

## **Transport urbain et interurbain**

La troisième industrie étudiée dans ce rapport (transport urbain et interurbain) comprend les sous-industries des autobus et des chemins de fer. L'ouverture de ces marchés les affecte déjà et de manière différente. L'industrie des autobus a commencé à se restructurer sur le plan international en se gardant bien de changer ses activités européennes. Au contraire, l'industrie du transport ferroviaire se concentre de plus en plus sur deux entités, GEC-Alsthom et Asea Brown Boveri (ABB). Néanmoins, on s'attend à ce qu'il y ait éventuellement une importante restructuration dans les deux sous-industries.

La rationalisation de l'industrie des autobus a été retardée même si on ne prévoit pas que les dirigeants d'entreprises de transport par autobus soient appelés à placer d'importantes commandes. Ceci résulte peut-être du fait qu'on ne s'attend pas à ce qu'à moyen terme les mesures d'ouverture des marchés publics soient mises en application. L'application des mesures sera probablement retardée parce que les fabricants domestiques de la CE semblent ne pas être, pour le moment, en position de faire face à une concurrence intra-communautaire.

La situation de l'industrie du transport ferroviaire est très différente. On assiste déjà à l'émergence de deux chefs de file, ABB et GEC-Alsthom, et on s'attend à ce que les autres entreprises de moindre envergure adoptent, non par choix mais plutôt à cause des circonstances, des stratégies de niche. L'installation prévue de réseaux de transport ferroviaire à haute vitesse à travers l'Europe devrait fournir des débouchés commerciaux considérables aux entreprises de la CE. Toutefois, malgré les mesures destinées à ouvrir ce marché à la concurrence, il est fort possible que les considérations d'ordre national continueront d'influencer les décisions d'achats. Aussi, les exportations canadiennes auront encore beaucoup de difficulté à pénétrer le marché de la CE<sup>3</sup>. Par opposition, les entreprises canadiennes qui détiennent des installations de production en Europe, telles que Bombardier, seront bien positionnées pour tirer profit des nouvelles occasions puisqu'elles seront considérées comme des entreprises communautaires.

### **Stratégies**

Dans l'ensemble, l'ouverture des marchés publics de la CE à la concurrence intra-communautaire aura des effets positifs uniquement pour les entreprises canadiennes qui possèdent des installations en Europe (telles qu'une filiale). Toutefois, les mesures approuvées récemment, sans contenir de mention spécifique des droits des entreprises non communautaires, continuent de donner préférence aux entreprises qui offrent un produit dont le contenu communautaire est d'au moins 50 p. 100. Dans l'ensemble, les entreprises canadiennes qui œuvrent dans les industries de l'aérospatiale, de la défense ou des transports urbain et interurbain sont menacées par une compétitivité européenne accrue. Les entreprises qui ne se préoccupent pas des changements en cours dans la CE seront étonnées de se retrouver, dans un proche avenir, en concurrence avec les entreprises européennes, non seulement sur le marché domestique mais aussi sur les marchés tiers.

Le mouvement de restructuration présentement en cours crée dans les trois industries des occasions d'affaires pour les entreprises canadiennes qui ont les moyens de renforcer leur présence en Europe soit par fusion, acquisition ou copartenance. Il y a également des débouchés pour les entreprises canadiennes désireuses de vendre à la CE en collaborant avec des maîtres d'œuvre européens ou avec des entreprises nord-américaines qui vendent en Europe par l'entremise de leurs filiales implantées dans la Communauté. Finalement, la poursuite d'une stratégie de niche s'est avérée, jusqu'à maintenant, une stratégie efficace pour de nombreuses entreprises canadiennes. Il est certain que les entreprises qui sont en mesure de s'établir dans des créneaux hautement spécialisés continueront de vendre leur produit dans la CE avec une facilité qui est fonction de leur domination du marché niche à l'échelle mondiale.

Les entreprises qui ne peuvent pas renforcer leur présence dans la CE devront s'efforcer de consolider leur position sur le marché nord-américain. Aussi, elles devront essayer d'étendre leurs opérations afin de bien couvrir les marchés canadien et américain. De plus, il sera important pour les entreprises canadiennes de mettre l'accent de manière continue sur la R-D à cause de l'importance que la CE y accorde. Les Canadiens se doivent