

---

## これまでのメッセージ

### ベルナール・ド・モンフェラン氏 駐日フランス大使

---

2003年10月10日

#### Allocution de Monsieur l'Ambassadeur de France au Japon en soirée à la mémoire du dixième anniversaire de la fondation du Paris Club le 10 octobre 2003



Mesdames et Messieurs, je voudrais bien sûr vous souhaiter très chaleureuse bienvenue de la résidence de France, et surtout, souhaiter Paris Club, un très bon anniversaire. Parce que, dix ans, c'est un très bel âge, c'est l'âge commence à découvrir la vraie vie, eh bien je vous souhaite encore beaucoup de courage et de succès pour les années à venir. Je crois qu'il y a encore à peine 20 ans, à part quelques entreprises japonaises et françaises, beaucoup de Japonais pensaient qu'il était bien difficile de faire des affaires avec la France.

Et les Français, des gens un peu trop idéalistes, un peu trop rationnels, et qu'on n'avait pas parfois mal à comprendre.

Et beaucoup de Français le Japon dans le demain des affaires, en particulier, restaient un mystère

C'était un mystère très attrayant puisqu'il était très exotique, et ça restait un grand mystère.

Eh bien, je crois que les choses ont beaucoup changé.

Nous avons aujourd'hui entre français et japonais dans le demain des affaires, un climat de confiance, un climat d'efficacité qui s'est développé, et je crois que ce n'est pas arrivé spontanément, c'est arrivé grâce à eux.

Il y a un peu plus de 10 ans, de nombreux responsables d'entreprises japonaises, au cours de leur séjour en France, ont pris conscience de cette nécessité pour nous de dialoguer davantage de mieux nous connaître.

Ces hommes, M. ISOMURA, SOEJIMA, WATANABE, SEKIMOTO, ont décidé de lancer des actions concrètes pour essayer de développer les échanges entre nos deux pays.

Ils ont créé le Paris Club en français, et eh bien vous avez dix ans ce qui pour que ça bien marchait.

Je crois que cela bien marchait, parce que vous avez trouvé de bonnes méthodes. D'abord, des séminaires, caractère économique, social, éducatif comme le colloque « Globalisation Entreprise Internationale », on a été tout a fait un remarquable exemple

Vous avez ensuite créé « des Rendez-Vous Franco-Japonais », qui ont permis aux hommes d'affaires français, japonais de se rencontrer, donc d'échanger leur points de vue.

Vous avez enfin organisé des réunions amicales. Je crois que c'est dans ce cadre là que devraient réseaux personnels donc se constituer, qui sont par suite très fructueux pour les affaires. Moi même dis qu'il y avait une vraie union très chaleureuse, mais c'est pour moi mystère un hippodrome de Tokyo.

Je crois que dix ans après les résultats que je voulais dire sont là et vous êtes 350 membres ce qui considérable. La France en 1992 avait 200 implantations au Japon, les entreprises françaises d'aujourd'hui de 470 implantations dans votre pays.

Eh bien entendu, ce mouvement existe dans le sens inverse, puisqu'il y a, comme vous savez, une présence considérable des entreprises japonaises en France, parmi les plus grandes, qui après tous les enseignements que j'ai, sont satisfaits de leur investissements et des conditions dans lesquels travaillent dans notre pays.

Toutefois, les entreprises japonaises en France ne créent des problèmes avec leurs voisins, puisque la main d'œuvre française est beaucoup plus productive que certains d'autres pays voisins qui ne le citeraient pas.

En même temps, il y a de nombreux partenariats entre entreprises françaises et japonaises se sont créés, et qui ont, je crois, peut-être révélé une sorte de méthode franco-japonaise de faire des affaires.

Je crois que cette méthode franco-japonaise, elle est à la fois très simple, très complexe. Elle a deux ingrédients. Le premier, c'est le respect de l'autre. Nous avons abandonné la prétention de vouloir changer les japonais. Et les japonais ont abandonné la prétention de vouloir changer les français. Nous sommes acceptés tel que nous sommes. Deuxième ingrédient de cette méthode, c'est, je crois, une très forte volonté d'aboutir. C'est la volonté de réussir, associée à la volonté de réussir de bonne part. Dans le mois ou trois mois qui viennent, sur la durée, ce qui est naturellement très important pour deux partenaires.

La question que nous avons tous à poser maintenant, c'est comment continuer dans cette bonne direction et rester dynamique.

Je ne proposerai pas de faire comme autant Union soviétique à nouveau plan décennal.

Je veux suggérer seulement deux orientations, peut-être.

La première, c'est d'unir nos efforts pour développer des échanges de jeunes entre le Japon et la France. Les échanges de jeunes, c'est le meilleur investissement que nous puissions faire sur l'avenir, je le répète constamment, parce que je suis profondément convaincu.

Donc réfléchissons à la manière de mobiliser nos entreprises pour qu'elles favorisent des stages, pour qu'elles favorisent aussi des jeunes étudiants qui ont fait des études à l'autre pays, qui peut-être pour elles une source de meilleures expertises.

Enfin, continuer à développer ces relations personnelles entre milieu d'affaires français et milieu d'affaires japonais, quand je crois aussi que j'ai la clef de notre compréhension et que c'est la meilleure manière de trouver ensemble de bonnes solutions.

Enfin je voudrais remercier le Président IKEGAMI pour l'action qui mène à votre tête, et M. ASHINO, qui organisait la réunion de ce soir. Et encore plus autre simplement souhaiter à nouveau très bonne anniversaire et bonne chance pour les années à venir.

---

(本文は、2003年10月10日にパリクラブ10周年を記念してフランス大使公邸で行われた日仏人物交流会の際の Bernard de Montferand 閣下のスピーチの記録である。)