

HF

3228

J3C2514

gouvernement  
Canada

Government  
of Canada

Industrie  
Commerce

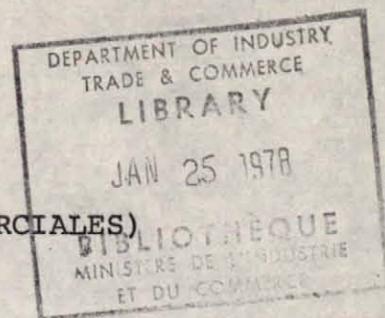
Industry, Trade  
and Commerce

# Possibilités d'exportation Japon

Octobre 1977

(Available in English)

UN MESSAGE DE R.M. DAWSON  
MINISTRE (AFFAIRES ÉCONOMIQUES ET COMMERCIALES)  
AMBASSADE DU CANADA, TOKYO



"Nous avons produit cette brochure à l'intention des manufacturiers canadiens qui ne sont pas encore très familiers avec le Japon, dans le but de leur donner des renseignements généraux sur le marché. Nous avons examiné chaque secteur industriel, ainsi que les facteurs qui influencent les importations et nous avons essayé d'identifier certaines opportunités spécifiques pouvant intéresser les entreprises canadiennes. Nous espérons que ces efforts leur permettront de faire une évaluation préliminaire des possibilités d'exportation vers le Japon.

Faisant partie intégrante du programme "Entreprise Canada 77", les ateliers d'exportation sur le Japon auront lieu dans plusieurs centres canadiens de la mi-octobre à la mi-novembre. Plusieurs délégués commerciaux de l'ambassade canadienne à Tokyo participeront à ces colloques, ainsi que des représentants du ministère, des milieux d'affaires et des gouvernements provinciaux. Bien que le Japon soit devenu le deuxième plus important partenaire commercial du Canada, il reste beaucoup de travail à faire pour initier les milieux d'affaires canadiens au caractère unique de ce marché. J'espère ardemment que cette brochure et les ateliers sur le Japon contribueront de façon significative à améliorer la compréhension du marché japonais.

En raison de l'importance du Japon pour l'industrie canadienne, la division commerciale de notre ambassade à Tokyo est maintenant la plus importante de toutes nos missions à l'étranger. En conséquence, nous sommes en excellente position pour aider les hommes d'affaires canadiens désirant implanter leurs produits sur le marché japonais.

## INDEX

	Page
I PRODUITS AGRICOLES ET ALIMENTAIRES	1
II PRODUITS DE LA PÊCHE	4
III MATÉRIEL ÉLECTRIQUE ET ÉLECTRONIQUE	7
IV MACHINERIE	14
V RICHESSES NATURELLES ET CONSTRUCTION	18
VI GRAINS ET OLÉAGINEUX	30
VII INDUSTRIES DE TRANSPORT	31
VIII MATÉRIEL DE DÉFENSE	39
IX PROJETS MAJEURS ET SERVICES D'EXPERTS-CONSEILS	41
X TEXTILES ET BIENS DE CONSOMMATION	42
XI IMPORTATIONS JAPONAISES - 1975	51

## I- PRODUITS AGRICOLES ET ALIMENTAIRES

### Situation actuelle du marché

À cause de sa superficie restreinte et de son aspect montagneux, le Japon a des possibilités agricoles très limitées et il dépend beaucoup des importations de produits agricoles et alimentaires pour l'approvisionnement de sa population de 110 millions d'habitants. En 1975, il a importé pour 11,1 milliards de dollars de produits agricoles. Ses importations de produits agricoles ont connu une croissance rapide, les importations actuelles étant 3,8 fois plus élevées qu'en 1965; durant la même période, l'autonomie globale du Japon passait de 93%, en 1965, à 78% en 1976. Le marché des produits agricoles importés va augmenter au fur et à mesure que diminuera le nombre des terres utilisées à des fins agricoles et que s'occidentaliseront les habitudes alimentaires des Japonais. Les exportations canadiennes, qui continuent à croître dans ce secteur, ont atteint près de 120 millions de dollars en 1976. La valeur de certains articles très importants est la suivante: animaux sur pied, 2,2 millions de dollars, viandes et préparations à base de viande, 80,9 millions, produits laitiers, 3,5 millions, denrées alimentaires, 31,3 millions, boissons alcooliques, \$747 000, et aliments transformés, 3,6 millions.

La part des aliments préparés est relativement modeste mais augmente rapidement à mesure que les consommateurs japonais changent leurs habitudes, gagnent plus, et deviennent "occidentalisés".

En plus d'accroissements importants des importations d'aliments préparés, il y a eu beaucoup d'investissements directs par des compagnies étrangères au Japon. Ces investissements

ont normalement pris la forme de projets conjoints et ont stimulé la croissance du secteur de préparation des aliments.

Les produits importés se retrouvent en grande partie dans les régions métropolitaines de Tokyo et Osaka. La distribution de ces produits se limitait jusqu'à tout récemment aux grands magasins et aux boutiques. Ceci avait pour effet de restreindre les ventes aux acheteurs de cadeaux au lieu d'atteindre une clientèle régulière.

Le système japonais de distribution d'aliments est extrêmement complexe et sophistiqué. Pour pénétrer le marché, il est nécessaire d'étudier les canaux de distribution appropriés à un produit spécifique.

L'avènement des supermarchés et des groupes d'achats volontaires a bouleversé récemment les méthodes traditionnelles de distribution. Ces groupes achètent directement du producteur, et ont leurs propres entrepôts, ce qui simplifie la distribution. Ils ont aussi des magasins dans les grandes banlieues des régions métropolitaines.

Itoh Yokado, l'organisation Daiei et KMC sont des établissements typiques de cette nouvelle génération de distributeurs alimentaires et offrent beaucoup d'opportunités aux exportateurs canadiens.

Un marché existe pour une grande variété d'aliments et de boissons. Les règlements japonais sont très sévères et on doit s'assurer que les ingrédients, l'étiquetage et la description sont bien autorisés.

Chaque produit doit être analysé en détail. L'ambassade canadienne ou le ministère de l'Industrie et du Commerce peuvent vous aider à cet égard.

### Réglementation concernant l'importation

Le gouvernement japonais vise principalement à améliorer le taux d'autonomie de son secteur de l'agriculture. À cette fin, il a établi de nombreuses politiques et promulgué un grand nombre de lois, qui ont créé un système complexe de prix plancher, de prix garantis et de stimulants à la production. Les prix qui ont cours sur le marché intérieur du Japon sont souvent protégés de la concurrence du marché mondial par le contingentement des importations, l'achat de produits par des organismes privés et gouvernementaux qui les revendent à des prix gonflés, et un tarif élevé. Pour ce qui est des aliments transformés, la loi japonaise sur l'hygiène des aliments se fonde sur une liste précise des additifs, c'est-à-dire que tout additif figurant sur la liste est accepté, et tout additif n'y figurant pas est automatiquement rejeté. Les produits importés doivent également se conformer à la Loi sur les maladies contagieuses des animaux, dans de nombreux cas. On encourage les exportateurs à se procurer, avant d'exporter au Japon, des renseignements détaillés sur tous les aspects de la politique et des lois japonaises qui s'appliquent à leurs produits.

### Possibilités d'exportation

Il existe des possibilités précises pour un vaste éventail de produits, comme le bétail de reproduction, les porcins, le bétail de laiterie, la viande de porc, les viandes transformées, les légumes surgelés, les aliments pour le bétail comme la luzerne, les confitures, les articles de confiserie (pourvu qu'on n'y utilise pas de papier luminescent), le miel, le sirop d'érable, etc. Chaque produit doit toutefois être évalué de façon détaillée, et il est possible d'obtenir de l'aide à cet égard par l'intermédiaire de l'Ambassade canadienne, à Tokyo, ou du ministère de l'Industrie et du Commerce à Ottawa, ou de ses bureaux régionaux.

## II- PRODUITS DE LA PÊCHE

### Situation actuelle du marché

L'industrie japonaise de la pêche est la première au monde et les prises dépassent 10,5 millions de tonnes, dont six millions sont traitées pour le marché intérieur et extérieur. Les japonais dépendent en grande partie des produits de la pêche en tant que source principale de protéines, leur consommation se chiffrant à 33 kg annuellement, par personne. Voici les espèces de poisson qu'on y trouve: le thon, le liastao (sorte de thon), la limande ferrugineuse, le saumon, la plie, les crevettes grises, les crevettes roses, la seiche, la pieuvre, le calmar, les testacés, le colin, le hareng sauret, le maquereau et la sardine. Les importations annuelles sont d'environ 500 à 600 000 tonnes et consistent principalement en poissons de qualité supérieure et en crustacés. En 1976, on a estimé les exportations de poisson au Japon à \$77 millions, dont \$67 millions consistaient en frai de morue et d'autres espèces. Les espèces les plus raffinées comprenaient le saumon du Pacifique, les frais de saumon et de hareng, le thon rouge, le frai d'oursin, le capelan, le calmar de l'Atlantique, l'ormeau, l'éperlan d'eau douce et l'anguille de l'Atlantique.

La meilleure façon de décrire le marché actuel du poisson au Japon est de parler de ses fluctuations presque quotidiennes. Cet état résulte sans doute de la proclamation de la zone économique de 200 milles par les États-Unis, le Canada et d'autres pays. Les négociations qui ont eu lieu récemment entre le Japon, les États-Unis et l'URSS ont diminué de façon importante les prises japonaises. Ces négociations ont occasionné une hausse des prix et entraîné l'instabilité du marché. Compte tenu de ces diminutions des captures actuelles

de poisson, on s'attend que le Japon cherche ailleurs de nouvelles sources de protéines. Ces protéines pourraient se présenter sous la forme d'espèces non suffisamment utilisées, comme le plancton de l'Antarctique, ou de viande, comme le porc, le poulet et le boeuf. Il est encore trop tôt pour prédire quelle voie le marché suivra.

#### Réglementation concernant l'importation

Certains fruits de mer, comme le hareng, la morue, les frais de poisson, les pétoncles, les seiches et autres sont actuellement assujettis au contingent d'importation. Cette situation, cependant, est aussi fluctuante, comme on peut s'en rendre compte par l'augmentation récente de 50% dans le contingentement du hareng. On encourage les exportateurs à surveiller de près les modifications récentes et celles qui se préparent probablement au sujet des modifications concernant la réglementation sur la pêche afin d'assurer l'accès de leurs produits sur le marché en temps opportun. Les entreprises à participation devraient augmenter dans un proche avenir mais aucune entreprise à participation ne sera permise par le gouvernement canadien avant la signature d'un accord bilatéral sur la pêche, ce qu'on prévoit pour la fin de 1977 ou le début de 1978.

#### Possibilités d'exportation

Par suite de la diminution des prises japonaises, une abondance de débouchés existe pour presque tous les produits de la pêche. Tous ces débouchés continuent à dépendre énormément des facteurs prix et qualité. Il est difficile d'innover dans le secteur des spécialités du poisson, mais l'entreprise peut s'avérer rémunératrice.

Les viandes préparées

Il existe un marché pour ces produits mais les quantités initiales sont souvent petites et les problèmes de livraison fréquents. Les sociétés intéressées à ce marché doivent être prêtes à fournir des échantillons et à travailler étroitement avec l'acheteur pour promouvoir le produit. Une participation dans les promotions en-magasin et aux Foires Alimentaires Canadiennes est un moyen efficace d'exposer le produit et d'en assurer l'acceptabilité.

### III- MATÉRIEL ÉLECTRIQUE ET ÉLECTRONIQUE

#### Situation actuelle du marché

Pendant l'exercice financier de 1976, le Japon a importé des produits électriques et électroniques d'une valeur de 1 200 millions de dollars américains. De ce chiffre, la part du Canada était d'environ 4 millions de dollars américains. Voici les principales catégories de produits importés:

- génératrices d'électricité et mécanismes de commutation, moteurs de transformateurs, redresseurs
- appareils de télécommunication, matériel de télévision, de radio, de phonographe et de communication
- valves thermoïoniques, lampes, transistors de cellule
- instruments de mesure et de contrôle d'électricité
- matériel d'ordinateurs et de périphériques

Vu que le Japon est l'un des pays les plus importants dans la conception, la production et l'exportation de produits électrique et électroniques, il est très indépendant dans ce secteur. Cependant, les pressions faites par les États-Unis et la Communauté économique européenne peuvent occasionner passablement de restructuration dans ces groupes d'industries.

#### Réglementation concernant l'importation

En général, il n'y a pas de réglementation du Gouvernement japonais qui exerce un effet préventif majeur sur l'importation de produits étrangers, sauf pour les sociétés de communication gouvernementales (NTT) et les sociétés d'utilité publique qui ne passent de contrats importants qu'avec les entreprises nationales.

Possibilités d'exportation

Les possibilités d'exportation semblent meilleures pour les produits à caractère unique, hautement technique ou très concurrentiel. Citons en exemple les périphériques d'ordinateur, le matériel de navigation aérienne, les détecteurs servant à repérer les ressources en minéraux, les poissons et les sous-marins, ainsi que les petits outils.

Voici la liste des principales importations japonaises de matériel électrique et électronique au cours de l'année 1976. Cette analyse indique qu'il y aura à l'avenir des possibilités semblables pour les fournisseurs canadiens:

<u>Produits</u>	<u>Provenance</u>	<u>Montant en \$EU</u>
Génératrices électriques ayant une puissance nominale d'au moins de 400 000 kW	É-U	5 600 000
Génératrices électriques avec moteurs à piston à combustion interne	CEE	1 100 000
	Norvège	900 000
	É-U	10 900 000
Dynamos en continu avec machines motrices	URSS	100 000
	É-U	800 000
Générateurs en alternatif avec machines motrices	CEE	300 000
	É-U	60 000
Dynamos en continu, n.d.a.	É-U	1 820 000
	CEE	1 270 000
Moteurs linéaires en continu, d'un poids n'excédant pas 500 kg	É-U	210 000
Moteurs linéaires en alternatif, d'un poids n'excédant pas 500 kg	É-U	50 000
	CEE	70 000
Moteurs en continu ayant une puissance nominale n'excédant pas 10 W et un poids n'excédant pas 500 kg, n.d.a.	République de Corée	2 020 000
	Taiwan	5 540 000
	Suisse	210 000
	É-U	1 060 000
	CEE	730 000

<u>Produits</u>	<u>Provenance</u>	<u>Montant en \$ÉU</u>
Moteurs en continu ayant une puissance nominale de plus de 10 W, mais n'excédant pas 70 W, et un poids n'excédant pas 500 kg	Allemagne de l'Ouest	250 000
	É-U	1 150 000
	CEE	630 000
Moteurs en continu ayant une puissance nominale de plus de 70 W et un poids n'excédant pas 500 kg, n.d.a.	É-U	1 530 000
		480 000
Moteurs monophasés en alternatif, d'un poids n'excédant pas 500 kg, n.d.a.	République de Corée	930 000
	Taiwan	270 000
	É-U	2 270 000
	CEE	690 000
Moteurs triphasés en alternatif ayant une puissance nominale n'excédant pas 100 kW et un poids n'excédant pas 500 kg	République de Corée	160 000
	Taiwan	100 000
	Suède	150 000
	Bulgarie	100 000
	É-U	1 460 000
	CEE	1 140 000
Moteurs triphasés, en alternatif, ayant une puissance nominale n'excédant pas 11 kW et un poids n'excédant pas 500 kg, n.d.a.	Suède	130 000
	Taiwan	150 000
	Suisse	40 000
	É-U	180 000
	CEE	290 000
Moteurs en continu	Norvège	380 000
	Suède	4 330 000
	Suisse	2 750 000
	É-U	2 010 000
	CEE	2 890 000
Moteurs en alternatif	É-U	1 310 000
	CEE	1 760 000
	Suède	310 000
Transformateurs (moins de 200 kilovoltampères)	É-U	50 000
	CEE	20 000
Transformateurs (moins de 1 kilovoltampère)	République de Corée	24 890 000
	Taiwan	10 380 000
	Philippines	790 000
	É-U	1 400 000
Transformateurs (200 kilovolts et plus)	É-U	1 390 000
	CEE	180 000

<u>Produits</u>	<u>Provenance</u>	<u>Montant en \$ÉU</u>
Redresseurs au silicium	Taiwan	100 000
	É-U	4 920 000
	CEE	1 480 000
Redresseurs au sélénium	Suède	50 000
	É-U	160 000
	CEE	40 000
Redresseurs et appareils de redressage	É-U	80 000
	CEE	40 000
Adaptateurs	Suède	2 220 000
	É-U	2 090 000
	CEE	250 000
Inductances	République de Corée	8 250 000
	Taiwan	1 660 000
	É-U	370 000
	CEE	120 000
Électro-aimants	République de Corée	570 000
	É-U	1 140 000
	CEE	530 000
Batteries de piles sèches au manganèse	Taiwan	2 010 000
	Hong Kong	1 480 000
	É-U	9 440 000
Instruments de forage	Allemagne de l'Ouest	1 870 000
	É-U	480 000
Outils à main à moteur incorporé	É-U	2 070 000
	Canada	200 000
	CEE	1 170 000
Aspirateurs	Hong Kong	650 000
	É-U	790 000
Hachoirs, malaxeurs et centrifugeuses	É-U	720 000
	CEE	520 000
Rasoirs électriques	Allemagne de l'Ouest	420 000
Matériel électrique, bougies, distributeurs et bobines d'allumage pour automobiles	É-U/CEE	5 880 000

<u>Produits</u>	<u>Provenance</u>	<u>Montant en \$ÉU</u>
Machines à souder (électriques)	É-U/CEE	5 490 000
Chauffe-eau	Pays-Bas/É-U	2 520 000
Appareils de coiffure	CEE/É-U	1 920 000
Fours électriques et appareils thermoélectriques	É-U/CEE/ Hong Kong	1 700 000
Appareils pour réseaux de lignes de courant porteur central téléphonique	É-U/CEE	14 330 000
Microphones et supports	É-U/CEE	2 320 000
Systèmes de haut-parleur et haut-parleurs	É-U/République de Corée	23 320 000
Amplificateurs d'audio-fréquences	Taïwan/É-U/ Royaume-Uni	7 210 000
Pièces pour haut-parleurs et amplificateurs	République de Corée/ Taïwan/É-U	4 990 000
Récepteur de radiodiffusion pour automobiles	République de Corée/ Taïwan	3 650 000
Récepteur radio portatif	République de Corée/ Taïwan/ Singapore	8 580 000
Radios (autres) avec enregistreurs (portatifs) incorporés, n.d.a.	République de Corée/ Taïwan/ Hong Kong	6 860 000
Récepteur radio comprenant le châssis, n.d.a.	République de Corée/ Taïwan/ Hong Kong/ Singapore	14 470 000
Appareils de radar		9 930 000
Émetteurs et récepteurs radiotélégraphiques et radiotéléphoniques	É-U	1 660 000

<u>Produits</u>	<u>Provenance</u>	<u>Montant en \$ÉU</u>
Émetteurs à ondes courtes, moyennes et longues	É-U/CEE	5 730 000
Émetteurs à hyperfréquences	É-U/CEE	1 390 000
Émetteurs et émetteurs-récepteurs, n.d.a.	É-U/CEE	4 000 000
Caméras de télévision	É-U/CEE	810 000
Pièces pour matériel de radio-diffusion et appareils de télédiffusion	É-U/CEE	21 320 000
Pièces pour appareils de radio-navigation, appareils de radar	É-U/CEE	23 830 000
Condensateurs électriques (de valeur)	République de Corée/ Taïwan	11 860 000
Condensateurs électriques, n.d.a.	République de Corée/ Taïwan	38 090 000
Standards et panneaux de commande	É-U/CEE	18 780 000
Dispositifs électriques de commutation et pièces	République de Corée/ Taïwan	35 590 000
Compteurs (de valeur et autres)	République de Corée/ Malaisie/ É-U	21 630 000
Tubes électroniques, n.d.a.	Taïwan/République de Corée/ É-U	33 210 000
Circuits intégrés (sans boîtier)	É-U/CEE	12 110 000
Diodes au silicium	République de Corée/ Malaisie/ É-U	44 770 000
Circuits intégrés numériques	É-U/Taïwan/ CEE	151 950 000
Circuits intégrés, n.d.a.		45 080 000

<u>Produits</u>	<u>Provenance</u>	<u>Montant en \$ÉU</u>
Cristaux piézoélectriques assemblés	É-U/CEE	8 820 000
Appareils radiologiques et matériel à rayonnement radiologique	É-U/CEE	27 490 000
Instruments et appareils servant à mesurer, vérifier, analyser et contrôler automatiquement l'électricité (phyromètre, contrôleur de niveau électrique, manomètre, micromètre à dimensions, tachymètre, appareils d'analyse)	É-U/CEE	183 260 000
Machines à calculer, machines comptables, caisses enregistreuses, machines à affranchir, distributrices de billets, comprenant des dispositifs de calcul	É-U/CEE	27 260 000
Ordinateurs et appareils périphériques, lecteurs magnétiques et optiques, machines servant à transcrire les données sur des supports d'information, sous forme de code, et machines servant à traiter ces données, non dénommées ou comprises ailleurs.	É-U/CEE	319 270 000

IV- MACHINERIE

Situation actuelle du marché

Au cours de l'exercice financier de 1976, la valeur totale des importations japonaises de machinerie a atteint environ 1,1 milliard de dollars ÉU. La valeur des importations de machinerie canadienne au Japon pour la même période a été d'environ 6,16 millions de dollars ÉU, soit 0,6% du total. Les principales catégories de machinerie importée du Canada étaient les suivantes:

- pompes à engrenages, pompes rotatives à ailettes et pompes à vis
- compresseurs à gaz, à mouvement alternatif (d'un poids inférieur à 1 000 kg)
- machinerie et dispositifs de filtrage et d'épuration
- outils mécaniques pour projeter, épandre ou pulvériser des liquides
- pistolets vaporisateurs, machines de décapage au jet de vapeur ou de sable et autres machines à jet
- machinerie agricole, horticole, avicole et apicole; couveuses artificielles et incubateurs adaptés à la germination
- tronçonneuses
- machines de bureau
- machinerie et outils mécaniques

Le Japon est un des principaux producteurs et exportateurs dans ce secteur industriel. La machinerie canadienne exportée au Japon doit faire face à la concurrence des produits de même catégorie fabriqués non seulement dans ce pays mais aussi dans les autres pays producteurs de machinerie. Nos exportations de machinerie au Japon continuent néanmoins d'augmenter d'année en année de façon régulière sinon spectaculaire. Ces exporta-

tions tombent dans deux catégories principales: les produits que nous sommes seuls à offrir et les produits pour lesquels il y a beaucoup de concurrence.

#### Réglementation concernant l'exportation

De façon générale, le gouvernement japonais n'a pas de politique ou de législation visant à limiter les importations.

#### Possibilités d'exportation

Voici une liste des principales catégories dans lesquelles on peut classer la machinerie importée par le Japon de tous les pays pour une valeur de plus de 3,3 millions de dollars ÉU en 1976. Cette liste peut donner aux entreprises canadiennes une idée du genre de produits qu'elles peuvent exporter dans ce pays.

- pompes à hélice
- moteurs à combustion interne (30 à 100 hm) et pièces
- moteurs hydrauliques et pièces
- pompes hydrauliques rotatives (à l'huile)
- pompes à engrenages, pompes rotatives à ailettes, pompes à vis, et pièces
- pompes à vide
- compresseurs à gaz d'un poids inférieur à 1 000 kg
- ventilateurs et souffleries
- filtres et machinerie et appareils d'épuration pour les liquides et les gaz
- machinerie pour gazéifier les boissons et pour nettoyer les bouteilles et autres contenants
- outils mécaniques pour projeter, épandre ou pulvériser des liquides ou des poudres
- pistolets vaporisateurs, machines de décapage au jet de vapeur ou de sable

- cabestans et treuils hydrauliques (à l'huile)
- ascenseurs, téléphériques, etc., et pièces
- pièces pour machinerie d'excavation, de pilonnage, de nivellement, de forage et d'extraction, fixe ou mobile, pour le minerai
- moissonneuses et batteuses autres que combinées, moissonneuses, batteuses, faucheuses (à l'exclusion des tondeuses de gazon et des presses pour la paille ou le forage)
- machinerie agricole, horticole, avicole et apicole; couveuses artificielles et incubateurs adaptés à la germination
- machinerie, appareils et accessoires pour fondre des caractères d'imprimerie ou pour la composition; machinerie pour préparer ou usiner des plaques d'impression et pièces
- machinerie de forage
- tronçonneuses
- machines de bureau
- machines d'extrusion pour le caoutchouc et le plastique
- machinerie et outils mécaniques pour l'industrie du tabac
- machinerie, outils mécaniques et pièces
- moules du type utilisé pour les carbures de métaux, le verre, le caoutchouc, le plastique et les minéraux, et pièces
- soupapes pour réduire la pression ou pour le contrôle automatique et autres poussoirs mécaniques
- pièces en cuivre, en acier ou en fer, à l'exclusion des alliages avec des métaux précieux et des pièces plaquées
- roulements à billes
- coussinets à rouleaux ou à aiguilles, et pièces

- arbres à camés, arbres excentriques et autres arbres de transmission et vilebrequins; pièces
- boîtiers à roulements à billes, paliers d'arbres de transmission et pièces
- poulies de volant, palans et pièces
- manchons d'accouplement, accouplements d'arbres et pièces
- engrenages et mécanismes; pièces
- pièces de machinerie

V- RICHESSES NATURELLES ET CONSTRUCTION

MÉTAUX, ÉNERGIE ET MINÉRAUX

A. Situation actuelle du marché

Si l'on inclut les ventes indirectes d'uranium, les minéraux, les métaux et l'énergie comptent pour 46% de toutes les exportations canadiennes au Japon en 1976. Le charbon, dont les exportations s'élevaient à 520 millions de dollars, était le produit le plus important; il était suivi par les concentrés de cuivre, qui se chiffraient à 223 millions, et par l'uranium, dont les exportations étaient estimées à 90 millions de dollars. Dans l'ensemble, à l'exclusion des métaux, les concentrés à teneur métallique, qui se montaient à environ 760 millions de dollars, constituaient la catégorie d'exportations dont la valeur était la plus élevée. La part des importations canadiennes se répartissait ainsi: 51% chacun pour les concentrés de potasse et de plomb, 44% pour l'amiante, 40% pour les concentrés de molybdène, 20% chacun pour la matte de nickel et le concentré de cuivre, 26% pour le concentré de zinc et 17% pour le charbon. Parmi les principaux produits importés par le Japon, il n'y en a que quelques-uns, dont le pétrole, le gaz naturel et la bauxite, pour lesquels le Canada n'est pas le principal fournisseur.

Le total des exportations d'énergie, de minéraux et de métaux faites par le Canada au Japon a enregistré une hausse très forte dans les années 1960 et au début des années 1970, qui représentait principalement la demande de concentré de cuivre et de charbon. Bien que ces exportations se soient stabilisées durant les dernières années, le redressement

économique entraînera une croissance ranimée, mais à un taux réduit. Une nouvelle réglementation, réduisant l'importance des industries qui consomment beaucoup d'énergie, peut conduire à une structure différente dans les relations commerciales.

B. Réglementation concernant l'importation

Le réglementation du Japon concernant l'énergie, rédigée le 15 août 1975 par l'Overall Energy Council of MITI et adoptée par le Gouvernement le 19 décembre 1975, est actuellement étudiée de nouveau d'une manière intensive par le secteur public et le secteur privé. L'objectif fixé est de présenter un avant-projet à l'été 1977 et un plan définitif à long terme, dix-huit mois plus tard.

Il semble déjà que la réglementation contiendra des dispositions relatives à l'économie de l'énergie et accordera moins d'importance aux industries qui consomment beaucoup d'énergie. Cela pourrait avoir un impact terrible sur le Canada, aussi bien directement qu'indirectement, dans les domaines du coke métallurgique et thermique, des sables asphaltiques, des exploitations du pétrole lourd, des produits pétrochimiques, de l'uranium, des métaux à forte teneur énergétique et des métaux légers. Le Japon a déjà mis en marche une foule de projets et de programmes en vue d'améliorer les conséquences d'une extrême dépendance du pétrole de l'OPEP. La nouvelle réglementation concernant l'énergie ne fera que réaffirmer cela, mais attirera l'attention sur l'économie de l'énergie.

Le point central des projets du Japon est la diversification de ses sources de pétrole, ainsi que l'établissement de sources d'énergie autres que celle du pétrole. En ce qui concerne la diversification des sources de pétrole, le Gouvernement

du Japon, de même que l'industrie pétrolière, investit de fortes sommes dans l'exploration et l'exploitation du pétrole partout dans le monde et renforce les entreprises pétrolières dirigées par des Japonais, en vue de faciliter l'accès direct à ces sources d'approvisionnements. Aussi, conformément au principe d'économie de l'énergie, le Japon fera baisser la demande de pétrole par l'importation de produits pétrochimiques et de matières premières à forte teneur énergétique comme l'aluminium et le cuivre, plutôt que d'augmenter la production nationale. En ce qui a trait à la diversification de ses sources d'énergie, le Japon importera plus d'uranium, de coke thermique et de gaz naturel liquifié, pour ses besoins de force motrice. De plus, le Japon encourage la recherche et l'exploitation de nouvelles sources d'énergie (le projet Sunshine, par exemple). Dans le domaine politique, ce pays se joint aux autres pays industriels pour concevoir des programmes en commun pour la conservation de l'énergie et la recherche, établir de nouvelles sources d'énergie et favoriser la consultation bilatérale et multilatérale entre les pays industriels, les pays en développement, les pays exportateurs de pétrole et les sociétés pétrolières multinationales, relativement à l'accès aux sources d'approvisionnement et à la stabilité des prix.

### C. Possibilités d'exportation

Le charbon est visiblement le domaine le plus important et le plus prometteur pour l'augmentation substantielle du commerce et des investissements entre le Canada et le Japon. Le coke métallurgique compte pour un bon quart des exportations totales du Canada au Japon. Une demande de charbon croissante pourrait se traduire par des exploitations importantes en Colombie-Britannique et en Alberta, qui pourraient presque doubler d'ici 1985 les exportations du charbon faites

actuellement par le Canada.

Le Japon s'intéresse de plus en plus au coke thermique comme source alternative d'énergie. L'importation du coke thermique commença en 1974 en réponse au manque d'approvisionnement national et depuis, elle est devenue un point important dans les projets du Japon pour la diversification de ses sources d'énergie. Les prévisions récentes du MITI indiquent actuellement des importations de 16 millions de tonnes par année d'ici 1985, ce qui représente une augmentation de vingt fois le taux actuel des importations. Il est tout à fait possible d'atteindre ce but en raison des usines de puissance thermique que l'on construit actuellement ou qu'on prévoit de construire, et en raison des augmentations importantes dans les prix du coke thermique, qui rendent les marchés japonais très intéressants pour les producteurs étrangers. Le Japon projette de construire au moins un terminal principal de transbordement, ce qui pourrait rendre praticable le transport des produits expédiés du Canada.

Après le charbon, les plus grandes possibilités de marché se trouvent dans le domaine des métaux de base, aussi bien pour les mines que pour les complexes de fonderie et de raffinerie. Au cours des dix dernières années, les sociétés minières et commerciales du Japon ont donné une forte impulsion à l'exploitation des mines non ferreuses au Canada, en offrant des garanties de marché. L'approvisionnement de concentrés étant assuré, le Gouvernement du Japon a été capable de favoriser la croissance de l'industrie de la fonderie et de la raffinerie au Japon. Depuis 1970 et surtout depuis la crise d'énergie de 1973-1974, le Japon a pour politique d'exploiter des fonderies et des raffineries dans les pays qui possèdent les ressources, bien que cette politique ait été lente à se concrétiser. Conscientes de

l'image de leur pays auprès des pays en développement, les autorités du Japon ont concentré leurs efforts dans ces domaines, mais un grand nombre de projets n'ont pas été réalisés et certains ont même avorté. En dépit de ces expériences malheureuses, le Japon continue d'investir de fortes sommes dans les pays en développement comme le Brésil et l'Indonésie.

En ce qui concerne le cuivre et les autres métaux de base, il y a peu de doute que la structure actuelle du commerce avec le Japon, qui favorise les exportations de concentrés plutôt que les exportations de métal, a été le résultat direct de la politique du Gouvernement japonais et de l'industrie concernant l'approvisionnement de métal et de concentrés, ainsi que la fixation des prix et des droits de douane. Il semble bien possible que la situation puisse changer. La nouvelle réglementation du Japon concernant l'énergie pourrait empêcher le développement des industries qui consomment beaucoup d'énergie, par exemple les fonderies de métaux de base et les raffineries. La réglementation concernant l'énergie pourrait également influencer sur les industries qui emploient du gaz, les usines d'engrais, par exemple, qui pourraient à leur tour avoir une influence négative sur la production des fonderies, puisque les usines d'engrais sont les principaux consommateurs d'acide de sous-produit. Si les initiatives du Gouvernement ont pour résultat de restreindre l'augmentation de la capacité de production des fonderies japonaises et s'il se produit une croissance renouvelée dans la demande de cuivre japonais, le traitement complémentaire des concentrés au Canada peut prendre une nouvelle signification. D'autre part, l'absence de marché pour les concentrés pourrait arrêter l'accroissement de la production de cuivre de l'Ouest du Canada et de celle des autres métaux de base, à moins que des fonderies et des

raffineries ne soient installées pour convertir les minerais en métaux.

En ce qui concerne l'uranium, le Canada a des liens étroits avec le Japon; ces liens promettent de se resserrer advenant le fait que les négociations actuelles portant sur la protection nucléaire soient conclues favorablement. Alors que dans le passé le principal objectif des entreprises de service public et des entreprises commerciales du Japon était d'obtenir des producteurs canadiens déjà établis des contrats à long terme pour la fourniture d'uranium, en 1976 leur attention s'est portée sur les entreprises en commun pour l'exploration et l'exploitation de nouveaux dépôts. Toutefois, le règlement concernant la propriété étrangère au stade de l'exploitation des mines pourrait avoir des effets limitatifs.

Au cours de la dernière année, les entreprises japonaises ont joué un rôle plus actif dans la recherche et l'exploitation des sables bitumineux de l'Alberta. Elles ont manifesté un vif intérêt pour l'agrandissement de leur base de recherche, pour la recherche in situ sur la production, et pour l'établissement de méthodes plus efficaces pour le raffinage de l'huile de sables bitumineux. Dans un avenir rapproché, cela pourrait amener le Japon à faire de fortes dépenses pour la recherche appliquée et offrir des occasions intéressantes de coopération pour le Canada et le Japon.

L'industrie japonaise de la fusion et de l'affinage de l'aluminium a peut-être été plus fortement atteinte que tout autre secteur de l'industrie lourde par la crise de 1973 dans l'industrie pétrolière et par les augmentations incroy-

ables qui ont suivi dans les prix de l'énergie. L'augmentation subite des prix du carburant a des incidences graves sur la possibilité du Japon de jamais atteindre et maintenir son indépendance dans l'affinage de l'aluminium. Cette augmentation a grandement sapé la rentabilité des sociétés japonaises dont les fonds sont engagés dans l'industrie primaire de l'aluminium. Par conséquent, le Conseil de développement industriel, corps consultatif du MITI, a exhorté le Gouvernement et l'industrie à joindre leurs efforts pour créer assez de nouvelles possibilités d'utilisation d'aluminium à l'étranger. Le Conseil a également encouragé le Gouvernement à prêter une aide financière aux sociétés japonaises pour l'exploitation d'entreprises d'aluminium outre-mer, en vue d'assurer leur participation aux approvisionnements futurs. Une récente réalisation dans ce sens a été le financement des installations Kitimat de l'Alcan pour la société Nippon Light Metal, pour garantir la fourniture de 45 000 tonnes de lingots d'aluminium par année. Beaucoup d'autres produits divers, comme la scorie de titane, le jade, certains alliages, le granite, ainsi que les produits chimiques fins et en masse, sont exportés au Japon en quantités limitées. Sans aucun doute, les marchés pour ces produits et d'autres produits semblables pourraient être élargis sur une base très spécialisée. Bien que collectivement ces divers produits représentent un marché de plusieurs millions de dollars, l'expansion du marché dépendra en grande partie du déplacement des importations des fournisseurs actuels.

## PRODUITS FORESTIERS

### A. Bois de construction

#### Situation actuelle du marché

Le Japon consomme annuellement environ 105 millions de mètres cubes de produits dérivés du bois d'oeuvre (1 m<sup>3</sup> - 424 FBM). On s'attend à ce que la demande totale augmente à 135 millions de m<sup>3</sup> en 1981. Ces chiffres comprennent en plus de la sciure de bois d'oeuvre, des rondins, du contre-plaqué et des copeaux.

Bien qu'il soit riche en ressources forestières, le Japon doit importer plus de 65% du total de ses besoins en bois d'oeuvre, qui montaient à 4,5 milliards de dollars en 1976. Les pays du sud-est asiatique et les États-Unis sont de loin les plus importants fournisseurs de rondins destinés aux scieries japonaises. La part du Canada sur le marché de l'importation du bois n'est que de 5%, mais il constitue un fournisseur important de sciure et de bois de construction, avec 40% des importations totales de bois de construction ou plus de 200 millions de dollars en 1976, c.a.f. La Colombie-Britannique est de loin le plus gros fournisseur canadien du Japon.

Jusqu'à ces dernières années, les fournisseurs de Colombie-Britannique n'expédiaient que du bois aux dimensions requises par le Japon pour la construction traditionnelle de maisons. La situation a changé quelque peu en 1974 quand le ministère de la construction du Japon a adopté la méthode de construction généralement en usage de la charpente à plate-forme, établissant ainsi un marché pour le stock de dimension de la CLS. En vue d'encourager les exportations, le Conseil de l'industrie forestière de la Colombie-Britannique a établi des bureaux à Tokyo et à Osaka en 1974 et en 1975 respectivement afin de travailler, avec les constructeurs japonais, à

l'introduction de la méthode canadienne de la charpente à plate-forme.

Grâce à la popularité croissante de cette méthode de construction, connue au Japon sous le nom de "2x4", le marché du stock de dimension est destiné à s'accroître au cours des prochaines années. En 1976 seulement, les expéditions se sont montées à environ 60 millions FBM. Actuellement, on construit au Japon environ 1,7 millions d'unités d'habitation par an, dont 60% sont des maisons particulières en bois. Par conséquent, la possibilité de croissance de la charpente à plate-forme est importante.

#### Réglementation concernant l'importation

Jusqu'à présent, la plus grande quantité de stock de dimension importée au Japon, et de loin, a été le stock "Hem-Fir" car ses prix sont moins élevés que ceux du bois "Spruce-Pine-Fir" (SPF) sur lequel on perçoit des droits de 10%. Nous avons quelque espoir que ces droits seront supprimés afin de permettre aux fournisseurs de SPF de mieux soutenir la concurrence sur ce marché.

L'un des problèmes auxquels les fournisseurs de stock de dimension doivent faire face est celui des normes japonaises actuelles de catégorie du bois qui diffèrent légèrement de celles du Canada. À son arrivée au Japon, le stock de dimension doit être vérifié à nouveau occasionnant ainsi des frais qui viennent s'ajouter au coût total du bois de construction. Ce problème est à l'étude et il semble probable que les normes japonaises de catégorie du bois seront ajustées sur celles du Canada.

Possibilités de marché

Les principaux fournisseurs canadiens de la côte occidentale ont tous leurs propres bureaux au Japon, ce qui leur a permis de se tailler une place de choix sur le marché. Tout nouveau fournisseur voulant exporter au Japon doit suivre le même chemin s'il désire s'établir sur le marché.

B. Pâtes et papiers

Situation actuelle du marché

Depuis la crise du pétrole de 1973, l'industrie japonaise des pâtes et papiers est en état de forte dépression économique, la plupart des compagnies fonctionnant bien en deçà de leur rendement. Bien que l'économie japonaise se soit ressaisie après la période de récession prolongée, les récentes perspectives de redressement dans l'industrie des pâtes, papiers et cartons sont loin d'être réjouissantes. Les stocks de matières premières et de produits finis sont toujours à un niveau élevé et nous pensons que cette situation persistera pendant quelque temps, ne permettant que peu d'expansion à l'industrie.

Le Canada est un important fournisseur de pâte à papier et, dans une moindre mesure, de papier, au Japon. Le tableau illustre la forte position du Canada sur ce marché:

Importations de papiers et de cartons (en tonnes métriques)

	<u>1975</u>		<u>1976</u>	
	<u>Toute provenance</u>	<u>Canada</u>	<u>Toute provenance</u>	<u>Canada</u>
Total:	106 825	33 243	165 438	65 011
Éléments principaux:				
Emballage	28 885	23 022	60 101	48 412
Papier-journal	29 436	5 168	40 302	14 846

Importations de pâtes à papier (en tonnes métriques)

Total:	1 034 696	440 262	1 082 666	470 057
Éléments principaux:				
Pâte textile	186 066	20 258	195 533	7 176
Pâte blanchie au sulfate	546 691	368 145	553 684	381 733
Pâte écrue	67 015	16 620	70 713	17 747
Pâte mécanique	167 444	30 585	209 302	55 560

Source: Association japonaise des usines de papeterie

En 1976, les compagnies canadiennes ont expédié environ 140 millions de dollars de pâte à papier, de papier kraft et de papier-journal. Nous ne nous attendons cependant pas à ce que les importations dépassent de beaucoup le niveau actuel, car le marché progressera probablement peu pendant plusieurs années.

La plupart des principales compagnies canadiennes de pâte à papier exportent sur le marché japonais. En outre, trois compagnies japonaises ont établi une entreprise en commun en Colombie-Britannique afin de fabriquer des pâtes à papier et d'approvisionner leurs papeteries au Japon.

#### Réglementation concernant l'importation

Il n'existe pas de restrictions à l'importation ou de barrières non douanières pour ce qui est de l'exportation de pâtes ou de papiers sur le marché japonais. La politique gouvernementale consiste à encourager l'importation de matières premières que l'on pourra transformer au Japon. Les droits à payer sur les pâtes à papier se montent à 5% et, sur le papier-journal, à 4,4%.

#### Possibilités de marché

L'un des domaines qui offrent certaines possibilités d'exportation reste celui des copeaux de bois. S'il est possible d'établir des contrats d'approvisionnement à long terme, les scieries canadiennes pourraient accaparer une partie appréciable du marché des copeaux, d'une valeur de plusieurs millions de dollars. La décision des papeteries japonaises de fabriquer du papier-journal mince constitue l'un des événements les plus importants à cet égard, car la demande de copeaux de résineux va augmenter sensiblement. Jusqu'à présent, les importations de copeaux du Japon étaient pour la plupart des copeaux de bois dur provenant de l'Asie du Sud-est et, par conséquent, il y aura sans doute un changement en ce qui concerne les sources d'approvisionnement. Jusqu'à maintenant, la plupart des copeaux de bois mou arrivaient de la côte nord-ouest du Pacifique et des États-Unis et les prix contractuels s'échelonnaient de \$50 à \$55 à l'unité anhydre.

## VI- GRAINS ET OLÉAGINEUX

### Situation actuelle du marché

Le Japon est un important marché pour les grains et les oléagineux et ses importations totalisaient \$623 millions en 1975. Le Canada fournit entre 25 à 30% des importations japonaises de blé et 85% du colza. La production locale de blé et de graines oléagineuses n'a pas cessé de baisser au cours des dernières années, malgré l'aide gouvernementale, alors que du même coup un changement progressif dans les habitudes alimentaires amenaient les Japonais à manger moins de riz et plus de pain et d'autres produits occidentaux. Le Japon importe presque toutes les graines oléagineuses dont il a besoin et on croit que la demande de céréales et d'oléagineux continuera d'augmenter.

### Réglementation concernant l'importation

Toutes les importations de blé et d'orge sont faites exclusivement par l'Agence japonaise des aliments, qui exerce un contrôle strict. La Commission canadienne du blé a un bureau à Tokyo pour favoriser les intérêts du Canada.

### Possibilités d'exportation

Le Canada a une position bien établie au Japon comme fournisseur de grains et d'oléagineux. Il existe des possibilités pour les produits suivants: soja, colza, lin, moutarde, carthame et tournesol. Tous les principaux commerçants de produits de base sont présents sur le marché japonais; aussi encourage-t-on les exportateurs à recourir aux moyens en place pour vendre ces produits.

VII- INDUSTRIES DE TRANSPORT

INDUSTRIE AÉROSPATIALE

A. Situation actuelle du marché

En 1976, le Japon a importé des produits aérospatiaux d'une valeur d'environ 405 millions de dollars \$ÉU. De ce montant, les importations du Canada ont été d'environ 1 878 000 dollars \$ÉU comprenant des pièces de moteurs d'avions, des turbo-propulseurs d'avions, des radars, des avions et des pièces d'avions.

L'industrie aérospatiale du Japon, dont 85% des ventes dépendent de l'Administration de la Défense du Japon, se ressent de la baisse des achats d'avions militaires. Ce facteur et la politique de l'Administration de la Défense, qui préconisent l'achat de produits japonais, limitent les possibilités de marché dans le domaine militaire.

Dans le domaine commercial, les produits américains tels que les B747, les DC-10, les L1011, les B727, les DC-9, etc, dominent le marché, sauf en ce qui concerne les avions à réaction pour les dirigeants de grandes sociétés, qui sont construits par Mitsubishi (MU-2) et par Fuji (FA-700). On vend le De Havilland DHC-6 lorsqu'il faut des ADAC.

B. Politiques et réglementations concernant l'importation

En général, aucune réglementation ou loi japonaise n'influe sur les importations dans ce secteur.

C. Possibilités d'exportation

Il existe des possibilités pour les composantes canadiennes certifiées faisant partie de produits de défense et d'avions commerciaux américains vendus au Japon.

En 1976, les importations au Japon d'avions et de produits connexes qui peuvent offrir des possibilités aux fournisseurs canadiens se sont réparties comme suit:

<u>Produits</u>	<u>Total (\$EU)</u>
Moteurs d'avions à combustion interne	1 034 000
Pièces pour les moteurs d'avions	813 000
Turboréacteurs d'avions	80 277 000
Turbopropulseurs d'avions	1 469 000
Moteurs d'avions	1 449 000
Pièces de moteurs et moteurs d'avions	71 291 000
Bougies d'allumage et bougies lentes d'avions	221 000
Matériel électrique de démarrage et d'allumage pour les moteurs à combustion interne, coupe-circuits et pièces d'avions nécessaires	267 000
Radars d'avion pour installer dans les avions ou au sol	4 882 000
Émetteurs et récepteurs d'avions radiotélégraphiques et radiotéléphoniques pour installer dans les avions ou au sol	1 663 000
Récepteur d'avions radiotélégraphiques et radiotéléphoniques pour installer dans les avions ou au sol	97 000
Récepteurs Loran d'avions pour installer dans les avions ou au sol	198 000
Radiogoniomètres d'avions pour installer dans les avions ou au sol	268 000

Appareils auxiliaires de radio navigation et appareils de commande à distance pour installer dans les avions ou au sol	1 609 000
Ballons et dirigeables	22 000
Avions à hélices autres que ceux qui ont quatre moteurs ou plus et un poids à vide de plus de 2 000 kg	608 000
Avions qui ont un poids à vide de plus de 2000 kg mais de moins de 15 000 kg (Note: Canada, 1; États-Unis, 1)	1 819 000
Avions qui ont un poids à vide qui excède 15 000 kg	159 107 000
Hélicoptères	5 303 000
Planeurs	194 000
Cerfs-volants et rotochutes	23 000
Hélices d'avions y compris les pales nécessaires (Note: Canada 70, total 10363)	429 000
Rotors d'hélicoptère, y compris les pales nécessaires	945 000
Parachutes et pièces et accessoires nécessaires	66 000
Catapultes et autres appareils semblables de lancement d'avion; avions d'entraînement au sol; pièces des articles susmentionnés	4 192 000

INDUSTRIES DE L'OCEAN ET NAVIRES

A. Situation actuelle du marché

Au cours de 1976, le Japon a importé pour 266 millions de dollars \$ÉU de bateaux, navires et matériel pour les industries de l'océan. De ce montant, le Canada a exporté pour environ \$70 000 dollars, surtout en petits bateaux et en détecteurs. Malgré ces chiffres impressionnants, le Japon peut facilement répondre à ses besoins normaux en navires et à des besoins supplémentaires.

Étant donné la récession mondiale qui a frappé la construction navale et la compétence reconnue des Japonais dans ce secteur, les possibilités d'exportation sont limitées sauf pour les composantes uniques en leur genre, technologiquement très perfectionnées et très compétitives. La même chose s'applique aux industries de l'océan, sauf que le Japon lance actuellement un programme de mise en valeur de l'océan qui offrira probablement des possibilités dans les secteurs où la technologie canadienne est plus avancée que celle du Japon tels que les produits destinés à combattre la pollution de l'océan, à permettre l'exploration du fond de l'océan et à combattre les amoncellements de glace.

B. Réglementations concernant l'importation

En général, aucune politique ou loi japonaise ne constitue une entrave sérieuse à l'importation des produits destinés aux industries de l'océan.

C. Possibilités d'exportation

Au cours de 1976, les principales importations japonaises de navires, de leurs composantes et de matériel pour les industries de l'océan, ont offert certaines possibilités aux fournisseurs étrangers énumérés ci-dessous. Les fournisseurs canadiens devraient étudier soigneusement ces besoins à titre d'exemples d'exportations éventuelles.

<u>Produits</u>	<u>De</u>	<u>Montant (\$EU)</u>
Pétroliers	Norvège	1 840 000
(100 000 tonnes de jauge et plus)	Pays-Bas	4 356 000
Cargos et navires de passagers	Suède	28 666 000
(100 000 tonnes de jauge et plus)	Pays-Bas	32 000 000
	France	3 866 000
Yachts, bateaux de plaisance et de sport (en bois, de moins de 100 tonnes de jauge)	Hong Kong	63 000
	É-U	46 000
Yachts, bateaux de plaisance et de sport (matériel chimique, de moins de 100 tonnes de jauge)	Taiwan	470 000
	Danemark	86 000
	R-U	80 000
	Allemagne de l'Ouest	68 000
	Canada	68 000
	É-U	720 000
Cargos, navires, bateaux de passagers, remorqueurs, bateaux toueurs (de 100 à 10 000 tonnes de jauge)	Norvège	21 560
	Allemagne de l'Ouest	35 256 000
Navires, bateaux et autres bâtiments (de moins de 100 tonnes de jauge)	Norvège	1 160 000
	R-U	1 233 000
	Allemagne de l'Ouest	710 000
	É-U	733 000
Navires, bateaux et autres bâtiments (de 100 à 10 000 tonnes de jauge)	Singapour	5 233 000
	Allemagne de l'Ouest	3 546 000

Bâtiments légers, flotteurs, contre les incendies, dragueurs a grue flottante, bâtiments flottants	Singapour Panama	31 276 000 20 633 000
Cargos	URSS	1 573 000
Structures flottantes, matériel pour forage autre que bâtiments (batardeaux, embarcadères, bouées et balises)	Singapour R-U É-U	166 000 56 000 23 000
Dynamos et démarreurs électriques pour moteurs à combustion interne	R-U Allemagne de l'Ouest É-U	73 000 253 000 696 000
Pièces pour dynamos susmentionnés, démarreurs	R-U Allemagne de l'Ouest É-U	46 000 76 000 367 000
Radiogoniomètres	Norvège R-U Belgique Allemagne de l'Ouest	43 000 353 000 163 000 203 000
Aides à la navigation (appareils radio) et télécommandes (appareils radio)	Norvège Danemark R-U Belgique Allemagne de l'Ouest É-U	850 000 503 000 1 207 000 527 000 180 000 1 557 000
Pièces d'aides à la navigation (appareils radio), appareils de radar, télécommandes (appareils radio)	Norvège R-U Allemagne de l'Ouest Canada É-U	203 000 317 000 80 000 337 000 2 267 000
Matériel de contrôle électrique pour la circulation maritime, installations portuaires	République de Corée É-U	47 000 93 000
Compas	Allemagne de l'Ouest	1 430 000

PIÈCES D'AUTOMOBILES

A. Situation actuelle du marché

À la suite de l'impact initial produit par les déclarations de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole, à la fin de 1973, l'industrie automobile japonaise a franchi une période de ralentissement économique tant sur le marché intérieur que sur les marchés extérieurs. Toutefois, grâce à un programme dynamique d'exportation, l'industrie s'est relevée rapidement et 1976 a été une année de production record. Cette activité dynamique d'exportation a soulevé certains problèmes. De nombreux pays, victimes de l'expansion de l'industrie automobile japonaise, ont commencé à exercer des pressions pour demander au Japon ses exportations, mais en même temps d'acheter chez eux un plus grand nombre de composants. Cette mesure a créé des possibilités pour les exportations de pièces d'automobiles fabriquées au Canada, vu que les fabricants situés au Japon, préoccupés de leur position sur les marchés mondiaux, étudieront désormais sérieusement les offres des fournisseurs ou des fabricants étrangers.

Le Canada a d'abord commencé à expédier des pièces d'automobile au Japon en 1973 et, dès 1976, les exportations s'élevaient approximativement à 2 millions de dollars. Ce marché est très difficile d'accès à cause des liens étroits, y compris les liens financiers, qui existent entre les fabricants d'automobiles et leurs fournisseurs de pièces détachées. Cependant, étant donné que les coûts de production continuent d'augmenter au Japon, les fabricants d'automobiles commencent à étudier beaucoup plus sérieusement la possibilité de s'approvisionner à l'étranger, lorsque les prix sont concurrentiels, surtout dans la

situation actuelle où ils doivent faire aussi face à la situation que nous venons de décrire, c'est-à-dire les pressions de plus en plus grandes exercées par la CEE et par les États-Unis.

B. Réglementation concernant l'importation

Il n'y a aucune réglementation ni aucun obstacle de nature tarifaire qui empêche l'accès à ce marché.

C. Possibilités d'exportation

Pour ce qui est du marché d'équipement d'origine, vu la nécessité de discussions approfondies et prolongées entre les fournisseurs de pièces détachées et les fabricants d'automobiles pour toute pièce usinée, il semble que les meilleures possibilités d'exporter des produits canadiens au Japon réside dans les pièces ajoutées, comme les pare-brise, les miroirs, les essuie-glace et les phares. Pour ce qui est du marché des pièces de rechange, n'importe quelle compagnie qui est en mesure de fournir des composants ou des pièces de rechange de haute qualité à des prix concurrentiels devrait réussir à s'établir sur ce marché.

### VIII- MATÉRIEL DE DÉFENSE

#### A. Situation actuelle du marché

Au cours de l'année financière 1975, les importations du bureau des achats de matériel de défense du Japon se chiffraient à 789 millions \$ÉU, soit 5,2% du total de ses acquisitions. De ce chiffre, il faut compter 35 millions de dollars au titre des ventes militaires à l'étranger par les É-U. Du solde de 54 millions de dollars de provenance commerciale extérieure, les É-U à eux seuls comptaient pour 90%, le R-U, la Suède et le Canada réunis, pour 10%, ce dernier comptant pour moins de 1%.

#### B. Réglementation concernant l'importation

La politique d'importation du bureau des achats de matériel de défense s'inspire de deux principes directeurs, à savoir le besoin de normalisation par rapport aux É-U en raison de leur traité de sécurité bilatéral et le besoin de se libérer des sources d'approvisionnement extérieures. En outre, les lacunes du Japon sur le plan technique en matière de matériel de défense perfectionné l'ont amené à dépendre étroitement des É-U, que ce soit par le truchement d'importations directes ou d'une production nationale sous licence étrangère; c'est cette dernière solution qui est adoptée dans la mesure du possible.

#### C. Possibilités d'exportation

Les exportations canadiennes de matériel de défense au Japon se classent en deux catégories principales, l'une visant les produits très perfectionnés et l'autre les éléments canadiens incorporés aux produits américains exportés au

Japon. Un troisième domaine mérite une attention particulière, à savoir les pièces de rechange canadiennes certifiées pour le matériel de défense américain utilisé au sein des Forces d'auto-défense du Japon. On a assuré notre représentant que ces pièces seront acceptables, si les prix sont concurrentiels avec ceux des pièces d'origine américaine. C'est le secteur aéronautique qui a offert les débouchés les plus intéressants pour le Canada, notamment l'équipement radar, le matériel de navigation et les systèmes de récupération des hélicoptères. Toutefois, l'accent mis actuellement sur la guerre anti-sous-marine devrait ouvrir des perspectives en matière de détecteurs électroniques et de matériel de traitement.

Au cours de l'année financière 1975, le bureau des achats de matériel de défense a axé ses importations sur les catégories de produits ci-après énumérés. Cette liste donne une idée des possibilités qui s'offrent aux fabricants canadiens:

Navires	110 000
Aéronefs et accessoires	30 000 000
Véhicules et accessoires	20 000
Armes	18 600 000
Munitions	7 000 000
Matériel génie civil	415 000
Matériel médical	3 300
Matériel électronique et de télécommunications	24 000 000
Produits textiles	100 000
Produits pétroliers	516 000
Charbon	-
Fournitures médicales	-
Approvisionnements	295 000
Matériel d'utilisation générale	206 000
Autres	89 000 000

IX- PROJETS MAJEURS ET SERVICES D'EXPERTS-CONSEILS

A. Situation actuelle du marché

Le Japon a de vastes possibilités au chapitre des services d'experts-conseils, et en règle générale il possède toute la compétence requise pour ses projets nationaux. De plus, des sociétés japonaises ont déjà obtenu beaucoup de succès sur les marchés étrangers, et il semble que cette initiative sera favorisée encore davantage afin d'augmenter le nombre d'exportations d'usines.

B. Réglementation concernant l'importation

De façon générale, la réglementation établie par le gouvernement du Japon ne vise pas à entraver l'importation de produits et de services étrangers dans ces domaines.

C. Possibilités d'exportation

En ce qui a trait aux exportations majeures, il semble plus avantageux de s'allier au secteur industriel japonais pour exporter aux pays tiers. Le Japon manque toutefois de sociétés d'experts-conseils pouvant l'aider à stimuler ses "exportations d'usines", dont la valeur a atteint la somme de 8 milliards de dollars (É-U) pour l'année financière 1976. En même temps, ces exportations d'usines offrent la possibilité de s'allier aux consortiums concernés ou d'agir en sous-traitant. Les plus fortes demandes proviennent des pays en voie de développement ou des pays derrière le rideau de fer qui ont besoin d'usines dans des domaines comme la pétrochimie, la fabrication d'appareils électriques, la métallurgie du fer et des métaux non ferreux, l'exploitation des ressources, le ciment, l'engrais, le dessalage, le textile, les pâtes et papiers, l'infrastructure, etc.

X- TEXTILES ET BIENS DE CONSOMMATION

TEXTILES

A. Situation actuelle du marché

Au cours des dernières années, la situation du marché des textiles au Japon a changé d'une manière draconienne. Bien qu'il soit l'un des principaux exportateurs de produits textiles, le Japon subit actuellement les mêmes difficultés que les pays européens ou nord-américains ont eu à subir. Essentiellement, le Japon a perdu son avance sur ses concurrents à cause de l'augmentation des salaires. Les importations bon marché provenant de Hong Kong, de la Corée du Sud, de Taïwan et de beaucoup d'autres pays en développement, envahissent le marché d'une manière impressionnante. On estime que l'industrie textile du Japon fonctionne à environ 60 à 75% de sa capacité. Cette situation a créé de graves problèmes et causé la faillite d'un grand nombre de petites entreprises. Comme mesure provisoire, le gouvernement a autorisé ce qu'on appelle des "cartels contre la récession de l'industrie", dans divers domaines, comme ceux du fil de coton, du fil de fibres synthétiques, du fil de laine, etc. Ces cartels visent principalement à la réduction collective du matériel de fabrication, pour une période donnée et dans une limite donnée, avec le résultat anticipé de rajuster les stocks et la production au niveau de la demande du marché. Toutefois, certains producteurs importants se sont abstenus de faire partie de ces cartels en prétendant qu'ils ne feront que retarder la restructuration absolument nécessaire de l'industrie. En réponse partielle à ces critiques, certains efforts ont été faits pour restructurer le système complexe de distribution. Cependant, il faudra

pas mal de temps pour qu'on en ressente les effets. De plus, le raffermissement récent du yen n'aidera certainement pas cette situation obscure dans l'ensemble et, ces derniers temps, des demandes plus fréquentes ont été faites pour l'établissement d'une certaine forme de contrôle des importations. Jusqu'à maintenant, on n'y a donné suite que pour l'importation de la soie brute provenant de deux pays et il semble que le Gouvernement japonais usera de beaucoup de modération pour contrôler les importations à ce stade.

Dans ce contexte général, nous ne voyons aucune possibilité d'exportation pour les textiles canadiens.

## PRODUITS DE CONSOMMATION

### A. Situation actuelle du marché

Le Japon, qui compte 114 millions d'habitants, constitue un marché important pour les produits de consommation. À la fin de 1976, un ménage japonais dans la moyenne avait un revenu net de \$1 000 par mois, chiffre impressionnant selon les normes internationales. Une forte population jointe à un revenu disponible élevé offre un marché très intéressant pour les produits de consommation. Les sources de renseignements gouvernementales estiment à environ 22,5 milliards de dollars le marché total du Japon pour l'année 1974 (voir le tableau ci-annexé). En 1976, ce chiffre avait augmenté à 64 milliards. Toutefois, les importations ne constituent que 6% du marché et il faut reconnaître que la production nationale est très concurrentielle dans le domaine des produits de consommation. Il est à noter qu'on prévoit, d'ici 1985, une croissance

moyenne de 7% par an dans tous les secteurs. (Note: Les taux de croissance sont en valeurs réelles). Dans les deux dernières années, le marché en général a connu des périodes de "stagflation", ce qui fait que ces prévisions sont un peu optimistes. Par exemple, les ventes des grands magasins ont diminué en valeur réelle au cours des deux dernières années. Cela est principalement dû à la restriction des dépenses des consommateurs. Bien que cette tendance se soit maintenue au début de 1977, les prévisions établies d'après la nouvelle politique économique du gouvernement sont plus encourageantes. Ce ralentissement temporaire ne devrait pas empêcher les hommes d'affaires canadiens de prendre pied sur ce marché dès maintenant.

B. Réglementation concernant l'importation

Fondamentalement, dans ce secteur, il n'y a pas d'obstacles particuliers, tarifaires ou autres, qui influent d'une manière importante sur les possibilités d'exportation du Canada. Cependant, le problème du système de distribution est la principale considération pour les fournisseurs éventuels. Il existe de nombreuses méthodes de ventes, mais une visite sur le marché est un pas important pour négocier les accords les plus avantageux.

C. Possibilités d'exportation

Dans ce secteur aux produits multiples, trois produits de consommation ont été reconnus comme des produits présentant des possibilités de marché intéressantes. Vous trouverez ci-après des analyses détaillées sur les vêtements de fourrure, les meubles de bois et les bijoux.

PEAUX ET VÊTEMENTS DE FOURRURE

A. Situation actuelle du marché

Le marché des peaux et des vêtements de fourrure importés a connu un développement très rapide au cours des dernières années, en sautant de 59 millions de dollars en 1974 à 79 millions en 1975 et à 95 millions en 1976. Ce développement a été le plus évident dans le secteur des vêtements de fourrure et a résulté en une augmentation de 100% entre 1974 et 1976. Les peaux brutes et les peaux tannées et apprêtées ont eu des taux de croissance de 40% et de 30% respectivement.

Au cours de cette période, les exportations canadiennes ont augmenté de 2,5 millions de dollars à un peu plus de 4,2 millions, surpassant de 10% le taux de croissance du marché total d'importation. Récemment, les ventes de peaux de fourrure brutes importées du Canada ont diminué, mais cette diminution a été compensée par l'augmentation des exportations canadiennes de peaux tannées et apprêtées, qui en 1976 représentait plus de cinq fois la valeur de 1974. Quant aux vêtements de fourrure, les exportations ont augmenté de 70%; toutefois, en 1976 elles ont diminué de 8% à 6,5% comme proportion des importations japonaises. Cela peut s'expliquer par le fait que Hong Kong est devenu un fournisseur important de vêtements de fourrure de prix modique et de prix moyen.

Les facteurs agissant en faveur des exportations de vêtements de fourrure canadiens ont toujours été et seront toujours: l'excellente réputation des fourrures canadiennes (important facteur sur ce marché où l'on tient compte des marques de commerce), la haute qualité de la confection, l'originalité du modèle et l'utilisation de fourrures inhabituelles.

Cependant, à moins d'une diminution importante des frais de main-d'oeuvre, ce qui est peu probable, ou d'une autre dévalorisation incroyable du dollar, on prévoit que la part du Canada dans le marché des vêtements de fourrure diminuera graduellement. On peut arrêter cette tendance en concentrant les efforts sur les produits à prix élevés, mais il faudra faire beaucoup de publicité pour faire concurrence aux fournisseurs étrangers. L'établissement d'une certaine forme de représentation au Japon pourrait également aider. De plus, étant donné que le taux de douane des panneaux de fourrure est moins élevé que celui des vêtements (15% au lieu de 20%), une entente en vertu de laquelle un fabricant japonais finirait le vêtement pourrait aider le Canada à concurrencer sur ce marché. On pourrait conclure une telle entente avec une société établie à Hong Kong et bénéficier ainsi de frais de main-d'oeuvre peu élevés et d'une franchise de droits. En combinant la fabrication des panneaux au Canada avec la finition à coût réduit à Hong Kong, on pourrait trouver une solution pour les catégories commerciales de vêtements de fourrure.

## BIJOUX ET ACCESSOIRES DE MODE

### A. Situation actuelle du marché

Le marché des bijoux importés commença au Japon en 1973 avec l'élargissement des transactions comportant de l'or et des articles en or. Depuis ce temps, le secteur de la bijouterie a progressé à un bon rythme et n'a pas été influencé par le recul important subi récemment dans les achats de produits de consommation. De la somme de 44 millions de dollars à laquelle il s'élevait en 1974, le marché total des bijoux importés augmentait à 53,3 millions en 1976.

Toutefois, cela ne représente qu'une très infime partie du marché global estimé à plus de 2 milliards.

Les perles de culture et les bagues de fiançailles serties de diamants constituent une grande partie du total.

Le gouvernement fédéral a travaillé activement à favoriser les exportations de bijoux canadiens au Japon, premièrement en tenant une exposition solo à Tokyo en 1975 et, deuxièmement, en envoyant une mission d'acheteurs au Canada en 1976. À la suite de ces projets, on s'est rendu compte que l'industrie de la bijouterie canadienne se classait mieux sous le titre d'accessoires de mode, à une ou deux exceptions près, plutôt que sous le titre de bijouterie de première qualité comme la définissent les Japonais, c'est-à-dire seuls les articles en or à dix-huit carats dont le marché est dominé par les maisons Tiffany, Cartier, Van Cleff, etc, partout dans le monde.

Au Japon, ces deux secteurs du commerce des bijoux ont des types d'acheteurs tout à fait distincts. Par conséquent, nous proposons d'employer deux tactiques différentes. Dans le secteur des bijoux importés de première qualité, qui représentait un marché de 33,2 millions de dollars en 1976, le travail de commercialisation doit viser à populariser la marque de commerce des produits.

Une société française a récemment consacré trois années à des études et des travaux en relations publiques avant d'effectuer de véritables ventes. Dans cette entreprise, le fait d'avoir un partenaire japonais sérieux s'est révélé un élément décisif du succès.

Sur le marché des accessoires de mode, qui se chiffrait à 20,3 millions de dollars en 1976, il est essentiel de trouver un agent distributeur qui, sans être nécessairement important, est un monteur d'affaires énergique. La concurrence est serrée et principalement fondée sur les prix, les modèles et la qualité, généralement dans cet ordre de priorité. On peut réussir plus vite dans cette branche de commerce, mais les marges bénéficiaires sont beaucoup moins élevées.

## MEUBLES DE BOIS

### A. Situation actuelle du marché

Le marché du meuble au Japon est caractérisé par deux styles bien définis: le style japonais traditionnel et le style occidental bien connu. Seul le dernier présente un intérêt pour les fabricants canadiens. Vu que les Japonais tendent de plus en plus à adopter le style de vie et les goûts des Occidentaux, ce secteur a subi une expansion rapide fondée principalement sur les ventes de mobilier de salon et de salle à manger. Cependant, la grande majorité des meubles importés est en bois. Les importations de meubles en bois de toutes sources ont été assez instables, baissant de 68,7 millions de dollars en 1974 à 51,1 millions en 1975, pour remonter encore un peu en 1976 et atteindre 60,6 millions. Il est à noter que la part du marché des pays d'Extrême-Orient où les coûts sont peu élevés (Corée du Sud, Taïwan, Hong Kong et Chine) a augmenté d'une façon bien marquée, passant de 46% en 1974 à 60% en 1976. Entretemps, les importations des pays scandinaves ont diminué en valeur de 55% et n'ont conservé qu'une part de 8% par rapport à

16% en 1974. Les produits canadiens ont été pratiquement absents de ce marché.

Le facteur le plus important qui a causé la régression du marché a été l'état stationnaire des dépenses des consommateurs au cours de la récente récession. Vu les prix élevés des meubles importés, les consommateurs ont centré leurs achats sur les produits bon marché de leur pays ou de l'Extrême-Orient. La diminution de la part de marché des pays "européens" peut tenir à ce que les fabricants européens n'ont pas su adapter leurs produits aux besoins réels du marché, c'est-à-dire adapter la dimension des meubles en proportion avec la moyenne d'espace des maisons japonaises et les particularités physiques des Japonais. Les avantages des modèles européens ne compensent qu'en partie le défaut susmentionné. Vu la situation existante, certains détaillants et distributeurs d'importance ont établi leur propre fabrication, soit au Japon, soit dans les pays avoisinants où les coûts sont peu élevés. D'après les modèles typiquement européens, ils fabriquent des meubles, mais des difficultés avec le contrôle de la qualité, l'expédition, etc, semblent avoir découragé cette tendance.

Les responsabilités suivantes incombent maintenant aux exportateurs:

1. étudier en profondeur les besoins du marché japonais;
2. adapter leur production en conséquence;
3. insister sur la modernisation des modèles.

Les exportateurs doivent également tenir compte des exportations faites à prix réduit, à cause des frais de transport,

et étudier les possibilités de vente des composants de meubles en bois. Dans chacun des derniers cas, une association avec une entreprise japonaise capable d'assembler les meubles pourrait se révéler avantageuse.

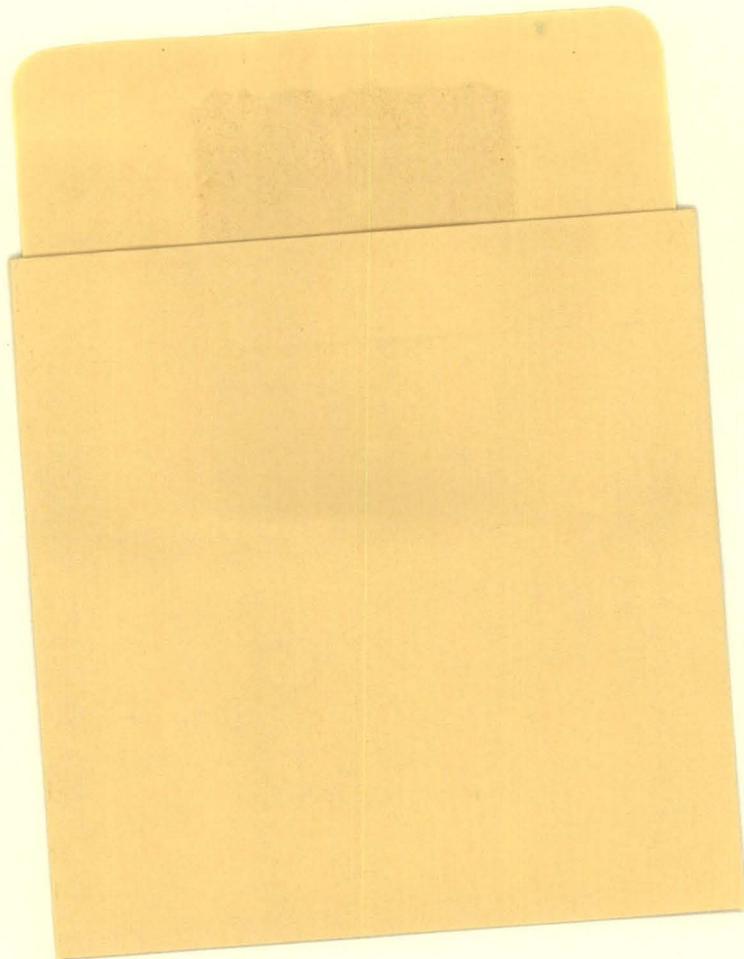
XI- IMPORTATIONS JAPONAISES - 1975  
(par produits)

(Unité: \$million)

	<u>Valeur</u>	<u>Pourcentage</u>
TOTAL	57 863,1	100,0%
<u>Aliments</u>	<u>8 814,9</u>	<u>15,2%</u>
Viandes	658,7	-
Poissons et crustacés	1 195,1	2,1
Céréales et préparations (excl. les provendes)	1 565,2	2,7
Aliments préparés	2 803,0	4,8
Provendes	1 914,0	3,3
<u>Matières brutes</u>	<u>11 659,8</u>	<u>20,2</u>
Fibres (laine, cot etc.)	1 524,5	2,6
Matériaux métallifères (minerai de fer, de cuivre minerais non-ferreux)	4 416,6	7,6
Produits forestiers (bois, planches, pâtes)	2 620,6	4,5
Matières brutes pour huîtres végétales (soya, colza)	1 357,7	2,3
<u>Carburants minéraux</u>	<u>25 641,0</u>	<u>44,3</u>
Charbon	3 474,3	6,0
Pétrole brut et semi- raffiné	19 643,8	33,9
Produits pétroliers	1 351,3	2,3
Gas liquéfié	1 171,5	2,0
<u>Produits chimiques</u>	<u>2 057,3</u>	<u>3,6</u>
Composés organiques	483,4	0,8
Produits médicaux et pharmaceutiques	440,3	0,7
Engrais chimiques	154,7	0,3

	<u>Valeur</u>	<u>Pourcentage</u>
<u>Machinerie</u>	<u>4 286,0</u>	<u>7,4</u>
Machinerie générale (machine de bureau, ordinateurs, réacteurs)	2 058,2	3,6
Machinerie électrique (téléviseurs, moteurs)	1 037,1	1,8
Instruments de précision (montres, horloges, ins- truments optiques et scientifiques)	422,5	0,7
<u>Autres Produits Manufacturés</u>	<u>5 177,4</u>	<u>8,9</u>
Produits textiles	1 310,4	2,3
Métaux non-ferreux	1 284,5	2,2
Fer et acier	188,5	0,3
Produits minéraux non- métalliques	466,5	0,8
Articles divers (meubles, instruments musicaux, produits de consommation etc.)	966,0	1,7

Source: "Exportations et Importations  
Japonaises"  
Ministère des Finances  
Gouvernement du Japon



INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA



51527

