

c) Accès au marché : conclusions

De façon générale, Europe 1992 contribuera à faire du marché européen un marché d'accès plus facile et moins coûteux (mais aussi plus concurrentiel) pour les raisons que l'on vient d'énumérer, tandis que l'amélioration des conditions économiques en fera un marché en croissance plus rapide.

Toutefois, dans un nombre limité de secteurs, notamment les télécommunications et les industries agro-alimentaires, les normes ou règlements s'éloignent des pratiques nord-américaines ou tiennent les producteurs des pays tiers à distance, ce qui peut entraîner des désavantages pour les producteurs américains et canadiens et justifie pleinement la vigilance que leur portent les pouvoirs publics et les associations professionnelles. À cet égard, les entreprises canadiennes ont l'avantage d'avoir, dans l'ensemble, les mêmes intérêts que les entreprises américaines et de bénéficier ainsi de la surveillance et des pressions exercées par ces dernières et par le gouvernement américain.

5.3 Les occasions d'implantation

Dans bien des cas, plusieurs éléments militent pour faire de l'implantation en Europe, plus que de l'exportation, la meilleure façon pour les entreprises canadiennes de tirer profit d'Europe 1992.

a) Certaines dispositions réglementaires privilégient les entreprises communautaires

L'ouverture des marchés publics ne concernera que les entreprises qui pourront faire preuve d'un contenu communautaire d'au moins 50 %. De même, concernant la politique commerciale, la Commission a montré sa détermination de faire jouer certaines armes comme la clause d'origine pour obtenir que les « usines tournevis »

soient remplacées par des usines de production²¹; les entreprises installées dans la CE sont consultées lors de l'établissement de normes détaillées par le CEN et le CENELEC et sont les premières à en recevoir notification²². Enfin, les programmes européens de R et D sont principalement destinés à profiter aux entreprises implantées dans la CE.

b) Les particularités nationales favorisent les implantations locales

Europe 1992 allie un processus réel d'unification du marché et le maintien d'un grand nombre de particularités, si bien que paradoxalement, et comme on l'a déjà souligné, de nombreux opérateurs qui veulent se préparer à l'unification du marché européen s'empressent de multiplier leurs implantations locales sur les divers marchés nationaux par fusion, acquisition, prise de participation ou création de coentreprises. Cette stratégie vaut également pour les entreprises extra-communautaires : l'implantation locale est sans doute dans bien des cas, et en particulier pour les marchés publics, la meilleure façon de profiter d'Europe 1992.

c) La rationalisation profitera d'abord aux entreprises implantées dans la CE

Le regain de croissance, la rationalisation des activités, le climat plus favorable à l'innovation et la plus grande rentabilité des entreprises profiteront avant tout aux entreprises implantées dans la CE, et auront aussi pour effet de stimuler le commerce intra-communautaire aux dépens, toutes choses étant égales par ailleurs, des importations extra-communautaires.

Les rapports sectoriels (résumés au chapitre 7) soulignent que les exportateurs des pays tiers, et surtout du Canada, auront vraisemblablement plus de difficulté à conserver leur part du marché européen après 1992, à moins qu'ils n'empruntent la voie des coentreprises avec des sociétés européennes ou celle de l'implantation directe.