

De nombreuses entreprises canadiennes ont déjà établi des partenariats de tous genres afin d'améliorer leur compétitivité. Prenons l'exemple du Groupe DMR Inc., l'une des entreprises canadiennes qui réussit le mieux dans le secteur des services de consultation informatique. Fondée à Montréal il y a 18 ans, l'entreprise compte maintenant 2 200 employés au Canada et aux États-Unis, ainsi qu'en Australie et en Europe. Ses activités commerciales et son plan d'expansion reposent en grande partie sur l'établissement de partenariats actifs avec plusieurs entreprises, tant canadiennes qu'étrangères. En 1990-1991, son chiffre d'affaires a atteint 200 millions de dollars, dont près de la moitié provenait de ventes à l'étranger. DMR offre tout un éventail de services professionnels en gestion de l'information et de la technologie. L'entreprise a lancé l'année dernière un ambitieux projet de quatre ans, soit un partenariat en R-D d'une valeur de 38 millions de dollars.

Cette association, qui réunit 15 partenaires des secteurs privé et public, travaille à mettre au point le « microscope », technique de pointe qui permet de déterminer les méthodes, les logiciels et les programmes de formation nécessaires à une gestion efficace de la technologie de l'information. DMR est aussi un joueur important du projet européen de technologie de pointe dans le domaine du logiciel.

Comme l'explique Pierre Ducros, président du conseil d'administration, « le partenariat et la participation sont les rouages clés de notre compétitivité et de notre croissance ».

Laissez-moi maintenant vous poser les questions suivantes :

- Combien d'entre vous ou de vos clients discutent en long et en large avec leur personnel des problèmes qui surviennent et des solutions à apporter ?
- Combien d'entre vous mettent au point des façons de faire et des services après consultation auprès des fournisseurs et des clients et ce, en collaboration avec eux ?
- Combien d'entre vous ont formé des regroupements stratégiques avec des entreprises étrangères sur un marché éloigné afin de partager une technologie ou d'ouvrir un nouveau marché ?
- Combien d'entre vous ont gagné l'appui des collègues ou des universités de leur ville pour élaborer des programmes de formation et faire appel à de nouvelles idées ?
- Combien d'entre vous voyagent à l'étranger pour visiter des entreprises similaires ou d'éventuels fournisseurs ou acheteurs afin d'élargir leurs horizons et de trouver ce qui pourrait favoriser leur compétitivité ?

Le partenariat peut être le rouage central d'une nouvelle compétitivité canadienne fondée sur la coopération et le partenariat.