

produits traditionnels moins transformés resteront ternes en même temps que le Japon continuera d'accroître ses exportations de produits à plus grande valeur ajoutée.

Par ailleurs, un certain nombre de sociétés canadiennes connaissent un réel succès sur le marché japonais des biens et des services de fabrication spécialisée.

Le rapport du Forum Canada-Japon 2000 recommandait que les milieux d'affaires canadiens se tiennent informés de l'évolution de la demande au Japon, évolution qui favorise les exportations de produits à plus grande valeur ajoutée.

Nous devons trouver des moyens de mieux adapter nos produits aux exigences du marché japonais, puis de mieux promouvoir ces produits au Japon.

Pour cela, il faudra que nos exportateurs expérimentés, et vous en êtes, élaborent des stratégies d'action collective venant compléter ce que chacun d'entre vous se doit de faire.

Je n'ai pas à vous dire à quel point la concurrence est vive. Vous le voyez clairement. Nous devons lutter d'arrache-pied pour maintenir notre part du marché pour nos exportations traditionnelles. Si nous voulons améliorer notre niveau de vie, nous devons donc utiliser nos meilleurs talents pour nous tailler une part du marché des produits à valeur ajoutée.

1992 a été une année occupée et difficile. 1993 nous amènera sans doute bien d'autres défis et d'autres changements. Il y aura des obstacles à surmonter, mais je pense que nous avons traversé le pire et que nous entrerons bientôt dans une nouvelle ère de prospérité économique. Les partenariats seront la clé du succès.

Les partenariats sont une nécessité pour tous les joueurs actifs. L'Équipe Canada a une multitude de joueurs talentueux et innovateurs qui ont laissé leur marque sur la scène mondiale et qui y ont fait connaître l'innovation et l'expertise canadiennes. L'AEC est particulièrement bien placée pour contribuer au renforcement du partenariat entre le secteur privé et le gouvernement.

Je compte continuer à collaborer avec vous pour bâtir le Canada de demain.

Merci.