

Accords entre des entreprises environnementales européennes, 1988-1989

Entreprises	Type d'accord	Domaine
Thames Water (U.K) Ansaldo (I)	Entreprise conjointe	Gestion de l'environnement
Walther (D)-Alstom (F)	Participation au sein d'une société allemande	Traitement des émissions de sources fixes
Kruger (DK)- Hölter (D)	Entreprise conjointe	Traitement de l'air et des eaux
DDS (D.K.)- Lyonnaise (F)	Coopération en R et D	Traitement des eaux
Biffa (U.K.)- Antwerp Waste Management (B)	Entreprise conjointe	Élimination des déchets urbains
Italgas (I)- Générale des Eaux (F)	Entreprise conjointe	Traitement des eaux
TNEE (F)- Deutsche Babcock (D)	Accord/licence allemande	Traitement des émissions
Lyonnaise (F) - Fiat Ingénierie (I)	Entreprise conjointe	Traitement des eaux
ATV (E) - Northumbrian Water (UK)	Entreprise conjointe	Traitement des eaux

Source : Recherche développement international.

d'entreprises. Bien qu'elles ne soient pas encore lourdement engagées dans le secteur, leur intérêt croîtra probablement à l'avenir. Entre-temps, plusieurs d'entre elles ont créé des divisions environnementales, par exemple, Focsa en Espagne, Hozmann en Allemagne, Bouygues en France et Wimpey en Angleterre. D'autres groupes industriels importants impliqués comprennent ASEA Brown Boveri et RWE (Rheinische Westfälische Elektrizitätswerke).

Les firmes de la CE sont souvent actives à l'extérieur de la CE. Une entreprise française occupe la première place parmi les fournisseurs d'eau en Amérique du nord, alors qu'une entreprise britannique détient la quatrième place parmi celles qui se spécialisent dans la collecte et le traitement des déchets. En même temps, un certain nombre de sociétés non européennes réussissent très bien sur les marchés européens, par exemple, des entreprises n'appartenant pas à la CE détiennent 80 % du marché des instruments de contrôle environnemental.

L'harmonisation des normes environnementales et la libéralisation des marchés publics de la CE poussent l'industrie vers une concentration et une internationalisation de plus en plus importantes. Il y a eu une prolifération d'alliances et de F et A entre entreprises de la CE, avec pour effet la création de nombreuses filiales. Un grand nombre d'alliances avec des entreprises n'appartenant pas à la CE ont aussi été formées. Pour en citer un exemple, le groupe anglo-canado-américain formé sous Atwood et Laidlaw.

Les marchés

Les marchés des services environnementaux apparaissent souvent suite à une loi, s'épanouissent pour quelques années et retombent ensuite à un niveau de subsistance. Il en résulte que dans ce domaine les affaires sont assujetties à de courts cycles et que peu de sociétés sont en mesure de se consacrer uniquement aux activités de ce secteur où d'y faire des plans à long terme.

Il y a d'énormes différences entre les marchés des services environnementaux dans les différents États membres de la CE. Le marché allemand est plus important que le français et le britannique combinés, et 50 à 100 fois plus important que le grec, l'irlandais et le portugais combinés. Ces différences sont dues aux variations de populations, aux activités industrielles et à la prospérité ainsi qu'aux différences des politiques environnementales des États membres.

Les moyens les plus appréciés de pénétration du marché de la CE pour les entreprises environnementales qui ne sont pas de la CE semblent être celui du partenariat ou celui de l'établissement d'un bureau local. C'est que, bien que la forte demande crée de nombreuses possibilités pour les entreprises canadiennes de protection de l'environnement dans la CE, elles trouvent que leurs options stratégiques sont limitées par le manque d'ingénieurs compétents.

L'exportation vers la CE réussit généralement mieux sur les petits marchés nationaux ou sur les marchés d'Europe du Sud. Pour les manufacturiers canadiens de produits environnementaux, les exportations directes vers la CE seront plus faciles en ce qui concerne les produits de haute