

## ZENON ENVIRONMENTAL INC.

Zenon est une société qui existe depuis seize ans et qui est cotée à la bourse depuis 1992. Elle a connu une croissance rapide et a pris de l'expansion sur les marchés internationaux, tant en Europe qu'aux États-Unis. Elle est convaincue que le Mexique représente un marché très intéressant pour ses technologies de pointe de traitement et de recyclage des eaux usées municipales et industrielles. Les Mexicains veulent que les choses progressent et cela crée une demande pour les produits et les services environnementaux.

La société dont le siège est à Burlington, en Ontario, a profité de l'aide du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI) et du ministère de l'Industrie (MI) pour pénétrer le marché mexicain. Ces ministères l'ont aidée à faire ses recherches sur le marché mexicain et à bien comprendre la culture mexicaine et les façons d'y faire des affaires. C'est ainsi que les services commerciaux du gouvernement canadien ont permis à Zenon, à l'occasion de missions commerciales, d'établir des contacts et de rencontrer des personnes qui se sont avérées fort utiles.

Au début, Zenon a eu accès au marché mexicain en vendant ses produits et services à General Motors et à Chrysler ainsi qu'à d'autres sociétés américaines implantées au Mexique. Ces entreprises connaissaient la gamme de services et de produits de Zenon et pouvaient les intégrer à leurs activités d'alors.

L'objectif de Zenon est d'établir une relation d'affaires durable avec un associé mexicain intéressé par les projets de traitement des eaux usées municipales et autres. Elle recherche actuellement une association, que celle-ci prenne la forme d'une simple représentation de ses produits, d'une coentreprise, d'une participation à une société mexicaine ou de l'ouverture d'un bureau. Les dirigeants de Zenon estiment qu'ils apporteront une technologie de pointe, leur expérience et leur savoir à une association et ils attendent de leur associé éventuel qu'il connaisse bien la culture mexicaine, la façon de traiter les affaires au Mexique, les marchés pour leurs produits et qu'il ait une vision du service qui soit orientée vers le consommateur.

Le montant minimal de capital-actions d'une S.A. de C.V. est de 25 \$ pesos, soit environ 4 \$ US. La société doit avoir au moins cinq actionnaires. Une fois toutes les autorisations nécessaires obtenues, les règlements de la société doivent être rendus officiels dans un acte signé devant un notaire. Pour constituer une société ou une organisation d'affaires, il faut au préalable obtenir l'autorisation du *Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE)*, Secrétariat aux affaires étrangères. Il faut également obtenir l'autorisation de ce secrétariat pour modifier les règlements d'une entreprise.

## L'AIDE DISPONIBLE

Quelles que soient les solutions retenues, les sociétés qui désirent s'implanter au Mexique ont accès à beaucoup d'aide. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI) a publié un ensemble complet de guides et de manuels sur la façon de faire des affaires au Mexique. La plupart de ces documents sont disponibles en accès direct ou par télécopieur, ainsi qu'en format imprimé. On trouvera une description de certaines des sources d'aide disponibles dans la section intitulée « Trouver le bon partenaire » plus loin dans cette publication.

## ÉTAPES DE LA CRÉATION D'UN PARTENARIAT AU MEXIQUE

Avant de mettre en place un partenariat au Mexique, assurez-vous que vous avez tous deux les moyens nécessaires pour conclure une telle entente et que vous y êtes bien engagés. Si vous êtes prêt pour le partenariat, adressez-vous au Centre de services aux entreprises du Canada le plus proche de chez-vous, au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI) et à la section commerciale de l'Ambassade du Canada au Mexique et au Consulat canadien de Monterrey et de Guadalajara. Avec leur aide, vous pouvez alors passer aux étapes suivantes :

- Réalisez une analyse détaillée du marché de votre produit au Mexique, y compris du positionnement nécessaire pour prendre pied sur ce marché. Réalisez vous-même une étude préliminaire ou confiez-la à des spécialistes de l'analyse du marché. Le Centre de commerce international le plus proche de chez-vous et le MAÉCI peuvent vous fournir des renseignements importants et à jour sur le marché. Les objectifs de l'étude préliminaire sont de cerner le créneau de votre société et les clients ou les partenaires éventuels.
- Rendez-vous en visite au Mexique. Rencontrez les agents de l'Ambassade du Canada au Mexique et des consulats de Monterrey et de Guadalajara, ainsi que les sources indiquées plus loin dans cet ouvrage. Cela vous aidera à dresser une courte liste de partenaires mexicains éventuels. Avant votre départ à destination du Mexique, prenez contact avec la *Bancomext* et la délégation commerciale mexicaine à Toronto, Montréal ou Vancouver. La *Bancomext* vous fournira des renseignements très utiles qui vous permettront de mieux vous situer sur le marché mexicain.
- Adressez-vous à deux ou trois des meilleurs partenaires éventuels et rencontrez-les en ayant une discussion franche avec eux sur les possibilités de commerce, de fabrication conjointe, d'attribution de licence ou de coentreprise que vous avez à l'esprit. Il est indispensable à cette occasion de visiter leurs usines ou leurs bureaux. Ne vous fiez pas uniquement à vos premières impressions qui ne sont pas nécessairement justes, pas plus que les descriptions écrites. Vérifiez toujours les affirmations en procédant personnellement à une inspection.
- Grâce aux renseignements recueillis lors des étapes précédentes, adaptez en conséquence l'approche que vous avez retenue. Retournez ensuite au Mexique pour négocier les conditions d'une entente de partenariat qui répondent le mieux possible à vos besoins. À ce moment, vous aurez besoin de l'aide de professionnels ayant une bonne connaissance du marché.
- Rédigez l'ébauche d'une entente avec l'aide d'un avocat et d'un comptable mexicain spécialisé en fiscalité.
- Assurez-vous de disposer du financement et des garanties nécessaires pour votre projet.
- Ouvrez un compte bancaire au Mexique et faites le dépôt du capital initial.
- Présentez un formulaire d'enregistrement ou une demande d'approbation, si nécessaire, au Registre national de l'investissement étranger à la *Comisión Nacional para Inversión Extranjera (CNIÉ)*, Commission nationale des investissements étrangers.
- Faites notarié, si besoin est, la charte de la société.
- Donnez le coup d'envoi à vos opérations.