

moyenne, la question se pose de savoir comment elles pourront se renforcer autrement qu'en étant rachetées par des groupes étrangers²⁴.

Créer des conditions favorables à ce renforcement des entreprises est certainement un des principaux moyens pour les gouvernements d'aider les entreprises canadiennes à se préparer à Europe 1992 et à l'internationalisation²⁵.

Des stratégies de créneaux

La meilleure façon de tirer parti d'Europe 1992 est d'être présent dans la CE et d'y renforcer sa présence. Telle est la conclusion des entreprises canadiennes qui ont une stratégie clairement définie face à Europe 1992 et qui ont les moyens de le faire.

Toutefois, de telles stratégies ne se décrètent pas à la légère car si l'Europe ouvre de nouvelles possibilités c'est aussi un marché qui devient plus concurrentiel et de ce fait, plus difficile.

Les entreprises canadiennes ne sont souvent pas assez importantes pour figurer parmi les chefs de file mondiaux de leur secteur. En conséquence, leur internationalisation et, de façon plus précise, le succès de leur implantation en Europe passent par des stratégies de créneaux très ciblés qui doivent s'appuyer sur une bonne connaissance des marchés et des principaux intervenants que seule une présence sur place peut offrir.

En dépit du mouvement d'unification en cours, le marché unique européen restera caractérisé par de fortes particularités selon les États membres et selon la situation de départ du secteur dans chacun de ces États. Tous les débouchés mèneront à un marché élargi et moins coûteux d'accès, mais ils ne seront pas tous équivalents.

Les entreprises qui ne sont pas implantées dans la CE

Pour les entreprises qui ne sont pas implantées dans la CE, les effets

d'Europe 1992 sont plus incertains et varient selon les secteurs.

Si elles exportent déjà vers la CE, elles bénéficieront des simplifications de l'accès au marché et de la rationalisation des réseaux de distribution. Elles trouveront également un marché plus concurrentiel, davantage courtisé par les entreprises des pays tiers, et dans lequel les efforts de rationalisation bénéficieront au commerce intra-communautaire et aux entreprises implantées dans la CE aux dépens, toutes choses étant égales par ailleurs, des importations. Plus forts seront leurs liens avec des entreprises européennes et leur connaissance des marchés, plus elles pourront bénéficier des avantages et être en mesure de faire face à l'accroissement de la concurrence dans la CE qui résulteront d'Europe 1992.

Les entreprises qui n'exportent pas à l'heure actuelle et qui exploitent des marchés à vocation essentiellement régionale voudront sans doute tirer le meilleur parti possible de l'ALE. Mais si elles occupent des créneaux d'internationalisation rapide, il serait sans doute bon également pour elles de se positionner sans attendre par rapport au marché européen et à leurs concurrents d'outre-Atlantique. Pour les entreprises de sous-traitance, qui représentent une part importante de l'économie canadienne, une bonne façon parmi d'autres de se positionner peut être de tenter de bénéficier de l'effet d'entraînement de maîtres d'oeuvre canadiens avec lesquels elles ont des liens au Canada et qui actuellement renforcent leur position en Europe.

Comment tirer parti du renforcement des entreprises européennes au Canada

De 1984 à 1988, les investissements directs canadiens dans la CE se sont accrus de 2,5 milliards de dollars. Durant cette même période, les investissements directs de la CE au Canada se sont accrus de 10,4 milliards de dollars. C'est dire que le renforcement des entreprises européennes au Canada apparaît nettement plus fort que le renforcement des entreprises