
les universités, les firmes d'ingénierie américaines et d'autres sources d'information qui devraient intéresser les ingénieurs et les environmentalistes canadiens désireux de pénétrer le marché américain.

Si l'étude est centrée sur le marché de l'est des États-Unis, la plus grande partie de l'information et des observations sont applicables à tout le marché américain. De même, l'étude s'intéresse particulièrement aux débouchés qu'offre le secteur privé, mais elle fournit également certains éléments d'information sur les marchés du secteur public. Les observations et l'information contenues dans le rapport sont fondées sur un examen des documents existants de même que sur plus de 100 entrevues menées auprès de fabricants, de services publics, d'ingénieurs, de gouvernements et d'autres organisations du Canada et des États-Unis.

Le potentiel du marché américain

Bien que le marché canadien représente un volume d'activité non négligeable pour les firmes canadiennes d'ingénieurs-conseils en environnement, il est de taille assez modeste par rapport au marché de notre voisin du sud qui atteint d'étonnantes proportions quant à la taille, à la diversité et au taux de croissance. En 1991, les dépenses consacrées à l'environnement aux États-Unis se sont chiffrées à 130 milliards de dollars, soit environ 33 milliards de dollars de dépenses liées à la pollution atmosphérique, 52 milliards de dollars de dépenses pour l'eau et l'épuration des eaux usées, et 45 milliards de dollars pour la gestion des déchets solides et dangereux. Environ 60 p. 100 de ces sommes proviennent du secteur privé alors que 40 p. 100 s'inscrivent au nombre des dépenses des pouvoirs publics - gouvernement fédéral, États et administrations municipales.