

Avant-propos

Vous ne trouverez pas dans le présent document de nouvelles considérations théoriques sur la lente mais inéluctable progression vers un marché européen unique. Nous avons voulu réaliser un ouvrage pratique, conçu pour vous permettre de tirer des leçons de l'expérience acquise par des entreprises canadiennes ayant réussi à se tailler une place dans les pays européens. Il s'adresse particulièrement aux sociétés canadiennes sur le point de s'établir à l'étranger; elles pourront s'y instruire de l'expérience de celles qui les ont précédées. Les opinions qui sont exprimées ici sont celles des entreprises que nous avons rencontrées.

Les entreprises nommées ci-dessous nous ont généreusement fait part de leur expérience et des leçons qu'elles ont tirées de leur implantation et de leurs activités en Europe :

- | | |
|--------------------------------------|---------------------------------|
| • Alcan | • Labatt |
| • ANF (Ateliers Nord France) | • Lawson Mardon Group |
| • Arlink | • Les Minoteries Ogilvie |
| • Banque de Montréal | • Lumonics |
| • Banque Royale du Canada | • McCain |
| • Bombardier | • Mobile Data International |
| • Bomem | • Moore Corporation |
| • CAE Électronique | • Newbridge Networks |
| • Canadair | • Noranda |
| • Canadian Astronautics | • Northern Telecom |
| • Canspect | • Ogivar Technologies |
| • Cascades | • Periphlex Products |
| • CCL Industries | • Romet |
| • Chaussures Bata | • Systèmes électroniques Matrox |
| • Chemins de fer nationaux du Canada | • Trench Electric |
| • Com Dev | • Vidéotron |
| • Eicon Technologie | • Voortman Cookies |

Les sections commerciales des ambassades du Canada à Paris, Bonn et La Haye, ainsi que du Haut-Commissariat du Canada à Londres, se sont montrées d'un grand secours lorsqu'il a fallu organiser les entrevues et vérifier la documentation.