

DOCS  
CA1  
EA  
C16f  
v. 12  
Feb 15,  
1994  
copy 1

# CANAD EXPORT

I. 12 N°3

FEB 15 1994

15 février 1994

*Une perspective nord-américaine*

## Le défi de la compétitivité à l'échelle mondiale

Le Canada se positionne dans une économie mondiale à forte intensité de connaissances, il est donc dans notre intérêt que les établissements d'enseignement supérieur, les pouvoirs publics et le secteur privé créent des partenariats plus solides pour imprégner la dimension internationale de l'enseignement supérieur, de la recherche et de la formation.

C'est dans ce but que s'amorcèrent, en septembre 1992, des initiatives trilatérales au centre de conférences *Wingspread* à Racine (Wisconsin), où se sont réunis soixante représentants d'établissements d'enseignement postsecondaire du Canada, des États-Unis et du Mexique pour débattre des

possibilités de coopération à l'échelle nord-américaine dans les domaines de l'enseignement supérieur, de la recherche et de la formation.

Ces discussions ont donné lieu à la formation d'un groupe de travail nord-américain composé de six représentants de chaque pays recrutés du secteur privé, du milieu des fondations, des universités, des collègues et des associations professionnelles.

Ce groupe a élaboré un plan d'action et organisé le Symposium international sur l'enseignement supérieur et les partenariats stratégiques : Le défi de la compétitivité à l'échelle mondiale dans une perspective nord-américaine, qui s'est tenu du 10 au 13 septembre

1993 à Vancouver.

Ce symposium s'est déroulé au moment où la relation entre nos trois pays s'était engagée dans une profonde mutation provoquée par l'ALENA, une révolution de l'électronique et de l'information et le développement planétaire des économies à forte intensité de connaissances.

Trois cents hauts responsables canadiens, mexicains et américains du secteur privé, de l'enseignement supérieur, du milieu des fondations et du secteur public ont pris part à cet événement. Les participants sont parvenus à un large consensus, ce que reflète le communiqué de Vancouver où l'on dénote neuf propositions étroitement liées qui doivent être mises en oeuvre immédiatement. Trois de ces conclusions concernent le milieu des affaires, à savoir :

- La création d'un Réseau nord-américain d'éducation et de recherche à distance (NADERN), consortium qui facilitera l'accès à l'information et appuiera les activités d'enseignement, de recherche et de formation des établissements participants.

- La mise sur pied d'un mécanisme trilatéral d'entreprise/éducation chargé d'examiner les questions relatives à la mobilité, à la transférabilité et à la reconnaissance des compétences. Il se

(Voir page 4 — Premiers)

### *Séminaires en mars*

## Comment vendre aux États américains

Faire des affaires avec les administrations publiques des États américains sera le sujet d'un séminaire de sensibilisation qui aura lieu les 7 et 8 mars 1994 à Huntington Beach en Californie.

Encouragé par le succès de la mission organisée l'année dernière, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) coordonne de nouveau une mission pour le séminaire de cette année. L'événement, qui en est à sa septième édition, est parrainé par la National Association of State Purchasing Officials des États-Unis en collaboration avec le magazine *GOVERNING*.

Le séminaire brosera un tableau détaillé des politiques et procédures

d'achat des administrations des 50 États américains et donnera un aperçu des débouchés aux entreprises intéressées à vendre leurs produits et services sur ces marchés. Il sera également question de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) ainsi que de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) en ce qui a trait aux marchés publics. Enfin, des réunions individuelles avec des représentants des États pourront être organisées.

Pour de plus amples renseignements sur la mission et le séminaire, prière de communiquer avec W.P. (Pat) Molson, MAECI, Ottawa.

Tél. : (613) 944-9440.  
Fax : (613) 944-9119.

### **DANS CE NUMÉRO**

CHRONIQUE DE L'ALENA .....	2
OCCASIONS D'AFFAIRES .....	3
ACCÈS AMÉRIQUE DU NORD .....	I-IV
FOIRES COMMERCIALES .....	5-7
AU CALENDRIER .....	8