

Conclusion

Les entreprises canadiennes doivent survivre dans une économie qui se veut de plus en plus globale et pour pouvoir réussir elles auront besoin de capital, de technologie et d'expertise commerciale. L'amélioration de la capacité concurrentielle est insuffisante. Les entreprises ont aussi besoin de clients : les entreprises canadiennes doivent trouver des débouchés importants sur les marchés étrangers.

Cette publication a démontré que le nouveau marché européen offre exactement le type de possibilités commerciales dont les entreprises canadiennes ont besoin pour devenir des participants accomplis dans l'économie mondiale. Il démontre aussi que les divers types d'alliances stratégiques sont l'instrument idéal dont disposent les gens d'affaires pour progresser. Il permet de réduire les coûts, les incertitudes et les risques associés au commerce dans un marché aussi concurrentiel que celui de la CE.

Les partenariats européens peuvent venir ajouter d'importants avantages aux compétences des entreprises canadiennes :

- un partenariat en Europe peut fournir à l'entreprise canadienne un accès au marché européen de plus de 340 millions de consommateurs sans que la partie canadienne ne soit obligée d'acquiescer une usine, d'investir dans des installations de production ou d'établir d'autres bureaux de représentation;
- un partenaire européen peut aussi apporter une meilleure compréhension du marché européen, de sa dynamique et des préférences de ses clients;
- une alliance stratégique en Europe peut aussi être la source de technologies brevetées, d'expertises techniques, de compétences de haut niveau en gestion ou d'une sophistication de la mentalité commerciale nécessaire pour pénétrer et survivre sur le marché européen;
- les alliances peuvent aussi permettre de se procurer le capital nécessaire pour commercialiser une technologie intéressante ou une idée attrayante de produit;
- en laissant un partenaire assumer certaines responsabilités, les alliances stratégiques permettent aux entreprises canadiennes de se placer sur le marché européen sans avoir besoin de sacrifier leur habileté à se concentrer sur ce qu'elles font de mieux; et

- enfin, les alliances stratégiques constituent un moyen idéal de diversifier les activités par la participation à plusieurs entreprises de façon à ne pas lier tous les espoirs au succès d'un ou de deux projets.

Les partenariats stratégiques améliorent les chances de succès de n'importe quel projet par la réduction des coûts et des incertitudes et par le contrôle du risque. Les entreprises canadiennes peuvent utiliser ces partenariats pour ajouter à leurs propres capacités et à leurs propres apports ceux d'autres entreprises ayant fait leurs preuves. Il pourrait en résulter une synergie qui soutiendrait non seulement leur succès en Europe mais aussi leur capacité concurrentielle à travers le globe.

C'est pour cela que les alliances sont devenues une arme familière dans l'arsenal des sociétés.

La clé est de trouver le type de partenaire qui convient, non seulement un partenaire en compagnie duquel l'entreprise se sent à l'aise, mais surtout un partenaire qui complétera ses compétences et contribuera à l'ensemble de ses capacités concurrentielles. Il y a beaucoup d'endroits en Europe où on peut trouver de tels partenaires. Ce livre a proposé la description de quatre régions particulièrement dynamiques et qui offrent un soutien institutionnel dans lesquelles les entreprises canadiennes peuvent rechercher des alliances stratégiques.

Les entreprises canadiennes devraient sérieusement réfléchir à établir leur présence en Europe si elles espèrent réussir sur la scène internationale. Non seulement l'Europe est déjà le plus important marché du monde, mais il est aussi riche et en expansion. Sa diversité en fait un microcosme du marché international. Et la sophistication de ses producteurs ainsi que de ses consommateurs exigent que les solutions apportées soient à la fine pointe. Une entreprise qui se livre avec succès à la concurrence en Europe peut probablement réussir n'importe où ailleurs à travers le monde. Ceci veut dire qu'une alliance avec un partenaire européen qui réussit aidera l'entreprise canadienne à réussir en Europe, mais aussi lui servira d'étape importante vers le succès international.