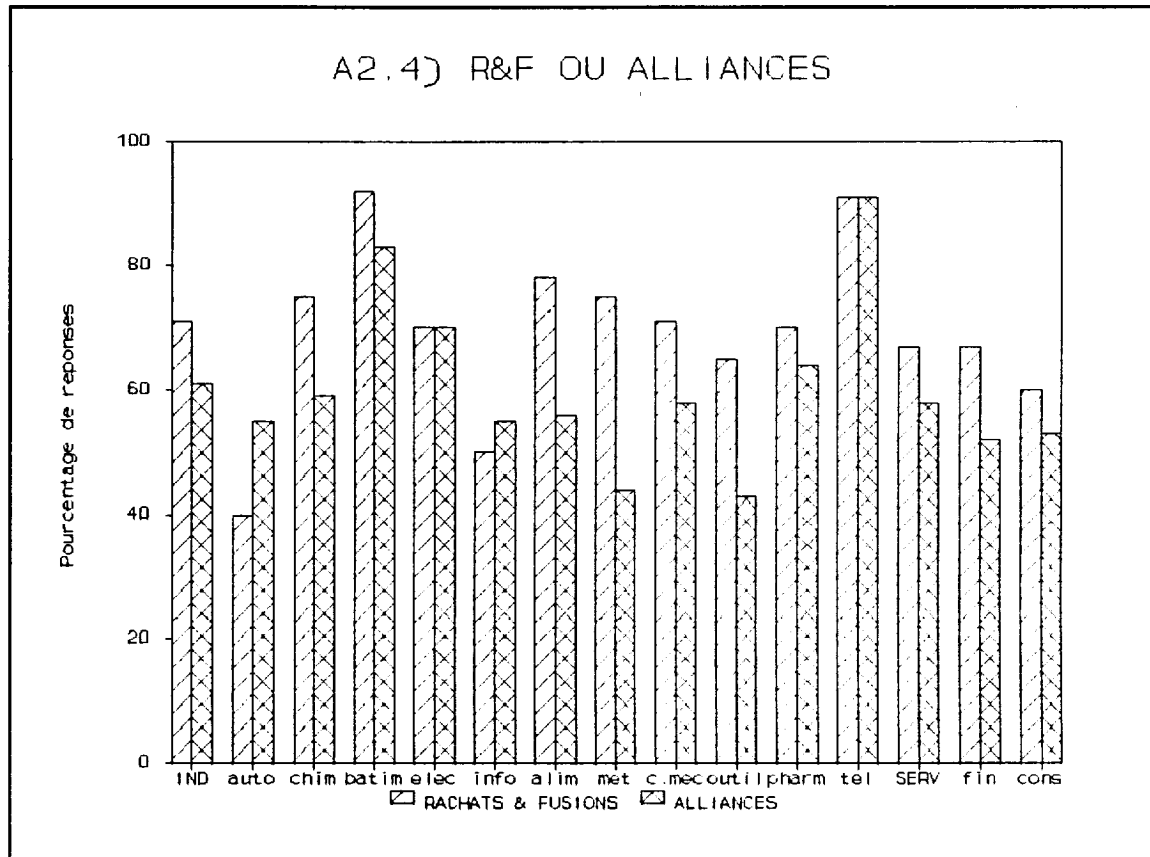


Les résultats de l'enquête (graphique A2.4) montre que les entreprises s'intéressent aux sociétés en participation et aux alliances presque autant qu'aux R-F, et dans certaines industries (automobiles et informatique), même davantage. Les deux tiers des entreprises de la Communauté et de l'AELE et les trois quarts du petit échantillon japonais ont indiqué que les sociétés en participation et les alliances allaient gagner en importance durant les dix prochaines années; parmi les firmes américaines, toutefois, le chiffre était tout juste supérieur à la moitié. D'après les termes de Tom Lewis du BCG:

GRAPHIQUE A2.4



"Les entreprises américaines penchent pour l'acquisition - elles veulent avoir le contrôle. Mais les sociétés européennes et japonaises sont nombreuses à pencher pour l'alliance. Siemens, par exemple, s'est montré bien plus agressive dans les alliances que dans les rachats et fusions. Je crois que 1992 va entraîner une vague d'alliances intra-communautaires bien plus qu'une vague d'acquisitions."

Comme c'était le cas pour les rachats et fusions, les accords transfrontaliers avec des partenaires de la Communauté dominant, mais les alliances avec des firmes non communautaires viennent au deuxième rang devant les accords purement nationaux (graphique A2.5). Voici deux intéressantes observations tirées des interviews réalisées pour les besoins du rapport:

- + Un constructeur automobile allemand: "Il est peu probable que nous décidions de tout concentrer sur l'Europe. Peut-être allons-nous chercher des projets en coopération en Europe - mais cela pourrait être avec un fabricant américain ou japonais, pas nécessairement avec une société de la Communauté. Pour nous, l'efficacité est plus importante que la nationalité de notre partenaire. Nous n'entrerions pas dans un tel projet pour des raisons politiques."