

## Assemblée générale annuelle de 2024 de la FCA

27 février, 10 h 30 – 12 h 30

### Résumé : Atelier sur les obstacles commerciaux et non tarifaires

Lors de cet atelier, les participants ont exploré la manière dont l'évolution des dynamiques géopolitiques changeantes influence la prévalence des obstacles techniques et non tarifaires au commerce, tout en évaluant les conséquences pour le secteur canadien de l'agriculture aujourd'hui et à l'avenir.

#### Panélistes :

- Paul Spencer, responsable de la défense de la politique commerciale mondiale, Corteva
- Erin Gowriluk, président-directeur général, Conseil des grains du Canada
- Aaron Fowler, sous-ministre adjoint, Politique et négociations commerciales, Affaires mondiales Canada
- Martin Lavoie, Président-directeur général - Groupe Export Agroalimentaire Québec-Canada

#### Impacts des politiques commerciales et des obstacles non tarifaires

- L'innovation dans le domaine des produits chimiques utilisés dans le secteur de l'agriculture subit souvent l'influence négative de politiques commerciales ou réglementations inadaptées, en ce sens que les entreprises ne savent pas dans quelle mesure leurs produits seront acceptés.
- Les obstacles non tarifaires ont souvent plus d'impact que les droits de douane et certains équivalent à un droit de douane de 40 %. L'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne (AECG) en est un bon exemple : les obstacles non tarifaires à l'utilisation d'hormones dans le bœuf imposent des restrictions aux agriculteurs canadiens, de sorte que le Canada n'a exporté que 1 418 tonnes de bœuf vers l'UE en 2021, alors qu'il était autorisé à en exporter entre 23 200 et 50 000 tonnes. Cette perte d'exportations potentielles est nettement plus importante que celle qui aurait pu être causée par n'importe quel droit de douane.
- Les obstacles non tarifaires ont tendance à durer longtemps et le Canada ne peut pas faire grand-chose pour les modifier.

#### Impact géopolitique sur les obstacles non tarifaires

- L'engagement en faveur d'un commerce fondé sur des règles s'est affaibli, avec une montée du protectionnisme et une priorité accordée aux enjeux nationaux dans le monde entier.
- De nombreux obstacles non tarifaires sont le fait de gouvernements populistes qui comptent sur le soutien d'un public mal informé.

- Diverses élections se tiendront bientôt dans le monde et une nouvelle vague de droits de douane et d'obstacles non tarifaires pourrait voir le jour, mais cela dépendra de la nature des partis élus. Par exemple, Trump a promis de mettre en place des « mégatarifs » allant jusqu'à 60 %.
- Le Canada s'efforce de diversifier ses partenaires commerciaux et de conclure de nouveaux accords en tenant compte des obstacles non tarifaires.
- De nombreux pays, comme ceux de l'UE, tentent d'exporter leurs valeurs et leurs idéaux. Le gouvernement de l'UE veut s'assurer que toutes ses réglementations s'appliquent aux produits importés, obligeant ainsi les autres pays à utiliser ses procédures s'ils souhaitent vendre leurs produits dans l'UE.

#### **Questions examinées par les sous-groupes :**

***Si jamais d'autres partenaires commerciaux importants, par exemple un bloc de pays indopacifiques, interdisaient les OGM et l'utilisation du glyphosate à l'instar du Mexique, y a-t-il des leçons à tirer de notre expérience avec le Mexique?***

#### **Commentaires :**

- Les leçons tirées du Mexique devraient être adaptées à d'autres pays. Ce type de décisions doit reposer sur des données scientifiques.
- Le problème principal est le populisme, plutôt que la science. Les agriculteurs de l'UE ont été surchargés de réglementations et réagissent aujourd'hui.
- Il est nécessaire de montrer aux consommateurs que les décisions prises par les gouvernements populistes auront un impact négatif sur les prix des denrées alimentaires.
- Les partenariats avec la CNA (organisation agricole mexicaine qui lutte également contre la décision sur le maïs) et la conclusion d'autres alliances avec les pays touchés par cette décision seront extrêmement importants pour les faire changer d'avis.

***Dans quelle mesure pensez-vous qu'il est important d'établir des partenariats, soit avec d'autres administrations, soit avec des gouvernements, pour réussir à soutenir la prise de décisions reposant sur des données scientifiques dans le domaine du commerce international?***

#### **Commentaires :**

- Les partenariats sont extrêmement importants pour soutenir la prise de décisions reposant sur des données scientifiques, car ils peuvent faciliter la résolution des problèmes.

- La prise de décisions reposant sur des données scientifiques est la seule voie viable, et les pays alliés doivent adopter la même approche pour faire en sorte que cette façon de procéder pour prendre les décisions soit bénéfique pour tous.
- La réalité est que la politique l’emporte toujours sur la science, et que la culture est également un facteur important dans la prise de décisions. Le Canada est un pays relativement petit, et les grands pays ne vont pas faire quelque chose qui leur nuit pour le bien du Canada. Si la science doit être le facteur déterminant, il est important de reconnaître et de prendre en compte d’autres facteurs.
- Il faut créer des partenariats nationaux et assurer l’alignement des processus avant que nous puissions espérer que cet alignement se fasse à l’échelle internationale.
- Il est nécessaire d’améliorer la communication avec le public si les consommateurs sont à l’origine des décisions politiques et qu’ils sont nombreux à être mal informés. Des partenariats conclus en dehors du secteur de l’agriculture et une formation plus poussée sur l’agriculture peuvent accroître la confiance dans le système dans son ensemble.