

associations. Puisque vous connaissez la concurrence à laquelle elles font face, vous devriez pouvoir recommander des modifications dans ces domaines. Par exemple, les associations devraient-elles être des points de convergence pour la formation dans l'industrie?

L'Association des banquiers canadiens et le secteur de l'investissement desservent tous deux très efficacement leurs membres. Les associations devraient-elles fournir des renseignements sur les marchés, qu'ils soient nationaux ou étrangers? Devraient-elles guider leurs membres en mettant à leur disposition des données comparatives en matière de rendement? Les associations professionnelles constitueraient-elles une tribune plus efficace et moins sujette aux affrontements pour les discussions patronales-syndicales sur les défis posés par la compétitivité? Les associations devraient-elles aider leurs membres à former des alliances stratégiques? Bien sûr, certaines associations canadiennes s'acquittent déjà de certaines de ces tâches, et très efficacement d'ailleurs. Mais d'autres ressources ne pourraient-elles pas être exploitées afin de rendre chaque membre d'une association industrielle plus compétitif?

S'il est structuré et orienté comme il se doit, l'investissement étranger peut avoir du poids. Comment s'y prend-on pour obtenir davantage de mandats de production? Comment les filiales canadiennes peuvent-elles se positionner pour décrocher davantage de contrats intracompagnies? Comment les gouvernements peuvent-ils instaurer des politiques visant à améliorer notre situation ici? Et, enfin, comment accroître notre performance commerciale? Comment inciter les entreprises à s'intéresser aux débouchés sur les marchés américains? Comment provoquer un changement d'attitude chez les fabricants canadiens pour les amener à livrer concurrence sur des marchés autres que ceux des États-Unis? Qu'est-ce qui fait obstacle à cette prise de risques et au renforcement de notre orientation vers l'extérieur? Il est des entreprises canadiennes qui s'en tirent très bien. Il en est d'autres qui sont prisonnières du marché nord-américain. À quoi cela tient-il?

En mettant sur pied des groupes consultatifs, j'ai tenté d'utiliser le plus possible les mécanismes existants. La plupart des groupes s'articulent autour d'au moins un secteur industriel. Je vous ai demandé d'inviter des représentants des fournisseurs, des clients, des syndicats et des universités à faire partie des groupes, car je crois qu'il est essentiel que vous teniez compte de leurs points de vue en rédigeant vos rapports. Certains secteurs partageant des problèmes communs ont été regroupés. Le fait de réunir des gens différents autour de la même table favorisera peut-être la prise de conscience de solutions nouvelles. J'ai suggéré que vous fassiez appel à votre association pour faire en sorte de recueillir un éventail de points de vue le plus large possible.

Comme le temps est un facteur déterminant, je vous incite à former vos groupes le plus rapidement possible. Des représentants du