

les mesures administratives japonaises qui étaient trop restrictives et empêchaient la libre circulation des biens. D'autre part, certains hommes d'affaires japonais avaient dit que les Canadiens n'étaient pas assez agressifs dans leurs démarches commerciales au Japon. Il y avait probablement du vrai dans ces deux explications et la mission avait pour but de tirer le tout au clair.

"L'OURAGAN PEPIN"

Le problème était le suivant: comment les exportateurs canadiens pouvaient-ils pénétrer le marché japonais des produits manufacturés?

Les 31 hommes d'affaires canadiens participant à la mission passèrent une semaine à rencontrer leurs homologues japonais pour les informer de nos possibilités d'exportations ainsi que pour discuter des possibilités d'affaires et pour déterminer les obstacles. Au cours de la visite de cinq jours, la délégation canadienne a rencontré plus de 1,500 hommes d'affaires et fonctionnaires japonais. Certaines personnes ont qualifié notre opération de "blitz" (le ministre japonais du Commerce international et de l'Industrie parlait même, amicalement bien sûr, de "l'ouragan" Pèpin...). Pour ma part, j'ai rencontré cinq ministres japonais, le premier ministre, les dirigeants des cinq principales sociétés commerciales et j'ai parlé devant le Keidanren et le Club japonais de la presse.

Je pense que nous avons bien défendu notre "cause".

— Le Gouvernement japonais ainsi que les hommes d'affaires ont reconnu que la "composition" des importations japonaises en provenance du Canada ne donne pas une image exacte de nos possibilités d'importations et qu'une meilleure structure commerciale s'imposait.

— Nous avons indiqué aux Japonais, grâce au travail des hommes d'affaires et des fonctionnaires présents, que le Canada était bien placé pour exporter aussi bien des produits manufacturés que des matières premières et des produits alimentaires. Ce processus de "formation" se poursuit et devra même prendre de l'ampleur. Une mission sur la science et la technologie dirigée par l'honorable Alastair Gillespie, ministre de la Science et de la Technologie, est en route pour le Japon.

— Les ministres japonais ont convenu d'accorder une attention spéciale à une solution rapide des problèmes commerciaux particuliers qui existent entre nos pays (p.ex. le bétail vivant, la volaille, les pommes etc.)

Les grandes sociétés commerciales japonaises ont convenu de coopérer positivement aux efforts du Canada. A ce propos, on prépare la visite au Canada des représentants des trois plus grandes sociétés commerciales du Japon (Mitsubishi, Sumitomo et Marubeni) qui essaieront de développer les exporta-

tions de biens manufacturés canadiens vers leur pays ainsi que d'autres marchés.

— Finalement, les industriels canadiens participant à la mission savent maintenant mieux (et j'espère qu'ils communiqueront leur savoir aux autres) qu'il sera nécessaire de produire encore plus d'efforts afin d'augmenter les exportations canadiennes au Japon. La nouvelle "atmosphère" et les contacts au plus haut niveau établis avec les industriels japonais au cours de la mission indiquent que leurs efforts auront plus de chance de succès maintenant qu'auparavant...surtout si on les multiplie!

MARCHÉS D'EXPORTATION

Toute une gamme de produits ayant d'excellentes possibilités de vente au Japon a été identifiée par les membres de la mission et classifiée par les fonctionnaires de mon ministère. Cette liste peut être obtenue sur simple demande et parmi les plus importants produits, permettez-moi de citer les suivants: les avions ADAC; des bombardiers à eau (pour la lutte contre les incendies) circuits intégrés et semi-conducteurs; simulateurs d'avions; appareils périphériques pour ordinateurs; *software* pour ordinateurs; équipement au sol pour aéroports; viande et produits de la viande, poissons, légumes congelés; nourriture pour animaux domestiques; équipement de contrôle de la pollution; équipement forestier; équipement minier; technologie de l'emballage; technique de construction pour maisons en bois, etc.

Je pense que la grande majorité des hommes d'affaires ayant participé à ces diverses missions se rendent maintenant mieux compte des grandes possibilités qui existent dans ces marchés d'exportation.

La plupart des hommes d'affaires ayant participé à ces diverses missions, se rendent maintenant mieux compte des grandes possibilités qui existent pour les produits canadiens dans de nombreux marchés d'exportation. Mon ministère, de concert avec la Société pour l'expansion des exportations, d'autres organismes du Gouvernement fédéral ainsi que les ministères provinciaux, essaie constamment d'améliorer l'aide accordée aux hommes d'affaires canadiens afin qu'ils puissent améliorer leur position concurrentielle. Avec cette amélioration des services et des moyens de promotion, nos hommes d'affaires pourront devenir plus concurrentiels et plus "agressifs" afin que notre performance remarquable des dernières années puisse être maintenue et même améliorée. Il y a toutefois une chose que les politiciens et les fonctionnaires ne peuvent pas faire: c'est conclure eux-mêmes des affaires. Les Canadiens ne doivent pas oublier que 25 pour cent de leur produit national brut vient des exportations. Nous devons tous encourager les hommes d'affaires dans les efforts qu'ils déploient pour vendre dans le monde entier, et ceux qui atteignent leur objectif méritent certainement toute notre admiration.