

Deux expositions commerciales ont été organisées au Centre du commerce du Canada pour ce secteur, en mai 1979 (exposition électronique), et en juin 1980 (exposition sur l'instrumentation). Chacune de ces expositions a permis aux entreprises canadiennes participantes d'avoir la possibilité de consolider leurs relations avec leurs agents et distributeurs respectifs et de prendre contact avec des clients potentiels.

De nombreuses petites entreprises canadiennes indépendantes, ayant un produit unique ou toute une série de produits, ont pénétré avec succès le marché japonais de l'instrumentation. On peut en donner comme exemple Aptec (spectromètre co-axial), Ferranti Packard (affichage électronique), Fluidynamics (système photo de comptage au fluoromètre), Guildline (voltmètre et calibrateur aux normes ACDC), Leak X (matériel de détection de fuites de canalisations), Milltronics (équipement de contrôle de processus), Photochemical Research Associates (instruments photochimiques de mesure) et Scintrix (équipement de levés géophysiques).

#### Commentaires sur le marché

Les tarifs douaniers, qui s'évaluent de 5,6 à 7 % pour la majorité du matériel d'instrumentation entrant au Japon, ne sont pas un frein sérieux à l'importation; dans la majorité des cas d'ailleurs ces taux oscillent entre 5,6 et 5,7 %. Les négociations du GATT ont permis la réduction de plusieurs taux douaniers. Ainsi, les tarifs douaniers pour les appareils électriques et les instruments de mesure disparaîtront un jour.

Comme on l'a signalé dans la section sur les produits pour les soins de la santé, la réglementation gouvernementale touche l'instrumentation à des fins médicales et les instruments utilisant des substances radio-actives. Les procédures pour obtenir l'approbation du gouvernement japonais pour l'instrumentation servant à des fins médicales prennent beaucoup de temps, sont compliquées et coûteuses, et contribuent à freiner les importations.

Les divers sous-secteurs de l'industrie de l'instrumentation au Canada sont relativement petits et diversifiés. Assez souvent, ils ont davantage de liens avec d'autres domaines fonctionnels qu'avec les autres sous-secteurs. Il serait donc sage de faire la promotion d'un sous-secteur donné de l'instrumentation dans le cadre du secteur auquel il se rattache. On peut prendre comme exemple de ceci le sous-secteur de l'instrumentation biomédicale et des soins de la santé qui a beaucoup en commun avec le secteur des produits pour les soins de la santé.