

ECG Consulting Group Inc.

Planification des marchés stratégiques et recherche • Commercialisation des technologies • Stratégie d'affaires et développement

Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation

Résumé

Réalisation d'une étude sur les occasions d'affaires dans le nord-est des États-Unis pour les entreprises québécoises des secteurs de l'environnement et des technologies propres (Mai 2010)

I. Introduction

Le ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation du Québec a retenu les services d'ECG afin d'établir et d'évaluer les occasions d'affaires du marché du nord-est des États-Unis pour les entreprises québécoises des secteurs de l'environnement et des technologies propres. L'étude a porté sur les États de New York, de la Pennsylvanie, du New Jersey, du Massachusetts et du Connecticut.

Les entreprises québécoises du secteur de l'environnement et des technologies propres devraient cibler le marché américain à la fois en raison de son étendue et de sa proximité. En 2009, le PIB des États-Unis s'élevait à 14,3 billions de dollars, tandis que celui des cinq États ciblés du nord-est du pays atteignait 2,7 billions de dollars, soit près de deux fois celui du Canada. Parmi les PIB de ces cinq États, celui de New York était le plus élevé : en 2008, il atteignait 1,1 billion de dollars. Puisque les États-Unis sont les voisins du Canada, les frais d'exploitation des entreprises québécoises qui pénètrent le marché américain peuvent être moins élevés que ceux qu'elles engageraient si elles tentaient d'investir d'autres marchés étrangers. Très concurrentiel, le marché américain exige des entreprises participantes qu'elles offrent des produits et des services différenciés. Sur le plan stratégique, le fait de pénétrer le marché américain et d'y récolter du succès pourrait servir aux entreprises québécoises de tremplin vers d'autres marchés mondiaux.

Les marchés de l'environnement et des technologies propres fournissent aux entreprises québécoises d'importantes possibilités de croissance. Ces marchés se développent en raison de la réglementation plus stricte en matière d'environnement (p. ex., le *Clean Air Act* et le *Renewable Portfolio Standard*), de l'objectif de sécurité nationale des États-Unis d'autosuffisance énergétique (p. ex., en réduisant les importations de pétrole) et de la tendance croissante des entreprises américaines à se montrer plus sensibles aux questions environnementales (comme l'illustre la stratégie de marque éco-imagination de GE). Par conséquent, le taux de croissance de nombreux segments de marché des secteurs de l'environnement et des technologies propres surpasse les 10 %. Des investissements considérables ont également cours en recherche et développement dans les domaines des technologies nouvelles et émergentes.

De plus, le climat en matière de réglementation favorise de plus en plus les entreprises canadiennes. Le 5 février 2010, le Canada et les États-Unis ont conclu un nouvel accord sur les marchés publics.

ECG Consulting Group Inc.

Planification des marchés stratégiques et recherche • Commercialisation des technologies • Stratégie d'affaires et développement

En vertu de ce dernier, les deux pays se sont engagés à offrir un accès plus étendu aux marchés publics sous-étatiques. Les États-Unis autorisent l'achat de fer, d'acier et de produits manufacturiers canadiens utilisés dans les projets dont la valeur est plus élevée que le seuil fixé à 585 600 dollars américains pour les produits et les services, et de 7,32 millions de dollars américains pour les contrats de construction. Parmi les organismes publics dont les subventions sont soumises à l'accord, on retrouve la *Port Authority of New York and New Jersey*, la *NY Power Authority*, le *Department of Energy* des États-Unis, l'Environmental Protection Agency des États-Unis et de nombreuses autres organisations. Cet accord est également assorti d'une clause de renonciation à l'obligation d'acheter des produits et services américains et relative au financement de tous les projets de production d'électricité. Il importe de comprendre que même si une entreprise canadienne obtient un contrat à titre d'entrepreneur général, elle est tout de même tenue de procéder à un appel d'offres équitable qui permet à la fois à des entreprises américaines et canadiennes d'agir comme sous-traitants. Ainsi, cette nouvelle entente permet à des entreprises canadiennes de participer à certains projets d'infrastructures états-uniens en vertu de l'*American Recovery and Reinvestment Act*. L'accord ne s'applique pas aux achats relatifs à la construction et à la réparation navales, aux équipements ferroviaires et de transport en milieu urbain, aux contrats d'équipements de communication, de détection et de rayonnement cohérent ainsi qu'à plusieurs enjeux nationaux de sécurité. Vous pouvez consulter le texte de l'entente au [www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/assets/pdfs/ENG-Canada-USA%20Government%20Procurement%20\(clean%2011%20Feb%202010%20printed\).pdf](http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/assets/pdfs/ENG-Canada-USA%20Government%20Procurement%20(clean%2011%20Feb%202010%20printed).pdf).

Le marché américain des technologies propres offre un important éventail de débouchés à la fois dans les secteurs public et privé. Cette étude porte sur ces deux types de débouchés. Elle présente davantage de données sur les occasions d'affaires du secteur public, les autorités municipales et étatiques étant tenues par la loi de rendre leurs appels d'offres publics. Ainsi, ECG peut utiliser ces renseignements pour dresser un portrait plus détaillé des débouchés du secteur public. Parallèlement, les entreprises québécoises ne devraient pas négliger les sociétés privées. Les débouchés provenant des entreprises privées de technologies propres ne sont habituellement pas rendus publics, mais leur préparation s'appuie sur des veilles judicieuses du marché et de la clientèle qui sont souvent particulières aux produits et aux services offerts. Vous obtiendrez plus de détails sur ce processus dans la partie III de ce rapport. De plus, de nombreux débouchés privés de l'industrie des technologies propres sont découverts à l'occasion de conférences auxquelles les entreprises québécoises devraient assister. Ce rapport souligne un grand nombre de ces conférences. Il sera possible d'obtenir plus de renseignements à ce sujet une fois que les entreprises québécoises se seront lancées à la recherche d'ententes de partenariat, de coentreprise et de collaborations avec leurs contreparties états-uniennes.

II. Conclusions sur le marché

Conclusions générales

ECG Consulting Group Inc.

Planification des marchés stratégiques et recherche • Commercialisation des technologies • Stratégie d'affaires et développement

Les marchés américains de l'environnement et des technologies propres sont ouverts aux nouvelles entreprises, aux nouvelles technologies ainsi qu'aux produits et aux services novateurs. La clientèle américaine recherche des solutions qui offrent des avantages durables sur les plans du prix et du rendement. Pour obtenir du succès sur ces marchés, les entreprises québécoises doivent atteindre les objectifs suivants :

- Offrir des produits et des services qui répondent aux besoins de la clientèle et qui présentent des sources d'avantages concurrentiels uniques à des prix qui le sont tout autant. Ainsi, il sera possible de contrer toute perception protectionniste contre les entreprises étrangères.
- Fournir au client des propositions différenciées pour leurs produits et leurs services, qui sont claires, concises, attrayantes et formulées dans le cadre d'une présentation professionnelle.
- Lier étroitement les stratégies de marketing mises en place aux exigences de vente et de service du segment de marché ciblé.
- Conclure des accords d'alliance stratégique, de coentreprise et de recherche de possibilités conjointes auprès d'entreprises américaines qui pourraient s'avérer nécessaires pour accéder à certains débouchés en raison des restrictions de financement ou des préjugés contre l'octroi de contrat à des sociétés étrangères. À titre d'exemple, la plupart des subventions, des mesures incitatives et des programmes mis en place par les États visent à soutenir les entreprises locales. Les entreprises étrangères n'y sont pas admissibles, à moins qu'elles ne forment un partenariat avec une entreprise locale ou qu'elles ouvrent un bureau sur place, dont 50 % des employés seraient des résidents de l'État.
- Conclure des contrats de licence, au besoin. De tels contrats sont souvent exigés pour accroître l'accès aux marchés qui sont actuellement mal desservis.

Les marchés américains de l'environnement et des technologies propres incluent six segments principaux : qualité de l'air, qualité de l'eau, qualité des sols, gestion des déchets, énergies renouvelables et efficacité énergétique. Les débouchés pour les entreprises québécoises varient selon les segments de marché. À titre d'exemple, le PIB des États et les initiatives de réglementation de ces derniers (p. ex., *Renewable Portfolio Standard*) semblent être les principaux facteurs qui influent positivement l'attrait pour les entreprises québécoises de la plupart des segments de marché de l'énergie et de l'environnement. D'autres facteurs accroissent la demande du marché pour les segments de la qualité de l'air et des énergies renouvelables, notamment la concentration d'usines de charbon et la disponibilité des ressources énergétiques renouvelables. Vous trouverez ci-dessous le profil de chaque segment de marché, nos observations relatives à ce dernier ainsi que l'établissement de débouchés pour chacun des segments.

Qualité de l'air

Marché

ECG Consulting Group Inc.

Planification des marchés stratégiques et recherche • Commercialisation des technologies • Stratégie d'affaires et développement

Le marché de la qualité de l'air inclut la pollution de l'air, à l'intérieur des bâtiments comme dans l'atmosphère, et son développement est déterminé par les initiatives réglementaires. Le marché des cinq États ciblés produit 9,4 % des émissions de CO₂ des États-Unis. Lancée en janvier 2009, la *Regional Greenhouse Gas Initiative* (RGGI) constitue la première mesure obligatoire du pays qui est fondée sur le marché et qui vise à réduire les émissions de gaz à effet de serre (GES). En vertu de la RGGI, 10 États fixeront un seuil à leurs émissions de CO₂ et réduiront de 10 % celles qui sont issues du secteur de l'électricité d'ici 2018. L'ensemble des États américains ciblés, hormis la Pennsylvanie, participe à cette initiative. En outre, les ministres et les représentants de l'environnement (dont ceux du Canada et des États-Unis) se sont rencontrés à l'occasion d'une conférence des Nations Unies à Copenhague (COP15) en décembre 2009 afin d'en venir à une entente mondiale sur les changements climatiques. Au terme de la conférence, 20 pays (dont les États-Unis) sur les 192 présents ont signé l'accord de Copenhague.

Conclusions

En raison de leur expertise, les entreprises québécoises sont bien outillées pour répondre aux besoins des cinq États en matière de qualité de l'air. Les clients potentiels des entreprises québécoises proviennent à la fois des secteurs public et privé du marché. Bien que la Pennsylvanie ne participe pas à la RGGI, elle a été le premier État à adopter une loi en matière d'émissions de GES (le projet de loi n° 266 du Sénat de la Pennsylvanie), laquelle vise à évaluer l'étendue de la contribution de cet État au réchauffement planétaire. Selon de récentes études, le seul comté pennsylvanien de Montgomery émet plus de GES que 50 % des pays de la planète et tous ces gaz seraient imputables à l'activité humaine. Résultat : le comté a lancé un projet de réduction des GES. Pour plus d'information sur ce dernier, vous pouvez consulter le www2.montcopa.org/planning/cwp/view.asp?a=1545&q=56015. Ainsi, malgré le fait qu'elle ne participe pas à la RGGI, la Pennsylvanie offre le plus grand nombre de débouchés. Parmi les plus importants besoins de la clientèle des cinq États en matière de qualité de l'air, mentionnons :

- la réduction et le contrôle de la pollution de l'air (les sources de pollution dominantes diffèrent selon les États) aux échelons étatique ou municipal ;
- la réduction des émissions de CO₂ d'origine industrielle.

Il semble que les entreprises québécoises du secteur de la qualité de l'air jouissent d'une grande expertise dans les deux domaines mentionnés précédemment :

- La production d'équipements novateurs visant à contrôler la pollution de l'air ainsi qu'à traiter et à filtrer une gamme d'émissions complexes;
- Des technologies avancées en matière de capture et de séquestration de CO₂.

Les entreprises québécoises devraient cibler la Pennsylvanie en priorité en raison de la taille potentielle des débouchés. En effet, cet État produit la plus grande quantité des émissions, puisqu'il produit de l'électricité à partir du charbon.

ECG Consulting Group Inc.

Planification des marchés stratégiques et recherche • Commercialisation des technologies • Stratégie d'affaires et développement

Débouchés potentiels

Les entreprises québécoises devraient explorer les alliances stratégiques potentielles et les possibilités de relations clients avec les chefs de file du marché en fonction des produits et des services qu'elles offrent. Afin d'établir la liste actuelle de tous les représentants d'entreprise et des segments de marché pour l'ensemble des entreprises inscrites en Bourse, consultez la section Relations avec les investisseurs du site Internet de l'entreprise, téléchargez ou ouvrez le plus récent rapport annuel ou trimestriel et affichez la liste des représentants. Les principaux intervenants du segment de la qualité de l'air du nord-est des États-Unis incluent :

- Corning, Inc. (www.corning.com). Affichant un chiffre d'affaires de 5,4 milliards de dollars, l'entreprise est le chef de file mondial des produits spécialisés en verre et en céramique. Tirant avantage de plus de 150 ans de science des matériaux et de savoir en ingénierie des processus, Corning crée et fabrique des composants clés nécessaires aux systèmes de haute technologie utilisés en électronique grand public, en contrôle des émissions mobiles, en télécommunications et en sciences de la vie ;
- Calgon Carbon Corporation (www.calgoncarbon.com). Affichant un chiffre d'affaires de 412 millions de dollars, ce fabricant et fournisseur mondial de systèmes de traitement de charbon actif et innovateurs fournit des technologies et des services à valeur ajoutée afin d'optimiser les processus de production et de purifier l'environnement de façon sécuritaire. Grâce à ses capacités de recherche et de développement les plus avancées qui soient, à ses 16 installations de fabrication et de réactivation de carbone ainsi qu'à ses 21 centres de vente et de service, Calgon Carbon est le plus important producteur mondial de charbon actif en grains. L'entreprise exploite des installations servant entre autres à la production en Amérique du Nord, en Europe et en Asie.
- Malcolm Pirnie, Inc. (www.pirnie.com). Affichant un chiffre d'affaires de 393 millions de dollars, cette entreprise, qui figure parmi les plus importantes sociétés des États-Unis, se concentre exclusivement sur les enjeux environnementaux. Depuis plus de 100 ans, Malcolm fournit des services scientifiques, d'ingénierie environnementale et de consultation à plus de 5 000 clients des secteurs public et privé.
- Weston Solutions, Inc. (www.westonsolutions.com). Affichant un chiffre d'affaires de 218 millions de dollars, l'entreprise produit des solutions intégrées et durables de restauration environnementale, de réaménagement de propriétés, de conception ou de construction d'immeubles, de bâtiments écologiques et d'énergie propre.
- Ecology and Environment, Inc. (www.ene.com). Affichant un chiffre d'affaires de 147 millions de dollars, l'entreprise a réalisé avec succès plus de 45 000 projets dans 84 pays dans le segment de la qualité de l'air. Leurs services incluent (sans toutefois s'y limiter) : des inventaires d'émissions (de sources fixes et mobiles), une certification en matière de GES, des évaluations de conformité, des permis d'examen de politiques et orientation stratégique ou de nouvelles sources (construction), des permis d'exploitation de type Title V, des permis d'exploitation de minéraux synthétiques, de chapeau, de choix

ECG Consulting Group Inc.

Planification des marchés stratégiques et recherche • Commercialisation des technologies • Stratégie d'affaires et développement

d'emplacement, d'installation et d'exploitation de stations météorologiques et d'échantillonnage de l'air, de modélisation de la dispersion source fixe (CALPUFF, AERMOD), etc.

Les règlements en place dans le secteur de la qualité de l'air, tels que la *Clean Air Act*, l'*Occupational Safety and Health Act*, l'*Environmental Conservation Law*, les initiatives régionales en matière de GES, etc., influent sur les occasions d'affaires. L'accord de Copenhague, la plus récente initiative visant à établir de nouvelles normes et exigences en matière de gouvernance internationale des changements climatiques, pourrait mener à l'adoption de nouvelles réglementations, en particulier en ce qui concerne les émissions de CO₂. Un tel phénomène aurait pour effet d'accroître le nombre de possibilités dans ce marché.

Plusieurs programmes et règlements municipaux influent aussi sur les débouchés dans ce marché. À titre d'exemple, l'*Ambient Air Quality Monitoring Program* de l'État de New York (www.dec.ny.gov/chemical/8406.html) vise à protéger la population et l'environnement des dommages causés par la pollution de l'air. Le *New York State Department of Environmental Conservation* mesure de façon continue les niveaux de polluants dans l'air et publie régulièrement ces mesures. Quant à l'ozone — qui peut, à concentration élevée, poser un risque pour la santé humaine —, les résultats et les taux prévus de pollution sont affichés en temps réel dans le site Internet du DEC ainsi que dans divers médias électroniques. Les entreprises québécoises peuvent utiliser ces renseignements pour établir quels comtés de l'État de New York présentent des taux élevés de pollution de l'air et pour communiquer avec les autorités responsables. Mentionnons aussi que l'État de New York s'acquitte actuellement d'un mandat de mise en œuvre étatique pour aborder la question des particules d'ozone et des particules fines dont la taille est inférieure à 2,5 µ. Ce plan générera des débouchés potentiels pour les entreprises québécoises au cours des années à venir.

Les organismes publics suivants des cinq États offrent des occasions d'affaires, notamment en donnant des renseignements sur les programmes de qualité de l'air, les appels d'offres, les achats, les DDP, etc. (les entreprises québécoises sont admissibles à la plupart des débouchés annoncés par ces personnes morales du moment qu'elles satisfont aux exigences propres à chaque appel d'offres) : la Division des ressources de l'air du DEC de l'État de New York, le département de la Protection environnementale de la Pennsylvanie (PDEP), le Bureau de la qualité de l'air du département de la Protection environnementale du New Jersey (NJDEP), la Division de la qualité de l'air du département de la Protection environnementale du Massachusetts (MassDEP) : Air et Climat, le département de la Protection environnementale du Connecticut (CTDEP) et le Bureau de la gestion de l'air.

Plus particulièrement, vous trouverez les renseignements généraux et l'information concernant les contrats pour le Bureau de la qualité de l'air de la Pennsylvanie au www.dep.state.pa.us/dep/deputate/airwaste/aq/default.htm. Cet organisme est responsable de l'application des règlements en matière de qualité de l'air et du respect de ces derniers. Il aide aussi

ECG Consulting Group Inc.

Planification des marchés stratégiques et recherche • Commercialisation des technologies • Stratégie d'affaires et développement

les comtés à se conformer aux normes de pollution de l'air en leur présentant des technologies qui permettent de réduire la pollution. Les entreprises québécoises qui réussiront à établir un partenariat avec ce bureau pourraient accéder à un bassin de clients en Pennsylvanie.

En outre, le Bureau de planification de la qualité de l'air du New Jersey (BAQP, www.state.nj.us/dep/baqp) met au point des plans d'implantation étatique (PIE) afin de ramener la pollution de l'air dans cet État à des niveaux acceptables ou de la maintenir en deçà de critères convenables. Le BAQP invite la population à participer à ce processus. Il s'agit d'un bon point d'entrée sur le marché pour les entreprises québécoises. Elles pourront ainsi se familiariser avec le marché et les besoins de sa clientèle si elles sont prêtes à fournir des technologies concurrentielles capables d'améliorer la qualité de l'air.

Qualité de l'eau

Marché

De façon traditionnelle, le marché de la qualité de l'eau se scinde en deux segments, soit les eaux potables et les eaux usées. L'infrastructure hydrique des États-Unis est vieillissante. Le gouvernement fédéral réduit son financement à l'intention du marché de l'eau et ne répond pas aux besoins. Les autorités municipales attendent des entreprises qu'elles leur offrent des solutions efficaces et abordables. Les cinq États ont établi qu'il leur faudra 45,6 milliards de dollars en financement pour les infrastructures d'eau potable d'ici les 20 prochaines années. L'industrie de l'eau représente un marché en croissance, la plupart des réseaux d'alimentation en eau étant âgés entre 50 ans et 100 ans. On observe aussi une rareté croissante de l'eau potable propre ainsi qu'une augmentation des préoccupations liées aux effets des polluants sur la santé.

Conclusions

Les entreprises québécoises offrent une vaste gamme de produits et de services capables de satisfaire les intervenants du marché de la qualité de l'eau des cinq États. La réparation et l'amélioration des infrastructures d'eau semblent former le segment de marché dont la demande est la plus importante. L'État de New York et la Pennsylvanie fournissent les meilleures possibilités de débouchés. Parmi les principaux besoins de la clientèle du segment de la qualité de l'eau des cinq États, mentionnons :

- le diagnostic, la réparation, la réfection et l'entretien des infrastructures vieillissantes d'eau potable et d'eaux usées (en accordant une attention particulière à l'accroissement de la capacité de filtrage et d'alimentation des réseaux d'eau potable et à la correction des déversements des égouts des réseaux des eaux usées) ;
- la construction de nouveaux pipelines plus durables et moins coûteux à entretenir ;

ECG Consulting Group Inc.

Planification des marchés stratégiques et recherche • Commercialisation des technologies • Stratégie d'affaires et développement

- de nouvelles technologies d'avant-garde permettant la décontamination améliorée et plus rapide de l'eau polluée.

Il semble que les entreprises québécoises du secteur bénéficient des produits et des services suivants, lesquels pourraient satisfaire les besoins du marché énumérés précédemment :

- Des diagnostics avancés innovateurs des réseaux d'aqueduc et des réseaux d'alimentation en eau ;
- Des conduits de polyéthylène ondulé de haute densité et d'autres équipements similaires ;
- La conception, la fabrication et la mise en place de systèmes de traitement de l'eau sur mesure ainsi que des solutions de traitement des eaux usées.

Le nombre d'habitants par État influe sur le marché de la qualité de l'eau. Ainsi, l'État de New York et la Pennsylvanie représentent la portion la plus importante des débouchés du segment de la qualité de l'eau.

Débouchés potentiels

Les entreprises québécoises devraient explorer les alliances stratégiques potentielles et les possibilités de relations clients avec les chefs de file du marché en fonction des produits et des services qu'elles offrent. Afin d'établir la liste actuelle de tous les représentants d'entreprise et de segments de marché pour l'ensemble des entreprises inscrites en Bourse, consultez la section Relations avec les investisseurs du site Internet de l'entreprise, téléchargez ou ouvrez le plus récent rapport annuel ou trimestriel et affichez la liste des représentants. Les principaux intervenants du segment de la qualité de l'eau du nord-est des États-Unis incluent :

- Shaw Environmental & Infrastructure, Inc. (www.shawgrp.com). Affichant un chiffre d'affaires de 7,3 milliards de dollars, l'entreprise fournit des services technologiques, de génie, de construction, de fabrication, de restauration et de soutien à des clients des secteurs de l'énergie, des produits chimiques, de l'environnement, des infrastructures et de l'intervention en cas d'urgence.
- Siemens Water Technologies (www.water.siemens.com). Affichant un chiffre d'affaires de 4,7 milliards de dollars, l'entreprise fournit les systèmes et les services de traitement les plus complets, les plus économiques et les plus fiables qui soient. L'offre de l'entreprise s'étend des réserves d'eau en cas d'urgence aux processus traditionnels de traitement de l'eau, en passant par des systèmes de réutilisation des eaux usées, des bioréacteurs à membrane, des systèmes de désinfection UV et des contrats de nettoyage par osmose inverse.
- Pall Corporation (www.pall.com). Affichant un chiffre d'affaires de 2,3 milliards de dollars, l'entreprise fournit des solutions de filtration, de séparation et de purification pour les besoins en gestion des fluides de sa clientèle.

ECG Consulting Group Inc.

Planification des marchés stratégiques et recherche • Commercialisation des technologies • Stratégie d'affaires et développement

- United Water Inc (www.unitedwater.com). Affichant un chiffre d'affaires de 800 millions de dollars, l'entreprise fournit des solutions de gestion de l'eau et des eaux usées complètes et durables qui favorisent la santé de la population, de l'économie et de l'environnement.
- Aqua America, Inc. (www.aquaamerica.com). Affichant un chiffre d'affaires de 627 millions de dollars, l'entreprise fournit des services d'eau potable et d'eaux usées à près de 3 millions de personnes réparties dans 13 États.

La Clean Water Act est le facteur qui influe le plus sur les débouchés du marché de la qualité de l'eau.

Certains organismes de réglementation fournissent des renseignements et des possibilités de réseautage importants aux intervenants membres du marché de la qualité de l'eau, ce qui mène à de nouveaux débouchés. À titre d'exemple, les entreprises québécoises devraient communiquer avec l'American Water Works Association (www.awwa.org) et la Connecticut Water Planning. La NYS Environmental Facilities Corporation (www.nysefc.org) peut aussi être à l'origine de débouchés importants. Cet organisme fournit du financement aux entreprises locales par l'entremise du Clean Water State Revolving Fund (CWRSF) et du Drinking Water State Revolving Fund (DWSRF, www.nysefc.org/home/index.asp?page-871). Pour être admissibles à ce financement, les entreprises québécoises doivent être établies dans l'État de New York, y exploiter un bureau et employer des résidents de l'État. Le fait de conclure des partenariats avec des entreprises de l'État de New York pourrait aider les entreprises québécoises à satisfaire aux exigences énumérées précédemment.

La Connecticut Onsite Wastewater Recycling Association (COWRA, www.cowra-online.org/home.html) fournit d'autres débouchés. Elle affiche une liste des fournisseurs de produits pour les eaux usées dans son site Internet (www.cowra-online.org/supplierspage.html). Le nom des entreprises dont le siège social est situé à l'extérieur de l'État peut être inscrit sur la liste des fournisseurs. Ainsi, les sociétés québécoises qui veulent pénétrer le marché devraient adhérer à cette association afin d'obtenir de l'information sur le marché et de bénéficier du rayonnement nécessaire auprès du public cible.

Les personnes morales suivantes des cinq États offrent de l'information sur les débouchés, notamment des renseignements sur les programmes de qualité de l'eau, les appels d'offres, les achats, les DDP, etc. (les entreprises québécoises sont admissibles à la plupart des débouchés annoncés par ces personnes morales du moment qu'elles satisfont aux exigences propres à chaque appel d'offres) : NYC DEP, le Bureau de la gestion des ressources en eau (Division de l'eau) du NYSDEC, le département de l'Eau de Philadelphie, le département de la Surveillance et des Normes de l'eau du NJDEP, le Massachusetts Water Resource Authority et le Bureau de la gestion de l'eau du CTDEP.

Qualité des sols

ECG Consulting Group Inc.

Planification des marchés stratégiques et recherche • Commercialisation des technologies • Stratégie d'affaires et développement

Marché

Le marché de la qualité des sols est étroitement lié à ceux de la pollution de l'eau et de la gestion des déchets, ces derniers contribuant tous deux à la contamination des sols. La décontamination des friches industrielles constitue l'enjeu le plus important du marché de la qualité des sols des États-Unis. Selon une évaluation, le réaménagement des friches industrielles des cinq dernières années a généré 191 338 nouveaux emplois et des recettes annuelles de 408 millions de dollars pour les municipalités. En 2008, 1 888 villes américaines dotées de friches industrielles étaient en attente de décontamination et de réaménagement (nombre reconnu par l'EPA). Jusqu'à récemment, le financement fédéral à l'égard du « superfonds » de décontamination des sites les plus toxiques du pays était en baisse, chutant à 1,1 milliard de dollars en 2008, son niveau le plus bas depuis 1986. Néanmoins, on s'attend à ce que la croissance du marché affiche bientôt les valeurs d'autrefois, la dépollution environnementale formant une partie importante de l'American Recovery and Reinvestment Act. En effet, le secrétaire à l'Énergie Chu a annoncé qu'une somme de six milliards de dollars a été allouée pour accélérer les travaux de dépollution environnementale en vertu de cette loi. Cette somme servira à la restauration des sols et des eaux souterraines, au transport et à l'élimination des déchets ainsi qu'à la décontamination et à la démolition d'anciens complexes militaires.

Conclusions

En raison de leur expertise, les entreprises québécoises sont bien outillées pour répondre aux besoins du segment de marché de la qualité des sols. Elles offrent une variété de technologies et de services qui, s'ils sont mis en marché de façon adéquate auprès du public cible, pourraient leur permettre de concurrencer les sociétés américaines. Les États les plus attrayants en ce qui concerne les débouchés du segment de la qualité des sols sont le New Jersey et le Massachusetts. Parmi les principaux besoins de la clientèle dans le segment de la qualité des sols des cinq États, mentionnons :

- la caractérisation des sites contaminés ;
- la restauration et la décontamination des sols contaminés et des eaux souterraines.

Les entreprises québécoises du domaine de la qualité des sols offrent les produits et les services suivants, lesquels pourraient répondre aux besoins du marché énumérés précédemment :

- Diverses technologies de restauration et de décontamination des sols pour la quasi-totalité des types de pollution ;
- De nombreuses méthodes de caractérisation des sols ;
- Une gamme exhaustive de services de restauration des sols et des eaux souterraines, incluant l'évaluation, l'analyse des risques, la surveillance et la protection contre la pollution.

ECG Consulting Group Inc.

Planification des marchés stratégiques et recherche • Commercialisation des technologies • Stratégie d'affaires et développement

Des cinq États, le Massachusetts possède le nombre le plus élevé de friches industrielles reconnues par l'EPA (plus de 15) et en attente de décontamination, tandis que le New Jersey compte plus de 10 000 terrains à décontaminer (mais qui n'ont pas encore été reconnus par l'EPA). Ainsi, ces deux États sont ceux qui offrent les meilleurs débouchés potentiels.

Débouchés potentiels

Les entreprises québécoises devraient explorer les alliances stratégiques potentielles et les possibilités de relations clients avec les chefs de file du marché du nord-est des États-Unis en fonction des produits et des services qu'elles offrent. Afin d'établir la liste actuelle de tous les représentants d'entreprise et de segments de marché pour l'ensemble des entreprises inscrites en Bourse, consultez la section Relations avec les investisseurs du site Internet de l'entreprise, téléchargez ou ouvrez le plus récent rapport annuel ou trimestriel et affichez la liste des représentants. Les principaux intervenants du segment de la qualité des sols du nord-est des États-Unis incluent :

- Tetra Tech NUS, Inc. (www.tetratech.com). Affichant un chiffre d'affaires de 2,3 milliards de dollars, l'entreprise est le plus important fournisseur de services techniques, de consultation et de génie à l'échelle mondiale. Elle offre des services de gestion des ressources et d'infrastructures durables pour la totalité du cycle de vie des projets.
- LVI Services, Inc. (www.lviservices.com). Affichant un chiffre d'affaires de 377 millions de dollars, l'entreprise offre des services clés en main allant de la peinture au plomb jusqu'à l'élimination des poussières d'amiante sans oublier la démolition complète. LVI a pris soin des besoins liés aux installations de services de quelques-unes des plus importantes sociétés américaines. La mission de LVI Services, fondée en 1986, consiste à fournir à des clients répartis dans tout le pays des services environnementaux de restauration et d'installation de la meilleure qualité qui soit, les plus économiques et les plus rapides, ainsi qu'à surpasser constamment les attentes de sa clientèle.
- Severson Environmental Services, Inc. (www.severson.com). Affichant un chiffre d'affaires de 263 millions de dollars, l'entreprise fournit une gamme complète de services de décontamination des installations et des sites contaminés par des matières dangereuses. Severson a été fondée en 1977 en tant qu'entrepreneur général. La société a fait son entrée sur le marché de la dépollution environnementale en 1979 lorsqu'elle a été choisie comme entrepreneur principal pour la restauration du site du canal Love, à Niagara Falls, dans l'État de New York.
- Ecology and Environment, Inc. (www.ene.com). Affichant un chiffre d'affaires de 147 millions de dollars, l'entreprise a réalisé avec succès plus de 45 000 projets dans 84 pays dans le segment de la qualité des sols. Leurs services incluent (sans toutefois s'y limiter) : la restauration des sites et l'application de mesures correctrices, des évaluations en matière de génie et d'analyses de coûts, des études de faisabilité technique, la conception de mesures correctrices (plans et spécifications), etc.

ECG Consulting Group Inc.

Planification des marchés stratégiques et recherche • Commercialisation des technologies • Stratégie d'affaires et développement

- GZA GeoEnvironmental, Inc. (www.gza.com). Affichant un chiffre d'affaires de 100 millions de dollars, l'entreprise est reconnue à titre de cabinet de services-conseils de premier plan pour son savoir-faire environnemental, géotechnique et spécialisé à l'endroit d'une vaste gamme de clients.

Les facteurs qui influent sur les débouchés dans le secteur de la qualité des sols sont la réglementation, tel que l'American Recovery and Reinstatement Act (incluant le Brownfield Program [100 millions de dollars en subventions concurrentielles pour l'évaluation et la décontamination d'anciens sites industriels et commerciaux]), le Leaking Underground Storage Tanks Program (200 millions de dollars destinés à la décontamination de fuites de pétrole de réservoirs de stockage souterrains), le Superfund Hazardous Waste Cleanup Program (600 millions de dollars à l'échelle du pays consacrés à la décontamination des sites de matières dangereuses) et le CERCLA (superfonds). Puisque la Recovery Act n'interdit pas les biens canadiens, les entreprises québécoises sont également admissibles à cette source de financement si leurs technologies sont achetées dans le cadre de l'un de ces programmes. Les facteurs qui influent sur les débouchés auprès des entreprises locales sont la réglementation, telle que les Requirements for Remediation of Contaminated Sites du New Jersey et les Guidelines of Soil Control du Connecticut. Encore une fois, ces réglementations n'interdisent pas aux entreprises québécoises de participer à des projets locaux de restauration des sols.

La Brownfields Economic Development Initiative (BEDI) est l'un des principaux programmes de subventions concurrentielles administrés par le département du Logement et du Développement urbain des États-Unis (HUD) dans le but de stimuler et de promouvoir le développement économique et communautaire. Les entreprises québécoises qui s'inscrivent à la liste de distribution recevront des renseignements actualisés relatifs aux DDP actuelles (www.hud.gov/subscribe/signup.cfm?listname=Contracting%20Opportunities&list=contract-opportunities-1). L'admissibilité des entreprises québécoises à participer au processus du BEDI varie selon les cas en fonction des exigences particulières à chaque DDP.

Les personnes morales suivantes des cinq États offrent de l'information sur les débouchés, notamment des renseignements sur les programmes de qualité des sols, les appels d'offres, les achats, les DDP, etc. (les entreprises québécoises sont admissibles à la plupart des débouchés annoncés par ces personnes morales du moment qu'elles satisfont aux exigences propres à chaque appel d'offres) : la Division des mesures correctives pour l'environnement du DEC de l'État de New York, le Bureau des déchets dangereux et de la gestion des radiations de la Division des matières solides et dangereuses du DEC de l'État de New York, la Division des mesures correctives de la Pennsylvanie, le Programme de restauration des sites du New Jersey, le Service de la décontamination et des déversements du Département de la protection environnementale du Massachusetts, le Bureau des mesures correctives des friches industrielles et du développement du Connecticut et l'Autorité des mesures correctives des friches industrielles du Connecticut (www.ctbrownfields.gov/ctbrownfields/site/default.asp), laquelle fournit des subventions en espèces pour la restauration des sites.

ECG Consulting Group Inc.

Planification des marchés stratégiques et recherche • Commercialisation des technologies • Stratégie d'affaires et développement

Gestion des déchets

Marché

Le segment du marché de la gestion des déchets et des mesures correctives inclut de nombreuses entreprises américaines similaires à celles de la grappe des matériaux résiduels des entreprises environnementales du Québec. Ce groupe englobe des sociétés qui participent à la collecte, au traitement et à l'élimination des déchets. Le territoire cible du marché des services de gestion des déchets et des mesures correctives du nord-est des États-Unis est de l'ordre de 6,4 milliards de dollars et continue de croître. Parmi les États, le plus important est celui de New York, avec deux milliards de dollars. Avec le Massachusetts, ils sont ceux qui affichent le taux de croissance le plus rapide, soit 4,6 % (TCAC).

Conclusions

Les besoins de la clientèle du marché de la gestion des déchets du nord-est des États-Unis semblent différents de ceux de la plupart des clients qui utilisent les produits et les services actuels des entreprises québécoises. À moins qu'elles ne proposent des solutions novatrices, les sociétés québécoises pourraient éprouver des difficultés à accroître de façon importante leur pénétration dans ce secteur. L'État de New York, la Pennsylvanie et le Massachusetts fournissent le plus grand nombre de débouchés dans ce segment du marché. Actuellement, le secteur de la gestion des déchets des cinq États se caractérise par les besoins de la clientèle suivants :

- Le manque de capacité de stockage pour les déchets radioactifs de faible activité génère de la demande pour des technologies qui peuvent aider à conserver ce type de déchets de façon plus efficace.
- Des technologies utilisées à l'occasion de déversements de pétrole qui peuvent aider à prévenir la pollution ou à nettoyer les déchets qui en résultent.
- Le tri, le transport, l'élimination et, le cas échéant, le stockage de différents types de déchets, incluant ceux qui sont dangereux, qui découlent de la production ou qui sont d'origine biologique ainsi que les autres types de matériaux résiduels.

Les entreprises québécoises du secteur de la gestion des déchets offrent les produits et les services suivants, lesquelles pourraient aider à satisfaire aux besoins du marché mentionnés précédemment :

- La production et l'installation d'équipement de tri ;
- Le traitement, la gestion et la conversion des matériaux résiduels ;
- Des systèmes de revalorisation des déchets à base de plasma innovateurs.

ECG Consulting Group Inc.

Planification des marchés stratégiques et recherche • Commercialisation des technologies • Stratégie d'affaires et développement

Bien que l'État de New York et le Massachusetts témoignent de la croissance la plus rapide, la Pennsylvanie affiche le taux le plus élevé de production de déchets industriels, ce qui représente des débouchés potentiels pour les entreprises québécoises.

Débouchés potentiels

Les entreprises québécoises devraient explorer les alliances stratégiques potentielles et les possibilités de relations clients avec les chefs de file en fonction des produits et des services qu'elles offrent. Afin d'établir la liste actuelle de tous les représentants d'entreprise et de segments de marché pour l'ensemble des entreprises inscrites en Bourse, consultez la section Relations avec les investisseurs du site Internet de l'entreprise, téléchargez ou ouvrez le plus récent rapport annuel ou trimestriel et affichez la liste des représentants. Les principaux intervenants du marché de la gestion des déchets du nord-est des États-Unis incluent :

- United Technologies Corp. (www.utc.com). Affichant un chiffre d'affaires de 53 milliards de dollars, l'entreprise fournit des produits qui convertissent l'énergie en travaux utiles. United s'emploie corps et âme à réduire la consommation énergétique des produits qu'elle offre à ses clients et à développer des technologies novatrices et efficaces qui aideront à réduire l'empreinte écologique de sa clientèle.
- Waste Management Inc. (www.wm.com). Affichant un chiffre d'affaires de 12 milliards de dollars, l'entreprise fournit des services complets de collecte des déchets, de recyclage et de gestion des déchets sans danger pour l'environnement.
- Republic Services, Inc. (www.republicservices.com). Affichant un chiffre d'affaires de 8 milliards de dollars, l'entreprise fournit des services de collecte, de transfert et d'élimination des déchets solides. Les diverses unités fonctionnelles de la société s'efforcent essentiellement de fournir des services environnementaux judicieux et économiques à des clients des secteurs commercial, industriel, résidentiel et municipal.
- Harsco Corp. (www.harsco.com). Affichant un chiffre d'affaires de 4 milliards de dollars, l'entreprise s'emploie à assurer un meilleur avenir au moyen de technologies propres et de solutions d'infrastructure globales.
- Energy Solutions (www.energysolutions.com). Affichant un chiffre d'affaires de 1,6 milliard de dollars, l'entreprise concentre essentiellement ses activités dans les domaines du recyclage des déchets environnementaux et nucléaires, de l'élimination des déchets nucléaires et des solutions en matière d'énergie nucléaire.

Les facteurs qui influent sur les débouchés dans le secteur de la gestion des déchets sont la réglementation, tel que la Low-Level Radioactive Waste Policy Act, l'Oil Pollution Act, etc. Le Connecticut publie le *Connecticut Environmental Best Management Practices for Small Business Guide*. Parmi les autres personnes morales qui fournissent des renseignements essentiels sur la vaste gamme d'enjeux de la gestion des déchets dans la région (personnes-ressources, activités et objectifs principaux), on retrouve le Northeast Recycling Council (NERC) et la Northeast Waste Management Officials' Association.

ECG Consulting Group Inc.

Planification des marchés stratégiques et recherche • Commercialisation des technologies • Stratégie d'affaires et développement

La législature du Massachusetts a autorisé les subventions Recycling Industries Reimbursement Credit (RIRC). Ce programme est conçu afin de surmonter les obstacles économiques au recyclage et à la réutilisation de divers matériaux et produits. Les subventions financent la création de marchés durables et aiguillent les projets de recyclage et de réutilisation à valeur ajoutée à la fois au sein des secteurs public et privé. Les entreprises québécoises sont admissibles à ces subventions si au moins 50 % de leur personnel à temps plein travaille dans leur bureau local du Massachusetts (www.mass.gov/dep/recycle/rircfact.htm). Le Recycling Loan Fund du Massachusetts fournit des prêts en vue de projets de recyclage. Pour tirer avantage de ce fonds — et comme c'est le cas pour le RIRC —, les entreprises québécoises doivent être présentes au Massachusetts. Autre exigence : les sociétés spécialisées dans les technologies propres doivent être incapables d'obtenir un financement complet auprès des sources traditionnelles.

D'autres personnes morales dans les cinq États offrent de l'information sur les débouchés, notamment des renseignements sur les programmes de gestion des déchets, les calendriers d'appels d'offres, les achats, les DDP, etc. (les entreprises québécoises sont admissibles à la plupart des débouchés annoncés par ces personnes morales du moment qu'elles satisfont aux exigences propres à chaque appel d'offres) : la Division des matières solides et dangereuses du Département de la conservation environnementale de l'État de New York, le Bureau de la gestion des déchets du Département de la protection environnementale de la Pennsylvanie, le Bureau du recyclage et de la planification de la Division des déchets solides et dangereux du département de la Protection environnementale du New Jersey, Déchets et Recyclage du département de la Protection environnementale du Massachusetts, le Programme de réduction des sources et de recyclage du Connecticut (Bureau de la gestion des matériaux et de l'assurance de la conformité).

Énergies renouvelables

Marché

Bien qu'il n'ait pas atteint son plein potentiel, le marché de l'énergie renouvelable croît rapidement et représente le secteur le plus dynamique de l'industrie de l'énergie. Les technologies d'énergie renouvelable incluent les énergies éolienne, photovoltaïque (PV) et solaire, la biomasse (ce qui comprend le bois et les déchets ligneux, les déchets urbains solides, les gaz d'enfouissement, les biogaz, l'éthanol et le biodiésel) ainsi que les énergies géothermique et hydraulique (l'hydroélectricité). Le marché de l'efficacité énergétique et des énergies renouvelables est évalué à plus de 173 milliards de dollars dans les cinq États, ce qui représente une tranche de 16,6 % du marché américain. On s'attend à ce qu'il atteigne 326 milliards de dollars d'ici 2030.

Conclusions

ECG Consulting Group Inc.

Planification des marchés stratégiques et recherche • Commercialisation des technologies • Stratégie d'affaires et développement

Le marché des énergies renouvelables semble attirant pour les entreprises québécoises. Le segment des projets d'énergie éolienne pourrait s'avérer le meilleur point d'entrée pour les entreprises québécoises possédant de l'expertise dans ce domaine. La concurrence y est toutefois très vive. Aussi, il importe d'apporter constamment de nouvelles solutions pour assurer sa part de marché. Le Massachusetts constitue un marché attrayant doté de divers projets d'énergie éolienne. Actuellement, le secteur des énergies renouvelables des cinq États se caractérise par les besoins de la clientèle suivants :

- La mise au point d'aérogénérateurs pour la production d'électricité en réseau (120 MW à 500 MW) pour des projets d'énergie éolienne ;
- Le développement d'usines et de technologies de piles à combustible, l'utilisation de gaz d'enfouissement, etc.
- La mise au point d'installations de production d'énergie solaire photovoltaïque.

Les entreprises québécoises du secteur des énergies renouvelables offrent les produits et les services suivants, lesquels peuvent contribuer à répondre aux besoins du marché mentionnés précédemment :

- Une industrie éolienne hautement développée ;
- Une variété de technologies et de solutions de conversion de l'énergie des biogaz et des solutions de gaz d'enfouissement ;
- La mise au point et la production de biocarburants de deuxième génération.

L'État de New York, la Pennsylvanie et le New Jersey — ce dernier bénéficie d'un important potentiel de gaz d'enfouissement — figurent parmi les États chefs de file quant à l'ajout de capacités de production d'énergie renouvelable. Ces États constituent des marchés qui croissent rapidement, mais qui sont également très concurrentiels. Pendant ce temps, le Massachusetts éprouve des difficultés à répondre aux normes en matière de portefeuille d'énergies renouvelables. Il est également doté d'un important potentiel éolien encore sous-développé. En tenant compte de l'expertise des entreprises québécoises en énergie éolienne, ces dernières devraient s'efforcer de rechercher des débouchés au Massachusetts.

Débouchés potentiels

Les entreprises québécoises devraient explorer les alliances stratégiques potentielles et les possibilités de relations clients avec les chefs de file en fonction des produits et des services qu'elles offrent. Afin d'établir la liste actuelle de tous les représentants d'entreprise et de segments de marché pour l'ensemble des entreprises inscrites en Bourse, consultez la section Relations avec les investisseurs du site Internet de l'entreprise, téléchargez ou ouvrez le plus récent rapport annuel ou trimestriel et affichez la liste des représentants. Les principaux intervenants du segment des énergies renouvelables incluent :

ECG Consulting Group Inc.

Planification des marchés stratégiques et recherche • Commercialisation des technologies • Stratégie d'affaires et développement

- GE Energy (www.gepower.com). Affichant un chiffre d'affaires de 37 milliards de dollars, l'entreprise possède plus de 13 500 turbines éoliennes et 3 600 turbines hydroélectriques. Sa capacité installée d'énergie renouvelable surpasse les 160 000 MW.
- Sharp Electronic Corp. (www.sharpusa.com). Affichant un chiffre d'affaires de 30 milliards de dollars et faisant figure de chef de file mondial en électricité solaire, l'entreprise alimente plus de foyers et d'entreprises que tout autre producteur d'énergie solaire dans le monde.
- Schott Solar, Inc. (www.us.schott.com). Affichant un chiffre d'affaires de trois milliards de dollars, l'entreprise, qui figure parmi les chefs de file de l'industrie solaire à l'échelle de la planète, offre une vaste gamme de solutions et de produits axés vers les besoins de demain pour la quasi-totalité des applications d'énergie photovoltaïque et solaire concentrée.
- Sunpower (<http://us.sunpowercorp.com/business>). Affichant un chiffre d'affaires de 1,5 milliard de dollars, l'entreprise, qui constitue la plus importante base d'installations commerciales en Amérique du Nord, a installé plus de 500 systèmes solaires à grande échelle sur quatre continents, soit plus de 400 MW de systèmes solaires à grande échelle au total, faisant de celle-ci le chef de file de l'industrie.
- Centrotherm Photovoltaics USA (www.centrotherm-pv.com/home/startseite.html). Affichant un chiffre d'affaires de 685 millions de dollars, l'entreprise fournit à sa clientèle une gamme complète de services techniques, technologiques et de planification en vue de la conception et de l'optimisation des processus de fabrication du polysilicium, des lingots et des plaquettes, de cellules solaires cristallines, de modules à film mince, de semi-conducteurs et de composants microélectroniques. La société affirme sa présence en Asie, en Europe et aux États-Unis.

Les facteurs qui influent sur les débouchés dans le secteur des énergies renouvelables sont la réglementation, les programmes et les associations, tels que la National Technology Transfer and Advancement Act, la Pollution Prevention Act, l'Energy Law de l'État de New York, le « 45 by 15 » Energy Plan de New York, l'Alliance for Clean Energy de New York (ACE NY), le Sunshine Solar Program de la Pennsylvanie, l'Energy Program — Geothermal and Wind Projects de la Pennsylvanie, l'Energy Master Plan du New Jersey, le Solar Photovoltaic Electricity Generation on Public Facilities du Massachusetts, le Clean Energy Center du Massachusetts, l'Advanced Research Project Agency, le New England Clean Energy Council et l'Environmental Business Council New England, Inc.

Les organismes publics suivants des cinq États offrent de l'information sur les débouchés, notamment des renseignements sur les programmes d'énergies renouvelables, les calendriers des appels d'offres, les achats, les DDP, etc. (les entreprises québécoises sont admissibles à la plupart des débouchés annoncés par ces organismes publics du moment qu'elles satisfont aux exigences propres à chaque appel d'offres) : la New York Power Authority, l'Office of Energy and Technology de la Pennsylvanie, le Board of Public Utilities: Clean Energy Program du New Jersey, le Renewable Energy Trust du Massachusetts et le département du Contrôle des services publics du Connecticut.

ECG Consulting Group Inc.

Planification des marchés stratégiques et recherche • Commercialisation des technologies • Stratégie d'affaires et développement

La New York Power Authority (NYPA) a publié un grand nombre de DDP liées à des projets d'énergie solaire, éolienne et hydroélectrique. Pour recevoir ces DDP, les entreprises doivent s'inscrire à l'adresse Internet suivante : www.nypa.gov/Procurement/Default.aspx. Récemment, la NYPA a publié une demande de propositions pour une centrale photovoltaïque de 100 MW. Pour obtenir les détails de cette DDP, vous devez consulter le www.nypasolarrrfp.org. Les entreprises québécoises sont admissibles à ces projets, et les exigences particulières diffèrent d'un cas à l'autre. De plus, la NYSERDA (www.nyserda.org) finance des programmes de développement de technologies d'énergie renouvelable ainsi que des plans et des démonstrations pilotes d'énergie renouvelable. Ces plans ciblent les programmes de l'État de New York, mais les entreprises québécoises y sont admissibles si elles exploitent un bureau en partenariat avec une entité locale (ou si elles établissent une présence importante dans l'État de New York, ce qui sous-entend l'ouverture d'un bureau et l'embauche de résidents de l'État).

Les entreprises québécoises peuvent s'inscrire à la liste de distribution de l'Energy Development Authority de la Pennsylvanie (PEDA) grâce au lien suivant : www.depweb.state.pa.us/enintech/cwp/view.asp?a=1415&q=504458. Parmi les technologies admissibles aux programmes du PEDA, on retrouve les énergies solaire, éolienne et hydroélectrique à faible impact, géothermique, la biomasse, les gaz d'enfouissement, les piles à combustible, la gazéification intégrée à cycle combiné (GICC), les déchets de charbon, le méthane des mines de charbon et la gestion de la demande. Toutes les personnes morales du Commonwealth peuvent présenter une demande. La subvention maximale est équivalente à un million de dollars, et la subvention moyenne correspond à 375 000 \$. Pour qu'elles soient admissibles à ces programmes, les entreprises québécoises doivent établir une présence physique importante en Pennsylvanie et employer des résidents de cet État.

Vous trouverez une liste des subventions et des sollicitations pour le Clean Energy Program du New Jersey à l'adresse Internet suivante : www.njcleanenergy.com/main/grants-solicitations/grants-and-solicitations-0. Les projets d'énergie renouvelable au large des côtes et d'énergie solaire ne sont pas admissibles à certaines subventions. Les entreprises québécoises sont admissibles à ce programme si elles satisfont aux exigences des DDP, lesquelles varient d'un cas à l'autre.

Pour obtenir des renseignements généraux sur le Clean Energy Center du Massachusetts, les entreprises doivent consulter le www.masscec.com. Pour obtenir de nouvelles possibilités de financement en matière de technologies éoliennes, incluant le Commonwealth Wind Community-Scale du Massachusetts, l'initiative Micro Wind and Commercial Wind, le Commonwealth Hydropower et le Commonwealth Solar, vous devez consulter le www.masstech.org/wind. La plupart de ces possibilités de financement ciblent directement les personnes morales qui sont disposées à participer à des projets d'énergie renouvelable. Ainsi, ces dernières forment un groupe de clients potentiels pour les entreprises québécoises.

ECG Consulting Group Inc.

Planification des marchés stratégiques et recherche • Commercialisation des technologies • Stratégie d'affaires et développement

Les mesures incitatives d'énergie propre du Clean Tech Fund du Connecticut sont énumérées au www.ctcleanenergy.com/CleanEnergyIncentives/tabid/57/Default.aspx. Les exigences en matière d'admissibilité sont les suivantes : une présence importante au Connecticut, une technologie brevetée, un avantage concurrentiel durable, de l'expérience en gestion, un marché cible définissable et des plans d'affaires. Sur le plan technologique, les critères sont : la production d'énergie renouvelable, l'efficacité énergétique, la restauration de l'environnement et de saines technologies des eaux. Les investissements peuvent atteindre jusqu'à un million de dollars. Les entreprises québécoises sont admissibles, pourvu qu'elles satisfassent à l'ensemble des exigences.

Efficacité énergétique

Marché

Par efficacité énergétique, on entend la promotion de tous les comportements, les méthodes de travail et les techniques de production qui consomment moins d'énergie pour le même taux de production. Le marché de l'efficacité énergétique et des énergies renouvelables est évalué à plus de 173 milliards de dollars dans les cinq États, ce qui représente une tranche de 16,6 % du marché américain. On s'attend à ce qu'il atteigne 326 milliards de dollars d'ici 2030.

Conclusions

Le marché de l'efficacité énergétique est ouvert à de nouveaux joueurs pouvant offrir des solutions technologiques d'avant-garde. Il semblerait que les entreprises québécoises disposent de produits et de services qui répondent aux besoins du marché, mais que ce dernier soit très concurrentiel en raison de la présence du grand nombre de sociétés locales. Le Connecticut constitue un marché attrayant, car il présente les tarifs d'électricité les plus élevés parmi les cinq États de la région. Actuellement, le secteur de l'efficacité énergétique des cinq États se caractérise par les besoins de la clientèle suivants :

- Le développement de projets combinés de chauffage et d'électricité ;
- La conception, la mise en place et l'installation de solutions de « bâtiments écologiques » ;
- La préservation de l'énergie et son utilisation efficace.

Les entreprises québécoises du secteur de l'efficacité énergétique offrent les produits et les services suivants, lesquels peuvent contribuer à répondre aux besoins du marché mentionnés précédemment :

- Des services de gestion, des services-conseils et de la formation en matière d'efficacité énergétique ;
- La production d'énergie propre et des solutions d'efficacité énergétique de sources d'énergie propres ;

ECG Consulting Group Inc.

Planification des marchés stratégiques et recherche • Commercialisation des technologies • Stratégie d'affaires et développement

- L'optimisation de l'énergie ;
- La conception et la fabrication de systèmes de bâtiment à haut rendement.

Les tarifs d'électricité constituent l'un des facteurs importants qui influent sur le marché de l'efficacité énergétique : le Connecticut présente les tarifs d'électricité les plus élevés parmi les cinq États, et la Pennsylvanie, les tarifs les plus bas. Ainsi, le Connecticut représente un marché attrayant pour la promotion et la mise en place de produits et de services d'efficacité énergétique.

Débouchés potentiels

Les entreprises québécoises devraient explorer les alliances stratégiques potentielles et les possibilités de relations clients avec les chefs de file du marché en fonction des produits et des services qu'elles offrent. Afin d'établir la liste actuelle de tous les représentants d'entreprise et de segments de marché pour l'ensemble des entreprises inscrites en Bourse, consultez la section Relations avec les investisseurs du site Internet de l'entreprise, téléchargez ou ouvrez le plus récent rapport annuel ou trimestriel et affichez la liste des représentants. Les principaux intervenants du segment de l'efficacité énergétique incluent :

- Weston Solutions, Inc. (www.westonsolutions.com). Affichant un chiffre d'affaires de 218,1 millions de dollars, l'entreprise produit des solutions intégrées et durables de restauration environnementale, du réaménagement des propriétés, de conception ou de construction d'immeubles, de bâtiments écologiques et d'énergie propre.
- EnerNoc (www.enernoc.com). Affichant un chiffre d'affaires de 190,7 millions de dollars, l'entreprise fournit des solutions de gestion de l'énergie tirant parti des technologies afin d'aider à répondre aux besoins des services publics et des exploitants du réseau électrique qui produisent de l'énergie et qui sont chargés d'équilibrer l'offre et la demande en temps réel.
- Comverge (www.comverge.com). Affichant un chiffre d'affaires de 99 millions de dollars, l'entreprise, qui s'impose comme le chef de file de l'énergie propre, fournit des solutions novatrices au défi des pointes de production grâce à des mécanismes de réponse à la demande. Avec plus de 500 clients issus des services publics aux États-Unis et 5 millions de dispositifs installés, la technologie de « mégawatts intelligents » de Comverge est répandue et utilisée dans tout le pays. Son programme de « tarif selon le rendement » (*pay-for-performance*) permet de réduire les émissions, d'éliminer les pertes en lignes, d'accroître la fiabilité des réseaux et de différer la production et la transmission des acquisitions.
- Met-Pro Corporation (www.met-pro.com). Affichant un chiffre d'affaires de 80 millions de dollars, l'entreprise s'impose comme le chef de file mondial du créneau des solutions et des produits de récupération, de contrôle de la pollution et de manipulation des fluides. Ces solutions, produits et systèmes incluent de l'équipement de filtration et de purification de l'air et de l'eau, des applications de liquides acides et corrosifs, de l'équipement de manipulation de fluides pour l'eau et les liquides corrosifs, abrasifs et à température élevée ainsi que des traitements chimiques brevetés pour l'eau.

ECG Consulting Group Inc.

Planification des marchés stratégiques et recherche • Commercialisation des technologies • Stratégie d'affaires et développement

- The CarbonNeutral Company (www.carbonneutral.com). Affichant un chiffre d'affaires de 15 millions de dollars, l'entreprise est l'un des chefs de file mondiaux en matière de réduction du carbone. Avec des bureaux à New York, Londres et Singapour, son équipe internationale combine de l'expérience auprès de sociétés internationales spécialisées en commerce électronique interentreprises, dans les marchés et l'échange du carbone, dans la mise en œuvre de projets de carbone ainsi que dans l'ingénierie, les communications marketing, les services-conseils et la gestion de l'énergie durable auprès des Nations Unies.

Les facteurs qui influent sur les débouchés dans le secteur de l'efficacité énergétique sont les réglementations, les associations et les programmes tels que l'Atomic Energy Act, l'Energy Policy Act, les Northeast Energy Efficiency Partnerships (NEEP), le Consortium for Energy Efficiency (CEE) et l'Energy Efficiency Fund du Connecticut.

Les personnes morales suivantes des cinq États offrent de l'information sur les débouchés, notamment des renseignements sur les programmes, les calendriers des appels d'offres, les achats, les DDP, etc. (les entreprises québécoises sont admissibles à la plupart des débouchés annoncés par ces personnes morales du moment qu'elles satisfont aux exigences propres à chaque appel d'offres) : l'Energy Research and Development Authority de l'État de New York, la Long Island Power Authority, la Dormitory Authority de l'État de New York, l'Office of Energy and Technology de la Pennsylvanie, la Green Building Association of Central Pennsylvania, l'Energy Master Plan du Board of Public Utilities du New Jersey, l'Energy Master Plan, le département des Ressources énergétiques du Massachusetts et le département du Contrôle des services publics du Connecticut.

Le Business Partner Program de l'Energy Research and Development Authority de l'État de New York (NYSERDA) a été conçu pour aider les fournisseurs commerciaux et industriels (aussi appelés « fournisseurs participants ») à améliorer la visibilité des produits et des services d'efficacité énergétique. Le NYSEDA peut contribuer à la mise au point, à la notoriété de la marque et à la conception des messages, à la sensibilisation des utilisateurs finaux et à la simplification des possibilités de participation à des programmes de mesures incitatives (vous trouverez des renseignements sur ce programme au www.nyserda.org/Partners/default.asp). Le NYSEDA offre aussi d'autres sources de financement : ces dernières sont listées au www.nyserda.org/funding/funding.asp?i=2. Les entreprises québécoises sont admissibles au Trade Allies Program. L'admissibilité au financement est établie au cas par cas en fonction des exigences. Toutefois, la règle générale veut que le projet d'efficacité énergétique pour lequel l'entreprise présente une demande de financement doit être mis en place dans l'État de New York.

En ce qui concerne les possibilités de financement de l'Office of Energy and Technology de la Pennsylvanie (incluant celles rattachées au Recovery Act), les entreprises québécoises sont admissibles à certains programmes parmi ceux qui sont énumérés à l'adresse qui suit (une fois de plus, l'admissibilité varie d'un projet à l'autre selon les exigences propres à chaque DDP) : www.portal.state.pa.us/portal/server.pt/community/funding_opportunities/10488.

ECG Consulting Group Inc.

Planification des marchés stratégiques et recherche • Commercialisation des technologies • Stratégie d'affaires et développement

Le State Energy Program (SEP) du Massachusetts se scinde en deux volets : MA Funding (54,9 millions de dollars) et l'U.S. Funding (3,1 milliards de dollars). Veuillez consulter la liste de mesures incitatives fédérales et étatiques pour les entreprises et les projets institutionnels financés par ce programme au

www.mass.gov/?pageID=eoeeterminal&L=4&L0=Home&L1=Energy%2c+Utilities+%26+Clean+Technologies&L2=Energy+Efficiency&L3=Energy+Efficiency+for+Businesses+%26+Institutions&sid=Eoeea&b=terminalcontent&f=doer_Energy_Efficiency_Federal_and_State_Incentives&csid=Eoeea. Les entreprises québécoises y sont admissibles.

Vous pouvez obtenir des renseignements généraux sur le Clean Energy Center (CEC) du Massachusetts au www.masscec.com. Le CEC du Massachusetts octroie des subventions pour des études de faisabilité ou pour la conception et la fabrication de panneaux solaires, d'éoliennes, de systèmes hydroélectriques et d'autres dispositifs d'énergie propre. Ces programmes de subventions novateurs font de l'installation de systèmes d'énergie renouvelable une réalité économique pour les citoyens et les organismes de l'ensemble du Commonwealth. La plupart de ces possibilités de financement ciblent directement des personnes morales qui sont prêtes à participer à des projets renouvelables. Ainsi, ces dernières constituent un bassin de clients potentiels pour les entreprises québécoises.

ECG Consulting Group Inc.

Planification des marchés stratégiques et recherche • Commercialisation des technologies • Stratégie d'affaires et développement

III. Stratégies de pénétration du marché

ECG a établi huit mesures, qui sont énumérées ci-dessous, que les entreprises québécoises doivent adopter afin d'accélérer leur pénétration du marché américain dans le but d'atteindre les objectifs de débouchés décrits à la page 2. Les principales étapes sont : le développement de produits novateurs, la mise en place d'une stratégie de marketing judicieuse et l'établissement d'alliances stratégiques.

1. Accumuler les renseignements sur le marché, la clientèle, la concurrence, la réglementation et les produits américains

- Il est crucial d'acquérir une connaissance approfondie du milieu des affaires américain afin de concevoir une stratégie d'entreprise et de marketing judicieuse qui permettra aux entreprises d'accroître leurs recettes.
- La veille du marché doit notamment porter sur les tendances et la segmentation du marché, la taille et la croissance des segments du marché, la rentabilité de l'industrie, etc.
- La veille de la clientèle doit notamment porter sur les tendances de la clientèle, la satisfaction de la clientèle à l'égard des produits et services actuels, les besoins non satisfaits, les unités décisionnelles, les comportements des acheteurs, l'établissement des prix, etc.
- La veille de la concurrence porte entre autres sur les tendances de la concurrence, la structure concurrentielle, les parts de marché des concurrents, les stratégies concurrentielles, les forces et les faiblesses, etc.
- La veille des produits porte entre autres sur les tendances observées dans les produits, la fonctionnalité des produits, le positionnement des brevets, le plan de développement des produits, le plan d'ensemble, etc.
- La veille de la réglementation porte entre autres sur les tendances observées en matière de réglementation, sur l'état et la synchronisation des principales réglementations, leurs répercussions, etc.

2. Mettre en place une stratégie d'entreprise et de marketing judicieuse

- Il est crucial de mettre en place une stratégie d'entreprise et de marketing judicieuse afin d'accroître rapidement les ventes et d'atteindre les objectifs de croissance du chiffre d'affaires aux États-Unis.
- L'établissement d'une stratégie d'entreprise et de marketing efficace repose sur des veilles du marché, de la clientèle, de la concurrence, des produits et de la réglementation de qualité.
- La stratégie d'entreprise et de marketing doit inclure les segments du marché cible, la clientèle cible, les offres de produits et de services, l'établissement des prix, le positionnement concurrentiel ainsi que les stratégies de vente, de marketing, de distribution et d'exploitation.
- Un plan d'affaires judicieux constitue la condition préalable afin qu'une firme de capital de risque songe à investir de quelconques ressources dans une entreprise.

ECG Consulting Group Inc.

Planification des marchés stratégiques et recherche • Commercialisation des technologies • Stratégie d'affaires et développement

3. *Investir dans la mise au point de nouveaux produits et services afin d'obtenir une différenciation concurrentielle durable*

- Les entreprises québécoises doivent investir dans le développement de nouveaux produits afin d'offrir des « solutions uniques » qui s'accompagnent d'une différenciation concurrentielle durable.
- Les investissements dans le développement des produits et des services devraient s'appuyer sur une veille de la clientèle approfondie en matière de satisfaction à l'égard des produits et des services actuels, des besoins non satisfaits, des exigences sur les plans des fonctionnalités et des coûts, de la qualité du service, etc.
- Les investissements dans les produits et les services devraient aussi se fonder sur une analyse approfondie de la concurrence afin de s'assurer que le développement des produits et des services génère des avantages concurrentiels « uniques » et « durables ».
- L'absence d'avantages concurrentiels « uniques » et « durables » pourrait avoir comme résultat une faible pénétration du marché, des produits et des services qui tombent en désuétude de façon prématurée, un manque de redressement des investissements et des occasions de progression du marché ratées.

4. *Concevoir et présenter des propositions de valeur « gagnantes » au client*

- Pour bien réussir, il importe de préparer une proposition de valeur au client qui soit claire, concise et attrayante.
- En règle générale, les entreprises préparent des présentations PowerPoint de leurs offres de produits et de services ainsi qu'une proposition détaillée de valeur au client.
- Les propositions de valeur au client devraient aborder les avantages et les coûts principaux. Les enjeux incluent le rendement du cycle de vie, les répercussions sur l'environnement, les garanties, les exigences d'entretien, les coûts du capital en amont, les frais d'exploitation continus et les frais d'entretien, les coûts de transition, etc.
- Pour améliorer la crédibilité de l'entreprise, cette dernière a avantage à présenter les résultats d'essais indépendants de nouveaux produits et services.
- Les entreprises devraient comparer les principaux coûts et avantages à ceux de produits et de services concurrentiels.
- En ce qui concerne les technologies novatrices, les clients voudront, dans la plupart des cas, mettre les produits ou les services à l'essai dans le cadre d'un projet pilote avant de songer à procéder à une implantation à grande échelle.

5. *Investir dans le développement de ressources spécialisées afin d'accélérer la croissance des revenus sur le marché américain*

- Le recours à des ressources spécialisées pour accroître les ventes sur le marché américain augmentera les chances de réussite.
- Les ressources spécialisées chargées d'accroître les ventes devraient posséder une bonne connaissance de l'industrie et du segment de marché afin d'accroître rapidement le rendement.

ECG Consulting Group Inc.

Planification des marchés stratégiques et recherche • Commercialisation des technologies • Stratégie d'affaires et développement

- Dans la plupart des cas, le fait de pouvoir compter sur des ressources spécialisées dans les débouchés et actives dans le marché cible améliore les chances de réussite en raison des avantages qui en résultent sur les plans de la présence, du temps de réponse et de la proximité. Les avantages relatifs varieront selon les différentes industries.
- Le niveau, l'expertise et l'emplacement des ressources spécialisées dans les débouchés dépendront du marché cible : constructeurs de systèmes, services publics, organismes gouvernementaux ou autres.
- Il convient d'ajouter d'autres ressources spécialisées dans les débouchés au fur et à mesure que l'entreprise obtiendra des résultats.

6. *Mettre en place un réseau d'intervenants et de clients afin d'établir des possibilités de débouchés particuliers*

- Il est crucial pour les entreprises québécoises qui ciblent le marché américain de mettre en place un réseau d'intervenants et de clients. De cette façon, les entreprises pourront établir rapidement des débouchés potentiels.
- Il conviendra ensuite d'examiner ces débouchés et de communiquer avec les personnes-ressources des entreprises avec lesquelles on aura jugé opportun de donner suite aux démarches.
- Il existe de nombreuses façons de mettre en place un réseau d'intervenants et de clients.
- Rencontrez les clients potentiels.
- Il est important d'affirmer sa présence aux États-Unis et de participer aux principales activités commerciales qui s'y tiennent : salons professionnels régionaux et nationaux, conférences et adhésion à des associations.
- Prenez la parole au sein de comités d'experts dans le cadre des principales activités de l'industrie.
- Tirez parti des réseaux d'anciens étudiants et d'anciens travailleurs de l'industrie.
- Formez des réseaux avec d'autres chefs de file québécois ou canadiens qui affirment leur présence aux États-Unis.

7. *Mettre en place une infrastructure des ventes et du service qui répond aux besoins et aux exigences de la clientèle*

- Pour obtenir du succès, il est important de mettre en place une infrastructure des ventes et du service de qualité capable de soutenir le commerce avec les clients américains.
- L'infrastructure des ventes et des services devrait se fonder sur une veille de la taille et de la croissance du marché cible, des besoins de la clientèle, des temps de réponse du service et des autres exigences fonctionnelles. Le meilleur moyen de connaître ces exigences est d'interroger la clientèle.
- Les exigences de l'infrastructure des ventes et du service dépendront aussi des canaux ciblés : constructeurs de systèmes, intégrateurs, installateurs, services publics, autorités municipales ou organismes gouvernementaux.

ECG Consulting Group Inc.

Planification des marchés stratégiques et recherche • Commercialisation des technologies • Stratégie d'affaires et développement

8. *Afin d'affirmer davantage leur présence sur le marché américain, d'accéder à des possibilités de financement et d'acquérir la masse d'expertise critique, les entreprises doivent mettre sur pied des alliances stratégiques, des coentreprises, des partenariats ou procéder à des acquisitions.*

- Pour affirmer davantage leur présence sur le marché américain, accéder à des possibilités de financement et accumuler la masse critique d'expertise, les entreprises québécoises doivent songer à établir des alliances stratégiques, des coentreprises, des partenariats ou procéder à des acquisitions.
- Renforcement de la présence sur le marché américain : les alliances peuvent contribuer à accroître l'empreinte mondiale, l'accès à la clientèle et le fait de « mettre un pied dans la porte » du marché américain.
- Accès à du financement : les alliances peuvent permettre aux entreprises québécoises de contourner toute restriction ou de surmonter tout préjugé contre le financement de sociétés étrangères.
- Acquisition d'une masse d'expertise critique : les alliances peuvent servir à renforcer les gammes de produits et de services ainsi que la capacité des entreprises québécoises à s'avérer plus concurrentielles sur le marché américain.
- Les entreprises québécoises doivent évaluer de façon réaliste leurs forces et leurs faiblesses et établir les attributs qu'elles doivent améliorer pour accroître leur capacité à livrer concurrence sur le marché américain.
- Les entreprises doivent pouvoir miser sur plusieurs options et non pas développer des liens avec un seul partenaire en particulier.

Afin de soutenir ces stratégies de pénétration du marché, le MDEIE offre déjà plusieurs programmes de développement économique aux entreprises québécoises et à leurs partenaires américains qui s'efforcent de trouver des débouchés dans les États ciblés :

- en offrant des programmes de financement aux entreprises afin de les aider à obtenir des renseignements de veille portant sur le marché, la concurrence et la réglementation selon les segments, à préparer leurs présentations de proposition de valeur au client et à peaufiner leurs stratégies d'entreprise et de marketing à l'égard du marché états-unien ;
- en offrant des programmes de financement ou des mesures incitatives visant à soutenir la R. et D. des produits et l'obtention d'investissements pour la recherche de débouchés sur le marché américain ;
- en leur offrant l'accès à des réseaux et à une grappe d'entreprises qui offrent des produits similaires afin d'aider les entreprises à rencontrer les principales personnes-ressources aux États-Unis, les représentants du gouvernement américain et les intervenants d'autres secteurs industriels ;
- en fournissant des renseignements sur les salons professionnels, les conférences et les autres activités pour aider les chefs de file du milieu des affaires québécois à établir les activités auxquelles ils doivent assister afin d'obtenir d'autres débouchés, en pilotant des délégations

ECG Consulting Group Inc.

Planification des marchés stratégiques et recherche • Commercialisation des technologies • Stratégie d'affaires et développement

dans le cadre des principales conférences de l'industrie et en soutenant les efforts de promotion des entreprises de façon appropriée ;

- en formant des experts des segments industriels mondiaux et américains au sein du MDEIE du Québec afin de faciliter l'ensemble des activités liées à la recherche de débouchés ;
- en évaluant le rendement et en effectuant le suivi de la réussite de ces programmes afin de s'assurer que les avantages qui en découlent continuent de surpasser les coûts afférents.

Vous trouverez ci-dessous des renseignements sur le MDEIE du Québec. Le MDEIE s'efforce constamment d'améliorer et de restructurer les programmes existants afin qu'ils augmentent de façon sensible les chances de succès des entreprises québécoises qui recherchent des débouchés en matière de technologies environnementales et propres sur le marché du nord-est des États-Unis.

- Adresse Internet des bureaux internationaux du MDEIE : www.gouv.qc.ca/portail/quebec/international/?lang=en.
- Adresse Internet pour obtenir des renseignements généraux sur les programmes de technologies propres du MDEIE : www.mdeie.gouv.qc.ca/programmesverts.
- Adresse Internet pour obtenir plus d'information sur les programmes de développement de marché du MDEIE du Québec : www.mdeie.gouv.qc.ca/index.php?id=2021&MP=1932-247.

En résumé, les entreprises québécoises du secteur de l'environnement et des technologies propres devraient cibler le marché américain à la fois en raison de son étendue et de sa proximité. Les marchés des technologies environnementales et propres offrent aux entreprises québécoises d'importantes possibilités de croissance. Ces marchés se développent en raison de la réglementation plus stricte en matière d'environnement, de l'objectif de sécurité nationale des États-Unis d'autosuffisance énergétique et de la tendance croissante des entreprises américaines à se montrer plus sensibles aux questions environnementales. Également très concurrentiel, le marché américain exige des entreprises participantes qu'elles offrent des produits et des services différenciés. Sur le plan stratégique, le fait de pénétrer le marché américain et d'y récolter du succès pourrait servir aux entreprises québécoises de tremplin vers d'autres marchés mondiaux.