

L'effort principal est concentré sur la consolidation du marché national. L'autre priorité reste le marché américain qui offre des débouchés très attrayants. Les techniques et les technologies acquises sur ce marché peuvent être transposées aux marchés européens. Entre-temps, les Européens agissent très rapidement. Les institutions les plus importantes occupent les positions clé, des alliances se nouent et les candidats se disputent un nombre restreint de débouchés.

Lorsque les institutions financières canadiennes sortent de leur base en Grande-Bretagne pour explorer d'autres pays d'Europe, elles sont confrontées à des cultures différentes et à des marchés mal connus mais ce seront peut-être leurs découvertes les plus prometteuses. Les Canadiens sont-ils suffisamment conscients que certains de leurs produits sont très appréciés par les Européens? Cet avantage, jumelé avec leur maîtrise des méthodes nord-américaines de commercialisation, devrait leur procurer des succès très rémunérateurs.

7.11 Produits de la pêche

a) Impact dans la CE

Le secteur des produits de la pêche dans la CE est directement affecté par l'application du principe de reconnaissance mutuelle des normes, par la mise en place de normes phytosanitaires communautaires et par la suppression des contrôles aux frontières. Indirectement, Europe 1992 entraîne une réorganisation des réseaux de distribution, un mouvement de concentration des entreprises et une plus grande efficacité des entreprises européennes.

b) Conséquences pour les entreprises canadiennes

L'unification des procédures d'accès au marché européen et la libéralisation du commerce intra-communautaire devraient

avoir des conséquences positives pour les entreprises canadiennes qui exportent ou sont implantées en Europe.

Hormis quelques exceptions, l'augmentation des exigences européennes relatives aux normes phytosanitaires ne devrait pas affecter les entreprises canadiennes en raison de la reconnaissance internationale dont bénéficie le système canadien d'inspection.

La concentration au sein de la CE, résultant de fusions, d'acquisitions et d'alliances, offre de bonnes occasions d'implantation aux entreprises canadiennes.

L'amélioration de la compétitivité des entreprises européennes en fait pour les Canadiens des concurrents, mais éventuellement aussi des alliés plus sérieux. De même, les entreprises de l'AELE qui ont été très rapides à s'adapter à la nouvelle situation européenne et à s'implanter dans la CE sont pour les entreprises canadiennes des concurrents directs.

c) Stratégies possibles

Celles-ci se regroupent en trois catégories :

- **Poursuivre les exportations.** Les compagnies exportatrices de poissons ou de fruits de mer qui ne sont pas disponibles en grandes quantités dans les eaux européennes (c'est-à-dire, crabes, homards et autres) devraient poursuivre leurs exportations sans problèmes puisque Europe 1992 n'apportera pas de changements drastiques à ce segment de marché.
- **Fusions-acquisitions.** Les entreprises importantes avec accès à du capital devraient considérer cette option afin d'établir une présence dans la CE et d'avoir un accès garanti au marché, aux réseaux de distribution et à la ressource en produits de la pêche à la grandeur de l'Europe. Les plus grandes entreprises canadiennes se sont déjà engagées sur cette voie.