

accords de reconnaissance mutuelle entre le Canada et le Japon ne couvrent que l'essai de l'équipement câblé.

En outre, le Conseil des télécommunications (un groupe consultatif du ministère des Postes et des Télécommunications) a fait part au gouvernement du Japon de ses recommandations visant la dislocation de la NTT en trois entités : deux transporteurs distincts pour le service local et un transporteur national pour le service interurbain. Le gouvernement a tardé à donner suite à ces recommandations. Dans une certaine mesure, l'expansion du secteur des télécommunications a été freinée par le climat d'incertitude.

L'adoption de normes internationales est un progrès qui augure bien, en ce qui concerne l'entrée des entreprises canadiennes de télécommunications, car elle éliminera la nécessité d'une adaptation coûteuse des produits existants. Au Japon, les cadres réglementaires qui régissent les télécommunications et la diffusion ne reflètent pas encore la convergence croissante de ces technologies. La transmission d'information à un nombre élevé de récepteurs, par exemple par les réseaux locaux et la câblodiffusion, se développe rapidement sous l'impulsion des progrès rendus possibles par les réseaux optiques dans les produits de télécommunications à large bande et les produits multimédias interactifs (voix, données et vidéo). Les principales questions à cet égard auront trait au partage des infrastructures de réseau et à la répartition des fonctions de transmission et de commutation (dégroupement). Les coûts unitaires diminueront en proportion de l'expansion des réseaux optiques et de la hausse de la capacité de transmission.

Les sociétés canadiennes de logiciels que le marché japonais intéresse disposent de diverses stratégies d'entrée, dont la représentation directe, les ententes de distribution, les contrats de licence, les coentreprises et la vente par correspondance. L'adaptation au marché ne pose plus autant de problèmes qu'avant, puisque les fabricants de logiciels ne sont plus tenus de convertir leurs produits à la norme NEC PC9800 pour pénétrer le marché japonais. Les systèmes d'exploitation ouverts continuent à se répandre. Les fabricants offrant des logiciels conçus pour les systèmes d'exploitation ouverts n'ont qu'à se préoccuper d'offrir un guide d'utilisateur et un soutien technique dans la langue du pays et de réemballer leur produit pour le marché japonais.

### *Promouvoir les produits sur le marché*

Le Plan d'action pour les technologies de l'information s'appuie sur la constatation que la plupart des débouchés pour les entreprises canadiennes se trouvent dans les marchés à créneaux. Une information commerciale et des renseignements sur le marché fournis à l'industrie canadienne en temps opportun aideront celle-ci à cerner les débouchés. Des initiatives permettant de nouer des relations entre des associations, des sociétés et des instituts de recherche canadiens et japonais faciliteront la tâche des entreprises et créeront un milieu propice à de solides partenariats.

Le Japon compte de très bonnes foires commerciales de logiciels où de nombreux produits canadiens sont exposés, en général par des représentants japonais. Les locaux de l'ambassade du Canada ont bien servi les sociétés canadiennes des technologies de l'information lors du lancement et de la démonstration de leurs produits au Japon. (Les locaux, lorsqu'ils sont disponibles, sont