

**Allocution de SEM Ichiro Ogasawara,
Ambassadeur du Japon à Madagascar
lors du déjeuner de travail du 23 septembre 2016
à l'Ambassade du Japon**

**Monsieur le Directeur Général du Ministère des affaires étrangères,
Monsieur le Directeur Général de la Chambre de Commerce et
d'Industrie d'Antananarivo,
Monsieur le Secrétaire Général de *International Trade Board of
Madagascar*
Chers représentants des entreprises malgaches et japonaises,
Mesdames et messieurs,**

**Tout d'abord, je tiens à rendre hommage à l'initiative prise par des
entreprises malgaches, dont les représentants sont présents aujourd'hui,
pour lancer une visite de promotion commerciale au Japon. J'apprécie
hautement tous les appuis accordés par leurs partenaires, tant
malgaches que japonais, pour réaliser cette visite très importante dans
le contexte de nos relations bilatérales.**

**Ce groupe d'entrepreneurs se rendra à Tokyo au mois d'octobre
prochain. Ils y resteront pour un peu moins de deux semaines. Leur
programme de séjour, préparé par la Société AHBROK, me paraît très
riche. Il leur offre de multiples occasions pour promouvoir leurs produits
et, éventuellement, pour trouver leurs futurs partenaires nippons. Les
détails seront présentés par Mme le Directeur Général de AHBROK plus**

tard.

Je suis déjà convaincu que cette visite ne manquera pas d'être très fructueuse pour tous les participants. Par rapport à l'immense potentialité des relations économiques entre nos deux pays, le volume actuel de commerces reste plutôt faible. Le Japon et Madagascar peuvent jouer un rôle complémentaire pour l'un et l'autre. Madagascar est très riche en ressources minières, énergétiques, touristiques, et humaines. Le Japon est fier de ses technologies de pointes mais démunie de presque toutes les ressources naturelles. Aussi, la société japonaise est une société qui vieillit la plus rapidement au monde. Entre nos deux pays, nous avons une grande potentialité d'offrir ce qui manque dans l'autre pays.

A cet égard, il est à noter que Madagascar enregistre un excédent commercial tout à fait remarquable vis-à-vis du Japon. En 2015, les exportations de la Grande île vers notre pays s'élèvent à 17 milliards de yen, environ 150 millions d'euros. Par contre, les exportations du Japon vers Madagascar n'étaient que 1,8 milliards de yen, environ 16 millions d'euros. Cet excédent commercial s'explique largement par les ventes du Nickel produit par le projet d'Ambatovy dont Sumitomo Corporation est un des actionnaires majeurs. Peut-être, M.Tanimoto, Directeur Général du bureau de Sumitomo ici, amplifie davantage là-dessus quand il prendra la parole plus tard.

Cet excédent commercial contribue beaucoup à la croissance

économique de la Grande île. La véritable force motrice du développement réside dans le secteur privé. Le commerce international en est un des ingrédients les plus importants. Dans la déclaration de Nairobi adoptée lors de la TICAD VI le 28 août dernier, les dirigeants africains soulignent *< le rôle important joué par le secteur privé et l'importance d'améliorer l'environnement des affaires pour promouvoir le commerce et l'investissement pour créer des emplois, notamment pour les femmes et les jeunes.>*

L'Aide publique au développement reste toujours un élément clé pour le développement durable de Madagascar. L'engagement japonais pour le projet d'extension du port de Tamatave a été annoncé il y a un mois. Ce projet a pour but de satisfaire la montée spectaculaire du nombre de marchandises traitées à Toamasina qui sera même multiplié d'ici à l'horizon de 2035. Mais s'il n'y avait pas de montée de commerce propulsée par le secteur privé, ce projet n'aurait pas servi à grand-chose. Ce que le secteur public peut faire, est seulement d'aménager les infrastructures en espérant que les acteurs privés s'épanouissent en en profitant. Pour atteindre l'objectif du développement durable, le passage de l'APD au commerce et le passage de l'endettement aux investissements directs étrangers sont inévitables à long terme.

Donc, nous devons encourager toutes les initiatives dans ce sens, surtout celles qui sont prises par le secteur privé. C'est pourquoi nous avons organisé l'événement d'aujourd'hui pour initier les participants de

ce groupe au marché japonais. Nous avons demandé à Docteur Ramiarison, grand expert de Nippon, de nous présenter brièvement l'état actuel de l'économie japonaise. Nous voulons également offrir une occasion de rencontre avec les représentants du secteur privé japonais qui sont active dans la Grande île. Plus tard je vous les introduirai.

Au fur et à mesure que vos affaires se développent avec vos partenaires japonais, je crois qu'il vous serait utile d'avoir assistance linguistique. C'est pourquoi nous avons invité les professeurs Rakotomanana qui enseigne le japonais à l'Université d'Antananarivo avec sa collègue Mlle Niino, jeune volontaire de la JICA, et leurs meilleurs étudiants. D'ailleurs je suis très content de vous signaler que Madagascar enregistre le nombre le plus élevé de ceux qui apprennent le japonais parmi les pays africains.

Pour finir, je voudrais attirer votre attention à la petite brochure intitulée TTPP qui est sous vos yeux. Il s'agit d'un service fourni par la JETRO, l'Organisation japonaise pour le commerce extérieur, pour faciliter la recherche de votre futur partenaire au Japon. Ce service facilitera également votre recherche d'information concernant vos affaires au pays du soleil levant. La rencontre personnelle est d'une importance irremplaçable. Mais cette sorte de service numérique contribuera à accélérer votre mission.

Avec ceci je vous souhaite très bon voyage à Tokyo et espère qu'il

vous satisfera pleinement.

Merci de votre attention.