

Contexte d'affaires au sein de l'Union européenne - Similitudes et particularismes régionaux

Partie III – les critères de différenciation liés à la concentration de l'activité, à la concurrence et aux réglementations nationales

Cette troisième et dernière chronique sur les similitudes et particularismes régionaux en Europe s'attarde ici aux considérations ayant trait au niveau de concentration sectorielle, à la rivalité et aux réglementations des pays formant l'Union européenne.

L'Europe occidentale est une zone ayant bénéficié d'un développement économique précoce et soutenu. Les grands pays industrialisés, du fait de la taille de leurs marchés, comptent des entreprises nationales très puissantes dans la plupart des secteurs d'activité. C'est principalement le cas de la France, de l'Allemagne, de l'Italie et du Royaume-Uni, pour lesquels tous les secteurs d'activité enregistrent la présence d'intervenants locaux influents.

Dans certains de ces pays, un nouvel acteur économique devra souvent éprouver plus de difficultés à pénétrer le marché du fait d'une forte préférence nationale (Allemagne) ou d'une forte concurrence au niveau des prix pratiqués par les fabricants locaux (ex. : Italie). Il s'agit cependant d'une tendance générale qui ne s'applique pas à tous les secteurs et à tous les produits. De plus petits pays, tels que la Belgique, les Pays-Bas ou le Danemark ont vu, au fil des concentrations d'activités dans certains secteurs, disparaître la concurrence nationale qui prévalait. Ces pays sont donc aujourd'hui très ouverts aux produits et services venus de l'étranger, quelles qu'en soient les origines. Ces marchés font souvent office de marchés tests pour de nouveaux produits ou de nouveaux services, du fait d'une ouverture à la concurrence plus étendue que chez leurs grands voisins, permettant de mieux juger du positionnement marketing de ces produits ou services.

Les coûts de main-d'œuvre présentent de grandes disparités suivant les pays, entraînant des écarts de compétitivité dans des secteurs où la main-d'œuvre représente une part élevée du prix. Dans les pays d'Europe du sud et en Irlande, les niveaux de rémunération pratiqués sont sensiblement inférieurs à ceux des autres pays de l'Union européenne, ce qui a pour conséquence d'y rendre plus difficile la vente de produits manufacturés à l'étranger. En revanche, cette situation pourra faciliter une implantation sous forme d'investissement productif, notamment dans le secteur manufacturier.

Les niveaux de taxation restent également différents suivant les pays et seront à considérer différemment si on aborde un marché avec une vision d'exportateur ou une vision d'investisseur. Ils ont tendance à fluctuer dans chaque pays avec le temps, principalement en fonction des variations de majorités politiques, suivant que leur orientation soit plutôt libérale ou plutôt sociale-démocrate.

L'arrivée de l'Euro (monnaie) et la généralisation de l'information électronique devraient autoriser la possibilité de comparaisons directes des prix pratiqués dans les différents marchés européens et ainsi permettre une concurrence plus ouverte. Les entreprises européennes attendent cependant de cette nouvelle situation un alignement des tarifs moyens pratiqués dans l'Union européenne sur ceux des pays de l'Union où l'offre est la plus compétitive.

Certaines régions européennes offrent des aides à l'implantation d'entreprises, quelle que soit l'origine des capitaux investis. Ces aides sont généralement liées à un besoin de création d'emplois dans des zones de fort chômage. La forme des aides financières est diversifiée suivant le pays et la région (terrains constructibles à prix avantageux, participation aux investissements, réduction de taxes). Ces dernières années, l'Irlande et le Portugal ont réussi à attirer de nombreuses entreprises étrangères permettant le développement de certaines zones auparavant marquées par des taux de chômage supérieurs à 20 %. Dans le cas d'une implantation industrielle, au-delà des aides financières et d'une main-d'œuvre avantageuse, il s'avère prudent de considérer également d'autres critères tels que la logistique (certaines de ces zones sont difficiles d'accès) ou la qualité de la main-d'œuvre et de l'encadrement.

Pour un même secteur d'activité, la structure de distribution peut différer sensiblement suivant les pays. Si au sein des pays de petite taille un seul partenaire commercial ou industriel peut se permettre de couvrir l'ensemble du marché (Pays-Bas, Belgique, Danemark, Portugal), dans les grands pays, il n'est pas rare de travailler avec plusieurs partenaires commerciaux ou industriels (Allemagne, Italie, Espagne) si on veut couvrir l'ensemble du marché, du fait de l'importance des distances ou de fortes spécificités régionales.

Dans certains pays d'Europe les centres de décisions sont également très centralisés. C'est le cas de la France et du Royaume-Uni où les régions de Paris et de Londres rassemblent à elles seules une portion dominante de l'économie et des sièges sociaux des entreprises. Cependant, en Allemagne, chaque grande ville est virtuellement une capitale économique.

Les réglementations et législations, qu'elles soient sociales, commerciales, sanitaires ou liées à la sécurité, restent différentes suivant les pays, même si elles tendent à converger du fait de la généralisation d'une législation européenne.

En ce qui concerne les produits, une réglementation commune s'applique (C.E.), qui prime toujours sur les réglementations nationales. Le respect de la réglementation européenne en vigueur dans un secteur donné ne dispense cependant pas du respect d'une réglementation nationale plus contraignante ou de spécifications liées aux habitudes locales. À titre d'exemple, les véhicules à usages professionnels susceptibles d'utiliser le réseau routier (cas des tracteurs agricoles) doivent recevoir une homologation européenne (C.E.), mais pour circuler dans un pays particulier de l'Union, ils doivent pouvoir être conformes aux règles définies par le code de la route de ce pays. Dans le cas présent, il y aura des conséquences sur la vitesse maximale autorisée, le système de freinage et la

signalisation, ce qui engendrera la création de versions sensiblement différentes pour chaque pays. En outre, le respect de demandes particulières liées à des impératifs écologiques ou des habitudes régionales s'avérera souvent nécessaire. Les Pays-Bas, par exemple, offrent des facilités d'amortissement des investissements concernant des véhicules utilisant des huiles ou des carburants considérés comme peu polluants.

En conclusion, un projet de développement des affaires vers l'Europe nécessite une approche méthodique, assortie d'une étude de marché approfondie tenant compte notamment des disparités citées dans ces trois chroniques. Compte tenu du fort développement économique de l'Europe de l'Ouest, la plupart des pays européens possèdent de nombreuses sources d'information, qui, bien que souvent dispensées dans les langues nationales, sont pertinentes et fiables. Pour de nombreux secteurs d'activité, le marché européen, même abordé de manière progressive, possède un fort potentiel en termes de volume, de rentabilité et de stabilité.