

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