

► recherchée pour son respect des besoins locaux. «On a été colonisé deux fois, alors, quand on va à l'étranger, on n'a pas cette mentalité-là que peuvent avoir les Français ou les Américains», explique-t-il. Ne nous méprenons pas, le développement à l'étranger est aussi une planche de salut pour notre main-d'oeuvre spécialisée: ici, le gros des travaux est fait.

DAVID ET GOLIATH

L'exportation de notre savoir-faire reste très limitée. Surtout comparée aux grandes multinationales françaises. La Générale des eaux, leader mondial, a un chiffre d'affaire de 40 milliards \$, des filiales et plus de 200 000 employés-es dans le monde. Eaux potables et usées, énergie, collecte de déchets et routes sont ses principaux créneaux. La Lyonnaise, sa principale concurrente, opère avec 30 milliards \$ de chiffre d'affaires.

«Le Québec est reconnu pour ses compétences dans l'épuration des eaux d'égoûts mais l'est moins dans l'eau potable», remarque Guy Leclerc. C'est simple: la SQAE a mené 437 projets d'épuration dans tout le Québec², mais l'eau potable, c'est l'affaire des municipalités. Pour «profiter» du marché de l'eau, les partenaires québécois doivent développer des alliances stratégiques. «De plus en plus, les projets d'eau vont de pair avec des projets d'hydroélectricité ou d'irrigation des terres», constate M. Leclerc. Si une entreprise d'État supervise ces projets, les coûts pourraient être plus contrôlés que dans le privé. «Que je travaille au Québec ou ailleurs, je n'ai pas besoin de doubler mon salaire, ni de dégager un retour faramineux à mes actionnaires», conclut-il. À moins que l'État ait besoin de majorer ses recettes pour éponger son déficit...

² En 1978, le Québec se dotait d'un programme d'assainissement des eaux. 2% des résidences étaient alors branchées à un système de traitement des eaux usées. En 1999, à la fin du programme, ce taux sera de 98%, un des plus élevés des pays industrialisés.

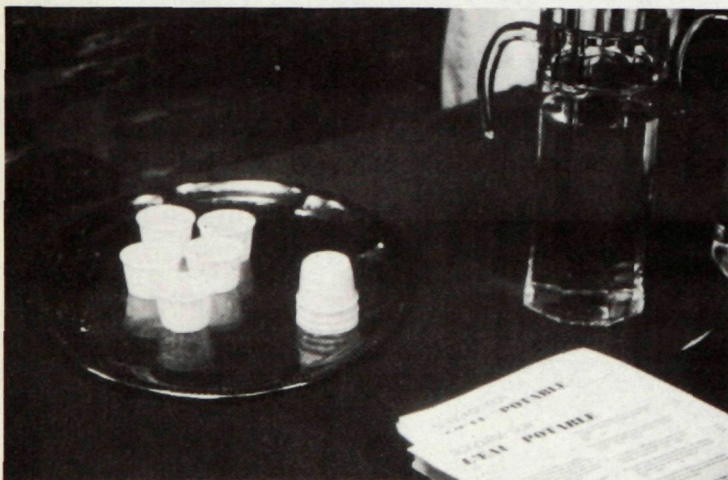


PHOTO: GUNTHER GAMPER

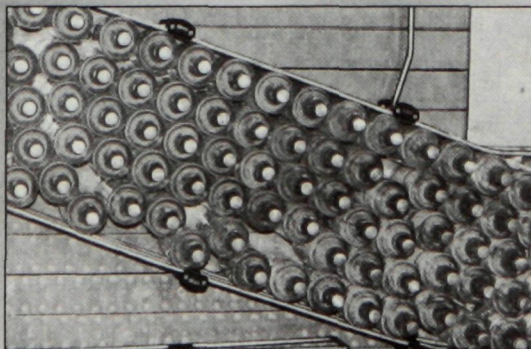
L'eau en bouteille

Le marché lucratif de l'eau, c'est aussi l'eau embouteillée. 49 entreprises font de l'argent au Québec, en vidant de l'eau dans des bouteilles de plastique. Près du quart de la production est exporté, surtout aux États-Unis et au Japon. Et le marché progresse au rythme de 20% par année. Les mieux nantis du Mexique pourraient être la prochaine clientèle.

Au Québec, l'industrie d'eau embouteillée fournit plus de 600 emplois directs. En 1995, la consommation québécoise frôle le 40 litres par personne, plaçant le Québec au premier rang des buveurs d'eau embouteillée au Canada¹. Rien qu'à

Saint-Hyacinthe, 4 personnes sur 5 consomment de l'eau en bouteille, meilleure au goût et inodore. Claude Villeneuve, spécialiste en environ-

nement, explique que les analyses de l'eau du robinet sont plus poussées que celles exigées pour l'eau embouteillée. «On peut donc, au Canada, être plus certain de la qualité de l'eau du robinet en ville que de la qualité de l'eau en bouteille.»²



¹ Jean-Charles GAGNÉ, «Embouteiller avant d'exporter», *La terre de chez-nous*, 8 mai 1997.

² Claude VILLENEUVE, *Eau secours!*, Multimondes-Environnement Jeunesse, 1996.

PHOTO: DAMORET, RÉA