

Afin de déterminer les débouchés ouverts par la réforme de la réglementation et la restructuration du marché japonais en évolution, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) a mené une analyse du profil des échanges dans les secteurs susceptibles d'offrir des débouchés. Les résultats de cette étude ont été communiqués aux entreprises canadiennes et japonaises et aux représentants intéressés du gouvernement japonais. L'analyse a fait ressortir de nouveaux débouchés dans les secteurs suivants : technologies de l'information et des communications, produits alimentaires à valeur ajoutée, matériel de transport, matériaux de construction et logements préfabriqués, instruments médicaux et produits pharmaceutiques, nouveaux produits énergétiques comme les piles à combustible, la production d'électricité et les services environnementaux. De plus, le MAECI et Industrie Canada ont commandé une étude sur les débouchés importants créés dans le secteur des services par les changements survenus dans l'économie japonaise. Selon cette étude produite par le Japan Market Resource Network en août 2002, les débouchés les plus intéressants pour les entreprises canadiennes se trouvent dans les services liés aux technologies de l'information (TI), à l'environnement, à la comptabilité, à l'architecture et aux soins de santé. Les entreprises canadiennes qui désirent pénétrer le marché japonais devront toutefois franchir des obstacles importants comme l'opposition manifestée au Japon à l'endroit de la concurrence étrangère, la réglementation excessive et l'opposition à la déréglementation de certains secteurs. Ces constatations seront intégrées aux efforts du gouvernement du Canada dans les secteurs commerciaux dans lesquels nous sommes déjà établis, comme l'industrie automobile, l'industrie aérospatiale, les produits de la forêt, les minéraux, l'agriculture, la pêche et les produits de consommation. En outre, de nouvelles initiatives soutiendront ces nouveaux secteurs prioritaires.

Pour encourager la diversification des échanges commerciaux entre le Canada et le Japon, qui sont traditionnellement fondés sur les produits de base, le Canada ne ménage pas ses efforts pour mettre en valeur ses capacités dans les secteurs de la haute technologie et promouvoir la nouvelle image de marque du Canada, c'est-à-dire celle d'une société de technologie d'avant-garde. Ces efforts ont déjà commencé à porter fruit, ainsi qu'en témoigne la hausse des activités enregistrée dans les secteurs de haute technologie. Malgré le ralentissement mondial du secteur des technologies de l'information et des communications (TIC), les entreprises canadiennes

continuent de profiter des débouchés offerts par l'énorme marché japonais des TIC, évalué à 490 milliards de dollars en 2001 par la firme Infocom Research Inc. Au cours des deux dernières années, de nombreuses entreprises canadiennes ont pénétré ce marché directement ou par l'intermédiaire de partenaires, d'agents et de distributeurs, et la part des produits fabriqués et des services à valeur ajoutée dans les exportations canadiennes à destination du Japon ne cesse d'augmenter.

Les efforts déployés par le Canada pour attirer l'IED japonais contribueront à renforcer la réputation de partenaire commercial de haut niveau dont bénéficie le Canada au Japon. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international collabore étroitement avec d'autres ministères fédéraux, des provinces et des municipalités afin de maintenir et d'attirer l'investissement japonais au Canada. En 2000, Toyota a annoncé sa décision de produire son véhicule utilitaire sport de luxe Lexus RX 330 au Canada à compter de 2003, signe que le Japon reconnaît de plus en plus le Canada comme une destination de choix pour ses investissements. L'usine de Toyota à Cambridge deviendra la première usine à fabriquer la Lexus RX 330 à l'extérieur du Japon.

La collaboration avec la Japan External Trade Organization (JETRO) (organisation japonaise de commerce extérieur) poursuit sa lancée fructueuse. À titre d'exemple, la JETRO a secondé les efforts du Canada en envoyant des missions de TI au Canada en 2000, en 2001 et en 2002, en plus d'apporter un soutien financier à l'organisation de certains événements organisés, notamment en fournissant des fonds pour l'interprétation et la traduction. Ses bureaux de Montréal, de Toronto et de Vancouver sont sources d'information sur le marché japonais et de conseils sur la manière d'y faire sa place pour les entreprises canadiennes de TI. La JETRO aide également les entreprises à trouver des partenaires et des distributeurs et invite les entreprises canadiennes à assister au forum annuel sur les technologies dans le monde des affaires qu'elle parraine. Cette foire a lieu au Japon et permet aux petites et moyennes entreprises ayant des technologies ou des produits innovateurs de se faire connaître des entreprises japonaises. Enfin, la JETRO et Industrie Canada ont signé un protocole d'entente en avril 2003 visant à intensifier le partage des données, la coopération technique et l'amélioration de la circulation par voie électronique de renseignements entre les entreprises japonaises et canadiennes sur leur marché respectif.