

La collaboration entre les deux sociétés étant devenue officielle, N. Yanke offre maintenant à ses employés la possibilité de suivre des cours d'espagnol car, comme le rappelle M. Marcoux : «Les services offerts au Mexique concernent tous les employés de la société, et non seulement les dirigeants.»

UN COUP D'ŒIL DU CÔTÉ DE L'ENVIRONNEMENT

Le nouveau marché nord-américain offre de nouveaux débouchés à l'industrie florissante des services de protection de l'environnement.

«C'est après avoir lu un article paru dans le numéro de septembre 1993 de *CanadExport*, une revue publiée par le MAECI, que nous avons décidé de nous intéresser sérieusement au marché mexicain», affirme Roy Shore, président de Briggs Environmental Canada Limited, une entreprise de Markham, en Ontario.

«Nous avons passé les trois mois suivants à étudier l'ALENA. Nous avons également multiplié les contacts avec des personnes jouissant d'une expérience directe du travail au Mexique. Nos recherches nous ont permis d'apprendre que les sociétés mexicaines devaient s'associer à une société américaine ou canadienne,

ou encore à une société canado-américaine, pour être autorisées à présenter une soumission relativement aux évaluations environnementales des territoires mexicains voués à l'aménagement, d'expliquer David Campbell, président de Briggs Associates Inc., une société américaine qui appartient, tout comme la Briggs Environmental Canada Limited, à la Tundra Environmental Corporation, située à Edmonton. Nos homologues mexicains possèdent certainement les compétences techniques nécessaires mais bon nombre d'entre eux n'ont pas beaucoup d'expérience dans l'assainissement des lieux contaminés.»

En janvier 1994, M. Shore a participé à une mission commerciale privée d'une durée de trois jours au Mexique; cette mission était coordonnée par le cabinet d'avocats de Toronto Smith, Lyons, Torrance, Stevenson & Mayer. «C'était vraiment un cours intensif sur le Mexique. [...] Treize rencontres d'affaires en deux jours! Nous avons rencontré des fonctionnaires mexicains et nous avons écouté des dirigeants de sociétés mexicaines nous expliquer les débouchés possibles pour les entreprises qui sont prêtes à se montrer patientes et à prendre le temps de comprendre le climat qui règne dans le milieu des affaires au Mexique», explique M. Shore.

Il n'y a plus de frontières pour le Groupe I.D.

Il y a plus de 20 ans que le Groupe I.D. exporte son savoir et sa technologie en matière de génie et d'environnement aux États-Unis. Le groupe exploite actuellement certains marchés à créneaux, à la grandeur de l'Amérique du Nord, à partir de bureaux situés dans l'Ouest du Canada, en Arizona et au Mexique.

Cette société de Winnipeg a commencé à explorer les possibilités d'affaires aux États-Unis dans les années 1970 et 1980. I.D. Systems, une filiale spécialisée en protection de l'environnement, a été invitée à réaliser une évaluation environnementale dans le cadre du projet MANDAN, un projet de lignes de transmission entre le Manitoba et le Nebraska. L'étude était réalisée en collaboration avec un petit groupe écologique américain. Un bureau a été aménagé à cet effet à Grand Forks, dans le Dakota du Nord.

D'autres projets, dans le secteur de la transmission de courant continu à haute tension, ont été réalisés au Vermont, en Arizona et en Californie par la firme Teshmont Consultants, une entreprise en coparticipation affiliée au Groupe I.D., dont les activités s'étendent à tous les coins du globe.

D.R. Systems, une autre filiale du Groupe, conçoit, commercialise et installe des logiciels facilitant la gestion des ressources naturelles. À la demande d'un autre client, cette société a

contribué à la création d'Applied Eco-Systems Management Inc., à Flagstaff, en Arizona. Cette société américaine se spécialise en gestion de l'exploitation forestière et s'intéresse tout particulièrement à la question des espèces menacées d'extinction.

Une rencontre fortuite à Winnipeg avec plusieurs techniciens en génie civil de Guadalajara, au Mexique, s'est transformée en proposition d'affaires pour la société. «Notre société a réagi promptement à l'offre de réaliser une étude de gestion des déchets pour le compte d'un gros client industriel. Nous avons au préalable participé à un petit projet avec cette société, explique M. Farlinger, président et directeur général du Groupe I.D. Cette expérience nous avait permis de constater sur place en quoi pouvait consister notre collaboration.»

Avant la fin de 1993, la formation d'une entreprise conjointe a été proposée et c'est ainsi que GRUPO I.D. CANMEX S.A. de C.V. a vu le jour. L'apport du Groupe I.D. à cette coentreprise? Ses connaissances techniques, et son expertise en gestion de projets et en contrôle de la qualité. Pour sa part, le partenaire mexicain fait bénéficier l'entreprise de ses rapports étroits avec le gouvernement et le milieu des affaires.

«Nous avons constaté que les sociétés canadiennes étaient bien accueillies au Mexique, ajoute M. Farlinger. Nos collègues mexicains sont bien disposés à l'égard du Canada et des Canadiens. En tant que voisins des États-Unis, nos expériences sont souvent semblables.»

«Nous sommes installés sur le marché mexicain pour y demeurer. Nous avons retenu les services d'un conseiller-maison, un spécialiste de la langue et de la culture du Mexique, qui travaille avec le personnel technique et le personnel de l'expansion commerciale», souligne M. Farlinger. La présence de ce conseiller devrait aider la société à conquérir de nouveaux marchés tant au Mexique qu'en Amérique du Sud. Ainsi, par l'intermédiaire de Westdev International, une société de Calgary, le Groupe I.D. a signé récemment un protocole d'entente avec une firme d'ingénierie argentine et explore présentement les possibilités de ce marché.



Le Groupe I.D.