

CANADEXPORT

Vol. 12 N° 21

19 décembre 1994

Un engagement à long terme

Le Viêt-nam, un marché prometteur

En transition vers l'économie de marché et cherchant à aplanir graduellement les obstacles bureaucratiques à l'instauration d'un régime de libre entreprise, le Viêt-nam, avec ses 72 millions d'habitants, est en train de devenir un marché très intéressant pour les entreprises occidentales.

Le Canada est déjà présent sur ce marché naissant et, qui plus est, entend s'y établir à long terme.

On a réitéré à maintes reprises au cours d'un séminaire (Le Viêt-nam : un Tigre d'Asie différent?) présenté à Ottawa le 7 novembre dernier et auquel assistait *CanadExport* qu'un

engagement à long terme est indispensable au succès des entreprises sur ce marché naissant de la région Asie-Pacifique.

Ce message a été repris lors de la visite au Viêt-nam du Premier ministre Jean Chrétien et d'une délégation de gens d'affaires canadiens en novembre dernier. Il s'agissait de la première visite officielle d'un Premier ministre canadien au Viêt-nam, symbolisant les relations grandissantes entre les deux pays.

Ces relations se sont développées depuis 1973, année où le Canada a établi des relations diplomatiques

avec le Viêt-nam du Nord (devenu en 1976 la République socialiste du Viêt-nam, après la réunification officielle avec le Viêt-nam du Sud).

De nombreux changements sont survenus depuis, notamment les suivants :

- la réouverture, en 1990, de l'ambassade du Viêt-nam à Ottawa;
- l'ouverture, l'année suivante, d'un bureau canadien à Hanoi (devenu une ambassade en 1993);



Le plan d'action révisé pour le Japon

Le 5 décembre dernier, le ministre du Commerce international, Roy MacLaren, a prononcé une allocution sur les débouchés commerciaux au Japon pour les sociétés canadiennes, à l'occasion d'un petit déjeuner d'affaires organisé à Toronto par la Fondation Asie Pacifique du Canada, la Société du Japon et la Société Canada-Japon. Le ministre a souligné que les transformations actuelles de l'économie japonaise fournissent aux exportateurs canadiens une excellente occasion d'accroître leurs ventes annuelles dans ce pays, qui s'élèvent en ce moment à 8,5 milliards de dollars. Bien que le Canada doive maintenir ses exportations « traditionnelles », M. MacLaren a précisé que ce sont les produits à valeur ajoutée qui offrent le meilleur potentiel de croissance à long terme.

C'est dans cette perspective que M. MacLaren a dévoilé le Plan d'action révisé du Canada pour le Japon. Le Plan est l'aboutissement des efforts concertés des gouvernements fédéral et provinciaux ainsi que du secteur

privé afin d'élaborer une stratégie qui permette au Canada d'accroître ses exportations dans son deuxième marché extérieur.

Les trois principes du Plan d'action révisé demeurent les mêmes : sensibiliser l'industrie aux débouchés commerciaux, adapter les produits au marché et promouvoir les produits sur le marché japonais. Le Plan révisé décrit les activités prévues au cours de l'année qui vient, dans chacun des secteurs prioritaires. Le Plan d'action a connu un succès remarquable dans le secteur des matériaux de construction; des représentants de notre industrie ont construit une maison témoin au Japon, ils ont sensibilisé aux produits canadiens les centrales d'achats groupant des constructeurs japonais et ils tentent présentement d'obtenir la reconnaissance au Japon des codes et des normes canadiennes dans le domaine du bâtiment.

Pour plus de renseignements, communiquer avec l'InfoCentre (voir l'encadré à la page 4).

- l'établissement, en 1994, d'un bureau commercial canadien à Ho Chi Minh-Ville (inauguré par le ministre du Commerce international, Roy MacLaren, au cours de la visite de novembre dernier);
- l'arrivée, en septembre dernier, du premier ambassadeur du Canada (Christine Desloges) à Hanoi.

Bien qu'il s'agisse là de jalons importants, c'est le commerce qui intéresse d'abord *CanadExport*. Et, dans ce domaine aussi, les choses ont beaucoup évolué au fil des ans.

Croissance des échanges commerciaux

Le commerce Canada-Viêt-nam s'est chiffré en 1993 à 42,5 millions de \$, en

(Voir page 4 — Viêt-nam)

DANS CE NUMÉRO

LES TRUCS DU MÉTIER.....	2
OCCASIONS D'AFFAIRES.....	3
SUPPLÉMENT : ACCÈS.....	I-IV
FOIRE COMMERCIALE.....	4