

UNE EXPÉRIENCE CANADIENNE — OSCARDO INC.

La connaissance du milieu permet de venir à bout des problèmes logistiques

Eduardo Lulka est président d'Oscardo Inc., un fabricant torontois de cravates. Sa société vend environ 10 pour 100 de sa production au Mexique. Il affirme que la connaissance du marché mexicain est un élément essentiel pour venir à bout de tous les problèmes administratifs et logistiques.

M. Lulka indique que l'irritant le plus important a été les modifications apportées régulièrement aux exigences en matière d'étiquetage. «Les dernières exigences en matière d'étiquettes imposaient d'inscrire sur celles-ci les produits utilisés et les modes d'entretien en espagnol, mais également le nom de l'importateur, le nom de l'exportateur, les numéros d'enregistrement, etc.; nous avons eu peur que l'étiquette soit plus large que la cravate.»

M. Lulka expédie ses cravates par avion FAB en partance de Toronto, ce qui est une solution pratique pour un produit relativement coûteux comme les cravates en soie. Cela revient à dire que ce sont les clients qui assument tous les risques au-delà de Toronto, y compris les problèmes de freinte ou de retard à la frontière. Pour accélérer le dédouanement, Oscardo expédie en utilisant un courtier choisi par le client, ce qui fait que les problèmes peuvent être rapidement réglés au Mexique. «Les douanes peuvent être attentives quand il s'agit de cravates en soie, dit M. Lulka, elles veulent souvent les envoyer à un laboratoire pour vérifier qu'elles ne contiennent pas de polyester. Disposer d'un courtier local est important pour maintenir la pression.» M. Lulka a constaté que le bureau de *Bancomex* à Toronto peut aussi s'avérer très utile pour résoudre rapidement des difficultés administratives.

Un nombre croissant de sociétés mexicaines offrent maintenant des services d'entreposage public sous douane au Mexique, souvent en partenariat avec des sociétés américaines. Ces installations permettent aux exportateurs d'expédier des chargements complets à l'entrepôt et d'éviter ainsi les coûts d'expédition de chargements partiels. Ce type d'organisation permet également de parvenir plus pratiquement à un prix FAB. L'exportateur peut ainsi maintenir des inventaires au Mexique pour assurer un service de livraison plus fiable. Le paiement des droits de douane et des impôts est reporté jusqu'au moment où les marchandises sont vendues et sortent de l'entrepôt.

De plus, une fois les marchandises en entrepôt sous douane, leur valeur en pesos est gelée aux fins des droits d'importation et de la taxe à la valeur ajoutée. Cela a une importance toute particulière quand on connaît le taux d'inflation élevé au Mexique.

Les expéditions à un entrepôt sous douane doivent être accompagnées d'une lettre d'une société d'entreposage certifiant qu'elle dispose de l'espace nécessaire. Cette lettre doit être présentée aux agents de la douane quand les marchandises arrivent au Mexique.

Les exportateurs canadiens devraient avoir recours aux services d'un courtier canadien en douanes qui prendra les arrangements nécessaires avec un courtier mexicain avant l'expédition des marchandises. Les procédures douanières mexicaines sont complexes et les expéditions peuvent être retardées par des problèmes mineurs de paperasserie. Les marchandises qui franchissent le territoire américain en franchise de douane doivent également être accompagnées d'un certificat émis par un courtier américain en douanes. Le courtier canadien s'en occupera.

Les marchandises expédiées par camion sont le plus souvent déchargées et rechargées sur un camion mexicain à Laredo, au Texas, et il est important de faire appel à une société de transport qui assure un service de suivi efficace. Un petit nombre de sociétés canadiennes offrent maintenant un service de porte à porte et des services de chargements partiels en association avec des transporteurs mexicains. Ce n'est que récemment que les camions canadiens ont été autorisés à franchir la frontière mexicaine, mais il n'ont accès qu'à la zone frontalière immédiate. Cette mesure sera libéralisée au cours des années et les camions canadiens auront d'ici quelques années le droit de livrer les marchandises provenant de l'étranger n'importe où au Mexique. En vertu des dispositions sur l'investissement de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), les compagnies de vêtements ont toute liberté pour ouvrir des entrepôts et des centres de distribution au Mexique.