

LA DOCUMENTATION

Tout produit exporté au Mexique doit être accompagné d'un ensemble précis de documents. Il vaut mieux travailler avec un courtier mexicain en douanes pour s'assurer que les documents nécessaires à la transaction sont bien joints à l'expédition.

LES COURTIERS EN DOUANE

Les courtiers en douane facilitent l'importation et peuvent s'avérer des auxiliaires très utiles. Ils sont habitués à la complexité des lois et de la réglementation internationale en matière de commerce, pas seulement au Mexique mais dans le monde entier. De façon traditionnelle, l'exportateur canadien fera affaire avec un seul courtier canadien qui, lui, passera les ententes nécessaires avec ses homologues américains et mexicains pour s'occuper des marchandises étape par étape. L'exportateur a toutefois avantage à bien comprendre les rôles respectifs de ces trois courtiers.

En vertu des lois mexicaines, toutes les marchandises importées dont la valeur dépasse 1 000 dollars US doivent être prises en charge par un courtier en douane et seuls les courtiers mexicains sont autorisés à émettre un *pedimento aduanal*, qui est une demande d'autorisation d'importation au Mexique. La plupart des exportateurs canadiens expédient leurs marchandises CAF ou C&F à Laredo au Texas. L'importateur prend possession des marchandises à Laredo et s'occupe alors du dédouanement à l'entrée au Mexique en faisant appel à un courtier mexicain. Si cette pratique est généralisée, c'est que les coûts et les risques de l'expédition varient beaucoup selon le cas au-delà de Laredo et qu'il peut être difficile d'obtenir des devis précis. C'est ainsi que les coûts de remorquage pour tracter les marchandises de l'autre côté de la frontière, les frais de déchargement, de chargement et d'entreposage temporaire peuvent atteindre des centaines de dollars. Malgré cela, certaines entreprises canadiennes expédient CAF ou C&F et passent directement des ententes avec leur courtier mexicain.

Les courtiers en douane facturent 0,45 pour 100 de la valeur de la facture, plus les dépenses encourues, plus des frais de service fixés par chaque courtier pour couvrir ses coûts d'exploitation. Les frais minimum sont de 40 dollars US et augmentent avec le poids ou la valeur jusqu'à un maximum d'environ 300 dollars US. On trouvera en annexe à ce guide une liste des courtiers en douane au Mexique.

Indépendamment des ententes conclues à la frontière mexicaine, il incombe à l'exportateur canadien de préparer une facture commerciale et tous les autres documents nécessaires avant que les marchandises ne quittent le Canada. Ces exigences sont très détaillées et la documentation doit être rédigée en espagnol. Un grand nombre d'exportateurs retiennent les services d'un courtier canadien en douane pour remplir la plupart de ces documents. Si ce dernier peut conseiller pour remplir le certificat d'origine prévu par l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), la responsabilité en incombe à l'exportateur. Si les marchandises sont acheminées par terre, le courtier canadien traite avec un associé américain pour obtenir une caution de transit d'exportation (T&E) qui permettra aux marchandises de traverser le territoire américain. Cette caution sera annulée par les autorités américaines au point d'exportation du territoire américain, avant que les marchandises n'entrent au Mexique. Le courtier canadien envoie alors les documents nécessaires à la frontière mexicaine, avant que les marchandises n'y parviennent. On verra en détail de quels documents il s'agit à la section 6. Certains courtiers canadiens s'assurent que les documents sont bien arrivés à la frontière mexicaine avant que les marchandises ne quittent le Canada.