



# Le transport maritime vers le Mexique

Le moyen que vous choisirez pour transporter vos marchandises au Mexique dépend d'un certain nombre de facteurs : votre emplacement, la nature de vos marchandises, la valeur de celles-ci, la durée de vie du produit, la destination au Mexique.

Bien que le transport maritime soit le plus lent de nos jours, il demeure le moyen le moins coûteux et le plus économe d'énergie pour transporter de gros volumes de marchandises en vrac à forte densité. En outre, la conteneurisation du fret a conféré au transport maritime une importance accrue pour le commerce canadien outre-mer.

Les expéditions par mer représentaient 33 p. 100 des exportations canadiennes au Mexique en 1992. Si ce chiffre a baissé par rapport à 1988, époque où il atteignait plus de 40 p. 100, la valeur des expéditions a, quant à elle, augmenté de 20 p. 100 au cours de la même période. Toutes les provinces, à l'exception de l'Île-du-Prince-Édouard, choisissent l'option du transport maritime pour

une partie de leurs exportations vers le Mexique. Il peut sembler étonnant que les plus gros utilisateurs du transport maritime soient les provinces enclavées de la Saskatchewan et de l'Alberta, mais il faut se rappeler la nature des cargaisons des navires. Les principales exportations par ce moyen de transport sont, en effet, le blé et le méteil, le soufre brut ou raffiné, le pétrole lampant et le pétrole obtenu de matières bitumineuses autres que le brut.

L'option maritime est particulièrement indiquée lorsque le temps n'est pas un facteur essentiel de l'expédition des marchandises. À titre d'exemple, le service ordinaire entre Saint-Jean, au Nouveau-Brunswick, et Veracruz, au Mexique, prend huit jours.

En ce qui concerne le prix, les tarifs pour les envois maritimes sont très concurrentiels par rapport aux tarifs routiers et ferroviaires. Dans le cas de produits en vrac comme les céréales et le pétrole, le transport maritime est très avantageux. La conteneurisation et le recours à des transitaires permettent de grouper les envois et, partant, de réduire les frais des expéditeurs, qui bénéficient ainsi de ristournes. Si la manutention en vrac représente le principal avantage du transport maritime, de nombreuses lignes peuvent prendre en charge les envois isolés.

Le service du Canada au Mexique est offert sur les deux côtes, est et ouest, vers plusieurs ports mexicains. Il y a aussi la possibilité de choisir un navire en partance pour l'Amérique du Sud, avec escale au Mexique, ou d'avoir recours à

un autre moyen de transport, par exemple jusqu'à un port américain comme Galveston ou Los Angeles, pour expédition maritime subséquente.

Les grands terminaux à conteneurs du Canada (Vancouver, Montréal, Saint-Jean et Halifax) sont desservis par le CN ou le CP (ou les deux), ainsi que par des transporteurs routiers avec l'option intermodale.

Les documents d'expédition exigés pour les exportations au Mexique sont expliqués dans le numéro de décembre d'Accès. En résumé, les titres de transport maritime à produire comprennent trois originaux des documents demandés, plus trois copies. Il convient d'envoyer ces documents par messagerie internationale à l'importateur ou au courtier en douane du Mexique.

L'assurance maritime est un élément essentiel du commerce et du transport internationaux, car elle offre une protection financière contre les pertes et les dommages causés aux marchandises en raison de périls maritimes. Il s'agit d'une spécialité, à l'intérieur du domaine déjà spécialisé des assurances. C'est pourquoi les exportateurs devraient s'adresser à des spécialistes pour choisir la police la plus pertinente. Les transitaires peuvent apporter une aide précieuse à cet égard, en plus de faciliter le traitement de la documentation complexe et de grouper les envois.

Pour obtenir de plus amples renseignements, et des documents détaillés sur les options de transport qui s'offrent aux exportateurs, prière de communiquer avec InfoEx.

## Comme document référence...

La troisième édition, mise à jour, de **Canada-Mexique - Partenaires du succès**, sera publiée ce mois-ci. Produit par les Publications Prospectus et présenté par le MAECI, la Banque de Montréal, Baker & McKenzie, l'Agence de promotion économique du Canada Atlantique et le programme de diversification de l'économie de l'Ouest, ce document donne une vue d'ensemble des occasions d'affaires offertes par le Mexique et des stratégies pour y faire des affaires. Pour obtenir une copie, communiquer avec InfoEx.

## Accès

**Accès**, bulletin du nouveau programme Accès Amérique du Nord, est publié mensuellement et uniquement dans *CanadExport*. Les abonnés de *CanadExport* le reçoivent donc automatiquement. Le bulletin examine les débouchés qui s'ouvrent aux entreprises canadiennes au Mexique; présente des Canadiens qui font déjà des affaires sur ce marché; dresse des profils sectoriels; et annonce les activités à venir.

Nos lecteurs sont invités à nous adresser leurs commentaires, soit par la poste au ministère des affaires étrangères, 125, promenade Victoria, Toronto (Ontario), K1A 0G2; soit par télécopie au (613) 992-5791. Pour tous renseignements, ou pour obtenir un exemplaire d'une brochure sur Accès Amérique du Nord, s'adresser à InfoEx au 1-800-267-8376 (à Ottawa, au 944-4000).



Imprimé au Canada

(Also available in English)