



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

RAPPORT SUR UN ACCORD DE PARTENARIAT ÉCONOMIQUE ENTRE LE CANADA ET LE JAPON

Rapport du Comité permanent du commerce international

Le président

L'hon. Rob Merrifield

FÉVRIER 2013

41^e LÉGISLATURE, PREMIÈRE SESSION

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur*. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur*.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

On peut obtenir des copies supplémentaires en écrivant à :
Les Éditions et Services de dépôt Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5
Téléphone : 613-941-5995 ou 1-800-635-7943
Télécopieur : 613-954-5779 ou 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca>

RAPPORT SUR UN ACCORD DE PARTENARIAT ÉCONOMIQUE ENTRE LE CANADA ET LE JAPON

Rapport du Comité permanent du commerce international

Le président

L'hon. Rob Merrifield

FÉVRIER 2013

41^e LÉGISLATURE, PREMIÈRE SESSION

COMITÉ PERMANENT DU COMMERCE INTERNATIONAL

PRÉSIDENT

L'hon. Rob Merrifield

VICE-PRÉSIDENTS

Don Davies

L'hon. Wayne Easter

MEMBRES

L'hon. Ron Cannan

Russ Hiebert

Ed Holder

Gerald Keddy

Marc-André Morin

Annick Papillon

Jasbir Sandhu

Bev Shipley

Devinder Shory

GREFFIER DU COMITÉ

Paul Cardegna

BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

Service d'information et de recherche parlementaires

Alexandre Gauthier, analyst

LE COMITÉ PERMANENT DU COMMERCE INTERNATIONAL

a l'honneur de présenter son

SIXIÈME RAPPORT

Conformément au mandat que lui confère l'article 108(2) du Règlement, le Comité a étudié un projet d'accord de partenariat économique (APE) global et de haut niveau avec le Japon et a convenu de faire rapport de ce qui suit :

TABLE DES MATIÈRES

RAPPORT SUR UN ACCORD DE PARTENARIAT ÉCONOMIQUE ENTRE LE CANADA ET LE JAPON	1
INTRODUCTION	1
CONTEXTE	2
Relations commerciales entre le Canada et le Japon.....	2
Négociations actuelles.....	5
Conjoncture économique et politique du Japon.....	6
Économie	6
Politique.....	8
Conduite des affaires au Japon	9
Partenariat transpacifique.....	10
Support offert par le Services des délégués commerciaux du Canada	11
EFFETS ESCOMPTÉS D'UN APE ENTRE LE CANADA ET LE JAPON.....	12
Impact global	12
Impact régional.....	15
Commerce des marchandises	16
Agriculture et agroalimentaire.....	17
Produits forestiers	20
Ressources énergétiques.....	22
Automobiles.....	23
Commerce des services et mobilité de la main-d'œuvre	25
Protection des investissements	26
CONCLUSION.....	28
LISTE DES RECOMMANDATIONS.....	31
ANNEXE A : LISTE DES TÉMOINS.....	33
ANNEXE B : LISTE DES PERSONNES AVEC LESQUELLES LE COMITÉ S'EST RÉUNI (29 OCTOBRE – 2 NOVEMBRE 2012).....	39
ANNEXE C : LISTE DES MÉMOIRES	51
DEMANDE DE RÉPONSE DU GOUVERNEMENT	53

RAPPORT SUPPLÉMENTAIRE DU NOUVEAU PARTI DÉMOCRATIQUE DU CANADA, OPPOSITION OFFICIELLE DU CANADA.....	55
PARTI LIBÉRAL – RAPPORT SUPPLÉMENTAIRE SUR LES NÉGOCIATIONS EN VUE D’UN ACCORD DE PARTENARIAT ÉCONOMIQUE ENTRE LE CANADA ET LE JAPON.....	61

RAPPORT SUR UN ACCORD DE PARTENARIAT ÉCONOMIQUE ENTRE LE CANADA ET LE JAPON

INTRODUCTION

Troisième économie en importance au monde, après les États-Unis et la Chine, le Japon représente un vaste marché pour les exportateurs et les investisseurs canadiens. En plus d'être un grand importateur d'énergie et le plus grand importateur net d'aliments du monde, le Japon est également un pays ayant des capacités de fabrication et d'exportation considérables.

Le Canada et le Japon entretiennent d'excellentes relations qui s'appuient sur des valeurs communes et des liens étroits entre les peuples des deux pays. Ils sont également partenaires au sein de plusieurs organisations internationales, dont l'Organisation mondiale du commerce et la Coopération économique Asie-Pacifique.

Plusieurs atouts économiques et géopolitiques font du Japon un partenaire commercial important pour le Canada et un marché prioritaire pour l'avenir. Le Japon est effectivement le cinquième importateur de marchandises au monde et une plaque tournante permettant d'accéder à d'autres marchés asiatiques. Qui plus est, les sociétés manufacturières du Japon sont au cœur de plusieurs chaînes d'approvisionnement et de valeur qui s'étendent non seulement en Asie, mais dans le monde entier.

Les compagnies japonaises sont également d'importants investisseurs à l'étranger ce qui fait en sorte que le Japon est le premier pays créditeur net et le deuxième détenteur de réserves de change au monde. De nombreuses firmes multinationales japonaises ont investi au Canada depuis les dernières décennies.

À l'instar de bien d'autres pays, l'économie japonaise a été durement affectée par la récente récession mondiale. Face aux difficultés économiques que traverse le pays, le gouvernement japonais a récemment proposé de nouvelles mesures en vue d'accroître les exportations japonaises et d'ouvrir davantage les secteurs de l'agriculture et des services à la concurrence internationale. Un accent particulier a été mis sur l'importance de conclure des accords de libre-échange avec certains des principaux partenaires commerciaux du Japon.

C'est dans ce contexte que des pourparlers entre le Canada et le Japon afin de renforcer les liens économiques entre les deux pays ont été entrepris au cours des dernières années. Une étude conjointe entreprise en 2011 a révélé l'existence d'un terrain d'entente suffisamment vaste pour recommander l'amorce de négociations d'un accord de

partenariat économique (APE)¹ entre les deux pays. En mars 2012, les dirigeants du Canada et du Japon annonçaient le lancement de négociations en vue de la conclusion d'un tel accord.

Le 24 avril 2012, le Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes (ci-après le Comité) a décidé d'entreprendre une étude portant sur les négociations en vue d'un APE global et de haut niveau avec le Japon. Les principaux objectifs du Comité étaient d'identifier les priorités du Canada ainsi que les points de vue des intervenants relativement à ces négociations.

Le Comité a tenu des audiences durant les mois de mai à novembre 2012 à Ottawa afin de connaître le point de vue des intervenants canadiens sur les principaux enjeux de ces négociations. De plus, la moitié des membres du Comité se sont ensuite rendus au Japon en octobre/novembre 2012 afin de rencontrer des parlementaires japonais, des représentants du gouvernement du Japon, ainsi que des intervenants japonais qui sont impliqués ou qui ont un intérêt dans les négociations pour un APE. La délégation parlementaire canadienne cherchait à mieux cerner les avantages et les défis associés à la mise en œuvre d'un tel accord en plus de vouloir souligner les priorités du Canada dans ces négociations.

Ce rapport fournit de l'information sur la relation commerciale et d'investissement qui prévaut actuellement entre le Canada et le Japon ainsi que sur les sujets examinés dans le cadre des négociations pour un APE, fait état du travail effectué par le Comité à Ottawa et au Japon et présente ses recommandations au gouvernement fédéral.

CONTEXTE

Relations commerciales entre le Canada et le Japon²

Le Japon est le cinquième partenaire commercial du Canada, après les États-Unis, la Chine, le Mexique et le Royaume-Uni. En 2011, les exportations canadiennes de marchandises à destination du Japon se sont chiffrées à 10,7 milliards de dollars et les importations canadiennes en provenance du Japon à 13,1 milliards de dollars.

Le Japon gagne en importance en tant que destination pour les exportations canadiennes de marchandises. De 2006 à 2011, la valeur des exportations du Canada vers le Japon a progressé à un rythme annuel moyen de 2,5 %, contre 0,3 % pour l'ensemble des exportations du Canada. La valeur des exportations du Canada vers le

1 Le terme « accord de partenariat économique » est celui qui est normalement utilisé au Japon pour désigner ce qu'on appelle un « accord de libre-échange » au Canada.

2 Les données présentées dans cette section sont tirées des données annuelles de Statistique Canada en date de novembre 2012. Les données sur le commerce des marchandises sont basées sur les déclarations en douane; celles sur le commerce des services et l'investissement direct à l'étranger, sur la balance des paiements.

Japon a crû par rapport à la valeur de ses exportations totales, la proportion passant de 2,1 % à 2,4 % au cours de la période.

La valeur des importations du Canada en provenance du Japon a effectivement reculé à un rythme annuel moyen de 3,2 % entre 2006 et 2011, tandis que les importations totales du Canada ont augmenté de 2,4 %. Ainsi, la valeur des importations du Canada en provenance du Japon a reculé par rapport à la valeur de ses importations totales, la proportion passant de 3,9 % à 2,9 % au cours de la période.

Tableau 1 — Commerce de marchandises du Canada avec le Japon, 2006-2011
Millions de dollars

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Exportations totales	9 420	9 223	11 086	8 316	9 195	10 672
Importations totales	15 327	15 458	15 292	12 352	13 447	13 058

Source : Statistique Canada

La Colombie-Britannique et l'Alberta ont été les deux provinces ayant exporté le plus de marchandises vers le Japon en 2011, avec des exportations dont la valeur totalisait respectivement 4,7 et 1,8 milliard de dollars.

En 2011, les matières premières représentaient 56 % de la valeur des exportations du Canada vers le Japon, contre 44 % pour les produits manufacturés.

Tableau 2 — Principales exportations canadiennes, par industrie, 2011
Millions de dollars

Matières premières		Produits manufacturés	
Industrie	Total	Industrie	Total
Extraction de charbon	2 184	Abattage et transformation d'animaux	1 047
Culture de plantes oléagineuses, sauf le soja	1 386	Scieries et préservation du bois	787
Extraction de minerais de cuivre, de nickel, de plomb et de zinc	1 051	Usines de pâtes à papier	381
Culture du blé	471	Préparation et conditionnement de poissons et de fruits de mer	221
Culture du soja	243	Laminage, étirage, extrusion, et alliage de métaux non ferreux, sauf le cuivre et l'aluminium	175

Source : Statistique Canada

En 2011, les produits manufacturés ont représenté 99,8 % de la valeur des importations du Canada en provenance du Japon. Les principaux produits importés étaient les voitures et les pièces de voiture : ensemble, ils ont représenté 35,3 % de la valeur des importations canadiennes de marchandises en provenance du Japon.

En ce qui a trait au commerce des services, les échanges commerciaux bilatéraux du Canada avec le Japon ont totalisé 2,6 milliards de dollars en 2011, les exportations de services comptant pour 1,2 milliard de dollars et les importations de services pour 1,4 milliard de dollars. Le déficit commercial du Canada tenait aux échanges de services commerciaux. En effet, le Canada a importé pour 668 millions de dollars de services commerciaux du Japon et y a exporté pour 261 millions de dollars de tels services. Cette même année, le Canada a affiché un excédent dans ses échanges avec le Japon dans toutes les autres catégories de services, soit les services de voyage, les services de transport ainsi que les services gouvernementaux.

L'investissement demeure une composante importante des relations bilatérales entre le Canada et le Japon. Le Japon est d'ailleurs le plus important partenaire bilatéral du Canada au chapitre des investissements directs canadiens en Asie. En 2011, le stock d'investissement direct canadien au Japon a totalisé 8,4 milliards de dollars, ce qui a fait du Japon la 14^e destination en importance de l'investissement canadien à l'étranger. La même année, le stock d'investissement direct du Japon au Canada a totalisé 12,8 milliards de dollars, ce qui faisait du Japon la huitième source d'investissement étranger au Canada.

Négociations actuelles

Les négociations pour un APE entre le Canada et le Japon ont été entreprises lors d'une réunion du Comité économique mixte Canada-Japon qui s'est tenue en février 2011 et où il a été décidé par consensus d'entreprendre une étude conjointe sur la possibilité de conclure un APE entre le Canada et le Japon.

Le 7 mars 2012, le Canada et le Japon ont rendu public un document intitulé *Rapport de l'étude conjointe sur la possibilité d'un accord de partenariat économique Canada-Japon*, selon lequel il existait un terrain d'entente suffisamment vaste pour recommander le lancement de négociations en vue de la ratification d'un APE entre les deux pays.

Selon un exercice de modélisation économique réalisé par le Canada et le Japon, un APE entre les deux pays aurait un impact positif sur l'économie de ceux-ci. En effet, les gains estimés au chapitre du produit intérieur brut (PIB)³ pourraient se situer à l'intérieur d'une fourchette de 3,8 à 9 milliards de dollars américains pour le Canada et de 4,4 à 4,9 milliards de dollars américains pour le Japon⁴.

La première série complète de négociations pour un APE entre le Canada et le Japon s'est déroulée à Tokyo du 26 au 30 novembre 2012.

Les négociations visant à conclure un APE représentent un exercice complexe et technique. De telles négociations requièrent généralement plusieurs années afin d'arriver à un texte satisfaisant aux attentes des parties impliquées. Ceci étant dit, on a fait valoir au Comité que les négociations entre le Canada et le Japon pour un APE pourraient mener à un accord dans un laps de temps relativement court, possiblement 18 mois selon certains participants que le Comité a rencontrés au Japon.

L'optimisme quant à la durée des négociations qui viennent de débiter s'explique tout d'abord par le fait que les négociations pour un APE avec le Canada jouissent de l'appui de la plupart des intervenants au Japon. À la lumière des témoignages entendus au Canada, le Comité constate que la majorité des experts et des intervenants canadiens qui ont été entendus appuient également les négociations pour un APE. Qui plus est, des intervenants des deux pays ont souligné la complémentarité des économies canadiennes et japonaises.

Les représentants du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) ont exprimé le désir du gouvernement de progresser rapidement

3 En valeur absolue et sur la base des données sur le PIB de 2010.

4 Gouvernement du Canada et Gouvernement du Japon, [Rapport de l'étude conjointe sur la possibilité d'un accord de partenariat économique Canada-Japon](#), mars 2012.

vers la signature et la mise en œuvre d'un APE avec le Japon. Ian Burney (sous-ministre adjoint, Secteur de la politique et des négociations commerciales, MAECI)⁵ a dit :

Du point de vue canadien, nous voulons aller de l'avant aussi rapidement que possible, mais il faut deux parties pour négocier, et nous savons que les deux pays ont des horaires très chargés. Dans le cas du Japon, nous comprenons qu'il va bientôt entamer des négociations avec l'Union européenne. La possibilité d'une négociation trilatérale fait l'objet de discussions entre le Japon, la Chine et la Corée. Cela pourrait finir par donner lieu à une série d'ententes bilatérales. Le Japon discute de la possibilité de négocier avec la Mongolie. Et de notre point de vue, nous avons une multitude d'initiatives de négociations⁶.

Conjoncture économique et politique du Japon

Économie

Après plusieurs années consécutives de croissance au début des années 2000, l'économie japonaise — à l'instar de celles de bien d'autres pays — a commencé à ralentir, et le pays est entré en récession en 2008. L'État a réagi en augmentant les dépenses publiques pour stimuler l'économie, laquelle a amorcé une reprise à la fin de 2009 et en 2010 pour se contracter de nouveau en 2011 après qu'un tremblement de terre d'une magnitude de 9,0 et un tsunami aient considérablement perturbé le secteur manufacturier japonais.

Le Comité s'est fait dire à plusieurs reprises que l'économie japonaise faisait face à des défis qui pourraient avoir un impact considérable sur la santé économique du pays à long terme. Parmi ceux-ci, notons la déflation persistante, la dette publique élevée⁷ ainsi que le vieillissement et la décroissance de la population.

Dans ce contexte, on a expliqué au Comité que le gouvernement japonais a pris des mesures au cours des dernières années afin d'accroître les exportations japonaises et d'ouvrir davantage les secteurs de l'agriculture et des services à la concurrence internationale. D'ailleurs, un accent particulier a été mis sur des accords de libre-échange avec certains des principaux partenaires commerciaux du Japon et sur la participation à la négociation du Partenariat transpacifique (PTP).

5 Ian Burney a été désigné subséquemment en tant que négociateur commercial en chef du Canada pour les négociations d'un APE avec le Japon.

6 Ian Burney, *Témoignages*, réunion n° 33, 1^{re} session, 41^e législature, 1^{er} mai 2012.

7 Selon le Fonds monétaire international, la dette gouvernementale brute du Japon, exprimée en pourcentage du produit intérieur brut, s'est établie à 237 % en 2012, soit le ratio le plus important à l'échelle internationale. Ceci étant dit, la majorité de cette dette est détenue par des entités publiques, incluant la Banque du Japon et des fonds gouvernementaux en fiducie ainsi que par des institutions financières japonaises et les ménages japonais.

À cet effet, Ian Burney a fait référence à la Politique générale sur les partenariats économiques globaux annoncée par le gouvernement japonais en 2010 confirmant l'engagement du Japon à favoriser la création de partenariats économiques avec les grandes puissances commerciales, dont le Canada, et à poursuivre ses réformes nationales visant à renforcer la compétitivité du pays⁸. Le Comité a d'ailleurs été informé que le ministère japonais des Affaires étrangères pourrait exercer des pressions politiques afin de conclure un accord avec le Canada permettant de faire progresser cette politique.

Le Comité a constaté que le désir de libéralisation commerciale du Japon survient alors que les pays asiatiques s'activent à intégrer leurs économies. Tel que formulé par Wendy Dobson (professeure de commerce international et directrice de l'Institute for International Business, Université de Toronto), la plupart des gouvernements asiatiques procèdent activement à la libéralisation de leurs échanges commerciaux et des flux d'investissement afin de suivre le rythme de leurs entreprises nationales et de leurs propres initiatives transfrontalières⁹.

Dans le même ordre d'idées et toujours selon Wendy Dobson, le modèle d'affaires des firmes japonaises vit une période de changement alors que le modèle traditionnel du keiretsu¹⁰ est délaissé au profit de modèles favorisant une plus grande diversification de leurs activités et des positions importantes au sein des chaînes d'approvisionnement asiatiques¹¹.

Malgré une plus grande intégration des économies asiatiques, certains individus rencontrés par le Comité au Japon se sont montrés inquiets du fait que la Corée du Sud semble plus active que le Japon, en matière de libéralisation du commerce, citant au passage les accords de libre-échange conclus récemment avec les États-Unis et l'Union européenne. Ces participants jugent que le retard du Japon à ce chapitre pourrait nuire à la compétitivité des entreprises japonaises sur les marchés étrangers, notamment dans le secteur de l'automobile.

Des témoins entendus au Canada et des participants rencontrés au Japon ont également soulevé le fait que le Japon, tout comme le Canada, est voisin d'une grande puissance économique mondiale. L'économie japonaise est d'ailleurs de plus en plus intégrée à l'économie chinoise et, bien que cette situation ne soit pas surprenante d'un point de vue économique étant donné les capacités d'investissement des compagnies japonaises et la capacité de production de la Chine, elle inquiète tout de même une partie de la classe politique et du public au Japon. À cet égard, Yves Tiberghien (professeur agrégé, Département de science politique, Université de Colombie-Britannique) a dit :

8 Ian Burney, *Témoignages*, réunion n° 33, 1^{re} session, 41^e législature, 1^{er} mai 2012.

9 Wendy Dobson, *Témoignages*, réunion n° 37, 1^{re} session, 41^e législature, 15 mai 2012.

10 Les keiretsu sont des conglomérats, formés d'une multitude d'entreprises diverses, généralement liées entre elles par des liens financiers tissés à partir d'une banque. Mitsubishi est un exemple d'un keiretsu japonais.

11 Wendy Dobson, *Témoignages*, réunion n° 37, 1^{re} session, 41^e législature, 15 mai 2012.

Il y a 10 ans, les exportations nipponnes n'étaient que de 10 % vers la Chine et 20 % ou 30 % vers les États-Unis. Aujourd'hui, 22 % des exportations japonaises vont vers la Chine, 18 % vers les États-Unis et d'ici 2020, ce sera 30 % vers la Chine et 10 % vers les États-Unis. Le Japon est de plus en plus lié à la Chine, mais le renforcement de la capacité institutionnelle n'a pas suivi. Un traité d'investissement vient seulement d'être signé et en général, même si l'industrie japonaise souhaite une plus grande intégration dans l'Asie de l'Est, la classe politique et le public s'inquiètent un peu de l'intégration croissante avec la Chine. Ils désirent conserver des liens solides de l'autre côté du Pacifique avec les États-Unis, et maintenant avec le Canada¹².

La valeur élevée du yen comparativement aux principales devises internationales est une source d'inquiétude parmi un grand nombre de participants provenant du monde des affaires rencontrés au Japon. Certains d'entre eux ont d'ailleurs mentionné que bien que la réduction ou l'élimination des tarifs douaniers seraient bénéfiques pour plusieurs secteurs de l'économie japonaise, la valeur du yen demeure néanmoins un facteur beaucoup plus important quant à la compétitivité des produits japonais sur les marchés étrangers.

Politique

Le Comité a entendu plusieurs témoignages relatant les querelles politiques au Japon et soulignant le manque de stabilité politique du pays. À la lumière de ses entretiens avec de nombreux élus japonais, le Comité constate toutefois que les négociations visant à conclure un APE entre le Canada et le Japon peuvent compter sur l'appui des principaux partis politiques nationaux et que la venue d'un nouveau gouvernement ne devrait pas avoir un impact significatif sur le désir du gouvernement japonais de poursuivre les négociations d'un APE avec le Canada¹³.

Lors de son témoignage, Julian Dierkes (Centre de recherche japonais, l'Institut pour la recherche sur l'Asie de l'Université de la Colombie-Britannique) a confirmé le consensus qui semble exister parmi la classe politique japonaise quant aux négociations avec le Canada. Celui-ci a affirmé :

[...] les premiers ministres japonais se sont succédé rapidement au cours des dernières années sans que cela ait eu beaucoup d'incidence sur les relations internationales et sur les politiques du gouvernement. Le premier ministre peut se faire le champion de certains dossiers, et l'actuel premier ministre, M. Noda, le fait d'ailleurs pour le Partenariat transpacifique. Toutefois, je soupçonne que même un changement de gouvernement aurait peu de répercussions sur les discussions menées en vue de conclure un APE avec le Canada¹⁴.

12 Yves Tiberghien, *Témoignages*, réunion n° 39, 1^{re} session, 41^e législature, 29 mai 2012.

13 Le Parti libéral-démocrate a remporté la majorité des sièges de la Chambre des représentants à l'élection du 16 décembre 2012, mettant ainsi fin au règne du Parti démocrate du Japon, au pouvoir depuis août 2009.

14 Julian Dierkes, *Témoignages*, réunion n° 38, 1^{re} session, 41^e législature, 17 mai 2012.

Conduite des affaires au Japon

Un des thèmes les plus discutés lors de l'étude du Comité fut sans conteste la spécificité de la culture des affaires au Japon. Le Comité a noté l'importance de développer une relation de confiance avec un partenaire japonais avant de pouvoir faire des affaires avec celui-ci. Ceci pourrait être perçu comme une barrière à l'entrée pour les compagnies visant à percer le marché japonais; il s'agit plutôt d'un trait de la société et de la culture japonaise. Tel qu'illustré par Bob Kirke (directeur exécutif, Fédération canadienne du vêtement), il est important que les gens désirant trouver des partenaires d'affaires au Japon aient une stratégie à long terme afin de récolter les fruits de leurs efforts. Selon lui, avec une telle stratégie, un grand nombre d'industries canadiennes peuvent réussir sur le marché japonais¹⁵.

Les intervenants que le Comité a rencontrés au Japon ont confirmé l'importance pour les compagnies canadiennes d'avoir une stratégie à moyen ou long terme s'ils souhaitent réussir sur le marché japonais. Certains participants ont indiqué que cette réalité pouvait néanmoins être problématique pour les petites et moyennes entreprises qui n'ont pas toujours les ressources humaines et financières nécessaires pour développer et mettre en œuvre une telle stratégie.

Témoignant en tant que fondatrice d'une petite entreprise, Jacqueline Sava (directrice des possibilités et fondatrice, Soak Wash inc.) a informé le Comité qu'elle est principalement préoccupée par la disponibilité de ressources qui permettront d'aider les petites entreprises à tirer profit d'un éventuel APE entre le Canada et le Japon. Selon elle, ces ressources devraient être plus facilement accessibles et devraient aider les compagnies à identifier les standards et les règlements qui s'appliquent aux produits qu'elles souhaitent exporter. Elle a souligné que le système réglementaire japonais peut être très complexe pour des étrangers¹⁶.

Malgré les défis que peut représenter la culture d'affaires au Japon, on a fait valoir au Comité que lorsque les Japonais concluaient une entente toutefois, il semblait que le partenariat nouvellement créé allait être pour la vie. Certains témoins ont d'ailleurs profité de leur témoignage pour partager leur expérience au Japon et témoigner de la loyauté des gens d'affaires japonais. Ken Ilasz (propriétaire, Boulanger Bassin Bed and Breakfast) a affirmé :

Il y a une autre chose que j'ai apprise très rapidement : [les Japonais] n'aiment pas traiter avec des avocats. Je n'ai jamais eu la moindre entente juridique. Je n'ai jamais rien signé. La parole donnée a toujours suffi, et j'ai toujours été payé à temps. C'est une

15 Bob Kirke, *Témoignages*, réunion n° 36, 1^{re} session, 41^e législature, 10 mai 2012.

16 Jacqueline Sava, *Témoignages*, réunion n° 50, 1^{re} session, 41^e législature, 16 octobre 2012.

façon très différente de faire le commerce. Beaucoup d'arrangements sont scellés par une poignée de main et se fondent sur la parole donnée¹⁷.

Partenariat transpacifique

En octobre 2012, le Canada a reçu une invitation officielle afin de se joindre à dix autres pays¹⁸ afin de négocier le PTP. Bien que le gouvernement japonais ait fait part de son intérêt à se joindre aux négociations du PTP, celui-ci n'en a toujours pas fait la demande officielle.

La majorité des témoins canadiens que le Comité a entendus recommande au gouvernement canadien de considérer les négociations pour un APE avec le Japon et les négociations pour un PTP comme deux processus parallèles. À cet effet, Joy Nott (présidente, Association canadienne des importateurs et exportateurs) a affirmé qu'il est « impératif que le Canada fasse partie du PTP et continue les efforts dans ce sens, mais le Japon est une entité quelque peu unique au sein de l'Asie et nous estimons que les pourparlers [pour un APE] devraient assurément se poursuivre¹⁹ ».

Donald Campbell (conseiller principal en stratégie chez Davis S.E.N.R.L et ancien Ambassadeur du Canada au Japon) a abondé dans le même sens lorsqu'il a affirmé : « Je suis également un ferme partisan de notre participation au Partenariat transpacifique, mais je ne crois pas qu'une telle participation puisse constituer une solution de remplacement à un accord de libre-échange entre le Canada et le Japon²⁰ ».

Les représentants du MAECI ont confirmé au Comité que leur intention était effectivement d'aller de l'avant avec les deux processus de négociations parallèlement, même en présumant que le Canada et le Japon allaient tous les deux être admis aux négociations pour un PTP²¹.

Jean-Michel Laurin (vice-président, Politiques d'affaires mondiales, Manufacturiers et exportateurs du Canada) a néanmoins affirmé que le pouvoir de négociation du Canada avec le Japon serait plus grand dans le contexte des négociations pour un PTP, compte tenu que le Canada pourrait compter sur l'appui et l'influence de ses partenaires de l'*Accord de libre-échange nord-américain* (ALÉNA), plus particulièrement les États-Unis²².

17 Ken Ilasz, *Témoignages*, réunion n° 41, 1^{re} session, 41^e législature, 5 juin 2012.

18 Le PTP fait référence aux négociations visant à conclure un accord de libre-échange couvrant une partie de la zone Asie-Pacifique. Le PTP comprend actuellement les pays suivants : Australie, Brunéi Darussalam, Canada, Chili, États-Unis, Malaisie, Mexique, Nouvelle-Zélande, Pérou, Singapour et Vietnam.

19 Joy Nott, *Témoignages*, réunion n° 52, 1^{re} session, 41^e législature, 23 octobre 2012.

20 Donald Campbell, *Témoignages*, réunion n° 54, 1^{re} session, 41^e législature, 6 novembre 2012.

21 Ministère des affaires étrangères et du commerce international, *Témoignages*, réunion n° 33, 1^{re} session, 41^e législature, 1^{er} mai 2012.

22 Jean-Michel Laurin, *Témoignages*, réunion n° 35, 1^{re} session, 41^e législature, 8 mai 2012.

De plus, des intervenants japonais ont fait savoir au Comité que l'adhésion éventuelle du Japon au sein de groupe du PTP fait face à de fortes résistances de la part du public japonais alors que les négociations pour un APE avec le Canada comptent sur l'appui tant des intervenants concernés que du public japonais. La majorité des participants japonais qui se sont prononcés sur la question du PTP ont effectivement soulevé le caractère controversé du PTP au Japon à cause des risques perçus par les agriculteurs japonais et de l'intransigeance apparente de certains pays à la table de négociations qui militent pour une libéralisation complète du commerce des marchandises.

Malgré le nombre élevé de producteurs agricoles au Japon, tant les représentants du gouvernement japonais que ceux des associations agricoles japonaises ont expliqué à quel point le niveau d'autosuffisance agricole est bas dans ce pays. Conséquemment, la sécurité alimentaire est un enjeu important, ce qui explique que l'agriculture — notamment la riziculture — ait toujours constitué une pierre d'achoppement lorsque le gouvernement japonais négocie des accords de libéralisation des échanges. Cette problématique est d'autant plus vraie dans le contexte du PTP étant donné la présence d'importants producteurs de riz à la table de négociations.

Support offert par le Services des délégués commerciaux du Canada

Tel que discuté précédemment et tel que décrit par les témoins, contrairement à d'autres marchés où les relations d'affaires sont davantage transactionnelles, les compagnies canadiennes qui cherchent à percer le marché japonais doivent investir temps et ressources dans la recherche de partenariats solides au Japon.

Lors de ses rencontres au Japon, le Comité a pu valider l'importance que les gens d'affaires japonais accordent à la relation de confiance entre partenaires commerciaux. On a fait valoir au Comité qu'il sera important qu'un éventuel APE entre le Canada et le Japon soit accompagné d'une campagne de promotion auprès de la communauté d'affaires canadienne afin que les compagnies désirant exporter leurs produits et services ou investir au Japon puissent profiter des nouvelles occasions d'affaires qui leur seront offertes. Le rôle important de soutien offert par le Service des délégués commerciaux du Canada au Japon a été mentionné.

Bien que les intervenants canadiens et japonais semblent satisfaits des services offerts par le Service des délégués commerciaux du Canada, certains d'entre eux ont toutefois exprimé leur déception quant à la fermeture du consulat du Canada à Osaka en mars 2007. En tant que troisième plus grande ville du Japon et située au cœur d'une des régions économiques les plus dynamiques du pays, on a fait valoir au Comité qu'Osaka présente de nombreuses occasions d'affaires pour les exportateurs et investisseurs canadiens et qu'une présence officielle du Canada est essentielle pour en tirer profit. Bien qu'il comprenne les raisons financières ayant mené à la fermeture du consulat du Canada à Osaka, John Tak (vice-président, Commerce international, Factors Group of

Nutritional Companies Inc.) a encouragé le gouvernement à réexaminer les facteurs en jeu. À son avis, les dépenses reliées à la réouverture du consulat pourraient s'avérer être un bon investissement si elles permettent d'accroître le commerce entre le Canada et le Japon²³.

Donald Campbell a fait savoir que la fermeture du consulat du Canada à Osaka n'a pas causé, selon lui, un malaise significatif au Japon et que tous les gouvernements sont confrontés à des décisions difficiles du genre. À son avis, « l'une des difficultés bien réelles auxquelles nous sommes ici confrontés est que le coût de fonctionnement d'un tel service est sensiblement plus élevé au Japon que dans beaucoup d'autres pays. Cela tient au prix de l'immobilier et à la rémunération des employés recrutés sur place²⁴ ». Ceci étant dit, M. Campbell juge tout de même que le gouvernement canadien devrait revenir sur sa décision étant donné la spécificité du milieu des affaires d'Osaka et considérant que la taille de l'économie de la région du Kansai est à elle seule plus élevée que celle du Canada.

Le Comité a profité de son passage à Osaka pour constater que l'Ambassade du Canada au Japon a tout de même été proactive suite à la fermeture du consulat afin de continuer d'assurer une certaine présence officielle du Canada à Osaka. Ainsi, le Consulat du Canada au Japon à Nagoya a ouvert récemment un bureau au sein de la Chambre de commerce et d'industrie d'Osaka et une employée y travaille à temps plein. De plus, le Consul du Canada à Nagoya passe plusieurs journées par mois à Osaka.

EFFETS ESCOMPTÉS D'UN APE ENTRE LE CANADA ET LE JAPON

Bien qu'une multitude de thèmes touchant à plusieurs domaines de négociations aient été abordés, le Comité a constaté que la plupart des enjeux soulevés par les témoins canadiens et les participants rencontrés au Japon peuvent être regroupés dans trois catégories : le commerce de marchandises, plus précisément celui des produits agricoles et agroalimentaires, des automobiles et des ressources naturelles; le commerce de services et la mobilité de la main-d'œuvre; et la protection des investissements.

Impact global

La majorité des témoins canadiens voient d'un œil positif les négociations visant à conclure un APE entre le Canada et le Japon. Ainsi, pour certains témoins, un APE servira de catalyseur afin d'améliorer la relation entre les deux pays. Pour Ian Burney, « au-delà des éléments précis inclus dans un accord de libre-échange, un élan positif est créé par la relation établie dans le cadre de l'accord et toute la publicité et l'attention qui y sont associées²⁵ ». On a également fait valoir au Comité que les accords de libéralisation du

23 John Tak, *Témoignages*, réunion n° 41, 1^{re} session, 41^e législature, 5 juin 2012.

24 Donald Campbell, *Témoignages*, réunion n° 54, 1^{re} session, 41^e législature, 6 novembre 2012.

25 Ian Burney, *Témoignages*, réunion n° 33, 1^{re} session, 41^e législature, 1^{er} mai 2012.

commerce génèrent un effet d'entraînement économique allant plus loin que les simples dispositions contenues dans ces accords.

Selon Yves Tiberghien, l'annonce de la signature et de la mise en œuvre d'un APE entre le Canada et le Japon jouira en effet d'une importante couverture médiatique au Japon. Ceci aura comme incidence d'accroître le tourisme japonais au Canada et le nombre d'étudiants japonais dans les universités canadiennes²⁶. Les intervenants politiques et économiques au Japon ont confirmé qu'un APE avec le Canada aurait également une large valeur symbolique dépassant l'accord comme tel au Japon et que des externalités positives pourraient en découler, tant d'un point de vue économique que diplomatique.

D'autres témoins ont mentionné l'importance stratégique pour le Canada de signer un APE avec le Japon avant ses principaux concurrents afin de donner une longueur d'avance aux compagnies canadiennes sur le marché japonais. Sam Boutziouvis (vice-président, Politique internationale et politique budgétaire, Conseil canadien des chefs d'entreprise) a cité l'exemple de l'accord de libre-échange Canada-Colombie grâce auquel les exportateurs canadiens, dont les producteurs agricoles et agroalimentaires, ont profité du fait que le Canada a conclu un accord avec la Colombie avant ses concurrents. Par le fait même, celui-ci a noté que le Canada sera désavantagé par rapport aux États-Unis sur le marché coréen puisque ces derniers ont conclu un accord de libre-échange avec la Corée du Sud avant le Canada²⁷.

La possibilité qu'un APE avec le Japon puisse représenter un tremplin vers le marché asiatique pour le Canada a été soulevée à plusieurs reprises. Janice Hilchie (vice-présidente, Relations gouvernementales et internationales, Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes inc.) a d'ailleurs dit ce qui suit à ce sujet :

Le Japon peut et doit être perçu comme une voie d'accès efficace, voire idéale, au marché asiatique pour les entreprises canadiennes, pour les raisons suivantes : ses valeurs démocratiques, son gouvernement stable, un système juridique solide, la protection de la propriété intellectuelle, une infrastructure de premier ordre, sans compter que ce pays a sa propre zone de libre-échange en Asie. De la même façon, le Canada peut servir de porte d'entrée aux États-Unis et en Amérique pour le Japon. Si l'on veut tirer profit au maximum de ce potentiel, nous avons besoin de cet accord de partenariat économique²⁸.

Certains témoins ont toutefois exprimé des craintes quant à la possibilité qu'un APE entre le Canada et le Japon aggrave la balance commerciale du Canada dans le secteur manufacturier. Selon James Stanford (économiste, Syndicat des travailleurs et travailleuses canadiens de l'automobile), la balance commerciale du Canada dans le

26 Yves Tiberghien, *Témoignages*, réunion n° 39, 1^{re} session, 41^e législature, 29 mai 2012.

27 Sam Boutziouvis, *Témoignages*, réunion n° 38, 1^{re} session, 41^e législature, 17 mai 2012.

28 Janice Hilchie, *Témoignages*, réunion n° 35, 1^{re} session, 41^e législature, 8 mai 2012.

secteur manufacturier s'est détériorée au cours des dernières années et il ne croit pas que la signature d'un APE avec le Japon renversera la tendance en faveur du Canada²⁹.

Stuart Trew (chargé de la campagne sur le commerce, Conseil des Canadiens) a abondé dans le même sens. Selon lui, lorsque le Canada signe un ALE, il devrait tenir compte non seulement de la hausse éventuelle des exportations dans certains domaines, mais aussi des répercussions des importations sur l'économie canadienne. Or, ce dernier est d'avis que les accords conclus par le Canada dans le passé n'ont pas aidé à résoudre la détérioration de la balance commerciale du Canada et à encourager l'exportation de produits canadiens à valeur ajoutée. Il a suggéré une approche différente :

Au lieu de chercher à accroître la dépendance de l'économie canadienne aux exportations ou à certains types d'exportations, les négociations commerciales pourraient servir à promouvoir une stratégie nationale de développement commercial et économique durable. Les accords de libre-échange existants auxquels le Canada participe proscrivent nombre des méthodes — mais pas toutes — qui s'offrent à un gouvernement voulant intensifier ses activités économiques en aval de la chaîne d'approvisionnement à valeur ajoutée en transformant ses matières premières en produits finis sur son propre territoire. En recourant à une approche plus directe, on peut développer notre économie d'une façon beaucoup plus durable et échapper à la « malédiction des ressources » qui nous guette³⁰.

En ce qui concerne la balance commerciale du Canada avec le Japon, Joy Nott (présidente, Association canadienne des importateurs et exportateurs) a mentionné que dans le contexte économique mondial actuel, il est difficile pour un fabricant canadien de se procurer tous les intrants nécessaires au Canada; les importations deviennent donc nécessaires à la viabilité de ces derniers. Elle a dit :

[...] les importations sont généralement jugées mauvaises pour l'économie, à l'opposé des exportations qu'on croit bonnes pour l'économie. Dans le contexte mondialisé d'aujourd'hui, avec des chaînes d'approvisionnement aussi intégrées qu'elles le sont, ce n'est plus vraiment le cas pour le milieu des affaires. De fait, à mon avis, la philosophie selon laquelle les importations sont moins que favorables pour l'économie canadienne peut nuire aux entreprises canadiennes, parce qu'aucun exportateur canadien ne peut vraiment réussir à exporter sans importer au moins certaines matières premières pour alimenter ses procédés de fabrication³¹.

Bien que les négociations pour un APE avec le Japon puissent compter sur l'appui de la majorité des témoins, on a tout de même dit au Comité qu'un APE ne représente qu'un des outils dont les compagnies canadiennes ont besoin afin d'augmenter les occasions d'affaires au Japon. Gordon Bacon (président-directeur général, Pulse Canada) souhaite à cet égard « une approche systématique pour la désignation et l'élimination des obstacles commerciaux tarifaires et non tarifaires, combinée à des efforts visant la

29 James Stanford, *Témoignages*, réunion n° 37, 1^{re} session, 41^e législature, 15 mai 2012.

30 Stuart Trew, *Témoignages*, réunion n° 37, 1^{re} session, 41^e législature, 15 mai 2012.

31 Joy Nott, *Témoignages*, réunion n° 52, 1^{re} session, 41^e législature, 23 octobre 2012.

réalisation d'économies additionnelles dans l'ensemble de la chaîne logistique au Canada³² » afin d'optimiser le rendement des compagnies canadiennes au Japon.

Impact régional

Le Comité a été informé que les provinces et territoires canadiens ont appuyé le lancement des négociations pour un APE avec le Japon.

Le Comité a constaté que les bénéfices d'un APE Canada-Japon pourraient être importants pour une province comme la Colombie-Britannique étant donné son positionnement géographique et les liens étroits entre cette province et le Japon. Ceci étant dit, même des provinces ne profitant pas d'un avantage géographique comptent profiter des retombées d'un APE entre le Canada et le Japon. Ainsi, Allen Roach (ministre, Innovation et enseignement supérieur, gouvernement de l'Île-du-Prince-Édouard) a fait savoir au Comité que sa province compte tirer profit d'un APE avec le Japon en ce qui concerne les produits de la pêche et de l'aquaculture, l'agriculture et l'agroalimentaire, le tourisme ainsi que la fabrication³³.

Même si les provinces de l'Ouest pourraient profiter davantage d'un APE avec le Japon, certains témoins ont mentionné qu'une réorientation d'une plus grande partie des exportations des provinces de l'Ouest vers le Japon créerait des occasions pour les autres provinces canadiennes de prendre le relais dans certains marchés d'exportation actuellement desservis par ces mêmes provinces de l'Ouest. Andrew Casey (vice-président, Relations publiques et commerce international, Association des produits forestiers du Canada) a résumé cette situation ainsi :

[...] si la Colombie-Britannique exporte au Japon une plus grande proportion de sa production totale, elle ne pourra plus satisfaire à la demande provenant d'ailleurs. Les producteurs de la Colombie-Britannique profiteront donc directement du marché japonais, mais leurs homologues de la côte Est pourront alors s'occuper du marché des États-Unis et de l'Europe³⁴.

En ce qui a trait au degré de participation des provinces et territoires canadiens dans le processus de négociations pour un APE, Dana Hayden (sous-ministre, Ministère de l'Emploi, du Tourisme et de l'Innovation, gouvernement de la Colombie-Britannique) a indiqué que la Colombie-Britannique a beaucoup apprécié l'approche fédérale de la négociation de l'accord économique et commercial global avec l'Union européenne (UE), dans le cadre de laquelle les provinces ont pu assister aux discussions. Cette dernière a dit espérer que ce modèle soit maintenu lors des négociations avec le Japon³⁵. À ce sujet, les représentants du MAECI ont confirmé qu'ils allaient consulter les provinces et les

32 Gordon Bacon, *Témoignages*, réunion n° 44, 1^{re} session, 41^e législature, 19 juin 2012.

33 Allen Roach, *Témoignages*, réunion n° 39, 1^{re} session, 41^e législature, 29 mai 2012.

34 Andrew Casey, *Témoignages*, réunion n° 36, 1^{re} session, 41^e législature, 10 mai 2012.

35 Dana Hayden, *Témoignages*, réunion n° 41, 1^{re} session, 41^e législature, 5 juin 2012.

territoires à toutes les étapes du processus, mais qu'ils n'étaient pas certains que ceux-ci seraient directement impliqués dans les négociations comme ce fut le cas dans le cadre des négociations avec l'UE³⁶.

Finalement, mentionnons que des représentants du gouvernement japonais ont avisé le Comité qu'ils espéraient pouvoir améliorer leur accès aux marchés publics des provinces canadiennes dans le cadre des négociations pour un APE avec le Canada.

Commerce des marchandises

La majorité des témoins canadiens a exprimé la conviction qu'un APE entre le Canada et le Japon serait globalement bénéfique pour l'économie canadienne. Selon Sam Boutziouvis, bien qu'un tel accord entraînerait vraisemblablement des pertes d'emplois dans certains secteurs, le résultat net serait bénéfique tant au point de vue de l'économie canadienne que de l'emploi au pays. Selon lui, un APE entre le Canada et le Japon offrirait des occasions d'affaires pour les entreprises canadiennes de tous les secteurs de l'économie³⁷.

Rappelant au Comité que le Canada a un important surplus commercial au niveau des matières premières, mais un déficit tout aussi important en ce qui a trait au commerce des biens manufacturés, Jean-Michel Laurin a dit craindre qu'un APE avec le Japon puisse aggraver le déficit commercial du Canada en ce qui concerne les biens manufacturés. Il a exprimé le souhait qu'un tel accord s'attaque aux obstacles structurels à l'accès au marché japonais et que le résultat final sera un accès libre et réciproque entre les marchés des deux pays et un bénéfice net pour les entreprises manufacturières canadiennes³⁸.

Ceci étant dit, les représentants du MAECI ont discuté du potentiel que représenterait un APE avec le Japon pour le secteur manufacturier du Canada. Ian Burney a affirmé : « Il y a beaucoup de produits de haute valeur dans le secteur des ressources qui sont exportés au Japon, et le pourcentage de nos exportations qui sont des produits transformés et manufacturés de haute valeur croît également. Il est tout à fait plausible que cette tendance s'accélère dans le cadre du libre-échange³⁹ ».

Wendy Dobson a insisté sur l'importance pour le Canada d'occuper des créneaux à forte valeur ajoutée au sein des chaînes d'approvisionnement qui sont dorénavant mondiales. Ainsi, elle a affirmé que dans le cadre des négociations pour un APE avec le Japon, le Canada « devrait explorer les possibilités de promouvoir davantage les

36 Ministères des affaires étrangères et du commerce international, *Témoignages*, réunion n° 33, 1^{re} session, 41^e législature, 1^{er} mai 2012.

37 Sam Boutziouvis, *Témoignages*, réunion n° 38, 1^{re} session, 41^e législature, 17 mai 2012.

38 Jean-Michel Laurin, *Témoignages*, réunion n° 35, 1^{re} session, 41^e législature, 8 mai 2012.

39 Ian Burney, *Témoignages*, réunion n° 33, 1^{re} session, 41^e législature, 1^{er} mai 2012.

échanges intrasectoriels, où le Canada et le Japon échangeraient des pièces, du matériel et des services relevant d'un même secteur industriel⁴⁰ ».

Vicky Sharpe (présidente-directrice générale, Technologies du développement durable du Canada) a rappelé au Comité que les entreprises japonaises représentent des partenaires de premier ordre dans des secteurs à la fine pointe de la technologie comme les technologies d'énergie propre. En effet, les entreprises japonaises disposent d'importantes ressources pouvant être investies dans des projets conjoints. De plus, elle a indiqué que le Japon représente un marché important pour les compagnies canadiennes impliquées dans le développement et la commercialisation de produits et procédés en matière d'efficacité énergétique et d'énergie renouvelable⁴¹.

D'autres témoins ont expliqué que le Canada compte sur des atouts stratégiques qui lui permettront d'exploiter l'accès privilégié au Japon qui devrait résulter d'un APE entre les deux pays. Ainsi, en plus de la disponibilité de ressources naturelles au Canada, de la perception favorable de la marque canadienne au Japon, des valeurs communes partagées par les deux pays, le Canada possède également des avantages logistiques. Dans cette perspective, Greg Stringham (vice-président, Sables bitumineux et marchés, Association canadienne des producteurs pétroliers) a dit :

Peu de gens réalisent que la distance qui nous sépare du Japon nous confère un avantage stratégique au chapitre des routes de navigation. Nous sommes ainsi avantagés par rapport à d'autres régions, comme le Moyen-Orient et même l'Australie, qui nous fait concurrence actuellement dans ce marché. Le Canada et le Japon ont là une bonne raison de tirer parti de cette occasion, tout simplement parce que même si nous considérons souvent que de longues heures de vol nous séparent, nous sommes, en fait, proches quand il s'agit d'expédier de la marchandise⁴².

Agriculture et agroalimentaire

Le secteur agricole du Japon est relativement petit. Bien que le pays soit d'ordinaire autosuffisant en riz, on a rappelé au Comité que le Japon est très dépendant des marchés extérieurs pour son approvisionnement en produits agroalimentaires : chaque année, 60 % des produits agroalimentaires consommés au Japon sont importés selon Ray Price (président, Conseil des viandes du Canada)⁴³.

Cette situation fait en sorte que le Japon est l'un des plus gros importateurs de produits agroalimentaires au monde. En 2011, il en a importé pour 82,5 milliards de dollars canadiens, dont 6 % provenait du Canada⁴⁴, ce qui faisait de ce dernier la quatrième

40 Wendy Dobson, *Témoignages*, réunion n° 37, 1^{re} session, 41^e législature, 15 mai 2012.

41 Vicky Sharpe, *Témoignages*, réunion n° 51, 1^{re} session, 41^e législature, 18 octobre 2012.

42 Greg Stringham, *Témoignages*, réunion n° 51, 1^{re} session, 41^e législature, 18 octobre 2012.

43 Ray Price, *Témoignages*, réunion n° 50, 1^{re} session, 41^e législature, 16 octobre 2012.

44 Agriculture et Agroalimentaire Canada, [Coup d'œil sur le Japon](#), 2012.

source d'importations agroalimentaires du Japon⁴⁵. Année après année, le Japon représente d'ailleurs le deuxième marché d'exportation de produits agricoles du Canada⁴⁶. En 2011, les trois principaux produits agroalimentaires canadiens exportés au Japon étaient les graines de canola, le porc et le blé non dur⁴⁷.

Lors de ses rencontres au Japon, le Comité a pu constater que l'absence de production rizicole au Canada et le fait que celui-ci adopte généralement une approche équilibrée en matière de libéralisation du commerce des biens agricoles constituaient deux facteurs atténuant la résistance traditionnelle des agriculteurs japonais envers la libéralisation du commerce des produits agricoles. Les représentants des associations nationales japonaises d'agriculteurs ont eux-mêmes confirmé au Comité qu'ils ne s'opposeraient pas à un éventuel APE Canada-Japon qui prendrait en compte les points sensibles des deux pays.

En vertu de l'existence de produits agricoles au caractère sensible au Japon, le Comité s'est fait dire que la protection tarifaire des produits sous gestion de l'offre au Canada ne devrait pas être affectée par les négociations d'un APE avec le Japon. À cet effet, Ian Burney a dit au Comité : « Je crois que vous pouvez avoir confiance que nous n'allons pas abandonner notre système de gestion de l'offre. Je crois que je peux ajouter que pendant toutes nos discussions exploratoires avec le Japon, rien ne porte à croire que cela représente un intérêt offensif pour eux⁴⁸ ».

De nombreux témoins ont indiqué que le marché japonais est extrêmement rigoureux en matière de sécurité des produits alimentaires et qu'il exige un niveau élevé de salubrité des aliments de la part des importateurs. Jacques Pomerleau (président, Canada Porc International) a tenu à préciser que les normes de salubrité au Japon sont en fait semblables à celles du Canada, qui possède également des normes très élevées, mais que les attentes des consommateurs japonais sont beaucoup plus élevées à cause d'incidents liés à la salubrité alimentaire dans le passé. Ainsi, les importateurs japonais réclament souvent des mesures supplémentaires afin de rassurer leurs acheteurs et leurs distributeurs⁴⁹.

Ceci étant dit, on a dit au Comité que les consommateurs Japonais sont prêts à payer un prix plus élevé pour des produits de qualité, ce qui explique l'intérêt de ce marché pour les producteurs agricoles et agroalimentaires canadiens capables de respecter les critères japonais.

45 Agriculture et Agroalimentaire Canada, [Profil des consommateurs de produits agroalimentaires - Japon](#), 2011.

46 *Ibid.*

47 Agriculture et Agroalimentaire Canada, [Coup d'œil sur le Japon](#), 2012.

48 Ian Burney, *Témoignages*, réunion n° 33, 1^{re} session, 41^e législature, 1^{er} mai 2012.

49 Jacques Pomerleau, *Témoignages*, réunion n° 34, 1^{re} session, 41^e législature, 3 mai 2012.

Le Comité a constaté que la rigueur exigée en matière de salubrité des aliments au Japon a aussi eu des effets collatéraux bénéfiques pour le secteur agroalimentaire canadien. Jean-Guy Vincent (président du conseil d'administration, Conseil canadien du porc) résume ce point de vue de la manière suivante :

Ces exigences ont permis à nos producteurs et à l'industrie porcine canadienne d'élaborer des programmes de salubrité des aliments de qualité supérieure, notamment le Programme d'assurance de la qualité canadienne. Ces programmes ont aidé l'industrie à avoir accès au Japon et à d'autres marchés du porc internationaux⁵⁰.

Lors de leurs témoignages, les intervenants du secteur agroalimentaire canadien ont affirmé qu'un APE avec le Japon devrait s'attaquer à la progressivité tarifaire en vigueur au Japon⁵¹.

Richard White (directeur général, Canadian Canola Growers Association) a confirmé que son organisation aimerait que les tarifs applicables à toutes les huiles alimentaires soient éliminés. Si des tarifs subsistent, ceux-ci devraient être convertis en un droit *ad valorem*, c'est-à-dire un droit calculé en fonction d'un pourcentage de la valeur du produit plutôt qu'un droit fixe⁵².

D'autres témoins ont indiqué que la possibilité de frapper de droits de sauvegarde les produits du bœuf et du porc dont les niveaux d'importation dépassent un certain seuil au Japon représente une barrière importante pour les producteurs canadiens. Jacques Pomerleau a informé le Comité que le Mexique et le Chili ont été exemptés de ces droits de sauvegarde dans l'APE qu'ils ont signé avec le Japon⁵³.

La complexité du système réglementaire japonais a aussi été identifiée comme une importante entrave au commerce avec le Japon. Par exemple, Dan Paszkowski (président et chef de la direction, Association des vignerons du Canada) a expliqué que le système réglementaire du Japon pour les pratiques œnologiques peut être difficile à explorer et représente un obstacle coûteux au commerce. Celui-ci a dit espérer que la reconnaissance mutuelle des pratiques et procédés œnologiques et des caractéristiques des produits, ainsi qu'un processus visant à répondre aux nouvelles pratiques ou aux modifications des pratiques œnologiques, puissent faire partie d'un APE Canada-Japon⁵⁴.

50 Jean-Guy Vincent, *Témoignages*, réunion n° 34, 1^{re} session, 41^e législature, 3 mai 2012.

51 Cette progressivité tarifaire fait en sorte que les droits de douane japonais dépendent du niveau de transformation des produits alimentaires. Par exemple, l'huile de canola raffinée est soumise à des droits plus élevés que l'huile de canola brute, laquelle est soumise à des droits plus élevés que les graines de canola.

52 Richard White, *Témoignages*, réunion n° 38, 1^{re} session, 41^e législature, 17 mai 2012.

53 Jacques Pomerleau, *Témoignages*, réunion n° 34, 1^{re} session, 41^e législature, 3 mai 2012.

54 Dan Paszkowski, *Témoignages*, réunion n° 52, 1^{re} session, 41^e législature, 23 octobre 2012.

Enfin, on a expliqué au Comité que le Canada et le Japon n'ont toujours pas conclu un accord de reconnaissance de l'équivalence des produits biologiques, ce qui complique grandement la tâche pour les producteurs de produits biologiques canadiens désirant exporter leurs produits au Japon. En effet, afin de faire reconnaître leurs produits comme étant biologiques, les producteurs canadiens doivent passer par le processus de certification japonais. Cette situation est d'autant plus problématique que les États-Unis ont un tel accord en place avec le Japon, conférant un avantage comparatif aux producteurs de produits biologiques américains sur le marché japonais.

Produits forestiers

La culture japonaise favorise l'utilisation du bois et le Japon est un important consommateur de produits du bois à valeur élevée et de bois de charpente pour les logements. En 2011, les exportations canadiennes de produits forestiers vers le Japon ont totalisé 1,4 milliard de dollars⁵⁵.

Andrew Casey a expliqué ainsi la nature unique du marché japonais :

Le bois que nous exportons au Japon est de première qualité. On parle de qualité « J », pour Japon. En agriculture, c'est comme si on ne vendait que du filet de bœuf. C'est le meilleur bois, le plus droit et celui qui contient le moins de nœuds. Les Japonais l'adorent et le paient plus cher. Le Japon représente donc un marché très important⁵⁶.

Le Comité a constaté lors de ses rencontres au Japon que la demande japonaise de produits forestiers canadiens s'est affaiblie au cours des dernières années en raison de la stagnation de la croissance démographique et de la faiblesse de la croissance économique. Qui plus est, on prévoit que les tendances démographiques au Japon, y compris le déclin et le vieillissement de la population, nuiront au marché de la construction résidentielle de ce pays dans un avenir prévisible.

Le Comité a appris que gouvernement du Japon a adopté récemment la *Loi pour la promotion du bois dans les bâtiments publics* afin de promouvoir l'usage du bois dans les immeubles non résidentiels et d'augmenter l'utilisation du bois comme principal matériau de construction pour tout bâtiment financé par le gouvernement. À moyen et à long terme, l'effort de reconstruction qui a suivi le tsunami et tremblement de terre de 2011 au Japon pourrait également profiter aux entreprises canadiennes qui exportent déjà des produits forestiers au Japon ou qui souhaitent pénétrer le marché japonais.

Au cours de ses travaux, le Comité a appris que les exportations canadiennes de produits forestiers vers le Japon sont frappées d'un droit de douane compris entre 0 % et 7,5 %. Les mêmes droits de douane s'appliquent aux exportations de produits forestiers en provenance des États-Unis et des pays scandinaves, qui sont les principaux

55 Ressources naturelles Canada, [Exportations de produits forestiers](#), 2012.

56 Andrew Casey, *Témoignages*, réunion n° 36, 1^{re} session, 41^e législature, 10 mai 2012.

concurrents du Canada sur le marché japonais du bois d'œuvre. Pour des produits comme les panneaux de particules, les placages et les contreplaqués, les principaux concurrents du Canada sont les pays du Sud-est asiatique, comme l'Indonésie, qui ont un accès privilégié aux marchés en raison d'APE avec le Japon. Une élimination ou une réduction des tarifs appliqués aux produits forestiers canadiens au Japon procureraient donc aux producteurs canadiens un avantage comparatif face à ses principaux concurrents pour des produits comme le bois d'œuvre et lui permettrait de jouer à armes égales avec les pays qui exportent actuellement des produits transformés comme des panneaux de particules au Japon.

Tout comme dans le cas des produits agricoles et agroalimentaires, des témoins ont exprimé le souhait qu'un APE Canada-Japon puisse s'attaquer aux barrières techniques au commerce qui sont le résultat du système réglementaire japonais. Paul Newman (directeur administratif, Commerce et accès aux marchés, Conseil des industries forestières, Canada Wood Group) a résumé ainsi la complexité du système réglementaire japonais en matière d'homologation des produits forestiers étrangers :

Le Japon a tendance à établir des règles et des exigences très particulières en matière de normes. Dans ces conditions, il est difficile pour les exportateurs étrangers de se conformer aux normes et aux codes locaux du bâtiment. Je peux vous citer un exemple dans le domaine de l'évaluation de la conformité. Les produits et les matériaux utilisés en construction sont évalués et jugés acceptables ou non. Ordinairement, le Japon ne reconnaît ni les systèmes ni les organismes d'homologation étrangers. Il exige habituellement que les produits soient enregistrés dans son propre système. Cela augmente les frais et la complexité des démarches à faire pour les exportateurs étrangers⁵⁷.

Les représentants des compagnies forestières canadiennes, ainsi que les importateurs japonais de produits forestiers que le Comité a rencontrés au Japon, ont aussi fait écho aux délais d'approbation qu'ils jugent excessivement longs au Japon pour les produits forestiers. Ceux-ci ont dit espérer qu'un APE entre le Canada et le Japon incitera ce dernier à accepter davantage les standards en vigueur en Amérique du Nord en ce qui concerne l'homologation des produits forestiers, principalement en ce qui concerne les approches novatrices de construction.

Le Comité a également constaté que les intervenants canadiens du secteur forestiers s'inquiètent des efforts déployés par le gouvernement japonais afin d'accroître la part de marché du bois d'œuvre provenant du Japon. Paul Newman a expliqué qu'il y a en place au Japon des politiques d'achat préférentielles pour le bois d'œuvre japonais et que le gouvernement accorde des subventions à l'industrie locale. Celui-ci s'est aussi dit inquiet de la politique de certains gouvernements régionaux japonais qui permet de réduire le taux d'intérêt des prêts hypothécaires pour les propriétaires qui utilisent du bois local dans la construction de leur maison⁵⁸. Des participants japonais ont également noté

57 Paul Newman, *Témoignages*, réunion n° 40, 1^{re} session, 41^e législature, 31 mai 2012.

58 *Ibid.*

l'existence d'autres barrières non tarifaires, incluant la pression sociale d'utiliser du bois japonais dans les projets de rénovation et les subventions disponibles pour l'achat d'équipement de scierie.

Ressources énergétiques

Tout comme la sécurité alimentaire, la sécurité énergétique est un sujet critique pour le gouvernement et le public japonais en général, particulièrement dans le contexte actuel alors que la quasi-totalité des réacteurs nucléaires au pays demeurent fermés depuis le tremblement de terre et tsunami de mars 2011 de mars 2011⁵⁹. Tel qu'indiqué par Vicky Sharpe, le Japon a complètement revu son approche en matière d'approvisionnement énergétique depuis mars 2011, s'employant notamment à réduire sa consommation d'énergie et à diversifier ses sources d'approvisionnement⁶⁰.

Dans ce contexte, le Canada est perçu comme un fournisseur fiable, le plus fiable selon certains participants rencontrés au Japon, de ressources énergétiques pour le Japon. Le Comité a constaté que les exportateurs d'énergie canadiens pourraient tirer profit à long terme d'une réorientation de la production énergétique du Japon, si ce dernier se tourne vers des ressources comme le gaz naturel, le pétrole ou le charbon. Le redémarrage des centrales nucléaires japonaises pourrait également offrir des perspectives d'affaires pour les producteurs canadiens d'uranium. Donald Campbell a exprimé l'opinion suivante à l'effet que le Canada pourrait profiter d'une révision du plan d'approvisionnement énergétique du Japon :

[Le Japon] se trouve maintenant dans une situation difficile avec l'essentiel du pétrole et du gaz naturel qu'il importe qui doit passer par le détroit d'Hormuz, au Moyen-Orient. C'est le plus gros importateur de gaz naturel au monde. Il s'approvisionne au Moyen-Orient, en Australie et en Indonésie, un marché sur le déclin. Cela lui donne un sentiment de vulnérabilité. Les possibilités qu'il offre au Canada dans ce domaine de l'énergie sont énormes⁶¹.

Dans ce contexte, on a fait valoir au Comité qu'il existe un potentiel énorme pour le Canada en matière d'approvisionnement du Japon en gaz naturel liquéfié à moyen et à long terme bien que le Canada devra développer ses infrastructures pour pouvoir profiter de ces opportunités de marché.

Étant donné la position énergétique du Japon, peu de barrières existent pour les produits énergétiques entrant sur le territoire japonais. Comme l'a indiqué Greg Stringham, « nous voulons tous qu'un accord de libre-échange exclue l'imposition de tarifs dans

59 Le nouveau gouvernement japonais a publiquement déclaré son désir de redémarrer les réacteurs nucléaires du Japon, à condition que ceux-ci respectent certains critères de sécurité. À l'heure actuelle, seulement deux réacteurs sont en opération au Japon.

60 Vicky Sharpe, *Témoignages*, réunion n° 51, 1^{re} session, 41^e législature, 18 octobre 2012.

61 Donald Campbell, *Témoignages*, réunion n° 54, 1^{re} session, 41^e législature, 6 novembre 2012.

l'avenir et que la situation reste aussi dégagée qu'elle l'est aujourd'hui⁶² ». À ce chapitre, celui-ci est d'avis que l'objectif des négociateurs canadiens lors des négociations pour un APE avec le Japon devrait être de pouvoir garantir un accès sans entraves particulières au marché japonais pour les exportations de produits énergétiques.

Des témoins ont également informé le Comité du fait que les compagnies japonaises sont d'importants investisseurs dans le secteur énergétique canadien et que le Canada bénéficie de cette injection de capitaux. Ils ont également rappelé que le Japon a été le premier pays étranger à investir dans les sables bitumineux albertains en 1978.

Des représentants du secteur énergétique au Japon ont discuté des nombreux projets d'envergure entrepris par des compagnies japonaises au Canada, non seulement en ce qui concerne les sables bitumineux et le gaz naturel, mais aussi le gaz de schiste, l'énergie solaire, l'uranium et le charbon métallurgique. Des entreprises et des maisons de commerce japonaises s'intéressent également à différents minerais stratégiques que l'on trouve au Canada, dont les terres rares, le cuivre et le zinc, qui sont essentiels dans les secteurs des produits électroniques, des technologies propres et de l'automobile. Le Comité s'est fait dire que les intervenants du secteur japonais de l'énergie considèrent le Canada comme étant un des marchés les plus ouverts au monde et où les obstacles au commerce sont les moins prononcés.

Lors de ses rencontres au Japon, des représentants du secteur minier japonais ont exprimé leur intérêt pour un assouplissement de la politique sur la participation des non-résidents dans l'industrie minière de l'uranium au Canada. À l'heure actuelle, la participation des non-résidents du Canada ne peut dépasser 49 %.

Automobiles

Selon certains témoins, un accès amélioré au marché canadien pour les automobiles représente un des intérêts offensifs les plus importants pour le Japon dans le cadre des négociations d'un APE avec le Canada.

À l'heure actuelle, le Canada applique un droit de 6,1 % sur les véhicules légers provenant de pays qui ne sont pas signataires de l'ALÉNA et les constructeurs japonais aimeraient que ce tarif soit éliminé. David Worts (directeur exécutif, Japan Automobile Manufacturers Association of Canada) a fait savoir que le retrait du tarif aidera ces derniers « à mieux soutenir la concurrence sur le marché canadien, surtout dans le cas des véhicules plus perfectionnés qui sont généralement plus coûteux, ce qui nous permettrait de mettre sur le marché des véhicules plus sûrs, à la fois écologiques et économiques en carburant⁶³ ».

62 Greg Stringham, *Témoignages*, réunion n° 51, 1^{re} session, 41^e législature, 18 octobre 2012.

63 David Worts, *Témoignages*, réunion n° 36, 1^{re} session, 41^e législature, 10 mai 2012.

On a également fait valoir au Comité que depuis 1993, le Canada est exportateur net de véhicules de marque japonaise, et qu'en 2011, le Canada a exporté au moins trois fois plus de véhicules de marque japonaise qu'il en a importé du Japon. Ceci s'explique par le fait que depuis les années 1980, les constructeurs japonais, Toyota et Honda en tête, assemblent des véhicules au Canada.

En ce qui a trait à l'élimination du tarif qui s'applique aux voitures japonaises importées au Canada, des représentants du MAECI ont informé le Comité que le gouvernement canadien avait reçu 32 mémoires de la part d'intervenants canadiens dans le cadre de ses consultations quant à un éventuel APE avec le Japon et que les seuls jugés « critiques ou préoccupants » faisaient référence aux répercussions possibles de l'élimination des tarifs appliqués aux automobiles importées dans le cadre d'un APE avec le Japon⁶⁴. James Stanford a dit qu'un tel accord pourrait amplifier le déséquilibre des échanges bilatéraux de produits automobiles en faveur du Japon. Par conséquent, il recommande d'exclure entièrement le secteur de l'automobile d'un APE avec le Japon. Il a dit :

Je n'arrive pas à imaginer en quoi un accord de libre-échange avec le Japon pourrait procurer des avantages à l'industrie automobile du Canada. Je soupçonne que, dans la foulée de la conclusion d'un accord de libre-échange, le déséquilibre des échanges bilatéraux de produits automobiles s'accroîtrait et se chiffrerait à sept ou huit milliards de dollars au lieu de cinq milliards de dollars, et que nous perdriions des dizaines de milliers d'emplois⁶⁵.

Selon une étude réalisée pour le MAECI⁶⁶, les répercussions d'un APE avec le Japon sur le secteur automobile canadien devraient être minimales, la variation attendue de la production automobile ne dépassant pas 0,3 % au Canada. Les représentants du MAECI ont également exprimé l'opinion que le Canada pourrait profiter des débouchés dans le marché japonais qui découleraient d'un APE entre les deux pays⁶⁷.

En ce qui a trait à l'accès de voitures canadiennes sur le marché japonais, on a informé le Comité que même si le tarif appliqué aux automobiles étrangères au Japon est de 0 %, plus de 95 % des véhicules vendus au Japon sont également fabriqués au Japon. Mark Nantis (président, Association canadienne des constructeurs de véhicules) et James Stanford ont expliqué que les fabricants étrangers ont de la difficulté à pénétrer le marché japonais, notamment en raison des préférences des consommateurs, des normes distinctes, d'un manque de possibilités pour les intervenants de prendre part à

64 Ministère des affaires étrangères et du commerce international, *Témoignages*, réunion n° 33, 1^{re} session, 41^e législature, 1^{er} mai 2012.

65 James Stanford, *Témoignages*, réunion n° 37, 1^{re} session, 41^e législature, 15 mai 2012.

66 Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, [Incidence des accords de libre-échange sur l'industrie canadienne de l'automobile](#), 29 juin 2012.

67 Ministère des affaires étrangères et du commerce international, *Témoignages*, réunion n° 33, 1^{re} session, 41^e législature, 1^{er} mai 2012.

l'élaboration des normes et des règlements, ainsi que des obstacles qui entravent le développement de réseaux de distribution et de service. Selon eux, un APE ne changera rien à la difficulté pour les constructeurs nord-américains de percer le marché japonais⁶⁸.

Les représentants des constructeurs japonais que le Comité a rencontrés ont dit ne pas partager l'opinion selon laquelle le marché japonais était fermé aux automobiles étrangères. Selon ces derniers, le faible taux de pénétration des constructeurs étrangers, principalement les constructeurs nord-américains, sur le marché automobile japonais est davantage attribuable à l'effort qui est déployé pour accéder au marché japonais. De plus, on a fait valoir au Comité que les constructeurs nord-américains fabriquent et commercialisent généralement des voitures plus grosses, ce qui ne cadre pas avec le type de voitures recherchées au Japon. L'exemple des constructeurs européens a été utilisé afin de démontrer la possibilité de vendre des automobiles étrangères au Japon puisque ceux-ci ont vu leurs ventes augmenter de façon constante au cours des dernières années au Japon grâce à un effort soutenu et à des modèles répondant aux préférences des consommateurs japonais.

Commerce des services et mobilité de la main-d'œuvre

Le commerce de services représente une partie importante du commerce bilatéral entre le Canada et le Japon. Le Comité a constaté que les enjeux dans ce domaine devraient présenter un défi moindre pour les négociateurs que le commerce de marchandises.

En matière de négociations pour la libéralisation du commerce des services, le Canada et le Japon ont généralement utilisé une approche similaire, c'est-à-dire que tous les services sont libéralisés sauf ceux qui figurent expressément exclus. Une telle approche devrait favoriser une plus grande libéralisation du commerce des services entre les deux pays dans l'éventualité d'un APE.

Selon les représentants du MAECI, le Canada compte déjà sur la présence d'importants fournisseurs de services financiers et d'assurance au Japon et les occasions de croissance dans ces secteurs sont intéressantes. Qui plus est, ils croient que les opportunités sont nombreuses en ce qui a trait aux catégories des services professionnels et des services énergétiques⁶⁹. Cette analyse est partagée par le gouvernement de la Colombie-Britannique qui souhaite que les barrières qui empêchent les fournisseurs de services canadiens de tirer pleinement profit des occasions d'affaires au Japon soient abolies. Dana Hayden a dit :

68 Mark Nantais, *Témoignages*, réunion n° 40, 1^{re} session, 41^e législature, 31 mai 2012 et James Stanford, *Témoignages*, réunion n° 37, 1^{re} session, 41^e législature, 15 mai 2012.

69 Ministère des affaires étrangères et du commerce international, *Témoignages*, réunion n° 33, 1^{re} session, 41^e législature, 1^{er} mai 2012.

Du côté des services, nous sommes également persuadés qu'il existe d'énormes débouchés au Japon, notamment dans les secteurs de la technologie, de l'éducation internationale et du tourisme. Nous avons la possibilité de vendre davantage de services au Japon. Le marché japonais manifeste certainement de l'intérêt pour ce que nous avons à offrir, mais il y a des barrières qui nous empêchent de saisir toutes les occasions qui se présentent. Nous aimerions bien qu'elles soient éliminées dans le cadre d'un accord⁷⁰.

Le Comité a entendu le témoignage des représentants des compagnies canadiennes d'assurance de personnes qui se sont montrés inquiets quant à la participation du gouvernement japonais dans la prestation de services financiers et d'assurance offerts par la poste japonaise. Janice Hilchie a expliqué que pour l'association qu'elle représente, le projet de loi de réforme de la poste japonaise qui a été adopté au printemps dernier va à l'encontre des obligations du Japon en matière de commerce international et qu'il accorderait à *Japan Post Insurance* des exemptions spéciales, lui conférant du même coup un avantage concurrentiel sur les assureurs privés⁷¹.

Le Comité a profité de ses rencontres au Japon pour prendre note que certaines mesures en place au pays en matière de mobilité de la main-d'œuvre affectent négativement la prestation de services des fournisseurs canadiens. Par exemple, on a dit au Comité qu'il est impossible pour un pilote étranger d'obtenir une licence de pilotage au Japon même s'il existe une demande importante pour ce type de profession et que le Canada possède une expertise notable dans ce domaine. Dans le même ordre d'idées, de nombreux travailleurs canadiens dans le secteur de la construction ont tenté de se rendre au Japon suite au tremblement de terre et au tsunami de mars 2011 afin d'aider à la reconstruction des zones dévastées, mais qu'il a été très compliqué, voire impossible, pour ceux-ci d'obtenir un permis de travail.

Le Comité a constaté que pour le gouvernement japonais et les intervenants japonais qu'il a rencontrés, le commerce de services représente un élément important des négociations. Ceci étant dit, ces derniers ont soulevé peu d'exemples de barrières au Canada qui les affectent, à l'exception des restrictions applicables à la propriété étrangère dans le secteur des télécommunications.

Protection des investissements

On a souligné au Comité à plusieurs occasions qu'un élément majeur de la relation économique du Canada avec le Japon est l'investissement direct. Ian Burney a résumé l'importance de cette relation ainsi :

En 2011, le Japon s'est classé au premier rang des principales sources d'investissements étrangers directs au Canada parmi les pays de l'Asie — devançant même la Chine. À la fin de l'année 2011, le stock d'investissements étrangers directs du

70 Dana Hayden, *Témoignages*, réunion n° 41, 1^{re} session, 41^e législature, 5 juin 2012.

71 Janice Hilchie, *Témoignages*, réunion n° 35, 1^{re} session, 41^e législature, 8 mai 2012.

Japon au Canada s'élevait à 12,8 milliards de dollars. On compte plus de 330 filiales et sociétés affiliées du Japon au Canada, lesquelles emploient des dizaines de milliers de Canadiens. Il n'est donc pas surprenant que de nombreuses entreprises canadiennes soient aussi actives au Japon : les stocks canadiens d'investissements étrangers directs au pays se sont chiffrés à 8,4 milliards de dollars en 2011. Par exemple, les sociétés Manulife, Magna, Linamar, Celestica et Bombardier et la Banque Scotia ont toutes une présence directe et active sur le marché japonais⁷².

On a fait valoir au Comité que le potentiel du Japon est considérable en tant qu'investisseur au Canada, mais également en tant que marché pour les investisseurs canadiens et qu'un APE entre le Canada et le Japon permettrait de tirer profit de ce potentiel.

Certains témoins ont affirmé croire que l'inclusion d'un chapitre sur les investissements dans un éventuel APE viserait vraisemblablement à protéger les investisseurs étrangers d'un traitement discriminatoire dans le pays hôte. Les dispositions de protection des investissements dans les accords commerciaux ont pour principal avantage de procurer un certain degré de certitude et de stabilité aux investisseurs étrangers, ce qui est généralement important lorsqu'il s'agit d'accords avec les pays en développement, où un cadre juridique instable ou peu développé peut décourager les investisseurs étrangers.

Bien que le Japon puisse compter sur un système juridique avancé, prévisible et stable, les représentants du MAECI ont tout de même affirmé qu'un cadre fondé sur des règles fournira un niveau supplémentaire de stabilité et de sécurité pour les investisseurs canadiens et japonais⁷³.

Le gouvernement de l'Île-du-Prince-Édouard a partagé la conviction qu'un chapitre sur la protection et la promotion des investissements entre le Canada et le Japon aurait des retombées économiques positives pour sa province. Allen Roach a d'ailleurs affirmé :

Nous voyons également une possibilité d'investissement étranger. En négociant des règles d'investissement prévisibles et en garantissant l'accès aux marchés japonais, on contribuera à créer des conditions équitables pour les investisseurs et les entreprises de l'Île-du-Prince-Édouard et à réduire les risques associés à l'investissement à l'étranger. Cela augmentera l'investissement dans les deux sens et aidera à créer des emplois et une prospérité durable pour les travailleurs de la province⁷⁴.

L'inclusion de clauses permettant de régler directement les différends entre les investisseurs et les États au sein d'un éventuel APE est le sujet qui a été le plus souvent abordé lors de cette étude. À cet égard, les avis des témoins canadiens ont été partagés.

72 Ian Burney, *Témoignages*, réunion n° 33, 1^{re} session, 41^e législature, 1^{er} mai 2012.

73 Ministère des affaires étrangères et du commerce international, *Témoignages*, réunion n° 33, 1^{re} session, 41^e législature, 1^{er} mai 2012.

74 Allen Roach, *Témoignages*, réunion n° 39, 1^{re} session, 41^e législature, 29 mai 2012.

Pour certains, de telles clauses inciteraient les gouvernements à respecter leurs obligations en vertu des accords qu'ils ont négociés. De plus, il a été dit que la possibilité pour les entreprises canadiennes de ne pas avoir à pétitionner leur gouvernement afin d'agir en leur nom à chaque fois que celles-ci ont un problème relativement à un investissement à l'étranger représenterait un avantage supplémentaire pour les investisseurs canadiens.

Pour d'autres toutefois, la possibilité offerte aux investisseurs d'intenter une poursuite contre un gouvernement si celui-ci adopte des dispositions législatives ou réglementaires ayant une incidence sur sa capacité de faire des profits restreint la capacité des législateurs de s'acquitter de leurs devoirs en matière de politique publique. Pour eux, de telles dispositions ne devraient pas être incluses dans un éventuel APE entre le Canada et le Japon, d'autant plus que, selon eux, de telles dispositions dans le passé n'ont pas facilité le mouvement des investissements entre le Canada et ses partenaires commerciaux, ni encouragé de nouveaux investisseurs à s'intéresser au Canada ou à s'en désintéresser.

La majorité des intervenants que le Comité a rencontrés au Japon qui se sont prononcés sur la question de l'inclusion de clauses permettant de régler directement les différends entre les investisseurs et les États au sein d'un éventuel APE Canada-Japon ont signalé leur appui quant à l'inclusion de telles clauses.

CONCLUSION

Sur la base des témoignages entendus à Ottawa et des rencontres qui ont eu lieu au Japon, le Comité conclut que la majorité des intervenants canadiens et japonais appuient les négociations visant à conclure un APE entre le Canada et le Japon. Selon le Comité, les retombées économiques de la libéralisation des échanges commerciaux entre le Canada et le Japon devraient être positives pour les deux pays. De plus, un APE pourrait permettre afin d'approfondir les liens entre le Canada et le Japon.

Le Comité constate qu'il peut être difficile de s'implanter sur le marché japonais et croit qu'il faut généralement de la patience et des ressources afin de surmonter les obstacles d'accès au marché. Un APE pourrait faciliter la tâche aux exportateurs et investisseurs canadiens cherchant des partenaires japonais en éliminant certaines barrières tarifaires et non tarifaires. Le Comité est conscient toutefois que certaines barrières sont culturelles et exigent un investissement à plus long terme de la part des compagnies canadiennes. Toutefois, la récompense pour ceux qui réussissent à s'implanter sur le marché japonais est que les partenaires japonais sont très loyaux et que les partenariats créés au Japon sont extrêmement solides. Considérant les caractéristiques uniques du monde des affaires japonais, les compagnies canadiennes devront continuer de compter sur des ressources comme le Service des délégués commerciaux du Canada afin de les épauler dans leurs démarches au Japon et de pleinement tirer profit d'un éventuel APE avec le Japon.

De plus, le Comité reconnaît l'existence de standards élevés en matière de qualité et de salubrité s'appliquant aux marchandises qui sont exportées au Japon. Ceci étant dit,

le Comité réalise également que les consommateurs Japonais sont prêts à payer un prix relativement plus élevé pour des produits de qualité. Dans ce contexte et compte tenu de la qualité des produits canadiens et de la vision favorable que les Japonais ont des institutions canadiennes, le Canada a tout intérêt à travailler de concert avec le Japon dans le cadre des négociations pour un APE afin d'assurer une plus grande compatibilité des standards et des méthodes de certification.

En conséquence, le Comité recommande :

Recommandation 1

Que le gouvernement du Canada conclue dans les plus brefs délais un accord de partenariat économique avec le Japon qui procure un avantage net au Canada.

Recommandation 2

Que le gouvernement du Canada s'assure qu'il obtiendra un accès au marché japonais au moins équivalent aux engagements pris par le gouvernement japonais à l'égard d'autres pays pour les produits et services qui représentent un intérêt pour le Canada.

Recommandation 3

Que le gouvernement du Canada négocie une réduction ou l'élimination de la progressivité tarifaire en vigueur au Japon, particulièrement en ce qui a trait aux produits agricoles à valeur ajoutée.

Recommandation 4

Que le gouvernement du Canada fasse progresser les négociations visant à conclure un accord de reconnaissance de l'équivalence des produits biologiques entre le Canada et le Japon en parallèle avec les négociations pour un accord de partenariat économique avec le Japon.

Recommandation 5

Que le gouvernement du Canada développe un plan d'action visant à appuyer les exportateurs et investisseurs canadiens qui chercheront à pénétrer le marché japonais suite à l'entrée en vigueur d'un éventuel accord de partenariat économique entre le Canada et le Japon.

Recommandation 6

Que le gouvernement du Canada procède à l'examen de sa présence diplomatique à Osaka suite à la conclusion d'un accord de partenariat économique avec le Japon.

LISTE DES RECOMMANDATIONS

Recommandation 1

Que le Gouvernement du Canada conclue dans les plus brefs délais un accord de partenariat économique avec le Japon qui procure un avantage net au Canada..... 30

Recommandation 2

Que le Gouvernement du Canada s'assure qu'il obtiendra un accès au marché japonais au moins équivalent aux engagements pris par le gouvernement japonais à l'égard d'autres pays pour les produits et services qui représentent un intérêt pour le Canada..... 30

Recommandation 3

Que le Gouvernement du Canada négocie une réduction ou l'élimination de la progressivité tarifaire en vigueur au Japon, particulièrement en ce qui a trait aux produits agricoles à valeur ajoutée. 30

Recommandation 4

Que le Gouvernement du Canada fasse progresser les négociations visant à conclure un accord de reconnaissance de l'équivalence des produits biologiques entre le Canada et le Japon en parallèle avec les négociations pour un accord de partenariat économique avec le Japon 30

Recommandation 5

Que le Gouvernement du Canada développe un plan d'action visant à appuyer les exportateurs et investisseurs canadiens qui chercheront à pénétrer le marché japonais suite à l'entrée en vigueur d'un éventuel accord de partenariat économique entre le Canada et le Japon..... 30

Recommandation 6

Que le Gouvernement du Canada procède à l'examen de sa présence diplomatique à Osaka suite à la conclusion d'un accord de partenariat économique avec le Japon..... 30

ANNEXE A

LISTE DES TÉMOINS

Organisations et individus	Date	Réunion
<p>Ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire Denis Landreville, négociateur principal, accords régionaux, Division des négociations commerciales, Direction des accords commerciaux et des négociations</p> <p>Ministère des affaires étrangères et du commerce international Ian Burney, sous-ministre adjoint, Secteur de la politique et des négociations commerciales</p> <p>Phil Calvert, directeur général, Direction générale de l'Asie du Nord</p> <p>Dany M. Carrière, directrice, Direction de la politique et des négociations commerciales II</p> <p>Shenjje Chen, chef, unité des projets de recherche, Bureau de l'économiste en chef</p> <p>Marvin Hildebrand, directeur général, Direction générale des négociations commerciales</p>	2012/05/01	33
<p>Canada Porc International Jacques Pomerleau, président</p> <p>Canadian Cattlemen's Association John Masswohl, directeur, Relations gouvernementales et internationales</p> <p>Conseil canadien du porc Jean-Guy Vincent, président du conseil d'administration</p>	2012/05/03	34
<p>Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes inc. Janice Hilchie, vice-présidente, Relations gouvernementales et internationales</p> <p>Peter F. Wilkinson, vice-président principal, Affaires gouvernementales, Financière Manuvie</p> <p>Manufacturiers et exportateurs du Canada Jean-Michel Laurin, vice-président, Politiques d'affaires mondiales</p> <p>Producteurs de grains du Canada Richard Phillips, directeur général</p>	2012/05/08	35
<p>Alliance canadienne du commerce agroalimentaire Kathleen Sullivan, directrice exécutive</p>	2012/05/10	36

Organisations et individus	Date	Réunion
<p>Association des produits forestiers du Canada Andrew Casey, vice-président, Relations publiques et commerce international</p> <p>Fédération canadienne du vêtement Bob Kirke, directeur exécutif</p> <p>Japan Automobile Manufacturers Association of Canada David Worts, directeur exécutif</p>	2012/05/10	36
<p>Conseil des Canadiens Stuart Trew, chargé de la campagne sur le commerce</p> <p>Syndicat des travailleurs et travailleuses canadiens de l'automobile James Stanford, économiste</p> <p>University of Toronto Wendy Dobson, professeure de commerce international, Directrice, Institute for International Business</p>	2012/05/15	37
<p>À titre personnel Julian Dierkes, Centre de recherche japonais, l'Institut pour la recherche sur l'Asie de l'Université de la Colombie-Britannique</p> <p>Canadian Canola Growers Association Richard White, directeur général</p> <p>Conseil canadien des chefs d'entreprise Sam Boutziouvis, vice-président, Politique internationale et politique budgétaire</p> <p>Sécurité alimentaire Canada Diana Bronson, directrice exécutive Paul Slomp, représentant, Vice-président des jeunes, National Farmers Union</p>	2012/05/17	38
<p>À titre personnel Yves Tiberghien, professeur agrégé, Département de science politique, Université de Colombie- Britannique</p> <p>Boeuf Canada inc. Brad Wildeman, président</p> <p>Gouvernement de l'Île-du-Prince-Édouard L'hon. Allen F. Roach, ministre de l'innovation et de l'enseignement supérieur</p>	2012/05/29	39

Organisations et individus	Date	Réunion
Kal Whitnell, directeur, Politique commerciale et économique, Innovation et enseignement supérieur	2012/05/29	39
À titre personnel	2012/05/31	40
Raymond Loo		
Association canadienne des constructeurs de véhicules		
Mark A. Nantais, président		
Canada Wood Group		
Paul Newman, directeur administratif, Commerce et accès aux marchés, Conseil des industries forestières (COFI)		
Conseil canadien du miel		
Lee Townsend, vice-président		
Malting Industry Association of Canada		
Philip de Kemp, président		
À titre personnel	2012/06/05	41
Ken Ilasz, propriétaire, Boulangier Bassin Bed and Breakfast		
Factors Group of Nutritional Companies Inc.		
John Tak, vice-président, Commerce international		
Gouvernement de la Colombie-Britannique		
Dana Hayden, sous-ministre, Ministère de l'Emploi, du Tourisme et de l'Innovation		
Janna Jessee, gestionnaire, Politique commerciale, Direction des initiatives commerciales, Ministère de l'Emploi, du Tourisme et de l'Innovation		
Don D. White, directeur exécutif, Direction des initiatives commerciales, Ministère de l'Emploi, du Tourisme et de l'Innovation		
Grain Farmers of Ontario		
Erin Fletcher, gestionnaire, Affaires publiques et communications		
Henry Van Ankum, président		
Producteurs de bœuf du Manitoba	2012/06/19	44
Ray Armbruster, directeur et président		
Cam Dahl, directeur général		
Lauren Stone, analyste des politiques		

Organisations et individus	Date	Réunion
Pulse Canada Gordon Bacon, président-directeur général	2012/06/19	44
Aliments Maple Leaf inc. Barry Sutton, vice-président, Ventes internationales	2012/10/16	50
Conseil des viandes du Canada Ray Price, président		
Savia Wine Agency Pablo Garrido, propriétaire		
Soak Wash inc. Jacqueline Sava, directrice des possibilités et fondatrice Chris Wilkinson, directrice des ventes et des opérations		
Association canadienne des producteurs pétroliers Greg Stringham, vice-président, Marchés et sables bitumineux	2012/10/18	51
Technologies du développement durable du Canada Vicky J. Sharpe, présidente-directrice générale Sailesh Thaker, vice-président, Relations avec l'industrie et les intervenants		
Association canadienne des importateurs et exportateurs Joy Nott, présidente	2012/10/23	52
Association des chemins de fer du Canada Michael Bourque, président et directeur général Bruce Burrows, vice-président, Affaires publiques et corporatives Robert Taylor, directeur, Affaires gouvernementales fédérales, Chemin de fer Canadien Pacifique		
Association des vigneronns du Canada Dan Paszkowski, président et chef de la direction		
Brian Moore Log Homes Aaron Moore, propriétaire		
British Columbia Trucking Association Louise Yako, présidente et directrice générale		

Organisations et individus	Date	Réunion
Posiflex Design inc.	2012/10/23	52
Lyne Noiseux, présidente		
Sébastien Tardif, vice-président, Ventes et marketing		
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international	2012/10/25	53
Nadia Bourély, directrice, Direction de la politique et des négociations commerciales II		
Alain Gendron, directeur, Direction de l'Asie du Nord-Est		
Marvin Hildebrand, directeur général, Direction générale des négociations commerciales		
Peter McGovern, sous-ministre adjoint, Asie et délégué commercial en chef		
Davis S.E.N.R.L	2012/11/06	54
Donald Campbell, conseiller principal en stratégie		

ANNEXE B

LISTE DES PERSONNES AVEC LESQUELLES LE COMITÉ S'EST RÉUNI (29 OCTOBRE – 2 NOVEMBRE 2012)

Organisations et individus	Date	Endroit
<p>Arcus Research Limited Peter Tasker Direction du Japon</p> <p>ASAHI Agency Yoshizo Nagahama, président</p> <p>Asian Development Bank Institute Ganeshan Wignaraja, directeur des recherches</p> <p>BNP Paribas Securities (Japan) Limited Philippe Avril, chef de la direction et directeur représentatif</p> <p>Association des brasseurs du Japon Masaaki Hachisuka, directeur général</p> <p>Canada Beef International Institute Daisuke Shimojima, directeur principal, Japon</p> <p>Canada Porc International Shoji Nomura, directeur de la commercialisation, Japon</p> <p>Canon Institute for Global Studies Akinari Horii, conseiller spécial et membre du conseil d'administration</p> <p>Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (Canada) Isabelle Therrien, déléguée commerciale - Japon</p> <p>Deutsche Bank Group David Hatt, président et chef de la direction</p> <p>Ambassade du Canada à Tokyo Jonathan Fried, ambassadeur</p> <p>Chris Anderson, premier secrétaire (commerciale) et délégué commercial</p> <p>Michel Bouvier, deuxième secrétaire (économique)</p> <p>Robert Derouin, ministre et chef de mission adjoint</p> <p>Chad Fleck, conseiller (commercial)</p> <p>Naina Thoppil, conseillère et chef de la Section économique et financière</p>	2012/10/29	Tokyo, Japon

Organisations et individus	Date	Endroit
<p>Ambassade du Canada à Tokyo Paul Thoppil, ministre (commerciale) David Watt, conseiller et chef de la Section politique</p>	2012/10/29	Tokyo, Japon
<p>Association des minotiers Masaaki Kadota, directeur exécutif</p>		
<p>Institut de commercialisation des produits alimentaires Noriko Nakama, gestionnaire des soutiens aux membres</p>		
<p>Goldman Sachs Japan Co., Ltd. Shigemitsu Sugisaki, vice-président</p>		
<p>Japan Center for International Finance Takatoshi Kato, président</p>		
<p>Japan External Trade Organization Hiroyuki Ishige, président et chef de la direction Junji Kurokawa, directeur, Division de l'Amérique du Nord, Développement des recherches à l'étranger Tadayuki Nagashima, directeur général, Département des recherches à l'étranger Michitaka Nakatomi, conseiller spécial</p>		
<p>Keiichi Nishimoto, premier coordonnateur, (Amérique du Nord, Océanie), Département de la planification Masahiro Sakurauchi, directeur adjoint, Division de l'Amérique du Nord, Département des recherches à l'étranger</p>		
<p>Association des pêches du Japon Hiroki Miyamoto</p>		
<p>Association coopérative des fabricants de jambons et de saucisses du Japon Tatsuo Yamamoto, administrateur délégué</p>		
<p>Association des négociants en viande du Japon Tatsuo Iwama, directeur exécutif</p>		
<p>Association des transformateurs de graines oléagineuses Yoshinori Komura, administrateur délégué</p>		

Organisations et individus	Date	Endroit
<p>Ministère des Affaires étrangères (Japon) Shotaro Oshima, représentant spécial du gouvernement du Japon en charge des consultations en vue de la participation aux négociations du Partenariat transpacifique avec les pays concernés</p>	2012/10/29	Tokyo, Japon
<p>Mitsubishi UFJ Securities Holdings Co., Ltd. Akira Kamiya, président adjoint, Agent de gestion, Mitsubishi UFJ Financial Group, Inc.</p>		
<p>Morgan Stanley MUFG Securities Co., Ltd. Robert Alan Feldman, administrateur délégué</p>		
<p>Nouvelle Association des supermarchés du Japon Tokutaro Masui, vice-président</p>		
<p>Nisshin OilliO Group, Ltd. Kenji Koike, directeur général adjoint/gestionnaire du Groupe des huiles et des graines oléagineuses, Département des grains oléagineuses et des moulées</p>		
<p>Nomura Holdings, Inc. Shigesuke Kashiwagi, premier administrateur délégué, Siège social</p>		
<p>Research Institute of Economy, Trade and Industry IAA Williem Thorbecke, agrégé supérieur</p>		
<p>Showa Sangyo Co., Ltd. Kazuhiko Niitsuma, administrateur délégué</p>		
<p>Tokyo Stock Exchange Group, Inc. Shunzo Kayanuma, directeur, Communications mondiales</p>		
<p>Université Waseda Yutaka Harada, professeur, École de science politique et d'économie</p>		
<p>Produits de bois canadien Barry D. Ford, directeur général Shawn Lawlor, directeur, Opérations au Japon</p>	2012/10/30	Tokyo, Japon
<p>Canfor Japan Corporation Jason Nomura, président</p>		
<p>Ambassade du Canada au Japon Stéphane Beaulieu, conseiller (investissement) et délégué commercial principal (énergie et ressources naturelles) Laird Hindle, premier secrétaire (politique)</p>		

Organisations et individus	Date	Endroit
<p>Ambassade du Canada au Japon Akira Kajita, délégué commercial (matériaux de construction et produits forestiers) Investissement, énergie et ressources</p>	2012/10/30	Tokyo, Japon
<p>Chambre des conseillers Yukihisa Fujita, membre Kuniko Tanioka, membre</p>		
<p>Chambre des représentants Takako Ebata, membre Yuichi Goto, membre Hiroshi, Hamamoto, membre Motohisa Ikeda, membre Takahiro Kawagoe, membre Isao Kuwabara, membre Hiroyuki Moriyama, membre Yoshitaka Murata, membre Hiroshi Nakai, membre Yasutoshi Nishimura, membre Naokazu Takemoto, membre Denny Tamaki, membre Yukio Ubukata, membre</p>		
<p>Interex Forest Products (Japan) Ltd. Kazuya Minegishi, vice-président et administrateur délégué Seiji Omote, président</p>		
<p>ITOCHU Mineral Resources Development Corporation Satoshi Kondo, chef de la direction et président</p>		
<p>Ministère de l'Agriculture, des Forêts et de la Pêche (Japon) Takahiro Sasaki, premier sous-ministre de l'Agriculture, des Forêts et des Pêches Membre, Chambre des représentants</p>		

Organisations et individus	Date	Endroit
<p>Ministère de l'Économie, du Commerce et de l'Industrie (Japon) Yosuke Kondo, ministre d'État (Économie, Commerce et Industrie) Membre, Chambre des représentants</p> <p>Naoko Munakata, directeur général, Département des systèmes de commerce multilatéral</p> <p>Takatsugu Ryuzaki, directeur des affaires de libre-échange, (Division des partenariats économiques) Bureau de la politique commerciale</p> <p>Tomoyoshi Yahagi, directeur, Division des Amériques, Bureau de la politique commerciale</p>	2012/10/30	Tokyo, Japon
<p>Ministère des Affaires étrangères (Japon) Shuji Kira, premier-sous ministre parlementaire des Affaires étrangères Membre, Chambre des représentants</p> <p>Makoto Hayashi, directeur Division de la coordination économique Japon-États-Unis, Bureau des affaires nord-américaines</p> <p>Yasushi Takase, directeur général adjoint, Bureau des affaires économiques, Bureau des affaires latino-américaines et caribéennes</p> <p>Mikito Tomiyama, adjoint administratif, Premier sous-ministre parlementaire des Affaires étrangères</p>		
<p>Tiger International Ltd. Toru Kamata, président</p>		
<p>Weyerhaeuser Japan Ltd. Hirotoshi Iwabuchi, vice-président et directeur général</p>		
<p>Communications & Information Network Association of Japan (CIAJ) Katsumi Takahashi, vice-président, Affaires internationales</p> <p>Hiroaki Takeichi, vice-président exécutif</p>	2012/10/31	Tokyo, Japon
<p>Corel Corporation Kazuo Sakai, président, Corel Japan Ltd. Premier vice-président, Corel Corporation</p>		
<p>Ambassade du Canada Albert Lee, conseiller (commerciale) et délégué commercial principal</p> <p>Mark Mylvaganam, deuxième secrétaire (commerciale) et délégué commercial</p>		

Organisations et individus	Date	Endroit
<p>Ambassade du Canada Kevin Winkless, délégué commercial</p>	2012/10/31	Tokyo, Japon
<p>Hino Motors, Ltd. Hiroyuki Omori, directeur général, Département de planification des activités, Division nord-américaine</p>		
<p>Honda Motor Co. Ltd Fumihiko Ike, premier agent d'administration et directeur Shiro Kojima, directeur général, Division des affaires externes Hiroshi Mikajiri, directeur général, Division des affaires externes Naoto Muraoka, directeur général, Division des affaires externes Chisato Sugimura, gestionnaire, Division des ventes automobiles en Amérique du Nord</p>		
<p>Japan Automobile Manufacturers Association, Inc. (JAMA) Yasuo Aoki, directeur général adjoint, Département international Osamu Nagata, président, Comité international Premier dirigeant adjoint, Groupe des affaires externes, Toyota Motor Corporation Yujiro Uchida, Département international</p>		
<p>Japan Automobile Manufacturers Association of Canada David P. Worts, directeur exécutif</p>		
<p>Japon Information Services Technology Industry Association (JISA) Hiroshi Ohsawa, membre, Comité des politiques publiques internationales</p>		
<p>JA-Zenchu Shigeo Fuji, premier directeur exécutif, Syndicat central des coopératives agricoles Hirofumi Kobayashi, directeur général, Département de la politique agricole, Syndicat central des coopératives agricoles</p>		
<p>Mazda Motor Corporation Minoru Mitsuda, cadre de direction, Liaison de l'entreprise</p>		

Organisations et individus	Date	Endroit
<p>Mitsui and Co., Ltd. Hideaki Katsube, directeur général adjoint, Département des lignes aériennes, Division des systèmes aérospatiaux, Unité des activités marines et aérospatiales</p>	2012/10/31	Tokyo, Japon
<p>Mitsui Bussan Aerospace Co., Ltd. Toshinori Aoki, directeur général adjoint, Première division des hélicoptères</p>		
<p>NAMCO BANDAI Games Inc. Satoko Nakatsuka, chef de division, Division de la stratégie Groupe de gestion des loisirs commerciaux</p>		
<p>Nissan Motor Co., Ltd. Tetsuya Minami, cadre de direction Département des affaires externes et gouvernementales</p>		
<p>Sojitz Corporation Koichi Yamaguchi, directeur général, Département aérospatial, Unité des activités marines et aérospatiales, Division de la machinerie</p>		
<p>Suzuki Shigeyuki Yamamura, directeur de succursale, Succursale de Tokyo, Bureau de la planification d'ensemble</p>		
<p>Toyota Motor Corporation Ron Haigh, chargé de projet, Groupe des Amériques et de l'Europe, Département d'outre-mer n° 1, Division des affaires externes à l'étranger</p>		
<p>Ambassade du Canada au Japon Matthew Fraser, consul et délégué commercial principal, Consulat du Canada, Nagoya Teiko Oba, déléguée commerciale, Bureau du Canada à la Chambre de commerce et d'industrie d'Osaka</p>	2012/11/01	Osaka, Japon
<p>Kansai-Canada Business Association (KCBA) Jaffer Hussainee, président, conseil des gouverneurs, Partenaire administrateur, Carigar Consulting David Leangen, vice-président, conseil des gouverneurs, Premier dirigeant, Bio Scene Informatics Inc. Aya Tsuda, vice-président, conseil des gouverneurs, Dirigeant, Tsuda Sangyo Christopher Campbell, membre, Directeur général, Inter Global Japon</p>		

Organisations et individus	Date	Endroit
<p>Kansai-Canada Business Association (KCBA) Kyoji Hanasaki, membre, Professeur, Relations internationales, Université d'Osaka Kazuyoshi Hirata, président, comité des événements de membres, Président, Hirata Associates Wayne Kim, membre, conseil des gouverneurs, Propriétaire, Kinder Kids International Schools Carlos Ramirez, membre, conseil des gouverneurs, Administrateur délégué, Valhalla Management Co. Ltd. Kazumi Suzuki, trésorier, conseil des gouverneurs Directeur représentatif, Institut de gestion des risques d'entreprise Yasuhiro Tsuchida, membre, Avocat, cabinet d'avocats Daiichi Ushio Tsuda, membre, comité consultatif, Président et chef de la direction, Tsuda Sangyo</p>	2012/11/01	Osaka, Japon
<p>Matty International Shusei Matsumoto, expert-conseil en industries pharmaceutiques</p>		
<p>NTN Corporation Hironori Inoue, administrateur délégué, Production, acquisition et logistique des coûts Shoji Kido, conseiller d'entreprise Fukumatsu Kometani, premier administrateur délégué, Directeur général du siège de Chine, Siège social de la stratégie d'entreprise Takao Maki, directeur général, Département de la planification d'entreprise, Direction générale ANASE, Océanie, Indes et Asie occidentale Tatsuo Nagao, chargé de projet, Département de la planification d'entreprise Satoshi Ueda, cadre supérieur, Département des acquisitions et de la planification des coûts</p>		
<p>Chambre de commerce et d'industrie d'Osaka Ryoji Asano, directeur général, Centre de certification, Directeur adjoint, Division internationale Kazuko Kamado, administrateur, Division internationale Yasutsugu Kohzuki, directeur exécutif, Secrétaire général, Société Canada-Japon du Kansai</p>		

Organisations et individus	Date	Endroit
<p>Chambre de commerce et d'industrie d'Osaka Yumiko Nagoshi, administrateur adjoint, Division internationale</p> <p>Osaka Gas Co., Ltd. Toru Kamoi, premier directeur général, Département de la planification</p> <p>Keisuke Mizumoto, directeur général, Équipe 2 de développement de l'infrastructure énergétique, Département des ressources énergétiques et du développement des activités internationales</p> <p>Yuji Oda, administrateur, Équipe 2 de développement des énergies, Département des ressources énergétiques et du développement des activités internationales</p> <p>Megumi Tsuda, directeur général, Équipe de recherche et de planification, Département des ressources énergétiques et du développement des activités internationales</p> <p>Kenichi Matsushita, administrateur, Équipe de recherche et de planification, Département de planification, Unité des ressources énergétiques et du développement des activités internationales</p> <p>Hidetaka Matsuzaka, premier dirigeant, Membre du conseil, Chef, Unité des ressources énergétiques et du développement des activités internationales</p> <p>Préfecture du gouvernement d'Osaka Takahiro Nagai, directeur, Bureau de promotion commerciale et industrielle, Division des relations économiques, Département du commerce, de l'industrie et du travail</p> <p>Hitoshi Sato, directeur adjoint, Division des relations internationales et du tourisme Bureau de promotion d'Osaka</p> <p>Assemblée du gouvernement de la préfecture d'Osaka Yoshinori Maeda, membre</p> <p>Katsuhisa Mita, membre</p> <p>Koji Okuda, membre</p> <p>Takashi Takeshita, membre</p>	2012/11/01	Osaka, Japon
<p>Ambassade du Canada au Japon Curtis Ajmani, délégué commercial et premier secrétaire Énergie et ressources naturelles</p>	2012/11/02	Tokyo, Japon

Organisations et individus	Date	Endroit
Hiroyuki Kunitake, délégué commercial Investissements, énergie et ressources	2012/11/02	Tokyo, Japon
Institut en économie de l'énergie, Japon (IEEJ) Nobuo Tanaka, associé mondial pour la sécurité et la durabilité énergétiques		
ITOCHU Mineral Resources Development Corporation Satoshi Kondo, chef de la direction et président		
Chambre de commerce et d'industrie du Japon Satoshi Niwa, secrétaire exécutif auprès du président Tadashi Okamura, président		
Conseil japonais de commerce extérieur, Inc. Toyonari Yamagishi, directeur général, Groupe des affaires internationales Yoshihiro Inoue, vice-président, Comité des marchés internationaux, Cadre de direction, Unité stratégique sectorielle des projets énergétiques et infrastructurels, Toyota Tsusho Corporation		
Japon Oil, Gas and Metals Corporation Shinji Fujino, directeur général, Département des stratégies d'entreprise, Département du pétrole et du gaz en amont Sumio Kozawa, directeur général Département de la stratégie des métaux Tsuguyo Takahashi, premier conseiller, Unité du financement et de l'environnement, Métaux et charbon Kentaro Yamazaki, Division de la planification, Département des stratégies d'entreprise		
Japon Petroleum Exploration Co., Ltd. (JAPEX) Junichiro Ando, directeur général, Département des projets de gaz naturel liquéfié, Division des projets américains et russes		
JCU (Canada) Exploration Co., Ltd. (JCU) Tomio Hamai, vice-président, Exploration et Développement, Directeur, administrateur du Département technique		
Keidanren Ako Dobashi, coprésident du Comité du Canada Kazuyuki Kianbara, directeur, Bureau des affaires internationales		

Organisations et individus	Date	Endroit
<p>Keizai Doyukai Yoshiaki Fujimori, président, Comité des accords de partenariat économique Kiyohiko Ito, administrateur délégué</p>	2012/11/02	Tokyo, Japon
<p>Mitsubishi Corporation Mitsuru Hiyama, directeur général, Équipe des Amériques, Stratégies mondiales et Développement des activités Hidetō Nakahara, premier vice-président exécutif et membre du conseil, Stratégies mondiales et Développement des activités, Gestion de la logistique Hideki Sato, directeur général adjoint, Équipe des relations externes, Département des stratégies mondiales et du développement des entreprises Keiichiro Segawa, directeur général adjoint, Unité des activités de gaz de schiste, Division B des activités de gaz naturel B Akiko Shirai, directeur général adjoint, Équipe des Amériques, Stratégies mondiales et Développement des activités</p>		
<p>Mitsui Matsushima Co., Ltd. Yoichi Haginoya, agent de direction, directeur général, Département des activités d'outremer</p>		

ANNEXE C

LISTE DES MÉMOIRES

Organisations et individus

Julian Dierkes

Yves Tiberghien

Alliance canadienne du commerce agroalimentaire

Association canadienne des producteurs pétroliers

Association des vignerons du Canada

Canada Wood Group

Factors Group of Nutritional Companies Inc.

Producteurs de bœuf du Manitoba

Pulse Canada

Sécurité alimentaire Canada

DEMANDE DE RÉPONSE DU GOUVERNEMENT

Conformément à l'article 109 du Règlement, le Comité demande au gouvernement de déposer une réponse globale au présent rapport.

Un exemplaire des procès-verbaux pertinents ([réunions n^{os} 33-41, 44, 50-54 et 60-63](#)) est déposé.

Respectueusement soumis,

Le président,

L'hon. Rob Merrifield

Rapport supplémentaire du Nouveau Parti démocratique du Canada, Opposition officielle du Canada

Le Nouveau Parti démocratique, Opposition officielle du Canada, est en faveur de l'approfondissement et l'élargissement des relations économiques entre le Canada et le Japon. Nous partageons le même objectif fondamental. En effet, nous pensons que des relations économiques plus étroites entre le Canada et le Japon pourraient apporter une plus grande prospérité aux peuples des deux nations. Un accord de partenariat économique entre nos deux pays est un des moyens d'atteindre cet objectif.

Nous approuvons les observations et les recommandations du rapport. Toutefois, nous trouvons que plusieurs d'entre elles sont incomplètes.

Selon des preuves reçues par le Comité, le progrès économique du Canada ne dépend pas uniquement d'un accord de partenariat économique. Le Canada ne profitera de cet accord que si les politiques et les soutiens structurels nécessaires sont d'abord mis en place. Il faut que l'on signe un accord de partenariat économique qui préserve le processus démocratique d'élaboration des politiques, qui reconnaisse l'importance des intérêts privés et publics et qui gère de manière efficace les véritables enjeux. Pour cela, il faut mener de minutieuses négociations.

Ce qui suit est une compilation des observations et des recommandations supplémentaires favorisant l'épanouissement de l'économie, de l'environnement et de la société, que nous pensons nécessaires à la création de relations économiques plus solides avec le Japon.

Agriculture – En se rendant au Japon, le comité a pu constater à quel point le dossier de l'agriculture était important et sensible pour cette nation. Comme l'a indiqué un représentant officiel, le Japon est peut-être le seul pays où ses citoyens sont très « conscients de l'indice de sécurité alimentaire ». Même si le Japon importe plus de la moitié de ses besoins agroalimentaires annuels, il demeure très engagé à protéger les aliments produits sur son territoire. Nous croyons qu'il s'agit d'un point crucial que le Canada doit respecter dans ses négociations. Les représentants de l'association nationale des agriculteurs du Japon ont explicitement indiqué que ses membres appuieraient une entente commerciale avec le Canada seulement si elle était favorable à leurs intérêts. Nous croyons aussi que les négociateurs canadiens doivent s'assurer que les intérêts des producteurs d'aliments canadiens soient également mis de l'avant et que nos secteurs soumis à la gestion de l'offre soient complètement protégés.

Services aériens – Bon nombre de Canadiens et de Japonais se plaignent que le nombre de vols entre nos deux pays est insuffisant. Il est évidemment essentiel de s'assurer que nos citoyens peuvent voyager facilement entre nos deux pays si on souhaite accroître nos relations économiques. En conséquence, nous croyons que le gouvernement canadien doit travailler avec les sociétés aériennes et les autorités aéroportuaires afin d'accroître le nombre de vols directs entre le Canada et le Japon, particulièrement ceux ayant pour destination Nagoya et Osaka.

Industrie automobiles – Les représentants des fabricants et des groupes de travailleurs ont soulevé des préoccupations liées au fait que le marché japonais comprenait diverses barrières non tarifaires qui empêchaient l'accès complet aux produits canadiens. Comme d'autres témoins, ils ont cité des exemples tels que les règlements entourant les systèmes d'échappement et l'intégration verticale des chaînes d'approvisionnement japonaises. Toutefois, cette opinion a été contredite par d'autres témoins qui affirmaient que les difficultés des fabricants d'automobiles canadiens à percer le marché japonais relevaient plutôt de facteurs qui n'étaient pas liés aux barrières commerciales. Peu importe la validité de ces deux opinions, nous croyons qu'il y a un consensus au sujet de l'importance de l'industrie automobile pour l'économie canadienne. C'est pourquoi nous pensons que les négociateurs canadiens doivent rencontrer les représentants du secteur automobile canadien (tant les gestionnaires que les travailleurs) et s'assurer que, le cas échéant, toutes les barrières non tarifaires qui restreignent l'accès raisonnable au marché japonais soient éliminées ou amoindries de manière acceptable dans une éventuelle entente finale. Nous croyons que les accords économiques doivent avoir des retombées positives pour les industries à valeur ajoutée qui créent des emplois stables et bien rémunérés.

Services consulaires et missions économiques – Les témoins canadiens ont unanimement affirmé que la récente décision du gouvernement du Canada de fermer le consulat canadien à Osaka était mal avisée et compliquait les choses. Plusieurs intervenants japonais abondent dans ce sens. Autant le processus employé (abrupt et sans préavis au gouvernement japonais ou aux parties prenantes) que la décision elle-même ont été perçus comme étant des erreurs. Osaka est une région économique très importante pour le Japon : elle constitue un marché d'environ 30 millions d'habitants et détient une philosophie économique marquée. Il a été souligné que les services consulaires comprenaient des délégués commerciaux. Selon nous, réduire les services des missions économiques alors que nous nous engageons dans des négociations pour établir des ententes commerciales est contreproductif et envoie un message contradictoire. Ainsi, le consulat canadien à Osaka devrait être rouvert immédiatement, et les services de la mission économique devraient être rétablis. Nous croyons également que le Canada doit ouvrir davantage de consulats au Japon dans les centres commerciaux principaux et accroître le nombre de missions économiques afin d'aider les entreprises canadiennes à mieux percer le marché japonais. Par ailleurs, nous croyons que le Canada devrait améliorer les services des missions commerciales au Canada afin d'aider les entreprises japonaises à s'établir au Canada et d'aider les entreprises canadiennes à obtenir des renseignements sur le Japon.

Système canadien de réglementation efficace – Il est bien connu que le Japon exige des produits de haute qualité. Afin de pénétrer le marché japonais, le Canada doit s'assurer que ses normes de qualité et de sécurité suffisent à garantir que ses produits attirent les consommateurs japonais. Les défis récents dans le domaine du bœuf sont la preuve des conséquences économiques sévères subies par les agriculteurs lorsque ces normes ne sont pas entièrement observées. Ainsi, le gouvernement doit arrêter de réduire le personnel et les ressources de notre système de réglementation de la sécurité des produits. Le Canada devrait plutôt mettre en place une structure de réglementation nationale efficace afin d'assurer que nos produits respectent les normes de qualité, les normes de sécurité, les normes sanitaires et les normes phytosanitaires.

Énergie et ressources naturelles – Le Canada dispose de ressources naturelles en abondance, tandis que le Japon est un importateur net de ressources. La production d'énergie renouvelable et le recours à des technologies novatrices constituent des enjeux importants pour les citoyens des deux pays. Nous croyons que tout accord de partenariat économique doit promouvoir la production de biens à valeur ajoutée fabriqués selon des méthodes durables. Nous croyons aussi que les négociateurs canadiens doivent considérer l'accroissement de la production canadienne de biens industriels et manufacturés à valeur ajoutée comme un objectif important.

Environnement, main-d'œuvre et droits de la personne – Forts d'une économie moderne et d'une tradition démocratique bien ancrée, le Canada et le Japon sont engagés à élever les normes dans les domaines de l'environnement, de la main-d'œuvre et des droits de la personne. Nous croyons que ces enjeux constituent des composantes essentielles de tout pacte économique et que la passation d'un tel accord doit entraîner l'amélioration des normes. En conséquence, nous croyons que les négociateurs doivent accorder une grande importance à ces enjeux.

Règlement des différends entre investisseurs et États (RDIE) – Les procédures de RDIE préoccupent de plus en plus les Canadiens. Celles-ci permettent à toute entreprise étrangère de poursuivre un gouvernement qui adopte une loi que l'entreprise juge comme étant discriminatoire à son égard. Nombreux sont ceux qui estiment que les procédures de RDIE limitent la capacité des gouvernements à adopter des politiques économiques, environnementales et sociales qui servent les intérêts des citoyens. Bon nombre d'observateurs estiment que le RDIE viole certains principes de la primauté du droit, notamment à cause de l'absence d'une procédure d'appel efficace, des possibilités de conflits d'intérêts et de l'incertitude entourant le maintien du mandat des juges. Étant donné que le Canada et le Japon disposent de systèmes judiciaires indépendants et crédibles, et puisque les acteurs privés ont d'autres moyens à leur disposition pour faire valoir leurs intérêts, il semble injustifié d'inclure des procédures de RDIE dans l'accord de partenariat économique entre nos deux pays.

Droits de propriété intellectuelle (DPI) – La question des DPI n'a pas fait l'objet d'une discussion approfondie lors des audiences devant le comité. En ce qui a trait aux DPI, nous croyons qu'il est important de trouver un juste équilibre entre les intérêts des titulaires et ceux des consommateurs. Par exemple, il est important de s'assurer que les DPI ne gonflent pas le prix des médicaments prescrits aux Canadiens. Nous croyons que ce principe doit être respecté dans tous les accords de partenariat économique.

Liens culturels, politiques et sociaux – Pour que des relations économiques accrues produisent un bénéfice mutuel, il faut bien plus qu'un simple accord officiel. Il est impératif d'élaborer des politiques efficaces qui faciliteront les relations économiques. Bon nombre d'experts canadiens ont souligné que l'intégration aux organisations politiques régionales aide à bâtir des relations basées sur la confiance et le respect. De plus, l'intensification des échanges culturels et sociaux favorise le développement de relations qui débouchent souvent sur des occasions d'affaires. Il est également important de souligner que la préservation de la langue nationale est un enjeu important au Japon. En conséquence, nous croyons que le gouvernement canadien doit collaborer plus activement avec les

organisations politiques régionales en Asie. De plus, il doit soutenir les échanges culturels et sociaux, comme dans le cas des programmes de jumelage entre les municipalités canadiennes et japonaise, ainsi que dans le transfert de ressources aux provinces canadiennes afin que les étudiants aient davantage d'opportunité d'étudier la langue japonaise.

Gouvernements infranationaux au Canada – Les accords de partenariat économique affectent de plus en plus les entités gouvernementales provinciales, municipales et infranationales. Cela est d'autant plus vrai lorsque ces accords contiennent des clauses concernant le RDIE, l'accès aux marchés publics et l'investissement. Il est donc essentiel d'impliquer ces entités le plus possible dans les procédures de consultations et de négociations.

Partenariat transpacifique (PTP) – Le gouvernement japonais n'a toujours pas déposé de demande officielle pour participer au PTP. Nous avons entendu qu'il existe une opposition importante au PTP au Japon. Il est à noter qu'aucune des grandes économies asiatiques (Chine, Corée du Sud, Inde, Indonésie et Japon) n'a signé le PTP. Selon certaines sources japonaises, des analyses économiques indiquent que la participation du Japon au PTP engendrera des retombées économiques positives pour les signataires actuels, mais que sans le Japon, les retombées seront minces. Des sources japonaises estiment également que le processus de négociation du PTP n'est pas assez transparent, que les conditions pour prendre part aux négociations sont inacceptables et que les États-Unis sont en train de modeler un accord qui tournera à leur seul avantage. Nous croyons que tout cela doit être noté dans le présent rapport.

Transparence et imputabilité – Nous croyons que les négociations entourant tout accord de partenariat économique devraient être menées de la façon la plus imputable et transparente possible. Ces accords doivent servir les intérêts des citoyens et non ceux des gouvernements ou des partis politiques impliqués. Les Canadiens ont donc le droit d'être consultés avant et pendant les négociations. Selon nous, le gouvernement devrait consulter les députés et le Comité permanent du commerce international, et les informer régulièrement du déroulement des pourparlers tout au long des négociations. Le gouvernement a le devoir constitutionnel de consulter les Premières nations à propos de toute mesure qui risque d'affecter leurs droits. L'approche que les conservateurs ont adoptée jusqu'à maintenant se base sur la culture du secret et sur des négociations sélectives : tout cela contrevient aux principes d'imputabilité et de transparence gouvernementale. Nous croyons que cette approche doit être remplacée et que les négociations doivent se faire dans la transparence.

Transports et infrastructures – Le Comité a entendu plusieurs témoignages qui confirment que l'accroissement des échanges ne peut se faire qu'avec des infrastructures modernes et efficaces. Il est essentiel de s'assurer que les infrastructures en place pourront soutenir l'augmentation du volume de nos exportations et de nos importations. Ces infrastructures sont nécessaires partout au pays, puisque le marché japonais est accessible depuis nos deux côtes. En conséquence, le gouvernement canadien doit s'assurer d'investir dans nos infrastructures et nos voies de transport vitales.

Accès aux visas canadiens pour les citoyens japonais – Les témoignages recueillis condamnaient unanimement la décision du gouvernement canadien de fermer son centre de traitement des visas de Tokyo pour le déménager à Manille, aux Philippines. Tout comme pour la fermeture du consulat canadien à Osaka, cette décision a été prise sans que les parties concernées et le gouvernement japonais soient avertis suffisamment à l’avance. Il semble que les Japonais n’apprécient pas d’avoir à se procurer des devises étrangères et à transiger avec les autorités d’un autre pays pour obtenir un visa canadien. Considérant qu’un bon nombre de pays souhaitent accueillir des entrepreneurs, des étudiants et des travailleurs japonais, il est nécessaire de faciliter l’obtention du visa canadien afin d’attirer ces précieux visiteurs. Selon nous, le centre canadien de traitement des visas de Tokyo doit être rouvert et d’autres centres semblables doivent voir le jour ailleurs au Japon.

Recommandations :

Le NPD recommande au gouvernement du Canada :

1. de s’assurer que la pleine protection de notre système de gestion de l’offre est garantie dans l’accord de partenariat économique avec le Japon;
2. de collaborer avec les sociétés aériennes et les autorités aéroportuaires afin d’accroître le nombre de vols directs entre le Canada et le Japon, particulièrement ceux ayant pour destination Nagoya et Osaka;
3. de consulter les représentants du secteur automobile canadien (tant les gestionnaires que les travailleurs) et de s’assurer que tous les enjeux relatifs aux barrières tarifaires et non tarifaires sont abordés lors des négociations afin d’accroître l’accès des entreprises canadiennes au marché japonais;
4. de rouvrir immédiatement le consulat canadien à Osaka et de rétablir les services de la mission économique;
5. d’explorer la possibilité d’ouvrir des consulats dans les grandes villes japonaises et d’accroître les services de délégués commerciaux au Canada afin d’aider nos entreprises à percer le marché japonais;
6. de mettre en place une structure de réglementation nationale efficace afin de garantir que nos produits respectent les normes de qualité, les normes de sécurité, les normes sanitaires et les normes phytosanitaires;
7. d’adopter une ligne de négociation qui encourage la production de biens à valeur ajoutée fabriqués selon des méthodes durables et qui considère l’accroissement de la production canadienne de biens industriels et manufacturés à valeur ajoutée comme un objectif important;

8. de considérer la protection et l'amélioration des normes relatives à l'environnement, à la main-d'œuvre et aux droits de la personne comme un des éléments essentiels de tout accord de partenariat économique;
9. de ne pas proposer ou accepter qu'un mécanisme de RDIE soit incorporé à l'accord de partenariat économique avec le Japon;
10. d'encourager les échanges culturels, économiques et sociaux entre le Canada et le Japon;
11. d'accroître sa présence au sein des entités politiques régionales en Asie;
12. de verser des fonds aux provinces afin d'encourager les étudiants canadiens à découvrir la culture, la langue et la société japonaises;
13. de fournir aux municipalités canadiennes les ressources qui leur permettront d'accroître et de renforcer les programmes de jumelage avec des villes japonaises;
14. d'inviter les provinces et les territoires à participer aux négociations avec le Japon et d'obtenir leur consentement lorsqu'une clause touche leur champ de compétences;
15. de mener des consultations publiques auprès des Premières nations, des Inuits, des Métis et des intervenants de la société civile concernés; d'informer régulièrement les Canadiens, les députés et le Comité permanent du commerce international de l'évolution des négociations; et de mener les négociations de la façon la plus imputable et transparente possible;
16. d'investir dans nos infrastructures afin de s'assurer qu'elles pourront soutenir l'augmentation du volume de nos exportations et de nos importations;
17. d'annuler sa décision de fermer le centre de traitement des visas canadiens de Tokyo pour le déménager aux Philippines et de rétablir les services de traitement des visas canadiens au Japon.

PARTI LIBÉRAL – RAPPORT SUPPLÉMENTAIRE SUR LES NÉGOCIATIONS EN VUE D'UN ACCORD DE PARTENARIAT ÉCONOMIQUE ENTRE LE CANADA ET LE JAPON

Le rapport du Comité touche à un certain nombre d'enjeux liés à la promotion du commerce avec le Japon par le truchement d'un accord de partenariat économique (APE), mais il reste des points auxquels le Comité aurait dû accorder davantage d'importance. Premièrement, nous devrions reconnaître que nos résultats ne sont pas aussi bons qu'ils pourraient l'être dans le cadre des accords commerciaux déjà conclus, et, deuxièmement, le Canada devrait élaborer une stratégie interne pour étoffer ces accords et en tirer profit.

Dans la publication *Le commerce international du Canada 2011* de Commerce international, le Ministère donne des prévisions sur les exportations canadiennes de marchandises. Le document donne les 20 premières destinations des exportations de marchandises du Canada de 2009 et de 2040. Selon la propre analyse du Ministère, le Japon passerait de la quatrième à la huitième place comme destination de nos exportations de marchandises. Voilà un point important du présent rapport supplémentaire; d'ailleurs, le gouvernement lui-même l'admet: « Les nouvelles économies émergentes deviennent des puissances mondiales et les économies avancées commencent à voir leur influence diminuer. »

Dans son témoignage devant le Comité, le sous-ministre adjoint, Secteur de la politique et des négociations commerciales, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Ian Burney, a placé l'APE dans un contexte intéressant quand il a dit qu'il était heureux de parler au Comité des « négociations lancées récemment par le gouvernement en vue d'un accord de libre-échange entre le Canada et le Japon, ou, selon la terminologie privilégiée par le Japon, d'un accord de partenariat économique ». (n^o 33, p. 1) Apparemment, les deux pays ont une interprétation fort différente de l'objet des négociations et le Canada a choisi d'adopter le vocabulaire plus limitatif des Japonais. Pour comparaison, l'Union européenne décrit son initiative relativement au Japon comme des « négociations pour un accord de libre-échange entre l'UE et le Japon ».

Dans les faits, conclure un ALE – ou, comme les Japonais insistent pour le qualifier, un APE – avec le Canada n'est pas chose facile. Le rapport final du Comité ne mentionne pas que la première initiative visant à conclure une entente entre le Canada et le Japon remonte à 2005, lorsque les premiers ministres des deux pays ont publié une déclaration commune annonçant le début des travaux en vue de conclure un APE. Chez nos voisins du Sud, cela fait également longtemps que le processus est commencé, puisque le président des États-Unis et le premier ministre japonais ont fait une annonce similaire en juin 2001 concernant un APE États-Unis—Japon. Le fait est qu'un APE entre le Canada ou les États-Unis et le Japon n'est pas une chose facile ni prompte à conclure et qu'il demeure à ce jour hypothétique.

Un arrangement de partenariat efficace devrait être fondé sur le principe de la réciprocité. Or il n'est question de ce principe ni dans les évocations d'un arrangement avec le Japon ni dans le rapport du Comité.

Les Manufacturiers et Exportateurs du Canada, association qui représente plus de 10 000 entreprises manufacturières et de services de tout le Canada et des ventes de 571 milliards de dollars l'année dernière, a déclaré ceci au Comité (n° 35, p. 5) :

(...) la réciprocité est l'idée fixe de nos membres. Que leurs concurrents japonais viennent ici, mais uniquement dans la mesure où la réciproque est vraie, dans les mêmes conditions.

Le gouvernement a accordé beaucoup trop d'importance aux prévisions économiques préparées en vue des négociations. Le gouvernement peut bien utiliser ces études pour faire miroiter les avantages dont jouiront les Canadiens après la signature d'un accord, mais il faut se rappeler que ces prévisions ne sont rien d'autre que des prévisions.

Pendant les audiences du Comité sur l'accord entre le Canada et l'Inde, le sous-ministre adjoint, Politique et négociations commerciales, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Don Stephenson, a fait l'observation suivante au sujet des études préparatoires aux négociations :

(...) mais je dois souligner qu'il ne s'agit que d'études économétriques théoriques. Ce sont des prévisions; j'aimerais vous dire qu'il s'agit d'analyses fidèles à 100 p. 100, mais ce n'est pas les cas. (29 septembre 2011, p. 8) Lors d'une autre audience du Comité, M. Stephenson a fait la même observation : « L'étude conjointe n'est qu'un exercice de modélisation économique. » (1^{er} décembre 2011, p. 10)

Le Rapport de l'étude conjointe sur la possibilité d'un accord de partenariat économique Canada-Japon, disponible sur le site Web de Commerce international, indique que le modèle informatique d'équilibre général (IEG) a été utilisé pour arriver à la conclusion que « les deux pays tireraient des avantages économiques importants d'un éventuel APE ».

Au sujet des prévisions contenues dans l'étude gouvernementale, Wendy Dobson a déclaré que « l'étude conjointe rapporte des avantages très modestes ». (n° 37, p. 9) Au sujet de la mesure dans laquelle le commerce agricole, par exemple, profiterait d'un accord, M^{me} Dobson a dit : « Je n'en ai aucune idée. Cela va se révéler dans le cadre des négociations. Il est très difficile de le dire en se fondant sur l'étude conjointe. » (n° 37, p. 9) Elle a poursuivi en ces termes : « Comme je l'ai dit plus tôt, je ne m'attends pas à ce que ces démarches entreprises avec le Japon donnent lieu à d'énormes retombées. Il n'y aura pas d'accord de libre-échange. » (n° 37, p. 10)

Les attentes relatives à des secteurs donnés de l'économie font écho aux préoccupations découlant des prévisions optimistes. Un autre exemple est donné par l'effet de l'APE sur l'industrie automobile.

Dans son témoignage, le SMA de Commerce international a dit que le Ministère voyait dans un APE avec le Japon une opportunité pour le secteur de l'automobile, même si

l'Association canadienne de constructeurs de véhicules (ACCV) lui a dit que ce n'était pas les tarifs qui posaient problème avec le Japon, mais bien les barrières non tarifaires. Il a également déclaré au Comité (n° 33, p. 4) que les répercussions seraient « minimales » sur le secteur de l'automobile, ce qui a surpris même les députés conservateurs des circonscriptions où sont concentrées les industries liées à l'automobile. (n° 33, p. 4)

Le représentant de Manufacturiers et Exportateurs canadiens a dit au Comité (n° 35, p. 5) que c'est l'ampleur des barrières non tarifaires japonaises qui impose un régime très restrictif limitant la capacité des manufacturiers canadiens d'accéder au marché nippon.

L'optimisme exprimé par le SMA du ministère du Commerce international a suscité une réponse substantielle et contraire de Jim Stanford, des TCA, qui a souligné le déséquilibre causé par le fait que le Japon laisse entrer si peu de produits automobiles : « Cette situation n'est pas attribuable aux tarifs ni à d'autres obstacles au commerce apparents. En effet, le Japon n'impose aucun tarif sur les véhicules finis, alors ce n'est pas un accord de libre-échange qui changera quoi que ce soit à ce déséquilibre. Comment pouvons-nous expliquer l'inégalité des échanges commerciaux avec le Japon dans le secteur de l'automobile? Il est clair qu'un éventail de facteurs structurels entrent en jeu, y compris le vieillissement de la population japonaise, la diminution des achats de produits automobiles, la stagnation des revenus au cours des dernières années, les goûts des consommateurs en matière de véhicules — les consommateurs japonais ne sont pas toujours intéressés à se procurer les modèles que nous fabriquons en Amérique du Nord — et, bien entendu, l'incidence structurelle de la réglementation, des pratiques de mise en marché et d'autres obstacles non tarifaires qui sont très difficiles à déceler et, à mon avis, impossible à éliminer dans la réalité. » (n° 37, p. 6)

En ce qui concerne le déséquilibre commercial entre le Canada et le Japon, la question des exportations des ressources naturelles et des exportations de produits manufacturés à valeur ajoutée du Canada a été soulevée.

Les ressources énergétiques du Canada sont considérées comme une priorité pour le marché asiatique. Dans un article paru récemment dans *Options politiques* (septembre 2012, p. 16), l'ancien greffier du Conseil privé, Kevin Lynch, écrivait ceci :

Le Canada est très visible sur le radar énergétique mondial, non seulement en tant que fournisseur potentiel mais, à bien des égards, en tant que premier choix de préférence à d'autres fournisseurs de régions troublées de la planète.

M. Lynch reconnaît également que l'Asie est plus intéressée par nos ressources naturelles que par nos biens manufacturés et évoque un contexte très particulier (*Options politiques*, septembre 2012, p. 14) :

Le Canada a échappé à une récession plus grave en 2009 en partie grâce à la demande robuste de l'Asie – et en particulier de la Chine – pour ses ressources naturelles.

Prié de commenter le fait que les importations japonaises du Canada sont très largement constituées de ressources, par opposition aux produits manufacturés, le SMA de

Commerce international a commencé par déclarer que les échanges totaux entre les deux pays étaient actuellement équilibrés, mais, prié de préciser, il a dit qu'il n'avait « pas la ventilation détaillée par secteur ». (n° 33, p. 3)

Dans sa présentation au Comité, Manufacturiers et Exportateurs canadiens n'a eu aucun mal à éclairer le Comité sur la situation du commerce entre le Canada et le Japon, par secteur (n° 35, p. 1) :

Nos cinq premières exportations vers le Japon, 58 p. 100 du total vers ce pays, sont le charbon, le canola, le cuivre, le bois d'œuvre et la viande de porc. Les automobiles, les pièces d'automobile, l'équipement lourd, l'équipement d'imprimerie, les pneus, les pièces d'équipement aérospatial et l'équipement de télécommunications — ces sept produits pris ensemble — représentent 52 p. 100 des exportations japonaises au Canada. Comme vous pouvez voir, la majorité de nos exportations vers le Japon sont des ressources naturelles.

Dans un article paru récemment dans *Options politiques*, Charles McMillan a dit qu'Industrie Canada, s'aidant de données compilées entre autres par l'OMC, a conclu que les principales exportations canadiennes vers le Japon étaient constituées de charbon et de graines et que nos principales importations de ce pays étaient constituées d'automobiles, de pièces et d'appareils électroniques. (*Options politiques*, septembre 2012, p. 61)

Le fait est que le Japon continuera probablement d'exporter davantage de produits à valeur ajoutée au Canada qu'il n'en importera de notre pays.

À la lecture des recommandations du rapport, on ne peut que reconnaître la nécessité de conclure avec le Japon un APE qui procurera « un avantage net au Canada ».

Même dans son rapport, le Comité confirme que la sécurité énergétique du Japon est l'un des sujets les plus critiques pour ce pays et que « le Canada est perçu comme un fournisseur fiable ».

Dans un article paru récemment, Roger Gibbins, ancien président de la Canada West Foundation (*Options politiques*, août 2012, p. 35) posait une question cruciale quant au déclin de la base manufacturière canadienne :

Comment faire face à un avenir dans lequel les bûcherons et les puisatiers de l'Ouest canadien réussissent très bien et les manufacturiers se débattent avec des difficultés?

M. Gibbins fait référence à la « marchandisation » de notre économie d'exportation, une politique d'exportation dictée par la demande asiatique en ressources et non pas en biens manufacturés.

L'élargissement de la passerelle commerciale du Canada vers l'Asie, dit M. Gibbins, est perçu comme un geste incontestablement positif dans l'Ouest, tandis que la libéralisation du commerce avec l'Asie est vue avec des sentiments mitigés par un secteur manufacturier déjà aux prises avec la concurrence internationale.

Le commentaire de Roger Gibbins semble être appuyé dans un document interne du gouvernement fédéral produit par de hauts fonctionnaires d'Environnement Canada. Selon des articles des médias en faisant état, le secteur manufacturier demeure un élément important et crucial de l'économie canadienne, mais la croissance du secteur du pétrole et du gaz est plus rapide. Le secteur du pétrole et du gaz a crû en moyenne de 0,2 % par année au cours de la dernière décennie, alors que le secteur manufacturier s'est contracté de 1,7 % par année pendant la même période. (Manufacturing leads growth: memo, *Ottawa Citizen*, 16 janvier 2013)

« L'avantage comparatif du Canada réside dans ses ressources naturelles et énergétiques, à condition que nous nous dotions de politiques judicieuses comme celles qu'a décrites M. Stanford », a dit Wendy Dobson au Comité. (n° 37, p. 9)

La question demeure : à quelle fin devrait être conclue une initiative commerciale élargie, avec le Japon ou tout autre pays : améliorer les exportations de ressources, les exportations des produits à valeur ajoutée ou les deux?

Dans son témoignage, Jim Stanford a soutenu l'observation de M^{me} Dobson au sujet du rôle de nos exportations de ressources naturelles (n° 37, p. 5) :

En ce qui a trait à la composition de nos échanges commerciaux, je crois que les accords de libre-échange ont également contribué à accentuer la tendance du Canada à exporter des ressources et à importer des produits à valeur ajoutée et plus complexes sur le plan technique. J'estime que cette situation finira par désavantager le Canada à la longue. Et, comme vient tout juste de le mentionner le témoin précédent, nos échanges avec le Japon suivent en grande partie cette tendance. Cela correspond à ce que j'appellerais le sous-développement structurel de nos relations d'exportation.

Et en quoi consistaient ces politiques judicieuses?

Voici ce que M. Stanford a proposé précisément au sujet de notre secteur primaire (n° 37, p. 5) :

En réalité, le bilan commercial peu reluisant du Canada ne peut aucunement être imputé à l'absence d'accords de libre-échange ni même à l'existence d'obstacles au commerce dressés par nos partenaires commerciaux. Je crois que cette situation tient plutôt au fait que les entreprises canadiennes sont incapables de mettre au point et de vendre des produits et des services innovateurs de grande valeur que le reste du monde serait prêt à leur acheter à un prix élevé. Il s'agit d'une faiblesse structurelle de notre économie qu'on ne pourra pas compenser en signant des accords de libre-échange, et je crois d'ailleurs que ces accords pourraient même affaiblir davantage notre économie.

Jusqu'à maintenant, les pays du monde qui sont de gros exportateurs — par exemple l'Allemagne, les pays scandinaves, la Corée, le Brésil et la Chine — n'ont pas bâti leur réputation dans ce domaine en signant le plus grand nombre possible d'accords de libre-échange. Ils se sont plutôt employés à encourager la création d'entreprises nationales tournées vers le monde qui sont capables de vendre des choses que veulent se procurer les autres pays. Voilà ce que devrait faire le Canada plutôt que d'essayer de signer autant d'accords de libre-échange que possible.

Plus loin dans son témoignage, M. Stanford revient sur ce point (n° 37, p. 7) :

Vous m'avez demandé quelles sortes de politiques devraient être mises en œuvre. Ma réponse est qu'il n'y a pas de solution miracle. Si on examine l'expérience d'autres pays exportateurs qui ont connu du succès — comme je l'ai dit, il y a l'Allemagne, le Japon, la Corée, le Brésil moderne, la Scandinavie —, on voit qu'ils ont tous eu recours à diverses interventions proactives auxquelles ont participé le gouvernement, le milieu des affaires et d'autres intervenants. Au nombre de ces mesures, mentionnons la mise en œuvre de politiques en matière de technologie et d'innovation, l'injection de capitaux dans certaines industries stratégiques et la tenue proactive de formations visant à répondre aux besoins d'entreprises novatrices axées sur l'exportation, ainsi que la protection, le soutien et l'encadrement d'entreprises dont le siège est au pays afin de stimuler la fabrication de produits de grande valeur.

Le fait que le gouvernement a entamé une série presque interminable de négociations commerciales ne fait pas disparaître la preuve croissante montrant qu'il n'a pas de politique visant à donner aux exportations de produits à valeur ajoutée la priorité sur les exportations de ressources brutes ou semi-transformées. Pour avoir une relation commerciale solide et réciproque avec le Japon, il faut s'appuyer sur le principe de la réciprocité des biens et des produits échangés.

Recommandations

1. Que le gouvernement canadien négocie un accord fondé sur le principe de la réciprocité d'accès au marché de l'autre pays.
2. Que, parallèlement aux négociations entre le Canada et le Japon en vue d'un accord de partenariat économique (APE), le gouvernement du Canada élabore une stratégie commerciale et industrielle nationale. Cette stratégie devrait notamment viser à renforcer le secteur manufacturier canadien de manière que, lorsqu'un APE aura été conclu, les entreprises canadiennes de valorisation puissent profiter au maximum des avantages de l'APE.