

d'immobilisations comme argument de chantage contre la mise en application du TEC en faisant valoir comment les droits canadiens ajoutés à ceux d'Europe viendraient réduire leur compétitivité par rapport aux Américains.

COMPÉTITIVITÉ EUROPÉENNE

Déjà, on note des changements importants en Europe en prévision de 1992, dont l'industrie canadienne ferait bien de tenir compte. Par le biais de fusions et d'acquisitions, les sociétés européennes prennent de l'expansion et commencent à se positionner pour profiter pleinement des retombées industrielles. Les entreprises canadiennes seraient bien avisées de surveiller les stratégies des Européens à cet égard.

La revue "Defence News" a signalé, par la voix de son correspondant en Italie, que les Italiens ont le sentiment et on peut supposer la même chose des autres Européens, que seules les entreprises dotées d'une technologie et d'une assise commerciale solides seront en mesure de survivre à la concurrence libéralisée par la suppression des barrières commerciales. Ce marché unifié sera caractérisé par une coopération accrue entre les sociétés, le jumelage d'entreprises et les fusions transnationales.

Le président de l'équivalent en Italie de l'Association des manufacturiers canadiens a déclaré qu'une "Europe intégrée ne peut se faire sans le secteur de la défense et que ce sera une occasion inespérée de rationaliser l'industrie manufacturière des pays qui la composent". L'association prévoit une diminution du nombre de sociétés italiennes. Selon elle, "les fabricants de produits de défense seront moins nombreux, et les sociétés moins concurrentielles et moins développées technologiquement seront appelées à disparaître. Mais seul un plan général saura dire vers où ces sociétés doivent se diriger. (...) Le temps est venu de penser en termes de survivance. Aussi, les industries n'ont d'autre choix que de diversifier leur production afin d'englober le matériel civil. Le gouvernement italien devrait intervenir en établissant un plan directeur afin d'aider les entreprises industrielles à abandonner les marchés commerciaux déjà saturés."

En plus des fusions et acquisitions, on assiste de plus en plus à la formation de consortiums qui sont les bénéficiaires naturels des transformations qui s'opèrent dans la CE, parce qu'ils peuvent mettre en commun leurs ressources transfrontalières et tirer parti des économies d'échelle (voilà pourquoi il faut être plus concurrentiel) devant la hausse des coûts des armes et des matériels.

Comme une industrie de la défense européenne plus forte et plus unifiée serait mieux à même de concurrencer l'industrie américaine déjà en avance, les sociétés canadiennes auraient tout avantage à s'associer aux entreprises américaines pour créer une base industrielle de défense nord-américaine plus forte encore. Elles pourraient par exemple profiter du traité de libre-échange entre le Canada et les États-Unis pour susciter l'intérêt des compagnies américaines dans le projet.

Dans le cadre du traité de libre-échange, il faudra se pencher sérieusement, au cours des prochaines années, sur la question des subventions. Comme on peut s'attendre tôt ou tard à une réduction des subventions de part et d'autre du 47^e parallèle, les subventions accordées par les pays de la CE à leur industrie pourraient avoir des effets néfastes sur notre compétitivité.

Certaines grosses sociétés américaines ne nourrissent pas les mêmes inquiétudes que les entreprises canadiennes face à l'Europe de 1992; c'est sans doute à cause de leur rôle de principaux fournisseurs de systèmes majeurs. Le président et chef de la direction de