

# Déclaration

---

95/73

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

**NOTES POUR UNE ALLOCUTION**  
**DE**  
**L'HONORABLE RAYMOND CHAN,**  
**SECRÉTAIRE D'ÉTAT (ASIE-PACIFIQUE),**  
**LORS D'UN SÉMINAIRE**  
**AYANT POUR THÈME**  
**« MENER DES AFFAIRES EN ASIE**  
**EN S'ASSOCIANT AU JAPON »**

**VANCOUVER (Colombie-Britannique)**  
**Le 8 décembre 1995**



Je suis heureux de me retrouver ici au milieu d'un si grand nombre de visages familiers. Il fait toujours bon de revenir d'Ottawa chaque jeudi soir durant la session parlementaire. Mais c'est particulièrement agréable cette fin de semaine-ci, d'abord parce qu'il fait environ 30 degrés de plus ici, mais surtout parce que je peux fièrement annoncer à mes concitoyens que mes collègues et moi-même du caucus libéral de la province avons pu décrocher un veto constitutionnel pour la Colombie-Britannique!

C'est aussi un honneur de prendre la parole à cette conférence en présence de distingués invités du ministère des Affaires étrangères du Japon, de l'Agence de coopération internationale du Japon, du Fonds de coopération économique avec l'étranger ainsi que des grandes maisons de commerce japonaises, qui tous s'intéressent au défi de la promotion du commerce international. Il y a deux semaines, j'ai eu le plaisir d'accompagner le premier ministre Chrétien à Osaka, au Japon, à l'occasion du sommet des dirigeants de la Coopération économique Asie-Pacifique. Ceux d'entre vous qui viennent du Japon devraient être très fiers de la façon dont leur pays a accueilli cette importante réunion, qui a été couronnée de succès. Donc, pour vous payer de retour, bien que de modeste façon, je voudrais au nom du gouvernement du Canada vous dire : bienvenue au Canada et bienvenue à Vancouver.

À Osaka, j'ai aussi eu le privilège d'annoncer que notre très belle ville accueillera le sommet de l'APEC en 1997. Non seulement cette rencontre aura sans aucun doute des retombées économiques importantes pour la ville tout entière, mais elle confirmera Vancouver dans son rôle de porte d'entrée de la région Asie-Pacifique et de ses marchés en pleine expansion.

Comme vous le savez tous fort bien, le Canada et le Japon sont de grands partenaires commerciaux : des dizaines de milliers d'emplois sont tributaires des échanges entre nos deux nations; des centaines de compagnies de part et d'autre font de bonnes affaires, depuis la vente de matériaux de construction et d'aliments transformés jusqu'à l'investissement dans l'industrie automobile et le secteur primaire.

Le Canada et le Japon sont non seulement de bons clients l'un de l'autre, ils sont aussi devenus de très bons amis, et leur amitié grandit et se ramifie dans de nouveaux domaines. Par exemple, l'aide au développement est une composante essentielle des politiques étrangères du Canada et du Japon, et le dialogue sur l'APD [aide publique au développement] est devenu aujourd'hui un volet important de nos relations bilatérales.

Au Canada, nous sommes bien conscients du rôle clé que le Japon joue aujourd'hui dans le développement international. Ce pays est actuellement le premier donateur d'aide bilatérale au monde et le Canada reconnaît que le Japon a accepté d'assumer un rôle de chef de file dans cet important domaine des relations internationales.

En ce qui a trait à la participation du milieu des affaires au développement international, le Canada veut certainement en apprendre davantage sur les politiques et les approches qu'utilise le Japon pour amener le secteur privé, tant japonais qu'étranger, à participer au développement international, ainsi qu'à ses relations avec les organismes qui s'occupent d'APD et à sa gestion et sa distribution de l'APD.

Des conférences comme celle-ci sont fort utiles pour le Canada et pour le Japon. Elles donnent à des professionnels la possibilité de recenser des domaines d'intérêt commun et d'explorer des façons de collaborer à l'exécution de projets concrets dans des pays tiers. Nos connaissances spécialisées respectives offrent en effet à nos deux pays une occasion unique de coopérer dans bon nombre de secteurs de l'aide au développement. Par exemple, le gouvernement japonais continue d'accroître son aide au développement, tandis que le Canada a développé des compétences en ce qui a trait à la coopération dans des pays tiers. Parallèlement, les demandes des pays en développement sont aujourd'hui beaucoup plus variées et complexes. Dans les circonstances, pour pouvoir exécuter plus efficacement leurs projets de développement, le Canada et le Japon se sont engagés à travailler ensemble à des activités de coopération dans des pays auxquels ils s'intéressent tous deux. Nous apportons chacun au processus une dynamique différente - différente mais complémentaire. Le Japon n'hésite pas à puiser à l'expérience des autres pays, à en extraire le meilleur et à l'adapter, parfois même en l'améliorant.

En fournissant une information factuelle aux entreprises canadiennes sur l'APD japonaise, nous espérons que le présent séminaire leur fera prendre conscience des occasions importantes de marchés qui s'offrent aux exportateurs canadiens et au secteur privé du Canada en général. Idéalement, il pourra leur servir de guide pratique pour exploiter ces occasions. Nous espérons de notre côté encourager les compagnies canadiennes à participer davantage aux projets d'aide du Japon.

En mettant en commun leurs ressources et leurs compétences, le Canada et le Japon peuvent optimiser les résultats de leur coopération dans des pays comme le Vietnam, la Chine et l'Indonésie. Nous sommes réunis ici aujourd'hui pour apprendre de l'expérience japonaise avec le secteur privé, spécialement au stade initial de l'identification des projets. Vous êtes sans aucun doute impatients de savoir comment fonctionnent les organismes japonais qui s'occupent d'APD, et d'en apprendre plus sur leurs programmes et priorités. Il n'y a peut-être pas d'autre province au Canada où cela est plus important.

En fait, tout juste un peu moins de la moitié des exportations de la Colombie-Britannique sont destinées aux marchés de l'Asie-Pacifique. Par habitant, la province vient au premier rang comme producteur de services du secteur privé. Les fournisseurs de la

Colombie-Britannique cherchent activement à décrocher des contrats de la Banque mondiale et de la Banque asiatique de développement ainsi que des projets parrainés par l'ACDI [Agence canadienne de développement international] dans les secteurs de l'électricité, des communications rurales, de la dépollution et du développement des ressources humaines. La possibilité de travailler plus étroitement avec le Japon dans le cadre de l'APD pour profiter de ces occasions vient à point nommé. Le séminaire d'aujourd'hui nous donne une possibilité concrète de favoriser la prospérité dans la région Asie-Pacifique par le biais d'un partenariat mutuellement bénéfique.

Au Canada – et plus spécialement ici à Vancouver, notre principale porte d'entrée vers les marchés du Pacifique – nous sommes très conscients de la croissance phénoménale que connaissent les économies d'Asie depuis une dizaine d'années. Bon nombre de pays de cette région, tant ceux qui sont en développement que ceux qui ont accédé au rang de « nouveaux pays industriels », exécutent des projets énormes de divers ordres : production d'énergie, transport, communications, approvisionnement en eau potable, élimination des eaux usées et des déchets industriels, etc. Le Canada possède de vastes compétences dans ces domaines, mais souvent les compagnies canadiennes ne parviennent pas à s'implanter dans ces secteurs et ces régions. Elles échouent non pas pour des raisons techniques mais pour des raisons de financement et parce qu'elles ne sont pas familières avec les procédures commerciales. Ces procédures sont souvent très différentes de celles qui ont cours au Canada, ou dans des territoires plus familiers comme les États-Unis et l'Europe, ou même au Japon.

Ainsi donc, cette série de séminaires a été organisée pour aider les entreprises canadiennes à élucider certaines des complexités inhérentes au fait de faire des affaires en Asie. Nous encourageons les entreprises canadiennes à travailler de concert avec les firmes japonaises, et particulièrement les compagnies commerciales générales, qui ont une expertise complémentaire à la leur sur les marchés asiatiques.

En résumé, les Japonais n'ont pas leurs pareils pour leur connaissance de l'Asie, leur engagement dans les projets et leur accès au financement commercial et public. Ils savent comment se positionner les premiers sur les nouveaux marchés. Les firmes japonaises participent à l'ensemble de la vie commerciale d'un pays; elles débutent avec les projets d'infrastructure et de commerce, puis elles investissent dans les secteurs de la fabrication et des services à mesure que le pays se développe et que les besoins et les aspirations de sa population deviennent plus sophistiqués. Ce ne sont là que quelques-unes des nombreuses raisons pour lesquelles nous vous invitons à faire des affaires en Asie en vous associant au Japon.

Merci. Domo arigato gozaimashita.