

plus grande partie de l'industrie canadienne appartient au secteur privé depuis de nombreuses années. En outre, dans les secteurs qui relèvent de la compétence fédérale (70 p. 100 du marché canadien), nos politiques de libéralisation et de concurrence à l'égard des services et du matériel ressemblent à celles que l'Europe est en train d'adopter. Notre infrastructure est relativement perfectionnée et efficiente. Dans les secteurs de compétence fédérale, aucun obstacle réglementaire ne s'oppose à la concurrence effective en ce qui concerne le matériel terminal, les services à valeur ajoutée et les services améliorés. Toutefois, il y a eu, dans certains secteurs de compétence provinciale, des obstacles réglementaires qui empêchent la concurrence sur ces marchés. Les différences dans l'approche à la réglementation entre les gouvernements fédéral et provinciaux seront abordées à l'avenir suivant la récente décision de la Cour suprême dans la cause Alberta Government Telephone (AGT). Pour que l'industrie canadienne demeure compétitive au plan international, il devient de plus en plus important d'adopter une approche nationale pour notre secteur des télécommunications. Autrement, les Européens, avec leur marché de 320 millions de personnes, pourraient nous dépasser après 1992.

Les Européens devront prendre des décisions politiques extrêmement difficiles. Les politiques concernant la libéralisation du commerce et la concurrence pourraient compromettre la position de certains intervenants nationaux sur leur marché national et sur le marché européen à mesure que la concurrence pour l'obtention d'une part du marché s'intensifiera à l'intérieur de la Communauté européenne. En même temps, les politiques ouvriront de nouvelles avenues à des intérêts étrangers très compétitifs (p. ex.: États-Unis, Japon, Canada/Northern Telecom), spécialement à ceux qui sont déjà implantés dans la Communauté européenne. Dans les adaptations faites en vue d'une concurrence accrue, les États membres ont approuvé et encouragé l'établissement de consortiums et les fusions entre entreprises européennes et étrangères ainsi que les acquisitions des unes par les autres ou des coentreprises avec des sociétés étrangères qui rétablissent la position de sociétés européennes en vue de les aider à obtenir une part suffisante du marché pour réussir sur le plan international. Voici quelques exemples: a) accord entre CGE et ITT par lequel les intérêts de l'ITT dans les télécommunications étaient fusionnés avec Alcatel-Thomson de la CGE pour constituer la deuxième entreprise mondiale de fabrication par ordre d'importance dans le domaine des télécommunications; b) achat de 22 % d'Olivetti par AT&T; c) fusion des intérêts de la GEC et de Plessey dans les télécommunications en 1988, ce qui a placé la nouvelle société parmi les dix principaux producteurs de standards téléphoniques; d) coopération de Siemens et de Philips dans les puces perfectionnées (le Mégaprojet); e) participation de la Northern Telecom à STC (Royaume-Uni) et à de nombreux autres arrangements avec des sociétés. À l'échelle nationale, les Européens ont privatisé et restructuré certains services des PTT, ils les ont encouragés à diversifier leurs activités et à se lancer dans de nouveaux services et ont continué à s'en servir pour consolider la situation des fabricants européens par le truchement de politiques relatives aux marchés publics.

Les motifs de cette restructuration en profondeur du secteur public et du secteur privé résident dans les rouages économiques de l'industrie. Les coûts de mise au point d'importants produits de télécommunications, comme les commutateurs centraux, ont augmenté rapidement. Sans un marché européen unifié, les fournisseurs européens seront incapables de compenser les coûts croissants de la mise au point de produits pour les marchés mondiaux des années 90 ou de récupérer ces coûts.

Vu la complexité et l'étendue des modifications des politiques des sociétés et des politiques gouvernementales qui se font actuellement, certains jalons fixés pour l'établissement de l'Europe de 1992 n'ont pas été atteints; d'autres seront atteints avec une ou plusieurs années de retard. Par exemple, malgré les progrès remarquables concernant les politiques nationales sur les marchés publics, certains estiment qu'il est peu probable que les marchés nationaux soient entièrement ouverts à la concurrence d'ici la fin de 1992. Dans un autre cas, certains des principaux États membres de la CE ont contesté avec succès devant la Cour de justice des Communautés européennes, l'utilisation que la Commission européenne a faite de ses pouvoirs quand elle a émis la directive de 1988 sur la concurrence dans le marché d'équipement terminal de télécommunications, en vertu de l'article 90 du Traité de Rome. Cela ralentira l'instauration de la concurrence dans ce marché de 9,5 milliards