

Afin de déterminer les débouchés ouverts par la réforme de la réglementation et la restructuration du marché japonais en constante évolution, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) a mené une analyse des courants d'échanges dans les secteurs susceptibles d'offrir des débouchés. Les résultats de cette étude ont été communiqués aux entreprises canadiennes et japonaises et aux représentants intéressés du gouvernement japonais. L'analyse a fait ressortir de nouveaux débouchés dans les secteurs suivants : technologies de l'information et des communications, produits alimentaires à valeur ajoutée, matériel de transport, matériaux de construction et logements préfabriqués, instruments médicaux et produits pharmaceutiques, nouveaux produits énergétiques comme les piles à combustible, production d'électricité et services environnementaux. De plus, le MAECI et Industrie Canada ont commandé une étude sur les débouchés s'ouvrant dans le secteur des services, dans lequel des débouchés importants ont été créés par les changements survenus dans l'économie japonaise. Selon cette étude produite par le Japan Market Resource Network en août 2002, les débouchés les plus intéressants pour les entreprises canadiennes se trouvent dans les services liés aux technologies de l'information (TI), à l'environnement, à la comptabilité, à l'architecture et aux soins de santé. Les entreprises canadiennes qui désirent pénétrer le marché japonais devront toutefois franchir des obstacles importants comme l'opposition manifestée au Japon à l'endroit de la concurrence étrangère, la réglementation excessive et l'opposition à la déréglementation de certains secteurs. Ces constatations s'ajouteront à nos efforts dans les secteurs commerciaux dans lesquels nous sommes déjà établis comme l'industrie automobile, l'industrie aérospatiale, les produits de la forêt, les minéraux, l'agriculture, la pêche et les produits de consommation. En outre, de nouvelles initiatives soutiendront ces nouveaux secteurs prioritaires.

Les efforts déployés par le Canada pour attirer l'IED japonais contribueront à renforcer la réputation de partenaire commercial de haut niveau dont bénéficie le Canada au Japon. Le MAECI collabore étroitement avec Partenaires pour l'investissement au Canada, d'autres ministères fédéraux et les autorités provinciales et municipales afin de maintenir et d'attirer l'investissement japonais au Canada. En 2000, Toyota a annoncé sa décision de produire son véhicule utilitaire sport de luxe Lexus RX 300 au Canada à compter de 2003, signe que le Japon reconnaît de plus en plus le Canada comme une destination de choix pour ses

investissements. L'usine de Toyota à Cambridge deviendra la première usine à fabriquer le Lexus RX 300 à l'extérieur du Japon.

À l'appui des efforts mis en œuvre pour promouvoir la nouvelle image de marque du Canada, c'est-à-dire celle d'une société de technologie d'avant-garde, et pour encourager la diversification de nos relations commerciales avec le Japon qui ont traditionnellement été fondées sur les produits de base, la mission d'Équipe Canada de 1999 au Japon a permis de mettre en valeur les points forts des secteurs canadiens de haute technologie. Ces efforts ont déjà commencé à porter fruit, ainsi qu'en témoigne tout particulièrement la hausse d'activité enregistrée par les secteurs de haute technologie. Malgré le ralentissement mondial du secteur des technologies de l'information et des communications (TIC), les entreprises canadiennes continuent de profiter des débouchés offerts par l'énorme marché japonais des TIC. Au cours des deux dernières années, de nombreuses entreprises canadiennes ont pénétré ce marché directement ou par l'intermédiaire de partenaires, d'agents et de distributeurs, et la part des produits fabriqués et des services à valeur ajoutée dans les exportations canadiennes à destination du Japon ne cesse d'augmenter.

La collaboration avec la Japan External Trade Organization (JETRO) poursuit sa lancée fructueuse. Par exemple, la JETRO et Industrie Canada négocient une entente officielle sur la liaison de leurs bases de données respectives, ce qui profiterait aux gens d'affaires japonais et canadiens. Ce partenariat sera axé sur l'intensification du partage de données, la coopération technique et l'amélioration de la circulation par voie électronique de renseignements entre les entreprises japonaises et canadiennes sur leur marché respectif.

Exemples d'activités de développement du marché soutenus par le gouvernement en 2002

À la suite du succès des missions commerciales en TI menées au Canada en 2000 et en 2001, la JETRO a envoyé pour la première fois une troisième mission commerciale en TI au Canada en octobre et en novembre 2002. Cette visite d'une semaine au Canada avec escales à Montréal, à Toronto et à Vancouver a permis à 15 entreprises japonaises d'entrer en contact avec des dizaines d'entreprises canadiennes intéressées dans chacune des villes visitées. Deux journalistes à l'emploi de publications d'affaires du Japon ont également accompagné la mission afin de faire connaître le secteur canadien des TI et les débouchés qu'il représente pour les entreprises japonaises.