

LE TRANSPORT

BOVAR INC.

Cette entreprise de Calgary se spécialise dans les technologies de contrôle de la pollution et de gestion des déchets. Elle s'est implantée au Mexique, par l'intermédiaire de sa filiale Bovar Engineering Products, quand elle a réalisé l'importance du marché mexicain et anticipé sa croissance. Le Mexique est en effet un important producteur et raffineur de produits pétroliers et gaziers, toutes ces activités étant nuisibles à l'environnement. La volonté exprimée récemment par les autorités mexicaines d'accorder une grande importance aux problèmes du contrôle de la pollution se traduit par d'importantes possibilités d'affaires pour des entreprises comme Bovar.

Bovar savait, étant à la fine pointe de la mise en œuvre des technologies et de l'ingénierie environnementales, être en position de force sur le marché mexicain. Elle savait aussi que si elle ne s'attaquait pas à ce marché, d'autres entreprises le feraient à sa place. Invitée à participer à une exposition commerciale, elle a sauté sur l'occasion. Sa présence à cette exposition de 1984 n'a toutefois donné lieu à la première vente qu'en 1987.

Bovar n'exploite pas de filiale au Mexique car la fabrication de ses produits est trop complexe pour les capacités actuelles de ce pays. Ses activités mexicaines sont gérées à partir de son bureau de Houston qui connaît bien le marché mexicain et qui est habitué à traiter en espagnol. Toutes les décisions concernant les comptes mexicains relèvent des représentants mexicains avec lesquels Bovar a passé une entente à long terme de commercialisation de ses produits et de ses services à ses clients. Bovar est consciente que les us et coutumes du Mexique en affaires lui sont particuliers; c'est pourquoi elle s'en remet très largement à ses représentants pour obtenir des conseils sur la façon d'y traiter les affaires. Bovar se contente d'apporter son soutien à ses bureaux de Houston et du Mexique.

Le principal défi de Bovar a été de trouver un partenaire ayant la capacité et les compétences de représenter ses produits sur le marché mexicain. Le premier qu'elle avait retenu n'a pas comblé ses attentes. Elle a cependant fini, avec l'aide de l'Ambassade du Canada, par en trouver un répondant à ses exigences et elle a alors enregistré une forte augmentation du volume de ses affaires dans ce pays.

suite à la page suivante

Il y a quatre façons d'acheminer vos produits au Mexique : par route, par rail, par bateau et par avion. Le transport routier est le plus couramment utilisé. En 1993, environ la moitié des exportations canadiennes à destination du Mexique ont emprunté la route. Les ports d'entrée les plus importants du Mexique sont, en fonction du volume de marchandises expédiées :

1. Veracruz et Tampico-Altamira sur le golfe du Mexique pour le trafic maritime;
2. Manzanillo et Acapulco sur la côte du Pacifique pour le trafic maritime;
3. Tijuana dans le nord-ouest et Nuevo Laredo dans le nord-est pour le transport terrestre;
4. l'aéroport international de Mexico pour les livraisons par avion.

Le choix du mode de transport dépend d'un ensemble de facteurs comprenant entre autres la nature de votre produit, les coûts que cela comporte, le temps qu'il faut pour transporter les produits, la complexité des procédures à mettre en œuvre et la fourniture de tout le service additionnel. Les exportateurs peuvent retenir des services de transport en s'adressant directement à des sociétés de camionnage, à des compagnies de chemin de fer, de cargo aérien ou encore à un agent maritime, ou de façon indirecte par l'intermédiaire d'un transitaire.

Le transport routier : Le transport routier à destination et en provenance du Mexique a pris de l'importance au cours des quatre dernières années. Il n'y a que les grandes quantités de produits en vrac à ne pas convenir à ce mode de transport. Les marchandises réfrigérées se transportent presque exclusivement par camion. Acheminer des marchandises par la route, des grandes villes canadiennes à la frontière mexicaine, à Laredo (Texas) prend environ quatre jours pour une charge complète par camion et environ sept jours pour une expédition de détail. Une fois les douanes franchies, il faut compter deux à trois jours additionnels pour que les marchandises atteignent Mexico.

Un exportateur doit s'assurer que les ententes ont bien été prises pour transborder les marchandises à un transporteur local à la frontière mexicaine. Certaines entreprises de camionnage se contentent tout simplement de transférer leurs marchandises à un tracteur mexicain.

De nombreuses entreprises canadiennes de camionnage sont parvenues à des accords avec les camionneurs américains et peuvent offrir un ensemble complet de services de transport aux exportateurs canadiens. On peut en donner comme exemple des sociétés comme Cabano-Kingsway, Can Pac International Freight Service, Canadian Freightways, Challenger Motor Freight, Frederick Transport, Future Fast Freight et Trimac.

Dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), les camions canadiens et américains ont progressivement le droit, sur une période de six ans, d'accéder au territoire mexicain en commençant par l'accès aux États de la zone frontalière du nord du Mexique depuis décembre 1995. Toutefois, à la suite de l'adoption d'un protocole d'entente entre le Canada et le Mexique, les entreprises canadiennes de camionnage ont maintenant le droit de traverser au Mexique. Elles doivent transférer leur chargement à un transporteur mexicain dans les 20 kilomètres qui suivent la frontière. Les transporteurs canadiens peuvent également charger des marchandises à destination du nord dans cette bande de 20 kilomètres au sud de la frontière.