

CONSEILS POUR LE CHOIX D'UN AGENT OU D'UN DISTRIBUTEUR

- Il est difficile de trouver des distributeurs et des agents expérimentés, en particulier en dehors des trois grands principaux centres commerciaux.
- Certains agents sont d'anciens fabricants ayant des réseaux bien établis. Leurs réseaux peuvent par contre être limités à leurs anciens acheteurs.
- Définissez clairement les responsabilités de l'agent et assurez-vous que celui-ci ne les dépasse pas. Ces responsabilités doivent cadrer avec les objectifs à long terme de votre société.
- Il est possible que l'agent exprime le désir d'utiliser une carte d'affaires à votre nom. Il est préférable, du moins au début, que sa carte porte la mention «Agent représentant XYZ». De cette façon, s'il commet des erreurs, la réputation de votre société ne sera pas compromise.
- Les agents sont en général rémunérés au moyen d'une provision, au moins au début. On négocie les pourcentages par la suite et ceux-ci ont tendance à varier en fonction de la valeur des transactions. N'abandonnez jamais l'accès direct aux clients.
- Certaines entreprises passent une année à visiter le Mexique pour trouver un agent. Un bon endroit pour débiter vos recherches serait les services commerciaux de l'Ambassade du Canada qui peuvent vous guider. Des contacts dans l'industrie peuvent également être utiles.

conférer à l'agent le pouvoir d'engager juridiquement l'exportateur, d'accepter localement des commandes ou de faire des livraisons aux clients. Au lieu de cela, l'agent fait la promotion des biens d'un exportateur sur une base exclusive et travaille par l'intermédiaire d'un bureau de représentation qui peut contacter les clients éventuels et fournir des renseignements sur les produits offerts. De cette façon, l'agent sert de liaison entre les clients éventuels mexicains et les exportateurs canadiens. Quand les produits sont expédiés au Mexique, ce n'est pas l'agent mais l'acheteur qui prend les produits à la douane. En procédant autrement, les produits passeraient de la propriété de l'exportateur à celle de l'acheteur au Mexique, soumettant alors la transaction à une *Impuesto al Valor Agregado (IVA)*, taxe à la valeur ajoutée de 15 pour 100.

Au Mexique, les contrats entre les exportateurs et leurs agents ne sont pas soumis à la réglementation gouvernementale. Toutefois, il faut prendre soin de définir clairement les relations que vous aurez avec votre agent afin que celles-ci ne puissent pas être interprétées comme une relation employeur-employé qui est alors soumise à la réglementation fiscale et à celle sur le travail. Si un agent a le pouvoir d'engager légalement l'exportateur canadien, cela peut être considéré comme une relation employeur-employé. Dans ce cas, l'exportateur serait obligé d'assurer à l'agent toute une série d'avantages statutaires et de payer des taxes sur le revenu de l'agent au gouvernement mexicain.

LA RÉGLEMENTATION MEXICAINE DES IMPORTATIONS

Le choix de la méthode de distribution devra se faire dans une certaine mesure en fonction de la nécessité de se conformer à une réglementation mexicaine des importations relativement complexe. L'exportateur canadien aura le plus souvent besoin de l'aide de l'importateur ou de son représentant au Mexique afin de s'assurer que toutes les exigences sont respectées. Certaines relèvent de la responsabilité de l'importateur mexicain, comme celles qui concernent les certificats de conformité touchant aux normes. C'est toutefois à l'exportateur canadien qu'il incombe le plus souvent de s'assurer du respect des diverses normes car certains documents doivent accompagner les marchandises lors de leur expédition.

Il est vivement recommandé de joindre certains documents aux marchandises expédiées, même si ceux-ci ne sont pas exigés. On peut en donner comme exemple le certificat d'origine qui indique le pays de production des marchandises; la réglementation n'impose pas qu'il accompagne les marchandises mais sa présence peut permettre d'éviter l'imposition accidentelle d'un droit compensateur. Le Mexique impose des droits antidumping pouvant atteindre 300 pour 100 à certaines marchandises en provenance d'Extrême-Orient. Si les marchandises ont droit au traitement préférentiel en vertu de l'Accord de libre-échange nord américain (ALÉNA), il faut alors préparer un certificat d'origine de l'ALÉNA. Là encore, même s'il n'est pas exigé, il est prudent de joindre ce document aux marchandises.

C'est un courtier mexicain en douane, retenu par l'importateur mexicain, qui devra assurer le dédouanement des marchandises. Celui-ci doit préparer un *pedimento aduanal*, une demande d'autorisation d'importation au Mexique, et acquitter tous les droits et toutes les taxes avant que les marchandises ne puissent franchir la frontière. L'importateur mexicain doit être enregistré, et avoir un *Registro Federal de Causantes (RFC)*, numéro d'enregistrement fiscal.