



pourraient conclure des partenariats avec des firmes françaises de ce secteur pour tirer parti du fort potentiel que présente la dépollution des sols en France et de l'offre canadienne dans le domaine des technologies de pointe.

Le marché de la dépollution des sites était estimé à 790 millions de dollars en 1994, si l'on se base sur 500 sites nettoyés sur cinq ans, à raison de 7,9 millions de dollars par chantier. Les marchés les plus prometteurs dans le domaine sont les techniques de dépollution biologique et les techniques combinant plusieurs procédés existants. Les entreprises possédant le plus fort potentiel sont celles des secteurs de l'audit, du diagnostic et de la dépollution. Grâce aux efforts de rapprochement commerciaux, les entreprises canadiennes devraient pouvoir acquérir 5 p. 100 des parts du marché dans ce domaine.

Objectif : Renforcer le positionnement, sur le marché français, des fournisseurs canadiens de procédés et de matériel de traitement de l'eau et des eaux usées. Bon nombre d'entreprises canadiennes jouissent d'une excellente réputation dans le secteur de l'installation de systèmes de traitement de l'eau et des eaux usées. Certaines d'entre elles sont déjà représentées en France pour la mise en marché de leur équipement adapté aux stations d'épuration ou au traitement de l'eau potable. Toutefois, en raison de leur petite taille (moins de 50 employés), la plupart des entreprises environnementales canadiennes ont du mal à soutenir la concurrence sur le marché européen. Les efforts et appuis accordés à la conclusion d'alliances stratégiques aideront les entreprises à conjuguer leurs compétences et leurs ressources afin de percer sur les marchés d'exportation. L'objectif est de

gagner sur cinq ans au moins 5 p. 100 de ce marché.

Objectif : Améliorer les renseignements commerciaux dans le domaine de l'environnement.

Cette initiative aidera les entreprises canadiennes à mieux évaluer les possibilités de commercialisation sur le marché français. Les efforts viseront à recueillir et à analyser des renseignements stratégiques ayant trait au marché français de l'environnement; à cerner et à suivre les tendances, les politiques et les mesures à caractère environnemental, puis à les signaler aux entreprises à la recherche de nouveaux débouchés; à repérer les technologies, les produits et les services clés qui pourraient avoir des applications immédiates, et à faire connaître le savoir-faire canadien dans ce domaine.

D. Les activités

Dans le but d'aider les entreprises canadiennes à repérer de nouveaux débouchés pour la commercialisation de leurs produits et technologies sur le marché français, l'ambassade du Canada participe chaque année à des activités ciblées avec soin pour favoriser le développement de l'industrie canadienne de l'environnement. La présence du Canada dans les salons spécialisés et l'organisation de missions commerciales au Canada et en France sont les principaux moyens mis en oeuvre pour stimuler les exportations. Les missions commerciales sont généralement organisées en collaboration avec des représentants du secteur public, les associations et les organismes canadiens de protection de l'environnement.

L'ambassade participe depuis 1990 au salon **POLLUTEC**.

