

LES SERVICES-CONSEILS

Exception faite des grandes multinationales, les organismes industriels mexicains tendent à être beaucoup moins sophistiqués que leurs homologues canadiens. Ils peuvent réaliser qu'ils sont confrontés à un problème environnemental, en particulier s'ils ont déjà eu la visite d'un inspecteur, mais ils ignorent souvent la nature exacte du problème. Ils ont peu d'expérience dans les méthodes de production adaptées à l'environnement et, en règle générale, comprennent mal les principes sous-jacents. Malheureusement, un grand nombre d'entre eux pensent qu'il y a des solutions simples et ils sont facilement victimes de sociétés leur vendant un équipement précis plutôt que des solutions.

Il y a des débouchés importants pour les sociétés canadiennes d'expertise-conseil, en particulier celles qui ont de l'expérience auprès des secteurs équivalents au Canada. Toutefois, comme le signale un spécialiste, elles doivent, pour réussir, réaliser une double vente, c'est-à-dire d'abord convaincre les clients qu'ils ont besoin d'un expert-conseil, et ensuite vendre leurs compétences particulières.

Il se peut que la législation à venir dans certains États impose des vérifications environnementales pour toutes les industries présentant des risques élevés. Cela augmenterait sensiblement les possibilités pour les consultants en environnement.

ÉVALUATION DU MARCHÉ DES SERVICES-CONSEILS EN ENVIRONNEMENT EN MILLIONS DE DOLLARS US

	1993	1994	1995	1996	Croissance moyenne en pourcentage de 1993 à 1996
Vérifications	10,0	7,5	8,5	10,0	2
Évaluations d'effets environnementaux	12,5	10,0	11,0	12,5	1
Total	22,5	17,5	19,5	22,5	

Source : United States Agency for International Development (USAID), 1995.