

le recouvrement se fait souvent en personne. Ce qu'il importe de savoir pour l'exportateur est pour quelle raison le paiement n'a pas été fait et d'obtenir un engagement à payer. Si cela s'avère impossible, il pourra alors être nécessaire de confier le dossier à une agence de recouvrement. Dun & Bradstreet Canada offre des services de recouvrement partout dans le monde grâce à ses affiliés à l'échelle internationale. Les honoraires sont calculés en pourcentage du montant recouvré. L'exportateur canadien peut également s'adresser à une agence mexicaine de recouvrement ou à un cabinet juridique, mais il faut alors prendre soin de s'assurer que le coût du recouvrement ne dépassera pas les revenus attendus.

## LE RÔLE DE LA DOCUMENTATION

Dans le cas des transactions d'exportation à court terme, il est très important de prendre les dispositions qui conviennent pour être payé. Si on ne le fait pas, on peut s'attendre à des délais coûteux. L'élément essentiel pour se faire payer en commerce international est la documentation. Cette documentation doit être parfaite. Dans le cas des transactions financières internationales, 99 pour 100 ne le sont pas!

Il est essentiel que les exportateurs canadiens prennent très au sérieux les exigences mexicaines de documentation, y compris celles concernant la langue de présentation des documents. Même si l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) a beaucoup fait pour simplifier les procédures douanières, les douaniers mexicains gèrent et appliquent la réglementation restante de façon très stricte. Même le plus petit détail peut entraîner des délais coûteux, voire même des amendes. Les infractions graves peuvent entraîner l'imposition de pénalités pouvant aller jusqu'à la confiscation ou même à des poursuites criminelles.

En règle générale, les exportateurs devraient savoir que l'ALÉNA a amené d'importantes réductions tarifaires pour une vaste gamme de marchandises. Toutefois, en 1994, le Mexique a commencé à appliquer la législation sur l'étiquetage et les exigences de normes de certification à la frontière. La conformité à ces règlements relève de l'exportateur.

Voici les documents les plus importants, mais pas nécessairement les seuls, qui apparaissent dans une exportation de marchandises du Canada vers le Mexique.

### LA FACTURE COMMERCIALE

Ce document, qui devrait être rédigé en espagnol, doit être signé par l'exportateur et comprendre :

- la date et le lieu d'émission;
- les noms et les adresses de l'exportateur et de l'acheteur mexicain;
- une description très détaillée des marchandises, y compris les quantités;
- les frais de transport et d'assurance, puisque ceux-ci sont souvent imposés; et
- un bon de commande.