

**28 novembre 1996, Japon**

**Allocution à l'occasion d'une visite au Japon**

Vous me faites un grand honneur en me donnant l'occasion de prendre la parole devant un auditoire aussi remarquable. J'ai déjà eu le plaisir de séjourner dans votre pays à de nombreuses reprises, mais il s'agit cette fois de ma première visite officielle en ma qualité de premier ministre du Canada.

Je tenais, pendant ce voyage, à souligner que le Canada comprend qu'on ne saurait limiter le Japon à Tokyo. En effet, notre gouvernement a constaté, il y a déjà un certain temps, que le dynamisme des régions, abstraction faite, donc, de la capitale, ne cessait de croître. La région entourant Nagoya en donne un exemple tout à fait éloquent. On y retrouve de nombreux secteurs qui présentent un énorme intérêt pour le Canada. Fait renversant, l'économie de votre région est plus importante que celles de pays aussi importants que la Corée ou l'Australie.

Le Canada a ouvert un consulat à Nagoya au début de la décennie. Depuis, notre consul, Monsieur Bob Mason, et son équipe n'ont pas ménagé leurs efforts afin de représenter toujours mieux les intérêts du Canada ici. Leur travail acharné porte ses fruits : grâce à eux, on connaît mieux notre pays à l'échelle locale. Aujourd'hui, j'aborderai le thème du commerce entre nos deux pays. La raison est que je crois qu'une économie forte est l'essence même d'une société forte. L'accroissement des échanges nous permet de créer des emplois et des revenus pour nos populations. Et, en retour, cela nous donne les moyens d'atteindre les objectifs que nous poursuivons tous en matière de développement social, culturel et environnemental. Demain, j'aborderai certains de ces grands thèmes à l'Université de Meiji.

Notre action est axée sur certains secteurs présentés dans un Plan d'action pour le Japon. Nous avons retenu sept secteurs, puis nous avons préparé des stratégies commerciales correspondant à chacun d'entre eux. Ce plan donne des résultats : les entreprises canadiennes connaissent mieux le marché japonais, elles adaptent leurs produits en fonction des préférences de votre population, et elles recherchent systématiquement de nouveaux débouchés commerciaux chez vous, y compris dans la région du Chubu.

Le Japon est, en importance, notre deuxième partenaire commercial, après les États-Unis. Nous exportons presque davantage vers votre pays que vers tous les autres pays d'Asie réunis. L'an dernier, nos exportations vers le Japon ont fait un bond de 24 % et ont dépassé le plateau des 12 000 000 000 \$, tandis que le total de nos échanges bilatéraux a avoisiné les 24 000 000 000 \$. Ces échanges sont relativement équilibrés. La région du Chubu est devenu un important marché d'exportation pour le Canada. Nos exportations directes vers elle ont progressé de 77 % de 1992 à 1995, s'établissant ainsi à 2 210 000 000 \$.

Les échanges commerciaux bidirectionnels entre notre pays et la région du Chubu dépassent maintenant les 5700000000 \$. Les produits destinés au secteur du bâtiment ont procuré au Canada un succès d'une importance décisive dans votre région. Depuis 1993, un nombre dépassant largement la trentaine d'entrepreneurs en construction et de fournisseurs canadiens de matériaux dans ce domaine ont établi des rapports commerciaux

avec plus de 50 entrepreneurs sur place. On a construit ici, l'an dernier, environ 300 maisons préfabriquées au Canada à partir de produits fournis par des entreprises de diverses provinces de notre pays.

Ces résultats constituent l'aboutissement d'efforts et de détermination. Non seulement notre consul, Monsieur Bob Mason, apporte-t-il du travail chez lui, mais sa maison a valeur de vitrine de la technologie canadienne du bâtiment. Je m'explique. La construction de la maison du Canada à Nagoya, où Bob habite avec son épouse Janette, a marqué le coup d'envoi de notre approche vigoureuse du marché local des produits destinés au secteur du bâtiment. Cette maison compte plus de 40 produits livrés par des fournisseurs canadiens.

Au cours des deux années et demie qui se sont écoulées depuis que Monsieur et Madame Mason ont emménagé dans la maison du Canada à Nagoya, plus de 6 300 représentants d'entreprises y sont venus. Imaginez un peu toutes ces paires de chaussures laissées au « genkan » [hall d'entrée]! Le parc des maisons d'importations du JETRO, l'Office japonais du commerce extérieur, abrite des maisons-témoins fabriquées au Québec, en Ontario et en Colombie-Britannique, ainsi qu'un immeuble de bureaux en provenance de l'Alberta. Je me rendrai à ce parc dans le courant de la journée.

Dans le domaine des produits alimentaires, on a vendu au détail pour la première fois dans votre région, en 1993, du bœuf canadien. Nous avons présenté sur votre marché un certain nombre de nos produits : bière, jus et vins, dont nos vins de glace, célèbres dans le monde entier, de même que l'huile de canola, des confitures, du miel et du sirop d'érable. Des entreprises canadiennes ont également répondu à l'attrait qu'exercent sur les consommateurs japonais les produits de la pêche, notamment le homard, le saumon, le mactre d'Amérique et le crabe.

Nos deux pays collaborent également dans les importants secteurs de l'automobile et de l'aérospatiale. Votre région est fière, à juste titre, d'abriter le siège du constructeur Toyota. Le Canada est fier, lui aussi, de compter une usine d'envergure mondiale de Toyota à Cambridge, en Ontario. Cette usine a remporté à maintes reprises des prix pour l'excellence de sa production, et son rendement à l'exportation est tout à fait remarquable.

Toyota a accordé un autre de vote de confiance au Canada en renforçant sa présence non seulement à Cambridge, mais aussi par le biais de ses installations de fabrication de roues en aluminium CAPTIN, à Delta, en Colombie-Britannique. D'autres investisseurs de votre région ont récemment élargi leur champ d'activité au Canada. Ces entreprises prennent acte du fait que le Canada a la bonne fortune d'être plus que généreusement doté en ressources naturelles, qu'il compte une population active instruite et très qualifiée, ainsi qu'un secteur de la technologie de pointe qui se trouve à l'avant-garde dans de nombreux secteurs industriels.

Ce matin, j'ai également eu l'occasion, lors d'une visite, de mettre en relief un autre exemple de la collaboration entre nos deux pays : le partenariat entre votre société Mitsubishi Heavy Industries et notre groupe Bombardier. Cette collaboration va de la promotion des ventes du bombardier à eau CL-415 à la production conjointe de l'appareil Dash 8-400 et de l'avion à réaction d'affaires Global Express. Dans le cas du Global Express, ces deux entreprises travaillent ensemble à construire ce qu'on considère comme étant le meilleur

avion de sa catégorie dans le monde. La coopération gagne également du terrain dans des domaines où le Canada possède des atouts, comme ceux des télécommunications, de la micro-électronique et des logiciels.

Le tourisme constitue, lui aussi, un important domaine en expansion. 10 % de tous les touristes japonais au Canada proviennent de la région du Chubu. Le Japon représente maintenant la première source de recettes obtenues de touristes d'outre-mer au Canada. Un nombre de 670 000 Japonais se sont rendus au Canada en 1995, une progression de 19 p. 100 par rapport à l'année précédente. Au cours du premier semestre de l'année en cours, nous avons observé une nouvelle augmentation de 13 %, en comparaison de la même période, l'an dernier.

Hier, à Tokyo, j'ai fixé un objectif réaliste dans quelques années, soit de 10 000 000 de touristes japonais chaque année au Canada. Mon gouvernement voit dans le tourisme beaucoup plus qu'une simple activité commerciale. Le fait que davantage de citoyens du Japon visitent notre pays constitue un important facteur de renforcement de nos rapports personnels avec votre pays.

Parmi ceux qui ont séjourné au Canada récemment, je mentionne la mission commerciale des dirigeants du monde japonais des affaires, sous l'égide de la Keidanren. J'ai eu l'honneur de rencontrer ce groupe à Tokyo hier. C'est avec beaucoup de satisfaction que j'ai entendu ses observations positives sur le renouveau de l'économie canadienne. L'économie canadienne est saine et vigoureuse. Le déficit a été réduit de façon draconienne. Les taux d'intérêt sont à leur plus bas niveau depuis quatre décennies. Il n'y a virtuellement pas d'inflation.

Le Canada offre un climat accueillant et réceptif aux investisseurs étrangers. L'esprit d'entreprise canadien est bien en vie et en santé. À un rythme sans précédent, les Canadiens créent de nouvelles compagnies, développent de nouveaux produits, et trouvent de nouveaux marchés chez nous et à l'étranger. Les investisseurs du Japon peuvent tirer parti de l'ALENA, qui procure aux entreprises établies au Canada un accès plus sûr à un marché de plus de 360 000 000 de consommateurs.

L'ALENA vient renforcer une argumentation déjà fort convaincante en faveur de l'investissement au Canada. Nous constatons avec plaisir que les investisseurs de votre région sont sensibles à ce message. À l'échelle internationale, le Canada et le Japon sont des défenseurs de premier plan de la libéralisation des échanges commerciaux, que ce soit dans leur action individuelle ou par leur coopération au sein d'instances comme le G7, l'OMC, l'OCDE et l'APEC.

Cela dit, c'est à l'échelle des rapports bien précis en matière de commerce et d'investissement, comme ceux qui unissent le Canada et la région entourant Nagoya, qu'on peut vraiment constater et sentir l'importance de la libéralisation du commerce et de l'investissement. La capacité de tenir ses promesses revêt une importance cruciale pour les consommateurs exigeants comme le sont ceux du Japon. Nous avons démontré à votre région que nous possédons cette capacité. Les populations du Canada et de la région du Chubu sont plus prospères grâce à notre coopération économique.

L'accroissement des échanges commerciaux avec la région de l'Asie-Pacifique représente une priorité personnelle pour moi, en ma qualité de premier ministre. Cela tient au fait que pour le Canada, les exportations ont représenté le plus important élément contribuant à la création d'emplois. Or, la création d'emplois et la croissance économique sont prioritaires pour mon gouvernement.

La croissance des rapports entre nos deux pays suscite chez moi un grand enthousiasme. Le Japon est le plus important partenaire du Canada de ce côté-ci du Pacifique. Je vois dans les relations canado-japonaises un modèle applicable à nos rapports avec nos autres partenaires. J'ajoute que j'ai la conviction qu'il existe encore de nombreuses autres possibilités de mener une action de coopération mutuellement bénéfique.

Nous vivons dans un monde dont les composantes sont de plus en plus liées les unes aux autres. Au moment où le XXI<sup>e</sup> se profile à l'horizon, il ne fait aucun doute qu'aucun pays ne peut aller de l'avant en faisant cavalier seul. Nous allons avancer ensemble. Ce fut pour moi un honneur que de vous adresser la parole aujourd'hui. Je vous remercie.