

---

investissements dans le domaine de l'environnement en insistant sur la période de rentabilisation, les retombées économiques, les avantages à long terme et autres perspectives équivalentes. Les firmes d'ingénierie canadiennes qui pourront étayer leur offre d'une analyse coûts-avantages convaincante connaîtront un succès durable. Des sources nous ont cité l'exemple d'abaissements des surtaxes imposées pour les égouts, de l'amélioration de la récupération des matières premières, d'un procédé augmentant le recyclage de l'eau, de la réduction des pertes de chaleur, etc.

12) Les missions commerciales et les salons professionnels jouent un rôle important dans la pénétration des marchés d'exportation. À cet égard, il est capital que les sociétés canadiennes se préparent soigneusement en vue de telles activités, de façon à pouvoir communiquer toute information pertinente sur la compagnie et ses produits. Des rendez-vous en vue de rencontres de partenaires potentiels (à l'occasion des foires commerciales) sont également essentiels à la réussite de même qu'un contact direct et constant avec les autres parties intéressées.

13) Dans le rapport, nous avons souligné l'importance pour l'industrie canadienne de s'appuyer sur son réseau de relations et de soutien. Il nous apparaît que l'Association des ingénieurs-conseils du Canada, Industrie, Science et Technologie Canada et Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada jouent un rôle extrêmement précieux à l'appui des efforts de pénétration du marché. C'est dans ce cadre, parmi d'autres activités, que ces organismes font la promotion et la distribution du présent rapport, se procurent les documents importants que nous avons cités, organisent des missions et des foires commerciales auxquelles ils participent et facilitent les relations des sociétés avec leurs homologues américaines. Elles pourraient aider à la négociation d'accords d'accréditation mutuelle comme celui qui existe entre le Nouveau-Brunswick et l'État du Maine.