

une entreprise doit s'implanter dans différentes régions du monde.

Ces tendances, conjuguées aux débouchés qu'offrent l'Accord de libre-échange et l'Accord de libre-échange nord-américain, ont des répercussions évidentes sur le Canada et sur notre désir de continuer à jouer un rôle important sur le marché international. Dans ce contexte, des concepts comme le partenariat et les alliances stratégiques, les coentreprises, la commercialisation en commun et le transfert de technologie devront devenir des éléments importants des initiatives des pouvoirs publics et du secteur privé.

Je suis convaincu que pour réussir, nos entreprises peuvent à un moment ou à un autre recourir à une ou plusieurs de ces méthodes dans leurs stratégies de promotion commerciale. Nos petites et moyennes entreprises doivent être prêtes à envisager d'investir à l'étranger en procédant à des acquisitions ou en formant des coentreprises, de conclure des ententes en matière d'échange de savoir-faire sur le marché et d'accès aux investissements et à la technologie et de conclure des alliances stratégiques dans le cadre d'accords de concession réciproque de licences, de commercialisation en commun, d'ententes de fabrication et de recherche et développement.

J'aimerais faire état d'un exemple : les systèmes intelligents de fabrication (SIF). Il s'agit d'une nouvelle approche de la fabrication qui en est aux premières étapes de mise en oeuvre dans les usines du monde entier. Le Japon, l'Australie, la Communauté européenne, l'Association européenne de libre-échange, les États-Unis et le Canada collaborent déjà au programme des SIF, qui a vu le jour après que les pays membres eurent reconnu que sur le marché mondial de l'avenir, les pays et les industries peuvent difficilement se permettre de mettre au point chacun de leur côté des technologies à forte intensité de recherche, coûteuses et éventuellement concurrentes. Ils devront plutôt établir des alliances stratégiques et conjuguer leurs efforts pour partager les résultats obtenus. Les SIF constituent un projet très intéressant, et je suis heureux de faire remarquer que M. Steve Van Houten est membre actif du Comité directeur canadien des SIF et qu'il préside le comité consultatif de l'industrie.

À mon sens, ce partenariat revêtira pour le Canada autant d'importance que la technologie pour la pénétration accrue des marchés étrangers. De plus, je crois qu'il n'est pas exagéré de dire que pour le Canada et les entreprises canadiennes, l'acquisition du savoir et l'adoption de ces techniques sont vitales. Comme la concurrence internationale est déjà à son paroxysme, il est peut-être juste de dire que les entreprises canadiennes n'ont plus beaucoup de temps pour se mettre en branle.