

exploré avec un groupe d'éminents japonais les points forts du Japon sur les marchés mondiaux. Les principaux ingrédients de la réussite du Japon sont les suivants : fort coefficient de R-D, auquel s'ajoutent d'autres formules de gestion des entreprises, utilisation efficace des ressources humaines et partenariat entre l'État, les travailleurs et les patrons.

Sur le plan de l'éducation, l'Initiative de la prospérité, lancée par le gouvernement canadien, reconnaît l'importance d'un apprentissage permanent pour les travailleurs. Il suffit de regarder notre taux de décrochage scolaire, qui est de 30 p. 100, et de le comparer avec celui du Japon, qui est de 2 p. 100, pour nous rendre compte que l'apprentissage est l'un des défis que nous devons relever. Et il est facile de voir l'ampleur de ce défi, puisque, vers la fin de la présente décennie, plus de 40 p. 100 des nouveaux emplois nécessiteront au moins 16 années de scolarité et de formation.

Nous avons de la difficulté, comme Canadiens, à soutenir la concurrence, parce que nous sommes plus lents que d'autres à appliquer les nouvelles technologies, parce que nous avons élevé des barrières artificielles dans nos échanges internes et parce que nous n'investissons pas dans l'innovation aussi volontiers que nos concurrents.

Les solutions de fortune ne sauraient suffire. Seules la constance et la persévérance de tous les agents économiques nous donneront les compétences et les emplois qui nous permettront de préserver notre niveau de vie, l'un des plus élevés du monde. Pour cela, nous devons connaître nos concurrents et adapter notre façon de penser, nos produits, nos règles et nos méthodes de travail.

Je voudrais dire quelques mots des échanges commerciaux en général.

Les relations bilatérales se forment à l'intérieur d'un cadre multilatéral plus vaste dans lequel le Canada et le Japon sont tous deux intéressés. Le marché mondial est une réalité, et les décisions commerciales sont prises dans un contexte de mondialisation.

Notre priorité numéro un, pour ce qui est de la politique commerciale, est le succès des négociations de l'Uruguay Round. Leur échec donnerait libre cours au protectionnisme, ce dont personne ne veut. Pour que les échanges mondiaux évoluent dans un climat propice, il est essentiel de mener à bonne fin, et rapidement, les négociations entreprises à l'échelle mondiale. Il faut régler les difficiles dossiers agricoles et la question de l'accès aux marchés pour les biens et les services. Les perspectives de succès des négociations se sont améliorées dernièrement, à la suite de la décision de la Communauté