

CANADEXPORT

Vol.15 N° 1

JAN 13 1997

13 janvier 1997

Le Plan d'action du Canada pour le Japon

« La poursuite de la restructuration et de la déréglementation de l'économie japonaise pourraient créer un nombre incalculable de débouchés nouveaux et diversifiés pour les entreprises canadiennes », a déclaré M. Art Eggleton, ministre du Commerce international, en lançant la nouvelle édition du **Plan d'action du Canada pour le Japon** à Tokyo, le 26 novembre 1996.

Au moment où paraît la quatrième édition du **Plan d'action du**

Canada pour le Japon, le deuxième partenaire commercial du Canada présente un climat commercial qui est de plus en plus favorable à d'autres égards également : la valeur du yen japonais demeure relativement élevée, les consommateurs de ce pays recherchent de plus en plus un bon rapport qualité-prix, on y trouve un vaste bassin de capitaux et de technologies et, dernier point mais non le moindre, le milieu des affaires japonais tient beaucoup à nouer des relations de partenariat avec des entreprises canadiennes.

En 1995, la valeur du commerce bilatéral entre le Canada et le Japon a dépassé 24 milliards de \$, et les exportations à elles seules ont augmenté de 24 % pour se chiffrer à 12 milliards de \$. Le Japon est également pour le Canada la troisième source en importance d'investissements étrangers directs, ses investissements au pays ayant été évalués à 12,5 milliards de \$ en mars 1996, et la deuxième source de placements de portefeuille, lesquels étaient estimés à 43,5 milliards de \$ en mars 1996.

Objectifs du Plan d'action

Le **Plan d'action du Canada pour le Japon** présente une approche selon laquelle le milieu des affaires pourrait, de façon coordonnée et en jouant un rôle de premier plan, élargir cette relation d'affaires. On y trouve une stratégie pour exploiter les débouchés commerciaux dans sept des secteurs japonais qui connaissent actuellement la plus forte croissance : **produits de construction; poissons et fruits de mer; aliments transformés; meubles; soins de santé et appa-**

reils médicaux; tourisme; technologies de l'information.

Outre une description de ces secteurs, le **Plan d'action** donne un aperçu du climat commercial dans chacun d'entre eux, des débouchés commerciaux ainsi que des objectifs et des activités spécifiques qui s'y rapportent, soit la participation à des foires commerciales, à des séminaires et à des missions commerciales; on y trouve également de l'information commerciale et de l'information sur les marchés actuels.

Le **Plan** insiste sur la nécessité, pour les entreprises canadiennes, de se renseigner sur ce qui se passe dans un marché donné, d'adapter leurs produits aux goûts et au style de vie des Japonais et de faire une promotion efficace de leurs produits dans ce pays.

Promouvoir l'investissement et les partenariats

Le **Plan d'action** permettra de
Voir page 3 – **Le Plan d'action**

Équipe Canada : Au fil des initiatives

CanadExport est heureux d'annoncer le lancement d'une nouvelle chronique.

Équipe Canada : Au fil des initiatives soulignera et présentera les diverses initiatives et activités menées sous l'égide d'Équipe Canada.

Équipe Canada est un partenariat formé des gouvernements fédéral et provinciaux, des administrations municipales et du secteur privé visant à soutenir les efforts du Canada pour promouvoir le commerce international.

La première chronique jette un coup d'oeil sur la mission commerciale qu'effectue présentement Équipe Canada en Corée du Sud, aux Philippines et en Thaïlande – une mission qui en reflète avec justesse le thème : « Ensemble, nous allons conquérir le monde ».

CanadExport vous invite à lui faire part des initiatives, des activités ou des programmes reliés à Équipe Canada auxquels vous participez.

Veillez communiquer vos idées, vos suggestions et vos renseignements à : **CanadExport**, fax : (613) 992-5791, adresse électronique : canad.export@ext.ott07.x400.gc.ca

CANADEXPORT

EN DIRECT

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/français/news/newsletr/canex>

DANS CE NUMÉRO

AU FIL DES INITIATIVES.....	2
PROJETS DE MILLIARDS DE \$.....	4
ATTACHÉ CULTUREL.....	1-24
FORUM ACAP.....	
FOIRES COMMERCIALES.....	5
LES TRUCS DU MÉTIER.....	6
OCCASIONS D'AFFAIRES/PUBLICATIONS.....	7
AU CALENDRIER.....	8