

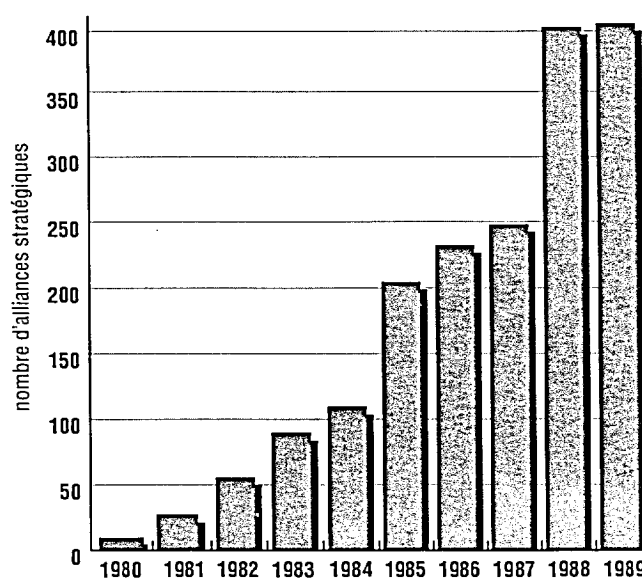
Les Européens : les partenaires préférés

Actuellement, à peu près 70 % des alliances que concluent les entreprises canadiennes le sont avec d'autres entreprises canadiennes. Le pourcentage de celles conclues avec des entreprises étrangères augmente cependant régulièrement. Parmi les sociétés étrangères, les européennes sont de loin les partenaires préférés. Selon une étude, 15 % des alliances canadiennes ont pour partenaires des entreprises européennes, 10 % des japonaises et de la région du Pacifique, alors que les partenaires américains ne comptent que pour 5 %. Plus on approche de 1992 et plus l'intérêt des sociétés canadiennes pour les alliances avec la CE devrait s'accroître.

Les entreprises canadiennes ont de bonnes raisons pour conclure des alliances européennes. La création du Marché unique européen leur permet de tirer parti d'un marché nouveau et dynamique. Celles qui y pénétreront amélioreront de ce fait leur capacité concurrentielle, que ce soit au Canada ou ailleurs. Les entreprises canadiennes et européennes ont constaté que les alliances conviennent fort bien pour faire face aux changements rapides, à la forte concurrence et aux diverses situations qu'on retrouve dans la CE. Les Canadiens et les Européens partageant un patrimoine culturel commun et des méthodes de gestion comparables, les alliances transatlantiques sont relativement simples à réaliser.

Les Européens ont pleinement conscience du rôle crucial que la coopération stratégique entre entreprises joue pour le développement de leurs industries. Au cours des années 80, le nombre d'alliances stratégiques passées par des sociétés européennes a augmenté de façon importante. C'est ainsi qu'entre 1980 et 1989, les sociétés européennes de biotechnologie, de technologies de l'information et des matériaux industriels avancés ont conclu 1 833 nouvelles alliances stratégiques. Ce chiffre ne comprend pas plus d'un millier d'alliances de R et D conclues dans le cadre d'EUREKA et des programmes de la CE tels que ESPRIT, RACE et BRITE. Le programme EUREKA est particulièrement intéressant dans la mesure où il est doté de fonds importants et qu'il est accessible aux entreprises non européennes. À lui seul, EUREKA a facilité la création de plus de 250 consortiums, pendant qu'ESPRIT en a facilité 500. À peu près 50 entreprises canadiennes font partie de ces consortiums.

Alliances stratégiques dans les secteurs de la biotechnologie, des technologies de l'information et des matériaux industriels avancés avec au moins un partenaire européen : 1980-89



Source : LAREA/base de données CEREM