



Seeds
Canada

Semences
Canada

Meilleures pratiques de gestion pour le lancement de végétaux à caractères nouveaux au Canada

2023 v1.2




Introduction

L'introduction commerciale de nouveaux produits végétaux jouera un rôle essentiel pour rendre le système alimentaire plus durable, plus résilient (atténuation des changements climatiques) et pour produire un approvisionnement alimentaire plus nutritif.

Non seulement ces produits végétaux sont bénéfiques pour la sécurité alimentaire globale, mais ils contribuent de manière importante à la vie sociale et économique, en maintenant la compétitivité du secteur agricole canadien à l'échelle mondiale. Certains caractères visent également des objectifs pertinents pour le commerce international, comme la réduction de la présence de mycotoxines, qui peuvent constituer un problème de santé important.

Les différences de politiques et de processus réglementaires de précommercialisation qui existent sur le plan mondial, notamment l'existence de systèmes réglementaires non fonctionnels, peuvent entraîner des approbations ou des statuts réglementaires asynchrones. Ces barrières commerciales non tarifaires peuvent entraîner une perturbation du commerce mondial susceptible d'affecter l'ensemble de la chaîne de valeur d'une culture. Ce document souligne le rôle des développeurs de semences et de produits végétaux et l'importance d'un dialogue ouvert entre tous les intervenants de la chaîne de valeur (des entreprises productrices de semences et de produits végétaux jusqu'aux exportateurs) afin de soutenir l'innovation et l'introduction réussie de ces produits sur le marché canadien et, le cas échéant, sur le marché mondial.



Ce document souligne le rôle des développeurs de semences et de produits végétaux et l'importance d'un dialogue ouvert entre tous les intervenants de la chaîne de valeur.

Objectifs

L'objectif de ce guide est de fournir un cadre de référence pour les processus et les communications de l'industrie concernant les plans de commercialisation individuels des produits des entreprises qui viennent en appui à l'innovation et aux échanges commerciaux. Afin de soutenir cet objectif, le présent document s'appuie sur les pratiques exemplaires existantes en matière de partage de l'information (comme le document du Conseil des grains du Canada sur le partage de l'information¹), en mettant l'accent sur les points suivants :

- Assurer la **transparence** de la chaîne de valeur canadienne sur les processus suivis par les développeurs lors de l'introduction de nouveaux produits végétaux innovants sur le marché canadien.
- Clarifier les pratiques visant à favoriser des **consultations** appropriées, effectuées en temps utile et cohérentes avec les parties prenantes de la chaîne de valeur afin de soutenir le commerce international.
- **Ne pas être spécifique à une technologie de sélection particulière** et s'appliquer aux nouveaux produits végétaux contenant des caractères qui sont soumis à des processus réglementaires préalables à la mise sur le marché² dans un ou plusieurs pays clés d'importation pour le produit végétal concerné.
- Fournir des **lignes directrices** au secteur canadien des semences et des produits végétaux dans son ensemble.

¹ <https://canadagrainscouncil.ca/wp-content/uploads/2017/08/CGC-Info-Sharing-Documents-Final.pdf>

² Comprend les processus gouvernementaux obligatoires et volontaires, tels que les approbations, les notifications, les consultations ou les vérifications de statut réglementaire nécessaires à la dissémination en milieu ouvert, à l'utilisation à titre de denrées alimentaires pour humains/aliments pour animaux ou à l'importation.

³ Défini comme le transfert du titre et du contrôle des semences à l'acheteur pour le semis et la production d'une culture ou d'un produit agricole.

⁴ Le terme « caractère » est utilisé de manière générique et certains produits entrant dans le champ d'application de ces processus peuvent ne pas présenter un nouveau caractère discernable, mais le produit peut néanmoins être soumis à des processus réglementaires préalables à la mise sur le marché.

Portée

Produits végétaux qui sont commercialisés³ au Canada et qui contiennent un ou plusieurs caractères végétaux nouveaux⁴ assujettis à un processus² réglementaire gouvernemental préalable à la mise en marché dans un ou plusieurs pays clés importateurs des produits végétaux concernés.



Contexte

Malgré les meilleurs efforts déployés pour harmoniser et synchroniser les approches réglementaires, des différences dans le statut réglementaire des produits végétaux entre les principaux pays commerçants peuvent se produire en raison de multiples facteurs, notamment des normes différentes et la prévisibilité des délais réglementaires, qui peuvent être politisés et non scientifiques dans certains pays. Cela peut entraîner des retards importants dans la commercialisation des produits dans le pays de culture et conduire à des perturbations commerciales potentielles pouvant avoir des répercussions importantes et à long terme sur la compétitivité canadienne. Les entreprises de semences et de produits végétaux doivent s'engager au sein de la chaîne de valeur pour trouver des possibilités de coopération afin de plaider en faveur d'approches réglementaires harmonisées fondées sur la science, dans le but de synchroniser le statut réglementaire des nouveaux produits végétaux innovants.

Afin de relever les défis potentiels, d'assurer la transparence, d'accroître l'accès à l'innovation et de réduire le risque de perturbations commerciales, il existe des pratiques exemplaires internationales mises au point par l'industrie, spécifiquement pour la commercialisation de produits végétaux issus de la biotechnologie, notamment les politiques relatives au lancement de produits de **CropLife International** (disponibles en anglais seulement) et d'**Excellence Through Stewardship** (disponibles en anglais seulement). Ces politiques ont fourni une base solide pour informer le développeur et la chaîne de valeur à propos des considérations relatives au lancement des produits et pour réduire le risque de survenance d'activités de commercialisation qui pourraient entraîner des perturbations commerciales.

Des différences dans le statut réglementaire des produits végétaux entre les principaux pays commerçants peuvent entraîner des retards importants dans la commercialisation des produits.

Divulgarion au public et confidentialité


Le développement de nouvelles variétés végétales et leurs plans de commercialisation peuvent être menés de manière confidentielle. Certains renseignements peuvent être considérés comme des informations commerciales confidentielles susceptibles de fournir un avantage concurrentiel. Rien dans le présent document d'orientation n'oblige un membre à compromettre la confidentialité de toute information liée à un produit relevant du champ d'application du présent document. Les discussions avec certains membres de la chaîne de valeur peuvent nécessiter des accords de confidentialité structurés.

Identification des principaux intervenants et calendrier des consultations

Le secteur des semences et de la sélection végétale est diversifié, tant du point de vue des innovateurs que des cultures, et couvre une grande variété de cultures différentes. Il reconnaît que différents intervenants tout au long de la chaîne de valeur souhaitent comprendre les informations pertinentes liées au lancement qui se présentent à différents moments. Les informations d'intérêt et le moment des consultations varieront pour répondre aux besoins spécifiques des produits et des marchés, en fonction des éléments suivants :

- le type de culture et l'innovation particulière à la culture
- le type de commercialisation (à identité préservée, circuit fermé, produit non transformé)
- la portée commerciale du produit – mondiale, régionale ou exclusivement canadienne
- chaînes d'approvisionnement et marchés
- utilisateurs finaux

En raison de ces différences, chaque culture et chaque produit doivent faire l'objet d'une évaluation au cas par cas par l'innovateur afin de déterminer les considérations appropriées pour la commercialisation du produit, y compris les processus pertinents, les intervenants potentiellement touchés et la stratégie de communication. Ce document d'orientation décrit les processus de haut niveau recommandés, qui peuvent être généralement appliqués à l'élaboration de plans spécifiques aux produits.



Chaque produit devrait faire l'objet d'une évaluation et d'un plan particulier.

Processus de l'innovateur



La commercialisation de nouveaux produits végétaux sur le marché canadien devrait favoriser à la fois l'innovation continue et le choix du marché pour les cultures et les produits canadiens.

Les développeurs de semences et de produits végétaux qui commercialisent de nouveaux produits végétaux devraient monter un plan de commercialisation du produit qui comprend les éléments suivants :

Précommercialisation

1

À un stade précommercial approprié, les innovateurs devraient mettre sur pied :

A

Des plans d'engagement spécifiques aux produits, contenant notamment la désignation des intervenants pertinents.

Pour les grains et céréales en vrac, les groupements de producteurs et les exportateurs attirés doivent faire partie des intervenants pertinents identifiés.



B

Des évaluations du marché et des échanges commerciaux afin d'aider à l'élaboration de stratégies de réglementation, de gestion et de commercialisation.

Cela inclut l'identification des principaux pays d'importation pour les cultures/produits de base concernés. Comme ces pays peuvent changer, il est important de consulter régulièrement la chaîne de valeur (par exemple, par le biais des comités/groupes de commercialisation des produits de base ou des cultures) pour s'assurer que les informations appropriées sont fournies à l'innovateur et partagées parmi les intervenants.

C

Le cas échéant, des plans de gestion responsable (par exemple, la gestion du matériel pour la ségrégation) comprenant des considérations pour :

la production de semences ou de matériel végétal;
la manutention; et
la gestion de la culture récoltée.

2

Lors de la culture de plantes avant leur semis commercial (p. ex. lors d'essais de multiplication de semences), lorsque les exigences réglementaires ont été satisfaites au Canada, mais avant l'autorisation dans un ou plusieurs pays clés, **il faut suivre les pratiques de qualité généralement acceptées pour les semences et les produits végétaux**, ainsi que les meilleures pratiques de l'industrie conçues pour prévenir la présence involontaire de faibles concentrations d'autres végétaux. Cela comprend l'isolement des champs et les pratiques de nettoyage dans les secteurs de la transformation et du transport. Ces pratiques peuvent varier d'une culture à l'autre, avec des conseils spécifiques maintenus et mis à jour à partir d'une variété d'autres sources.

3

Avant la commercialisation, l'innovateur entamera une **consultation** avec les intervenants concernés (mentionnés à 1.A. ci-dessus), et inclura les éléments suivants :

A

Si nécessaire, demander la confidentialité des communications qui ont lieu avant la divulgation publique afin de reconnaître les réalités d'un marché concurrentiel.

B

Discuter d'un plan de commercialisation du produit qui tient compte de l'évaluation du marché et des échanges commerciaux (voir 1.B. ci-dessus).

C

Discuter des principaux renseignements, y compris au minimum : la culture, la méthode de mise au point du caractère, le statut réglementaire mondial et toute exigence en matière de gestion responsable ou de ségrégation qui pourrait être nécessaire.

D

Fournir un préavis, y compris les échéances, des plans de commercialisation des semences ou des produits végétaux. Idéalement, cela devrait se faire au moins six mois avant les discussions avec les détaillants agricoles concernant la première vente de ces semences ou produits végétaux.⁵

E

Tenir compte des commentaires reçus des intervenants au cours de la consultation.

⁵ En raison de la nature imprévisible des approbations réglementaires, les plans de commercialisation peuvent changer à la dernière minute, ce qui peut entraîner l'arrêt des ventes ou la mise en œuvre de programmes de gestion responsable (planifiés à l'avance en tant qu'imprévus conformément à l'étape 4).



4

Monter des plans pour satisfaire aux exigences réglementaires applicables dans les principaux pays producteurs et importateurs (tels que déterminés par l'évaluation du marché et des échanges commerciaux) avant la commercialisation. Dans le cas où un innovateur a l'intention de commercialiser un produit avant de pouvoir répondre aux exigences dans les pays clés, celui-ci mènera des consultations (en respectant les échéanciers établis, mentionnés à 3.D. ci-dessus) avec la chaîne de valeur afin de discuter **des considérations relatives au marché et des plans de gestion responsable qui pourraient** être nécessaires. Pour les produits de grains et de céréales en vrac lancés sans clarté réglementaire sur les principaux marchés, des plans révisés de gestion de la qualité et des communications seront nécessaires, et devraient inclure les éléments suivants :

A

Favoriser une compréhension commune avec les intervenants concernés (tels qu'identifiés au point 1.A. ci-dessus) sur la façon dont les systèmes de gestion du contrôle de la qualité qui sont déjà en place dans les systèmes de manutention des grains seront utilisés pour garantir que la culture et les produits de la culture sont séparés de façon appropriée.

B

Fournir une formation, le cas échéant, aux partenaires de distribution des semences/ produits végétaux (producteurs de semences, canaux de distribution des semences).

C

Mettre en place une communication au point de vente avec les producteurs concernant les programmes de gestion responsable des produits spécifiques (y compris les raisons pour lesquelles ils sont nécessaires, par exemple pour le statut réglementaire).

D

Lorsque le grain est destiné à entrer dans le système de manutention du grain, mettre sur pied et partager avec les parties concernées un plan de manutention du grain qui comprend l'identification des intervenants de la chaîne de valeur impliqués dans la gestion, la transformation, l'exportation du grain, etc. le cas échéant.

E

Fournir des plans de commercialisation mis à jour aux intervenants, conformément au point 3 ci-dessus, s'ils sont modifiés de manière substantielle.

5

Après consultation des intervenants de la chaîne de valeur, participer au(x) mécanisme(s) de transparence volontaire(s) fonctionnel(s) pour les produits couverts par ce document. (par exemple. [Initiative de transparence de Santé Canada pour les produits non nouveaux de sources végétales](#) et [Base de données sur la transparence des variétés canadiennes de Semences Canada](#))



Postcommercialisation

1

Encourager la mise sur pied d'un dialogue permanent et la participation à celui-ci avec les intervenants afin de partager des informations sur l'évolution des marchés et des environnements commerciaux.

2

Lorsque surviennent des situations où il y a un changement important dans les conditions du marché et des échanges commerciaux, par exemple :

- un changement dans les pays clés pour le produit
- un changement du statut réglementaire du produit dans le pays clé
- un changement dans les plans de commercialisation du produit

L'innovateur doit consulter l'intervenant de la chaîne de valeur sur tout changement qui pourrait être mis en œuvre en ce qui concerne la commercialisation et la gestion responsable du produit.

