

Décisions en matière d'acquisitions

Par suite de la restructuration en cours, les sociétés communautaires clientes devraient être moins nombreuses et plus importantes. Les entreprises canadiennes auront affaire à des entreprises de la CE plus importantes. Cela comprend de petites entreprises ayant acquis une taille moyenne.

Les entreprises de la CE prévoient ajuster leur politique d'acquisition en rationalisant les réseaux de fournisseurs et en concentrant les commandes de façon à optimiser leur pouvoir d'achat. Cependant, peu de sociétés sont prêtes à dépendre de fournisseurs uniques.

L'insistance marquée sur la production juste-à-temps dans la CE conduira à de nouvelles relations avec le fournisseur basées sur la proximité, de bonnes communications et des systèmes d'information compatibles (matériel et logiciel). De la même façon, le perfectionnement des techniques de production, avec des solutions faisant appel à des systèmes informatiques intégrés, demande une étroite coopération avec le client, ce qui favorisera une plus grande régionalisation des fournisseurs.

Au moment d'acquérir la technologie, la préoccupation dominante des entreprises de la CE est d'obtenir la meilleure technologie, d'où qu'elle provienne. Les entreprises de la CE montrent une forte tendance à se tourner à l'extérieur de l'Europe, et spécialement vers l'Amérique du Nord, pour des concédants éventuels de technologie.

Marchés publics

L'accès des exportateurs canadiens aux marchés publics communautaires libéralisés sera régi par les règles existantes du GATT et par tous les nouveaux accords négociés au cours de l'Uruguay Round.

Cependant, pour les entreprises canadiennes produisant dans la CE où les offres d'approvisionnement sont équivalentes, la préférence communautaire pourrait être invoquée pour exclure les offres qui présentent moins de 50 pour cent de contenu communautaire.

Investissements

Les entreprises hors CE (AELE, Amérique du Nord ou Japon) mettront l'accent sur les investissements dans des installations de production dans le marché unique plutôt que sur l'approvisionnement au moyen d'exportations.

À l'origine, les investissements générés par le marché unique seront orientés vers les pays et les régions offrant la meilleure infrastructure et la main-d'oeuvre la plus qualifiée. Les entreprises de fabrication ont désigné la France, l'Allemagne, l'Italie, le Royaume-Uni et l'Espagne comme leurs sites de production et d'exportation préférés à d'autres marchés de la CE. La tendance vaut également pour les entreprises dans le secteur des services, sauf que le Royaume-Uni et l'Allemagne de l'Ouest jouissent d'une préférence marquée.

Marketing et distribution

Pour les entreprises de fabrication, les réseaux de distribution paneuropéens seront une arme concurrentielle déterminante à mesure que les barrières et les coûts d'expédition transfrontaliers seront abaissés.

On prévoit également une diminution des niveaux de distribution, étant donné que, dans de nombreux cas, le besoin de distributeurs nationaux aura disparu.