

LA LEÇON DE HUSKY SUR LA DOUANE AU MEXIQUE

Pour réussir au Mexique, il faut que les gestionnaires qui s'y trouvent comprennent la culture mexicaine et la culture américano-canadienne, d'après Husky Injection Molding Systems de Bolton, Ontario.

Le bureau mexicain de Husky compte environ 15 personnes. Hormis le directeur général, tous sont des Mexicains, affirme Jim Wilson, directeur commercial des services et des ventes aux Amériques.

Wilson indique qu'il comprend la culture latine puisqu'il vient du Pérou. Plusieurs années d'expérience de travail aux États-Unis et au Canada, y compris chez Husky, lui ont donné une précieuse perspective des priorités du siège social.

Sur ce marché, il est important d'assurer une présence locale avec des employés mexicains, afin de démontrer son engagement. De plus, les gens de la localité connaissent la culture. Souvent, il faut savoir autant ce qu'on doit taire que ce qu'on doit dire.

Husky a appris très tôt une excellente leçon : il faut choisir la bonne société de camionnage. Ce ne sont pas toutes les entreprises qui permettent à leurs remorques de transiter au Mexique, de sorte que les marchandises auraient souvent à changer de remorque. La machinerie de précision de Husky est plutôt lourde et peut facilement être endommagée par suite d'une manutention imprudente. Husky s'assure maintenant que ses marchandises sont transportées dans la même remorque jusqu'à destination.

En traitant avec des courtiers et des douaniers, Husky a constaté qu'il est plus facile de travailler souvent avec les mêmes personnes, qui connaissent alors l'entreprise et ses expéditions.

La société profite de cette période économique difficile pour consolider ses relations avec sa clientèle, démontrant qu'elle s'engage à long terme envers eux et envers leur succès.

Source : *Journal d'entreprise*, 20 novembre 1995.

LE TRANSPORT MARITIME

L'utilisation du transport maritime a fluctué depuis quelque temps, chutant de 48 pour 100 de l'ensemble des exportations canadiennes au Mexique en 1988 à un creux de 17 pour 100 en 1990, pour ensuite gonfler à 32 pour 100 en 1992. Les tarifs de transport maritime sont présentement assez concurrentiels par rapport au camionnage et aux chemins de fer. L'inconvénient, c'est que ce mode de transport nécessite au moins dix jours, plus quatre ou cinq jours pour le dédouanement et l'entreposage. Certaines marchandises conviennent néanmoins très bien au fret maritime, particulièrement les marchandises en vrac comme les céréales et le pétrole. En outre, les expéditions qui ne sont pas urgentes peuvent être livrées à un coût moindre grâce au transport maritime.

LE TRANSPORT AÉRIEN

La circulation aérienne entre le Mexique et le Canada est surtout attribuable au tourisme et n'est pas bien adaptée au transport de marchandises. Le transport aérien peut néanmoins convenir aux biens périssables, comme les fleurs, ou aux produits caractérisés par un fort rapport valeur/poids, tels que les composantes électroniques. Certains producteurs de produits carnés spécialisés expédient par avion directement à Mexico, où le dédouanement serait rapide. Actuellement, les services commerciaux directs à destination du Mexique sont en provenance de Montréal, de Toronto et de Vancouver.

LE TRANSPORT INTERMODAL

De plus en plus, les exportateurs canadiens choisissent plusieurs modes de transport pour expédier leurs produits au Mexique. Certains transporteurs ont tenté de satisfaire à cette demande croissante. Les remorques routières peuvent être expédiées par rail et les transporteurs maritimes offrent des liens avec des transporteurs ferroviaires et routiers. Le transport intermodal sera favorisé par la décision de CN Amérique du Nord de construire un nouveau tunnel sous la rivière Sainte-Claire, entre Sarnia et Port Huron, ainsi que par l'élargissement récent du tunnel Detroit-Windsor.

Les entreprises intermodales, y compris les agents maritimes, offrent un programme complet de transport sur une base contractuelle. Elles négocient pour le compte de l'exportateur des tarifs de transport avec les exploitants de chemins de fer et de camionnage. Le transport de Montréal ou de Toronto jusqu'à la frontière mexicaine peut nécessiter à peine quatre ou cinq jours. Inter-American, Sunac America et Wheels International sont des entreprises intermodales assurant le transport entre le Canada et le Mexique.