

Colombie-Britannique cherchent activement à décrocher des contrats de la Banque mondiale et de la Banque asiatique de développement ainsi que des projets parrainés par l'ACDI [Agence canadienne de développement international] dans les secteurs de l'électricité, des communications rurales, de la dépollution et du développement des ressources humaines. La possibilité de travailler plus étroitement avec le Japon dans le cadre de l'APD pour profiter de ces occasions vient à point nommé. Le séminaire d'aujourd'hui nous donne une possibilité concrète de favoriser la prospérité dans la région Asie-Pacifique par le biais d'un partenariat mutuellement bénéfique.

Au Canada – et plus spécialement ici à Vancouver, notre principale porte d'entrée vers les marchés du Pacifique – nous sommes très conscients de la croissance phénoménale que connaissent les économies d'Asie depuis une dizaine d'années. Bon nombre de pays de cette région, tant ceux qui sont en développement que ceux qui ont accédé au rang de « nouveaux pays industriels », exécutent des projets énormes de divers ordres : production d'énergie, transport, communications, approvisionnement en eau potable, élimination des eaux usées et des déchets industriels, etc. Le Canada possède de vastes compétences dans ces domaines, mais souvent les compagnies canadiennes ne parviennent pas à s'implanter dans ces secteurs et ces régions. Elles échouent non pas pour des raisons techniques mais pour des raisons de financement et parce qu'elles ne sont pas familières avec les procédures commerciales. Ces procédures sont souvent très différentes de celles qui ont cours au Canada, ou dans des territoires plus familiers comme les États-Unis et l'Europe, ou même au Japon.

Ainsi donc, cette série de séminaires a été organisée pour aider les entreprises canadiennes à élucider certaines des complexités inhérentes au fait de faire des affaires en Asie. Nous encourageons les entreprises canadiennes à travailler de concert avec les firmes japonaises, et particulièrement les compagnies commerciales générales, qui ont une expertise complémentaire à la leur sur les marchés asiatiques.

En résumé, les Japonais n'ont pas leurs pareils pour leur connaissance de l'Asie, leur engagement dans les projets et leur accès au financement commercial et public. Ils savent comment se positionner les premiers sur les nouveaux marchés. Les firmes japonaises participent à l'ensemble de la vie commerciale d'un pays; elles débutent avec les projets d'infrastructure et de commerce, puis elles investissent dans les secteurs de la fabrication et des services à mesure que le pays se développe et que les besoins et les aspirations de sa population deviennent plus sophistiqués. Ce ne sont là que quelques-unes des nombreuses raisons pour lesquelles nous vous invitons à faire des affaires en Asie en vous associant au Japon.

Merci. Domo arigato gozaimashita.