

## SOLARCHEM ENVIRONMENTAL SYSTEMS

Cibler d'une façon sélective le marché européen en matière d'environnement.

«Les sociétés industrielles avancées, comme les Pays-Bas et l'Allemagne, qui peuvent se payer ce qu'il y a de mieux vont acheter ce qu'il y a mieux.» - M. Peter W. Smith, vice-président - Commercialisation et ventes

---

### Activités au Canada

Solarchem fabrique le matériel de nettoyage des déchets dangereux et toxiques. Le prix des systèmes varie de 100 000 dollars à 1 000 000 de dollars. Jusqu'à récemment, l'entreprise a concentré son action surtout sur le riche marché américain.

Avec 30 employés et un chiffre d'affaires d'environ 10 millions de dollars, Solarchem est une petite entreprise qui voit l'Europe comme un débouché prioritaire pour son expansion.

---

### Activités en Europe

Solarchem s'est appuyée sur sa technologie supérieure et ses agents de vente pour se tailler un marché en Europe. Mais elle a entrepris récemment de former une co-entreprise avec une firme européenne, car l'Europe est le marché qui possède des possibilités excellentes pour les produits environnementaux.

---

### Points importants

Au début, le partenaire européen de Solarchem sera chargé uniquement des ventes. Toute la fabrication sera d'abord faite au Canada. Cela soulève plusieurs points:

. Les Européens sont toujours si loin derrière en matière de technologie environnementale qu'ils acceptent fondamentalement les normes américaines,» dit M. Smith.

. «Mais,» ajoute-t-il, «nous commençons déjà à voir des signes de concurrence en Allemagne.»

Il est prudent, à ce stade, de se reporter au discours prononcé par M. Kurt Trampedach, président de Northern Telecom GmbH, Munich, concernant le rôle de l'avantage technologique dans le marché européen.