

objectif d'encourager le dialogue avec les Japonais sur les avantages qu'il y a à transformer davantage les ressources au Canada avant de les exporter. Il y a eu jusqu'à maintenant trois réunions. Les premières se sont surtout intéressées à des problèmes "horizontaux" comme les coûts de l'énergie, les stimulants au transport, à la main-d'oeuvre et à l'investissement, et les facteurs environnementaux qui pourraient influencer les lieux d'implantation pour la transformation des ressources. La réunion d'avril 1982 a été consacrée au secteur de la pétrochimie, tandis que celles à venir doivent porter sur un traitement plus poussé des métaux non-ferreux.

Quant au secteur privé, de nombreuses entreprises canadiennes ont ouvert des bureaux de vente ou de service au Japon tandis que d'autres envisagent cette possibilité. Des contacts réguliers entre le British Columbia Council of Forest Industries et l'Association japonaise "2X4", entre l'Association japonaise du papier et l'Association canadienne des pâtes et papiers ont permis de procéder à des échanges intéressants de renseignements technologiques. En plus de discuter de problèmes intéressant l'ensemble de l'industrie, lors de ces réunions, les participants ont pu avoir des relations d'affaire informelles présentant un grand intérêt pour les efforts de vente de leurs propres entreprises.

Le développement le plus important pour le secteur privé a été la formation, en 1978, du Comité Canada-Japon de coopération des hommes d'affaires. La création de cette organisation découlait de la recommandation d'un haut dirigeant japonais qui, après avoir visité le Canada en 1976, pensait qu'il fallait créer des liens plus étroits entre les hommes d'affaires des deux pays et qu'il fallait étudier la possibilité de mettre sur pied un forum bilatéral. La première réunion de cette instance s'est tenue à Tokyo en mai 1978 et les réunions annuelles suivantes se sont tenues à tour de rôle au Canada et au Japon. Ces réunions offrent la possibilité à des hauts dirigeants de discuter toute une gamme de sujets économiques et commerciaux et de chercher des moyens pour augmenter la coopération entre les deux pays ou entre des entreprises de ces deux pays.

Débouchés commerciaux futurs

On prévoit que les exportations canadiennes à destination du Japon augmenteront au cours des années 80, à condition que les avantages concurrentiels de prix et de qualité puissent être conservés ou même améliorés dans divers secteurs industriels.

Sur une base sectorielle, les secteurs des ressources (charbon, pétrochimie, métaux non-ferreux, produits forestiers et produits agricoles et alimentaires) représenteront probablement la plus grosse partie des exportations à destination du Japon.