

De façon générale, la réponse des entreprises canadiennes à Europe 1992 est conditionnée par la structure de l'économie canadienne et par les caractéristiques de son positionnement international. Traditionnellement, ce dernier s'est fait principalement au travers du Royaume-Uni, puis des États-Unis. Les entreprises qui veulent profiter d'Europe 1992 devront élargir quelque peu ces schémas.

Les études sectorielles indiquent que dans certains secteurs des services (par exemple, les services professionnels et financiers), les entreprises canadiennes disposent de réels atouts par rapport aux entreprises d'Europe continentale, qu'elles pourraient faire valoir à l'étape actuelle de mondialisation de l'économie. Dans l'ensemble, toutefois, les stratégies internationales de ces professions restent relativement prudentes et dans l'ombre de leurs homologues américaines et britanniques. Le fait que les grands exploitants canadiens aient traditionnellement recours de préférence à des sociétés de services américaines ou, dans une moindre mesure, britanniques, pour une partie importante de leurs opérations internationales explique en partie cette position de retrait. Une des conséquences positives d'Europe 1992 pourrait être de confirmer aux entreprises canadiennes des secteurs les plus exposés la nécessité pour survivre d'une stratégie internationale audacieuse, et de leur faire prendre conscience de leurs atouts par rapport à leurs partenaires européens, d'Europe continentale notamment.

6.2 Stratégies possibles

Il est évidemment difficile dans un rapport de synthèse de rendre compte des stratégies possibles ou mises en oeuvre par les entreprises canadiennes telles qu'elles ressortent de l'analyse que l'on peut faire des changements dans la CE et des enquêtes menées auprès de l'industrie. On s'en tiendra donc à quelques conclusions d'ordre général,

renvoyant le lecteur pour plus de détail aux rapports sectoriels.

Les entreprises des secteurs en voie d'internationalisation rapide doivent tenir compte d'Europe 1992

Europe 1992 n'est qu'un élément du mouvement plus général de globalisation et d'internationalisation de l'économie. Dans un certain sens, elle est la réponse européenne à ce mouvement. Pour cette raison, contrairement aux secteurs qui peuvent encore pour longtemps prospérer sur un marché régional, les industries qui par nature seront fortement affectées par ce mouvement d'internationalisation et de globalisation (et leur nombre ne cesse de s'accroître) ne peuvent ignorer les changements de l'environnement économique des entreprises induits par Europe 1992. Cette conclusion fait son chemin parmi les industries en cause, sans que se dégagent toujours de façon évidente les moyens de mener à bien cette internationalisation.

Une incitation au renforcement des entreprises canadiennes

Europe 1992 et, de façon plus générale, le mouvement d'internationalisation dans lequel elle s'insère, représentent pour les entreprises canadiennes une forte incitation au renforcement et à la concentration, de façon à accroître leurs capacités d'investissement et de R et D, et leurs moyens de conquérir de nouvelles parts de marché (ou de conserver les leurs) et de s'imposer sur les marchés internationaux. Ce renforcement, le plus souvent par croissance externe (fusions, acquisitions, coentreprises), peut s'effectuer au plan canadien, nord-américain ou encore européen.

La déréglementation à l'oeuvre au Canada dans les services professionnels (conseillers d'affaires, comptables agréés) et financiers, et la vague de fusions-acquisitions qui l'accompagne, trouvent leur place dans cette dynamique.

Dans les secteurs où les principales entreprises canadiennes restent de taille