

appliquées à l'avenir. DRI définit un certain nombre de facteurs à considérer pour la conception d'une stratégie de marché réussie. L'annexe 10 présente un résumé des conclusions.

Selon Kaiser, les stratégies appliquées actuellement par les entreprises sont les réponses aux appels d'offre, les projets pilotes et la résolution de problèmes particuliers. Kaiser considère ces méthodes comme étant des initiatives de risque élevé offrant de faibles profits, à quelques exceptions près.

DRI soutient que l'industrie actuelle de la PE en Europe de l'Ouest est fragmentée car très peu de compagnies importantes opèrent principalement dans le secteur de la PE. Au lieu de cela, un grand nombre d'entreprises ajoutent des activités de PE à leurs opérations principales. Cette affirmation n'est soutenue par aucune preuve, et elle ne concorde pas avec les résultats d'autres études.

Les délégués commerciaux étaient généralement d'accord sur les points clés de la stratégie à appliquer pour réussir en Europe : avoir un avantage technologique, rechercher des niches dans le marché, et établir une présence locale forte. Le conseiller en poste en France met en garde contre le recours aux «agents de fabricants», en raison des problèmes juridiques qui se sont posés. Il est préférable de passer par des distributeurs ou de conclure des licences.

On ne doit pas oublier que la CE a récemment défini quatre secteurs (énergie, eaux, télécommunications et transports) pour lesquels ses membres peuvent appliquer des pratiques d'achat préférentielles selon le pourcentage du contenu venant de la CE. Les Canadiens qui désirent exporter sur ces marchés devront certainement établir une forte présence dans la CE, en particulier s'ils traitent avec des produits manufacturés de PE. Les agents commerciaux canadiens et américains conseillent à leurs petites et moyennes entreprises manufacturières de commencer maintenant à rechercher des associés, autant par enthousiasme à l'égard du marché de la CE que par crainte de ces pratiques préférentielles.

Conclusions

Les estimations des dépenses probables de l'Europe de l'Ouest en PE varient largement, mais toutes les estimations sont élevées. Cet aspect est commun à toutes les tentatives qui ont été faites d'estimer les dépenses en PE des pays occidentaux, et il illustre la variété des hypothèses et des perspectives sur lesquelles ces études sont fondées.

Cependant, ce ne sont pas ces différences qui sont importantes, mais plutôt le fait que toutes les estimations prévoient des dépenses élevées en produits et services de PE. Il y a de larges marchés de PE en Europe de l'Ouest.

Les segments de marché particuliers qui ont été définis varient selon les études, mais en général, tous les segments de marché traditionnels de la PE sont considérés comme importants :

- traitement des eaux usées;
- contrôle de la pollution atmosphérique;
- réfection des sites;
- tous les aspects du traitement et de la gestion des déchets solides;
- contrôle de bruit;
- analyses d'impact et planification environnementale;
- une grande variété de questions en rapport avec l'énergie et les transports;
- des questions globales telles que le contrôle des gaz à effet de serre;

Toute compagnie qui dispose d'une avance technologique dans l'un quelconque de ces domaines peut compter sur des marchés potentiels en Europe de l'Ouest. Cependant, la concurrence locale sera dure et sophistiquée. Une forte présence locale dans la CE constituera un facteur de succès essentiel.