

d'effectuer des investissements supplémentaires. Par conséquent, on ne prévoit pas que le nombre de partenariats et d'investissements diminuera dans le proche avenir.

La déréglementation dans les secteurs des transports, des télécommunications et des finances, ajoutée à une nouvelle déréglementation dans les secteurs de l'énergie et de l'environnement, a considérablement accru les possibilités de partenariats stratégiques avec des entreprises établies aux États-Unis

De grandes entreprises américaines ont subi des restructurations et des rationalisations en profondeur ces dix dernières années et sont aujourd'hui, dans la plupart des cas, des organisations plus petites et plus décentralisées qui tendent à s'adresser à des partenaires spécialisés pour appuyer ou satisfaire leurs besoins et leurs projets. Cela représente une foule de débouchés pour les PME canadiennes qui exploitent des créneaux technologiques. La déréglementation dans les secteurs des transports, des télécommunications et des finances, ajoutée à une nouvelle déréglementation dans les secteurs de l'énergie et de l'environnement, a considérablement accru les possibilités de partenariats stratégiques avec des entreprises établies aux États-Unis.

Selon la revue *Trendsetter Barometer*, de Coopers & Lybrand, les entreprises américaines dont la croissance est la plus rapide concluent 48 % de plus d'alliances stratégiques qu'il y a trois ans. Parmi les entreprises de haute technologie à fort potentiel de croissance ayant participé à l'enquête, 74 % ont déclaré avoir formé de tels partenariats. Soixante et un pour cent des entreprises actuellement liées à une alliance stratégique les jugent d'une « importance capitale » (22 %) ou d'une « grande importance » (39 %). Les entreprises qui ont un rôle déterminant dans les alliances stratégiques atteignent également des niveaux de productivité plus élevés, et le produit d'exploitation par salarié est de 38 % plus élevé que celui des entreprises qui ne concluent pas d'alliances. Environ 61 % des entreprises forment en moyenne quatre alliances stratégiques distinctes; il s'agit là d'une hausse substantielle par rapport aux résultats de l'enquête précédente. L'alliance stratégique la plus fréquente est celle qui allie la commercialisation et la promotion (54 % des participants). Au nombre des autres formes répandues, il y a la production (26 %), la collaboration à la conception (23 %), la cession de licences (22 %), la R-D et les autres formes d'impartition (19 % chacun).

Intérêts et liens sectoriels

Les États-Unis forment non seulement de loin la plus grande source d'IÉD actuel au Canada, mais, pour les entreprises canadiennes qui cherchent à former des alliances stratégiques, ce sont les entreprises américaines qui offrent le plus grand nombre d'occasions importantes, complémentaires et pragmatiques de former des coentreprises et des

partenariats technologiques. En outre, il existe pour les entreprises canadiennes et américaines qui approfondissent les liens établis plusieurs possibilités de pénétrer les nouveaux marchés d'Amérique latine et d'ailleurs.

Le Canada continue à offrir de nombreux avantages concurrentiels pour les investisseurs internationaux établis aux États-Unis et d'excellentes possibilités d'alliances stratégiques avec des PME canadiennes. Le Canada est le lieu d'implantation de plusieurs sociétés de calibre mondial (plus de 1 690 sociétés transnationales canadiennes en 1995) qui ont des activités à l'échelon mondial et disposent de technologies de pointe. Il importe aussi de noter que le milieu canadien des affaires a assisté à la venue de nombreux nouveaux intervenants secondaires à la pointe du progrès dans des créneaux technologiques, notamment la micro-électronique, les télécommunications, la biotechnologie, les appareils médicaux, les technologies de fabrication de pointe, les matériaux nouveaux, les technologies environnementales, les logiciels et l'informatique. Bon nombre de ces nouvelles entreprises sont issues d'un réseau tout aussi impressionnant d'installations de recherche privées et universitaires de calibre mondial, ou continue de maintenir des liens solides avec ce réseau — autre mesure d'encouragement pour établir ses opérations de R-D au Canada à titre autonome ou dans le cadre d'un partenariat stratégique.

La douzaine de grappes de haute technologie établies ou émergentes au Canada témoignent d'une culture fondée sur la collaboration locale, la conclusion de partenariats entre le secteur public et le secteur privé, les réseaux non officiels, l'intervention de l'État et le capital de risque. En comparaison de nombreuses grappes américaines semblables, la plupart des grappes canadiennes de haute technologie ont des coûts de logement et de main-d'œuvre beaucoup moins élevés, des pénuries moins importantes de main-d'œuvre spécialisée, des impôts similaires sur les sociétés et une très bonne qualité de vie. Le Canada offre d'autres avantages: bassin de main-d'œuvre scientifique et technique très qualifiée, vaste réseau intégré de transports et de communications, infrastructure sociale et publique complète et savoir-faire connu à l'échelle mondiale dans certaines industries telles que l'agroalimentaire, les télécommunications, les transports, les technologies de l'information, l'énergie, l'exploitation minière, les soins de santé, la biotechnologie et les technologies environnementales.