

TABLE DES MATIÈRES

AVANT-PROPOS	5
1. LE DISTRIBUTION	5
La distribution indirecte	5
La distribution directe	5
Les agents	6
Les distributeurs	7
Les détaillants	7
La réglementation mexicaine des importations	7
2. LE TRANSPORT	8
Le transport routier	8
Le transport ferroviaire	9
Le transport multimodal	9
Le transport maritime	10
Le transport aérien	10
3. LES TRANSITAIRES ET LES COURTIER EN DOUANES	11
Les transitaires	11
Les courtiers en douanes	12
Les courtiers mexicains	13
Les courtiers canadiens	13
Le dédouanement à la frontière mexicaine	13
4. L'ÉTIQUETAGE DES PRODUITS	14
Les exigences générales d'étiquetage	15
Les exigences en matière d'étiquetage pour les produits alimentaires et les boissons	15
Les exigences additionnelles d'étiquetage	16
Exemples de produits soumis à des exigences particulières	16
Les textiles, les vêtements et le cuir	16
Les produits électroniques et électriques	16
Les réfrigérateurs	17
Les produits de la viande	17
Les exemptions	17
L'application de la réglementation	18
Les modifications attendues à la réglementation sur l'étiquetage	18
Les produits génériques	18
Les aliments et les boissons	19
Les vêtements et les textiles	20
La mise en œuvre	20
5. LES CERTIFICATS ET LES PERMIS SPÉCIAUX	21
Le certificat de conformité	22
Les certificats sanitaires et phytosanitaires	23
Les règlements d'urgence pour la viande et les arbres de Noël	23
L'autorisation sanitaire d'importation du Secrétariat à la santé	24
L'autorisation sanitaire d'importation du Secrétariat à l'agriculture	25
Les produits agricoles	25
Les produits animaux	25

L'ALÉNA

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) élargit la zone actuelle de libre-échange de 270 millions de personnes à 360 millions — un marché plus important que celui des 12 pays de l'Union européenne avec une production nord-américaine totale d'environ 7 billions de dollars.

Le Mexique est le plus important partenaire commercial du Canada en Amérique latine. Le commerce bilatéral entre les deux pays a dépassé les 5,5 milliards de dollars en 1994 et devrait atteindre les 7 milliards d'ici la fin de la décennie.

Les investissements canadiens au Mexique augmentent rapidement, ayant passé de 452 millions de dollars en 1992 à plus de 1,2 milliard en 1994.

Ce guide de marché a été préparé en tenant compte des problèmes auxquels la personne qui envisage d'exporter est confrontée. Il ne s'agit toutefois pas d'un document exhaustif et les conditions, les intérêts et les besoins particuliers à chaque cas commanderont la façon dont les entreprises doivent adapter leur approche et leur stratégie au marché mexicain.

Pour obtenir de plus amples renseignements, s'adresser directement au :

Ministère de l'Industrie (MI) par l'intermédiaire des Centres de commerce international (voir la section des contacts importants) ou à l'InfoCentre aux numéros suivants :

1-800-267-8376 ou (613) 944-4000
Télécopieur : (613) 996-9709
FaxLink : (613) 944-4500

BÉI (babillard électronique) :
1-800-628-1581 ou (613) 944-1581