

Produits et services récréatifs : Deux facteurs favorisent les efforts canadiens dans ce secteur : Les habitants de Hokkaido ont davantage accès aux activités de plein air que la plupart des autres Japonais et ils considèrent le Canada comme un modèle de société de loisirs. Les fournisseurs auraient avantage à se tourner vers les secteurs du marché où ils ont déjà prouvé leur compétence et où l'image du Canada en tant que pays de plein-air peut être mise en valeur. Les objectifs les plus évidents sont les équipements de camping, de pêche, de nautisme et de ski, de même que la conception de centres de villégiature.

Produits agricoles et marins : L'on s'attend à une croissance soutenue de la demande d'aliments pour animaux et de géniteurs en provenance du Canada, et cette demande sera encore rehaussée lorsque le fret aérien sera acheminé par liaison directe entre le Canada et Hokkaido. Ces liens pourraient aussi créer des débouchés pour les fournisseurs canadiens de biotechnologie dans les secteurs de l'industrie laitière et de l'industrie du boeuf, de la phytotechnie et de l'aquaculture. Hokkaido deviendra aussi vraisemblablement un important centre de traitement du poisson canadien.

Produits forestiers et matériaux de construction : Les ressemblances climatiques entre le Canada et Hokkaido ont ouvert le marché au bois débité pour charpente à ossature de bois (2 sur 4, 2 sur 6) utilisé dans la construction des charpentes à plates-formes. Les charpentes à plates-formes représentent une plus grande part du marché dans l'île de Hokkaido que dans toute autre région du Japon. L'on s'attend aussi à ce que Hokkaido serve de porte d'entrée sur le marché japonais pour la maison R-2000 et d'autres produits de construction canadiens. La taille du marché de Sapporo, ajoutée à la forte concentration de distributeurs établis dans cette ville, pourrait amener des bénéfices substantiels aux exportateurs canadiens en mesure d'absorber les coûts d'expédition vers l'île à partir de l'un des principaux ports d'entrée du Japon.

Machinerie spécialisée : Les activités concertées de promotion ont rapporté des dividendes aux fabricants canadiens d'équipements forestiers. Il est possible d'envisager des résultats comparables pour l'outillage de scierie et les équipements liés à l'industrie des pâtes et papiers, ainsi que pour les équipements spécialisés de l'industrie laitière, du secteur des mines et de la construction sous-marine.

Équipements de transport : Les motoneiges comptent parmi les équipements spécialisés que l'île de Hokkaido importe déjà du Canada. Le matériel de déneigement pourrait représenter un autre marché potentiel, et les marchés publics offrent aussi des perspectives intéressantes, comme en fait foi l'achat

récent d'hélicoptères canadiens par les pouvoirs publics.

Produits chimiques : Il existe des débouchés sur le marché pour les fournisseurs canadiens de produits chimiques agricoles et de engrais.

Produits de haute technologie : Les exportateurs canadiens doivent se tourner vers les marchés à créneaux des instruments scientifiques et des équipements médicaux spécialisés.

Coopération scientifique et technique : L'établissement de nouvelles «technopoles» et les grands projets comme la base de fret du nouvel aéroport international de Chitose pourraient offrir des perspectives intéressantes aux fournisseurs canadiens dotés des compétences pertinentes.

Métaux, minéraux et produits énergétiques : Les efforts de Hokkaido en vue de modifier sa base industrielle, pour passer des industries lourdes aux industries de pointe, ouvrent un nouveau marché aux fournisseurs canadiens de minerai et de produits des métaux fins. Une hausse de la demande énergétique est aussi à prévoir.

5 Activités commerciales

Principales organisations

L'un des grands avantages que présente le Japon pour la conduite des affaires, c'est que presque tous les aspects de la vie japonaise y sont représentés par une organisation cadre, qu'il s'agisse d'un groupement général d'entreprises, d'une organisation industrielle sectorielle ou d'un organe régional.

L'Office japonais du commerce extérieur (JETRO), qui compte des bureaux dans les principaux centres canadiens et japonais, a été fondé pour promouvoir les exportations vers le Japon et pour aider les exportateurs étrangers à s'établir sur le marché japonais. Le JETRO a récemment établi des centres régionaux d'internationalisation qui ont pour fonction d'assurer la liaison avec les entreprises locales intéressées à acquérir des produits et des services importés.

Affiliés au ministère de l'Industrie et du Commerce extérieur (MITI), le JETRO et son cousin, l'Office de promotion des importations de biens manufacturés (MIPRO), encouragent activement les importations et les investissements au Japon. Parmi les autres organisations en mesure de fournir des données statistiques et de l'aide supplémentaire, signalons la Banque de développement du Japon et la Banque Takushoku de Hokkaido.