

Tout comme les entreprises américaines, les entreprises canadiennes ont donc elles aussi commencé à répondre favorablement à l'amélioration de la situation économique dans la CE et aux perspectives d'Europe 1992. Toutefois, la part de la CE dans le total des investissements à l'étranger n'est que de 8 % pour le Canada contre près de 40 % pour les États-Unis, si bien que l'accroissement total des investissements canadiens dans la CE de 1984 à 1988 est plus de 25 fois inférieur à celui des investissements américains dans la CE pour la même période (2,5 milliards de dollars canadiens contre 54,4 milliards de dollars américains). C'est dire que proportionnellement à la taille de leurs économies, la progression des investissements canadiens dans la CE reste trois fois moindre que celle des investissements américains. Les études sectorielles confirment le caractère relativement limité de la réponse canadienne à Europe 1992.

Cela dit, la majorité des grandes entreprises, le plus souvent déjà internationalisées et implantées en Europe (par exemple, Bombardier, Northern Telecom, Seagram et McCain), ont clairement défini leur stratégie pour profiter d'Europe 1992. Celle-ci, le plus souvent, s'est traduite par un renforcement de leur présence en Europe, par alliance ou rachat d'entreprises, de façon à se positionner sur les marchés qu'elles avaient ciblés.

À côté de ces grandes entreprises, certaines PME, en particulier dans les secteurs de haute technologie tels que l'informatique ou les équipements de télécommunication, ont elles aussi adopté des mesures pour renforcer leur présence dans la CE ou augmenter leurs exportations vers l'Europe.

Toutefois, dans la majorité des cas, Europe 1992 ne fait pas partie actuellement des priorités des entreprises et des associations professionnelles canadiennes. Dans l'ensemble, celles qui manifestent de l'intérêt demeurent

malgré tout dans l'expectative et n'affichent pas de stratégies particulières. Plusieurs éléments expliquent cette situation.

- Ce sont les grandes entreprises qui seront le plus directement touchées par Europe 1992, au moins dans un premier temps : les grandes entreprises de la CE, jusqu'ici principalement nationales, ambitionnent d'acquiescer à la faveur d'Europe 1992 une taille européenne et mondiale et les grandes entreprises des pays tiers sont directement intéressées par ce redéploiement et par l'ouverture des marchés qui l'accompagnent. Or, les grandes entreprises canadiennes sont peu nombreuses et en grande partie circonscrites à des secteurs précis (mines et ressources, produits forestiers, ingénierie). Dans de nombreux autres secteurs, les principales entreprises canadiennes sont des filiales d'entreprises américaines dont les stratégies relatives à Europe 1992 sont élaborées par le siège social.
- Une partie des points forts de l'économie canadienne (mines et ressources, produits forestiers et de la pêche) sont en fait relativement peu affectés par Europe 1992, tandis que dans d'autres secteurs où l'impact d'Europe 1992 dans la CE est important (industries agro-alimentaires, marchés publics), l'offre canadienne est plus faible.
- Pour nombre d'entreprises, et tout particulièrement pour les PME, les États-Unis et l'ALE mobilisent actuellement toutes les énergies.
- Les entreprises les plus aptes à tirer parti d'Europe 1992 sont celles qui sont déjà implantées dans la CE. Or, le degré d'implantation des entreprises canadiennes dans la CE, tout comme leur niveau d'exportations, est relativement limité. Ces implantations sont, de plus, très concentrées au Royaume-Uni et en Irlande qui à eux seuls recueillent 70 % des investissements canadiens dans la CE.