

Une entrevue avec John Bell, ambassadeur de l'ACAP



La présente entrevue de CanadExport avec John Bell, ambassadeur de l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique (ACAP), a été réalisée quelques semaines avant le sommet du forum de Coopération Asie-Pacifique (APEC) à Vancouver, point culminant d'une ACAP 1997 très fructueuse.

CanadExport : Quelle était la principale raison sous-tendant la création de l'Année

de l'Asie-Pacifique, particulièrement en ce qui concerne les gens d'affaires ?

Ambassadeur Bell : L'Année canadienne de l'Asie-Pacifique visait tout spécialement à faire prendre conscience aux gens que le Canada est un pays de la région du Pacifique ainsi qu'à recentrer notre attention et nos ressources de l'autre côté de l'océan, d'une manière qui reflète notre intérêt réel et éventuel dans la région. C'est là une tâche que nous nous étions fixée pour l'ensemble du pays.

CanadExport : Pourriez-vous nous donner certains renseignements de base ?

Ambassadeur Bell : Il est intéressant de faire remarquer que, il y a plus de 30 ans, l'Asie-Pacifique représentait seulement 4 % de la production totale de biens et services au monde. Or cette année, cette proportion a atteint 25 %, et on prévoit que la moitié ou jusqu'à près du tiers de la hausse de la production à l'échelle mondiale au cours des dix prochaines années sera attribuable aux pays de cette région. Malgré les corrections prononcées qu'ont subies les marchés des devises et des capitaux ces derniers mois, tout porte à croire qu'un cadre stratégique global et solide

ramènera les économies de l'Asie-Pacifique dans une position plus ferme durant les années qui viennent.

Un autre facteur entre en ligne de compte : notre pays compte maintenant deux millions de Canadiens d'origine asiatique ; c'est donc dire que 62 % des nouveaux arrivants viennent de l'Asie. Par conséquent, une bonne partie de nos objectifs pour l'année étaient reliés à nos propres possibilités économiques de même qu'au fait que les liens avec l'Asie-Pacifique vont créer des emplois au Canada et que nous réussirons mieux en collaborant. Nous avons axé l'année sur les jeunes, les petites entreprises et la coopération avec les Canadiens d'origine asiatique en vue de jeter des ponts avec l'Asie, particulièrement au chapitre des affaires, mais aussi sur le plan culturel et dans d'autres domaines.

CanadExport : Comment l'ACAP a-t-elle établi des liens avec les gens d'affaires ?

Ambassadeur Bell : L'événement déclencheur a été réellement la mission d'Équipe Canada en Asie du Sud et du Sud-Est, qui avait pour objectif d'ouvrir des portes et de donner un accès aux entreprises canadiennes. On cherchait aussi, par le fait même, à mettre en place une collaboration entre les firmes canadiennes pour profiter de ces marchés. Nous avons organisé une série de conférences dans tout le Canada

pour tabler sur les réussites d'Équipe Canada. Nous avons cherché en plus à faire connaître aux petites entreprises les possibilités qui existent en Asie-Pacifique. À la réunion des dirigeants de cette région, par exemple, nous ne voulons pas seulement instaurer des relations spéciales : nous recherchons aussi une plus grande libéralisation des échanges et du commerce au moyen de normes communes ou du dédouanement, tout en facilitant les déplacements pour affaires. Tous ces événements ont procuré des informations et des occasions de réseautage à un large éventail de petites et moyennes entreprises canadiennes.

CanadExport : Quel genre de réaction les nombreux événements organisés dans le cadre de l'ACAP ont-ils suscité ?

Ambassadeur Bell : Eh bien, tout d'abord, ils ont attiré un nombre considérable de petites et moyennes entreprises, autant en provenance de la région de l'Asie-Pacifique que du Canada. Leur participation a d'ailleurs dépassé nos prévisions. Quelques groupes organiseront sous peu une conférence destinée à planifier des mesures visant à conserver l'élan et à empêcher que l'enthousiasme ne s'éteigne.

Voir page 5 — Entrevue

À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la banque de données du réseau WIN Exports que les délégués commerciaux à l'étranger utilisent pour promouvoir le savoir-faire de votre entreprise aux acheteurs étrangers. Pour obtenir un formulaire d'inscription, télécopiez votre demande au 1-800-667-3802; ou téléphonez au 1-800-551-4WIN (613-944-4WIN à partir de la région de la capitale nationale).



CANADA'S YEAR
OF ASIA PACIFIC
1997 L'ANNÉE
CANADIENNE DE
L'ASIE-PACIFIQUE