

- **Alliances.** Cette option est bien adaptée aux PME canadiennes bénéficiant d'une forte demande pour des produits de la pêche non transformés au sein de la CE, considérant que plusieurs espèces sont en déclin en Europe.

7.12 Services professionnels et de consultation

a) Impact dans la CE

Dans le cas des professions juridiques et des experts-comptables, Europe 1992 n'est qu'un volet de l'internationalisation des affaires qui modifie profondément ces deux professions plus qu'aucune autre.

L'avènement d'Europe 1992 représente, en soi, l'adoption d'un certain nombre de dispositions réglementaires visant à harmoniser les normes comptables et à favoriser la liberté de prestation et d'installation des juristes et des experts-comptables au sein de la CE. Une telle politique entraîne, dans chaque État membre, un vaste mouvement de déréglementation obligeant ces professions à s'internationaliser et à affronter la concurrence étrangère.

On assiste en ce moment à de rapides regroupements nationaux, à des efforts d'installation directe à l'étranger et à la création de réseaux transnationaux nombreux et de formes variées dans tous les pays de la CE. Dans l'une ou l'autre profession, le devant de la scène est tenu par les grands cabinets britanniques, américains et, dans une moindre mesure, néerlandais.

Chez les experts-comptables, les grands gagnants sont les « huit grands », réduits maintenant à six; ils connaissent une croissance foudroyante en Europe et regroupent les plus grands cabinets nationaux. Les « six grands » pourraient également jouer un rôle de plus en plus important dans les professions juridiques dans la mesure où la déréglementation

en cours abaisse une partie des cloisons qui séparaient les deux professions et où l'on semble s'orienter vers la création de grandes firmes multidisciplinaires.

b) Conséquences pour les entreprises canadiennes

Ces changements offrent pour les cabinets canadiens de nouveaux débouchés dans la mesure où les marchés de la vérification, de la consultation juridique et d'autres formes de consultation prennent de l'essor sous l'effet de ce mouvement d'internationalisation et des restructurations qui l'accompagnent. Les cabinets ne peuvent envisager de nouveaux débouchés sans ignorer les risques de cette évolution : le renforcement de grands concurrents internationaux (cabinets américains, britanniques, « six grands ») et le mouvement de déréglementation internationale en cours finiront bien par atteindre le Canada et par ouvrir son marché à la concurrence internationale.

c) Stratégies possibles

Les cabinets canadiens ne manquent pas d'atouts pour relever ces nouveaux défis : taille, méthodes de travail et maîtrise de l'anglais comme langue de travail. Voilà autant de caractéristiques qui les apparentent davantage à leurs collègues britanniques ou américains qu'à ceux d'Europe continentale dont les méthodes semblent parfois « artisanales ». En revanche, ils affichent un faible taux d'internationalisation (en particulier, leur faible réponse à Europe 1992) et une certaine réticence, jusqu'à récemment, à se risquer sur le terrain international.

Malgré ces difficultés, la dimension internationale est maintenant au cœur des stratégies des grands cabinets canadiens de juristes ou d'experts-comptables.

Dans le cas des professions juridiques, cette situation se traduit à l'échelle nationale par un renforcement (fusions, acquisitions, alliances et autres) qui permettra un essor sur le plan international. Il faudrait ajouter