

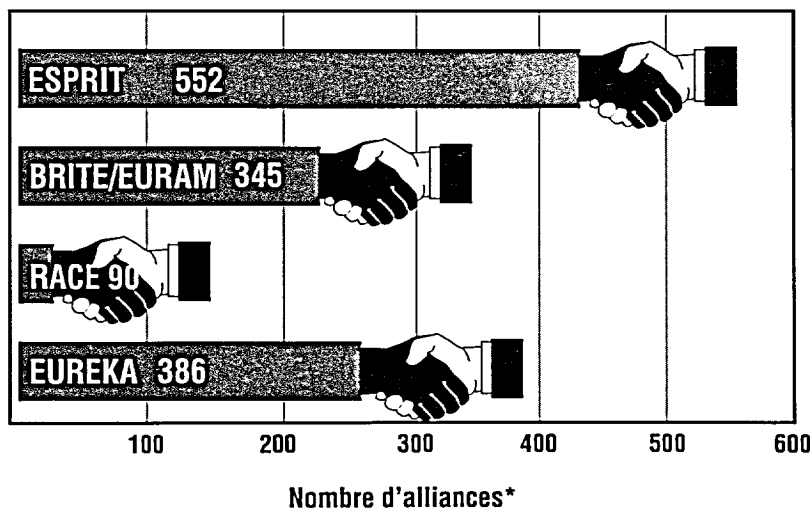
La CE incite vivement aux alliances

Depuis le début des années 1980, la CE a elle-même encouragé concrètement la formation d'accords de collaboration entre entreprises. Il en a résulté que les entreprises de la CE ont acquis des techniques de collaboration très développées et reconnaissent volontiers l'importance stratégique du partenariat. Les entreprises canadiennes à la recherche de partenaires européens en trouveront leur travail facilité.

Le premier programme européen de promotion des alliances stratégiques était le Programme européen de recherche et développement dans le domaine des technologies de l'information (ESPRIT). Ce programme, qui a été lancé en 1983, en est à sa deuxième phase. Il a été suivi de près par RACE, un programme qui promouvoit les partenariats stratégiques dans le secteur des télécommunications. Beaucoup d'autres programmes ont pris naissance depuis. Afin d'y participer, les sociétés n'appartenant pas à la CE doivent posséder au moins une filiale dans la CE et, même là, il n'est pas certain qu'elles soient autorisées à participer. Mais les entreprises canadiennes peuvent prendre avantage de ces programmes par le biais d'une sorte d'alliance avec un partenaire de la CE, plus probablement avec une alliance qui comprendra une participation au capital.

Par opposition, EUREKA est ouvert aux entreprises non européennes. Lancé par la CE et les pays de l'AELÉ en 1985, EUREKA est un programme bien financé et dans lequel un certain nombre de participants canadiens ont réussi.

Les programmes européens ont conduit à plus de 1 000 alliances de R et D entre les entreprises de la CE
(au premier janvier 1991)



*Le total de toutes les alliances formées depuis l'institution de chaque programme, y compris les projets complétés.

Source : Base de données LAREA/CEREM (Paris).

Protéger son indépendance, améliorer la capacité concurrentielle

BIOSERAE est une petite entreprise française de biotechnologie qui se livre à la recherche, au développement et à la commercialisation de produits pharmaceutiques innovateurs. Ayant à faire face à des coûts de R et D élevés et à un marché mondial dominé par les entreprises multinationales, BIOSERAE a ressenti le besoin de trouver un partenaire important ou de se laisser absorber par l'un des géants qui serait en mesure de fournir les ressources techniques et financières dont BIOSERAE a besoin pour développer ses produits.

Bioserae a choisi l'indépendance. Il a pris contact avec son principal fournisseur de matières premières, l'importante société française pétrochimique, Elf Aquitaine. Ainsi, BIOSERAE en a tiré un avantage financier et technologique. Elf Aquitaine a acquis une participation minoritaire de 34 % dans BIOSERAE et aide ce dernier au développement de ses produits.