

Minister of Industry,
Science and Technology and
Minister for International Trade



Ministre de l'Industrie, des
Sciences et de la Technologie et
ministre du Commerce extérieur

Statement

Déclaration

91/54

NOTES POUR UNE ALLOCUTION DE

L'HONORABLE MICHAEL H. WILSON,

MINISTRE DE L'INDUSTRIE, DES SCIENCES ET DE LA TECHNOLOGIE

ET MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR,

À LA CHAMBRE DE COMMERCE DU CANADA AU JAPON

ET À LA SOCIÉTÉ CANADA-JAPON

**TOKYO (Japon)
Le 7 novembre 1991**

M. Yamada, M. McKay, Mesdames, Messieurs,

J'attendais avec impatience de vous faire cette visite, depuis que le premier ministre Mulroney a annoncé ici-même, en mai dernier, que je dirigerais au Japon une mission axée sur les échanges et les investissements.

Je suis très heureux de rencontrer encore une fois les distingués membres de cette Chambre de commerce et de la Société Canada-Japon.

Je garde un très bon souvenir de nos séances de travail antérieures, lorsque j'étais ministre des Finances, et je voudrais aujourd'hui partager avec vous quelques idées sur mes nouvelles responsabilités.

Je suis venu au Japon avec douze dirigeants d'entreprises du Canada. Avec six autres chefs d'entreprise canadiens travaillant au Japon, ils m'ont accompagné pour promouvoir les échanges, les investissements, les transferts de technologie et le tourisme entre le Canada et le Japon. Notre objectif est aussi de sensibiliser les Canadiens aux belles occasions d'affaires qu'offrent les différentes régions du Japon, et les Japonais aux avantages d'une association avec des entreprises canadiennes.

Cette mission s'inscrit dans la lignée des multiples interventions, du secteur public comme du secteur privé, dont l'objet est d'accroître nos relations économiques bilatérales.

Le Comité de gens d'affaires Canada-Japon et le Comité économique Japon-Canada ont tenu, en mai, à Halifax, la plus réussie de leurs conférences annuelles mixtes, grâce, est-il besoin de le dire, aux qualités éminentes des coprésidents, M. Minoru Kanao, de la société NKK, et M. Allen Lambert, de la société Edper Brascan.

Le Conseil canadien des chefs d'entreprise sur les questions nationales, qui a organisé une importante mission au Japon en octobre de l'an dernier, a présenté le rapport de cette mission à un sommet de gens d'affaires, lors de la visite du premier ministre Mulroney, ici, en mai.

Durant la visite du premier ministre, un comité d'exploration fut constitué, dont la tâche était de présenter aux premiers ministres des deux pays, d'ici à la fin de 1992, des conseils et des recommandations touchant l'accroissement de nos relations bilatérales dans les domaines économique, politique et culturel. Le "Forum 2000 Canada-Japon : une association à travers le Pacifique", qui se compose d'éminents Japonais et Canadiens de diverses disciplines, est coprésidé par M. Yoshio Okawara, vice-président de la Commission trilatérale et conseiller exécutif de la Keidanren, et par l'honorable Peter Lougheed, ancien premier ministre de la province de l'Alberta.

M. Lougheed m'a informé que lui-même et les membres canadiens prennent l'affaire très sérieusement; ils sont résolus à produire un rapport constructif, favorisant non seulement nos liens économiques bilatéraux, mais encore la coopération dans les questions globales qui présentent un intérêt commun pour le Japon et le Canada.

À mesure que nos rapports se multiplient, le nombre des participants augmente lui aussi. Abstraction faite des événements et des visites que j'ai mentionnés, des entreprises canadiennes de toutes dimensions sont actives sur le marché japonais. Notre ambassade à Tokyo et notre consulat général à Osaka nous informent que, l'an dernier, ils se sont occupés de plus de 2 000 représentants d'entreprise en visite au Japon et qu'ils ont répondu à plus de 6 000 demandes de renseignements d'entreprises canadiennes. Nous savons que bien d'autres sont venus ici de leur propre initiative pour y faire des affaires. Rien sans doute ne saurait mieux témoigner du désir du Canada de sceller une association avec le Japon, et du potentiel de croissance de nos relations, que l'ouverture de la nouvelle ambassade du Canada ce printemps. Durant les six mois qui ont suivi l'ouverture de cette nouvelle chancellerie, plus de 60 000 personnes, surtout des Japonais, y sont venus pour participer à une multitude d'activités commerciales et culturelles.

Il me tarde également beaucoup de me rendre à Fukuoka, vendredi, pour y ouvrir notre nouveau bureau commercial. Puis, il y aura l'an prochain l'ouverture d'un bureau commercial à Nagoya. Il reste toutefois beaucoup à faire si nous voulons réaliser le plein potentiel de notre coopération. C'est pourquoi nous avons entrepris, par l'entremise du Forum 2000 Canada-Japon, des activités de nature à accroître notre connaissance de la langue japonaise et à sensibiliser les Canadiens à la culture japonaise et aux façons de faire japonaises, grâce à des cours dispensés dans les universités et collèges communautaires du Canada. À l'heure actuelle, environ 7 000 Canadiens étudient le japonais dans les écoles secondaires et les universités. D'autres programmes, dont certains sont appliqués par des organisations telles que la Fondation Asie-Pacifique, ont tissé des réseaux personnels au Japon et offrent des séminaires et des cours destinés à informer les entreprises canadiennes sur le Japon.

Comme vous le savez sûrement, la toile de fond de ces importantes activités bilatérales est la transformation radicale qui se dessine sur le plan de la libéralisation des échanges mondiaux. Peu de pays dans le monde sont aussi tributaires du commerce extérieur que le Canada. Plus d'un quart de notre PNB est attribuable aux échanges. Cela signifie qu'environ un emploi sur trois dépend de nos exportations.

Depuis son arrivée au pouvoir en 1984, notre gouvernement a fait de la suppression des barrières commerciales une priorité absolue. Et cette préoccupation a toujours été double. Nous avons toujours considéré comme complémentaires les négociations multilatérales du GATT et les accords bilatéraux que nous pourrions conclure. Nous ne voyons pas ces deux formules comme des moyens rivaux d'en arriver au même but essentiel.

Aujourd'hui, notre première priorité commerciale est la conclusion satisfaisante des négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round. Nous croyons qu'il est maintenant possible de mener à terme, au cours des prochaines semaines, ces négociations de portée mondiale. Chacun des participants aux négociations devra faire preuve de souplesse pour en arriver à une entente qui réponde à nos intérêts nationaux respectifs. Je me demande s'il y a un autre pays qui ait plus à gagner que le Japon d'un succès de l'Uruguay Round, ni un autre pays qui ait plus à perdre en cas d'échec. Une bonne partie des succès économiques qu'a connus le Japon durant l'après-guerre est attribuable à un système commercial multilatéral ouvert et organisé. Les prochaines semaines pourraient bien voir le dénouement que nous attendons, cette possibilité pour nous de mettre le système commercial mondial au diapason des réalités d'aujourd'hui. Nous devons faire le saut maintenant, avec courage, audace et sagesse. J'ose croire que le nouveau gouvernement du Japon partage mes espoirs et mon prudent optimisme.

Je ne saurais non plus passer sous silence le rôle important que chacun d'entre vous peut jouer pour créer l'occasion et générer la dynamique propre à hâter la conclusion des négociations commerciales multilatérales. Le GATT doit résolument évoluer s'il ne veut pas être dépassé par la transformation radicale de l'échiquier politique et économique mondial. Et vous, les gens d'affaires, avez pour mission de soutenir les gouvernements dans la définition d'orientations qui soient conformes aux réalités économiques. L'avenir de vos entreprises est en jeu. Usez de votre influence pour faire en sorte que ces négociations conduisent à un résultat équilibré. Certes, l'agriculture est la pierre d'achoppement. C'est un sujet difficile pour chacun des participants. Mais ne perdons pas de vue les percées que nous pouvons faire également dans plusieurs autres domaines : les services, la libéralisation des échanges de produits industriels, le renforcement des règles du jeu pour tous les secteurs.

Le Canada a déjà obtenu un succès appréciable dans la conclusion d'un accord de libre-échange avec les États-Unis. L'Accord est en vigueur depuis près de trois ans; il fonctionne bien, et les entreprises canadiennes constatent qu'elles peuvent soutenir la concurrence sur les marchés américains.

Nos négociations avec le Mexique et les États-Unis, en vue de la création d'une zone nord-américaine de libre-échange, confirment encore une fois l'importance que nous accordons à l'ouverture des marchés et à la globalisation. Sans doute, notre ordre du jour de la politique commerciale internationale a été mis de l'avant dans plusieurs tribunes, et auprès de différents partenaires, mais le fil conducteur reste le même, qu'il s'agisse de notre Accord de libre-échange avec les États-Unis, de nos efforts incessants pour hâter une conclusion satisfaisante de l'Uruguay Round, de notre travail de négociation en vue d'un éventuel accord nord-américain de libre-échange, ou bien de l'énergie que nous mettons à édifier, avec le Japon et nos autres partenaires de la région du Pacifique, de solides relations en matière d'échanges et d'investissements. Dans tous les cas, l'objectif est de préserver la croissance et de créer des opportunités; dans tous les cas, la méthode choisie est la libéralisation du marché des produits et des services, et celle des investissements, pour l'avantage de tous. L'ALENA créera des courants commerciaux et des courants d'investissement. Mais que l'on me comprenne bien : il réduira ou éliminera les obstacles existant à l'intérieur de la future zone nord-américaine de libre-échange, sans ériger quelque obstacle que ce soit au commerce des pays tiers.

L'ALENA renforcera aussi l'attrait que présente le Canada pour les investissements nationaux et étrangers. Les entreprises peuvent trouver au Canada une main-d'oeuvre éduquée et compétente, des ressources abondantes, une excellente infrastructure de transports, des services bancaires de première catégorie, des réseaux de télécommunication, et maints autres avantages. Lorsque l'ALENA entrera en vigueur, vous aurez aussi accès à un marché nord-américain de 360 millions de consommateurs. Les occasions de coentreprises, d'investissements directs, d'alliances stratégiques interentreprises et d'accroissement des échanges entre le Canada et le Japon n'en deviendront que plus intéressantes et plus gratifiantes. Depuis que nous avons signé l'ALE avec les États-Unis, les investissements japonais directs au Canada ont plus que doublé, passant de 2,9 milliards à 6,4 milliards de dollars. Les négociations de l'ALENA laissent croire que le Canada aura bientôt encore davantage à offrir.

Le Secrétaire au commerce du Mexique, M. Jaime Serra, la représentante au Commerce des États-Unis, l'ambassadrice Carla Hills, et moi-même, nous nous sommes réunis trois fois depuis que nous avons lancé ces négociations trilatérales à Toronto, en juin dernier. D'entrée de jeu, nous nous sommes mis d'accord pour viser une entente globale ouverte sur l'extérieur, garantissant la circulation la plus libre possible des biens, des services et des capitaux sur le marché nord-américain. Nous sommes convenus que cet accord devrait favoriser une intégration encore plus poussée des trois pays dans l'économie mondiale. Nous nous sommes entendus pour établir un cadre qui encourage les

industries de l'Amérique du Nord à devenir concurrentielles au plan mondial. Et après 150 jours de négociation, nous n'avons pas changé d'avis. Le seul bloc que produira l'accord nord-américain de libre-échange sera un bloc économique, un bloc axé sur l'accroissement des échanges et des investissements avec nos précieux clients et fournisseurs du monde entier.

En même temps que nous nous efforçons de supprimer les obstacles au commerce international, nous avons aussi conscience de la nécessité de supprimer les obstacles dans notre propre marché intérieur.

Dans les propositions constitutionnelles déposées il y a six semaines par le premier ministre Mulroney, nous avons inclus des réformes qui sont essentielles pour l'union économique du Canada. À une époque où les alliances commerciales internationales jouent un rôle croissant, les barrières commerciales en vigueur à l'intérieur même du Canada sont tout simplement trop nombreuses. Notre aptitude à soutenir la concurrence sur les marchés mondiaux, au plan des échanges et à celui des investissements, est entravée par des restrictions surannées au libre jeu de notre marché intérieur. Nous avons proposé que, d'ici à 1995, notre constitution soit modernisée et garantisse véritablement la libre circulation des personnes, des capitaux, des services et des biens, partout au Canada.

Ce sont là des propos qui de nouveau évoquent le partenariat Canada-Japon... parce que ces mesures, qu'elles soient nationales ou internationales, sont conçues pour permettre au Canada de prospérer sur les marchés mondiaux et pour faire du Canada un partenaire commerciale attrayant, un partenaire avec qui compter dans les sciences et la technologie, une source et une destination importantes au plan de l'investissement et à celui de la technologie, enfin une destination attrayante pour les touristes, les étudiants, les scientifiques, les entrepreneurs et autres.

Les gens d'affaires qui m'accompagnent aujourd'hui et auxquels se sont joints des entrepreneurs canadiens travaillant au Japon (tous membres de votre Chambre), se sont rendus dans plusieurs villes japonaises pour définir la meilleure façon de tirer parti d'un accroissement de nos liens commerciaux. Nous espérons que les membres de chacune de ces mini-missions - qui me transmettront leurs conclusions vendredi à Fukuoka - contribueront à accroître le profil de ces régions au Canada et sauront susciter l'intérêt des entrepreneurs du Japon pour des opérations commerciales avec le Canada.

Si ces visites régionales obtiennent un franc succès, et si les régions visitées commencent à mieux connaître le Canada, c'est grâce à l'aide précieuse que nous avons reçue, dans chaque ville, de nos délégués commerciaux honoraires. Je voudrais les

remercier d'être présents ici aujourd'hui et leur exprimer ma gratitude pour leur généreux appui. Il y a M. Toshio Tamakawa, de Sendai, président du conseil de la société Tohoku Electric Power, M. Koki Tada, de Hiroshima, président de la Chugoku Electric Power Corporation, enfin M. Takeyoshi Morihana, de Sapporo, ancien président du Conseil et maintenant conseiller de la Banque d'Hokkaido. Par ailleurs, je suis heureux d'accueillir, dans notre équipe de promotion commerciale au Japon, M. Morihana, qui a si aimablement accepté de nous représenter à Sapporo.

Il est un autre domaine où un partenariat Canada-Japon semble prometteur, celui des sciences et de la technologie. Depuis 1986, l'accord Canada-Japon sur la coopération dans les sciences et la technologie permet de coordonner les efforts de nos deux gouvernements pour un accroissement de notre coopération en sciences et en technologie. À l'heure actuelle, environ 85 projets sont en cours. Le fonds constitué par le Japon pour les sciences et la technologie, au titre du Forum 2000 du gouvernement canadien, mobilise environ 25 millions de dollars sur une période de cinq ans, pour encourager le développement technologique coopératif et favoriser la création d'alliances stratégiques dans les domaines que le Canada juge prioritaires. Le Fonds est ouvert aux projets mis sur pied par le secteur public, le secteur privé et les milieux universitaires. Dans l'ensemble, le potentiel de notre coopération économique est énorme. Les Canadiens savent maintenant qu'il existe au Japon un marché qui, contrairement à de vieux clichés, est de plus en plus ouvert aux importations. Cette ouverture, doublée d'une prospérité sans précédent au Japon - la récompense d'une activité économique remarquable, attestée depuis 1985 par un doublement de la valeur du yen - offre des possibilités énormes aux fournisseurs canadiens de produits et de services.

Le défi à relever coule de source. Nous devons réduire l'importance traditionnelle de nos produits de base, par ailleurs de grande qualité, et nous concentrer davantage sur la fabrication de produits à valeur ajoutée élevée qui répondent aux goûts et aux exigences des consommateurs japonais. Nous devons démontrer notre aptitude à fournir cette qualité et nous efforcer de nouer des liens durables sur ce marché.

Si nous voulons que les consommateurs japonais demeurent fidèles à nos produits, il nous faut mettre l'accent sur la recherche et le développement et faire de la qualité un mot d'ordre. Je ne doute pas que l'on puisse y parvenir. Nous l'avons démontré avec nos exportations considérables vers les États-Unis. C'est une expérience que nous devons maintenant répéter ici, au Japon.

En revanche, à mesure que l'industrie japonaise gravit les échelons du perfectionnement, les Canadiens continueront d'être

attirés par les produits extrêmement avancés qu'elle fabrique. De plus en plus souvent, ces produits seront fabriqués dans des filiales formées à l'étranger et approvisionneront le marché local et le marché international, et nous espérons que le Canada recevra un pourcentage appréciable de cet investissement.

Pour conclure, je dirais à mes compatriotes canadiens que nous avons beaucoup à apprendre ici; multiplions nos contacts à Tokyo et dans les autres régions du Japon; prenons l'engagement de réussir au Japon; et participons à l'impressionnante croissance du Pacifique. Quant à nos amis japonais, je les invite à venir au Canada, à faire l'expérience de notre mode de vie et à travailler avec nous comme partenaires. Le défi que nos deux pays doivent relever est le même : assurer chacun notre prospérité dans un environnement complexe et en constante évolution. N'en restons pas là de nos réalisations - au reste considérables - mais demandons-nous aussi ce que l'on peut encore accomplir.

Merci.