtelettes de porc provenant d'un porc né à l'étranger mais élevé et abattu aux États-Unis?

R : « De porcs du pays X élevés et abattus aux États-Unis ».

Q : Quelle étiquette appose-t-on sur des haricots verts cultivés aux États-Unis mais congelés à l'étranger puis réimportés aux États-Unis pour la vente au détail?

R : « Cultivés aux États-Unis, transformés dans le pays X ».

Q : Et quelle étiquette appose-t-on sur un poisson pêché dans les eaux d'un pays donné ou récolté par un navire de ce pays et transformé dans un autre pays ou à bord d'un navire ayant un pavillon différent?

R : « Récolté dans le pays X, transformé dans le pays Y ».

Q : Supposons qu'un veau naisse dans le pays X et soit élevé dans le pays Y, puis abattu aux États-Unis?

R : C'est plus difficile. Selon l'USDA, comme on ne dispose pas toujours de données vérifiables quand deux pays ou plus participent au processus de production, il est acceptable d'étiqueter ainsi l'aloyau résultant : « De bovins importés du pays Y et abattus aux États-Unis ». Par contre, si tous les processus de production sont connus et qu'une piste de vérification existe, on peut inscrire : « Né dans le pays X, élevé dans le pays Y et abattu aux États-Unis ».

Q : Qu'advient-il des produits mixtes ou mélangés, comme le bœuf haché, dont la matière première peut provenir de plusieurs pays?

R : C'est vraiment plus difficile. L'USDA est d'avis que les consommateurs seraient trompés si seul un petit pourcentage d'un mélange des produits visés satisfaisait à la définition des États-Unis comme pays d'origine, et que l'étiquette du mélange cite d'abord les États-Unis. Ainsi, l'indication du pays d'origine de chaque source de matière première doit figurer sur l'étiquette par ordre

d'importance selon le poids (le pourcentage véritable de chaque ingrédient n'a pas à être indiqué).

L'étiquette, par exemple, « Produit du pays X, bovins abattus aux États-Unis; produit du pays Y; produit des États-Unis » serait celle que l'on trouverait sur un paquet de bœuf haché contenant de la viande, par ordre descendant de poids, provenant de bovins nés et élevés dans le pays X et abattus aux États-Unis, suivis de parures importées du pays Y et de parures des États-Unis.

Q : Que fait-on du mot « abattu »? Ne sera-t-il pas rebutant pour les consommateurs?

R : On peut y substituer « transformé » ou « traité ».

Source : Ministère américain de l'agriculture (USDA).