

Les projets conjoints en S-T se sont multipliés dans le cadre de nombreux d'accords, dont le plus important a été l'Accord de coopération scientifique et technologique entre le Canada et l'Allemagne, en vigueur depuis 25 ans et dans le cadre duquel quelque 400 projets ont été menés à bien. Les travaux réalisés en collaboration couvrent une douzaine de domaines, notamment les suivants : environnement (aquatique et atmosphérique), médecine, technologie de l'information, foresterie, énergie, espace, sciences de la terre et agriculture. L'étendue des travaux en cours varie selon les années; un examen des programmes intervient tous les deux ans. Dans les deux pays, des fonds réservés servent à faciliter les déplacements, les ateliers et les études conjointes sur le terrain; ces fonds ne soutiennent pas directement les activités de recherche. Dans la plupart des cas, les scientifiques qui participent aux projets viennent des laboratoires fédéraux.

Mentionnons également deux autres ententes en matière de S-T entre les deux pays. L'Association allemande de la recherche (DFG) et le Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie (CRSNG) du Canada ont conclu un accord en vertu duquel ils s'engagent à soutenir les projets de recherche soumis par les universités participantes. Enfin, dans le cadre d'un protocole d'entente, les ministères de l'Environnement des deux gouvernements fédéraux mènent des études et organisent des ateliers sur les politiques en matière d'environnement.

Accord de coopération scientifique et technologique entre le Canada et l'Union européenne

Le Canada et l'UE ont conclu un accord de coopération scientifique qui a fait augmenter les occasions pour les entreprises et organismes canadiens de participer à des travaux de R-D de pointe aux côtés de la RFA et d'autres pays de l'Union, dans le cadre d'ententes multilatérales. Cet accord prévoit la réciprocité et donne donc aux organismes de l'UE un accès similaire aux projets canadiens de R-D. Il porte sur les domaines de coopération suivants : agriculture, recherches médicales et sur la santé, énergie (sauf le nucléaire), environnement, technologies de l'information et des communications, télématique et traitement des minéraux.

Alliances stratégiques

Au sens large, les alliances stratégiques comprennent toute forme de collaboration d'intérêt mutuel sur une durée prolongée entre les entreprises et les institutions. Pour les Canadiens, le principal intérêt de ces alliances réside dans la collaboration débouchant sur un échange d'information scientifique ou de technologies ou le développement conjoint de technologies, de produits ou de marchés. Ce genre de relations permet aux deux parties d'avoir accès à un savoir-faire et à des renseignements qu'elles pourraient difficilement acquérir ou développer par leurs propres moyens. En plus, elles offrent la possibilité de réduire les coûts, de gérer les droits de propriété, d'élargir la zone de commercialisation et d'obtenir rapidement des résultats. Le fait d'effectuer la R-D conjointe ou l'adaptation des produits au Canada présente aussi plusieurs avantages. En effet, les partenaires canadiens ont directement accès aux marchés de l'ALENA. Il est possible que l'établissement de ces relations soit lent et porteur de frustrations cependant, car si les Allemands apprécient les bons partenaires, ils ont tendance à se montrer plus prudents que les téméraires Américains.

Secteurs prometteurs

Les possibilités de coopération entre des entreprises qui possèdent des atouts dans leurs secteurs d'activité respectifs sont sans doute les plus intéressantes.

L'Allemagne, par exemple, est très forte en techniques mécaniques, alors que le Canada l'est davantage dans l'intégration de systèmes et les technologies de l'information. Une association en ce sens pourrait amener la mise au point d'une machine techniquement supérieure qui offrirait une interface utilisateur à la fine pointe de la technologie. En particulier, il serait possible d'étendre la coopération entre Fraunhofer Gesellschaft, principaux centres de mise au point de technologie de quasi marché d'Allemagne, et des entreprises et universités canadiennes. Cette coopération pourrait mener au transfert de technologies avancées aux fabricants canadiens, à l'expansion de la recherche préconcurrentielle en technologies de fabrication et à la formation de travailleurs hautement qualifiés pour le secteur industriel canadien. Il existe également des possibilités d'investissements au Canada par des entreprises allemandes de technologie dont la compétitivité est abaissée par le coût élevé de la main-d'oeuvre en Allemagne. Le même genre de collaboration pourrait se produire dans le secteur des systèmes de fabrication de pointe ou dans celui de la télé-médecine.

" Les contrats personnels demeurent l'approche la plus efficace "

Si les secteurs de haute technologie se prêtent à des formes plus poussées de partenariat, notamment aux transferts technologiques, à la coopération intersectorielle ou à la mise au point conjointe d'un produit, la plupart des secteurs optent le plus souvent pour des formes plus simples de collaboration en matière de commercialisation ou d'échanges.

Activités de promotion

La méthode la plus efficace reste le contact personnel. C'est ce qui explique que les initiatives de promotion dans les secteurs prioritaires, dans lesquels les représentants avaient déjà établi une base de personnes-ressources, aient donné de meilleurs résultats quand elles s'attachaient à susciter les occasions d'alliances et à en faire le suivi. Bon nombre des activités réussies de promotion des alliances stratégiques du gouvernement et des intérêts privés ont été organisées lors de foires commerciales. Il faut toutefois promouvoir ces activités longtemps d'avance, quelle que soit la forme qu'elles prennent, au moyen d'annonces et de publi-postages ou du recrutement personnel. Une fois sur place, on pourra repérer d'autres candidats éventuels par le biais des demandes de renseignements faites au stand d'information du gouvernement canadien.

Dans le secteur de la biotechnologie et des produits pharmaceutiques, une société canadienne a obtenu de très bons résultats dans la promotion de partenariats entre entreprises canadiennes et européennes. Plusieurs établissements bancaires, chambres de commerce et périodiques gouvernementaux publient régulièrement des occasions de partenariat.

Comme la coopération internationale stratégique et l'exploitation des possibilités d'échanges commerciaux et d'investissement concourent de plus en plus à la solidité des activités et de l'infrastructure en S-T, les activités de promotion et de négociation de partenariats en Allemagne doivent se faire dans un contexte plus large, qui permettra d'inclure des éléments de S-T, d'échange et d'investissement au besoin. Ces activités de promotion, et les négociations qui s'en suivent, constituent des moyens efficaces d'avoir accès à la technologie étrangère et de créer de nouvelles possibilités commerciales.

