



Irlande

En juillet 1999, le gouvernement irlandais a dévoilé son National Development Plan (NDP) pour 2000-2006. La protection de l'environnement est un des objectifs du NDP. À ce titre, plus de 4,8 milliards de dollars seront investis dans les services liés à l'eau et aux eaux usées, 1,3 milliard de dollars iront à des installations de gestion des déchets et 52 millions de dollars sont alloués à la recherche environnementale. Le plan prévoit le financement de 82 grands projets de traitement de l'eau et des eaux usées et de plus de 60 grands projets de gestion des déchets. Les principales forces motrices sont le flux constant de directives de la Commission européenne, la nécessité de se conformer aux prescriptions réglementaires qu'elles comportent et la nécessité de répondre aux besoins d'une économie en plein essor et d'une population croissante.

Incinérateurs de déchets et stations de purification et de traitement des eaux usées : Il y a des appels d'offres pour la construction et la gestion d'incinérateurs de déchets, d'installations de traitement des eaux usées et de stations de purification. Il y a des débouchés pour les entreprises canadiennes expertes dans les technologies d'incinération « propre » ou de filtrage des émissions et dans la conversion sécuritaire des déchets en énergie. Le besoin d'installations de traitement des eaux usées peut aussi représenter un bon moyen d'entrer dans le marché irlandais de l'environnement. Un petit marché des technologies de recyclage des eaux ménagères est en train de voir le jour, et des stations de purification de l'eau sont demandées.


Services d'experts-conseils en environnement : Services d'experts-conseils ou produits et services novateurs dans le domaine de l'environnement qui permettent d'atteindre des objectifs légalement prescrits de façon rentable.

Lutte contre la pollution atmosphérique : Il y a possibilité d'autres investissements dans les technologies des transports et du transport en commun propres. Le contrôle des émissions issues de la production d'énergie va vraisemblablement obliger à convertir des centrales de production alimentées actuellement au pétrole ou au charbon en centrales alimentées au gaz naturel, à prendre des mesures de réduction de la pollution (p. ex. la désulfuration des gaz de combustion) et à utiliser davantage les sources d'énergie durables (p. ex. les turbines éoliennes).

Élimination des déchets solides : Conseils en gestion des déchets, nouvelles installations d'élimination des déchets (décharges et incinérateurs), programmes de recyclage et restauration de vieilles décharges.

Débouchés indirects : Programmes d'éducation et de sensibilisation à l'environnement, systèmes de surveillance, services de conseils en politiques, solutions à des problèmes tels que celui de la mise en décharge illégale, matériaux et méthodes de construction et de fabrication écoénergétiques ou produisant peu de déchets, consultants en vue de la recherche de nouvelles solutions en matière de gestion de la pollution, notamment dans le domaine du commerce des droits d'émission.

► Contact : M. Gerry Mongey, gerry.mongey@international.gc.ca

Pays Nordiques

Les pays nordiques ou scandinaves — Danemark, Suède, Norvège, Finlande et Islande — ont tous en commun le même engagement envers un environnement plus propre. Cet engagement présente de grandes possibilités d'exportation et de collaboration dans le domaine de la recherche dans des secteurs comme ceux des piles à hydrogène, de la restauration des sols, du traitement de l'eau, de la gestion des déchets et de la bioénergie, de l'énergie éolienne et géothermique.

La recherche de technologies plus propres dans les procédés industriels et de nouvelles solutions au problème de la gestion des déchets est au cœur de la pensée scandinave. Le programme « Ville verte Danemark » et un programme similaire actuellement en cours d'élaboration en Norvège illustrent l'importance des technologies soucieuses de l'environnement dans la société scandinave.

Les sources d'énergie renouvelable (énergie éolienne, hydraulique ou géothermique, biomasse et chauffage à distance) occupent une part croissante de l'approvisionnement énergétique des pays nordiques. Les projets d'énergie hydrogénée et d'énergie houlomotrice prennent aussi leur envol. Par exemple, la Suède participe au projet « Transport urbain propre pour l'Europe », ou CUTE (Clean Urban Transportation Europe), qui est un projet fondé sur l'hydrogène; l'Islande possède une stratégie claire visant à faire du pays une économie basée sur l'hydrogène, tandis qu'Hydro-Norvège a un projet-pilote dans le domaine de l'énergie hydrogénée et éolienne sur l'île d'Utsira.



Les lois actuelles leur interdisant d'enfouir les déchets ménagers, le Danemark et la Suède ont accru leurs efforts vers des solutions de rechange à la gestion des déchets, notamment envers le recyclage et la conversion des déchets en énergie par incinération et la conversion de la biomasse en énergie. La biomasse est aussi couramment utilisée en Finlande, et les combustibles à base de bois constituent une contribution importante à l'atteinte des objectifs de Kyoto en Finlande et en Suède. Les pays nordiques ont des intérêts communs dans la restauration des sols, et des partenariats canado-scandinaves en la matière existent déjà.

Les Scandinaves mettent l'accent sur les produits et procédés utilisant des technologies plus propres qui représentent un marché pour les solutions environnementales novatrices. De plus, par le financement public et privé de projets favorisant un environnement plus propre, les industries environnementales scandinaves représentent aussi une porte d'accès à de nombreux contacts industriels en Europe centrale et en Europe de l'Est.

Contacts :

- DANEMARK, M^{me} Suzanne Steensen, suzanne.steensen@international.gc.ca
- SUÈDE, M^{me} Inga-Lill Olsson, inga-lill.olsson@international.gc.ca
- NORVÈGE, M. John Winterbourne, john.winterbourne@international.gc.ca
- FINLANDE, M. Seppo Vihersaari, seppo.vihersaari@international.gc.ca
- ISLANDE, M^{me} Kristbjorg Agustsdottir, kristbjorg.agustsdottir@international.gc.ca

Apprendre la langue

Greenwood trouve le succès à Hong Kong

Récemment, le logiciel d'apprentissage de l'anglais langue seconde (ALS) de Greenwood Canada a été choisi par le Hong Kong Travel and Tourism Training Centre (HTTC), seul centre de formation autorisé de l'Association du transport aérien international à Hong Kong.

Entreprise fondée en 1994, Greenwood Canada se spécialise dans les logiciels d'apprentissage de l'ALS pour les étudiants du Canada, des États-Unis, de Hong Kong, de Taiwan, du Japon et de la Chine. Greenwood a commencé à s'intéresser à l'exportation en 1996 et s'est concentrée sur le Japon et Hong Kong.

« Le HTTC a lancé un programme pilote faisant appel au logiciel de Greenwood à l'été 2004, relate Patrick Chun, pdg de Greenwood Canada. Le système a été testé de fond en comble par les formateurs du HTTC et a rapidement été adopté pour l'utilisation à grande échelle dans ses centres de formation. On compte actuellement 11 classes d'anglais et plus de 300 étudiants abonnés à Greenwood. »

Selon M. Chun, la concurrence entre exportateurs de logiciels pédagogiques à destination de l'Asie a toujours été féroce. Il souligne que le boom, puis l'effondrement de nombre d'entreprises axées sur Internet, à la fin des années 1990, a rendu la commercialisation du cyberapprentissage encore plus difficile, car bien des gens doutaient de son efficacité. « De nombreuses sociétés d'apprentissage en ligne ont vu le jour au cours de cette période. Il a donc fallu beaucoup plus de temps aux clients potentiels pour faire le tri parmi les possibilités et retenir Greenwood en bout de ligne comme le fournisseur le plus compétent en matière de cyberapprentissage de l'ALS, explique M. Chun. »

Bien entendu, le fait que Hong Kong soit le choix de bien des entreprises canadiennes pour établir une présence en Asie n'est pas un secret. Pourquoi? Cette région économique autonome sert de tremplin vers l'immense marché chinois, et les entreprises de Hong Kong et du Canada ont en commun nombre de pratiques commerciales. Mais de nombreux



concurrents internationaux ont eu la même idée, et la vive concurrence qui y règne le prouve.

« Je pense que la maturité et la stabilité des logiciels de Greenwood est l'aspect qui a décidé les clients dans ce cas. De plus, l'apport de notre partenaire local ne peut être sous-estimé. Sans la coordination d'United Asia Technology sur le terrain, la liaison avec le client aurait été ardue, explique M. Chun. »

Il ajoute que l'aide du consulat du Canada à Hong Kong a été très efficace. Sans celle-ci, la recherche de partenaires et de clients locaux n'aurait pas abouti. « Les agents en poste au consulat ont une connaissance du marché qu'une entreprise établie au Canada ne saurait avoir. »

Pénétration du marché

C'est une chose de cibler le marché asiatique, mais y prendre véritablement pied en est une autre. M. Chun rapporte que l'équipe de Greenwood se rend fréquemment à l'étranger, car les rencontres en tête à tête avec les partenaires et clients éventuels sont très importantes.

M. Chun se rappelle d'une fois où il a dû se rendre de Vancouver au Japon pour une réunion qui a duré en tout une demi-heure. « C'est ma présence physique qui a fait ressortir l'engagement de ma société, et cela a renforcé la confiance du client, déclare-t-il. » Comme la stratégie de commercialisation de Greenwood est axée sur les marchés asiatiques, on pourrait croire que les barrières culturelles et les différences de pratiques d'affaires sont uniformes

dans toute l'Asie et exigent par conséquent une stratégie similaire. « Ce n'est pas le cas, ajoute M. Chun. D'après mon expérience, les différentes régions de l'Asie peuvent être radicalement différentes. Un plan de commercialisation uniforme serait au mieux inefficace mais, plus probablement, il déplairait, affirme-t-il. »

Pour ce qui est de l'avenir de Greenwood, les perspectives de croissance sont excellentes. La société analyse actuellement des possibilités de partenariat avec des éditeurs de manuels canadiens afin de mettre au point une méthode d'apprentissage mixte en classe, fondée sur des livres et un logiciel.

Conseils

« Pour les exportateurs éventuels, une visite du site Web du Délégué commercial virtuel est fortement recommandée, prévient M. Chun. L'établissement de liens avec les agents commerciaux de Commerce international Canada en poste à l'étranger peut ouvrir de nouveaux marchés aux exportateurs canadiens. Après tout, les exportateurs, qu'ils soient expérimentés ou novices, savent que s'attaquer à un nouveau marché n'est jamais facile. Il est clair que l'équipe de Greenwood a appris la valeur de la patience et de la persévérance. « Pour réussir, échouez, et échouez dès le début, recommande M. Chun, de manière à apprendre et à progresser avant que cela ne vous coûte trop cher. »

Renseignements : www.infoexport.gc.ca et www.greenwood.ca