



Portrait d'un exportateur canadien

Sam Suissa, vice-président • Omega Recycling Systems • Montréal (Québec)

« Grâce à l'ALENA, nous allons rester au Canada », déclare Sam Suissa, vice-président de la société Omega Recycling Systems de Montréal.

« Notre marché se trouve aux États-Unis, » affirme ce chef d'une entreprise familiale qui a commencé à fabriquer du matériel de nettoyage à sec en 1987 et qui, depuis, s'est dotée d'une division spécialisée dans la production de systèmes de filtration et de distillation permettant de purifier et de recycler les huiles et autres solvants. « Nos principaux concurrents sont européens, allemands et italiens surtout, et ils sont féroces. La position tarifaire du Canada, sous le régime du libre-échange, nous a permis de ne pas déménager aux États-Unis. Nous avons ouvert une petite filiale dans l'État de New York pour fournir des pièces, mais nous sommes demeurés à Montréal. »

La société Omega, qui n'a pas de concurrent canadien dans le secteur du matériel de nettoyage à sec, détient une bonne part du marché intérieur. Mais, au dire de M. Suissa, plus de 70 p. 100 des ventes annuelles de l'entreprise, qui se chiffrent à cinq millions de dollars, sont constituées d'exportations, principalement aux États-Unis. Des clients australiens et néo-zélandais ont manifesté un certain intérêt, mais c'est vers le Mexique que M. Suissa s'est tourné récemment pour prendre de l'expansion.

« Aux États-Unis, le recyclage est une industrie d'avenir. Les règlements de protection de l'environnement y sont encore plus stricts qu'au Canada; par conséquent, le producteur de déchets doit en assumer la responsabilité pendant toute la durée de leur cycle de vie. Nos machines sont en mesure de purifier complètement les solvants (les diluants pour peintures en sont un bon exemple). De cette façon, on peut les réutiliser plutôt que de les transformer en déchets dangereux, qu'il faudrait transporter au loin.

« Nous pouvons démontrer qu'il ne s'agit pas seulement de respecter la réglementation en matière d'environ-

nement, mais de retirer aussi un avantage économique. Une société qui achetait 50 gallons de diluant, pour ensuite s'en débarrasser après utilisation, peut désormais se contenter de quatre à cinq gallons pendant la même période. L'équipement se paie de lui-même. »

M. Suissa est manifestement satisfait de la suppression des droits de douane au Mexique, ce qui confèrera un certain avantage aux sociétés canadiennes par rapport aux féroces Européens. Mais ce qu'il retient le plus de l'ALENA pour l'instant, ce sont les dispositions de protection de l'environnement.

« Le Mexique a adopté d'excellentes lois environnementales, mais leur

Omega fonde ses espoirs sur l'accord additionnel de l'environnement.

application laisse à désirer. Je mise sur l'entrée en vigueur de l'ALENA, d'autant plus que l'accord additionnel sur l'environnement donnera un peu de vigueur à ces lois. Si c'est le cas, nous sommes bien placés pour pénétrer ce marché en force. »

Des employés d'Omega se sont rendus au Mexique à plusieurs reprises. Un voyage récent effectué par un cadre de l'entreprise a abouti à une commande importante de machines de nettoyage à

sec à San Luis Potosi, ville d'un million d'habitants. M. Suissa a participé à la première Expo Canada, qui a eu lieu à Monterrey il y a deux ans, où il a pu susciter un certain intérêt. Il exposera de nouveau des produits de sa division de recyclage à la prochaine Expo Canada, qui se tiendra à Mexico en mars.

Pour M. Suissa, il ne fait aucun doute que l'avenir de la société réside dans son volet recyclage. Ses clients vont des petites stations-service du coin à des géants comme Hydro-Québec et Pratt and Whitney. Les premières achèteront une machine choisie dans la gamme des produits courants tandis que les deuxièmes commanderont du matériel fait sur mesure pour un projet particulier.

« À Mexico, les clients pourront évaluer les diverses options. »

Omega avait un représentant au Mexique à un moment donné mais, comme cela arrive souvent sur un nouveau marché, « ça n'a pas réussi. » Par contre, l'équipe de Montréal comprend un employé-clé qui est salvadorien, qui parle couramment l'espagnol et qui connaît bien les marchés et les coutumes de l'Amérique latine. « Il nous rappelle constamment que la patience est essentielle, » de dire M. Suissa, qui ne semble pas en être dépourvu. Sa vision à long terme inclut la conquête du marché sud-américain. Il en est déjà arrivé à la conclusion que le Mexique représente un « tremplin idéal » pour atteindre cet objectif. « L'ALENA, affirme-t-il, est une bonne affaire pour nous. »

L'ALENA - Suite de la première page

- un accès élargi au marché américain dans les secteurs des textiles et de l'habillement grâce à l'introduction de contingents spéciaux;
- des droits de propriété intellectuelle supplémentaires destinés à protéger l'emploi et les œuvres des créateurs, inventeurs et chercheurs canadiens;
- la prorogation pour deux ans, à l'expiration en 1994, de la disposition relative à la ristourne tarifaire (drawback) de l'ALE ; en 1996, cette ristourne sera remplacée par

un système permanent de remboursement des droits de douane, d'où une baisse du coût des intrants pour les manufacturiers canadiens.

Nous invitons fortement tous les exportateurs à se familiariser avec les dispositions de l'ALENA. Aux entreprises qui en font la demande, InfoEx peut suggérer des documents utiles, ou les orienter vers les services du Centre du commerce international le plus proche.

PROTECTION DES SECRETS COMMERCIAUX

On croit généralement, et à tort le plus souvent, que les lois mexicaines ne protègent pas suffisamment les secrets commerciaux et autres renseignements exclusifs.

Or, de nombreuses dispositions importantes du code pénal mexicain et la Loi sur la promotion et la protection de la propriété intellectuelle industrielle, que le Mexique a promulguée le 27 juin 1991, assurent bel et bien la protection juridique des secrets commerciaux.

Il reste qu'à cause de la réticence des tribunaux mexicains à décerner des injonctions à l'égard de secrets commerciaux, il était jusqu'ici plus pratique d'avoir recours au Code pénal pour régler les problèmes.

Dans l'ALENA, un chapitre détaillé sur la propriété intellectuelle, y compris les secrets commerciaux, garantit la protection des inventions, des dessins et des œuvres de création. Certains articles de l'ALENA devraient faciliter l'obtention d'injonctions auprès des tribunaux mexicains.

L'article 1711, qui porte expressément sur les secrets commerciaux, expose les obligations des trois Parties, tenues « d'empêcher que des secrets commerciaux ne soient divulgués à des tiers, acquis ou utilisés par eux, sans le consentement de la personne licitement en possession de ces renseignements et d'une manière contraire aux pratiques commerciales honnêtes. »

L'article 1715 précise comme suit : « Chacune des Parties donnera aux détenteurs de droits accès aux procédures civiles destinées à faire respecter les droits de propriété intellectuelle visés par le présent chapitre. »

Une disposition de l'article 1716 stipule que : « Chacune des Parties habilitera ses autorités judiciaires à ordonner des mesures conservatoires ex parte, en particulier lorsque tout retard est de nature à causer un préjudice irréparable au détenteur du droit... »

Des clauses particulières du chapitre 17 exigent que les partenaires de l'ALENA adaptent leur législation en conséquence. Ainsi, des modifica-

tions aux lois sur les brevets des trois pays sont prévus par l'article 1709, qui porte sur la technologie. Le Mexique est tenu d'adopter d'ici quatre ans une loi protégeant les schémas de circuits intégrés, tandis que le Mexique et le Canada doivent tous deux promulguer un nouveau règlement relatif aux formalités d'approbation de la mise en marché, de manière à protéger contre

CONFIDENTIEL

une utilisation commerciale déloyale les données confidentielles présentées aux autorités gouvernementales.

D'autres modifications encore doivent être apportées aux lois et règlements, même si les dates d'entrée en vigueur peuvent varier. On s'entend généralement pour dire que les tribunaux mexicains devraient être plus enclins à décerner des injonctions, comme méthode supplémentaire de protection des secrets commerciaux.

Les sociétés qui exercent des activités au Mexique peuvent elles-mêmes prendre des mesures pour mieux protéger leurs secrets commerciaux dans leurs transactions mexicaines.

Ces entreprises peuvent conclure des accords de non-divulgaration lorsqu'elles

désirent divulguer des secrets commerciaux dans le cadre de négociations, ou pour l'exécution d'un contrat avec un homologue mexicain.

Ces accords sont normalement exécutoires s'ils sont conformes à la loi mexicaine, si l'information confidentielle, clairement identifiée et inscrite sur des supports matériels, relève des catégories mentionnées dans les lois du Mexique, et si le partenaire mexicain a été informé du caractère confidentiel de l'information.

Les gens d'affaires canadiens peuvent ajouter des dispositions dans les contrats, par exemple :

- une clause d'arbitrage stipulant que toute difficulté découlant du contrat ou toute violation de ce contrat fera l'objet d'un jugement d'arbitrage au Canada, au Mexique ou ailleurs;
- une clause prévoyant l'application de lois d'un pays autre que le Mexique (ex. : loi d'une province canadienne);
- une clause de pénalités en cas de violation de l'accord de non-divulgaration.

Il convient de se rappeler que l'inclusion et l'exécution d'un accord de non-divulgaration doivent se faire cas par cas, que le libellé doit être confié à des spécialistes de cette branche particulière du droit et, dans les transactions entre le

Canada et le Mexique, que les juristes choisis doivent bien connaître les lois correspondantes des deux pays. Il est fortement conseillé aux exportateurs de demander l'aide d'un avocat spécialisé avant d'entreprendre des activités assujetties à ces lois.

L'ALENA comporte des dispositions de protection, ce qui n'était pas le cas de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis, pour de nombreuses questions de propriété intellectuelle. Il reste, bien sûr, à les mettre à l'épreuve, mais la volonté des trois Parties était clairement de mettre à l'abri du vol et du piratage cet élément du commerce, dont l'importance ne cesse de croître, au même titre que les marchandises.

Événements à venir

ANTAD EXPO 94 (Guadalajara) - 26-28 février 1994 - le plus important salon de l'alimentation du Mexique.

CANADA EXPO 94 (Mexico) - 22-25 mars 1994 - vitrine sur une gamme complète de produits/services canadiens.

PRO-ECO FORUM 94 (Monterrey) - 3-6 mai 1994 - vitrine et conférence d'équipement et des services écologique.

EXPO-PAK 94 (Mexico) - 17-20 mai 1994 - foire internationale pour les provisionneurs et les fabricants des industries d'emballage et d'étiquetage.

On peut obtenir des détails auprès de la Direction du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, fax : (613) 944-0479.