

restreintes sur les raisons pour lesquelles leur soumission a été rejetée. Les autorités européennes n'énoncent pas explicitement les critères leur permettant de comparer les soumissions de sociétés étrangères avec celles des entreprises nationales; c'est pourquoi il est difficile d'établir dans quelle mesure les industries nationales sont privilégiées. Au lieu d'avoir des critères bien définis établissant que l'industrie du pays serait favorisée dans telle ou telle proportion, les pays d'Europe ont toujours usé de toutes sortes de subterfuges pour parvenir à peu près aux mêmes fins: limitation du délai de présentation des soumissions, application de critères de résidence, application de normes techniques visant à empêcher les entreprises étrangères de s'y conformer, invitation à soumissionner aux seules entreprises nationales, etc.

Parmi les secteurs d'approvisionnement public les plus protégés en Europe, il faut mentionner au premier chef les télécommunications. Les États protègent leurs fournisseurs intérieurs en adoptant des normes et des exigences d'homologation uniques au pays et qui favorisent leurs fournisseurs. La mise en oeuvre de pratiques de soumission plus ouvertes, l'harmonisation des normes techniques et l'avènement d'une concurrence accrue devraient normalement ouvrir le marché des télécommunications, tout comme d'autres secteurs d'approvisionnement public, à tous les fournisseurs de la CE. Bien que le mandat de la CE ne s'applique pas encore au secteur de la défense, il ne reste que l'industrie des télécommunications civiles est un domaine de haute technologie qui présente beaucoup de similitudes avec les communications et l'électronique militaires et où elle trouve de nombreuses applications.

Dans le domaine de l'approvisionnement en matériel de défense, les pays européens ont continuellement privilégié leurs fournisseurs nationaux. En plus de maintenir une base de défense nationale, ils achètent leurs produits de défense chez eux afin de fournir de l'emploi, de développer des technologies de pointe et d'améliorer leur situation économique en veillant par exemple à l'équilibre de leur balance des paiements. Le degré de protectionnisme à l'égard des entreprises de défense varie d'un pays à l'autre, pour de nombreuses raisons: mentionnons entre autres le pourcentage des intérêts détenus par l'État, la structure et la solidité de l'assise industrielle, les créneaux à exploiter et les considérations politiques. A ce jour, peu de pays d'Europe ont eu recours à la concurrence pour s'approvisionner en matériel de défense; dans certains pays même, la plupart des contrats de défense sont négociés sans concours, ou encore les soumissions sont limitées à des firmes sollicitées. Bien que les proportions varient d'un pays à l'autre, il reste qu'en général les achats de matériel de défense par voie de concours sont fort limités.

Même si l'Europe est encore très fragmentée en termes de pratiques d'approvisionnement en matériel de défense, il faut reconnaître les efforts qui ont été faits en vue