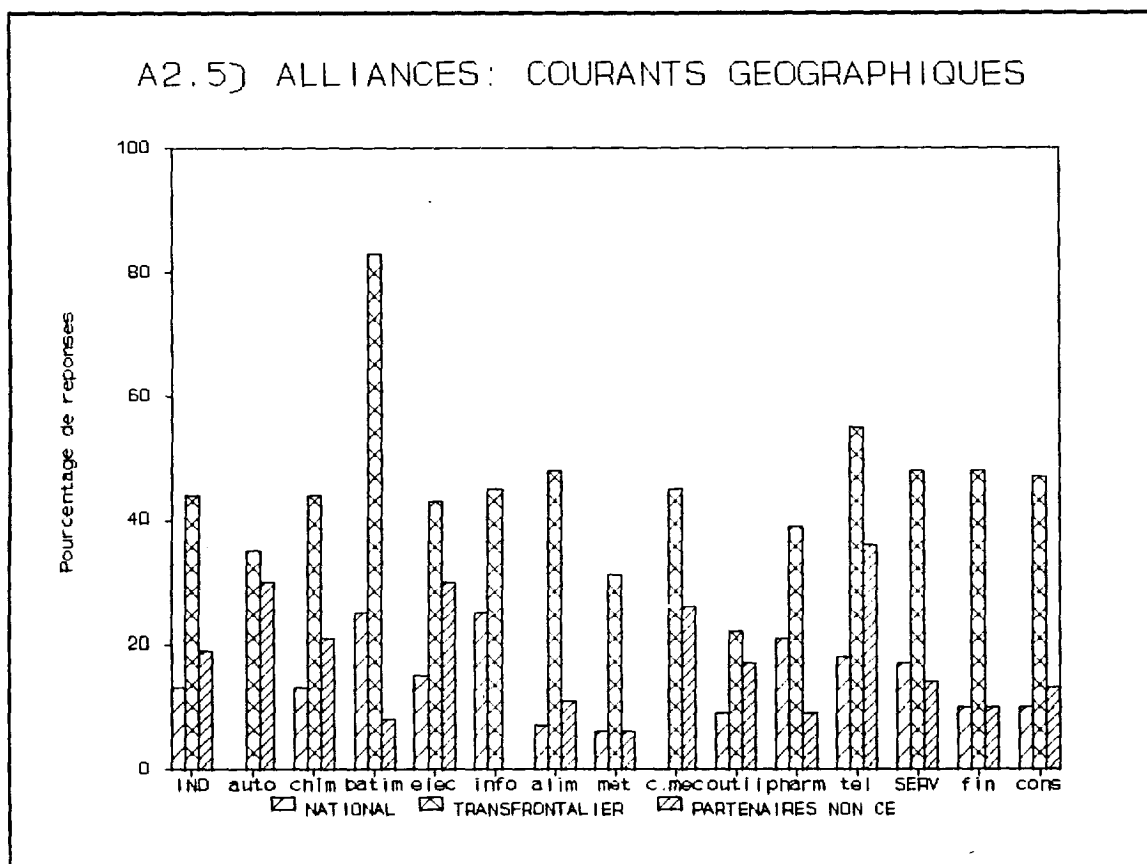


GRAPHIQUE A2.5



- + Un fabricant espagnol de matériel de télécommunications: "Nous recherchons des accords avec les entreprises les plus importantes que nous puissions trouver, comme AT&T. Mais nous n'avons pas grand'chose à contribuer dans une alliance entre firmes de télécommunications, en dehors de notre propre prééminence sur le marché espagnol - un vaste marché potentiel de 40 millions de gens. C'est notre seule arme. Aussi les alliances doivent-elles avoir une double utilité : qu'on me donne au moins une part du marché américain en échange de l'Espagne."

Quant aux liens de coopération existant entre des sociétés canadiennes et européennes, vont-ils être remis en question ou engloutis dans de vastes réorganisations ? Les alliances sont toujours instables - leur mortalité dépasse même celle des acquisitions, avec un taux de 80 % d'après des études récentes. Mais l'enquête ne permet pas de penser que les sociétés européennes vont repenser leurs alliances présentes à cause de 1992. Dix pour cent seulement des sociétés de la Communauté, et moins encore parmi celles de l'AELE, ont donné à entendre qu'elles allaient revoir ou mettre un terme aux alliances existantes. Comme le dit cependant un dirigeant d'une firme de télécommunications américaine:

- + "On sait bien que rien n'est éternel. Dans toute société en participation, les partenaires au moment de conclure ont certains objectifs, et si vous avez bien fait le travail préalable, vos objectifs se complètent bien à ce moment-là. Mais il est fort probable qu'avec les années qui passent les partenaires verront leurs intérêts diverger..."