

d) La restructuration créée pour les entreprises canadiennes de bonnes occasions pour se positionner dans la CE

Enfin, et peut-être surtout, Europe 1992 provoque en Europe un vaste mouvement de restructuration et de redistribution où les entreprises cherchent à se renforcer par alliance, fusion, acquisition, et coentreprise, de façon à mieux se positionner sur les marchés européens et internationaux. Les tableaux 3 et 4 illustrent ce mouvement de restructuration. Pour des entreprises canadiennes qui cherchent elles aussi à atteindre une taille internationale, à renforcer leur potentiel technologique et à se positionner sur les marchés internationaux, cette ouverture du jeu, qui à certains égards ne durera qu'un temps, peut présenter de belles occasions. Les entreprises canadiennes qui ont dans leur secteur ou sur certaines niches particulières des ambitions mondiales ne s'y sont d'ailleurs pas trompé et ont rapidement pris pied ou étendu leur présence sur le marché européen, le plus souvent par rachat d'entreprises (et de parts de marché) locales.

5.4 Les risques

Les risques qui proviennent de la compétitivité accrue des entreprises européennes sur leur propre marché ou sur les marchés tiers ont déjà été soulignés :

- une plus grande difficulté pour les entreprises canadiennes à conserver ou à accroître leur part de marché; et
- une plus grande difficulté pour les entreprises canadiennes à acquérir sous licence des technologies européennes

puisqu'un plus grand nombre d'entreprises européennes s'implantent directement sur les marchés étrangers et valorisent elles-mêmes leurs technologies. En particulier, les entreprises canadiennes pourraient avoir plus de difficulté à obtenir des licences avec des mandats plus vastes que le Canada ou l'Amérique du Nord.

Importants également sont les risques pour les entreprises canadiennes de ne pouvoir suivre le pas d'une internationalisation croissante et dans laquelle les autres joueurs, américains, européens et japonais, se renforcent et se déploient plus rapidement qu'elles. Ces risques incitent évidemment les entreprises canadiennes à l'essor et à l'élaboration d'une stratégie internationale en profitant des possibilités ouvertes par l'ALE, par le biais d'implantations ou d'alliances en Europe, ou encore, en étant elles-mêmes rachetées par des entreprises européennes dont Europe 1992 stimule la volonté d'internationalisation²³.

L'analyse de l'évolution des investissements directs de la CE au Canada et aux États-Unis confirme le renforcement des entreprises européennes en Amérique du Nord : de 1984 à 1988, les investissements directs originaires de la CE se sont accrus de 82 % au Canada et de 101 % aux États-Unis. Le Canada conserve donc toute ses chances d'attirer les entreprises européennes qui veulent prendre pied sur le marché nord-américain (voir le tableau 5).

Pour les entreprises canadiennes, ce renforcement des sociétés européennes comporte des risques, comme on l'a souligné. Il peut également être une chance dans la mesure où ces investissements contribuent à renforcer le tissu économique et le potentiel technologique du Canada et peuvent représenter de bonnes affaires pour les entreprises canadiennes qui se font racheter.