

## Obstacles à la pénétration du marché

### Conclusion

L'obstacle le plus important à la pénétration dans l'industrie européenne de la PE est la force de l'industrie de PE locale. Les retards dans l'harmonisation des normes pourraient continuer à faire du marché de la CE un marché difficile. Le marché des eaux est conditionné par les préférences de la CE.

L'industrie de la PE en Europe de l'Ouest et en Allemagne en particulier a été conditionnée par :

- des lois de PE sévères;
- un marché interne important;
- le besoin d'utiliser de façon efficace des ressources naturelles limitées;
- un niveau élevé de concurrence et d'innovation;
- l'accent mis sur la différenciation technologique, la recherche fondamentale et les solutions particulières.

Les délégués commerciaux étaient en plein accord sur ces conclusions. Leurs trois pays, qui sont parmi les plus développés d'Europe, disposent tout à la fois d'entreprises bien établies équipées d'importantes installations de recherche-développement, et de jeunes entreprises qui se créent pour répondre aux réglementations sévères s'appliquant à la protection de l'environnement. L'obstacle le plus sérieux à la réussite sera donc une concurrence vigoureuse et sophistiquée.

Cette situation ne devrait connaître aucun changement du fait de l'Europe de 1992; en fait, la tendance devrait se confirmer à mesure que les firmes européennes éprouvent moins de difficulté à se faire concurrence dans tous les pays membres de la CE. L'Europe de 1992 ne sera pas un marché homogène : il y aura encore des différences locales importantes entre les divers pays, sur le plan des réglementations et des cultures, et ces différences subsisteront probablement pendant de nombreuses décennies.

Les agents du U.S. Department of Commerce font remarquer, dans leurs rapports aux exportateurs américains, qu'il y a de longs délais entre l'adoption de la législation par la CE et la mise en application de cette législation par les pays membres. Le retard le plus important est celui qui concerne l'élimination des obstacles techniques au commerce, et en particulier l'établissement de normes pour les produits. Les membres de la CE sont très nettement en retard par rapport aux dates prévues d'établissement de normes plus uniformes, si bien que les exportateurs qui vendent dans les pays de la CE devront peut-être continuer pendant plusieurs années à traiter avec des normes et des procédés de certification différents dans tous les États membres de la CE. Le secteur des eaux pourrait représenter un obstacle particulier pour les exportateurs canadiens. Une directive récente de la CE concernant les marchés publics de quatre secteurs (eaux, énergie, transports et télécommunications) autorise la discrimination contre les exportateurs de l'extérieur de la CE, en l'absence de toute entente internationale ou bilatérale contraire. La directive autorise les États membres à exclure, dans ces quatre secteurs, les offres dont moins de 50 p.100 de la valeur vient de la CE; de plus, les offres acceptables des sources venant de la CE bénéficieraient d'un traitement préférentiel représentant 3 p. 100 du prix par rapport aux offres étrangères.

Ces pratiques discriminatoires auront un effet sur les stratégies que les fournisseurs canadiens devront appliquer pour pénétrer les marchés en question. Par exemple, le fait de vendre un produit de PE à un fabricant de produits chimiques de la CE ne serait pas contraire aux pratiques préférentielles, alors que cela pourrait être le cas si le même produit était vendu à une compagnie de distribution d'eau de la CE.

### Stratégies de marché

#### Conclusion

Le marché de la PE est un marché technique, et toute stratégie de pénétration du marché devrait reposer sur la compétence technique. Une présence physique dans la CE devient également nécessaire.

Le rapport Kaiser établit un diagnostic des stratégies actuelles, ainsi que des stratégies qui devront être