Bien que nos propositions aient été rejetées, nous avons accepté de poursuivre les discussions officiellement et j'espère évidemment que nos propositions seront étudiées et qu'un nouveau système de prévisions économiques sera établi. J'espère sincèrement que cela va dans le sens des meilleurs intérêts à long terme de nos deux pays.

Nous avons longtemps défini le commerce et les relations économiques entre nos deux pays comme des rapports essentiellement positifs et complémentaires, quoique toujours susceptibles d'amélioration. Jusqu'à tout récemment, ce rapport a toujours favorisé le Canada en lui accordant un important surplus commercial; bien que ce dernier, comme bon nombre d'entre vous le savent, ait presque disparu en 1981. Les ressources naturelles continueront sans aucun doute d'être nos principales exportations au Japon et leur volume augmentera considérablement pour répondre à l'accroissement de la demande dans votre pays, et au fur et à mesure que de nouveaux projets, notamment l'exploitation de mines de charbon dans le nord-est de la Colombie-Britannique, verront le jour. Il est toutefois essentiel que nous poursuivions nos efforts en vue de hausser le niveau de nos exportations au Japon et de vendre davantage de produits entièrement fabriqués.

À la lumière de ce qui précède, nous contrôlerons attentivement vos initiatives en vue de lever un grand nombre d'obstacles relatifs aux normes et au contrôle de la qualité, comme nous l'avons annoncé à la fin de janvier. Nous accueillons également avec plaisir la nomination d'un ombudsman ou protecteur du commerce qui, j'en suis assuré, facilitera la résolution des problèmes. Si elles sont mises en oeuvre complètement, il s'agit là de premières mesures valables d'ouverture du marché japonais. En conséquence, j'ai invité plus de 50 hommes d'affaires canadiens à m'accompagner au Japon en vue de trouver des possibilités de marchés. Le fait que ces sociétés aient répondu à mon appel, malgré un court préavis, et peu de temps après que les mesures de libéralisation aient été annoncées, donnent, à mon avis, l'assurance que les Canadiens rechercheront activement de nouvelles possibilités au sein du marché japonais.

Ces sociétés représentent trois groupes principaux, notamment le secteur de la technologie de pointe. Je suis heureux d'avoir avec moi des représentants de compagnies expertes dans les secteurs de l'aéronautique, de la technologie des océans, de l'informatique et des télécommunications. Si on leur fournit des occasions justes et équitables, je crois qu'elles ont toutes d'excellentes perspectives d'augmenter leurs ventes et qu'elles pourraient tirer profit de projets conjoints, d'accords sur les échanges de licences, ou d'autres types de coopération industrielle avec leurs partenaires japonais.