

Je vous ai déjà touché un mot au sujet des Japonais. Nous avons tous entendu parler des gourous de la gestion prôner les vertus de leurs keiretsu (groupements d'entreprises), grâce auxquels les compagnies s'appuient mutuellement et investissent dans tous leurs secteurs d'activité, depuis la recherche et la mise au point des produits jusqu'à la commercialisation de ces derniers. Nous avons tous entendu parler des techniques de gestion japonaises et des enseignements que nous pouvons par exemple en tirer en matière de personnel, de planification stratégique et de commercialisation. J'aimerais connaître la contribution possible des entreprises canadiennes au secteur de l'administration des affaires. De quels nouveaux outils vous dotez-vous pour faire face à la concurrence qu'on nous livre de toutes parts, entre autres du Japon?

Les alliances stratégiques de commercialisation constituent un pas - un seul pas cependant - dans la bonne voie et certains de nos concurrents ont déjà franchi ce pas il y a 40 ou 50 ans. Pourquoi les entreprises canadiennes ne s'éveillent-elles qu'aujourd'hui aux avantages que présentent de telles alliances? Qu'avez-vous à proposer pour que les techniques canadiennes de gestion soient mieux adaptées à celles de nos concurrents, ou encore pour que le Canada en vienne à devancer ces derniers à l'échelle mondiale?

Le secteur des ressources constitue le pivot de l'économie canadienne et c'est à lui que nous devons en bonne partie notre niveau de vie élevé. Nous exportons cependant trop de produits non transformés. Nous n'améliorons pas notre technologie. Nous n'ajoutons pas suffisamment de valeur aux produits que nous exportons. Nous sommes maintenant très vulnérables face aux coûts moindres de certains fournisseurs, au remplacement des produits, ainsi qu'aux fluctuations de prix.

Lors de ma visite récente dans leur pays, les Japonais m'ont dit ne pas considérer les ressources naturelles comme un avantage concurrentiel. «Nous pouvons acheter ces ressources n'importe où», m'ont-ils expliqué. Notre défi consiste maintenant à exploiter nos ressources non pas comme de simples matières premières, mais plutôt comme des matières à transformer afin d'en accroître la valeur et de créer de meilleurs emplois au Canada. Nous devons pour cela améliorer constamment notre technologie ainsi que, par ricochet, l'avantage concurrentiel qu'elle nous procure. Pendant les consultations, nous devons demander aux personnes interrogées comment nous pourrions modifier notre attitude à l'égard des ressources, afin de ne plus percevoir celles-ci comme une source inépuisable de richesses, mais bien comme des industries nous donnant véritablement la capacité d'offrir des produits à valeur ajoutée et hautement perfectionnés.

Je viens d'insister sur le secteur des ressources, mais nous devrions nous poser les mêmes questions pour tous les secteurs industriels, qu'ils soient axés sur des biens ou des services commercialisables.