

VII. CONCLUSIONS

Plusieurs facteurs contribueront à faire de la CE un endroit privilégié d'implantation pour les entreprises canadiennes au début des années 1990. La forte croissance économique que l'on prévoit pour cette région, comparativement à d'autres, offrira de belles occasions de conquérir des marchés. Le remplacement graduel de nombreuses lois nationales par un corps de règles communautaires de plus en plus important contribuera à stimuler cette croissance, en réduisant les distorsions qui faussent souvent les décisions d'investissement et les décisions commerciales. Dans la plupart des cas, le rapprochement des lois nationales offre aux investisseurs dont l'essentiel des opérations est situé en dehors de la Communauté les mêmes avantages qu'aux ressortissants de la CE.

Pour les entreprises canadiennes, l'harmonisation du droit des sociétés et des règles accessoires mérite une attention particulière. Dans bien des cas, le nouvel ordre juridique impose des obligations dont elles devront tenir compte avant d'investir. Simultanément, le cadre actuel, une combinaison de règles nationales et de règles uniformes, à laquelle s'ajoutent des règles communautaires hybrides pouvant subir des modifications au niveau national, fait que les investisseurs canadiens doivent aussi être conscients du maintien de certaines différences régionales. Ils peuvent tirer parti de ces différences en choisissant, pour leurs investissements, la destination qui, du point de vue administratif, est la plus intéressante. Ils doivent aussi savoir que leurs concurrents seront peut-être à même d'exploiter les différences régionales pour leur propre avantage.

Au plan de la législation sur les sociétés et des législations apparentées, une entreprise canadienne qui songe à s'implanter dans la CE devrait examiner les points suivants :

- comment le mieux protéger la propriété intellectuelle;
- quelle est l'organisation commerciale la plus indiquée, eu égard à l'objectif de la CE, qui est de traiter de la même façon les unités économiques semblables, quelle que soit leur forme;
- comment tirer parti des nouveaux concepts, tels que le groupement européen d'intérêt économique;
- se préparer à des règles de publicité plus contraignantes;
- se préparer à des règles plus strictes en ce qui concerne l'émission et le rachat des actions;
- se préparer à de nouvelles formalités pour la fusion de sociétés anonymes;
- se rendre compte que des différences appréciables entre les règles fiscales internes demeurent importantes dans les décisions d'investissement;
- examiner les règles en vigueur dans les différents pays relativement aux relations de travail, pour faire en sorte que les patrons et les syndicats trouvent leur compte dans les rapports qu'ils établissent;
- se tenir au courant des propositions communautaires portant sur le droit des sociétés, qui sont susceptibles d'influer sur les activités commerciales; et
- s'adresser à des professionnels compétents de l'endroit.