

d'un mécanisme permettant l'analyse quantitative des échanges transfrontaliers entre les pays membres du GEIP sur une base comparable et la détermination à la fois du seuil de déséquilibre acceptable et de l'échéancier donné pour corriger le déséquilibre. On doit toutefois préciser que, outre la méthode de correction des déséquilibres susmentionnée, certains pays membres du GEIP seraient plutôt en faveur d'une approche plus dirigiste qui aurait pour effet de limiter la concurrence aux pays du GEIP avec lesquels ils auraient une balance des échanges positive. On prévoit également une clause permettant de déroger à ces principes pour des raisons d'intérêt national.

Quelque soit le cas, le principe de «juste retour» favoriserait la coopération entre entreprises des pays membres du GEIP, et on peut se demander s'il n'entraverait pas l'accroissement des échanges entre entreprises européennes et canadiennes.

Mises à part les mesures concernant l'uniformisation des procédures d'offres et d'adjudication, le GEIP prévoit établir un système d'échange d'informations relatives à la technologie et au savoir-faire, afin d'accroître les possibilités de collaboration multinationale en R-D et afin d'en rationaliser les dépenses. De plus, on prévoit instaurer des programmes de recherche et de technologie.

Les gestes posés par le GEIP concernant le marché européen de la défense relativement à la diffusion d'information ont été la publication d'un bulletin officiel sur les marchés de la défense, et la création d'agences dans chacun des pays membres chargées de diffuser l'information sur les marchés et de voir à superviser l'enregistrement des fournisseurs. Les critères d'octroi des contrats sont sur le point d'être approuvés mais les modalités concernant les transferts technologiques et la notion de compensation, ou de «juste retour», restent à être déterminées. Ces questions ainsi que d'autres devraient être abordées et soumises au vote dans un proche avenir. D'ici là, et pour plusieurs années à venir, de nombreux obstacles politiques et économiques devront être surmontés avant la réalisation d'un marché européen de la défense, puisque la production et l'approvisionnement pour la défense européenne sont encore morcelés entre plus de dix marchés nationaux. Cependant, il semble que les gouvernements et les industries sont

convaincus de la nécessité de ce marché et que tout sera mis en œuvre afin d'y parvenir.

À l'intérieur de ce mouvement vers la création d'une industrie de la défense structurée sur une base européenne, on retrouve une grande variété d'actions visant la restructuration. On témoigne actuellement d'un nombre plus grand de programmes de collaboration et d'achats internationaux, et d'une redistribution des intérêts de plusieurs entreprises œuvrant dans le domaine de l'électronique de défense. L'industrie canadienne devra faire preuve d'une plus grande vigilance devant ces initiatives dans la mesure où elles toucheront les exportations canadiennes dans les créneaux de marchés où les Canadiens ont une forte avance technologique. À court et moyen terme, l'impact sur les exportations canadiennes de produits de défense devrait être minime. Toutefois, les marchés publics de la défense européens pourraient ne s'ouvrir véritablement qu'aux pays membres du GEIP et, par conséquent, continuer à être fermés aux fournisseurs étrangers.

À long terme, comme nous le verrons plus tard, si un marché européen unifié et uniformisé peut paraître plus attrayant, l'effet de la restructuration ayant cours sur l'offre européenne risque d'avoir des répercussions négatives sur l'industrie canadienne, tant sur le marché européen que sur les marchés tiers.

En ce qui concerne l'industrie du transport urbain et interurbain, il est à noter que la directive déjà citée, COM (89) 380, relative aux procédures de passation des marchés s'applique aussi à ce domaine.

L'industrie européenne du transport en commun (chemin de fer et métro), dont l'industrie des chemins de fer est le meilleur exemple d'un monopole national de fait, est gérée par des exploitants de réseaux qui sont étroitement reliés à l'État (plusieurs sont propriété de l'État). Les fabricants domestiques (certains sont propriété de l'État), sont aussi très liés aux exploitants nationaux respectifs, et ont longtemps joui de politiques d'achat empreintes de nationalisme.

Dans l'ensemble, il est à prévoir que des considérations nationalistes continueront à influencer les politiques d'achats de cette industrie. Cependant, l'ouverture des marchés publics à toutes