

LES DISTRIBUTEURS

Un distributeur s'occupe le plus souvent d'une gamme de produits de l'exportateur à titre exclusif mais, à la différence d'un agent, prend possession des marchandises. Le choix d'un distributeur professionnel est un élément important, d'autant plus que les canaux mexicains de distribution sont moins bien définis qu'au Canada. Quand on choisit un distributeur, il faut analyser les mêmes éléments que pour le choix d'un agent, mais en vérifiant en plus :

- ses relations avec les gouvernements locaux;
- ses relations avec les acheteurs;
- l'état de ses installations;
- sa volonté/son aptitude à conserver des stocks; et
- l'état de ses relations avec les banques.

LES DÉTAILLANTS

Les grandes chaînes de magasins de détail et les magasins de rabais jouent un rôle de plus en plus important dans la distribution des produits auprès des consommateurs du Mexique. La plus importante chaîne mexicaine de commerce de détail est *Grupo Cifra*, avec des ventes de l'ordre de 2 milliards de dollars US par année. Les autres grandes chaînes de commerce de détail sont *Comercial Mexicana*, *Gigante* et *Soriana*.

LA RÉGLEMENTATION MEXICAINE DES IMPORTATIONS

Le choix de la méthode de distribution devra se faire dans une certaine mesure en fonction de la nécessité de se conformer à une réglementation mexicaine des importations relativement complexe. L'exportateur canadien aura le plus souvent besoin de l'aide de l'importateur ou de son représentant au Mexique afin de s'assurer que toutes les exigences sont respectées. Certaines relèvent de la responsabilité de l'importateur mexicain, comme celles concernant les certificats de conformité touchant aux normes. C'est toutefois à l'exportateur canadien qu'il incombe le plus souvent de s'assurer du respect des diverses normes car certains documents doivent accompagner les marchandises lors de leur expédition.

Il est vivement recommandé de joindre certains documents aux marchandises expédiées, même si ceux-ci ne sont pas exigés. On peut en donner comme exemple le certificat d'origine qui indique le pays de production des marchandises; la réglementation n'impose pas qu'il accompagne les marchandises mais sa présence peut permettre d'éviter l'imposition accidentelle d'un droit compensateur. Le Mexique impose des droits antidumping pouvant atteindre 300 pour 100 à certaines marchandises en provenance d'Extrême Orient. Si les marchandises ont droit au traitement préférentiel en vertu de l'Accord de libre-échange nord américain (ALÉNA), il faut alors préparer un certificat d'origine de l'ALÉNA. Là encore, même s'il n'est pas exigé, il est prudent de joindre ce document aux marchandises.

C'est un courtier mexicain en douanes, retenu par l'importateur mexicain, qui devra assurer le dédouanement des marchandises. Celui-ci doit préparer un *pedimento aduanal*, une demande d'autorisation d'importation au Mexique, et acquitter tous les droits et toutes les taxes avant que les marchandises ne puissent franchir la frontière.

La plupart des exportateurs auront besoin de l'aide de leur représentant mexicain si leur produit est soumis à une norme, doit obtenir un permis d'importation ou fait l'objet d'autres types de restrictions. L'importateur doit aussi acquitter la totalité des droits à la frontière avant que les marchandises ne puissent la franchir. Cela suppose le plus souvent qu'il transfère les fonds sur un compte bancaire du gouvernement.

APERÇU DE LA RÉGLEMENTATION DOUANIÈRE MEXICAINE

Un importateur mexicain enregistré, doté d'un *Registro Federal de Causantes (RFC)*, numéro d'enregistrement fiscal est indispensable.

Les étiquettes en espagnol, respectant les exigences de description du contenu, doivent être apposées sur tous les produits de consommation avant de franchir la frontière.

Certains documents doivent accompagner les marchandises, dont :

- la facture commerciale;
- le connaissement; et
- le bordereau d'expédition.

L'importateur doit avoir en main un certificat d'origine de l'ALÉNA si les marchandises ont droit au traitement préférentiel prévu par cet accord. Dans les autres cas, il doit avoir un certificat d'origine classique afin d'éviter le risque d'imposition de droits compensateurs.

Certains produits ont besoin d'un certificat de conformité à des normes obligatoires, de certificats sanitaires ou phytosanitaires, ou encore d'autres documents particuliers.

Le courtier en douanes de l'importateur doit acquitter la totalité des taxes et droits de douane avant que les marchandises ne puissent entrer au Mexique.