

les concessions, comme les entreprises industrielles, se voient attribuer un droit à des procédures plus souples en matière de passation de marché, le principe demeurant celui de l'encouragement de la concurrence.

Pour la CE, l'ouverture des marchés publics aura pour effet :

- de susciter une saine concurrence entre fournisseurs nationaux et étrangers;
- d'entraîner une restructuration de l'industrie qui cherchera à accroître sa compétitivité; et
- de permettre des économies à l'achat (les États-membres achèteront à des fournisseurs qui offrent les meilleures conditions).

L'ouverture des marchés publics à toute entreprise communautaire sera lente et progressive et, bien que le processus soit effectivement en cours (Voir Tableau 1 à l'annexe A), les entreprises établies localement bénéficieront encore longtemps d'un net avantage concurrentiel.

Malgré tout, les entreprises communautaires qui désirent bénéficier de cette ouverture devront mettre au point certains grands axes stratégiques pour surmonter les obstacles culturels, normatifs et linguistiques qui seront encore présents. À titre d'exemple, dans certains cas, il est plus difficile même pour un pays de la CE d'exporter vers les pays européens membres de la CE (par exemple en République fédérale d'Allemagne et aux Pays-Bas à cause des normes nationales et en Italie, du fait des mentalités) que dans les pays du tiers-monde.

Même si plusieurs problèmes doivent être résolus avant de réaliser l'ouverture des marchés publics, le processus d'ouverture de certains marchés est déjà enclenché dans plusieurs domaines (par exemple, les télécommunications, les transports et l'énergie). Aussi, il est important pour les entreprises canadiennes d'essayer de pénétrer ces marchés sans délai, sachant que, dans ces marchés, les relations à long terme entre le fournisseur et le contractant sont généralement prépondérantes. Dans beaucoup de marchés d'équipement de haute technologie, où les spécifications ne peuvent pas toujours être déterminées au départ, la relation à long terme entre acheteur et fournisseur est nécessaire pour compléter les projets avec succès. À cause des études de marché successives nécessaires pour définir les spécifications et parce que le vieil et le nouvel équipement doivent être compatibles, un contrat initial conduit fréquemment à un contrat subséquent pour assurer le maintien de systèmes fonctionnels et cohérents.

Les entreprises européennes et canadiennes qui désirent bénéficier de l'ouverture de ces marchés publics ne doivent donc pas attendre sa réalisation, mais doivent envisager la possibilité d'élaborer dès maintenant des stratégies en vue de l'ouverture juridique de ces marchés. Elles doivent également réaliser qu'il y a un coût associé à ces stratégies, en particulier pour les petites et moyennes entreprises. Ces coûts, qu'ils soient reliés aux ressources humaines ou aux ressources financières, doivent être comparés au bénéfice qui découlerait de la décision de tirer profit des occasions entrevues.