

Statement

Minister for
International
Trade



Déclaration

Ministre du
Commerce
extérieur

93/59

TELLE QUE PRONONCÉE

ALLOCUTION

DE

L' HONORABLE TOM HOCKIN,

MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR,

À L'OCCASION

DE LA SÉANCE INAUGURALE

DU FORUM DE COOPÉRATION INDUSTRIELLE CANADA-JAPON

TORONTO (Ontario)
Le 19 octobre 1993

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

External Affairs and
International Trade Canada

Canada

Merci, M. Toyoshima¹

Ces quelques dernières semaines, j'ai rencontré des Canadiens de tous les horizons sociaux, qui m'ont fait part de leurs espoirs et de leurs craintes, de leurs ambitions et de leurs préoccupations. À en juger par ce que j'ai vu et entendu lors de ces rencontres, il ne fait aucun doute dans mon esprit que les Canadiens savent qu'il nous faut rester des citoyens compétitifs et confiants du monde moderne. Nous comprenons, tout au fond de nous-mêmes, qu'il nous faut prendre part au jeu international, car il y va de notre avenir.

Voilà ce qui m'amène ici ce soir. Je voulais être avec vous pour cette séance inaugurale du Forum de coopération industrielle Canada-Japon parce que j'estime que le Forum est appelé à jouer un grand rôle dans l'établissement de partenariats mutuellement avantageux entre firmes canadiennes et japonaises. Ces partenariats, qui se formeront dans les trois grands secteurs de coopération industrielle, à savoir le commerce, l'investissement et la technologie, permettront à nos deux pays de se tailler une meilleure place sur les marchés mondiaux.

D'autre part, je prends plaisir à appuyer cet organisme naissant parce qu'il repose sur le principe d'une coopération induite par le secteur privé. Il s'agit en effet d'un regroupement entre gens d'affaires japonais, menés par l'Organisation japonaise du commerce extérieur (JETRO), et gens d'affaires canadiens, représentés par la Chambre de commerce du Canada, l'Association des manufacturiers canadiens et l'Association des exportateurs canadiens.

En réunissant ainsi des industriels des deux pays, le Forum ouvre la voie à la coopération et à la croissance.

Je n'ai guère besoin de redire ici combien le Japon présente d'intérêt pour le Canada :

- Il s'agit de notre deuxième marché d'exportation en importance. L'an dernier, nos ventes de marchandises à ce pays se sont chiffrées à plus de 7,4 milliards de dollars. À en croire une récente projection faite par mes collaborateurs, elles devraient, cette année, atteindre les 8,4 milliards!
- Le Japon est actuellement notre troisième fournisseur d'investissements directs étrangers, avec quelque 7,2 milliards de dollars; nous lui devons la création de milliers d'emplois au Canada, sans oublier l'introduction de techniques de production et de modes de gestion à la fois nouveaux et excitants.

¹ Président de la JETRO

- Il vient au deuxième rang pour ce qui est des investissements de portefeuille - 54 milliards de dollars environ, d'après les derniers calculs.
- Enfin, le Japon se classe premier en ce qui concerne nos revenus touristiques d'outre-mer, nous apportant quelque 434 millions de dollars par an.

Mais c'est bien au-delà de ces chiffres qu'il faut chercher la raison de l'importance que revêt le Japon à nos yeux. Ce pays est en effet au centre de la région la plus dynamique de la planète, la région Asie-Pacifique.

Cette région, dont la population approche les deux milliards d'habitants, dont le revenu national brut total en rapide croissance représente déjà deux fois celui de la Communauté européenne, et qui est à l'origine de près du tiers des échanges commerciaux internationaux, est devenue une locomotive économique d'importance vitale pour le monde et pour le Canada.

Le Japon est au coeur de cette région, et c'est pourquoi il est si intéressant pour nous d'établir avec ce pays une étroite relation de travail.

Or, le défi que nous pose le Japon est aussi celui auquel nous sommes confrontés en ce qui concerne l'ensemble de la région Asie-Pacifique : comment maintenir et renforcer nos liens économiques, industriels et culturels dans un monde en rapide mutation. Ce défi, le Forum de coopération industrielle nous permettra de le relever.

Nous savons quelles difficultés font obstacle au renforcement des liens entre nos deux pays. Les co-présidents du Forum 2000 Canada-Japon, M. Yoshio Okawara et l'honorable Peter Lougheed, les ont bien cernées dans le rapport qu'ils ont soumis en décembre dernier aux premiers ministres du Japon et du Canada.

Je me permettrai de citer librement un passage de ce rapport, qui touche à la racine même du problème :

Les possibilités de coopération sont de loin supérieures à ce qui se fait en réalité, mais elles ont peut-être été inhibées par la persistance de stéréotypes dépassés concernant nos deux pays. En effet, ces stéréotypes ne rendent compte ni du mode d'évolution de l'économie japonaise, ni de l'existence au Canada des ressources intellectuelles et de l'esprit d'entreprise voulus pour donner un haut niveau de valeur ajoutée aux activités commerciales à base de technologie.

Je le dis non sans satisfaction, depuis 10 mois que le rapport a été établi, nous avons déjà fait beaucoup pour éliminer ces

stéréotypes et pour développer notre compréhension mutuelle et notre coopération.

Pour ce qui est du commerce, l'élément clé a été, bien entendu, l'établissement d'un Plan d'action pour le Japon, que lançait mon prédécesseur, M. Michael Wilson, en mai dernier. (Nous en avons apporté des exemplaires.)

Ce plan d'action, tout en reconnaissant que les Canadiens doivent maintenir leurs exportations traditionnelles vers le Japon - bois d'oeuvre, charbon, pâte de bois, minerai de cuivre et aliments en vrac -, conclut que nous ne pourrions continuer à développer nos échanges que dans la mesure où nous saurons nous adapter au nouveau marché japonais, en lui fournissant les produits à valeur ajoutée qu'il demande.

Dans cette optique, le secteur privé, en coopération avec le gouvernement fédéral et les autorités provinciales, a arrêté des plans d'action dans sept secteurs prioritaires : aliments transformés, tourisme, informatique, pièces d'automobile, produits forestiers et autres produits de construction, aérospatiale et produits de la pêche.

Dans chacun de ces secteurs, on ne compte plus les activités, qu'il s'agisse de séminaires, d'expositions commerciales ou de missions dans l'un ou l'autre sens entre nos deux pays.

L'une de ces activités me tenait particulièrement à coeur : la mission touristique du ministère japonais des Transports au Canada. Dans une vie antérieure, où j'étais ministre du Tourisme, j'ai déployé beaucoup d'efforts pour obtenir que le Japon envoie cette prestigieuse mission au Canada, et je suis fort heureux d'avoir réussi. Elle a visité l'est du Canada et la région atlantique et rencontré des chefs de file de l'industrie canadienne du tourisme à Montréal le 21 septembre.

À cette rencontre, les deux parties ont fixé des objectifs extrêmement ambitieux : tripler le nombre des visiteurs japonais au Canada en le faisant passer de 500 000 à 1,5 million, et porter le nombre des Canadiens qui se rendent au Japon de 60 000 à 500 000. Non seulement l'atteinte de ces résultats profitera à nos industries du tourisme respectives, mais encore elle va développer la compréhension mutuelle - et contribuer à dissiper les stéréotypes dont je parlais tout à l'heure - tout en stimulant le commerce et l'investissement.

Autre exemple des partenariats qui se constituent entre nos deux pays : l'échange d'ingénieurs en techniques de fabrication.

Depuis une semaine, sept ingénieurs canadiens suivent un cours de trois mois en langue et culture japonaises. Il se rendront ensuite au Japon et travailleront jusqu'à un an dans les ateliers de grandes sociétés japonaises de fabrication, avant de

réintégrer leurs entreprises canadiennes. Les connaissances et les contacts - et je parle ici de contacts entre sociétés - qu'ils en rapporteront auront certainement des retombées fort intéressantes par la suite.

Beaucoup de Canadiens ont déjà fait ce voyage, et les fruits de leurs efforts sont apparents, non seulement dans nos excellents résultats au chapitre du commerce et de l'investissement, mais aussi dans les succès remportés par certaines entreprises en particulier.

Que l'on pense par exemple au cas de Murphy Aviation de Chilliwack, en Colombie-Britannique, qui a passé avec un groupe de gens d'affaires japonais un contrat pour la construction de 50 avions ultralégers conçus spécialement à l'intention du marché japonais.

De même, KAO Infosystems a décidé d'investir encore 30 millions de dollars pour quadrupler la production de son usine de disquettes d'ordinateur à Arnprior, en Ontario.

Je citerai encore l'exemple de Smart Technologies de Calgary qui, à la faveur d'un accord de distribution avec Suzucom, obtenait l'accès à la Compagnie nippone des téléphones et télégraphes, la plus grande société du Japon.

Il y a à peine quelques semaines, Toyota annonçait l'heureuse nouvelle d'un investissement de 30 millions de dollars dans une usine de moteurs à Cambridge, en Ontario, où elle se fait fort de répéter le succès de son usine de montage Corolla.

On pourrait mentionner encore Northern Telecom, Dare Foods, Labatt, Chaussures Kaufman... La liste est longue, et j'espère sincèrement qu'elle s'allongera encore grâce au Forum de coopération industrielle. Comme l'ont souligné MM. Okawara et Lougheed dans leur rapport, il existe un marché dans presque tous les secteurs où des produits peuvent être conçus expressément pour répondre aux besoins des acheteurs japonais.

Il s'agit pour cela de signaler les débouchés commerciaux aux entreprises canadiennes, puis d'adapter nos produits aux besoins japonais, et d'en faire la promotion judicieusement. Comme je le disais tout à l'heure, je crois que ce processus est en bonne voie. Grâce à vos efforts et aux efforts de Canadiens de toutes les régions, je suis convaincu que nous verrons nos relations bilatérales s'intensifier, à notre avantage mutuel, au cours des années qui viennent.

Merci.