

Je suis très heureux d'être ici aujourd'hui pour vous parler de la relation commerciale entre le Canada et le Japon.

Les gens de Mississauga connaissent bien les avantages que présente l'implantation d'entreprises japonaises dans une région. Je félicite la ville de Mississauga, et en particulier son maire, M. McCallion, d'avoir su attirer des entreprises japonaises dans la région.

Passer d'un peu plus de 30 à 89 entreprises entre 1985 et la fin de 1991, c'est en effet tout un exploit! Des sociétés ayant pour noms Canon Canada, Hino Diesel Trucks, Hitachi (Canada) Limited, Japan Air Lines, Konica et Kyocera font aujourd'hui partie des milieux commerciaux et industriels de votre région.

Le travail de suivi effectué par la ville de Mississauga auprès des entreprises japonaises qui ont déjà eu des succursales dans la région est lui aussi impressionnant. Je crois savoir que, en plus de donner des conseils, vous organisez tous les deux ans un dîner, et aussi que le maire de la ville a visité le Japon pour y rencontrer des dirigeants aux sièges sociaux de leurs entreprises. À n'en point douter, voilà une recette pour le succès.

La relation entre le Canada et le Japon est caractérisée par d'importants échanges sur le plan commercial, sur le plan des investissements et sur le plan technologique, et par un tourisme en constante augmentation. Le Japon est le deuxième partenaire économique du Canada après les États-Unis. L'an dernier, notre commerce bilatéral a très nettement dépassé les 17 milliards de dollars, et plus de 470 000 Japonais ont visité le Canada. Les investissements japonais directs au Canada atteignaient 6,9 milliards de dollars et les investissements de portefeuille dépassaient 46 milliards de dollars. Néanmoins, les exportations canadiennes vers le Japon en 1990 et 1991 ont connu des résultats décevants puisqu'elles sont tombées à 7,11 milliards de dollars en 1991, soit 1 milliard de dollars de moins qu'en 1990, et la part du marché occupée par les produits canadiens se rétrécit constamment. L'année 1991 fut aussi la huitième année consécutive au cours de laquelle nos importations en provenance du Japon ont dépassé nos exportations vers le Japon.

Pour freiner cette tendance, le Gouvernement du Canada s'applique à améliorer sa stratégie globale de commercialisation au Japon. Plus particulièrement, nous intensifions notre présence dans les régions du Japon qui, croyons-nous, offrent des débouchés prometteurs aux entreprises canadiennes.

En novembre dernier, j'ai ouvert officiellement le nouveau consulat du Canada à Fukuoka, et je suis heureux de confirmer que des préparatifs sont en cours pour l'ouverture d'un consulat à Nagoya à l'automne.