

Comment pouvons-nous nous améliorer en créant un climat qui favorise la recherche acharnée de moyens de perfectionner nos produits et services, d'innover et d'en rehausser constamment la qualité? Voilà qui est essentiel pour renforcer notre marché intérieur ainsi que pour rivaliser avec succès, au chapitre des exportations, avec d'autres entreprises qui mettent tout en oeuvre pour réussir.

Bref, comment votre industrie ou votre entreprise accroîtra-t-elle sa productivité? Quelles mesures devront être prises individuellement par nos entreprises? Quel rôle vos associations industrielles sont-elles appelées à jouer? Que devront faire pour leur part les gouvernements? Comment les partenariats peuvent-ils contribuer à ce processus?

L'établissement du Conseil canadien du commerce et de l'emploi dans la sidérurgie (CCCES) illustre bien avec quelle efficacité les syndicats et les chefs d'entreprise peuvent travailler ensemble à la réalisation d'un objectif commun : le recyclage de la main-d'oeuvre. Quel gouvernement peut résister à de tels groupes? Voilà en quoi réside le pouvoir des partenariats.

Le succès du CCCES s'est reflété récemment dans la formation d'un nouveau partenariat dans le domaine de la formation : la Commission canadienne de mise en valeur de la main-d'oeuvre (CCMVM). Nous devons nous appuyer sur l'expérience acquise pendant la mise en place de la CCMVM pour faciliter l'établissement de partenariats efficaces. Cet organisme aura pour fonction d'aider les intervenants à trouver de nouveaux moyens d'assurer le perfectionnement des travailleurs. Certains pourront prétendre qu'il est plus important de réformer les écoles. D'autres affirmeront qu'il vaut mieux importer les compétences dont nous avons besoin et ne pas trop investir dans le recyclage. Beaucoup se plaignent de la compétence des personnes choisies pour participer aux programmes d'apprentissage actuels. Comment attirer des candidats mieux préparés? Quelle est la meilleure stratégie?

Il est temps selon moi que le Canada examine de près un autre type de partenariat : ses associations industrielles. Nos concurrents considèrent leurs propres associations industrielles comme une source de services communs, qui dépassent largement les traditionnelles fonctions de lobbying des associations professionnelles canadiennes. Ainsi, les Allemands ont eu recours à leurs associations pour l'administration de leurs programmes d'apprentissage, qui sont très efficaces. Bon nombre de leurs associations assurent également à leurs membres un soutien en matière de commercialisation, en fournissant à d'éventuels clients des renseignements détaillés sur les produits qu'ils fabriquent. On retrouve aussi ce genre d'entraide dans d'autres pays européens.

Les industries canadiennes auraient tout intérêt à déterminer si elles ne pourraient pas retirer de nombreux autres avantages de leurs