

Par contre, les débouchés provenant de l'accord de libre-échange pourraient être intéressants pour les manufacturiers canadiens désireux d'établir des coentreprises avec des partenaires européens bien qu'il y ait un danger réel d'acquisition unilatérale de firmes canadiennes par des firmes européennes (exemple : le marché de l'électroménager).

Le secteur canadien du mobilier de bureau quant à lui, semble avoir atteint des normes de design, de production et de marketing beaucoup plus internationales. Il pourrait, sans aucun doute, exister des possibilités de coentreprises, voire même d'acquisitions, en Europe où il n'y a pas encore eu vraiment de processus de concentration dans cette industrie et où l'importance des firmes, dans ce domaine, est relativement semblable à celle des plus grandes firmes à propriété canadienne. La compétence acquise grâce aux exportations destinées aux États-Unis pourrait en fait s'avérer excellente dans l'adaptation à un nouvel environnement de marketing qui, dans un marché unique, pourrait augmenter les possibilités de rationalisation de produits et les économies d'échelle qui lui sont propres.

d) Appareils électroménagers

Compte tenu de la domination européenne du secteur de l'électroménager au Canada et dans le reste du monde, il ne semblerait pas que l'industrie canadienne puisse trouver des débouchés en Europe, ce qui ne l'empêche pas de se tourner vers le marché des États-Unis où, à cause des accords de libre-échange, elle pourrait devenir un fournisseur intéressant si elle rationalisait sa production. Le libre-échange pourrait, par ailleurs, avoir des effets négatifs.

En ce qui concerne les petits appareils électriques, les normes européennes et le processus de certification, même s'ils sont harmonisés, constituent une barrière pour les manufacturiers canadiens qui, en outre, tout comme les Européens, doivent se battre contre les importations à bon marché venant d'Asie. Il ne semble pas y avoir de véritables possibilités en Europe pour une industrie dont la survie est étroitement liée à la fabrication de produits de base, à l'intégration verticale et à une gestion serrée; ces caractéristiques lui ont, du reste, permis d'obtenir un certain succès en exportation vers les pays dont les normes de produit sont identiques aux siennes (les États-Unis, en particulier, où sont expédiées plus de 80 % des exportations). Pourtant, certaines possibilités s'offriraient peut-être aux firmes canadiennes désirant se joindre à des firmes européennes pour acquérir une position sur le marché des États-Unis grâce à l'accord de libre-échange.