

entreprises canadiennes sont particulièrement compétentes dans les systèmes subaquatiques, il ne paraît pas souhaitable qu'elles s'attaquent à ce marché au Japon puisque ce pays a l'intention de mettre au point sa propre technologie et son propre matériel.

La taille du marché japonais et la capacité canadienne d'approvisionnement limiteront toute pénétration canadienne dans ce domaine de technologie de pointe. Toute poussée importante sur le marché japonais verra son succès dépendre d'un plan largement coordonné en fonction de l'accès des Japonais aux hydrocarbures canadiens et de leur exploitation. Un tel plan pourra être mis au point grâce à des négociations avec l'industrie japonaise et devrait être coordonné avec les plans canadiens de développement industriel. Il devrait prévoir l'accès au marché japonais, l'utilisation de la technologie et de la compétence japonaises par les entreprises canadiennes, le recours aux fabricants canadiens de matériel et de machines comme sous-traitants pour les fabricants japonais de systèmes, une entente prévoyant le recours à des entreprises en coparticipation ainsi que d'autres efforts de coopération pour les contrats obtenus tant au Canada que dans des tiers pays.

En plus des efforts auxquels la Division commerciale de l'Ambassade du Canada au Japon se livre actuellement, auxquels s'ajoutent les travaux de la Direction générale de l'aérospatiale et de la marine, il faudra, au cours des deux ou trois années à venir, entreprendre les activités suivantes.

- i) Organiser des expositions annuelles de technologie océanographique au Centre du commerce du Canada à Tokyo.
(DOJ/AMB)

- ii) Favoriser la venue au Canada de missions de l'industrie océanographique pour concentrer son attention sur le matériel et la technologie destinés aux hydrocarbures offshore et pour faire connaître le mieux possible des grands projets bilatéraux, comme celui de la mer de Beaufort et divers autres projets de gaz naturel liquide.
(Ambassade/DOJ/AMB)