

l'Accord de Shanghai, en plus d'œuvrer à élargir les possibilités qui s'offrent aux entreprises canadiennes dans cette région. De plus, le Canada jouera un rôle important dans l'Initiative de renforcement des capacités des économies membres de l'APEC au regard de l'OMC, plusieurs projets étant prévus l'année prochaine. Enfin, le Canada entend tabler sur le succès de son Symposium sur la frontière intelligente et aller de l'avant avec ses projets de renforcement des capacités en matière de lutte contre le terrorisme.

L'APEC et le SRAS

En 2003, le syndrome respiratoire aigu sévère (SRAS) a occupé le devant de la scène mondiale dans le secteur de la santé, soulevant bien des inquiétudes, particulièrement dans la région de l'APEC. Les économies les plus touchées par le SRAS sont membres de l'APEC, soit le Canada, la Chine, Hong Kong, Singapour, le Taïpei chinois et le Vietnam. Au plus fort de la crise, l'APEC a adopté un plan d'action sur le SRAS, dont l'objectif principal consistait à minimiser les conséquences économiques de la maladie, comme la perte de confiance des gens d'affaires dans la région et la mise en place de mesures de santé pouvant avoir des répercussions désastreuses sur le commerce et le tourisme. Le Canada a joué un rôle de premier plan dans ce dossier, tout d'abord en proposant que l'APEC apporte une forme de soutien dans la résolution de la situation et, ensuite, en collaborant étroitement avec l'hôte du sommet de l'APEC de 2003, la Thaïlande, à l'élaboration du Plan d'action, qui prévoyait un ensemble de mesures visant à accroître la transparence de l'information échangée entre toutes les économies de l'APEC sur l'évolution de la maladie. La Thaïlande a par la suite organisé une rencontre spéciale des ministres de la Santé au début du mois de juin. Le Canada a profité de l'occasion pour inviter les autres économies présentes à adopter un plan d'action uniforme, qui sera déployé dès l'apparition d'une crise sanitaire du genre du SRAS. Ce plan d'action s'inspirera de lignes directrices et de pratiques exemplaires reconnues à l'échelle internationale.

Japon

Aperçu

Le Japon est le deuxième partenaire commercial du Canada, après les Etats-Unis, avec 2,1 % des exportations totales, et le cinquième investisseur étranger direct en importance au Canada. De son côté, le Canada est l'un des principaux fournisseurs du Japon pour un certain nombre de produits clés, tels que le bois d'œuvre, les pâtes et papiers, le charbon, la viande, le poisson, les oléagineux et les maisons préfabriquées. Même si les exportations axées sur les ressources demeurent à la base de notre relation commerciale, le Canada est en train de devenir, pour le Japon, une source de plus en plus importante de divers produits et services sophistiqués à valeur ajoutée axés sur la technologie. Les aéronefs, les technologies de l'information, les produits et services liés à l'environnement, les instruments optiques, les véhicules et les produits chimiques en provenance du Canada font l'objet au Japon d'un intérêt et d'une demande croissants. Bien que l'investissement étranger direct soit demeuré relativement stable au cours des dernières années, il a affiché une hausse d'environ 44 % au cours de la dernière décennie. Le Japon représente l'investisseur le plus important des pays de l'Asie et de l'Océanie, environ la moitié de tout l'investissement étranger direct (IED) de la région. En 2002, avec un volume se chiffrant à 8,6 milliards de dollars, le Japon représentait environ 2,5 % de l'IED au Canada.

En 2003, le total de nos échanges de marchandises avec le Japon a atteint 22 milliards de dollars. Après avoir décliné régulièrement à partir du milieu des années 1990, les exportations du Canada vers le Japon ont encore chuté pour se situer à 8,1 milliards de dollars en 2003, comparativement au 8,4 milliards de dollars en 2002. Nos importations en provenance du Japon ont connu une baisse de 10 % en 2003, pour représenter 14 milliards de dollars. En 2003, le Canada a exporté pour 1,4 milliard de dollars en services et en a importé 1,9 milliard de dollars. À long terme, la demande japonaise d'importations de services et de produits innovateurs et à prix compétitifs devrait s'accroître, ce qui représente un débouché important pour les exportateurs canadiens.