
Comment se procurer des services de transport vers le Mexique

Il existe deux moyens pour les exportateurs de se procurer des services de transport vers le Mexique. Ils peuvent faire affaire directement avec les sociétés de camionnage, les bureaux de vente des chemins de fer, les bureaux d'expédition des sociétés aériennes ou les agents des expéditions maritimes, ou bien ils peuvent retenir les services d'un transitaire qui se chargera de tout ce qui a trait au transport. Dans de nombreux cas, et surtout en ce qui concerne les nouveaux exportateurs, on recommande d'avoir recours à un transitaire. Ce dernier peut, au besoin, regrouper les expéditions, recommander le mode de transport qui répond le mieux aux besoins de l'exportateur, s'occuper des documents douaniers, engager un courtier en douane mexicain et régler les questions relatives au transport, à l'entreposage et à la distribution des marchandises au Mexique, si nécessaire. Bien que certains transporteurs offrent parfois ce genre de services, ils le font surtout pour les exportateurs qui expédient fréquemment des volumes importants de marchandises et ils n'offrent pas toujours la même gamme de services que les transitaires.

Les conditions de vente déterminent la complexité d'une transaction d'exportation. Les exportateurs ont tendance à préférer les conditions de vente qui limitent leur responsabilité à la livraison des marchandises à la frontière du Mexique et des États-Unis (c.a.f. Laredo), car cela réduit les exigences relatives au transport. Certaines conditions prévoient que le dédouanement, les licences d'importation, les droits de douane ainsi que le transport, l'entreposage et la distribution des marchandises au Mexique relèvent de l'importateur mexicain. De plus en plus, cependant, on demande aux exportateurs des conditions qui prévoient la livraison à une destination mexicaine (p. ex., c.a.f. Mexico). Dans ces cas, les services d'un transitaire se révèlent particulièrement utiles. Les règlements mexicains prévoient que le transport, le courtage, les assurances et la manutention des marchandises au Mexique doivent être exécutés par une société mexicaine; par conséquent, le transitaire doit connaître des personnes-ressources au Mexique pour prendre les arrangements nécessaires. Les transitaires doivent également informer les exportateurs des détails essentiels comme, par exemple, la TVA de 15 p. 100 (taxe sur la valeur ajoutée) qui est prélevée à la frontière sur les frais de transport en territoire mexicain.

Dans le contexte actuel, les sociétés de camionnage qui exploitent des filiales au Mexique ou bénéficient d'ententes de transbordement avec des transporteurs mexicains peuvent offrir de meilleurs services, car elles