

II. DÉBOUCHÉS ET PLANS SECTORIELS DE COMMERCIALISATION

IDENTIFICATION DES SECTEURS PRIORITAIRES ET PLANS SECTORIELS DE COMMERCIALISATION

L'analyse du marché coréen et des modèles commerciaux canadiens sur ce marché a permis d'identifier un certain nombre de secteurs. Une fois rattachés aux compétences canadiennes d'approvisionnement, ces secteurs sont ceux qui permettront aux exportations canadiennes de prendre le plus d'expansion.

Six groupes de produits, à savoir les réacteurs nucléaires, les produits énergétiques, les céréales, les télécommunications, les aéronefs et les pâtes, feront plus particulièrement l'objet de la planification précise de la commercialisation dans les prochaines sections de la stratégie d'exportation de la Corée. Les grands projets, qui sont aussi très importants, recoupent de nombreux secteurs de sorte qu'ils sont inclus, dans une large mesure, dans les possibilités existant dans les secteurs de l'énergie nucléaire et des télécommunications.

Les secteurs prioritaires susmentionnés ne constituent pas les seuls domaines où les exportateurs canadiens peuvent faire des affaires en Corée. Comme par le passé, nombre des exportations canadiennes les plus traditionnelles continueront de croître sans l'appui de l'État. Les exportations de potasse, d'aluminium, de turbines mécaniques et de pièces de rechange, de machines industrielles et de minerai de cuivre continueront de représenter la base de notre commerce avec la Corée. Par contre, des progrès considérables seront sûrement réalisés dans d'autres secteurs non conventionnels et ce, du seul fait des initiatives entreprises par le secteur privé.