



Le 21 janvier 2021

Christine Lafrance, greffière du Comité
Comité permanent du commerce international
131, rue Queen, sixième étage
Chambre des communes
Ottawa ON K1A 0A6
Canada

Objet : Le commerce international du Canada après la COVID-19 : les changements, le soutien fédéral aux exportateurs et les priorités en ce qui concerne les accords commerciaux

Au nom de la Canadian Canola Growers Association (CCGA) et du Conseil canadien du canola, veuillez accepter ce résumé en réponse à l'étude sur le commerce international du Canada après la COVID-19 effectuée par le Comité permanent du commerce international. Les exportations sont l'élément vital de l'industrie du canola, puisque 90 % du canola cultivé est exporté sous forme de semences, d'huile ou de tourteau. Alors que les pays étudient la meilleure façon de se remettre d'une pandémie, le sujet de cette étude est à la fois opportun et primordial pour notre industrie.

La CCGA représente les 43 000 producteurs de canola du Canada relativement aux enjeux, aux politiques et aux programmes nationaux et internationaux qui ont une incidence sur la réussite de leur production. Le Conseil canadien du canola est une association à part entière qui regroupe les producteurs de canola, les développeurs de semences, les transformateurs qui convertissent les semences de canola en huile et en tourteau et les exportateurs. Le canola est un produit de base de l'agriculture canadienne ainsi que des sciences et de l'innovation du pays. C'est la culture la plus largement semée au Canada et la plus importante source de revenus agricoles de tous les produits agricoles, ce qui a permis aux producteurs canadiens de gagner plus de 8,6 milliards de dollars en 2019. Chaque année, l'industrie du canola rapporte 26,7 milliards de dollars à l'économie canadienne et procure 250 000 emplois.

L'importance cruciale d'un système alimentaire fiable n'a jamais été aussi évidente que pendant cette pandémie. Malgré les difficultés, la chaîne d'approvisionnement agroalimentaire a démontré sa robustesse et sa capacité d'adaptation et, quant à lui, le système de manutention et de transport des céréales a dépassé les attentes. L'engagement du gouvernement du Canada à maintenir les frontières ouvertes et à assurer la circulation des biens essentiels a été essentiel pour atténuer l'impact des

restrictions imposées par la COVID et pour faire en sorte que l'industrie du canola contribue fortement à la reprise post-pandémie au Canada.

Au cours des dernières années, le gouvernement a reconnu la grande contribution du secteur agroalimentaire à l'économie canadienne et a fixé dans son budget de 2017¹ un objectif ambitieux visant à faire passer nos exportations à 75 milliards de dollars d'ici 2025, soit environ 25 milliards de dollars supplémentaires. Cet objectif a également été reconnu dans le rapport du Conseil de la stratégie industrielle de décembre 2020², qui propose de tirer parti de l'avantage agroalimentaire du Canada pour nourrir la planète et est considéré comme un secteur clé pour stimuler notre économie dans le monde post-COVID.

Pour stimuler la contribution du canola à la reprise économique du Canada, l'industrie du canola propose trois recommandations à l'attention du Comité dans son étude sur le commerce international du Canada après la COVID-19.

Première recommandation : Continuer à défendre le libre-échange et le commerce fondé sur des règles dans le cadre d'accords bilatéraux et multilatéraux et par la modernisation de l'Organisation mondiale du commerce.

Par-dessus tout, le Canada doit être un champion du libre-échange et du commerce fondé sur des règles. Comme le Canada est l'un des plus grands producteurs et exportateurs agricoles au monde, il est essentiel pour le secteur agricole canadien d'avoir un commerce ouvert et réglementé, que ce soit sur le plan multilatéral ou bilatéral. Le commerce du canola prospère grâce à la prévisibilité et à la certitude qui en résultent, et les obstacles à l'accès au marché ne font qu'accroître le risque et entraver notre compétitivité.

Avant la pandémie, nos systèmes commerciaux et les cadres de la santé végétale et de la sécurité alimentaire étaient déjà mis à l'épreuve. Aujourd'hui, l'industrie du canola est confrontée à toute une série de problèmes d'accès au marché, notamment les restrictions de vente de canola à la Chine, les obstacles à l'accès à d'importantes technologies de protection des cultures, les exigences sanitaires et phytosanitaires non fondées sur la science et les difficultés à faire reconnaître nos pratiques de production durable. Nous craignons que le protectionnisme mondial ne se poursuive, alors que les pays cherchent à se remettre de la pandémie et à prendre des mesures pour renforcer leurs économies nationales. Selon le Global Trade Alert, les mesures de politique commerciale ont été de

¹ AGRICULTURE ET AGROALIMENTAIRE CANADA (2017, mai). [Le budget de 2017 appuie le secteur agricole et agroalimentaire du Canada, un moteur important de la croissance économique](#), Gouvernement du Canada

² CONSEIL SUR LA STRATÉGIE INDUSTRIELLE (2020, décembre). [Redémarrer, relancer, repenser la prospérité de tous les Canadiens](#), Innovation, Sciences et Développement économique Canada, Gouvernement du Canada

147 % supérieures à la moyenne de 2015-2017 et seulement 27 % de ces mesures ont favorisé le commerce.³

Nous reconnaissons le rôle prépondérant que le gouvernement a joué depuis le début de la pandémie, en promouvant l'importance du commerce pour la santé humaine et la sécurité alimentaire, en évitant les mesures qui faussent les échanges et en travaillant à l'amélioration des disciplines de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) par l'intermédiaire du Groupe d'Ottawa⁴. À mesure que le monde se remet de la pandémie, une OMC qui fonctionne bien et des règles commerciales solides deviendront de plus en plus importantes. Notre système commercial multilatéral devrait être au cœur de notre reprise économique, car il offre un outil de politique commerciale inclusif pour prévenir les politiques protectionnistes et assurer un cadre propice à la croissance des exportations canadiennes.

Deuxième recommandation : Accroître et maintenir l'accès au marché du canola en assurant la mise en œuvre complète de l'ensemble des accords de libre-échange existants du Canada, en rétablissant le plein accès à la Chine et en renforçant la capacité commerciale du gouvernement.

Le Canada a négocié des accords de libre-échange (ALE) avec les deux tiers de l'économie mondiale, y compris les principaux marchés du canola. Pour accroître et diversifier davantage ses exportations, le Canada devrait chercher à conclure de nouveaux accords dans la région de l'Asie-Pacifique tout en tirant parti des accords existants.

Septembre 2020 a marqué le troisième anniversaire de l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne (UE). L'industrie du canola a besoin d'un solide leadership politique pour relever de multiples défis. Malgré des réunions qui se sont tenues sur trois ans, divers obstacles à l'accès au marché persistent, ce qui complique l'accès et soulève des questions quant à la fiabilité du marché à long terme.

Plus précisément, nous ne disposons pas de seuils de tolérance prévisibles pour les importations de produits phytopharmaceutiques dont l'homologation a été retirée, ce qui crée des risques commerciaux inutiles pour notre industrie et compromet notre capacité globale à exporter vers l'UE. Sans fondement scientifique, les décisions des autorités

³ EVENETT, Simon J, et FRITZ, Johannes (2020, novembre). [Collateral Damage – Cross Border Fallout from Pandemic Policy Overdrive The 26th Global Trade Alert Report](#), CEPR Press, Londres, Royaume-Uni (en anglais seulement)

⁴ AFFAIRES MONDIALES CANADA (2020, juin). [Déclaration de juin 2020 du Groupe d'Ottawa : concentrer l'action sur la COVID-19](#), Gouvernement du Canada

européennes d'annuler les seuils de tolérance à l'importation de produits phytosanitaires, utilisés en toute sécurité par les producteurs de canola, empêchent notre industrie de bénéficier pleinement des gains d'accès réalisés grâce à l'AECG. Malheureusement, malgré l'urgence de la situation et la menace que représente l'accès au marché, nous attendons toujours une stratégie d'engagement globale du gouvernement pour aider à orienter les actions visant à résoudre le problème. Il est nécessaire d'adopter une approche de collaboration entre le gouvernement et l'industrie pour inciter les autorités européennes à prendre des décisions fondées sur la science en matière de produits phytosanitaires. Outre les produits phytosanitaires, l'approbation rapide des biotechnologies reste un problème pour notre secteur, ce qui crée des risques inutiles et des facteurs de friction sur le marché du canola. De plus, l'UE offre un débouché commercial d'un milliard de dollars pour les biocarburants, mais sa réglementation ne reconnaît pas actuellement les pratiques durables des producteurs de canola canadiens.

La signature d'un accord est une chose; sa mise en œuvre comme prévue et le respect de l'esprit des résultats négociés en sont une autre. Pour tirer pleinement parti des accords de libre-échange existants, l'industrie du canola soutient la création d'un poste de responsable de la mise en œuvre des accords commerciaux au sein d'Affaires mondiales Canada, afin de renforcer la capacité du gouvernement à surveiller et à mobiliser les ressources nécessaires à la mise en œuvre complète des accords existants. Il est possible d'obtenir de meilleurs résultats, mais nous devons nous concentrer sur ce qui se passe après la signature des accords. Par exemple, l'UE a créé un poste similaire en juillet 2020⁵ et les États-Unis ont une capacité semblable.

Des défis persistent également dans un autre de nos plus grands marchés. Une approche pangouvernementale est nécessaire pour rétablir le plein accès à la Chine. D'importantes restrictions du marché réduisent la compétitivité et le potentiel de croissance de notre industrie. La Chine est le plus grand importateur d'oléagineux au monde et, comme sa demande ne devrait qu'augmenter, notre industrie du canola doit retrouver un accès complet à son marché. Les exportations de semences de canola du Canada vers la Chine continuent d'accuser un retard, avec 1,86 million de tonnes pour la récolte 2019-2020, soit 40 % de moins qu'en 2018-2019. Nous sommes conscients de la complexité des relations entre le Canada et la Chine, mais ne pas vendre sur le plus grand marché d'oléagineux du monde n'est pas une option pour notre industrie. Une relation commerciale stable entre le Canada et la Chine est un élément clé de la compétitivité à long terme de l'agriculture canadienne.

⁵ COMMISSION EUROPÉENNE (2020, juillet). [La Commission européenne nomme son premier responsable européen du respect des règles du commerce](#)

Pour accroître et diversifier davantage nos exportations, une capacité commerciale supplémentaire est nécessaire pour prévenir et résoudre de manière proactive les difficultés d'accès au marché. L'industrie du canola demande au gouvernement de créer un Bureau de diversification pour l'Asie qui a la capacité et le mandat de prévenir et de résoudre les difficultés d'accès au marché asiatique. Soixante pour cent de la population mondiale réside en Asie, et l'augmentation du revenu disponible ainsi que l'évolution des besoins alimentaires font du canola une option attrayante avec des perspectives pour les semences, l'huile et le tourteau. Malheureusement, nos exportateurs sont confrontés à plusieurs obstacles à l'accès aux marchés et à des exigences en évolution rapide, souvent obscures, ce qui crée un risque important pour les exportations. Pour y faire face, le Bureau doit comprendre des experts en matière de politiques techniques, réglementaires et agricoles qui travaillent avec l'industrie pour maintenir un contact régulier avec les décideurs politiques et les régulateurs des marchés asiatiques. Ce réseau permettrait de mieux s'assurer que le Canada est au courant des tendances émergentes et qu'il établit des contacts professionnels pour faciliter les communications et la résolution des problèmes. De plus, grâce à des interactions plus fréquentes dans la région et à une expertise technique et scientifique, le Bureau pourrait favoriser une meilleure utilisation des normes et des règlements internationaux.

Troisième recommandation : Créer un cadre favorable au commerce à l'échelle nationale par le biais de la norme sur les carburants propres et des organismes fédéraux qui réglementent les innovations agricoles.

Pour renforcer la compétitivité commerciale du Canada et promouvoir la diversification des marchés, il faut une infrastructure nationale solide et propice au commerce. La Norme sur les combustibles propres (NCP) récemment publiée par le gouvernement a le potentiel d'accroître la demande intérieure de canola canadien, créant ainsi un nouveau marché important et réduisant notre dépendance vis-à-vis des exportations, tout en contribuant aux objectifs du Canada en matière d'énergie propre. Le biocarburant à base de canola émet jusqu'à 90 % de moins de gaz à effet de serre que le carburant fossile. L'exigence de 2 % du contenu de base de la NCP soutiendra la demande intérieure et encouragera les investissements dans la transformation au pays.

De plus, l'accès aux innovations agricoles permettra à notre industrie de rester compétitive et fait partie intégrante des services écosystémiques fournis par les producteurs. Les décisions prises par les organismes fédéraux, tels que l'Agence de réglementation de la lutte antiparasitaire (ARLA) et ceux chargés de superviser l'approbation des plantes à caractères nouveaux, doivent être fondées sur la science et reconnaître les meilleures pratiques de gestion des risques. Un programme national de surveillance de l'eau fournirait à l'ARLA de meilleures données pour évaluer les produits phytosanitaires, y compris les décisions de réévaluation de deux traitements importants des semences en 2021. Un cadre d'approbation basé sur le risque pour les nouveaux traits générés par la

modification génétique est nécessaire pour fournir une prévisibilité aux développeurs et pour permettre l'innovation. Sans ce cadre, les producteurs de canola seront désavantagés sur le plan mondial, car les nouvelles variétés de semences seront différées et le Canada sera laissé pour compte en matière d'investissement.

La prise de décisions scientifiques dans le pays doit être accompagnée de normes internationales fondées sur la science. Le Codex Alimentarius joue un rôle crucial dans la protection de la santé des consommateurs mondiaux et dans la création d'un environnement propice au commerce. Une participation et un leadership accrus du Canada sont nécessaires, notamment pour améliorer les processus d'établissement des limites maximales de résidus (LMR) pour les produits de protection des cultures et pour permettre une prise de décision virtuelle. Nous voyons de plus en plus de pays s'écarter de la norme mondiale et la COVID-19 a retardé la prise de décisions clés relatives aux LMR. Sans ces normes, les producteurs de canola jonglent avec de multiples exigences du marché lorsqu'ils choisissent des outils de protection des cultures et les exportateurs peuvent encourir à la fois des risques et des frais importants liés à l'exportation.

En conclusion, l'industrie du canola dépend fortement du commerce international. La COVID-19 a mis en lumière l'importance du libre-échange. L'ouverture des frontières est la clé de l'adaptabilité et de la robustesse de l'industrie du canola. Les priorités commerciales du Canada post-pandémie doivent être axées sur la promotion du libre-échange, sur la croissance de nos exportations agricoles et sur la création d'une infrastructure commerciale solide au pays. Nous vous remercions de nouveau d'avoir réalisé cette étude et nous espérons poursuivre notre engagement avec le Comité sur les enjeux commerciaux importants concernant le canola.

Veillez agréer mes meilleures salutations,



Brian Innes
Vice-président, Affaires publiques
Conseil canadien du canola



Dave Carey
Vice-président, Relations avec le
gouvernement et l'industrie
Canadian Canola Growers Association