

leurs risques. Histoire de ne pas perdre le contrôle, les courtiers mexicains préfèrent également administrer eux-mêmes leurs affaires aux États-Unis plutôt que de confier cette tâche à des expéditeurs indépendants.

M. Davila et ses collègues courtiers font pression auprès du gouvernement mexicain pour qu'il assouplisse ses règlements.

LE RESSERREMENT DES FRONTIÈRES

C'est le secteur des transports qui offre aux entreprises de services les débouchés les plus considérables sur le nouveau marché nord-américain. Il y a deux ans, Richard Gerth, président de Gerth Transport, situé à Kitchener, en Ontario, a décidé d'explorer le marché mexicain. Il a découvert comment des produits fabriqués en Ontario et au Québec pouvaient trouver preneurs sur le marché mexicain en pleine expansion.

Smith, Lyons et l'ALENA

Il y a deux ans, David McFadden, un partenaire du cabinet d'avocats Smith, Lyons, Torrance, Stevenson & Mayer, discutait avec un ami de la possibilité de s'associer à un cabinet d'avocats mexicain.

L'intérêt manifesté par M. McFadden pour les relations internationales s'inscrit tout à fait dans les traditions de la société qui possède déjà des bureaux à Kiev et à Hong Kong, ainsi qu'à Toronto, Ottawa et Vancouver, et qui entretient des liens stratégiques avec des sociétés de Washington, New York, Chicago, Détroit et Buffalo.

«Notre association avec Bryan, Gonzales, Vargas et Gonzales Baz, S.C., le plus gros bureau d'avocats du Mexique, nous permet d'offrir, dans nos pays respectifs, des services d'aide juridique aux clients de nos deux sociétés, explique M. McFadden. Nos clients canadiens peuvent être représentés non seulement à Mexico mais également dans cinq autres villes du Mexique.»

M. McFadden continue de jouer un rôle de direction en encourageant les sociétés canadiennes à profiter de ce marché. En janvier 1994, il a organisé et dirigé une mission commerciale privée, d'une durée de trois jours, à Mexico. Cet événement a eu des retombées importantes pour bon nombre des sociétés canadiennes participantes, notamment pour la Briggs Environmental Canada Ltd.

M. McFadden estime que les Canadiens et les Mexicains ont des affinités qui ne peuvent que se consolider avec le temps et que les Canadiens doivent s'efforcer de comprendre les principaux problèmes sociaux, politiques et économiques du Mexique.



Le D^r Enrique Vilatela de la Banco Nacional de Comercio Exterior est entouré de Nick Dietrich (à gauche) et David McFadden (à droite), partenaires dans le cabinet d'avocats Smith, Lyons, Torrance, Stevenson et Meyer.

En s'adressant au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), au consulat mexicain et à des organisations telles que le Conseil canadien pour les Amériques, M. Gerth a pu repérer les créneaux qui semblaient les plus prometteurs.

«Nous avons eu un premier contact par téléphone avec la société de camionnage Transport Nuevo Laredo, notre partenaire mexicain», explique M. Gerth. Peu de temps après, des représentants des deux sociétés se sont rencontrés en personne. Puis, comme le veut la tradition dans le monde des affaires au Mexique, des liens d'amitié ont été établis avec les propriétaires de la compagnie, les frères Oscar, Carlos et Eduardo Hinojosa.

«Avant de nous entendre sur les divers détails de notre collaboration, il a d'abord fallu créer des liens de solide amitié avec eux, ce qui a nécessité une semaine complète d'activités sociales et de discussions d'affaires», explique M. Gerth.

«Il est très important de s'associer à des sociétés locales pour conquérir le marché mexicain. La foire commerciale Canada Expo 94 (organisée par le MAECI) qui s'est tenue en mars dernier à Mexico nous a fourni l'occasion de rencontrer d'autres sociétés canadiennes désireuses d'écouler leurs produits sur le marché mexicain.»

M. Gerth est bien content de s'être intéressé au Mexique. «Aujourd'hui, dit-il, 40 p. 100 de notre chiffre d'affaires est réalisé au Mexique et dans d'autres pays d'Amérique du Sud. Et ce pourcentage augmente tous les mois.»

Russel Marcoux, président de N. Yanke Transfer Ltd., une société de transport de Saskatoon spécialisée dans les services de transports généraux en Amérique du Nord, est également conscient de toutes les possibilités qu'offre le marché situé au sud du Rio Grande.

Voici comment il voit les choses : «Le fait d'être membre de l'Association canadienne du camionnage nous fournit l'occasion de créer des liens avec des collègues mexicains. Nous assistons à des réunions qui ont lieu tantôt à Québec ou à Phoenix, tantôt à San Diego ou à Mexico.»

Monsieur Marcoux estime que l'ambassade du Canada à Mexico et le consulat canadien à Monterrey lui ont fourni une aide fort précieuse dans sa recherche d'un éventuel partenaire mexicain : «Les représentants du gouvernement canadien nous ont suggéré des stratégies, ils nous ont organisé des rendez-vous et ont agi comme interprètes lors des rencontres. À la manière dont ils se donnaient la main et s'embrassaient, comme le veut la coutume mexicaine, il était évident que les représentants du gouvernement canadien et leurs homologues mexicains étaient des *amigos*.»

Tous les séminaires et toutes les rencontres se terminent toujours sur la même note : effectuer des recherches, et encore des recherches, avant de prendre des risques. Ce message s'est avéré profitable pour la société N. Yanke qui, à compter du 1^{er} juillet prochain, dispensera régulièrement des services au Mexique grâce à son association avec une société mexicaine de camionnage. M. Marcoux a pu finaliser l'entente au mois de mars à Mexico, où il participait à Canada Expo 94.