

CREATING PROSPERITY AND GROWTH

From modest beginnings at the end of the last century, Canada-Japan trade has blossomed into a multi-billion dollar economic relationship. With its huge economy and a population of 126 million, Japan represents an enormous and extremely attractive market. Today, Japan stands as Canada's second largest trading partner and a prime source of foreign direct investment.

At the turn of the century Great Britain and the United States dominated Canadian foreign trade. However, raw material shipments to Japan were beginning to grow, and exports doubled in the early to mid-1920's. In 1923, Japan became Canada's fourth most important export customer. Trade continued to increase during the remainder of the 1920's, but fell back during the Great Depression of the 1930's.

Shortly after the normalization of diplomatic relations in the early 1950's, Japan once again became Canada's fourth largest market. The 1960's heralded further rapid expansion and the Canadian private and public sectors committed themselves more firmly to the relationship by establishing offices in Japan.

Japan's emergence as Canada's second largest trading partner in 1973 coincided with new opportunities and growth potential for Canadian business. Until very recently Japan was absorbing more Canadian exports than the UK, Germany, France and Italy combined.

A major manufacturing country with few raw materials, Japan depends heavily on resource-based imports for which Canada remains a primary source. However, recent figures also

show significant growth in exports of manufactured and value-added goods from Canada, ranging from jet planes, computer software, ice wine and apparel to 2x4 houses and frozen french fries.

Services trade represents a rapidly growing area of activity, from software services, to education and language study, to consulting and engineering and design. Canada is among the most popular destinations for Japanese tourists, with almost 700,000 visiting Canada in 1997.

Trade is of course a two-way street, and Canada has been, and will remain, a strong market for Japanese exports, particularly automobiles, electronics and other manufactured goods.

Japanese investment plays a substantial part in the bilateral relationship. Some 400 Japanese-affiliated companies in Canada employ over 50,000 Canadians. Investments are expanding beyond the traditional natural resource sectors to include automobile assembly, information technology, tourism, and telecommunications. Japanese institutional investors have been big purchasers of Canadian securities and equities.

So far, investment in Japan by Canadians has been limited, but Japanese economic restructuring is beginning to present new opportunities for Canadian companies and entrepreneurs.

Japan and Canada are among each others' best customers and are natural partners. As new trade and investment opportunities continue to unfold, the relationship seems destined to follow a path of diversification, growth, and continuing prosperity.

CRÉATION DE PROSPÉRITÉ ET DE CROISSANCE

De modestes débuts à la fin du siècle dernier, le commerce Canada-Japon s'est épanoui au point de représenter un partenariat économique de plusieurs milliards de dollars. Avec sa formidable économie et sa gigantesque population de 126 millions d'habitants, le Japon représente un énorme marché très attrayant pour les exportateurs. Aujourd'hui le Japon constitue le deuxième plus important partenaire commercial du Canada en plus d'être une de ses principales sources d'investissement étranger direct.

Au tournant du siècle, la Grande Bretagne et les États-Unis dominaient le commerce extérieur canadien. Cependant, l'expédition de matières premières vers le Japon commençait à croître, si bien que les exportations ont doublé du début au milieu des années 20. En 1923, le Japon s'empare du quatrième rang parmi les importateurs de produits canadiens. Le commerce continua d'augmenter durant le reste des années 20, mais chuta durant la crise économique des années 30.

Peu de temps après la normalisation des relations diplomatiques au début des années 50, le Japon redevient le quatrième plus important marché pour les exportations canadiennes. Les années 60 furent marquées par une expansion encore plus rapide et les secteurs public et privé canadiens s'engagèrent plus fermement dans la relation avec l'ouverture de bureaux au Japon. L'émergence du Japon en tant que deuxième partenaire commercial du Canada en 1973 coïncida avec l'apparition de nouvelles possibilités et un potentiel de croissance accru pour les entreprises canadiennes. Jusqu'à tout récemment, le Japon absorbait plus d'exportations canadiennes que le Royaume-Uni, l'Allemagne, la France et l'Italie réunis.

Un important manufacturier disposant de peu de matières premières, le Japon dépend fortement des importations de ressources naturelles dont le Canada demeure une des principales sources. Cependant, les récentes statistiques montrent également une importante croissance des exportations de produits ayant subi davantage de transfor-

mations et des produits à valeur ajoutée allant des avions à réaction, des logiciels informatiques, du vin de glace et des vêtements jusqu'aux maisons 2X4 et aux frites congelées.

Le commerce de services représente aussi une sphère d'activité en pleine croissance, qu'il s'agisse de services de logiciels, d'éducation, d'étude des langues, de consultation, d'ingénierie et de design. Le Canada compte parmi les destinations les plus populaires pour les touristes japonais, puisque 700,000 d'entre eux sont venus au Canada en 1997.

Le commerce ne se fait évidemment pas à sens unique, et le Canada a été et demeurera un marché fiable pour les exportations japonaises, particulièrement les automobiles, les appareils électroniques et autres produits manufacturés.

Les investissements japonais jouent un rôle important dans la relation bilatérale Canada-Japon. Quelque 400 compagnies affiliées à des sociétés japonaises oeuvrent au Canada, employant plus de 50,000 Canadiens. Les investissements s'étendent au-delà des secteurs traditionnels des ressources naturelles et comprennent l'assemblage d'automobiles, les technologies de l'information, le tourisme et les télécommunications. Les investisseurs institutionnels japonais se sont avérés d'importants acheteurs d'obligations et d'actions canadiennes.

Jusqu'à maintenant les investissements de Canadiens au Japon ont été restreints, mais, avec la restructuration de l'économie japonaise, de nouvelles occasions commencent à s'offrir aussi bien aux compagnies canadiennes qu'aux entrepreneurs.

Le Japon et le Canada sont des partenaires tout désignés, puisque l'un compte parmi les meilleurs clients de l'autre et vice-versa. La relation Canada-Japon semble destinée à suivre la voie de la diversification, de la croissance et de la prospérité soutenue à mesure que de nouvelles possibilités pour le commerce et les investissements continuent de se présenter.