

AVANT-PROPOS

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), qui est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1994, comprend un chapitre complet sur les procédures douanières. Si le Mexique a simplifié nombre de celles-ci, c'est dans une certaine mesure pour répondre à ces exigences. Malgré cela, l'administration des douanes continue à être une question très importante. Les responsables mexicains peuvent retarder les expéditions pour des erreurs dans la documentation qui pourraient paraître mineures.

Même si nombre de procédures douanières continuent à être simplifiées, l'application d'autres a été alourdie. C'est ainsi que, en 1994, le Mexique a commencé à appliquer ses lois sur l'étiquetage et ses exigences en matière de certification des normes à la frontière, imposant pour la première fois le poids de la conformité à l'exportateur.

C'est pour ces raisons qu'il est indispensable que les exportateurs canadiens accordent une grande attention à tous les détails de la documentation. Comme dans les autres domaines, la planification et la préparation systématiques sont la clé d'un franchissement réussi des douanes pour entrer au Mexique.

La première décision à prendre est de savoir s'il faut exporter directement ou indirectement. Il faut ensuite choisir le mode de transport, puis décider du recours à un transitaire ou à un courtier en douanes. Enfin, il faut respecter de façon stricte la réglementation douanière. Cela comprend les règles qui s'appliquent à la documentation, au marquage et à l'étiquetage des produits. Ce guide fournit des conseils sur toutes ces questions.

1. LA DISTRIBUTION

LES ÉTAPES DE L'EXPORTATION AU MEXIQUE

- choisir un canal de distribution;
- choisir le mode de transport;
- préparer des étiquettes en espagnol;
- retenir les services d'un transitaire ou d'un courtier;
- obtenir, au besoin, les permis spéciaux;
- préparer les documents d'expédition; et
- expédier les produits et les suivre.

LA DISTRIBUTION INDIRECTE

Une entreprise qui exporte au Mexique pour la première fois, ou qui ne dispose que de ressources limitées, peut décider de faire appel aux services d'un intermédiaire pour s'occuper de la fonction exportation. De cette façon, l'exportateur évite les complexités liées au transport, au dédouanement et à la distribution. Parmi les intermédiaires, on compte les sociétés de gestion des exportations, les maisons de commerce, les courtiers et les agents des achats étrangers.

Pour exporter de façon indirecte, il n'est pas nécessaire d'avoir beaucoup de connaissances du marché mexicain, ni d'expérience internationale, pas plus qu'il ne faut disposer de ressources importantes et cela réduit donc le risque. Par contre, il y a un prix à payer pour ce service. L'exportateur se contentera d'un rendement plus faible parce qu'il aura des frais ou honoraires à payer à des intermédiaires. Il aura également moins de contrôle sur le produit, en particulier sur la façon dont celui-ci sera commercialisé au Mexique. Une entreprise peut décider que ces inconvénients pèsent trop lourd dans la balance et que la meilleure façon pour elle d'accéder au marché mexicain est d'exporter directement.

LA DISTRIBUTION DIRECTE

La distribution directe suppose que l'exportateur s'entende avec un importateur. En vertu de la loi mexicaine, seule une personne ou une société dont le nom apparaît dans le Registre des importateurs et qui a un numéro d'enregistrement fiscal appelé *Registro Federal de Causantes (RFC)* peut importer des marchandises.