

théoriquement. Les entreprises canadiennes qui ne sont pas déjà impliquées dans la Communauté, surtout les PME, doivent se méfier des prévisions excessivement optimistes quant aux gains, et des incitations imprudentes à « s'impliquer rapidement » dans la Communauté.

On dit souvent que la globalisation d'une entreprise dépend de sa taille. Si tel était le cas, alors les débouchés offerts aux PME canadiennes du secteur des télécommunications et de l'informatique par Europe 1992 seraient limités et hors d'atteinte. Mais conclure que la dimension est essentielle néglige la possibilité qu'une petite entreprise qui détient un produit ou un service spécialisé et qui occupe une niche, ait quelque chose à vendre en dehors de ses produits. En fait, elle peut très bien « se vendre » à une plus grande entreprise intéressée par l'acquisition. Bien que la vente de leur entreprise ne séduise pas tous les entrepreneurs, elle permet de faire des gains de capital substantiels¹⁹. De plus, le processus incite les entrepreneurs ayant de bonnes idées à entrer dans le secteur et à créer éventuellement une entreprise qui à son tour vaudra la peine d'être vendue.

En résumé, Europe 1992 offrira probablement des débouchés à de nombreuses entreprises canadiennes, petites, moyennes et grandes. Cependant, il est impossible de prévoir quelles sont les entreprises qui gagneront. Toutefois, comme le suggère la section qui précède, on peut en revanche indiquer dans les grandes lignes comment tirer profit d'Europe 1992.