

M. Bruno Lapaine, directeur des ventes, explique que les vendeurs et les concessionnaires de l'entreprise travaillent sur cette question en Europe, mais qu'ils n'ont pu rien obtenir jusqu'à maintenant. Il est convaincu que les Allemands rédigent des normes qui seront adoptées dans l'ensemble de la CEE, ce qui leur donne ainsi l'avantage.

\* Cet exemple montre que, bien que le principe de la «reconnaissance mutuelle» s'applique généralement, il peut y avoir des domaines particuliers où la préférence ou un avantage artificiel du client le rend inutile.

Les aspects les plus préoccupants sont les nouveaux règlements relatifs à la pollution par le bruit et l'exigence d'avoir un programme d'assurance de la qualité fondé sur les normes ISO de la série 9000.

M. Powell estime que les normes ISO 9000 peuvent également être nécessaires dans les marchés non européens, «Un de nos vendeurs est arrivé avec une demande émanant d'Australie qui stipulait que nous soyons homologués en fonction des normes ISO 9000.»

L'essai et la certification sont un autre aspect préoccupant. Champion s'est heurté à des obstacles dans le passé pour faire certifier son matériel de sécurité pour le marché européen parce qu'il n'y a pas d'organisme canadien habilité à le faire actuellement.

M. Powell croit qu'il y aurait des avantages très nets à ce qu'un organisme canadien soit accrédité pour faire les essais afin de se conformer aux normes essentielles européennes qui sont exigées.