

On pourrait prétendre que le modèle japonais ne peut être appliqué au Canada. Cela est peut-être vrai, mais alors, comment pourrions-nous conserver le deuxième niveau de vie au monde si nous investissons beaucoup moins dans la recherche-développement que les autres pays du G-7? Compte tenu de l'importance actuelle des industries axées sur les connaissances, je ne crois pas que nous y arriverons. Que peut faire le secteur privé à ce sujet? Et quel devrait être l'apport supplémentaire du gouvernement?

Cansulex et Canpotex constituent d'excellents exemples de consortiums voués à la commercialisation de produits, en l'occurrence le soufre et la potasse. Le Programme coopératif d'expansion des marchés outre-mer, dans l'ouest du Canada, et, dans l'est du pays, le Bureau de promotion des industries du bois ont été mis sur pied par l'industrie forestière avec l'aide du gouvernement pour favoriser la commercialisation des produits à l'étranger. Il s'agit là de très bons exemples de collaboration entre les secteurs public et privé en matière de commercialisation. Pourrait-on faire davantage, dans le même ordre d'idées, pour favoriser la mise au point et la commercialisation de produits ayant une plus grande valeur ajoutée?

Le succès remporté par le Japon et les « quatre dragons » semble reléguer aux oubliettes l'image traditionnelle de l'entrepreneur, soit une femme ou un homme seul contre tous. Aujourd'hui, l'entrepreneurship est fait d'un esprit d'initiative, de dynamisme et d'innovation, mais il n'y aurait aucun mal à vouloir le renforcer en faisant appel aux points forts des partenaires et aux services d'associations industrielles. Je le répète, il existe de nombreux exemples d'entreprises canadiennes qui ont compris que coopération et concurrence ne sont pas antinomiques, en particulier lorsqu'il s'agit d'accéder à des technologies nouvelles sur des marchés étrangers ou de pénétrer sur un marché de façon plus efficace. D'ailleurs, le partenariat à l'échelle internationale est de plus en plus perçu comme un élément important de tout plan d'entreprise couronné de succès.

À mon avis, il est primordial qu'un nombre accru d'entreprises canadiennes fassent ce que tant de leurs concurrentes étrangères font : investir à l'étranger, par des acquisitions, peut-être, ou en formant des coentreprises; en concluant des marchés correspondants qui prévoient des échanges en fait de compétence commerciale, un accès élargi aux marchés et -- surtout -- un accès aux méthodes et techniques nouvelles.

Je crois qu'il s'agit de la voie de l'avenir. Il nous faut, entre autres, trouver le meilleur moyen de mettre en place les ressources au sein de nos associations industrielles et faire en sorte que leurs membres tirent le meilleur parti possible de ces services pour accroître leur compétitivité. À ce chapitre, des questions difficiles devront être posées.