

Le Mexique s'efforce de rendre son système fiscal plus concurrentiel et applique des mesures de recouvrement énergiques. Comme les lois fiscales sont complexes et sujettes à changement, il est fortement recommandé de consulter un bon fiscaliste dans ce pays avant de commencer à y travailler.

RÉSUMÉ

ZENON ENVIRONMENTAL INC.

Zenon est une société qui existe depuis 16 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 aidé 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'affaire 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.

Quand il s'agit de déterminer si on veut exploiter ou non les possibilités offertes par le marché mexicain au moyen d'un partenariat, il y a avantage à utiliser l'expérience des sociétés canadiennes qui l'ont déjà fait. Quand on leur demande leurs opinions, voici les grandes lignes qui s'en dégagent :

- apprenez à connaître le marché et faites vos recherches;
- adoptez un ensemble clair d'objectifs des marchés et une stratégie de société bien définie et adaptée au marché mexicain;
- choisissez des partenaires complémentaires afin d'éviter le sentiment de concurrence par la suite;
- soyez prêts à encourir des retards et des coûts à cause des procédures bureaucratiques qui sont différentes de celles auxquelles vous êtes habitués au Canada;
- confiez les négociations à un gestionnaire de classe mondiale qui est souple et a une bonne connaissance des langues (anglais et espagnol) et des cultures des deux pays;
- assurez-vous d'offrir quelque chose dont les Mexicains ont besoin et que votre créneau soit bien précisé;
- assurez-vous que votre apport en capital ou en technologie est bien reconnu dans l'accord de coentreprise;
- essayez de parvenir à ce que les activités mexicaines soient autosuffisantes;
- négociez, quand cela s'avère possible, la nomination d'un gestionnaire canadien à la tête du projet au Mexique pour les premières années d'exploitation. Cela facilitera l'ajustement et les communications et permettra plus facilement de résoudre les problèmes.

D'après un responsable commercial du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, avoir un état d'esprit bien précis, des perspectives à long terme, de l'argent en poche, une bonne constitution et les ressources humaines qui conviennent à consacrer au projet mènera l'entreprise au succès.