

SOCIÉTÉS CANADIENNES AU MEXIQUE

RAISIO CHEMICALS

suite de la page 14

Les dirigeants de Diachem / Raisio disent que les clients éventuels les ont très bien reçus comme Canadiens et qu'ils n'ont pas senti d'inconvénients culturels à travailler sur le marché mexicain. Ils ont par contre estimé que l'entreprise nécessitait une supervision et un soutien technique constants du Canada. Leur expérience les a amenés à recommander fortement la nomination d'un contact désigné dans l'entreprise canadienne. Cette personne doit être en mesure de réagir rapidement aux demandes d'aide du partenaire et de suivre continuellement les progrès des activités mexicaines.

De plus, des représentants canadiens se rendent en visite au Mexique toutes les six semaines si nécessaire et font au moins trois visites par an. Les gestionnaires canadiens accordent une attention particulière aux rapports financiers et donnent des conseils sur les nouveaux produits et sur les questions de production. Des produits sont expédiés régulièrement de Vancouver à Mexico et l'expérience a démontré que les communications constantes aident à résoudre les problèmes de logistique avant qu'ils ne deviennent graves.

Mike McLennan, un dirigeant de Raisio à Vancouver qui se rend régulièrement au Mexique formule plusieurs conseils à l'intention des exportateurs canadiens éventuels. Tout d'abord, ils doivent être prêts à s'adapter aux usages et aux pratiques d'affaires différentes du Mexique. Il ajoute que les Canadiens doivent respecter ces différences même si les choses ne vont pas aussi vite qu'ils le souhaiteraient. La barrière linguistique peut également constituer un problème. Quelqu'un au Canada doit parler l'espagnol. C'est un avantage important quand il s'agit d'obtenir un nouveau client ainsi que pour résoudre les difficultés quotidiennes et pour bien comprendre la façon dont les Mexicains traitent les affaires. Enfin, M. McLennan conseille «de la patience, et encore plus, de la persévérance» pour bien réussir à faire fonctionner une coentreprise mexicaine.

Produit	Monde		États-Unis		Canada	
	1994	1995	1994	1995	1994	1995
Composés à fonction carboxyimide (y compris saccharine et ses sels) et composés à fonction imine	3 950	4 712	395	555	0	1
Dérivés organiques de l'hydrazine ou de l'hydroxylamine	3 064	1 705	1 264	935	0	51
Composés à fonction azotée NSA*	8 873	9 861	6 772	6 110	0	1
Composés organiques-inorganiques NSA*	23 415	21 868	10 713	10 441	233	39
Composés hétérocycliques à hétéro-atome(s) d'oxygène uniquement	46 877	41 458	17 364	18 502	5	97
Composés hétérocycliques à hétéro-atome(s) d'azote uniquement; acides nucléiques et leurs sels	218 879	198 503	38 396	35 814	314	135
Composés hétérocycliques avec hétéro-atome(s) d'azote uniquement; NSA*	59 186	59 897	10 296	12 080	1526	1 288
Sulfonamides	20 490	17 690	995	198	158	1
Provitamines et vitamines (y compris concentrés naturels), et leurs dérivés servant essentiellement comme vitamines, et combinaisons de celles qui précèdent, NSA*	65 712	54 855	14 027	12 623	126	58
Hormones et leurs dérivés, NSA*; stéroïdes utilisés essentiellement comme hormones, NSA*	53 028	33 626	16 544	78 669	209	367
Composés organiques NSA*	1 576	1 677	1 095	1 544	16	0
Autres produits chimiques organiques					0	0
Total	1 628 145	1 556 941	714 778	733 321	8 083	5 651

Notes : Les autres produits chimiques inorganiques comprennent des produits que le Canada n'exporte pas au Mexique. Voir tableau distinct pour ces produits.

On a simplifié volontairement les descriptions des catégories du Système harmonisé.

*NSA veut dire « non spécifié ailleurs ».

Source : Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), Institut national de statistique, de géographie et d'informatique.