

non seulement dans la CE mais aussi dans les autres pays d'Europe.

De bons débouchés s'offrent à l'industrie canadienne des produits de la forêt. Le maintien du succès dépendra largement de la façon dont l'industrie canadienne fera face à ces changements.

7.7 Défense, aérospatiale et transport

a) Impact dans la CE

Les marchés publics dans la CE représentent chaque année environ 600 milliards de dollars canadiens, soit l'équivalent du PIB du Canada. Historiquement, les États membres de la CE ont largement favorisé leurs fournisseurs nationaux dans leurs approvisionnements publics. Dans les secteurs des équipements de transports urbain et interurbain et de la défense, les politiques nationales d'achat ont entraîné le morcellement de l'industrie; la création de champions nationaux et des coûts élevés ont favorisé l'incompatibilité des normes et des règlements. Dans le secteur de l'aérospatiale, par contre, les Européens se sont unis depuis le début des années 70 et coopèrent de plus en plus. Dans ce dernier cas, l'action se situe plutôt du côté des fournisseurs, c'est-à-dire des constructeurs, que de celui des organismes publics d'achat.

L'ouverture à la concurrence intra-communautaire des marchés publics est un des principaux objectifs d'Europe 1992 et ces marchés sont parmi les plus touchés.

De nombreuses entreprises ont misé sur l'ouverture des marchés et on assiste à un vaste mouvement de restructuration et de concentration dont émergeront quelques chefs de file européens. Les autres joueurs devront se rabattre sur des stratégies de créneaux. Le secteur du matériel ferroviaire est un bon exemple : la restructuration s'est faite autour d'ASEA-BROWN-BOVERI d'une

part et de GEC-Alsthom d'autre part. Des restructurations ou rapprochements analogues sont en cours dans les secteurs des transports aériens et de la défense.

b) Conséquences pour les entreprises canadiennes

De façon générale, l'ouverture des marchés publics devrait avoir des conséquences positives pour les entreprises canadiennes qui sont implantées en Europe. En effet, des directives récentes donnent toujours la préférence aux entreprises qui seront en mesure de justifier un contenu communautaire d'au moins 50 %.

Par ailleurs, le mouvement de restructuration actuellement en cours crée des occasions pour les entreprises canadiennes qui en ont les moyens de renforcer leur présence en Europe par fusion ou acquisition et d'ainsi prendre pied sur certains marchés. La stratégie menée par Bombardier qui a récemment racheté Shorts en Irlande et le constructeur ferroviaire ANF en France en est un bon exemple.

c) Stratégies possibles

C'est sans doute l'industrie canadienne de la défense qui est le plus durement touchée par les changements qui s'opèrent en Europe. La restructuration de l'industrie européenne de la défense donnera naissance à quelques très grandes entreprises qui seront mieux en mesure de défrayer les coûts sans cesse croissants de la R et D, de la fabrication et de la commercialisation des nouveaux produits. Cette restructuration devrait rendre l'industrie européenne plus concurrentielle au sein de la CE et sur les marchés tiers. En plus de cette concurrence plus vive, les entreprises canadiennes pourraient se buter à de nouvelles barrières tarifaires dans la CE. Face à ses défis, l'industrie canadienne devra perfectionner les technologies de pointe qui lui ont valu son succès et occuper certains créneaux spécialisés (par exemple, les sous-systèmes). Mais avant tout, les entreprises