



Juillet, 2015

ACCORD DE PARTENARIAT ÉCONOMIQUE CANADA-JAPON

En 2012, le Canada et le Japon ont engagé des négociations en vue d'un accord de partenariat économique (APE). L'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire (ACCA) appuie les efforts déployés par le gouvernement canadien pour renforcer les liens commerciaux et économiques avec le Japon. Pour y parvenir, toutefois, l'APE Canada-Japon doit comprendre un ambitieux volet agricole.

Le Japon est un client important et stable pour les produits agricoles et alimentaires canadiens.

Le Japon est le troisième marché d'exportation du Canada après les États-Unis et la Chine — avec 3.8 milliards de dollars d'exportations agroalimentaires en 2014.

Le Japon est le plus grand marché prévisible pour les semences de canola canadiennes, le deuxième marché pour le malt, le porc et le blé canadiens, le quatrième marché pour le bœuf canadien et un important marché à valeur ajoutée pour les légumineuses canadiennes. Quant au Canada, il est pour le Japon le plus grand fournisseur de malt, de semences (canola, alpiste, moutarde et lin), d'huiles (canola, lin), de pois, de haricots et de blé dur, son deuxième fournisseur de pommes de terre congelées et conservées et son troisième fournisseur de porc.

Un accord formel de libre-échange avec le Japon pourrait contribuer à accroître les échanges commerciaux et à améliorer les débouchés à l'exportation des agriculteurs et des fabricants de produits alimentaires canadiens.

Le Japon dépend largement des importations alimentaires, affiche le plus faible taux d'autosuffisance en matière de production alimentaire parmi tous les pays du G8 et est grandement déficitaire dans ses échanges de produits agricoles. Pour tout dire, le Japon doit se tourner vers l'importation pour assurer des approvisionnements alimentaires suffisants. Voilà qui représente d'excellentes occasions pour les producteurs agroalimentaires canadiens — pourvu que le Canada puisse négocier un meilleur accès pour nos produits alimentaires.

Comme pour toute autre initiative commerciale, les négociations avec le Japon ne seront pas chose facile.

D'importantes questions subsistent quant à l'état de préparation du Japon à négocier un accord commercial complet qui comprend l'agriculture.



Bien que le Japon dépende grandement des importations alimentaires, il protège également ses propres agriculteurs et fabricants de produits alimentaires par le biais de mesures tarifaires et non tarifaires qui accroissent considérablement le coût des échanges commerciaux.

Dans sa Politique générale sur les partenariats économiques globaux de 2010, le Japon a laissé entendre qu'il instaurerait des réformes internes dans ses secteurs primaires — dans le cadre d'une stratégie de négociation dynamique d'un accord bilatéral. Ce point de vue a toutefois suscité une controverse au sein des secteurs agricole, forestier et des pêches du Japon.

La manière dont le Japon gère ses sensibilités en matière d'agriculture relève de la politique intérieure, mais l'APE Canada-Japon doit tenir compte des réformes des secteurs primaires. Étant donné l'importance qu'accorde le Canada au commerce agroalimentaire, tout accord commercial avec le Japon doit inclure un solide volet sur l'agriculture et l'alimentation.

Tout en plaidant pour un accord ambitieux, le Canada doit aussi agir rapidement.

Le Canada et ses concurrents se disputent chaudement l'attention du Japon. Ce dernier a déjà commencé à négocier des accords commerciaux avec certains de nos principaux concurrents, dont l'Australie et l'Union européenne. Des négociations commerciales multilatérales sont le meilleur moyen d'uniformiser les règles du jeu en matière d'exportations agricoles et agroalimentaires partout dans le monde. Cependant, compte tenu du peu de progrès réalisés à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), les pays exportateurs comme le Canada doivent faire leurs preuves dans l'arène du commerce bilatéral — en revendiquant énergiquement l'accès aux marchés clés avant leurs concurrents. Le Canada a tiré une leçon durement apprise avec la Corée du Sud, lorsqu'il a perdu la moitié de ses exportations agroalimentaires canadiennes dans la foulée de l'accord de libre-échange É.-U.-Corée de 2012. Le Canada ne peut se permettre de répéter l'expérience avec le Japon.

La participation du Japon au Partenariat transpacifique (PTP) prend une tournure intéressante.

On ne sait pas précisément de quelle manière la participation du Japon au PTP influera sur les négociations bilatérales avec le Canada, mais le mandat ambitieux du PTP exhortera encore davantage le Japon à s'attaquer aux sensibilités nationales. Les dirigeants qui participent au PTP préconisent un accord commercial régional de prochaine génération complet et ambitieux — en vue de libéraliser les échanges des produits, des services et de l'investissement et de s'attaquer aux questions commerciales existantes et émergentes de façon à atteindre les objectifs du XXI siècle. Si le Japon peut souscrire à ces objectifs, sa participation au PTP serait une évolution favorable pour les exportateurs agroalimentaires du Canada. Le Japon risque cependant d'inciter les pays du PTP à conclure des accords commerciaux moins ambitieux.



Le Japon est un marché de première importance pour le Canada et de nombreux autres pays. Mais le Canada doit s'assurer que le Japon continue de respecter des normes élevées dans le cadre de tout accord commercial — qu'il s'agisse d'un accord bilatéral avec le Canada ou d'une entente régionale comme le PTP. Toute autre approche nuirait aux intérêts du Canada.

L'ACCAA est une coalition d'organismes nationaux et régionaux qui préconisent un contexte commercial international ouvert et transparent pour nos industries agroalimentaires. Nos membres comprennent les principaux exportateurs de produits agroalimentaires, dont les secteurs du bœuf, du porc, des céréales, des oléagineux, du sucre et du malt au sein desquels nous représentons les producteurs, les transformateurs et les exportateurs. Ensemble, ces secteurs produisent presque 80 % des exportations agricoles et agroalimentaires canadiennes, ont un chiffre d'affaires annuel d'environ 50 milliards de dollars et emploient directement près de 500 000 Canadiens.