

Dans la plupart des pays d'Europe membres de l'OTAN, la politique d'acquisition de matériel de défense manque de transparence et privilégie fortement les entreprises nationales. Souvent, cela entraîne des cycles de production courts, assortis de coûts élevés. Avec l'abolition des barrières au sein de la Communauté, l'industrie mixte civilo-militaire devra faire face à une concurrence beaucoup plus vive, à laquelle elle réagit déjà en multipliant les fusions et les acquisitions, et en formant de nouveaux consortiums en-deçà des frontières nationales des États membres et de plus en plus au-delà des frontières nationales.

La hausse sans cesse croissante des coûts de production de défense, lorsque le volume est faible, a incité le GPEI à proposer un nouveau système paneuropéen d'approvisionnement qui s'appliquerait aux entreprises traditionnelles de production d'armes spécialisées et à celles qui desservent les marchés tant civil que militaire. Ce système risque de renforcer le marché unique de la CE au niveau de la défense, de rendre la concurrence encore plus serrée, d'entraîner un surplus de production et encore une fois de multiplier les fusions et les accords de coopération. Dans ce contexte, il est presque certain que l'industrie de la défense du Canada aura plus de mal à vendre ses produits en Europe et que l'industrie européenne de la défense - plus concentrée et parcimonieuse - sera mieux en mesure de concurrencer les marchés d'Amérique du Nord et de pays tiers.

La rationalisation de l'industrie de la défense en Europe pourrait se faire notamment à la faveur d'un plus grand protectionnisme à l'égard de l'Amérique du Nord. Non seulement le GPEI se propose de libéraliser l'approvisionnement en matériel de défense en Europe tout en continuant largement d'exclure l'Amérique du Nord, mais la CE envisage de réduire les achats de produits de défense en franchise de droits dont bénéficient certains pays de l'OTAN depuis une trentaine d'années. L'imposition de tarifs de l'ordre de 5 à 14 % aurait pour effet d'hypothéquer considérablement les achats de sous-systèmes du Canada et renforcerait encore davantage la tendance du mot d'ordre "Achetons européen". Ces changements risqueraient également de saper les programmes de coopération de l'OTAN en matière de défense et d'entraver davantage la coopération militaire de part et d'autre de l'Atlantique.

#### CONCLUSION:

Le marché unique de 1992 et les accords d'approvisionnement en matériel de défense au sein de l'Europe occidentale proposés par le GPEI rendront sans aucun doute l'industrie européenne de la défense plus forte et plus efficace, mieux placée qu'à présent pour concurrencer les producteurs nord-américains. Alors que les budgets de la défense des États-Unis ont vraisemblablement atteint un plafond, forçant ainsi l'industrie américaine à chercher de nouveaux débouchés en Europe et ailleurs, les signes d'un nouveau protectionnisme en Europe, telle la discrimination tarifaire, risquent de causer des tensions au sein de l'Alliance, dont les répercussions politiques et militaires pourraient être graves. Il faut dire toutefois que la plupart des sociétés canadiennes productrices de matériel de défense ont des établissements ou des accords de coopération avec des partenaires européens et qu'elles misent avant tout sur des programmes actifs de recherche-développement afin de préserver leur avance technologique, qui leur donne accès aux marchés d'Europe. Cependant, comme les gros fournisseurs américains de matériel de défense font affaire en Europe par l'entremise de filiales ou de sociétés associées, certains sous-traitants canadiens risquent d'être tenus à l'écart du marché européen. Pour éviter pareille situation, il est impérieux qu'ils songent à renforcer leur présence au sein de la Communauté et à rechercher activement des secteurs de coopération avec des partenaires européens.