

En dépit de la force de l'industrie interne des services, ce sont dans une large mesure les mêmes circonstances qui ont protégé le marché canadien contre les importations de services de PE et qui créent des obstacles aux exportations vers d'autres pays industrialisés. Les services de laboratoire ne sont généralement pas exportés, sauf s'ils sont liés à des projets subventionnés d'aide au développement visant le tiers-monde, bien que les laboratoires puissent établir des opérations dans d'autres pays. Les firmes d'ingénierie et de construction doivent souvent répondre à des exigences de licence locale et ont besoin d'une forte présence sur le marché local.

Commentaires des représentants des gouvernements

Des entrevues avec divers représentants des ministères du Commerce et du Développement commercial fédéraux et provinciaux ont confirmé que la structure, les forces et les faiblesses de ce secteur industriel n'étaient pas encore bien comprises. De nombreux exemples de compagnies canadiennes de PE ayant réussi à exporter en Europe de l'Ouest ont été présentés, mais il ne s'en est dégagé aucune image globale de forces sectorielles internes qui seraient à la base de ces réussites.

Téléconférence avec les spécialistes du gouvernement et de l'industrie

La téléconférence organisée avec des représentants de l'industrie et du gouvernement a permis d'aller plus loin dans ces observations. Les participants s'accordaient pour dire que la réussite d'entreprises canadiennes de PE dépendait plus des efforts et des capacités des firmes intéressées que de forces régionales ou nationales. Certaines régions telles que l'Alberta, peuvent avoir des forces dans un secteur particulier, comme par exemple l'ingénierie dans le domaine de l'exploration et du développement du pétrole et du gaz. La difficulté reste cependant de transformer cette compétence générale et diffuse en activités spécifiques d'exportation par des compagnies particulières.

Cette constatation illustre en partie une des réalités du marché de la PE. Ce marché comprend une grande variété de produits et de services différents qui n'ont en commun que leur objet, c'est-à-dire la protection de l'environnement naturel. Cette constatation illustre également la réalité de la base industrielle canadienne.

Les études et les agents intéressés s'accordent pour dire qu'une compagnie canadienne qui désire réussir sur le marché européen doit avoir un certain avantage technologique, qui doit être protégé de préférence par des brevets ou par un autre mécanisme. Ainsi, l'innovation technologique devient la force interne qui guide les réussites à l'exportation.

Conclusions

L'industrie canadienne de la PE reste dans une large mesure une inconnue. Bien que sa croissance et son développement aillent clairement dans l'intérêt de tous les paliers de gouvernement, les problèmes liés à la diversité des définitions et au manque de ressources n'ont pas permis de cerner avec précision la structure et les forces de l'industrie. Il ne se dégage aucune image claire de force sectorielle.

Cependant, il existe de nombreux exemples de firmes canadiennes qui sont parvenues à vendre leurs produits, leurs procédés et leurs services de PE en Europe de l'Ouest. Dans la plupart des cas, la réussite était due principalement à une avance technologique qui donnait aux entreprises un avantage par rapport à des concurrents européens sophistiqués.

Dans la section qui suit, nous examinons quelques exemples de réussite de compagnies canadiennes, et nous nous efforçons d'en extraire les composantes clés des stratégies d'exportation qui permettent de connaître le succès.