

# L'Europe de 1992

## Un défi pour les services professionnels

Les cabinets d'avocats d'affaires et d'experts-comptables canadiens désirent tirer parti des fusions, des prises de contrôle et des restructurations accompagnant le marché unique dans l'Europe de 1992 doivent, eux-mêmes, subir les mêmes types de changements organisationnels.

En vue de guider d'autres entreprises à travers le processus d'« européenisation », ces secteurs de services professionnels doivent croître et augmenter leurs moyens à l'échelle nationale par des fusions et des prises de contrôle; ils doivent établir des partenariats afin d'agrandir leurs bureaux à l'étranger, utiliser les réseaux internationaux établis ou acquérir des créneaux dans des secteurs d'expertise traditionnelle. Sinon, ces entreprises ne seront pas en mesure de faire face à une concurrence de plus en plus acharnée sur le marché intérieur canadien.

La Direction de la politique commerciale avec la Communauté européenne (REM) d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) a produit un rapport sur les stratégies à la disposition des cabinets d'avocats et

*“...ces secteurs de services professionnels... doivent établir des partenariats...”*

d'experts-comptables canadiens pour aider ceux-ci à faire face aux changements qui auront lieu dans ces secteurs dans le cadre de l'initiative du marché unique européen.

L'un des changements principaux ayant lieu dans la Communauté européenne (CE), c'est l'orientation sur une grande échelle vers la déréglementation du droit commercial et de la comptabilité à l'intérieur de chacun des pays membres de la CE. L'initiative de marché unique facilite cette déréglementation à l'échelle nationale par une série de directives de la CE visant à harmoniser les normes et les procédures et à fournir la liberté d'exercice et d'établissement dans tous les États membres.

En Europe continentale, la tendance à créer des entreprises d'experts-conseils pluridisciplinaires (même si le cadre de la jurisprudence n'existe pas encore), présente aussi un défi aux sociétés canadiennes sur les marchés extérieurs du droit commercial et de l'expertise comptable.

**Avocats d'affaires :** L'Europe de 1992 crée de nouvelles possibilités pour les cabinets d'avocats, mais il faut saisir celles-ci ou elles pourraient se transformer rapidement en danger. Les dangers qui menacent les entreprises canadiennes sont, à bien des égards, semblables à ceux qui menacent les entreprises européennes; toutefois, les

*“L'Europe de 1992 crée de nouvelles possibilités pour les cabinets d'avocats...”*

sociétés canadiennes devraient être plus aptes à leur faire face. L'un des principaux atouts des cabinets d'avocats canadiens, c'est la qualité et la fiabilité de leurs méthodes de travail qui ressemblent à celles des cabinets américains et britanniques principaux. En plus de leur accorder un avantage quant à la taille par rapport à leurs collègues en Europe continentale, les fusions et les prises de contrôle qui ont récemment secoué la profession des avocats d'affaires accordent aux entreprises canadiennes une dimension nationale, c'est-à-dire la taille et l'influence qui leur manquaient dans le passé.

Puisque les entreprises utilisent couramment l'anglais comme langue d'affaires et que bon nombre d'entre elles sont en mesure de faire des affaires en anglais et en français, cela constitue un atout qu'il ne faudrait pas sous-estimer. Les cabinets d'avocats canadiens étudient les possibilités et ajoutent une dimension internationale à leurs stratégies. Voici quelques-unes de ces stratégies :

- une position rafferme, au moyen de fusions, de prises de contrôle, d'associations, etc., au niveau national afin d'avoir les moyens de croître au niveau international;

- l'établissement et le raffermissement de bureaux à l'étranger, soit seuls ou avec des partenaires (à titre d'exemple, l'association entre Osler Hoskins & Harcourt et Ogilvy Renault de Montréal qui étendent leurs activités communes à l'étranger sous le nom « Osler Renault »);

- l'acquisition d'expertise adéquate dans le domaine du droit communautaire (un nombre croissant de succursales canadiennes à l'étranger étudient la question depuis plusieurs années);

- l'acquisition de créneaux spécialisés, tels que les euroémissions pour les établissements canadiens qui émettent des euroobligations, des eurobillets, etc.

Les enjeux sont importants et la concurrence internationale croît — des faits qui semblent avoir été saisis par les ténors de la profession.

**Experts-comptables :** La restructuration de l'industrie européenne, les fusions et les prises de contrôle ayant lieu à l'intérieur de l'Europe et celles qui se font entre des entreprises européennes et d'autres à l'extérieur de la CE, ont entraîné une demande accrue de consultations commerciales et de vérifications transeuropéennes et internationales.

Les quelques dernières années ont aussi été marquées par des restructurations importantes de réseaux interna-

*“Les principaux atouts des cabinets d'experts-comptables canadiens sont leur taille et leurs méthodes de travail.”*

tionaux de cabinets d'experts-comptables. Les grands gagnants ont été les « six grands » (antérieurement, les « huit grands »), soit les entreprises d'experts-conseils les plus grandes au monde. Celles-ci connaissent un succès remarquable dans le monde entier et ont absorbé les entreprises nationales les plus grandes en Europe.

Les principaux atouts des cabinets d'experts-comptables canadiens sont leur taille et leurs méthodes de travail. Les cabinets principaux ont une vaste

(Voir page 4 : Les services.)