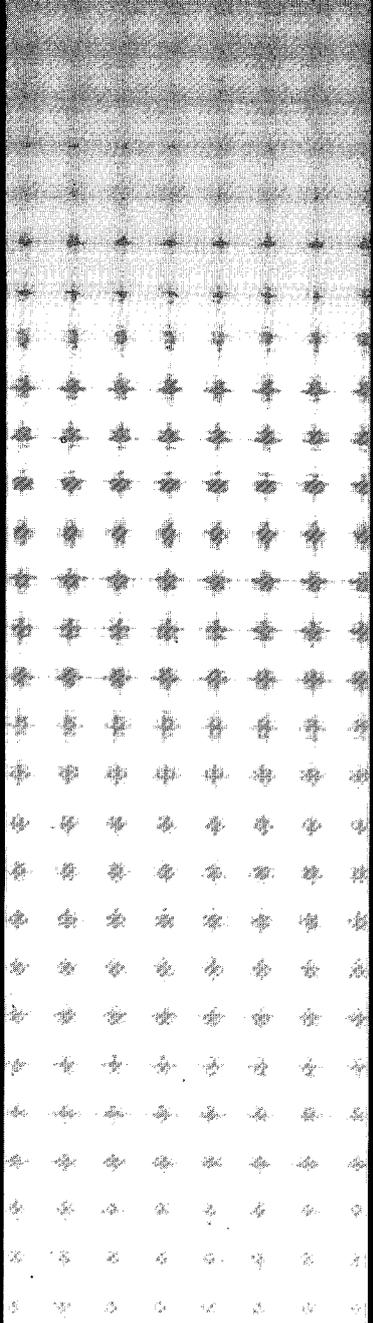
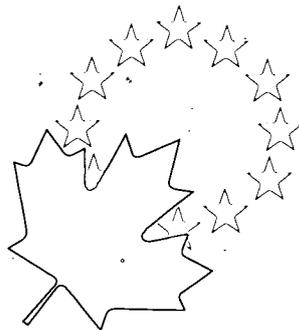


doc  
CA1  
EA  
89I56  
FRE



**1 9 9 2**



**CANADA  
EUROPE**

# 1992 Impact de l'unification du marché européen

## Résumé

Première partie  
Conséquences  
pour l'Europe

**IMPACT DE L'UNIFICATION DU MARCHÉ EUROPEEN: CONSÉQUENCES POUR L'EUROPE**

**INTRODUCTION**

La Communauté européenne s'est engagée dans un long processus qui aboutira à la libéralisation totale de son marché intérieur. D'ici 1992, il est probable que la plus grande partie, voire l'ensemble, des entraves intérieures à la libre circulation des biens, des gens, des capitaux et des services entre les douze États membres de la Communauté seront éliminées. Le grand objectif de cet ambitieux projet est de donner à l'industrie européenne une force concurrentielle internationale en puisant dans un marché unifié de plus de 325 millions de consommateurs.

L'idée d'un marché unique n'est pas nouvelle dans la Communauté. En 1957, le Traité de Rome sanctionnait la création de la Communauté européenne et dressait le cadre juridique de toutes les mesures proposées dans le Livre blanc de 1985 sur l'achèvement du marché intérieur. En effet, le Livre blanc proposait environ 300 mesures qui, une fois mises en vigueur, permettraient d'atteindre la libéralisation totale du grand marché européen. En 1986, les États membres du Parlement européen adoptaient l'Acte unique européen, qui donnait à la Commission européenne le pouvoir d'appliquer les mesures législatives qui aboutiraient à la création d'un marché unique en 1992.

43-253028

Cette situation présente pour le Canada des défis et des débouchés de taille. S'ils respectent la date cible de 1992, les douze États membres de la Communauté européenne donneront naissance au plus grand bloc commercial au monde, avec un PIB égal à celui des Etats-Unis. La Communauté européenne représente un cinquième du commerce mondial. Elle se situe au deuxième rang des marchés d'exportation du Canada. Elle est, hors du continent américain, la plus importante source d'investissements étrangers, de recherche et de développement et de tourisme. Tout changement dans les règles commerciales européennes aura un impact sur le Canada; non seulement sur les exportations canadiennes vers l'Europe et les pays tiers, mais également, au fur et à mesure que la concurrence européenne s'accroît, sur le marché intérieur canadien.

Il est de toute évidence important que les Canadiens doivent dès maintenant commencer à se préparer pour 1992, de façon à relever les défis, à tirer parti des débouchés et à s'adapter aux changements qui se présenteront.

**Dept. of External Affairs  
Min. des Affaires extérieures**

**10 1989**

Le gouvernement canadien s'applique actuellement à évaluer ce que le marché unique signifie pour le Canada et son économie. A cet effet, il a mis au point une stratégie globale intitulée "Défi 1992".

Ce programme couvre trois objectifs:

- Le premier objectif est d'obtenir une évaluation précise des conséquences du marché unique pour le Canada.

Des groupes de travail interministériels ont déjà été mis sur pied pour étudier dans quelle mesure la législation propre au marché unique pourrait affecter nos différents secteurs. Des rapports réguliers ont été établis avec les provinces et le secteur privé dans le but d'identifier et d'analyser les répercussions possibles.

- Le deuxième objectif est de faciliter la sensibilisation aux débouchés et aux défis qui découleront de l'achèvement du marché unique.

Le présent document constitue le début d'une série d'études destinées à aider les sociétés canadiennes à évaluer les conséquences de 1992.

- Le troisième objectif est de mettre en oeuvre des façons adéquates et efficaces d'exploiter les débouchés de 1992.

La réaction du gouvernement canadien au défi de 1992 portera principalement sur la promotion des échanges et des investissements et sur les projets de coopération dans le domaine des sciences et de la technologie en vue d'aider le milieu canadien des affaires à tirer parti des débouchés de 1992. Le programme comprendra notamment la promotion commerciale de certains secteurs, des coentreprises et des projets de transfert de technologie, la promotion des investissements et des programmes de formation destinés aux nouveaux exportateurs vers la CE.

## **RÉSUMÉ**

### **OBJECTIF DU RAPPORT**

Le présent rapport est le premier d'une série de plusieurs études qui se pencheront sur les conséquences qu'aura au Canada le marché unique de la CE.

Ce rapport traite plus particulièrement des "Conséquences pour l'Europe". Il consiste en deux parties: la première reprend les principaux changements législatifs qui sont en train de se produire en Europe et qui influenceront sur les politiques des gouvernements européens et sur le cadre des futures relations commerciales avec la CE. La deuxième partie est basée sur un sondage effectué auprès de 425 dirigeants de grandes sociétés européennes, nord-américaines et japonaises actives dans la Communauté européenne. Ce sondage a été mené par "Business International" pour les fins exclusives de ce rapport.

Le résumé souligne les principales conclusions contenues dans le rapport. Il contient également un certain nombre de considérations générales dont les hommes d'affaires canadiens devraient tenir compte au moment d'arrêter les stratégies (à la fois offensives et défensives) qu'ils adopteront face à la nouvelle Europe.

### **PRINCIPALES CONCLUSIONS**

#### **A. LES CONSÉQUENCES SUR LA LÉGISLATION EUROPÉENNE**

##### **Commerce extérieur**

Même si la Communauté soutient qu'elle est la plus grande puissance commerciale du monde, et qu'elle le restera même après 1992, les appels répétés pour l'instauration d'une réciprocité de l'accès au marché et pour la préservation de l'équilibre des avantages au sein du GATT ont entretenu un climat de doute. Toutefois, on ne décèle jusqu'à présent aucune preuve concrète d'une augmentation du protectionnisme au sein de la Communauté dans les industries de fabrication ou de services - exception faite du manquement agressif par la Communauté de l'arme antidumping.

L'une des priorités de la Communauté pour 1992 est d'établir une politique commune d'importation. Cette politique sera nécessaire pour empêcher les États membres d'introduire de facto des mesures illégales dans le but de protéger des secteurs qui ne seront plus couverts par des règlements. Les divers instruments commerciaux de la Communauté - la clause de sauvegarde, le "nouvel instrument de politique commerciale" concernant les pratiques commerciales déloyales, et surtout les réglementations antidumping - prendront beaucoup plus d'importance encore dans l'avenir. De nouveaux pays et produits cibles seront identifiés, et l'application de ces règlements dans le secteur des services sera à surveiller.

L'accent sera mis de plus en plus sur le contenu régional et les règles d'origine. Fort probablement, les définitions seront revues afin d'établir les règles d'origine comme étant l'endroit où "la phase de fabrication la plus importante" a eu lieu, plutôt que l'endroit où "la dernière phase importante de fabrication" s'est déroulée.

Tandis que nous nous approchons de 1992, les six pays de l'Association européenne de libre-échange (AELE) rechercheront autant que possible l'adhésion à la Communauté européenne. Toutefois, la Communauté n'étudiera aucune nouvelle demande d'adhésion avant 1992, et il est peu probable qu'elle permette à l'AELE de devenir de facto un groupement membre.

### Investissements étrangers

Les investissements étrangers continueront d'être bien accueillis en Europe pour autant qu'ils contribuent visiblement à la richesse économique de la région et qu'ils comportent d'importants éléments de création d'emplois ou de transfert de technologies. Les États membres deviendront de plus en plus stricts et sélectifs à propos des stimulants à l'investissement.

D'ici 1992, le principe du traitement national appliqué par le GATT devrait inclure les sociétés de services établies dans la Communauté.

Dans l'espoir de promouvoir la création de sociétés trans-européennes, la Commission a commencé d'établir un nouveau texte de Statut de société européenne. La Communauté encourage également l'harmonisation de certains aspects du droit des sociétés, dans l'espoir de créer un terrain où les sociétés se concurrenceront à armes égales. Une proposition clé dans ce domaine est la directive concernant les offres publiques d'achat.

## Propriété intellectuelle

En 1989, deux événements importants pourraient se produire et mener à une nouvelle approche en matière de protection de la propriété intellectuelle dans la Communauté. Il s'agit de l'adoption du Règlement européen sur les marques et de la mise à effet de la Convention sur le Brevet Communautaire.

La Commission envisage d'étendre le pouvoir de confisquer et de détruire les contrefaçons qui utilisent abusivement une marque de façon à y inclure les droits d'auteur. Cette mesure permettrait également de protéger les logiciels.

La biotechnologie est un secteur où la Communauté est impatiente d'établir une législation spécifique car, à cause des règlements actuels, les sociétés de biotechnologie éprouvent de plus en plus de réticence à investir dans la Communauté européenne.

## Homologation des produits et normes techniques

Dans le cadre du programme de marché unique, la Communauté attache une importance particulière à l'obtention d'une reconnaissance mutuelle des autorisations de commercialisation dans toutes les catégories de produits. C'est pourquoi les procédures d'homologation de produits ou d'autorisation de commercialisation deviennent beaucoup plus transparentes et sont soumises à des critères objectifs et clairs. Le but est d'assurer que d'autres entreprises européennes bénéficient du même régime que les entreprises nationales.

Plutôt que de tenter de rédiger des propositions détaillées applicables à l'ensemble de la Communauté, la "nouvelle approche" des normes et des réglementations techniques suppose l'établissement de directives cadres se limitant à prescrire des conditions minimales essentielles concernant l'hygiène et la sécurité publiques, et la protection de l'environnement ou du consommateur. Ces directives cadres sont ensuite élaborées en exigences techniques. Ceci est laissé aux organes de standardisation nationaux ou, lorsque des normes européennes communes sont nécessaires, sera laissé aux organismes régionaux basés à Bruxelles, comme le Cen et le Cenelec.

L'autre élément clé de cette nouvelle approche est le principe de la reconnaissance mutuelle, c'est-à-dire l'acceptation par tous les États membres des produits manufacturés et vendus légalement et loyalement dans tout autre État membre. Ce principe a été établi par la Cour de

## Les marchés publics

Les contrats d'achats nationaux dans la Communauté européenne représentent environ 15 % du PIB de la Communauté.

Malgré l'appui politique que reçoit au sein de la Communauté la libéralisation des marchés publics, les directives actuelles couvrant les contrats de travaux publics et de fournitures n'ont guère réussi jusqu'à présent à ouvrir ces marchés. Le Conseil des Ministres a donc décidé en 1988 de renforcer ses règles, en augmentant la transparence des procédures de soumission par des périodes de notification plus longues et des conditions de publication plus strictes.

La priorité sera donnée aux procédures de soumission dans le domaine de l'eau, des télécommunications, de l'énergie et des transports.

Les pays de la Communauté européenne commenceront également à s'orienter vers une politique commune des achats de défense, par l'intermédiaire du Groupe de programmes européens indépendants de l'OTAN, renforcé par l'Acte unique européen qui fait entrer la défense dans le domaine de la coopération politique.

## Programmes de développement technologique

Les programmes technologiques de la Communauté deviennent de plus en plus importants. Ils n'ont pas pour seul but de développer la recherche ou la technologie à proprement parler; ils visent également à coordonner la recherche et le développement à l'échelle nationale.

Il existe une multitude de programmes de recherche et de développement au sein de la Communauté européenne. Les principaux dans le secteur industriel sont ESPRIT pour la technologie de l'information, RACE pour les télécommunications, BRITTE pour les technologies de fabrication, et EURAM pour les matériaux de pointe. Ces programmes subventionnent des recherches précompétitives menées en collaboration. Par contre, EUREKA est le principal programme couvrant les projets de développement trans-européen.

## Services de finances, de banques et d'assurances

La libéralisation des marchés des services financiers devient faisable maintenant qu'un accord a été conclu sur l'élimination des derniers contrôles de change sur les mouvements de capitaux.

Dans le secteur des services bancaires et financiers, la Commission a proposé l'introduction d'une licence unique valide à travers la Communauté grâce au principe de la reconnaissance mutuelle.

## Services de finances, de banques et d'assurances

La libéralisation des marchés des services financiers devient faisable maintenant qu'un accord a été conclu sur l'élimination des derniers contrôles de change sur les mouvements de capitaux.

Dans le secteur des services bancaires et financiers, la Commission a proposé l'introduction d'une licence unique valide à travers la Communauté grâce au principe de la reconnaissance mutuelle.

L'évolution des secteurs financier et bancaire pourrait mener à une banque européenne centrale et à une monnaie commune. Cependant, ces étapes ne sont pas actuellement à l'ordre du jour du programme pour 1992.

Dans le secteur des assurances, il existera une distinction claire entre les règlements régissant les grandes entreprises et l'assurance offerte aux particuliers. Par exemple, dans le domaine des assurances autres que l'assurance-vie, les sociétés de la Communauté européenne pourront librement se concurrencer auprès des grandes entreprises.

## Autres mesures législatives

Un certain nombre de mesures du programme du marché unique traitent directement de questions environnementales. Mentionnons notamment les directives exigeant l'évaluation de l'impact sur l'environnement des grands projets d'investissements, et fixant un calendrier pour la limitation progressive des émissions gazeuses provenant des usines dégageant des gaz de combustion et des automobiles, ainsi que le concept de responsabilité civile pour la pollution de l'environnement englobant le principe que "celui qui pollue doit payer", qu'il y ait négligence ou non.

D'autres changements importants de politique ont été traités dans le rapport mais ne figurent pas dans le présent résumé; il s'agit des domaines de la concurrence et des aides d'États, du développement régional, du droit du travail et de la fiscalité.

## **B. EFFETS SUR LES ENTREPRISES EUROPÉENNES**

Les observations reprises dans cette partie sont basées sur un sondage spécial effectué auprès de 425 sociétés de fabrication et de services actives au sein de la Communauté européenne. L'échantillonnage consistait en 123 sociétés

basées dans la Communauté européenne, 56 dans l'AELE, 164 sociétés nord-américaines et 14 firmes japonaises.

### Changements structurels

Le programme du marché unique accélérera le rythme des changements structurels déjà en cours dans l'industrie européenne et en précisera les formes. En voici quelques exemples:

- La concentration accrue des structures de l'industrie;
- L'accélération des opérations de rachat et de fusion nationales et transfrontalières;
- La prolifération des alliances transfrontalières en R & D, production et marketing;
- Le recentrage des entreprises sur leurs activités centrales;
- La rationalisation des usines à l'échelle européenne.

L'un des facteurs de cet éventuel changement d'orientation est le fait que dans de nombreux secteurs, les marchés fragmentés européens protègent maintenant un nombre trop élevé de sociétés qui ne pourront coexister confortablement sur la scène concurrentielle d'après 1992. Par exemple, il existe 13 constructeurs de locomotives en Europe par rapport à 2 aux Etats-Unis et 3 ou 4 au Japon. De la même façon, l'Europe a quelque 40 fournisseurs de batteries d'automobiles, contre 4 aux Etats-Unis; et 11 constructeurs de centraux téléphoniques publics, contre 4 en Amérique du Nord. Dans quelques secteurs, telle l'industrie automobile, où il existe déjà 6 principaux groupes européens, la situation s'aggrave encore avec l'arrivée en Europe des concurrents japonais.

Dans le sondage effectué auprès des industriels européens et entrepris dans le cadre de la présente étude, environ 85 % de toutes les sociétés de fabrication et de services ont indiqué que le programme de 1992 pourrait encourager un élagage modéré ou marqué des concurrents dans leur secteur. On s'attend à ce que cet élagage soit le plus marqué dans l'industrie alimentaire, le génie mécanique et les produits pharmaceutiques, et le moins marqué dans le secteur de l'automobile.

La plupart des industriels interrogés s'attendent à ce que la restructuration qui s'effectue dans leur secteur se produise sous forme de rationalisation en vue d'une réduction des coûts. Toutefois, dans certains secteurs comme les télécommunications, l'impact devrait se faire sentir sous forme de spécialisation de la production.

Les motifs de restructuration pourront varier de secteur en secteur, selon les caractéristiques de l'industrie.

Par exemple :

- Les fabricants de produits de base tels que les produits chimiques de base, les papiers et pâtes à papier, les métaux et minéraux et l'énergie font partie de secteurs à forte densité de capital et sont concurrentiels par leur production à bas prix de revient et leur capacité d'assurer la production constante de produits de bonne qualité normalisée. Selon le programme du marché unique, certaines sociétés devront aller plus loin dans leur expansion alors que d'autres devront se concentrer sur des gammes de produits spécifiques.
- Les fabricants de produits de marque (les voitures, les produits alimentaires), comptent sur une stratégie de marketing solide, appuyée par des investissements importants dans les campagnes de publicité internationales destinées à venir en aide aux réseaux locaux de distribution et de services. On prévoit de nouvelles alliances internationales ou d'importantes opérations de rachat, ainsi que des stratégies visant l'achat de parts de marché, la création de marques internationales et l'établissement de grandes usines automatisées.
- Les fabricants de produits sur mesure (par exemple, les pièces de voitures, l'outillage et l'équipement spécialisés) demanderont une collaboration étroite de la R. & D avec la clientèle, un rapprochement du client ainsi qu'une qualité supérieure et de bons services après vente. Des fusions et des accords de coopération de toutes sortes (comprenant notamment des arrangements avec les universités locales et les centres de recherches), seront recherchés, plus particulièrement dans les domaines de la technologie de pointe.
- Le commerce de gros et de détail dépendra du choix des emplacements et de la connaissance des besoins du consommateur. L'orientation restera ainsi avant tout régionale. Beaucoup s'interrogent sur la logique des concentrations transfrontalières en dépit des exemples concluants. L'expansion est un moyen d'accroître son

pouvoir d'achat, et ainsi d'obtenir des remises plus importantes et une rentabilité supérieure.

- Dans le secteur des services financiers, une concurrence croissante entre les banques et les établissements offrant des services bancaires (y compris les compagnies d'assurances), combinée à l'intégration progressive des marchés financiers, entraînera des changements majeurs. Finalement, survivront les très grands et les spécialistes ayant bien choisi leurs créneaux. L'évolution cependant sera lente.
  
- Dans les industries à technologie de pointe (c'est-à-dire à forte densité de recherches ou de technologies), il s'agit de se concentrer pour parvenir à la masse critique leur permettant de soutenir des coûts de R & D qui s'emballent. Il devient donc nécessaire d'avoir le marché le plus vaste possible - certainement plus vaste que chacun des différents marchés nationaux d'Europe. Etant donné que de nombreux secteurs à technologie de pointe (les télécommunications, la production d'électricité, l'électronique de défense) sont encore dominés par des champions nationaux protégés de la concurrence, une restructuration massive est inévitable, et d'ailleurs déjà amorcée.

#### Rachats et fusions/Alliances entre sociétés

La restructuration prendra la forme de rachats et de fusions, de sociétés en participation et d'autres types d'alliances entre sociétés. Le sondage montre que 30 % des entreprises de fabrication et 56 % des sociétés de services ont prédit qu'un accroissement de l'activité de rachat et de fusion aura lieu dans leur secteur par suite du programme de 1992. Les pourcentages étaient même plus élevés lorsqu'on a demandé aux entreprises quels étaient leurs propres projets.

Parmi les trois stratégies fondamentales d'acquisition - horizontale, verticale ou de diversification - les sociétés interrogées penchent très nettement en faveur de la première. Les stratégies d'intégration verticale sont relativement rares, sauf dans les télécommunications, les métaux et les produits chimiques. On a jugé les objectifs de diversification importants pour les entreprises des secteurs de l'automobile et des produits chimiques et pour les fournisseurs de matériaux de construction. Dans les services financiers et commerciaux, toutefois, aucune stratégie de rachat et de fusion ne domine.

Ce qui frappe dans les résultats, c'est le nombre largement supérieur des rachats et fusions transfrontaliers par rapport à ceux qui sont purement nationaux.

L'apparition du marché unique a également déclenché une explosion d'alliances entre sociétés transfrontalières. Les résultats du sondage montrent que les entreprises s'intéressent aux alliances entre sociétés autant qu'aux rachats et fusions, et dans le cas du secteur automobile et du secteur informatique, même davantage. Ces alliances entre sociétés peuvent prendre des formes variées : coentreprises par actions, participations croisées ou relations contractuelles. La coopération peut prendre la forme de R & D, d'achat de matériel, de production conjointe ou d'accords croisés de marketing.

### Gestion de la recherche et de la technologie

Le rôle de la R & D en tant que facteur compétitif a été fréquemment signalé tant par les petites que par les grandes entreprises. Près de 40 % des industriels ont indiqué avoir envisagé une augmentation des dépenses de R & D exprimées en pourcentage des ventes, et près de 50 % d'entre eux ont mentionné la nécessité de réduire la durée de la phase de mise au point des produits. Les entreprises de construction mécanique attachent la plus haute importance à ces deux objectifs, tandis que plusieurs autres secteurs tels que l'automobile, l'électricité/électronique, le traitement électronique des données, les produits pharmaceutiques et les télécommunications, accordent également une grande importance à l'innovation plus rapide des produits.

Les industries de pointe de la CE soulignent l'importance de la répartition des coûts de R & D sur un marché plus large. L'absence d'un tel marché est citée comme un handicap majeur en matière de compétitivité par rapport aux rivaux américains et japonais.

La collaboration en matière de R & D est considérée par beaucoup comme un moyen d'atteindre une masse critique dans la fonction de recherche. Plus de 40 % des sociétés de la CE et de l'AELE ayant répondu au sondage prévoient participer à des projets collectifs de R & D dans le cadre d'EUREKA, d'ESPRIT, de RACE, etc.

Le sondage indique que la gestion de la R & D dans un marché intégré entraînera le développement d'équipes de recherche multinationales.

Le sondage indique également que le pourcentage d'entreprises envisageant de mettre l'accent sur les licences ou les achats

de technologie était presque aussi important que celui des entreprises qui projetaient d'augmenter leurs dépenses en R & D. En fait, dans plusieurs secteurs, ce pourcentage était plus élevé, en particulier pour les matériaux de construction et les produits pharmaceutiques.

### Stratégies d'investissements

Les stratégies d'investissements varient grandement parmi les différents types d'entreprises ayant répondu au sondage.

Par exemple, alors que près de la moitié des entreprises basées dans la CE ont indiqué qu'elles souhaitaient axer leurs investissements sur d'autres marchés de la CE, plus de la moitié prévoient également étendre leurs investissements dans les marchés nord-américains et outre-mer.

Des entreprises de l'AELE renforcent leur présence dans la CE. Elles accordent une préférence marquée, dans leurs projets d'investissements, à la production locale dans la CE, aux rachats d'entreprises de la CE et aux alliances avec de telles entreprises. Elles établissent également une capacité interne d'augmenter les exportations vers la CE.

Pour les entreprises multinationales américaines, le programme 1992 a donné à l'Europe une priorité élevée dans leurs projets d'investissements. Le résultat est un nouvel accroissement des investissements directs par les multinationales américaines en Europe, surtout par réinvestissement des bénéfices.

Des sociétés japonaises et coréennes, confrontées aux barrières permanentes à leurs exportations, ont conclu que la seule façon d'assurer l'accès au marché communautaire d'après 1992 est d'investir dans la CE. Les investissements japonais directs dans la première moitié de 1988/89 étaient supérieurs de 25 % à ceux de l'année précédente.

### Stratégies de marketing

Quel que soit leur nationalité ou secteur, les industriels qui ont participé à l'enquête ont mentionné que le marketing et la distribution seraient les activités les plus affectées par le programme de marché unique. Quant aux sociétés de services, elles mettaient également le marketing en première place.

Il est important de savoir à quel point le marché unique atténuera les disparités nationales au sein de l'Europe. En examinant les implications de 1992 pour l'évolution de leur

marché, certains chefs d'entreprises prévoient l'émergence d'un "Euroconsommateur". L'idée de l'homogénéité prédomine surtout dans les secteurs de l'énergie, des métaux, de l'automobile, de l'électricité et de l'électronique et des assurances. Cependant, d'autres accordent beaucoup d'importance à la différenciation qui subsiste entre les marchés nationaux. L'attente d'une différenciation permanente est fortement marquée dans les secteurs des matériaux de construction, de la distribution, de l'informatique, des services bancaires et des produits de consommation.

La segmentation est l'élément clé de la stratégie de marketing de la majorité des sociétés de fabrication et de services interrogées. La tendance générale est à la recherche de créneaux au niveau pan-européen plutôt que national - bien que ce dernier prédomine dans le bâtiment et les services financiers.

Les avis sont partagés sur l'ampleur que prendra l'expansion des activités des grossistes et des détaillants à travers le marché de la Communauté. Le petit échantillon d'entreprises de distribution ayant répondu à l'enquête était divisé à moitié entre celles qui sont tournées vers des créneaux pan-européens et celles qui sont axées sur des créneaux nationaux.

Le marché unique incite fortement à coordonner le marketing et à rationaliser la distribution physique. Plus de la moitié des industriels qui ont répondu au sondage projettent de resserrer leur contrôle sur le marketing et les opérations de service, plus particulièrement dans les secteurs de l'automobile, de l'informatique et des métaux.

L'intendance est un autre domaine qui subira d'importants changements après 1992. Un tiers de toutes les sociétés industrielles interrogées ont fait part de leur projet de centraliser la distribution physique, les entreprises de métaux et de minéraux étant les plus déterminées en ce sens. Le principal point d'intérêt consiste à décider où centraliser les opérations de production et d'entreposage.

Les efforts faits pour repenser les systèmes de distribution, soit en informatisant, soit en centralisant l'entreposage, visent à réduire les coûts et à accélérer les livraisons. D'une manière générale, 38 % des entreprises manufacturières interrogées projettent de faire usage de réseaux informatiques pour suivre les courbes de vente; 43 % cherchent à réduire les stocks dans le système de distribution; et 64 % espèrent réduire les délais de livraison et mieux répondre aux besoins de leurs clients.

## Les grands courants d'importation et d'exportation

Soixante-neuf pourcent des industriels interrogés ont prédit que le programme de 1992 aura un impact modéré ou marqué sur l'accroissement des échanges intra-communautaires. On s'attend à ce que la croissance des échanges intra-communautaires soit généralement plus forte que la compétition provenant d'importations non communautaires, mais dans trois secteurs (automobile, électrique/électronique et métaux) les accroissements des importations communautaires et non communautaires reçoivent des scores égaux.

Du côté de l'exportation, près des deux tiers des entreprises de la Communauté ont insisté sur l'augmentation des ventes vers d'autres marchés de la CE, alors qu'un tiers a privilégié les exportations vers le reste du monde.

En ce qui concerne les approvisionnements, 36 % des entreprises de fabrication ont indiqué qu'elles allaient privilégier fortement les achats auprès des autres pays membres. Les entreprises de construction mécanique sont les plus intéressées en ce sens avec un score de 68 %, tandis qu'à l'autre extrême, dans les télécommunications, cette option recueille seulement 9 %.

Les réponses font apparaître un intérêt très vif pour la réduction des inventaires en usine grâce à la gestion des inventaires par la technique du Juste à Temps, par exemple, particulièrement dans les secteurs de la construction mécanique, de l'outillage, de l'informatique et de l'automobile.

De nombreux chefs d'entreprises ont affirmé que leur société allait maintenir une politique d'approvisionnement impartiale justifiée par des considérations strictement commerciales ou stratégiques. Cependant, plusieurs dirigeants se sont inquiétés des politiques communautaires, telles que les pressions antidumping de la Communauté, qui pourraient limiter leur liberté d'achat à l'extérieur.

Un des objectifs fondamentaux du programme de 1992 est de développer des industries européennes capables de tenir tête à leurs rivales américaines ou japonaises dans la course mondiale à la concurrence. Le sondage tend à indiquer que les entreprises de la Communauté resteront tournées vers l'extérieur. En fait, l'un des résultats les plus frappants est la forte proportion d'entreprises qui voient uniquement l'Europe dans le cadre d'une stratégie mondiale - plus de 60 % de réponses en ce sens tant dans l'industrie que dans les services et plus de 80 % dans l'informatique, la construction mécanique et les télécommunications.

## Coûts et compétitivité

L'examen des économies de coûts éventuelles dues au marché unique commence habituellement avec l'élimination des contrôles aux frontières. Dans des études de la Commission, on estime que le coût que représente, pour les entreprises, le respect des formalités de douane dans le commerce intra-communautaire atteint en moyenne 1,5 % de la valeur des expéditions. Bien qu'ils ne constituent qu'une partie relativement infime de la valeur totale des expéditions, ces coûts peuvent être un facteur important à prendre en considération lorsque les marges bénéficiaires sont étroites. En outre, les retards et les incertitudes aux frontières posent de plus en plus de problèmes à mesure que la gestion "juste-à-temps" prend de l'importance. Ce sont les distributeurs de gros et de détail qui s'intéressent le plus à ce point de l'ordre du jour du marché unique.

Les industriels prévoient d'importantes économies de coût grâce à la restructuration et à l'abaissement du coût des intrants.

### . Rationalisation :

Pour assurer des bénéfices sains à long terme, les entreprises prendront des mesures pour concentrer et spécialiser leur production dans des usines différentes, fermeront certaines installations, et simplifieront leurs gammes de produits. Ce sont dans les secteurs comme les métaux, l'outillage, les matériaux de construction, l'alimentation et l'industrie mécanique que la rationalisation permettra de réaliser des économies importantes.

### . Economies d'échelle :

Il s'agit d'un élément prépondérant pour les entreprises de l'industrie automobile, l'électronique, l'alimentation et les télécommunications.

### . Accès à des intrants meilleur marché :

Particulièrement intéressant pour l'industrie mécanique et les entreprises fabriquant des outillages.

### . Baisse des frais financiers :

La baisse des frais financiers est la principale préoccupation des entreprises de construction, mais d'un intérêt général pour tous les secteurs. De nombreux dirigeants s'attendent à tirer profit de la libéralisation des services bancaires.

## INCIDENCES SUR LE MILIEU CANADIEN DES AFFAIRES

### Considérations stratégiques

Malgré les retards occasionnels, le programme de marché unique se poursuit. Plus de 40 % de la législation a déjà été adoptée. Le milieu canadien des affaires peut considérer que l'objectif 1992 sera réalisé.

L'étendue du processus de déréglementation et de réglementation dans la Communauté économique européenne est si important que la plupart des entreprises canadiennes devront sérieusement réévaluer leur stratégie en Europe. L'impact du marché unique ne sera pas limité aux douze États membres de la CE. Les six pays de l'AELE ont déjà pris des mesures pour aligner leur législation sur celle de la CE.

### Accès au marché

Les règles régissant l'accès que les exportateurs et les entreprises étrangères auront au marché unique ne sont pas encore claires. Cependant, il est significatif que, dans la plupart des secteurs, les entreprises établies dans la CE ayant répondu à l'enquête estiment que le principal impact du programme de 1992 sera d'intensifier la concurrence non communautaire, plutôt que de dresser des barrières plus hautes dans la CE. Les exceptions étaient l'automobile, l'acier et les télécommunications.

Il est également important de reconnaître que les négociations commerciales multilatérales d'Uruguay auront un effet marqué sur l'évolution du marché unique. Le GATT représente une contrainte sur la forme du marché interne de la CE en imposant le respect d'obligations internationales déjà fixées dans l'Accord général. L'Uruguay Round offre une possibilité additionnelle pour les pays tiers d'influencer la forme du programme de 1992 au moyen de négociations bilatérales avec la Communauté dans le cadre des NCM et par le biais de disciplines améliorées dans des secteurs tels que le Code du GATT sur les normes techniques, et dans les négociations sur l'accès au marché concernant les règles d'origine et les marchés publics.

Etant donné qu'on s'attend à ce que les NCM soient terminées avant 1992, les résultats obtenus sur les "nouveaux thèmes" que sont les services, la propriété intellectuelle et les mesures d'investissement liées au commerce affecteront probablement également la forme finale des ententes avec la Communauté.

## 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, quelques sociétés sont même 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, la sophistication accrue 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 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 % 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.

A 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 pan-européens 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.

De nombreuses entreprises de la CE centraliseront leur distribution physique. En particulier, d'importants centres aux Pays-Bas se classent au premier rang dans les projets d'entreprises de la CE. Les Pays-Bas constituent un choix solide pour des centres de distribution en raison de leur situation centrale, de l'existence de ports et d'aéroports importants, et d'une industrie de camionnage solide.

### Barrières techniques

Les entreprises de fabrication de la CE interrogées aux fins de ce rapport ont désigné le retrait des barrières techniques au commerce intra-communautaire et la création de normes communautaires communes comme les deux conséquences les plus positives du programme de 1992. Cependant, seulement un tiers des entreprises prévoient que des progrès à cet égard seront réalisés d'ici 1992 : la plupart ne prévoient pas d'importants résultats avant 1995.

Les fournisseurs étrangers protégés par le principe du traitement national consacré par le GATT profiteront des nouveaux procédés d'approbation de produits qui sont mis en place en vertu du programme du marché unique.

Pour les fournisseurs hors CE, une reconnaissance mutuelle sous-entend qu'une société peut rendre son produit conforme aux normes du pays membre qui lui conviennent le mieux, puis acheminer toutes ses exportations vers la CE par ce pays.

Cela semble être une amélioration par rapport à la situation actuelle où l'exportateur doit obtenir une autorisation de chaque pays membre dans lequel il décide de vendre.

Les fournisseurs extérieurs seront traités comme les entreprises locales pour ce qui est de l'accès aux procédures nationales de certification, mais la CE a signalé qu'elle ne reconnaîtra les essais et les certificats émis par des pays tiers que si une reconnaissance mutuelle a été négociée par Bruxelles (et non pas par des pays membres à titre individuel).

### Programmes technologiques

En théorie, les entreprises étrangères opérant dans la Communauté seront invitées à participer à tous les programmes communautaires de R & D dans la mesure où elles ont quelque chose de spécial à offrir et que leurs recherches sont effectuées dans des laboratoires situés dans la CE.

### Services

Les entreprises du secteur des services (particulièrement bancaires et financiers) de même que les entreprises de fabrication ont classé la libéralisation des services financiers et la libre circulation des capitaux comme deux avantages très importants du programme du marché unique.

La libre circulation du personnel est de première importance pour les services commerciaux, un groupe qui comprend les comptables, les études juridiques et les experts-conseils en génie - dont le personnel profitera après 1992 de la reconnaissance mutuelle de leurs qualifications professionnelles.

Même si aucune barrière juridique n'est posée aux entreprises de services non européennes qui sont situées dans la CE, une préférence de facto pour les sociétés européennes fera qu'il sera nettement avantageux de paraître aussi "européen" que possible.

### Concurrence accrue de la part d'entreprises européennes

Près de 60 % des entreprises de fabrication de la CE interrogées et 45 % des sociétés de services ont jugé que le programme de 1992 aura un effet modéré ou marqué sur le renforcement des entreprises de la CE à titre de compétiteurs sur les marchés tiers.

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20025626 4

DOCS  
CA1 EA 89I56 FRE  
1992 impact de l'unification du  
marche europeen : premiere partie  
consequences pour l'Europe. --  
43253028



Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada

Canada