

récentes. Des exemplaires des décrets peuvent être obtenus de l'InfoCentre du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI), des délégués commerciaux au Mexique, de l'Ambassade mexicaine ou d'autres fonctionnaires du gouvernement mexicain.

LE RÔLE DES COURTIERS EN DOUANE

Les courtiers en douane facilitent le processus d'importation et peuvent jouer un rôle précieux en affaires. Ils connaissent bien les complexités des lois et des règlements sur le commerce international, tant au Mexique qu'ailleurs dans le monde. L'exportateur canadien typique transigera avec un seul courtier canadien qui prendra des dispositions avec ses homologues aux États-Unis et au Canada pour suivre l'expédition jusqu'à sa destination. L'exportateur doit toutefois tâcher de bien comprendre le rôle de ces courtiers.

En vertu de la loi mexicaine, toutes les importations évaluées à plus de 1 000 \$ US doivent être traitées par un courtier en douane. Seuls les courtiers en douane mexicains sont autorisés à remettre une *pedimento aduanal*, une demande d'importation au Mexique. La majorité des exportateurs canadiens expédient des marchandises au Mexique en se prévalant des INCOTerms de coût, assurance et fret (CAF) ou de coût et fret (C&F) Laredo, Texas. L'importateur prend possession des biens à Laredo et est responsable du dédouanement au Mexique, à l'aide d'un courtier mexicain. Cette façon de faire tient du fait que les coûts et les risques varient considérablement après Laredo et qu'il peut être difficile de fournir des propositions de prix exactes. Par exemple, les frais pour des services tels que le drayage des tracteurs routiers qui traversent la frontière avec les marchandises, pour le déchargement et le rechargement, et pour l'entreposage temporaire, peuvent s'élever à des centaines de dollars. Néanmoins, certaines entreprises canadiennes expédient «CAF ou C&F destination» et retiennent les services d'un courtier mexicain.

Les courtiers en douane mexicains demandent des frais de 0,45 pour 100 du montant facturé, plus les dépenses qu'ils engagent et les frais de service établis par chaque courtier au titre de frais d'exploitation. Les frais minimaux sont de 40 \$ US. Ce montant augmente en fonction du poids ou de la valeur, jusqu'à concurrence d'environ 300 \$ US.

Quelles que soient les dispositions prises à la frontière mexicaine, l'exportateur canadien a la responsabilité de préparer une facture commerciale et d'autres documents avant que les marchandises quittent le Canada. Les exigences sont très détaillées et les documents doivent être préparés en espagnol. Beaucoup d'exportateurs confient à leur courtier en douane canadien la préparation de la majorité de ces documents. Le certificat d'origine de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) doit être rempli par l'exportateur, qui peut toutefois consulter son courtier en douane. Si l'expédition est acheminée par voie terrestre, le courtier canadien traite avec un courtier américain associé pour le transit aux États-Unis. La caution doit être annulée par les autorités américaines dans le terrain d'exportation, avant la traversée de la frontière du Mexique. Le courtier canadien transmet également les documents nécessaires à la frontière mexicaine avant l'arrivée des marchandises. Certains courtiers canadiens vérifient que le courtier mexicain a bien reçu les documents avant même que les marchandises ne sortent du Canada.