

CA1
EA14
90A23f

DOCS

.b2349541(F)

1992 IMPACT de l'UNIFICATION du MARCHÉ EUROPÉEN

Synthèse

1 9 9 2



**CANADA
EUROPE**

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

Canada

1992

IMPACT DE L'UNIFICATION
DU MARCHÉ EUROPÉEN

SYNTHÈSE

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

JAN 23 1991

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

Novembre 1990

43-258-278

REMERCIEMENTS

Le présent rapport de synthèse a été préparé par Gilles Duruflé du BIPE (Bureau d'Informations et de Prévisions Économiques) avec la collaboration de Carl Sonnen d'Informetrica Ltd. de Lyne Raymond de Raymond Chabot International Inc. (RCI). La synthèse reflète les résultats des douze rapports sectoriels qui ont été menés sous la direction de RCI, BIPE et Informetrica Ltd. à l'intention d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada. Nous tenons aussi à souligner la participation des autres membres de l'équipe :

Jean Cantin
Philippe Daude-de-Lagrave
Hélène Deslauriers
Jean-Claude Duclos
Jacques Gilbert
Christopher Green
Martha Justus
Denis Pageau
Edouard Préfontaine
Tom Samek
Michael Smith
Bertrand Thibert
Jean-Claude Thibodault

Les opinions exprimées dans ce rapport sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement la politique passée ou actuelle du Gouvernement du Canada.

PRÉFACE

La Communauté européenne (CE), qui a le même PIB que celui des États-Unis, est le deuxième partenaire commercial en importance et la deuxième source d'investissements et de technologies pour le Canada. L'achèvement du grand Marché communautaire européen intéresse tout particulièrement les entreprises canadiennes. L'objectif du programme du Marché unique, ou d'Europe 1992 comme on l'appelle souvent, est d'achever l'élimination des obstacles au mouvement des marchandises, des services, des travailleurs et des capitaux entre les 12 États membres de la Communauté en vue de créer un marché dynamique et à croissance rapide.

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) est heureux de présenter cette étude dans le cadre d'une série de rapports étudiant l'impact que le Marché européen unique aura sur les intérêts du Canada en matière de commerce, d'investissement et de technologie. Les domaines couverts par ces rapports sont les suivants :

- Produits agro-alimentaires
- Biens de consommation et industries culturelles
- Télécommunications et informatique
- Industrie de l'automobile
- Minéraux et métaux
- Produits forestiers
- Défense, aérospatiale et transports
- Produits chimiques de spécialité, nouveaux matériaux, produits pharmaceutiques et biotechnologie
- Produits et services industriels
- Services financiers
- Produits de la pêche
- Services professionnels et d'experts-conseils - Avocats d'affaires et experts-comptables

Ces rapports, préparés par Raymond Chabot International Inc., le BIPE (Bureau d'informations et de prévisions économiques) et Informetrica Ltd., analysent l'impact du Marché européen unique de 1992 sur les tendances, les exportations, la concurrence, l'investissement et l'acquisition de technologies.

Cette série de rapports complète une étude précédemment publiée par AECEC; intitulée *1992 : Conséquences pour l'Europe*, cette étude explique en détail les grands effets économiques et commerciaux de l'intégration. Réimprimée deux fois en raison d'une forte demande, elle donne une image nette de la législation sur l'unification, des mesures de mise en oeuvre ainsi que des attentes et réactions générales de l'industrie européenne.

Après la publication de ces rapports sectoriels, AECEC se concentrera sur les sous-secteurs de l'industrie canadienne qui profiteront plus particulièrement du Marché unique. Ces études analyseront bien plus en détail les ramifications commerciales de l'intégration européenne pour chaque sous-secteur.

Pris ensemble, ces rapports, le survol présenté dans *Conséquences pour l'Europe*, les analyses sectorielles de cette série d'études et les données sous-sectorielles qui seront fournies à la prochaine phase de publication de rapports sur 1992 ne constituent pas seulement une base d'information pour les gens d'affaires canadiens; ils peuvent aussi être considérés comme une invitation à l'action. L'Europe de 1992 prend forme maintenant. Elle affectera notre façon de mener des affaires. Il nous faut bien la connaître et nous préparer à en profiter.

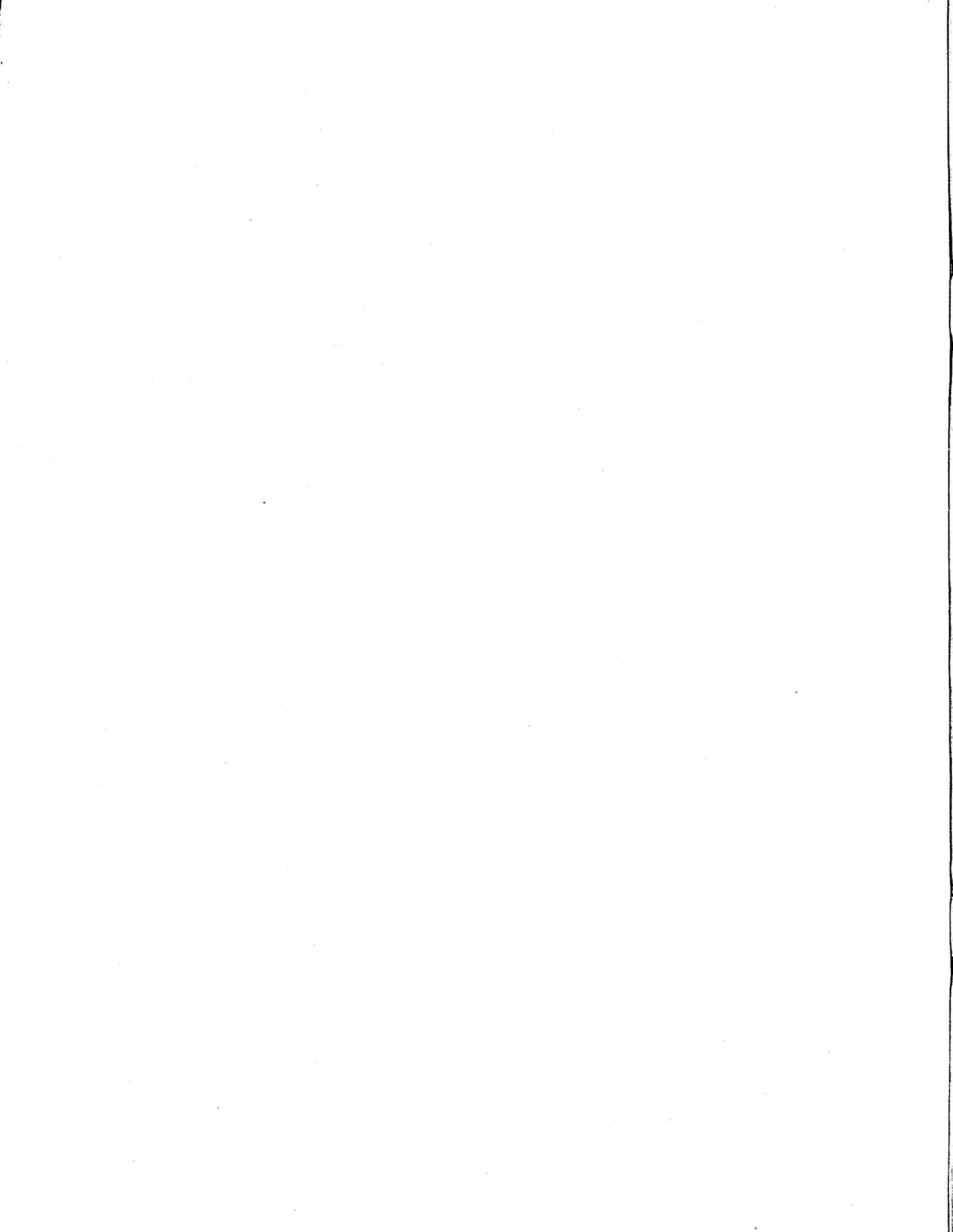


TABLE DES MATIÈRES

LISTE DES SIGLES ET DES ABRÉVIATIONS	8
SOMMAIRE DE DIRECTION	9
PREMIÈRE PARTIE : LE CONTEXTE	11
1. CONTEXTE CANADIEN	11
1.1 Introduction et survol	11
1.2 Situation récente	12
2. FLUX COMMERCIAUX ET INVESTISSEMENT CANADA-EUROPE : TENDANCES RÉCENTES	13
2.1 Commerce	13
2.2 Investissements	14
3. EUROPE 1992	15
3.1 Le contexte	15
3.2 L'Acte unique	15
a) La reconnaissance mutuelle	15
b) La règle de la majorité qualifiée	16
c) L'horizon 1992	16
d) Le dispositif réglementaire	16
DEUXIÈME PARTIE : SYNTHÈSE GÉNÉRALE	18
4. LES CONSÉQUENCES D'EUROPE 1992 DANS LA CE	18
4.1 Les effets macro-économiques	18
4.2 Effets sectoriels et conséquences pour les entreprises	19
4.3 Relance de l'investissement étranger dans la CE	22
4.4 Au-delà d'Europe 1992 : l'ouverture de l'Europe de l'Est	23
5. EUROPE 1992 : CONSÉQUENCES POUR LES ENTREPRISES CANADIENNES	26
5.1 Amélioration des conditions économiques dans la CE	26

5.2	Accès au marché	26
	a) Une « Europe forteresse » ?	26
	b) Un marché homogène au lendemain de 1992 ?	29
	c) Accès au marché : conclusions	30
5.3	Les occasions d'implantation	30
5.4	Les risques	31
6.	LA RÉACTION DES ENTREPRISES CANADIENNES	34
6.1	Réponse limitée des entreprises canadiennes	34
6.2	Stratégies possibles	36
	TROISIÈME PARTIE : SYNTHÈSE SECTORIELLE	39
7.	EUROPE 1992 : IMPACT PAR SECTEUR	39
7.1	Produits agro-alimentaires	39
	a) Impact dans la CE	39
	b) Conséquences pour les entreprises canadiennes	39
	c) Stratégies possibles	39
7.2	Biens de consommation et industries culturelles	40
	a) Impact dans la CE	40
	b) Conséquences pour les entreprises canadiennes	40
	c) Stratégies possibles	41
7.3	Télécommunications et informatique	41
	a) Impact dans la CE	41
	b) Conséquences pour les entreprises canadiennes	41
	c) Stratégies possibles	41
7.4	Industrie automobile	42
	a) Impact dans la CE	42
	b) Conséquences pour les entreprises canadiennes	42
	c) Stratégies possibles	42
7.5	Minéraux et métaux	43
	a) Impact dans la CE	43
	b) Conséquences pour les entreprises canadiennes	43
	c) Stratégies possibles	43

7.6	Produits de la forêt	44
	a) Impact dans la CE	44
	b) Conséquences pour les entreprises canadiennes	44
	c) Stratégies possibles	44
7.7	Défense, aérospatiale et transport	45
	a) Impact dans la CE	45
	b) Conséquences pour les entreprises canadiennes	45
	c) Stratégies possibles	45
7.8	Produits chimiques spéciaux, matériaux nouveaux, produits pharmaceutiques et biotechnologies	46
	a) Impact dans la CE	46
	b) Conséquences pour les entreprises canadiennes	46
	c) Stratégies possibles	47
7.9	Produits industriels et services	47
	a) Impact dans la CE	47
	b) Conséquences pour les entreprises canadiennes	47
	c) Stratégies possibles	48
7.10	Services financiers	48
	a) Impact dans la CE	48
	b) Conséquences pour les institutions financières du Canada	48
	c) Stratégies possibles	48
7.11	Produits de la pêche	49
	a) Impact dans la CE	49
	b) Conséquences pour les entreprises canadiennes	49
	c) Stratégies possibles	49
7.12	Services professionnels et de consultation	50
	a) Impact dans la CE	50
	b) Conséquences pour les entreprises canadiennes	50
	c) Stratégies possibles	50

Liste des tableaux

1.	Effets sectoriels directs d'Europe 1992 dans la CE	21
2.	Perspectives d'exportation de la CE vers l'Europe de l'Est (aux prix de 1988)	24
3.	Fusions-acquisitions, prises de participation et coentreprises dans la CE — 1988	32
4.	Fusions-acquisitions, prises de participation et coentreprises dans la CE — 1985 - 1988	32
5.	Investissement direct de la CE au Canada et aux États-Unis — 1984 - 1988	33
6.	Investissement direct du Canada et des États-Unis dans la CE — 1984 - 1988	34

LISTE DES SIGLES ET DES ABRÉVIATIONS

AELE	Association européenne de libre-échange -- incluant l'Autriche, la Suisse, la Suède, la Norvège, l'Islande et la Finlande
ALE	Accord de libre-échange Canada-États-Unis
CE	Communauté européenne
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
RFA	République fédérale d'Allemagne
PIB	Produit intérieur brut
PME	Petites et moyennes entreprises
TVA	Taxe à la valeur ajoutée
URSS	Union des républiques socialistes soviétiques

SOMMAIRE DE DIRECTION

Europe 1992 représente les efforts entrepris par les États membres de la CE pour relancer et accélérer l'unification du marché européen. Ces efforts, qui ont pour but d'éliminer les barrières non tarifaires à la circulation des biens, des services, des capitaux et de la main-d'oeuvre au sein de la CE, reposent sur :

- un principe : celui de la reconnaissance mutuelle des normes, des diplômes, des réglementations professionnelles et autres;
- une règle : celle de la majorité qualifiée, qui empêche désormais un pays isolé de bloquer le processus; et,
- un échéancier : qui prévoit l'unification du marché européen d'ici la fin de 1992 et des délais précis pour l'adoption des 279 directives nécessaires pour atteindre cet objectif. Jusqu'à présent, la plupart de ces délais ont été respectés.

Les entreprises tant intra-communautaires qu'extra-communautaires se préparent en vue d'Europe 1992 et ces préparatifs se sont traduits par une relance de l'investissement des entreprises en Europe, un vaste mouvement de restructuration par fusions et acquisitions dans les secteurs les plus touchés (notamment : banques, assurances, industrie des produits chimiques, industrie agro-alimentaire, distribution, industries électriques et électroniques) et, de façon générale, un renforcement des entreprises européennes sur le scène internationale.

En outre, le lancement du processus d'intégration monétaire (plan Delors), l'ouverture à l'Est et l'unification allemande sont venus renforcer et élargir le mouvement d'unification du marché européen.

Conséquences pour les entreprises canadiennes

Dans l'ensemble, les entreprises canadiennes bénéficieront d'Europe 1992, bien que l'unification représente aussi un défi de taille et qu'elle entraîne certains risques.

Les conséquences positives proviennent :

- de l'amélioration des conditions économiques au sein de la CE;
- d'un accès plus facile et moins coûteux au marché européen (exception faite de produits spécifiques); et
- de conditions favorables d'implantation pour les entreprises canadiennes qui en ont les moyens et l'ambition.

Le défi et les risques proviennent :

- d'une concurrence accrue sur le marché européen, du fait de la plus grande efficacité des entreprises européennes, mais aussi de l'intérêt démontré par les entreprises étrangères pour la CE;
- d'une concurrence plus vive livrée par les entreprises européennes sur le marché américain et sur les marchés tiers; et

- . de la naissance d'un autre grand bloc de l'économie mondiale. Par conséquent, il sera à la fois plus urgent voire plus difficile pour les entreprises canadiennes de s'imposer sur la scène internationale.

Ces risques ont également leur côté positif dans la mesure où cette montée en puissance des entreprises européennes pourrait également se traduire par une recrudescence des investissements au Canada en vue de renforcer la présence européenne sur le marché nord-américain.

Stratégies possibles

Hors d'Europe, Europe 1992 consacre au premier chef les grandes entreprises dont la stratégie est d'abord internationale. Celles-ci sont relativement peu nombreuses au Canada. Cependant, la PME, qui forme l'essentiel du tissu économique canadien, ne manque pas non plus d'atouts pour relever les défis d'Europe 1992 : l'expérience de longue date d'une économie ouverte et fortement concurrentielle, le stimulus de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis (ALE), et la maîtrise des formes de travail et d'organisation nord-américaines, qui se répandent de plus en plus de par le monde, et notamment en Europe.

La meilleure stratégie pour les entreprises canadiennes est assurément d'établir et de maintenir une présence active dans la CE. Cette présence leur permettra de saisir les différences qui demeureront entre les divers marchés et de s'y adapter; de satisfaire aux conditions préférentielles d'accès aux marchés publics et à saisir les meilleures occasions d'alliance, de fusion ou d'acquisition; et de participer pleinement à la mise au point de nouvelles technologies et de nouvelles normes.

Les entreprises qui ne sont pas présentes ou n'exportent pas en Europe doivent reconnaître qu'elles seront touchées par Europe 1992 et par les mouvements d'internationalisation. Tôt ou tard, les gains de compétitivité et la concurrence accrue finiront par les atteindre. La meilleure façon de s'y préparer est assurément de se renforcer sur les marchés canadien et nord-américain et, éventuellement, de s'allier aux entreprises européennes qui s'implantent en Amérique du Nord.

PREMIÈRE PARTIE : LE CONTEXTE

1. CONTEXTE CANADIEN

1.1 Introduction et survol

Une économie européenne élargie et plus concurrentielle représente, à la fois, des occasions d'affaires et des défis pour les entreprises canadiennes. La restructuration du début des années 90 devrait se traduire par un accroissement de l'investissement et, possiblement, par une augmentation des taux d'intérêt et des prix européens. Dans ces conditions, l'accroissement de la demande européenne devrait offrir de nouveaux débouchés à l'exportation pour les biens d'investissement et de consommation.

À plus long terme, Europe 1992 devrait engendrer une industrie européenne plus concurrentielle et conduire à une augmentation des revenus réels qui affectera positivement les entreprises canadiennes qui exportent vers l'Europe. La compétitivité accrue de l'industrie européenne devrait intensifier la concurrence livrée par les fournisseurs européens sur le marché canadien et sur les marchés tiers. L'éventualité d'une perte de part des marchés des entreprises canadiennes, au Canada et à l'étranger, au profit d'entreprises européennes de plus en plus compétitives, sera diminuée dans la mesure où les entreprises canadiennes s'adapteront à l'augmentation de la concurrence internationale. Si les entreprises canadiennes ne relèvent pas le défi, elles risquent de perdre une part des marchés canadien et européen. Les effets sont susceptibles de varier de façon importante selon les secteurs.

Outre les effets au niveau du commerce, l'intégration européenne fournit aux entreprises canadiennes l'occasion de s'implanter ou d'élargir leurs opérations en Europe. La restructuration de l'industrie européenne devrait être particulièrement prononcée dans l'industrie des produits chimiques, le

génie mécanique, l'équipement de bureau, les produits électriques, les pièces et véhicules automobiles, l'équipement de transformation agro-alimentaire, le génie civil, le commerce de gros et les services financiers. À plus long terme, on s'attend à une baisse générale des coûts de production en Europe de l'ordre de 5 à 8 %. Cette diminution devrait fournir aux entreprises qui possèdent des installations de production en Europe un avantage appréciable. Les gains attendus en Europe se comparent à ceux que l'on anticipe pour les producteurs canadiens suite à l'ALE.

Pour tirer parti d'Europe 1992, les entreprises et entrepreneurs canadiens, de grande ou de moins grande envergure, devront établir des plans d'investissement détaillés. Parmi les obstacles à l'investissement dont ces plans devront tenir compte, notons :

- . le faible nombre de grandes entreprises canadiennes ayant une expérience du marché nord-américain dans son ensemble;
- . la prédominance d'entreprises de propriété étrangère dans une grande partie du secteur manufacturier canadien; et
- . la nécessité pour les entreprises canadiennes de se concentrer sur les défis suscités par l'ALE.

La plupart des entreprises canadiennes ne sont pas de calibre international, exception faite de certaines qui oeuvrent dans les industries reliées aux produits forestiers, aux minéraux et métaux, à l'équipement et aux services de télécommunications, au génie civil et aux services financiers. De plus, l'économie canadienne est une économie ouverte, dans laquelle les dirigeants d'entreprise sont, depuis plus d'un demi siècle, constamment confrontés à la concurrence sur leur marché domestique et

sur les marchés extérieurs. Ceci sera d'autant plus vrai dans le futur, si l'industrie canadienne s'ajuste pour renforcer sa compétitivité en réponse au libre-échange.

La capacité de répondre aux changements externes fait, dans une grande mesure, partie de la culture corporative canadienne. Les entreprises canadiennes de taille moyenne prospèrent dans ce milieu et ont pris de l'essor aux États-Unis et sur d'autres marchés. De plus, les entrepreneurs canadiens ont l'expérience des mandats de production à l'échelle mondiale donnés par leur siège international. Enfin, la proportion relativement élevée d'immigrants et d'enfants d'émigrants européens dans la population canadienne constitue, avec l'héritage biculturel, une force qui pourrait aider les entreprises canadiennes à percer en Europe. Néanmoins, la capacité des entreprises canadiennes de concurrencer les Européens s'est affaiblie durant la dernière décennie.

1.2 Situation récente

La diminution de la compétitivité de l'industrie canadienne a contribué, dans une large mesure, aux initiatives récentes visant à promouvoir le développement d'une économie canadienne plus productive. Le Gouvernement du Canada estime que l'ALE, la réforme fiscale et de la taxe de vente, la Stratégie de développement du marché

du travail, la déréglementation et la privatisation devraient, au début des années 90, ajouter 0,75 % au taux annuel de croissance, du fait des accroissements de productivité du capital et de la main-d'oeuvre¹. La déréglementation de l'industrie de l'énergie au milieu des années 80, et plus récemment, de certains segments de l'industrie du transport et des services financiers, devrait renforcer ces secteurs. La restructuration du secteur minier, lors du déclin de 1982, a entraîné la rationalisation de l'industrie des métaux et minerais non métalliques.

L'ALE est particulièrement pertinent dans le contexte de l'intégration européenne. Comme c'est le cas pour l'Europe 1992, l'ALE devrait promouvoir un important mouvement de restructuration de l'industrie et entraîner une nette augmentation des investissements au début des années 90. En effet, les secteurs qui devraient réaliser des gains de productivité substantiels sont les mêmes au Canada qu'en Europe : la transformation des aliments, les meubles et accessoires, la fabrication et la transformation des métaux, et les produits électriques et chimiques². En résumé, les gains de productivité atteints dans la plupart des secteurs de l'industrie européenne, du fait de la libéralisation économique, devraient être plus ou moins comparables aux gains qui découleront, au Canada, de la libéralisation du commerce nord-américain. Il est clair que les entreprises implantées des deux côtés de l'Atlantique devront s'intéresser à la fois à l'ALE et à l'Europe 1992.

2. FLUX COMMERCIAUX ET INVESTISSEMENT CANADA-EUROPE : TENDANCES RÉCENTES

2.1 Commerce

En 1988, les exportations canadiennes de biens vers les 12 États membres de la CE s'élevaient à 10,8 milliards de dollars, soit 8 % du total des exportations. Les importations en provenance de la CE s'élevaient à 15,8 milliards de dollars, soit 12 % du total des importations. Les mêmes données pour le Japon étaient de 8,7 milliards de dollars et 9,3 milliards de dollars, respectivement. En 1988, les exportations vers les États-Unis, principal partenaire commercial du Canada, s'élevaient à 100,237 milliards de dollars, tandis que les importations canadiennes en provenance des États-Unis étaient de 85,219 millions de dollars.

Le commerce avec le Royaume-Uni représente environ le tiers de tous les échanges commerciaux canadiens avec la CE. En 1988, des exportations d'une valeur de plus d'un milliard de dollars étaient destinées à la Belgique, à la France, à la RFA, à l'Italie et aux Pays-Bas. Les importations, toutefois, sont plus concentrées, le Royaume-Uni, la RFA, la France et les Pays-Bas étant les principales sources. En fait, les importations en provenance de la RFA se sont accrues rapidement ces dernières années et égalent maintenant celles qui proviennent du Royaume-Uni.

La nature des biens échangés avec l'Europe est également significative. C'est un cas classique où le Canada fournit des matières premières en échange de produits européens hautement transformés. Durant la dernière décennie, la CE a été un marché stable et important pour les produits de la pêche (poissons et crustacés), les métaux sous forme de minerais, les produits forestiers et les pâtes et papier. Le Canada exporte également des produits semi-transformés et à forte valeur ajoutée mais, généralement, en faible quantité; les exportations de produits

hautement transformés (section V dans la nomenclature du commerce international) s'élèvent à environ deux milliards de dollars.

En revanche, les importations canadiennes en provenance de la CE sont dominées par ces produits transformés. Le Canada est un marché important pour les exportations de certains biens « primaires » et de biens semi-transformés de la CE comme les boissons (vin), le pétrole brut, les vêtements, les produits chimiques organiques et les produits métalliques laminés. Toutefois, ce sont les produits à forte valeur ajoutée qui dominent : ces importations s'élèvent à environ huit milliards de dollars et représentent plus de la moitié des importations en provenance de la CE. Les principales exportations de cette catégorie sont la machinerie industrielle et l'équipement de transport.

L'autre tendance importante des échanges commerciaux avec la CE est la détérioration de la balance commerciale canadienne durant la dernière décennie. À la fin des années 70, les comptes étaient soit plus ou moins équilibrés ou alors affichaient des surplus en faveur du Canada. En 1988, la balance commerciale était excédentaire pour la CE d'environ cinq milliards de dollars. Cette détérioration reflète, en partie, la performance économique relativement faible du Royaume-Uni, principal partenaire commercial du Canada dans la CE. En 1986, les exportations vers le Royaume-Uni, en termes absolus, étaient à peu près les mêmes qu'en 1979. Elle reflète, d'une manière aussi importante, la surévaluation considérable, de la fin des années 70 à 1986, des devises nord-américaines. Depuis le rajustement des devises, en 1986, les exportations canadiennes vers l'Europe ont augmenté rapidement, passant de 6,7 % du total des exportations en 1986 à presque 8 % en 1988. Toutefois, la balance commerciale des deux dernières années est demeurée en grande partie inchangée. Ceci reflète le

contenu élevé en importations de l'économie, plus précisément, l'augmentation des importations canadiennes de machinerie et d'équipement, résultat d'une flambée des investissements au Canada.

2.2 Investissements

La mobilité du capital au niveau international peut non seulement refléter la réussite d'une économie au plan de la compétitivité, mais aussi, prendre une part importante à l'achèvement de cette réussite. Du début au milieu des années 80, alors que la balance des paiements courants du Canada affichait un surplus (situation peu commune au cours de cette décennie), les investissements directs canadiens dans la CE doublaient presque. De même, l'investissement direct au Canada provenant de pays de la CE a presque doublé depuis 1985, reflétant le plus grand attrait du Canada et des États-Unis comme endroit de localisation des installations de production après le rajustement des devises.

L'investissement direct étranger au Canada s'élevait à 110 milliards de dollars en 1988. De ce montant, 23 milliards étaient investis par des intérêts communautaires provenant en grande partie (soit 60 %) des résidents du Royaume-Uni. Les données pour les dernières années ne sont pas disponibles; cependant, l'information pour le milieu des années 80 montre que les investissements couvraient tous les secteurs. La plus grande partie d'entre eux était allouée aux institutions financières, aux industries du pétrole et

du gaz naturel et aux secteurs miniers non énergétiques. Enfin, un quart environ était alloué au secteur manufacturier, principalement dans les industries de transformation des aliments, des produits chimiques, des métaux primaires et de produits de la forêt.

Les investissements canadiens représentent une faible part de l'investissement total dans la CE. Malgré tout, l'investissement canadien direct dans la CE atteignait presque neuf milliards de dollars en 1988. Cette somme représente environ un sixième de tous les investissements canadiens à l'étranger. Près des deux tiers des investissements canadiens dans la CE étaient localisés au Royaume-Uni. Les investissements canadiens se concentrent dans le secteur manufacturier (70 %), en particulier la transformation des aliments et boissons, les produits forestiers et les métaux primaires. Le reste va principalement au secteur pétrolier et aux services financiers.

Comme nous l'avons indiqué précédemment, les entreprises canadiennes ont déjà un pied dans la CE, notamment dans des secteurs comme les services financiers, les aliments et boissons et le génie mécanique. On s'attend également à ce que le génie civil témoigne d'une forte croissance dans la CE, offrant ainsi des débouchés pour les grandes entreprises canadiennes de ce secteur. Dans d'autres domaines, où l'activité de la CE devrait faire preuve d'une croissance rapide ou connaître d'importantes restructurations (équipement de bureau, produits électriques et industrie automobile), les entreprises canadiennes devront faire face à des entreprises d'envergure internationale et ont plus de chances de réussir en coparticipation.

3. EUROPE 1992

3.1 Le contexte

Lancée par le Traité de Rome, signé en 1957 par la Belgique, la France, l'Italie, le Luxembourg, les Pays-Bas et la RFA, la Communauté européenne s'est construite à un rythme très soutenu durant la première décennie de son existence : adoption d'un tarif douanier commun, abolition des droits de douane sur le commerce intra-communautaire et mise en place de la politique agricole commune. Toutes ces étapes ont été achevées avant les délais prévus par le Traité. Le résultat ne s'est pas fait attendre : de 35 % en 1957, la part de la CE dans le total des exportations des États membres est passée à plus de 50 % en 1970.

Dans les années 70 et 80, la CE s'est considérablement élargie avec l'entrée du Royaume-Uni, de l'Irlande et du Danemark en 1973, de la Grèce en 1981, de l'Espagne et du Portugal en 1986. En revanche, le processus d'intégration proprement dit s'est mis à piétiner : si les barrières tarifaires avaient disparu, de nombreuses barrières non tarifaires, les normes en particulier, étaient utilisées pour limiter les importations venant d'autres États membres, dans l'agro-alimentaire tout particulièrement. Les divergences des taux de taxe à la valeur ajoutée (TVA) rendaient nécessaires le maintien de contrôles longs et coûteux aux frontières. Les marchés publics demeuraient des chasses gardées nationales. Aucun progrès d'envergure n'était fait du côté de l'harmonisation des professions et de la liberté d'établissement dans les services. Là encore, le résultat ne s'est pas fait attendre : à partir du début des années 70, la part du commerce intra-communautaire s'est mis à plafonner.

La première moitié des années 80 a été marquée par « l'euroessimisme ». Tandis que dans les années 60 et la plus grande partie des années 70, les principaux pays

européens, exception faite du Royaume-Uni, avaient connu des taux de croissance sensiblement supérieurs à ceux des États-Unis, les années 80 les voyaient aux prises avec une croissance ralentie et un taux de chômage élevé. De plus, dans le contexte d'une internationalisation de plus en plus rapide, les entreprises européennes, limitées à des marchés nationaux trop étroits, semblaient ne pas faire le poids face à leurs concurrents américains et japonais.

Ces circonstances ont créé un contexte politique favorable à une relance active de l'unification européenne, qui s'est matérialisée dans l'Acte unique.

3.2 L'Acte unique

Les objectifs de l'Acte unique, à savoir la suppression de toutes les barrières non tarifaires, l'ouverture des marchés publics, la liberté d'établissement et la libre circulation des capitaux, ne diffèrent pas de ceux fixés par le Traité de Rome. Il n'a d'ailleurs pas été nécessaire de recourir à un nouveau traité pour lancer Europe 1992. En revanche, l'Acte unique consacre la reconnaissance par tous les États membres d'un principe, d'une règle et d'un échéancier qui ont accéléré l'unification du marché européen et rendu crédible son achèvement en 1992.

a) La reconnaissance mutuelle

Jusqu'à maintenant, la plus grande partie des efforts d'ouverture visaient l'harmonisation des normes et des diplômes, et la réglementation des professions et autres avant de libéraliser le marché; il se trouvait alors toujours quelque intérêt particulier pour faire échouer les efforts d'harmonisation et, par là, le processus d'ouverture. L'arrêt « Crème de Cassis de Dijon³ » établissait le principe de base de la reconnaissance mutuelle des normes, des diplômes, de la réglementation des professions et autres. En complément, et dans un nombre limité de secteurs et de

domaines, on a établi des normes et des règlements européens qui s'appliquent à toute l'Europe.

b) La règle de la majorité qualifiée

Jusqu'à maintenant, toutes les décisions devaient être unanimes. Dorénavant, la plupart des décisions (sauf l'adoption des mesures fiscales) seraient prises à la majorité qualifiée des voix, de sorte que les intérêts particuliers d'un seul pays ne puissent entraver la volonté des onze autres États membres.

c) L'horizon 1992

Le *Livre Blanc*, document de base de l'Acte unique, répertoriait environ 279 directives⁴ qu'il serait nécessaire d'adopter afin de parvenir aux objectifs du marché unique. Il fixait un échéancier précis pour l'adoption de ces directives. En signant l'Acte unique, les États membres adoptaient cet échéancier.

d) Le dispositif réglementaire

Suppression des contrôles douaniers et harmonisation de la fiscalité indirecte

Le principal objet des contrôles douaniers au sein de la CE est de nature fiscale : les différents taux de TVA et d'accises impliquent de nombreuses formalités administratives aux frontières pour effectuer à chaque passage de marchandise les redressements requis. À court terme, le document unique sur les marchandises devrait alléger considérablement le fardeau administratif des entreprises (le gain prévu est de 2 à 3 % de la valeur des exportations). À plus long terme, l'harmonisation de la fiscalité, notamment de la TVA, aura d'autres effets : par exemple, en France, les voitures seront, toutes choses étant égales par ailleurs, moins chères pour le consommateur. Cette situation pourrait relancer le marché.

Normes techniques

Compte tenu des difficultés et des délais liés à l'élaboration des devis techniques détaillés pour l'ensemble de l'Europe, l'harmonisation des normes se limitera dorénavant à établir des exigences essentielles de santé et de sécurité. L'acceptation mutuelle des normes nationales sera le principe directeur, sauf dans des domaines précis tels que les télécommunications où des normes européennes seront établies, et dans des domaines où s'appliquent les directives concernant les exigences essentielles.

Marchés publics

Les marchés publics de la CE s'élevaient à 600 milliards de dollars canadiens, soit environ une fois et demie le PIB du Canada. Bien que certains domaines soient théoriquement déjà ouverts à la concurrence européenne, ces marchés sont restés très cloisonnés sur des bases nationales. Il est prévu de mettre en place des procédures de contrôle et de sanction pour parvenir à une plus grande concurrence intra-communautaire et d'ouvrir de nouveaux domaines à cette concurrence : transports, télécommunications, eau et énergie.

Libéralisation des échanges de services

Les services se verront désormais appliquer les mêmes règles d'échange que les marchandises, sans aucune discrimination.

Libre circulation des travailleurs et des membres des professions libérales

Cette liberté de circulation suppose que soit mise en place une grille de correspondance entre les compétences et les diplômes des divers pays et que ces derniers soient mutuellement reconnus. La liberté d'établissement devrait permettre aux membres des professions libérales d'exercer dans le pays de leur choix.

Libre circulation des capitaux

Liée au développement d'un marché commun des services financiers, la liberté de circulation des capitaux devrait affecter l'ensemble des actifs financiers, qu'ils soient monétaires ou mobiliers. Le contrôle de l'évolution de la masse monétaire et du respect des règles prudentielles sera à la charge du pays où est situé le siège de l'entreprise. Ces mesures nécessitent des politiques monétaires et économiques plus coordonnées de la part des pays de la CE.

Droit des sociétés

On permet la création de Groupements d'Intérêt Économique Européens (G.I.E.E.) depuis 1989. La définition et la mise en place ultérieure d'un statut d'entreprise européenne seront régies par le European Company Statute. Ces mesures iront de pair avec une harmonisation des états financiers des sociétés et le développement d'un droit européen de la propriété intellectuelle.

Un échéancier dans l'ensemble respecté

Malgré certaines difficultés, et à quelques ajustements près, l'échéancier est respecté et il continuera de l'être même si, dans quelques cas limités, il faudra reporter le délai fixé à 1992.

L'ouverture des pays de l'Est et l'unification allemande concernent davantage l'étape ultérieure, à savoir l'intégration monétaire, que l'achèvement du marché unique.

Un fort effet d'anticipation

Depuis 1987, l'unification du marché européen ne fait plus aucun doute. Europe 1992 est devenu un élément déterminant de la stratégie des entreprises de la CE et de celles de la zone européenne de libre-échange, des États-Unis et du Japon. Au sein de la CE témoignent de cette anticipation la forte croissance des fusions et

acquisitions intra-communautaires et extra-communautaires, la relance de l'investissement en vue d'Europe 1992⁵, les restructurations parfois spectaculaires que connaissent les secteurs jusque là très protégés des banques et assurances ou des fournisseurs des grands marchés publics : matériel de chemin de fer, équipements de télécommunication, gros matériel électrique ou même défense⁶.

Les marchés publics sont encore loin d'être réellement ouverts à la concurrence intra-communautaire : les principales directives les concernant ne sont pas encore toutes adoptées et les liens privilégiés entre fournisseurs et clients sont tels qu'il faudra sans doute encore longtemps avant que ces marchés ne soient réellement concurrentiels. Et pourtant, en prévision de l'évolution à venir et grâce à la libéralisation des mouvements de capitaux et des prises de contrôle intra-communautaires, ces secteurs se sont rapidement restructurés autour de quelques chefs de file européens, là où auparavant coexistaient une dizaine ou plus de champions nationaux. Ainsi, la restructuration s'est faite autour d'Alcatel (France), de Siemens (RFA) et d'Erikson (Suède) pour les centraux téléphoniques et autour de GEC-Alsthom (France-Royaume-Uni) et d'Asea Brown Boveri (ABB) (Suisse-Suède) pour le matériel de chemin de fer.

Cela ne signifie pas pour autant que le marché unique européen sera dès 1992 un marché tout à fait homogène. Les particularités des modes de consommation, reflets socio-culturels, perdureront encore longtemps : imagine-t-on, par exemple, que Britanniques, Italiens et Français adopteront de sitôt les mêmes comportements et habitudes alimentaires et vestimentaires? Il en sera de même des avantages dus à la proximité et à l'implantation solide sur les marchés locaux. Les grands fournisseurs des marchés publics ne s'y sont d'ailleurs pas trompés : leur premier mouvement a été de s'implanter sur les principaux marchés nationaux par des rachats d'entreprises existantes.

DEUXIÈME PARTIE : SYNTHÈSE GÉNÉRALE

4. LES CONSÉQUENCES D'EUROPE 1992 DANS LA CE

4.1 Les effets macro-économiques

Les études réalisées par la Commission des Communautés Européennes, appelées « Les coûts de la non-Europe » ou encore « Rapport Cecchini », attendaient de la création d'un véritable marché intérieur européen quatre types d'effets principaux :

- (i) une réduction importante des coûts due, notamment, à une meilleure exploitation des économies liées à la dimension des unités de production ou des entreprises (économies d'échelle techniques et autres, économies de gamme);
- (ii) une efficacité accrue au sein des entreprises, une rationalisation des structures industrielles et un système de prix reflétant plus fidèlement les coûts de production, par suite du renforcement de la concurrence;
- (iii) des ajustements entre industries par le jeu renforcé des avantages comparatifs dans un marché intégré; et,
- (iv) un flux d'innovations, qu'elles concernent les méthodes ou les produits, favorisé par la dynamique du marché intérieur⁷.

Selon ces études, Europe 1992 devrait se traduire par une baisse cumulée des prix à la consommation d'environ 6 % et par un surcroît de croissance du PIB de 4,5 %⁸. En outre, et toutes choses étant égales par ailleurs, le commerce intra-communautaire devrait s'en trouver stimulé aux dépens du commerce extra-communautaire⁹. Si, de plus, le processus était accompagné de politiques macro-économiques concertées de la part des divers États membres pour tirer parti des marges nouvelles ainsi créées,

l'accroissement supplémentaire du PIB pourrait être de l'ordre de 7 %, tandis que la baisse relative des prix ne serait plus que de 4,5 %.

Il n'est pas possible de comparer ces prévisions à la réalité observée : d'une part, le processus est encore en cours et d'autre part, il est méthodologiquement impossible d'isoler dans l'évolution macro-économique actuelle ce qui est dû à Europe 1992 de ce qui tient à d'autres facteurs, notamment l'amélioration de la conjoncture internationale ou les résultats des efforts d'ajustement réalisés par les pays européens depuis le début des années 80. Toutefois, on peut observer que depuis 1986, la CE dans son ensemble connaît une reprise économique soutenue. De plus, les prévisions que l'on peut actuellement faire pour les deux ou trois années à venir confirment cette tendance, malgré le net ralentissement de l'économie nord-américaine, et les anticipations des chefs d'entreprise sont, dans leur ensemble, positives¹⁰.

Il serait abusif d'attribuer totalement cette sortie de « l'euroessimisme » à Europe 1992. Il reste qu'Europe 1992 a certainement eu un effet d'entraînement important, notamment sur l'investissement, et explique en partie pourquoi les perspectives européennes restent favorables alors que la conjoncture nord-américaine s'assombrit. Plusieurs analystes ont récemment soutenu que le Rapport Cecchini pourrait avoir été trop conservateur et que les effets positifs pourraient se révéler plus importants encore.

Au vu de ces études et de ce que l'on a observé, trois conclusions d'ordre macro-économique semblent devoir être retenues :

Une croissance soutenue

Stimulée par Europe 1992, la CE connaîtra encore, dans les cinq prochaines années, une croissance relativement soutenue et sans doute supérieure à celle de l'Amérique du Nord, et une forte progression des investissements. Elle sera de ce fait un marché plus attrayant qu'elle ne l'a été depuis le début des années 80.

Un marché plus concurrentiel

Du fait des baisses de prix, la CE sera également un marché plus concurrentiel et plus difficile. Ce phénomène sera renforcé par l'intérêt accru des entreprises non européennes (japonaises, coréennes, américaines et de la zone européenne de libre-échange) pour le marché européen.

Des concurrents plus sérieux sur les marchés tiers

Enfin, plus efficaces sur leur marché intérieur, les entreprises européennes seront des concurrents plus sérieux sur les marchés tiers, dont le Canada et les États-Unis. Les entreprises canadiennes devraient elles aussi devenir plus compétitives et voir leurs prix relatifs baisser du fait de l'ALE¹¹. Des études révèlent que les effets d'Europe 1992 devraient être plus importants en Europe que ceux de l'ALE au Canada, sans toutefois que les écarts soient très marqués. En termes de la concurrence livrée par les entreprises canadiennes et européennes au niveau international, ces variations de prix risquent cependant d'être négligeables au regard des fluctuations des devises. Il peut toutefois en être différemment pour certains secteurs. Enfin, la venue à terme des négociations actuelles de l'Uruguay Round du GATT pourrait également contribuer à renforcer la productivité des secteurs concernés.

4.2 Effets sectoriels et conséquences pour les entreprises

Du fait que les barrières non tarifaires, le caractère réservé des marchés publics, les entraves à la liberté d'établissement ou à la libre circulation des capitaux ne les affectent pas de façon égale, les conséquences d'Europe 1992 sur les différents secteurs de l'économie européenne sont assez fortement contrastés. Pour mieux les cerner, il est utile de distinguer entre les effets directs, c'est-à-dire ceux qui résultent directement de l'accès élargi au marché, du fait de l'élimination des barrières non tarifaires ou de l'abaissement des coûts de production (dû à la plus grande mobilité des facteurs) et les effets indirects qui découlent de modifications au contexte économique.

Les effets directs

Pour analyser les effets directs d'Europe 1992 sur les divers secteurs, six critères ont été retenus :

- . la suppression des contrôles aux frontières et l'harmonisation de la fiscalité indirecte;
- . l'harmonisation ou la reconnaissance mutuelle des normes;
- . l'ouverture des marchés publics et la moindre intervention des États;
- . l'ouverture du marché des services;
- . la libéralisation de la circulation des capitaux, l'harmonisation des droits des sociétés et la création d'un European Company Statute; et
- . l'existence de grands programmes européens de R et D. Bien que ces derniers ne fassent pas explicitement partie d'Europe 1992 tel que défini par le *Livre Blanc*, ils en sont des mesures d'accompagnement importantes.

Les trois premiers critères peuvent être qualifiés de critères aval, dans la mesure où ils concernent principalement la

demande et l'accès au marché, et les trois derniers critères, de critères amont, dans la mesure où ils affectent principalement les conditions et les coûts de production.

Le tableau 1 propose un classement de l'ensemble des secteurs selon ces critères. Il apparaît ainsi que les secteurs les plus fortement affectés sont :

- . les industries agro-alimentaires, du fait de l'importance des barrières non tarifaires (contrôles aux frontières, normes, etc.);
- . le gros matériel électrique et surtout les équipements de télécommunication, du fait de l'importance des marchés publics et des efforts européens de R et D dans ces secteurs; et
- . l'ensemble des services, jusqu'ici très contrôlés par des règlements nationaux, tout particulièrement les transports aériens, les services de télécommunication, les banques, les services financiers et les assurances.

En revanche, des secteurs clés pour l'économie canadienne, notamment les papiers-cartons et la métallurgie, sont peu affectés directement dans la mesure où ils faisaient peu l'objet de barrières non tarifaires et de marchés publics et qu'ils ne sont pas des secteurs privilégiés de la R et D européenne.

Les effets indirects et les stratégies des entreprises

Les possibilités d'accès à un vaste marché, la baisse du coût de certains facteurs de production, l'entrée sur leur propre marché de concurrents venus des autres États membres et la facilitation des prises de contrôle intra-communautaires modifient profondément le milieu économique dans lequel évoluent les entreprises de la CE et les incitent à de vastes mouvements de restructuration et de concentration de façon à défendre leur part du marché

national et à mieux se positionner sur le marché européen et sur les marchés internationaux.

L'achèvement du marché européen unifié n'est pas la seule force à pousser dans le sens de la concentration et de la croissance externe : les coûts croissants de la R et D, les coûts d'implantation sur de nouveaux marchés, le rôle des marchés financiers et l'internationalisation de l'économie vont également dans ce sens. Toutefois, Europe 1992 incitera de nombreuses entreprises européennes, jusque là de taille plus modeste que les entreprises américaines ou même japonaises, à passer d'une dimension nationale à une dimension européenne ou internationale.

Mais là encore, selon l'importance des effets directs d'Europe 1992, et selon la situation de départ, ces conséquences ne seront pas les mêmes dans tous les secteurs ni dans tous les pays. Relativement à la situation de départ, les degrés de concentration, d'intégration européenne et internationale, de concurrence et de dispersion communautaire jouent un rôle important.

Concentration de l'offre nationale

Pour un secteur donné, les pays qui comptent plusieurs grandes entreprises et dont l'offre nationale est déjà fortement concentrée seront moins directement affectés que ceux où l'offre est plus atomisée. Dans ce dernier cas, en effet, les petites entreprises devront rapidement se regrouper pour faire face aux grands fournisseurs venus des autres États membres et feront plus facilement l'objet de rachat de la part de ces derniers. Ainsi, le secteur initialement très atomisé de la distribution de l'eau au Royaume-Uni connaît une restructuration accélérée dans laquelle le quasi-duopole français constitué par la Lyonnaise des Eaux et la Compagnie Générale des Eaux prend une part importante. À l'inverse, les grandes entreprises britanniques de l'agro-alimentaire dominent la restructuration en Europe dans ce secteur

TABLEAU 1

Les effets sectoriels directs d'Europe 1992 dans la CE

Industries	Suppression contrôles douaniers harm. fisc.	Normes techniques	Interven- tions et marchés publics	Marché des services et du travail	Circulation des capitaux et droit sociétés	Programmes de R et D européens (1)	Apprécia- tion globale
Agro-alimentaire	++	++	+		+		***
Énergie	+	+	+		+		**
Sidérurgie			+		+		*
Métallurgie	+						-
Papiers-cartons		+					-
Verre		+					*
Chimie		+				+	*
Transfo. plastiques	+				+		*
Équip. lourds méca. et élec.	+	+	++		+	+	***
Équip. mécaniques spé- cialisés		+			+		*
Matériel de précision et médic.		+	+		+	+	**
Matériel informatique		+				+	*
Équip. de télécom.	+	++	++		+	++	***
Électronique profession. Équipement ménager		+	+		+	++	**
Électronique grand public	+	++			+	+	**
Construction automobile	+	+			+	+	*
Construction aérospatiale		+	+		+	++	**
Construction navale			+				-
Pharmacie		+	+			+	*
Textile-habillement chaussures					+		-
Meuble	+				+		*
Presse-édition					+		-
Constr. et travaux publics		+	+		++		**
Services							
Transports aériens			++	++	++		***
Autres transports			+	+	+		*
Services de télécom.		+	++	+	+	+	***
Commerce de détail			+	+	+		*
Commerce de gros	+			+	++		**
Professions libérales			+	++	+		**
Services aux entreprises			+	+	++	++	***
Banques	+			++	++		**
Assurances	++			++	++		***

(1) Bien qu'il ne relève pas spécifiquement de l'Acte unique, nous avons ajouté ce sixième critère de manière à pouvoir porter une appréciation globale sur les effets de la construction européenne.

Notation par critère

Rien : pas ou peu d'impact spécifique

+ : impact important

++ : impact très important

Une note d'ensemble a été obtenue en additionnant les notes de chaque critère en fonction de la grille suivante :

- : note globale de 0 ou 1 - peu d'impact

* : note globale de 2 ou 3 - impacts notables

** : note globale de 4 ou 5 - impacts importants

*** : note globale de 6 ou plus - impacts très importants

Source : BIPE

plus fragmenté. De même, le secteur bancaire espagnol, jusque là peu concentré, se regroupe rapidement.

Intégration européenne et internationale

L'informatique et autres secteurs déjà fortement internationalisés ou européens connaissent de bien moindres réorganisations que les secteurs qui opéraient principalement sur des marchés nationaux, ce qui est le cas des fournisseurs d'équipement des marchés publics (télécommunications, gros matériel électrique, matériel de chemin de fer), des industries agro-alimentaires ou des banques et assurances. Tandis que le faible niveau de l'offre nationale poussait à des regroupements d'abord nationaux, le faible niveau d'intégration internationale incite à des regroupements communautaires et extra-communautaires.

Concurrence

À cause de la déréglementation et de l'ouverture des marchés, les secteurs fortement réglementés et protégés, et à faible concurrence, notamment les transports aériens en France, connaissent de plus fortes restructurations que ceux qui devaient affronter des marchés très concurrentiels.

Performance des États membres

Il est clair que les secteurs qui connaissent les plus forts écarts de prix et de performance entre les divers États membres de la CE seront les plus fortement affectés. Parmi ces derniers, on trouve de nombreux secteurs des services : services financiers et assurances, distribution, tourisme.

Le tableau 1 résume les principaux éléments de cette grille d'analyse en illustrant d'exemples.

L'accélération des fusions-acquisitions, des prises de participation majoritaires et minoritaires et de la création de coentreprises observée dans la CE à la fin des années 80 confirme l'importance

de ces phénomènes de restructuration et de concentration.

À nouveau, il serait fallacieux d'attribuer cette accélération au seul effet d'Europe 1992. Toutefois, les indices suivants confirment que l'échéance de 1992 a joué en la matière un rôle d'amplificateur :

- l'accélération des fusions-acquisitions dans les années 80 a été plus marquée dans la CE que dans les autres parties du monde;
- plus que les opérations nationales, ce sont les opérations communautaires et internationales qui ont connu la plus forte croissance;
- parmi les motivations données par les chefs d'entreprise pour les prises de contrôle et la création de coentreprises, le renforcement de la position de marché vient en tête pour les fusions-acquisitions et les prises de participation majoritaires, tandis que c'est la R et D pour la création de coentreprises. Dans ce dernier cas, ce sont les opérations communautaires qui prennent le plus d'essor, soulignant l'importance des efforts communautaires de R et D, de façon, notamment, à relever le défi japonais.

Enfin, une analyse sectorielle démontre que le secteur bancaire, l'industrie des produits chimiques, les industries agro-alimentaires, les assurances et la distribution sont les secteurs qui connaissent le plus de mouvements, tandis que l'informatique et les industries extractives sont peu affectées, ce qui confirme les conclusions des deux grilles de lecture qui ont été proposées précédemment.

4.3 Relance de l'investissement étranger dans la CE

La mise en oeuvre d'Europe 1992 ne s'accompagne pas seulement d'une forte relance de l'investissement intra-communautaire mais également d'une explosion de l'investissement étranger en

Europe, notamment américain et japonais.

De négatifs en 1983 et 1984, les flux d'investissement direct américain dans la CE, au sens de la balance des paiements, sont redevenus fortement positifs à partir de 1985 et l'investissement annuel dans la CE des filiales contrôlées majoritairement par des entreprises américaines s'est accru de plus de 50 % entre 1986 et 1989. De même, les flux d'investissement direct japonais dans la CE ont plus que triplé entre 1985 et 1987.

Cette explosion de l'investissement étranger dans la CE s'insère dans un contexte de très forte croissance de l'investissement international. Mais, que ce soit dans le cas des États-Unis ou du Japon, la part de la CE dans les flux d'investissement extérieur de ces deux pays s'est substantiellement accrue durant cette période, de 15 % à 19 % dans le cas du Japon et de 42 % à 46 % dans le cas des États-Unis.

Dans les deux cas, le Royaume-Uni est, de loin, la première terre d'élection de ces investissements¹². Le Japon privilégie ensuite le Luxembourg et les Pays-Bas, tandis que les États-Unis privilégient la RFA et la France.

Ces divergences reflètent également des différences sectorielles : plus de 80 % de l'investissement direct japonais dans la CE en 1987 était dans le secteur des banques et assurances (d'où l'importance du Luxembourg), tandis que plus de 60 % de l'investissement direct américain en 1988 était réalisé dans le secteur manufacturier.

4.4 Au-delà d'Europe 1992 : l'ouverture de l'Europe de l'Est

Bien que l'ouverture des pays d'Europe de l'Est soit en dehors du champ d'Europe 1992 proprement dit, il est difficile de conclure une étude sur les conséquences d'Europe 1992 sans aborder cette

question, tant ses effets sur la CE pourraient être importants. Les principales conséquences envisageables actuellement sont les suivantes :

- un accroissement considérable des exportations de la CE vers les pays d'Europe de l'Est : les études menées par l'IFO¹³ démontrent que si les pays d'Europe de l'Est, jusqu'ici centrés sur un commerce intra-Comecon, rejoignent le modèle¹⁴ commun des autres partenaires de la CE, les exportations de la CE vers les pays de l'Est devraient tripler ou quadrupler¹⁵ en devises constantes d'ici l'an 2000 et dépasser les exportations de la CE vers l'Amérique du Nord;
- un renforcement des entreprises européennes grâce à une croissance rapide de leurs investissements en Europe de l'Est et la possibilité pour elles d'avoir recours à une main-d'oeuvre qualifiée à moindre coût; et
- la possibilité pour les entreprises européennes d'avoir accès à certaines ressources naturelles des pays de l'Est (mines et ressources naturelles, produits forestiers, etc.).

L'ampleur de ces changements dépend de la rapidité avec laquelle les pays d'Europe de l'Est parviendront à mettre en place les bases d'une économie de marché. Une telle entreprise ne va en effet pas de soi, sans compter les risques politiques d'un retour en arrière en URSS ou d'une déstabilisation due au réveil des nationalismes qu'on ne peut encore totalement écarter.

La consolidation des fondements d'une économie de marché suppose en effet :

- que soit introduites les lois garantissant les droits à la propriété et à la liberté d'entreprise;
- que soit restructuré un tissu productif jusqu'ici dominé par les grandes entreprises publiques; et

- que soit maîtrisé le processus de libéralisation des prix, de façon à ce qu'il ne dégénère pas en spirale inflationniste.

Selon la rapidité avec laquelle se font ces ajustements, on peut envisager deux scénarios de base : l'un que l'on peut appeler « vallée de larmes », c'est-à-dire une transition longue et chaotique qui se traduit par une activité économique déprimée et une baisse du revenu par habitant pendant une grande partie des années 90 ; l'autre, le « décollage rapide », où les ajustements se font à relativement court terme, suscitent une réponse rapide de petites entreprises locales et une forte tendance à investir des entreprises étrangères et permettent une reprise de la croissance dès la première moitié de la présente décennie.

Le tableau 2 donne une estimation de l'impact sur les exportations de la CE vers l'Europe de l'Est selon les deux

scénarios. Dans les deux cas, le principal pays bénéficiaire sera la RFA dont, actuellement, est originaire plus de la moitié des exportations de la CE vers les pays de l'Est.

À moyen terme, l'unification allemande devrait également renforcer la croissance européenne. À court terme, toutefois, les besoins énormes en capital et la politique anti-inflationniste de la Bundesbank pourraient amener un léger ralentissement de la croissance attendue.

La question des conséquences de cette situation sur l'unification du marché européen est fréquemment soulevée. Certains craignent qu'elle ne devienne un frein et une forme de diversion. Toutefois, cette question, non résolue, semble devoir principalement se poser pour les stades ultérieurs de l'union monétaire européenne et n'affecter que marginalement le processus d'Europe 1992 proprement dit.

TABLEAU 2

Perspectives d'exportation de la CE
vers l'Europe de l'Est (aux prix de 1988)

	Milliards de \$ US	Taux de croissance annuel en %	Part des exportations de la CE (%)
1988	36,1		3,4
1995			
"Décollage rapide"	72,0	10,4	5,1
"Vallée de larmes"	53,0	5,6	3,5
2000			
"Décollage rapide"	145,0	15,8	8,5
"Vallée de larmes"	84,0	9,8	4,5

Source : *Europe in 1994*, BIPE, Cambridge Econometrics, IFO, Prometeia, janvier 1990.

En conclusion, et par rapport à l'analyse des conséquences d'Europe 1992 qui a été menée précédemment, l'ouverture des pays de l'Est et l'unification allemande auront pour principal effet d'amplifier les tendances à la reprise de la croissance en Europe et au renforcement des

entreprises européennes. Elles pourraient également accentuer la tendance au renforcement du commerce intra-européen (intra- communautaire et entre les diverses parties de l'Europe) aux dépens, toutes choses étant égales par ailleurs, des importations extra-européennes.

5. EUROPE 1992 : CONSÉQUENCES POUR LES ENTREPRISES CANADIENNES

Dans l'ensemble, les entreprises canadiennes bénéficieront d'Europe 1992, bien que l'unification représente aussi un défi de taille et qu'elle entraîne certains risques.

Les conséquences positives proviennent :

- de l'amélioration des conditions économiques au sein de la CE;
- d'un accès plus facile et moins coûteux au marché européen (exception faite de produits spécifiques); et
- de conditions favorables d'implantation pour les entreprises canadiennes qui en ont les moyens et l'ambition.

Le défi et les risques proviennent :

- d'une concurrence accrue sur le marché européen, du fait de la plus grande efficacité des entreprises européennes, mais aussi de l'intérêt démontré par les entreprises étrangères pour la CE;
- d'une concurrence plus vive livrée par les entreprises européennes sur le marché américain et sur les marchés tiers; et
- de la naissance d'un autre grand bloc de l'économie mondiale. Par conséquent, il sera à la fois plus urgent voire plus difficile pour les entreprises canadiennes de s'imposer sur la scène internationale.

Ces risques ont également leur côté positif dans la mesure où cette montée en puissance des entreprises européennes pourrait également se traduire par une recrudescence des investissements au Canada en vue de renforcer la présence européenne sur le marché nord-américain.

5.1 Amélioration des conditions économiques dans la CE

Contrairement à ce que l'on pouvait penser au début des années 80, la CE, stimulée par Europe 1992, l'unification allemande et l'ouverture des pays de l'Est, sera très vraisemblablement un pôle de croissance dans les années 90.

Cela implique de bonnes perspectives d'exportation pour les pays tiers, quoique cette vision des choses doit également être nuancée par la concurrence accrue qui régnera sur le marché européen.

Cela implique surtout de bonnes perspectives de croissance et de rentabilité pour les entreprises qui auront su s'y implanter. De plus, le contexte européen des dernières années est plus favorable à la R et D et à l'innovation, ce qui est également un atout pour les entreprises implantées en Europe.

5.2 Accès au marché

L'accès au marché est souvent l'élément d'Europe 1992 qui suscite le plus vif intérêt hors de la CE. D'un côté, on ne tarit plus d'enthousiasme sur les possibilités que peut offrir un grand marché unique de 325 millions de consommateurs, duquel les principales entraves au commerce auraient disparu. De l'autre, on voit surgir le spectre d'une bureaucratie opaque, animée d'intentions discriminatoires à l'égard des pays tiers.

Ces deux positions sont évidemment excessives. De plus, il est essentiel de chasser deux illusions : celle de l'« Europe forteresse » et celle d'un grand marché homogène au lendemain de 1992.

a) Une « Europe forteresse » ?

Ce sont les Américains qui ont parlé d'une « Europe forteresse » en 1988, lorsqu'il est devenu évident que le processus d'Europe 1992 était sérieusement en marche et dans

un contexte où les États-Unis durcissent leur politique commerciale à l'égard de leurs principaux partenaires de façon à tenter de réduire leur déficit commercial. Bien que certaines des questions soulevées méritent en effet une grande vigilance et une intervention de la part des concurrents de la CE, d'autres ne méritent pas tant d'attention.

Les principales craintes des Américains portaient sur les éléments suivants :

- . l'application de la clause de réciprocité;
- . la mise en place de normes européennes restrictives à l'endroit des pays tiers; et
- . la montée en puissance d'entreprises européennes dans un processus dont les entreprises extra-communautaires seraient tenues à l'écart.

La clause de réciprocité

Après avoir connu une certaine intensité, le débat sur la clause de réciprocité est revenu à des proportions plus modestes.

Il était apparu de la façon suivante : dans les secteurs jusque là très protégés par les règlements nationaux, comme les marchés publics et une grande partie des services, et progressivement ouverts sous l'effet d'Europe 1992, s'est posée la question de savoir dans quelle mesure les entreprises extra-communautaires pourraient profiter de cette intégration.

La réponse générale apportée par la Commission des Communautés Européennes a été que cela dépendrait du degré de réciprocité que les pays d'origine de ces entreprises offriraient aux entreprises de la CE. Il a été craint pendant un temps, notamment pour les banques et les services financiers, que cette clause ne soit appliquée de façon restrictive, c'est-à-dire, que l'on entende par réciprocité le même type de statut, même si la réglementation nationale s'y

oppose¹⁶, ou, plus encore, que la Commission revendique pour les entreprises européennes un accès à des parts de marché comparables à celles que les entreprises des pays tiers détiennent sur le marché européen. En fait, après une période de flottement, cette clause de réciprocité a été interprétée plus simplement comme une demande de traitement national et l'enjeu principal s'est déplacé vers les négociations du GATT où devront être traitées les questions relatives aux services et aux conditions générales d'accès aux marchés publics.

Normes et règlements européens

Les deux principales pommes de discorde à ce jour ont été la question des hormones pour la viande bovine et celle de la directive sur le contenu communautaire des émissions de télévision. Ces deux cas permettent d'éclairer la démarche communautaire et de mesurer l'étendue des risques pour les pays tiers, dont le Canada.

Alors que dans son ensemble, l'unification du marché européen repose sur le principe de la reconnaissance mutuelle des normes, dans un certain nombre de domaines les normes nationales seront remplacées par des normes européennes qui s'imposent à tous les États membres. Ces domaines sont principalement ceux de la santé (ce qui s'applique particulièrement aux produits agro-alimentaires), de la sécurité, de l'environnement et certains domaines techniques comme les équipements de télécommunication.

Dans les trois premiers d'entre eux, les écologistes (les « verts »), particulièrement présents dans les pays d'Europe du Nord, ont amené l'adoption ou la préparation de normes européennes plus restrictives que la plupart des normes nationales en vigueur et, parfois, plus restrictives que les normes nord-américaines. Tel est le cas des normes sur l'utilisation des hormones pour l'alimentation animale, ou encore, celui des normes sur l'irradiation des aliments ou sur l'étiquetage. Dans d'autres cas, ce sont les normes nord-américaines, plus contraignantes que la plupart des normes

européennes, qui ont été adoptées (cas des émissions polluantes des véhicules automobiles).

Du fait de leur caractère restrictif, certaines de ces normes sont dommageables pour les producteurs américains ou canadiens et méritent de faire l'objet d'une intense activité de lobbying pour en limiter la portée. Toutefois, de façon générale, ces normes ne sont pas le résultat d'une intention protectionniste à l'encontre des producteurs des pays tiers. Elles résultent plutôt de l'évolution de l'opinion publique dans certains pays d'Europe et des rapports de force entre consommateurs et producteurs et elles s'appliquent également à certains producteurs européens.

Des débats, parfois houleux, sont en cours sur le bien-fondé technique et sanitaire de certaines de ces normes. Notons, cependant, que tout comme en matière d'environnement certaines normes américaines étaient en avance et ont été par la suite imposées en Europe, il se peut que certaines des normes européennes soient prémonitoires de débats et d'orientations à venir en Amérique du Nord.

Dans le cas de la directive « Télévision sans frontières », la directive fixe des quotas de contenu communautaire qui, dans leur ensemble, sont moins restrictifs que les lois ou pratiques nationales qui étaient en vigueur dans les principaux États membres de la CE¹⁷. L'intérêt des producteurs extra-communautaires est clairement que ces quotas soient le plus bas possible, voire inexistant, et il est légitime de leur point de vue qu'ils partent en campagne contre le « protectionnisme européen ». La directive leur est effectivement hostile en ce qu'elle les empêche à l'avenir d'utiliser comme cheval de Troie pour diffuser sur l'ensemble de la CE un petit pays qui, n'ayant pour ainsi dire pas de production nationale, n'éprouve pas le besoin d'ériger des barrières. Toutefois, il importe de souligner que même en

cette matière, la nouvelle directive traduit une tendance à l'abaissement et non au rehaussement des barrières, même si cet abaissement est jugé insuffisant du point de vue américain. Il en est de même de la position que compte adopter la CE face aux constructeurs automobiles japonais.

Concernant les normes et règlements européens, un dernier point mérite d'être souligné : l'apparition de normes européennes différentes des normes nord-américaines modifie les rapports de force sur le marché international des normes et peut, de ce fait, susciter légitimement quelques préoccupations. En effet, une norme européenne a plus de chances de s'imposer comme norme internationale qu'une norme britannique, allemande ou française. Les nord-américains ont donc tout intérêt à ce que les nouvelles normes européennes soient aussi proches et compatibles que possible avec les leurs, d'une part, parce que cela rendra moins difficile et coûteux l'adaptation des produits nord-américains au marché européen et, d'autre part, parce que le risque sera moindre de voir une norme différente s'imposer au niveau international.

Ces points justifient la vigilance des pouvoirs publics et des associations professionnelles nord-américaines quant à ce processus d'élaboration des normes européennes. Les Européens, de leur côté, affirment vouloir être transparents. Ils ont, de fait, offert aux pays tiers de les informer régulièrement des travaux des principaux organismes de normalisation en rendant disponibles pour commentaires les projets de normes. Les principaux organismes de normalisation européens sont le Comité européen de normalisation (CEN), le Comité européen de normalisation électrotechnique (CENELEC) et l'Institut européen des normes des télécommunications (ETSI).

La montée en puissance des entreprises européennes

Les responsables européens n'ont pas fait mystère de ce qu'à leur sens, Europe 1992

devait d'abord profiter aux entreprises européennes et à leur renforcement, dans un contexte où leur position de départ est dans l'ensemble plus faible que celle des entreprises américaines et japonaises. Par les programmes européens de R et D, ils ont activement favorisé le renforcement du potentiel technologique européen. Dans leurs domaines de compétence (entreprises publiques, marchés publics, défense), les pouvoirs publics européens ont activement poussé à des regroupements européens. L'assouplissement des contrôles sur les fusions et acquisitions intra-communautaires, tandis que les contrôles pour les opérations extra-communautaires restent en place, va dans le même sens.

Les grandes entreprises américaines ont bien senti le danger que représentait le renforcement de leurs concurrents européens et elles ont exercé des pressions pour pouvoir participer à la restructuration¹⁸. Le bruit fait autour de l'« Europe forteresse » traduit également cette préoccupation et souligne le défi que peut représenter Europe 1992 pour les grandes entreprises des pays tiers.

Bien que la montée en puissance des entreprises soit réelle, elle doit également être relativisée. Comme on l'a vu au paragraphe précédent, les opérations internationales¹⁹ de fusion et acquisition dans la CE se sont elles aussi fortement accrues depuis 1985, parallèlement à la restructuration de la CE. Les investissements extra-communautaires, américains notamment, ont également connu une forte progression. De plus, les rapports sectoriels de cette étude montrent que dans certains secteurs, notamment les services professionnels ou les services de télécommunication, les entreprises américaines pourraient être parmi les principaux bénéficiaires d'Europe 1992.

b) Un marché homogène au lendemain de 1992?

On retrouve, à l'opposé de l'« Europe forteresse », le mythe d'un grand marché homogène duquel toutes les entraves auraient disparu dès 1992.

Il est vrai que les contrôles aux frontières de la CE, y compris tous les délais et coûts additionnels, auront disparu. En conséquence, les circuits de production et de distribution au sein de la CE pourront être rationalisés et simplifiés : la taille et le nombre des stocks pourront être réduits. Les grands industriels et distributeurs, communautaires et extra-communautaires, qui opèrent dans la CE ont déjà commencé à se réorganiser en conséquence.

Il est également vrai que les procédures de certification seront considérablement allégées, puisque disparaîtra la nécessité d'être certifié dans chacun des douze États membres.

Les réseaux de distribution se réorganisent aussi sur une base européenne, simplifiant le travail et allégeant les coûts des producteurs extra-communautaires qui cherchent à distribuer leurs produits dans la CE.

En revanche, les obstacles qui proviennent de la diversité des langues, des habitudes de consommation et des liens de proximité ne disparaîtront pas de sitôt, même si Europe 1992 aura certainement pour effet de les amoindrir. De plus, l'ouverture effective des marchés publics sera lente à se matérialiser dans la pratique, même si Europe 1992 en établit les principes et le cadre juridique.

Enfin, pour certains secteurs, l'ouverture et la déréglementation ne s'appliqueront pas de la même façon aux entreprises communautaires et extra-communautaires. Il en est ainsi des transports aériens et des marchés publics, où la préférence continuera d'être donnée aux entreprises communautaires²⁰.

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.

d) La restructuration crée pour les entreprises canadiennes de bonnes occasions pour se positionner dans la CE

Enfin, et peut-être surtout, Europe 1992 provoque en Europe un vaste mouvement de restructuration et de redistribution où les entreprises cherchent à se renforcer par alliance, fusion, acquisition, et coentreprise, de façon à mieux se positionner sur les marchés européens et internationaux. Les tableaux 3 et 4 illustrent ce mouvement de restructuration. Pour des entreprises canadiennes qui cherchent elles aussi à atteindre une taille internationale, à renforcer leur potentiel technologique et à se positionner sur les marchés internationaux, cette ouverture du jeu, qui à certains égards ne durera qu'un temps, peut présenter de belles occasions. Les entreprises canadiennes qui ont dans leur secteur ou sur certaines niches particulières des ambitions mondiales ne s'y sont d'ailleurs pas trompé et ont rapidement pris pied ou étendu leur présence sur le marché européen, le plus souvent par rachat d'entreprises (et de parts de marché) locales.

5.4 Les risques

Les risques qui proviennent de la compétitivité accrue des entreprises européennes sur leur propre marché ou sur les marchés tiers ont déjà été soulignés :

- une plus grande difficulté pour les entreprises canadiennes à conserver ou à accroître leur part de marché; et
- une plus grande difficulté pour les entreprises canadiennes à acquérir sous licence des technologies européennes

puisqu'un plus grand nombre d'entreprises européennes s'implantent directement sur les marchés étrangers et valorisent elles-mêmes leurs technologies. En particulier, les entreprises canadiennes pourraient avoir plus de difficulté à obtenir des licences avec des mandats plus vastes que le Canada ou l'Amérique du Nord.

Importants également sont les risques pour les entreprises canadiennes de ne pouvoir suivre le pas d'une internationalisation croissante et dans laquelle les autres joueurs, américains, européens et japonais, se renforcent et se déploient plus rapidement qu'elles. Ces risques incitent évidemment les entreprises canadiennes à l'essor et à l'élaboration d'une stratégie internationale en profitant des possibilités ouvertes par l'ALE, par le biais d'implantations ou d'alliances en Europe, ou encore, en étant elles-mêmes rachetées par des entreprises européennes dont Europe 1992 stimule la volonté d'internationalisation²³.

L'analyse de l'évolution des investissements directs de la CE au Canada et aux États-Unis confirme le renforcement des entreprises européennes en Amérique du Nord : de 1984 à 1988, les investissements directs originaires de la CE se sont accrus de 82 % au Canada et de 101 % aux États-Unis. Le Canada conserve donc toute ses chances d'attirer les entreprises européennes qui veulent prendre pied sur le marché nord-américain (voir le tableau 5).

Pour les entreprises canadiennes, ce renforcement des sociétés européennes comporte des risques, comme on l'a souligné. Il peut également être une chance dans la mesure où ces investissements contribuent à renforcer le tissu économique et le potentiel technologique du Canada et peuvent représenter de bonnes affaires pour les entreprises canadiennes qui se font racheter.

TABLEAU 3

**Fusions-acquisitions, prises de participation
et coentreprises dans la CE — 1988**

	<u>Opérations nationales</u>	<u>Opérations communautaires</u>	<u>Opérations internationales</u>	<u>Total</u>
Banques	107	34	48	189
Produits chimiques	48	49	29	126
Agro-alimentaire	48	30	18	96
Assurances	32	21	34	87
Distribution	57	15	14	86
Papier	50	14	8	72
Électrique- électronique	41	13	17	71
Métallurgie	41	17	7	65
Matériaux de construction	37	19	4	60
Mécanique	38	5	15	58
Divers	21	6	9	36
Matériel de transport	12	14	4	30
Ind. extractives	17	5	7	29
Textile - habillement cuir - chaussure	16	5	2	23
Ordinateurs	5	2	2	9

Source : Commission des communautés européennes, Rapports sur la concurrence, 1986 à 1989.

TABLEAU 4

**Fusions-acquisitions, prises de participation
et coentreprises dans la CE — 1985 - 1988**

	<u>1985</u>	<u>1986</u>	<u>1987</u>	<u>1988</u>
Opérations nationales	313	345	448	570
Opérations communautaires	99	116	147	249
Opérations internationales	68	101	113	218
Total	480	562	708	1 037

Source : Commission des communautés européennes, Rapports sur la concurrence, 1986 à 1989.

TABLEAU 5

Investissement direct de la CE au Canada et aux États-Unis — 1984 - 1988

Canada (milliards de \$ CAN)

<u>Origine</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>	<u>*1987</u>	<u>*1988</u>	<u>Accroissement 1988 / 1984</u>
CE	12,7	13,6	17,4	19,4	23,1	82 %
Tous pays	78,8	82,0	90,7	100,4	110,3	40 %
CE/Total (%)	16,1	16,5	19,2	19,3	20,9	

* Estimations

Source : U.S. Dept. of Commerce, *Survey of Current Businesses*.États-Unis (milliards de \$ US)

<u>Origine</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>	<u>1987</u>	<u>1988</u>	<u>Accroissement 1988 / 1984</u>
CE	96,6	107,1	127,2	165,4	193,9	100,7 %
Tous pays	164,5	184,6	220,4	271,8	328,9	99,9 %
CE/Total (%)	58,7	58,0	57,7	60,9	59,0	

Source : U.S. Dept. of Commerce, *Survey of Current Businesses*.

6. LA RÉACTION DES ENTREPRISES CANADIENNES

6.1 Réponse limitée des entreprises canadiennes

L'investissement direct canadien dans la CE, qui stagnait au début des années 80, s'est accru de 66 % entre 1984 et 1988. La part de la CE dans le total des investissements canadiens à l'étranger s'est elle aussi accrue, passant de 6,7 % à 8 %. Ceci montre que le regain d'intérêt des entreprises canadiennes pour

la CE a été plus fort que leur intérêt pour le reste du monde dans son ensemble.

Quoique plus faible, cette progression des investissements canadiens dans la CE demeure comparable à celle des investissements américains dans la CE qui, eux aussi, voient leur part progresser dans l'ensemble des investissements américains à l'étranger (voir le tableau 6).

TABLEAU 6

Investissement direct du Canada et des États-Unis dans la CE — 1984 - 1988

Canada (milliards de \$ CAN)

<u>Destination</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>	<u>*1987</u>	<u>*1988</u>	<u>Accroissant 1988 - 1984</u>
CE	5,3	6,6	7,1	8,0	8,8	66 %
Tous pays	78,8	82,0	90,7	100,4	110,3	40 %
CE/Total (%)	11,9	13,1	13,4	14,1	14,5	

* Estimations

Source : U.S. Dept. of Commerce, *Survey of Current Businesses*.

États-Unis (milliards de \$ US)

<u>Destination</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>	<u>1987</u>	<u>1988</u>	<u>Accroissant 1988 - 1984</u>
CE	72,1	83,9	98,6	120,1	126,5	75 %
Tous pays	211,5	230,3	259,8	308,0	326,9	55 %
CE/Total (%)	34,1	36,4	38,0	39,0	38,7	

Source: U.S. Dept. of Commerce, *Survey of Current Businesses*.

Tout comme les entreprises américaines, les entreprises canadiennes ont donc elles aussi commencé à répondre favorablement à l'amélioration de la situation économique dans la CE et aux perspectives d'Europe 1992. Toutefois, la part de la CE dans le total des investissements à l'étranger n'est que de 8 % pour le Canada contre près de 40 % pour les États-Unis, si bien que l'accroissement total des investissements canadiens dans la CE de 1984 à 1988 est plus de 25 fois inférieur à celui des investissements américains dans la CE pour la même période (2,5 milliards de dollars canadiens contre 54,4 milliards de dollars américains). C'est dire que proportionnellement à la taille de leurs économies, la progression des investissements canadiens dans la CE reste trois fois moindre que celle des investissements américains. Les études sectorielles confirment le caractère relativement limité de la réponse canadienne à Europe 1992.

Cela dit, la majorité des grandes entreprises, le plus souvent déjà internationalisées et implantées en Europe (par exemple, Bombardier, Northern Telecom, Seagram et McCain), ont clairement défini leur stratégie pour profiter d'Europe 1992. Celle-ci, le plus souvent, s'est traduite par un renforcement de leur présence en Europe, par alliance ou rachat d'entreprises, de façon à se positionner sur les marchés qu'elles avaient ciblés.

À côté de ces grandes entreprises, certaines PME, en particulier dans les secteurs de haute technologie tels que l'informatique ou les équipements de télécommunication, ont elles aussi adopté des mesures pour renforcer leur présence dans la CE ou augmenter leurs exportations vers l'Europe.

Toutefois, dans la majorité des cas, Europe 1992 ne fait pas partie actuellement des priorités des entreprises et des associations professionnelles canadiennes. Dans l'ensemble, celles qui manifestent de l'intérêt demeurent

malgré tout dans l'expectative et n'affichent pas de stratégies particulières. Plusieurs éléments expliquent cette situation.

- Ce sont les grandes entreprises qui seront le plus directement touchées par Europe 1992, au moins dans un premier temps : les grandes entreprises de la CE, jusqu'ici principalement nationales, ambitionnent d'acquiescer à la faveur d'Europe 1992 une taille européenne et mondiale et les grandes entreprises des pays tiers sont directement intéressées par ce redéploiement et par l'ouverture des marchés qui l'accompagnent. Or, les grandes entreprises canadiennes sont peu nombreuses et en grande partie circonscrites à des secteurs précis (mines et ressources, produits forestiers, ingénierie). Dans de nombreux autres secteurs, les principales entreprises canadiennes sont des filiales d'entreprises américaines dont les stratégies relatives à Europe 1992 sont élaborées par le siège social.
- Une partie des points forts de l'économie canadienne (mines et ressources, produits forestiers et de la pêche) sont en fait relativement peu affectés par Europe 1992, tandis que dans d'autres secteurs où l'impact d'Europe 1992 dans la CE est important (industries agro-alimentaires, marchés publics), l'offre canadienne est plus faible.
- Pour nombre d'entreprises, et tout particulièrement pour les PME, les États-Unis et l'ALE mobilisent actuellement toutes les énergies.
- Les entreprises les plus aptes à tirer parti d'Europe 1992 sont celles qui sont déjà implantées dans la CE. Or, le degré d'implantation des entreprises canadiennes dans la CE, tout comme leur niveau d'exportations, est relativement limité. Ces implantations sont, de plus, très concentrées au Royaume-Uni et en Irlande qui à eux seuls recueillent 70 % des investissements canadiens dans la CE.

De façon générale, la réponse des entreprises canadiennes à Europe 1992 est conditionnée par la structure de l'économie canadienne et par les caractéristiques de son positionnement international. Traditionnellement, ce dernier s'est fait principalement au travers du Royaume-Uni, puis des États-Unis. Les entreprises qui veulent profiter d'Europe 1992 devront élargir quelque peu ces schémas.

Les études sectorielles indiquent que dans certains secteurs des services (par exemple, les services professionnels et financiers), les entreprises canadiennes disposent de réels atouts par rapport aux entreprises d'Europe continentale, qu'elles pourraient faire valoir à l'étape actuelle de mondialisation de l'économie. Dans l'ensemble, toutefois, les stratégies internationales de ces professions restent relativement prudentes et dans l'ombre de leurs homologues américaines et britanniques. Le fait que les grands exploitants canadiens aient traditionnellement recours de préférence à des sociétés de services américaines ou, dans une moindre mesure, britanniques, pour une partie importante de leurs opérations internationales explique en partie cette position de retrait. Une des conséquences positives d'Europe 1992 pourrait être de confirmer aux entreprises canadiennes des secteurs les plus exposés la nécessité pour survivre d'une stratégie internationale audacieuse, et de leur faire prendre conscience de leurs atouts par rapport à leurs partenaires européens, d'Europe continentale notamment.

6.2 Stratégies possibles

Il est évidemment difficile dans un rapport de synthèse de rendre compte des stratégies possibles ou mises en oeuvre par les entreprises canadiennes telles qu'elles ressortent de l'analyse que l'on peut faire des changements dans la CE et des enquêtes menées auprès de l'industrie. On s'en tiendra donc à quelques conclusions d'ordre général,

renvoyant le lecteur pour plus de détail aux rapports sectoriels.

Les entreprises des secteurs en voie d'internationalisation rapide doivent tenir compte d'Europe 1992

Europe 1992 n'est qu'un élément du mouvement plus général de globalisation et d'internationalisation de l'économie. Dans un certain sens, elle est la réponse européenne à ce mouvement. Pour cette raison, contrairement aux secteurs qui peuvent encore pour longtemps prospérer sur un marché régional, les industries qui par nature seront fortement affectées par ce mouvement d'internationalisation et de globalisation (et leur nombre ne cesse de s'accroître) ne peuvent ignorer les changements de l'environnement économique des entreprises induits par Europe 1992. Cette conclusion fait son chemin parmi les industries en cause, sans que se dégagent toujours de façon évidente les moyens de mener à bien cette internationalisation.

Une incitation au renforcement des entreprises canadiennes

Europe 1992 et, de façon plus générale, le mouvement d'internationalisation dans lequel elle s'insère, représentent pour les entreprises canadiennes une forte incitation au renforcement et à la concentration, de façon à accroître leurs capacités d'investissement et de R et D, et leurs moyens de conquérir de nouvelles parts de marché (ou de conserver les leurs) et de s'imposer sur les marchés internationaux. Ce renforcement, le plus souvent par croissance externe (fusions, acquisitions, coentreprises), peut s'effectuer au plan canadien, nord-américain ou encore européen.

La déréglementation à l'oeuvre au Canada dans les services professionnels (conseillers d'affaires, comptables agréés) et financiers, et la vague de fusions-acquisitions qui l'accompagne, trouvent leur place dans cette dynamique.

Dans les secteurs où les principales entreprises canadiennes restent de taille

moyenne, la question se pose de savoir comment elles pourront se renforcer autrement qu'en étant rachetées par des groupes étrangers²⁴.

Créer des conditions favorables à ce renforcement des entreprises est certainement un des principaux moyens pour les gouvernements d'aider les entreprises canadiennes à se préparer à Europe 1992 et à l'internationalisation²⁵.

Des stratégies de créneaux

La meilleure façon de tirer parti d'Europe 1992 est d'être présent dans la CE et d'y renforcer sa présence. Telle est la conclusion des entreprises canadiennes qui ont une stratégie clairement définie face à Europe 1992 et qui ont les moyens de le faire. Toutefois, de telles stratégies ne se décrètent pas à la légère car si l'Europe ouvre de nouvelles possibilités c'est aussi un marché qui devient plus concurrentiel et de ce fait, plus difficile.

Les entreprises canadiennes ne sont souvent pas assez importantes pour figurer parmi les chefs de file mondiaux de leur secteur. En conséquence, leur internationalisation et, de façon plus précise, le succès de leur implantation en Europe passent par des stratégies de créneaux très ciblés qui doivent s'appuyer sur une bonne connaissance des marchés et des principaux intervenants que seule une présence sur place peut offrir.

En dépit du mouvement d'unification en cours, le marché unique européen restera caractérisé par de fortes particularités selon les États membres et selon la situation de départ du secteur dans chacun de ces États. Tous les débouchés mèneront à un marché élargi et moins coûteux d'accès, mais ils ne seront pas tous équivalents.

Les entreprises qui ne sont pas implantées dans la CE

Pour les entreprises qui ne sont pas implantées dans la CE, les effets

d'Europe 1992 sont plus incertains et varient selon les secteurs.

Si elles exportent déjà vers la CE, elles bénéficieront des simplifications de l'accès au marché et de la rationalisation des réseaux de distribution. Elles trouveront également un marché plus concurrentiel, davantage courtisé par les entreprises des pays tiers, et dans lequel les efforts de rationalisation bénéficieront au commerce intra-communautaire et aux entreprises implantées dans la CE aux dépens, toutes choses étant égales par ailleurs, des importations. Plus forts seront leurs liens avec des entreprises européennes et leur connaissance des marchés, plus elles pourront bénéficier des avantages et être en mesure de faire face à l'accroissement de la concurrence dans la CE qui résulteront d'Europe 1992.

Les entreprises qui n'exportent pas à l'heure actuelle et qui exploitent des marchés à vocation essentiellement régionale voudront sans doute tirer le meilleur parti possible de l'ALE. Mais si elles occupent des créneaux d'internationalisation rapide, il serait sans doute bon également pour elles de se positionner sans attendre par rapport au marché européen et à leurs concurrents d'outre-Atlantique. Pour les entreprises de sous-traitance, qui représentent une part importante de l'économie canadienne, une bonne façon parmi d'autres de se positionner peut être de tenter de bénéficier de l'effet d'entraînement de maîtres d'oeuvre canadiens avec lesquels elles ont des liens au Canada et qui actuellement renforcent leur position en Europe.

Comment tirer parti du renforcement des entreprises européennes au Canada

De 1984 à 1988, les investissements directs canadiens dans la CE se sont accrus de 2,5 milliards de dollars. Durant cette même période, les investissements directs de la CE au Canada se sont accrus de 10,4 milliards de dollars. C'est dire que le renforcement des entreprises européennes au Canada apparaît nettement plus fort que le renforcement des entreprises

canadiennes en Europe. Il se peut donc que ce soit au Canada même que les conséquences d'Europe 1992 pour les entreprises canadiennes soient les plus importantes : stratégies de défense pour maintenir leurs parts de marché; stratégies d'alliance ou de fusion avec

d'autres entreprises canadiennes, avec des entreprises américaines ou avec des entreprises européennes qui s'implantent au Canada; ou encore, stratégies de positionnement dans de grands groupes étrangers fortement internationalisés qui viennent s'implanter au Canada.

TROISIÈME PARTIE : SYNTHÈSE SECTORIELLE

7. EUROPE 1992 : IMPACT PAR SECTEUR

7.1 Produits agro-alimentaires

a) Impact dans la CE

Étant donné sa situation actuelle et son évolution passée, le secteur agro-alimentaire sera très affecté par Europe 1992.

Même si la politique agricole de la CE a permis depuis longtemps la libre circulation (sans barrières tarifaires) des produits entre les États membres de la CE, le commerce des produits transformés continue d'être freiné aux frontières par l'existence de normes et de contrôles spécifiques. Il en résulte une industrie qui se caractérise par des entreprises nationales plutôt qu'européennes, un nombre relativement élevé de petites entreprises, une surcapacité importante et une efficacité limitée.

Europe 1992, en ouvrant les frontières intra-CE par le biais de l'harmonisation ou l'acceptation commune des normes, vise à atteindre une plus grande efficacité. Le libre accès à un marché de 325 millions de personnes devrait favoriser la concentration et permettre d'atteindre des économies d'échelle.

b) Conséquences pour les entreprises canadiennes

L'industrie agro-alimentaire canadienne est relativement peu en contact avec la CE, tant par les exportations et les importations que par les investissements. Les États-Unis constituent le principal débouché de l'industrie canadienne et l'ALE risque d'accroître cette importance. Europe 1992 pourrait, toutefois, ajouter de nouvelles dimensions à cette industrie. Parmi les débouchés qui sont susceptibles d'apparaître, notons :

- . des possibilités d'accès à un marché de 325 millions de personnes avec des normes communes;
- . des occasions de s'implanter sur le marché de la CE grâce aux mouvements de fusion et de concentration en cours; et
- . des occasions d'exploiter des créneaux intéressants, dues à une plus grande normalisation mondiale des habitudes de consommation.

Les risques encourus comprennent :

- . sous l'influence des mouvements écologiques, certaines normes (phytosanitaires, contrôles vétérinaires) pourraient être plus contraignantes pour les exportateurs des pays tiers; et
- . l'industrie agro-alimentaire canadienne pourrait subir une concurrence accrue de la part des entreprises européennes sur le marché national et sur ses marchés d'exportation.

c) Stratégies possibles

Face à ces possibilités, l'industrie agro-alimentaire canadienne aurait intérêt à adopter les stratégies suivantes :

- . Pour les entreprises qui en ont les moyens, investir rapidement dans le CE pour bénéficier des meilleures occasions d'acquisition ou de participation.
- . Exporter vers la CE. Europe 1992 ne devrait pas présenter beaucoup de risques pour les entreprises qui exportent déjà vers la CE et dont le produit remporte du succès. Au contraire, elles devraient être en mesure d'élargir leur part du marché. Les entreprises qui ne sont pas présentes sur le marché de la CE et qui aimeraient profiter du marché unifié auraient intérêt à rentrer

rapidement sur un des marchés nationaux : identifier le bon pays, le bon créneau, le meilleur partenaire dans les réseaux de distribution et les bons agents commerciaux.

- Protéger sa part du marché canadien et des marchés tiers. Pour plusieurs entreprises canadiennes, cela signifie accroître leur efficacité et adopter les normes internationales. Les entreprises canadiennes doivent déjà aller dans ce sens afin de se préparer à l'ALE et cette situation pourrait représenter un avantage sur leurs éventuels concurrents européens.

7.2 Biens de consommation et industries culturelles

a) Impact dans la CE

Les barrières non tarifaires qui faisaient écran au commerce des biens de consommation au sein de la CE représentaient, pour la plupart, des contrôles aux frontières. Les principales mesures d'Europe 1992 qui affectent ces secteurs sont l'élimination des contrôles aux frontières et la libéralisation des mouvements de capitaux. Ces deux mesures se traduisent par une réorganisation et une européanisation des réseaux de distribution et par un certain mouvement de concentration des entreprises de production.

Dans certains secteurs, notamment l'électronique grand public, l'harmonisation ou la reconnaissance mutuelle des normes et la mise en place de programmes européens de R et D (cas de la THDV) contribuent très fortement à renforcer les chefs de file européens (Electrolux, Philips, Thomson) et à leur conférer une dimension mondiale.

Pour les industries culturelles, outre l'impact de la facilitation des fusions et acquisitions intracommunautaires, le remplacement progressif des réglementations nationales par des règles européennes (cas notamment de la

directive « Télévision sans frontières ») représente une étape décisive dont l'issue demeure encore à bien des égards incertaine et dont les conséquences sur les pays tiers méritent d'être évaluées de plus près.

b) Conséquences pour les entreprises canadiennes

Europe 1992 facilitera les opérations des entreprises canadiennes en Europe, mais il ne profitera sans doute réellement qu'aux fabricants de produits de marques reconnues.

Les entreprises canadiennes qui profiteront le plus d'Europe 1992 sont celles qui disposent de produits acceptables à l'échelle mondiale, dans des secteurs qui n'ont pas encore connu une forte concentration et où la taille des entreprises étrangères est relativement comparable à celle des entreprises canadiennes (par exemple, l'ameublement de bureau) ou encore les entreprises des secteurs où les produits canadiens sont généralement la norme (équipement de hockey, vêtements de fourrure).

Pour les produits culturels, le multiculturalisme canadien et le niveau élevé de la productivité dans le domaine de l'audio-visuel devraient créer certaines occasions d'affaires pour les producteurs de biens et services au milieu d'une Europe de l'audiovisuel en pleine évolution. Toutefois, les débouchés peuvent être limités par la taille relativement petite des entreprises canadiennes.

Dans le domaine de l'édition, les principales occasions d'affaires pour les entreprises canadiennes se situent dans des marchés spécifiques à forte valeur ajoutée, ce qui favorisa les entreprises de plus petite taille. Dans l'industrie de l'enregistrement, en dehors des talents individuels qui bénéficieront d'un marché élargi en Europe, il semble y avoir peu de débouchés.

Les entreprises de langue française pourront bénéficier davantage d'Europe

1992 que les entreprises de langue anglaise, vu la taille du marché français.

c) Stratégies possibles

De façon générale, les entreprises canadiennes qui désirent réellement tirer profit d'Europe 1992 devront évaluer sérieusement les avantages à en retirer compte tenu des coûts réels, apparents et cachés, financiers et humains d'une telle entreprise et des bénéfices que pourraient rapporter des efforts similaires déployés sur le marché américain, à la fois plus proche culturellement et plus facile à desservir, ouvert par l'ALE. Sauf dans le cas d'un concept déployé à l'échelle mondiale, il est fort peu probable que les entreprises canadiennes bénéficieront à court terme d'Europe 1992.

7.3 Télécommunications et informatique

a) Impact dans la CE

Europe 1992 aura d'importants effets sur le secteur des télécommunications et de l'informatique. Un des objectifs d'Europe 1992 est d'assurer le développement d'une économie européenne de l'information dans laquelle les entreprises communautaires deviendraient des chefs de file internationaux.

Europe 1992 aura pour conséquence première la réduction ou l'élimination des entraves techniques au commerce (compatibilité des équipements, harmonisation des normes et politiques d'accès aux marchés publics) qui ont morcelé les marchés européens des biens et des services. De nombreuses directives relatives à l'harmonisation des normes, à la clarification des règlements et à l'ouverture des marchés publics à toutes les entreprises communautaires ont déjà été adoptées ou sont actuellement à l'étude. Il y a maintenant de fortes chances pour que la CE arrive à créer un marché unique pour de nombreux produits du secteur des télécommunications et de l'informatique.

Certaines entreprises européennes comme Siemens, Alcatel et Philips se restructurent déjà en vue de bénéficier d'économies d'échelle et d'une plus grande spécialisation.

b) Conséquences pour les entreprises canadiennes

Le regain des investissements et de la croissance attendu dans la CE, résultant en partie de la simplification des procédures de certification, de l'ouverture des marchés publics et des efforts de restructuration en cours, représentent pour les entreprises canadiennes non seulement des débouchés accrus et plus accessibles, mais aussi des occasions d'affaires. Toutefois, la préférence continuera d'être accordée aux entreprises en mesure de fournir des produits avec un contenu communautaire de 50 %.

Les principaux sous-secteurs où les entreprises canadiennes, grâce à leur savoir-faire technologique et commercial, pourront trouver des créneaux sont les télécommunications (surtout l'équipement destiné à l'utilisateur final), les logiciels et les services.

c) Stratégies possibles

Pour pouvoir exploiter au maximum les débouchés qu'offre Europe 1992, les entreprises canadiennes du secteur des télécommunications et de l'informatique devront établir une présence dans la CE. Si elles veulent bénéficier des avantages du marché européen unifié, elles devront, quelle que soit leur taille, adopter un profil multinational.

Les entreprises qui ne percent pas sur le marché européen risquent la concurrence d'entreprises européennes d'envergure internationale qui seront bien placées pour conquérir une part du marché nord-américain.

En résumé, Europe 1992 éprouvera la capacité et la volonté du Canada de rivaliser sur le plan international. Pour profiter des débouchés qu'offre Europe

1992, les entreprises canadiennes devront établir et maintenir une présence active en Europe : en commercialisation, de manière à saisir et à s'adapter aux différences qui subsisteront entre les marchés nationaux; en production, de manière à répondre aux exigences des politiques des marchés publics; et en R et D, de manière à participer pleinement à la mise au point de la technologie et des normes.

7.4 Industrie automobile

a) Impact dans la CE

Les principales mesures reliées à Europe 1992 qui affectent le secteur automobile sont : la suppression des contrôles aux frontières, qui réduira les coûts de distribution en Europe; l'harmonisation des taux de TVA, qui stimulera la demande dans les pays où les taux étaient les plus élevés (Italie, France); la reconnaissance mutuelle des normes, qui réduira les coûts d'adaptation des modèles aux différents marchés; le renforcement des contrôles de sécurité des véhicules, qui stimulera la demande de remplacement; et la réduction de l'aide gouvernementale, qui accélérera les regroupements et la rationalisation au sein de l'industrie.

b) Conséquences pour les entreprises canadiennes

Les entreprises canadiennes devraient profiter de la reprise de la demande due à l'amélioration des conditions réglementaires particulières évoquées ci-dessus. Les entreprises qui occupent déjà des créneaux particuliers, comme les fabricants de minifourgonnettes et de jeeps, devraient tout particulièrement profiter de cette reprise de la demande.

Malgré un certain degré d'incertitude, il semble que la CE n'ait pas l'intention d'introduire des clauses de contenu local pour l'industrie automobile et que les implantations asiatiques au Canada n'aient pas à craindre d'être incluses

dans des accords de limitation passés avec des producteurs japonais ou coréens. En particulier, tout véhicule considéré comme nord-américain par l'ALE sera vraisemblablement également considéré comme nord-américain aux fins d'importation en Europe.

c) Stratégies possibles

Afin de tirer le meilleur parti possible d'Europe 1992, les entreprises canadiennes, plus spécifiquement les fournisseurs de pièces d'origine d'équipement de bureau, devraient se pencher sur les facteurs de succès suivants :

- **L'esprit d'entreprise.** L'esprit d'entreprise a été le facteur clé de succès des entreprises canadiennes. C'est ce qui leur a permis de rechercher les débouchés et de les provoquer, et de réaliser dans le passé de bonnes performances sur le marché européen de l'automobile.
- **La technologie propre.** En période de rationalisation sévère des fournisseurs en Europe, la technologie et l'innovation propres seront une des rares voies d'accès pour un nouveau fournisseur; une qualité supérieure et des bas prix ne seront pas des avantages suffisants.
- **Du matériel de promotion efficace.** Puisque les entreprises canadiennes sont encore peu connues sur le marché de la CE, elles devront prendre les mesures nécessaires pour faire valoir leurs compétences auprès des constructeurs de la CE : documentation ciblée et matériel audio-visuel sur l'entreprise, ses produits, ses technologies et ses compétences particulières.
- **L'engagement à long terme.** Dans tous les cas, une vision à long terme est nécessaire. L'entreprise devra débiter avec de petits contrats de façon à bâtir peu à peu sa réputation auprès des constructeurs de véhicules.
- **Les options d'exportation.** De bonnes relations avec Ford et General Motors

en Amérique du Nord pourraient faciliter l'accès aux filiales de ces sociétés dans la CE, étant donné que l'échange de technologies et de composants entre les continents tend à s'accroître.

- **La représentation.** Il sera souvent très avantageux d'utiliser les représentants au Canada ou en Amérique du Nord des fabricants européens de véhicules comme contact initial ou porte d'entrée.
- **Les coentreprises.** Il faut étudier la possibilité d'établir une présence physique en Europe et de créer une coentreprise. Cela répond à la nécessité d'être situé à proximité des usines de montage et de surmonter les barrières érigées par la rationalisation de ce secteur.
- **Prévoir la croissance de la concurrence de la CE.** Plusieurs fabricants européens de pièces d'automobile seront forcés de fusionner afin de demeurer compétitifs. Ceux qui réussiront pourront en sortir renforcés pour faire face à la concurrence sur les marchés mondiaux, incluant le marché nord-américain.

7.5 Minéraux et métaux

a) Impact dans la CE

L'impact direct d'Europe 1992 sur le secteur des minéraux et métaux est limité : aucune des 279 directives ne concerne spécifiquement ce secteur, sauf peut-être certaines des directives sur l'environnement. Les principales entraves au commerce dans ce secteur, c'est-à-dire l'aide et les subsides gouvernementaux aux entreprises, ne sont pas directement abordées par Europe 1992. La suppression des contrôles aux frontières pourrait avoir un certain effet.

En revanche, la rationalisation au sein de la CE affecte également ce secteur et contribue à rendre les entreprises

européennes plus concurrentielles. Des efforts sont également entrepris dans la CE pour rationaliser et limiter l'aide et les subsides gouvernementaux accordés aux entreprises, dont celles du secteur des minéraux et métaux.

b) Conséquences pour les entreprises canadiennes

Pour les entreprises canadiennes du secteur des minéraux et métaux qui exportent vers l'Europe, la principale conséquence d'Europe 1992 est la relance de la croissance et de l'investissement qui fait de la CE un marché beaucoup plus dynamique que dans les années 80, à un moment où l'économie nord-américaine, de son côté, ralentit.

Les tarifs douaniers, l'aide et les subsides aux entreprises communautaires et autres aspects ne seront que peu modifiés.

La commercialisation poussée de produits transformés continuera de requérir la présence sur place d'unités de transformation et les entreprises déjà implantées seront mieux à même de bénéficier d'Europe 1992.

À long terme, une conséquence importante d'Europe 1992 et de la *perestroïka* en Union soviétique et en Europe de l'Est pourrait être que les pays de l'Est deviennent d'importants fournisseurs de la CE en minéraux. Une telle éventualité supposerait une collaboration entre les sociétés d'Europe de l'Est et d'Amérique du Nord.

c) Stratégies possibles

En raison de leurs atouts de départ et de leurs investissements dans les années 80, les entreprises canadiennes sont bien armées pour faire face au mouvement d'internationalisation en cours, dont Europe 1992 n'est qu'un élément. Leurs stratégies devraient être peu modifiées par Europe 1992.

Les sociétés doivent maintenant se demander dans quelle mesure leur présence

dans la CE leur permettrait de tirer parti des avantages offerts par Europe 1992.

7.6 Produits de la forêt

a) Impact dans la CE

Peu concerné par la suppression des contrôles aux frontières ou l'ouverture des marchés publics, le secteur des produits de la forêt est en revanche directement affecté par la reconnaissance mutuelle et l'harmonisation des normes dans les domaines de l'environnement, de la santé (normes phytosanitaires), de la sécurité (normes relatives aux risques d'incendie), et des codes européens de la construction (le code relatif aux structures en bois porte le nom d'Eurocode 5).

Par ailleurs, la libéralisation et la rationalisation qui accompagnent Europe 1992 se traduisent, dans ce secteur, par un vaste mouvement de restructuration et de réinvestissement. L'efficacité et la concurrence des entreprises européennes s'en trouvent très sensiblement renforcées.

b) Conséquences pour les entreprises canadiennes

Les conséquences pour les entreprises canadiennes sont de plusieurs ordres.

La reprise de la croissance et de l'investissement, tout comme l'harmonisation des normes et des procédures de certification, font du marché européen un marché plus vaste, plus dynamique et plus facile d'accès pour les entreprises canadiennes.

Le processus d'harmonisation des normes et des codes de construction éveille des craintes que certaines des normes ou des règlements adoptés ne soient pas directement compatibles avec leurs équivalents canadiens et entraînent pour les entreprises canadiennes des surcoûts et une perte de compétitivité. Aucune

de ces craintes ne s'est encore matérialisée; toutefois, la vigilance reste de mise.

De toute évidence, la restructuration des entreprises de ce secteur, le regain d'efficacité et les efforts des entreprises des pays nordiques membres de l'AELE en vue d'Europe 1992 requièrent des entreprises canadiennes de nouveaux efforts pour préserver leur niveau de compétitivité.

c) Stratégies possibles

Europe 1992 a d'importantes implications pour les entreprises canadiennes. L'internationalisation des années 90 exige que le Canada se dote d'une base industrielle compétitive sur le plan international pour réussir sur les marchés d'exportation, y compris la CE, et qu'il s'assure un approvisionnement adéquat. Les principaux concurrents des entreprises canadiennes sur les marchés européens des produits de la forêt sont les pays nordiques qui jouissent d'un accès préférentiel au marché de la CE. Ces derniers sont souvent les chefs de file dans ce secteur en ce qui concerne la technologie, l'innovation et la commercialisation internationale. Ils se sont montrés particulièrement actifs en investissant dans la CE et en s'engageant dans des activités de fusion et d'acquisition dans tous les secteurs de l'industrie des produits de la forêt de la CE.

À cela s'ajoute la concurrence des fournisseurs non traditionnels qui ne cesse d'augmenter dans un certain nombre de sous-secteurs.

Pour ces raisons, il devient évident que l'industrie canadienne doit accorder la priorité à la modernisation et à la rationalisation de sa base industrielle, et à la promotion de technologies, de produits et de marchés nouveaux et parallèles. Ceci impliquerait la modernisation des installations et la construction de nouvelles usines.

Une stratégie d'investissement doit être clairement définie. La restructuration en cours établira la position des entreprises

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

canadiennes devront renouveler leur présence en Europe.

7.8 Produits chimiques spéciaux, matériaux nouveaux, produits pharmaceutiques et biotechnologies

a) Impact dans la CE

La création d'un marché européen unique entraîne plusieurs conséquences, dont : la réduction des délais administratifs propres au commerce entre les États membres de la CE, la tentative de normalisation de la TVA et des normes de qualité des produits, le souci de clarté quant aux décisions concernant l'enregistrement et l'émission de permis pour des produits, le renforcement des droits de propriété intellectuelle au sein de la CE et, pour compenser les effets de la concurrence accrue liée à un marché unique, le renforcement des lois de protection des employés. On prévoit que ces changements se traduiront par une augmentation appréciable de la croissance économique de la CE. Cette croissance économique va créer un large éventail d'occasions d'affaires pour ces secteurs industriels - tant pour les entreprises canadiennes que les entreprises de la CE.

La compétitivité des entreprises de la CE varie d'un sous-secteur à l'autre. La CE possède une bonne proportion de grandes entreprises de produits chimiques et de matières plastiques à l'échelle mondiale. Ces entreprises sont généralement reconnues comme plus au point sur le plan technique que leurs concurrents nord-américains. Elles ont fait un effort particulier pour augmenter leur production de produits chimiques spéciaux et de produits techniques en matière plastique, productions qui sont généralement caractérisées par une valeur ajoutée plus élevée et par une sensibilité moindre aux fluctuations. Également, leur supériorité dans le domaine des matériaux industriels de pointe est fondée, d'une part, sur la puissance de l'industrie européenne des

produits en matière plastique et, d'autre part, sur les expériences d'utilisation de ces produits dans d'autres industries où prédominent des entreprises européennes - en particulier les industries de la défense, de la production d'énergie nucléaire et de l'automobile. Une certaine force européenne se fait aussi sentir dans les domaines des produits pharmaceutiques et des biotechnologies. Malgré tout, dans ce domaine, l'Europe accuse un retard sur l'Amérique du Nord, principalement en raison de la fragmentation actuelle du marché. Europe 1992 devrait changer cette situation.

Les entreprises de la CE se sont préparées de diverses façons en vue du marché unique. Un grand nombre d'entre elles ont fusionné, particulièrement dans les États membres dont l'industrie n'est pas spécialement vigoureuse (notamment l'Espagne). Certaines ont aussi fait des acquisitions ou formé des coparticipations avec des entreprises ou des filiales d'entreprises nord-américaines, soit pour s'assurer l'expertise nord-américaine en commercialisation (particulièrement dans le domaine des produits pharmaceutiques) soit, dans certains cas, pour exploiter l'avantage technologique des entreprises nord-américaines et, simultanément, pour faire face à la concurrence accrue qui résulte de la création d'un marché unique (particulièrement dans les produits en matière plastique).

b) Conséquences pour les entreprises canadiennes

L'aptitude des entreprises canadiennes à tirer profit des débouchés offerts par Europe 1992 dépend de plusieurs facteurs.

L'ALE aura des effets divers. D'une part, l'adaptation à l'ALE accapare toutes les énergies de certaines entreprises qui, dès lors, ne peuvent s'occuper des débouchés offerts par Europe 1992. D'autre part, la croissance et la spécialisation qui résultent de l'ALE permettent aux entreprises de mieux s'équiper pour affronter la concurrence dans les marchés internationaux, y compris la CE.

Une bonne part des entreprises canadiennes dont il est question ici sont des multinationales de propriété étrangère, qui possèdent déjà des filiales en Europe. Les effets bénéfiques d'Europe 1992 pour le Canada dépendent de l'aptitude des directions canadiennes de ces entreprises à s'assurer des mandats de production à l'échelle régionale ou mondiale. Étant donné la dimension et le niveau technique de ces installations canadiennes, cela concerne plutôt l'industrie chimique que l'industrie pharmaceutique.

c) Stratégies possibles

Les entreprises canadiennes ont différents moyens d'exploiter le marché unique. Elles peuvent investir dans des installations de production dans la CE, former des coentreprises avec des sociétés européennes ou encore exporter en Europe, par le biais de leurs propres organisations commerciales ou par le biais d'ententes de commercialisation avec des entreprises européennes. En règle générale, les entreprises plus solidement implantées dans la CE ont les meilleures chances de profiter du marché unique. Les entreprises qui ont des installations de production dans la CE sont mieux informées des débouchés et des décisions concernant les normes techniques, et elles sont mieux placées pour les influencer.

Les entreprises qui ne font pas affaire avec la CE et qui n'en ont pas l'intention ressentiront malgré tout les effets d'Europe 1992. Le marché unique accroîtra probablement la concurrence de même que l'envergure des entreprises qui l'exploitent. Celles-ci pourront utiliser leurs ressources additionnelles pour renforcer leur présence en Amérique du Nord ou sur d'autres marchés mondiaux. Tôt ou tard, même les sociétés sans lien économique avec la CE pourraient être confrontées à la concurrence accrue qu'Europe 1992 va créer.

7.9 Produits industriels et services

a) Impact dans la CE

Les principales dispositions d'Europe 1992 qui affecteront les industries d'équipement et les services connexes sont la reconnaissance mutuelle des normes, l'ouverture des marchés publics, la libéralisation des mouvements de capitaux et du droit des entreprises, qui permettent une accélération des mouvements de fusion, d'acquisition et de regroupement, et la mise en place des programmes européens de R et D.

Sous l'effet de ces mesures, les entreprises européennes (souvent dominées par les entreprises allemandes et, dans une moindre mesure, italiennes, françaises et britanniques) bénéficient d'économies d'échelle, deviennent plus performantes et plus innovatrices.

b) Conséquences pour les entreprises canadiennes

La position de départ des entreprises canadiennes dans ces secteurs est relativement faible : nombre d'entre elles sont des filiales d'entreprises étrangères; leurs niveaux de dépenses en R et D et leurs performances technologiques sont souvent inférieurs à ceux de leurs partenaires européens; leur part dans les importations européennes est inférieure à 2 % et le commerce avec la CE dans ces secteurs est fortement déficitaire; enfin, un nombre réduit d'entreprises canadiennes de ces secteurs sont implantées en Europe.

Cependant, les entreprises canadiennes disposent de réels atouts dans des sous-secteurs tels que les équipements liés à l'environnement, les équipements de l'industrie forestière, les équipements de forage, les équipements d'exploration minière et certains équipements agricoles. Ces sous-secteurs devraient bénéficier de l'abaissement des barrières non tarifaires et de la plus grande ouverture des marchés publics dus à Europe 1992. En outre, la croissance soutenue de l'investissement est encourageante.

En revanche, le marché européen devrait devenir un marché plus concurrentiel et plus difficile et les entreprises européennes, des concurrents plus redoutables au Canada et sur d'autres marchés.

c) Stratégies possibles

La meilleure façon pour les entreprises canadiennes de tirer parti d'Europe 1992 est sans doute de renforcer leur présence et leur degré d'implantation en Europe. Elles pourront ainsi améliorer leur connaissance des marchés pour tirer parti de leur croissance et de leur ouverture, profiter des occasions de fusion, d'acquisition ou d'alliance offertes par les mouvements de restructuration en cours et bénéficier de l'ouverture des marchés publics. Les nouvelles directives sur les marchés publics, en effet, continuent de donner la préférence aux entreprises qui peuvent faire état d'un contenu communautaire d'au moins 50 %.

7.10 Services financiers

a) Impact dans la CE

Le secteur des services financiers, des banques et des assurances est de ceux qui sont le plus affectés, directement et indirectement, par Europe 1992 : il profite, notamment, de la libéralisation des mouvements de capitaux, de la liberté d'établissement et, surtout, du principe de reconnaissance mutuelle par lequel les entreprises de la CE pourront offrir leurs services dans l'ensemble de la CE tout en étant réglementées par leur pays d'origine. Ces dispositions sont comprises dans la deuxième directive bancaire et dans ses équivalents pour les assurances et les autres services financiers.

Ce secteur est également celui qui devrait enregistrer les plus fortes baisses de prix et les plus forts gains de productivité du fait de la déréglementation en cours et de l'achèvement du marché européen.

En conséquence, le secteur des banques et des assurances de la CE connaît, sous l'impulsion d'Europe 1992, un vaste mouvement de restructuration et de concentration, qui déborde largement la CE et qui renforce considérablement les chefs de file européens au niveau international.

b) Conséquences pour les institutions financières du Canada

La principale conséquence pour les institutions financières est un renforcement de la concurrence au niveau international, à un moment où elles connaissent une réglementation plus contraignante que leurs partenaires européens et où elles doivent faire face à des taux d'intérêt particulièrement élevés.

c) Stratégies possibles

Les institutions canadiennes n'ont pas réagi spécifiquement à l'arrivée d'Europe 1992 mais plutôt aux évolutions générales du marché dues à l'ALE et aux bouleversements des euromarchés sur lesquels elles étaient très actives. La déréglementation et l'internationalisation ont réduit les marges et augmenté les coûts obligeant à réorienter les activités autour de produits sophistiqués pour lesquels les Canadiens peuvent offrir une expertise spéciale. Les banques et les maisons de courtage qui leur sont affiliées se spécialisent dans des produits du marché des capitaux tels que les fusions et acquisitions, très en demande en Europe. Les compagnies d'assurances étudient la possibilité de commercialiser à l'étranger leur expérience et les technologies qu'elles ont mises au point dans des produits tels que la gestion de fonds communs et les polices d'assurance vie. Les institutions financières canadiennes ont une approche du marché produit par produit et ont préféré demeurer indépendantes plutôt que de passer des accords d'association avec des concurrents.

Les institutions canadiennes considèrent que l'Europe offre un grand potentiel, mais les décisions importantes prennent du temps et doivent être soigneusement planifiées.

L'effort principal est concentré sur la consolidation du marché national. L'autre priorité reste le marché américain qui offre des débouchés très attrayants. Les techniques et les technologies acquises sur ce marché peuvent être transposées aux marchés européens. Entre-temps, les Européens agissent très rapidement. Les institutions les plus importantes occupent les positions clé, des alliances se nouent et les candidats se disputent un nombre restreint de débouchés.

Lorsque les institutions financières canadiennes sortent de leur base en Grande-Bretagne pour explorer d'autres pays d'Europe, elles sont confrontées à des cultures différentes et à des marchés mal connus mais ce seront peut-être leurs découvertes les plus prometteuses. Les Canadiens sont-ils suffisamment conscients que certains de leurs produits sont très appréciés par les Européens? Cet avantage, jumelé avec leur maîtrise des méthodes nord-américaines de commercialisation, devrait leur procurer des succès très rémunérateurs.

7.11 Produits de la pêche

a) Impact dans la CE

Le secteur des produits de la pêche dans la CE est directement affecté par l'application du principe de reconnaissance mutuelle des normes, par la mise en place de normes phytosanitaires communautaires et par la suppression des contrôles aux frontières. Indirectement, Europe 1992 entraîne une réorganisation des réseaux de distribution, un mouvement de concentration des entreprises et une plus grande efficacité des entreprises européennes.

b) Conséquences pour les entreprises canadiennes

L'unification des procédures d'accès au marché européen et la libéralisation du commerce intra-communautaire devraient

avoir des conséquences positives pour les entreprises canadiennes qui exportent ou sont implantées en Europe.

Hormis quelques exceptions, l'augmentation des exigences européennes relatives aux normes phytosanitaires ne devrait pas affecter les entreprises canadiennes en raison de la reconnaissance internationale dont bénéficie le système canadien d'inspection.

La concentration au sein de la CE, résultant de fusions, d'acquisitions et d'alliances, offre de bonnes occasions d'implantation aux entreprises canadiennes.

L'amélioration de la compétitivité des entreprises européennes en fait pour les Canadiens des concurrents, mais éventuellement aussi des alliés plus sérieux. De même, les entreprises de l'AELE qui ont été très rapides à s'adapter à la nouvelle situation européenne et à s'implanter dans la CE sont pour les entreprises canadiennes des concurrents directs.

c) Stratégies possibles

Celles-ci se regroupent en trois catégories :

- **Poursuivre les exportations.** Les compagnies exportatrices de poissons ou de fruits de mer qui ne sont pas disponibles en grandes quantités dans les eaux européennes (c'est-à-dire, crabes, homards et autres) devraient poursuivre leurs exportations sans problèmes puisque Europe 1992 n'apportera pas de changements drastiques à ce segment de marché.
- **Fusions-acquisitions.** Les entreprises importantes avec accès à du capital devraient considérer cette option afin d'établir une présence dans la CE et d'avoir un accès garanti au marché, aux réseaux de distribution et à la ressource en produits de la pêche à la grandeur de l'Europe. Les plus grandes entreprises canadiennes se sont déjà engagées sur cette voie.

- **Alliances.** Cette option est bien adaptée aux PME canadiennes bénéficiant d'une forte demande pour des produits de la pêche non transformés au sein de la CE, considérant que plusieurs espèces sont en déclin en Europe.

7.12 Services professionnels et de consultation

a) Impact dans la CE

Dans le cas des professions juridiques et des experts-comptables, Europe 1992 n'est qu'un volet de l'internationalisation des affaires qui modifie profondément ces deux professions plus qu'aucune autre.

L'avènement d'Europe 1992 représente, en soi, l'adoption d'un certain nombre de dispositions réglementaires visant à harmoniser les normes comptables et à favoriser la liberté de prestation et d'installation des juristes et des experts-comptables au sein de la CE. Une telle politique entraîne, dans chaque État membre, un vaste mouvement de déréglementation obligeant ces professions à s'internationaliser et à affronter la concurrence étrangère.

On assiste en ce moment à de rapides regroupements nationaux, à des efforts d'installation directe à l'étranger et à la création de réseaux transnationaux nombreux et de formes variées dans tous les pays de la CE. Dans l'une ou l'autre profession, le devant de la scène est tenu par les grands cabinets britanniques, américains et, dans une moindre mesure, néerlandais.

Chez les experts-comptables, les grands gagnants sont les « huit grands », réduits maintenant à six; ils connaissent une croissance foudroyante en Europe et regroupent les plus grands cabinets nationaux. Les « six grands » pourraient également jouer un rôle de plus en plus important dans les professions juridiques dans la mesure où la déréglementation

en cours abaisse une partie des cloisons qui séparaient les deux professions et où l'on semble s'orienter vers la création de grandes firmes multidisciplinaires.

b) Conséquences pour les entreprises canadiennes

Ces changements offrent pour les cabinets canadiens de nouveaux débouchés dans la mesure où les marchés de la vérification, de la consultation juridique et d'autres formes de consultation prennent de l'essor sous l'effet de ce mouvement d'internationalisation et des restructurations qui l'accompagnent. Les cabinets ne peuvent envisager de nouveaux débouchés sans ignorer les risques de cette évolution : le renforcement de grands concurrents internationaux (cabinets américains, britanniques, « six grands ») et le mouvement de déréglementation internationale en cours finiront bien par atteindre le Canada et par ouvrir son marché à la concurrence internationale.

c) Stratégies possibles

Les cabinets canadiens ne manquent pas d'atouts pour relever ces nouveaux défis : taille, méthodes de travail et maîtrise de l'anglais comme langue de travail. Voilà autant de caractéristiques qui les apparentent davantage à leurs collègues britanniques ou américains qu'à ceux d'Europe continentale dont les méthodes semblent parfois « artisanales ». En revanche, ils affichent un faible taux d'internationalisation (en particulier, leur faible réponse à Europe 1992) et une certaine réticence, jusqu'à récemment, à se risquer sur le terrain international.

Malgré ces difficultés, la dimension internationale est maintenant au cœur des stratégies des grands cabinets canadiens de juristes ou d'experts-comptables.

Dans le cas des professions juridiques, cette situation se traduit à l'échelle nationale par un renforcement (fusions, acquisitions, alliances et autres) qui permettra un essor sur le plan international. Il faudrait ajouter

l'extension et la consolidation des installations à l'étranger, seul ou avec des partenaires canadiens (et, peut-être demain, américains) et l'instauration, au sein de ces installations, de créneaux de compétence particulière. Face à une concurrence internationale croissante, l'enjeu est de taille et il semble perçu comme tel par les ténors de la profession.

En ce qui concerne la profession d'experts-comptables, les principaux

cabinets des diverses provinces ont le choix entre deux stratégies : une intégration à l'un des réseaux des « six grands » que semble encourager la conjoncture internationale, tout particulièrement les développements en Europe, ou une stratégie plus décentralisée qui tire parti des avantages d'une forte présence régionale et du contrôle de certains créneaux bien définis. Cette dernière est plus adaptée à une clientèle formée de petites ou moyennes entreprises du secteur.

NOTES

1. Ministère des Finances. *Évolution et perspectives économiques et financières du Canada, documents graphiques*, Ottawa, février 1990, page 1.
2. Informetrica Ltd. *The Free Trade Agreement : Implications for Canada's National and Provincial Economies*, Ottawa, juillet 1988, volume III, Case IIIA.
3. Le cas était le suivant : la RFA s'opposait à l'importation de la liqueur « Crème de cassis de Dijon » en s'appuyant sur le fait qu'elle n'avait pas le degré d'alcool suffisant pour prétendre à l'appellation de liqueur selon la réglementation allemande. La Cour de Justice des Communautés européennes, située à Luxembourg, a rendu sa décision en 1979; elle était, en substance : « ce qui est bon pour les Français est bon pour les Allemands (et réciproquement) ». Ce principe de reconnaissance mutuelle a, depuis, toujours été confirmé par la jurisprudence de la Cour.
4. On appelle directives les « lois » de la CE.
5. Cette motivation est confirmée par les enquêtes auprès des entreprises effectuées dans les divers pays de la CE.
6. La défense est un domaine exclu du champ d'application de l'Acte unique et donc d'Europe 1992 proprement dit. Pourtant, ce secteur a connu en quelque sorte un effet d'entraînement et est lui aussi en voie de restructuration.
7. Commission des Communautés Européennes. « 1992 : la nouvelle économie européenne ». *Économie européenne*, Bruxelles, 1988, n^o 35, p. 17.
8. Les fourchettes données par le Rapport Cecchini sont de 4,5 % à 7,7 % pour la baisse des prix à la consommation et de 3,2 % à 5,7 % pour la croissance du PIB.
9. Du fait de la croissance soutenue dans la CE, ce phénomène devrait seulement se traduire par une croissance ralentie des importations extra-communautaires.
10. Ces prévisions ne tiennent pas encore compte de l'impact que pourraient avoir l'ouverture des pays de l'Est et, surtout, l'unification allemande.
11. L'extension de cet accord au Mexique pourrait renforcer ces effets.
12. Cette situation est surtout attribuable aux relations historiques entre le Canada et le Royaume-Uni (langage et façon d'opérer en affaires communs) et du fait que la réglementation concernant l'investissement étranger est moins restrictive au Royaume-Uni que dans la plupart des autres pays européens. Toutefois, cette situation change rapidement à mesure que les autres pays modifient leur réglementation.
13. IFO-Institut est un cabinet-conseil allemand situé à Munich.
14. Pour plus de détails sur les principales variables explicatives de ce modèle, voir : « The Challenge of the Eastern European Revolution », dans *Europe in 1994*, BIPE, Cambridge Econometrics, IFO, Prometeia, janvier 1990.

15. Selon que l'on retient un scénario plus ou moins optimiste sur le rythme d'introduction d'une économie de marché.
16. Le problème se posait en particulier pour les banques : les banques américaines peuvent en Europe être des banques universelles tandis que la réciproque au sens strict n'est pas possible.
17. Pour le moment, la directive ne supprime pas les lois et règlements nationaux en vigueur.
18. L'enjeu était particulièrement clair au moment des grandes restructurations du secteur des centraux téléphoniques autour d'Alcatel, de Siemens et d'Erikson. AT&T a pu entrer dans le capital d'Italtel, tandis que Northern Telecom a finalement été tenu à l'écart après sa tentative infructueuse dans la reprise de la CCCT (deuxième producteur français finalement repris par Erikson).
19. C'est-à-dire les opérations qui impliquent des entreprises non européennes : américaines, japonaises, canadiennes et autres.
20. Voir le rapport sectoriel sur la défense, l'aérospatiale et le transport (publication prévue au début de 1991).
21. Ainsi, le concept de « transformation substantielle la plus élevée » a-t-il été utilisé à l'encontre des exportations de matériel électronique en provenance du Japon et du Sud-Est asiatique. Suite à ces dispositions, les Japonais et les Coréens ont commencé à investir massivement en Europe. Un processus semblable est à l'oeuvre dans l'industrie automobile où les polémiques sur le contenu communautaire des automobiles japonaises produites au Royaume-Uni, bien qu'elles ne se soient finalement pas traduites par une contrainte de type réglementaire, ont eu pour effet d'inciter les Japonais à accroître leur présence dans la CE et à diminuer la part de leurs achats extra-communautaires.
22. Toutefois, il est possible de suivre les travaux de normalisation par l'entremise du Conseil canadien des normes. Les représentants locaux d'entreprises canadiennes pourront aussi avoir une certaine forme d'accès par le biais de leurs organismes de normalisation respectifs qui siègent aux comités techniques du CEN et du CENELEC.
23. Le rachat récent de Connaught par Mérieux illustre le phénomène.
24. Le rachat de Connaught illustre bien ce problème.
25. La vague de fusions-acquisitions dans les secteurs du droit et de la comptabilité en réponse à la déréglementation est un bon exemple de ce processus.



60984 81800

LIBRARY E / BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20076610 6

