

# Les camionneurs ont accès au Mexique

**MEXICO** — Le transport transfrontalier des marchandises : une question qui a fait du chemin. Les camionneurs canadiens pourront dorénavant franchir les frontières mexicaines, grâce à une entente conclue récemment entre le Canada et le Mexique, comme l'a annoncé l'ambassadeur du Canada au Mexique, M. David Winfield, à l'ouverture de *Canada Expo 1994*.

Le protocole d'entente selon lequel les camionneurs canadiens peuvent maintenant parcourir jusqu'à 20 kilomètres sur le territoire mexicain, est entré en vigueur le 1er mars. Ainsi, les camionneurs en provenance du Canada peuvent maintenant prendre des marchandises aux États-Unis en vue de les décharger au Mexique et, ce qui est mieux encore, prendre des marchandises au Mexique et les distribuer aux États-Unis et au Canada au retour. Comme le volume de marchandises transportées par camion depuis le Mexique jusqu'au Canada est relativement faible, il est beaucoup plus rentable pour les camionneurs de pouvoir ramener aussi des produits destinés au marché américain. Les camionneurs canadiens sont les premiers à avoir accès au marché mexicain.

Bien que certains camionneurs américains se soient plaints de l'avantage

concurrentiel que cet accord procure au Canada, des représentants canadiens croient que l'entente est tout à fait équitable, compte tenu du fait que les camionneurs américains peuvent déjà expédier et au Canada et au Mexique, grâce à leur situation géographique. Auparavant, lorsque les camions canadiens devaient faire demi-tour à la frontière américaine, ils étaient soumis à des règlements sur le cabotage qui leur interdisait de décharger des marchandises aux États-Unis.

Dans moins de deux ans, soit le 17 décembre 1995, les camionneurs des pays signataires de l'ALENA pourront circuler librement dans presque toutes les régions d'Amérique du Nord.

«C'est une grande victoire pour l'industrie canadienne du camionnage», a déclaré M. Gilles Bélanger, président de l'Association canadienne du camionnage. «Les entreprises canadiennes de camionnage sont maintenant en meilleure position pour servir les fabricants et répondre à la demande croissante de services de transport entre le Canada et le Mexique. Auparavant, nous étions perdants, puisque les camions revenaient à vide au Canada. Avec cette nouvelle entente, la situation des camionneurs ne peut que s'améliorer. Notre commerce avec le Mexique

est en pleine expansion, mais il ne pourra prendre de l'essor sans l'instauration d'un système de transport adéquat.

Plusieurs entreprises canadiennes de camionnage sont prêtes à tirer parti au maximum de cette nouvelle entente. «C'est très bon pour nous», a affirmé Russel Marcoux, président de *N. Yanke Transfer*, de Saskatoon. «L'entente nous ouvre les portes d'un tout nouveau territoire, puisque nous avons dorénavant accès aux États-Unis à partir du Mexique.» M. Marcoux s'est récemment rendu à Dallas, au Texas, afin d'analyser les possibilités offertes par cet État frontalier. À son avis, *N. Yanke*, qui expédie déjà aux États-Unis, est prête à établir une présence sur ce marché et ouvrira probablement un bureau pour s'occuper des affaires de la société au Mexique.

M. Marcoux était à Mexico au moment de *Canada Expo*, avec d'autres représentants du secteur. «Il existe de grandes possibilités d'association avec les Mexicains, car ils possèdent l'infrastructure nécessaire.»

Au moment de l'entrée en vigueur du protocole d'entente sur le camionnage, un accord de réciprocité a été conclu en matière de permis commerciaux. Ainsi, les permis canadiens valides sont maintenant reconnus au Mexique.

## Mexique : Les règles c'est du sérieux

Formalités, documents, paperasse... Depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain, les exportateurs s'attendent sans doute à ce que leurs produits entrent plus facilement au Mexique. Pourtant, les règles demeurent les règles, et leur application reste rigoureuse — c'est ce qu'un certain nombre de nos entreprises participant à *Canada Expo 1994* ont appris à leurs dépens.

La plupart des exposants ont reçu leur matériel à temps, mais certains ont éprouvé des problèmes, une partie des envois ayant été retardée; il semble que dans la plupart de ces cas les exigences en matière de documentation douanière n'aient pas été strictement respectées.

En ce moment, plusieurs groupes de travail institués en vertu de l'ALENA étudient les procédures douanières et les exigences en matière de documentation ayant cours dans les trois pays

signataires afin de parvenir à une harmonisation; toutefois, tant que des modifications n'auront pas été apportées, les exportateurs canadiens devront continuer à se soumettre aux dispositions rigoureuses que le Mexique applique à l'entrée des marchandises étrangères.

Environ 60 des quelque 430 entreprises participant à *Canada Expo 1994* ont connu des difficultés quelconques à prendre livraison de leurs échantillons, de leur matériel d'étalage ou de leurs maquettes. À la fin de la foire, seules dix entreprises n'avaient pas encore reçu la totalité ou la plupart de leurs articles des douanes mexicaines. Heureusement, ces problèmes d'expédition n'ont pu faire ombre au franc succès obtenu par les exposants. Pourtant, les salles du centre Exhibimex ont bourdonné de questions pointues; le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) est en quête de réponses.

Les premières constatations indiquent le principal coupable : une documentation incorrecte. Par négligence, par omission ou dans la hâte des préparatifs, dans la plupart des cas où des envois ont été retardés, les documents d'expédition ne décrivaient pas avec exactitude les marchandises en cause. Un envoi de cinq unités dont la documentation porte la mention «trois», voilà qui éveille la suspicion des douaniers de tout pays, peu importe le caractère bénin de l'erreur. Certains envois de produits agro-alimentaires n'étaient pas accompagnés des certificats sanitaires requis (qu'Agriculture Canada fournit à la demande des exportateurs). Au moins un jeu de documents portait en deux endroits la signature d'un dirigeant de l'entreprise expéditrice, mais chaque fois apposée manifestement par une main

Voir page III — Règles

## Règles — suite de la page II

différente. Si un réceptionnaire canadien supposera volontiers que l'une des deux signatures est le fait d'un assistant agissant pour son supérieur (même en l'absence de la mention «pour»), l'on comprendra que les douaniers mexicains soient restés perplexes.

Le MAECI profite de l'occasion pour rappeler aux exportateurs qu'au Mexique les exigences en matière de documentation douanière sont suivies à la lettre; ces exigences sont claires et précises, et tous peuvent obtenir l'information nécessaire. Les plus malchanceux de nos exposants ont été ceux qui, ayant rempli toutes les formalités, ont vu la livraison de leurs marchandises retardée parce qu'elles faisaient partie de chargements regroupés avec les produits d'entreprises fautives.

Pour convaincre les exposants de l'importance d'une documentation méticuleuse, le MAECI avait organisé des séminaires et même publié un guide de l'exposant; à l'heure actuelle, ses responsables se penchent sur ce qu'il y a lieu de faire d'ici la prochaine grande foire pour que tous prennent les formalités d'expédition au sérieux.

Les transitaires sont en train, eux aussi de réexaminer leurs méthodes. Auraient-ils dû être plus sévères à l'endroit des exposants, aller jusqu'à ouvrir chaque colis et en comparer le contenu aux documents? Peut-être ont-ils été trop indulgents, ne voulant pas décourager les éventuels exportateurs. Le MAECI étudiera avec grand soin les constatations et les

## Canada — suite de la page I

commerciales de nos produits et de nous renseigner sur les méthodes de financement et le système mexicain de soins de santé. Toutefois, nous avons constaté que ce n'était pas tout à fait la place pour une entreprise comme la nôtre. Nous aurions dû faire une étude de marché plus poussée avant de venir à *Canada Expo*.» Toutefois, M<sup>me</sup> Sullivan a indiqué avoir beaucoup aimé l'expérience, même si dans l'immédiat elle n'a pas été profitable pour son entreprise. «Il y avait foule, mais je considère que nous

recommandations que lui transmettront les transitaires.

Après son examen, le Ministère prendra les mesures nécessaires pour faire connaître le fait que les douaniers mexicains n'acceptent pas de demi-mesures en matière de formalités de documentation : les documents doivent absolument être complets, exacts et uniformes. Certains exportateurs l'auront appris à leurs dépens, d'autres auraient tout intérêt à consulter leurs collègues à ce sujet. Dans un premier temps, le MAECI a préparé un guide sur les règles d'exportation au Mexique et les documents d'expédition, dont on peut se procurer un exemplaire en s'adressant à InfoCentre, au 1-800-267-8376.

Ceux que le commerce avec le Mexique intéresse seront encouragés d'apprendre que le groupe de travail trilatéral sur les procédures douanières

s'est réuni récemment et qu'il s'occupe de problèmes ponctuels tout aussi bien que de son mandat à plus long terme d'en arriver à l'harmonisation des formalités. De son côté, *Revenu Canada*, en collaboration avec l'Association des agents-courtiers internationaux et la Société canadienne des courtiers en douane, présente une série de séminaires portant sur les questions de douanes et d'accise dans les activités d'exportation vers les États-Unis et le Mexique. Pour de plus amples renseignements sur ces séminaires dans votre région, on peut communiquer avec la ligne sans frais de Revenu Canada sur l'ALENA, au 1-800-661-6121.

Nombre d'exportateurs s'étonnent de l'ampleur de la documentation requise pour l'expédition de toute marchandise au Mexique, à plus forte raison s'ils ont déjà exporté vers des pays moins tatil-

lons. Rappelons à tous que, si chacun prend la peine de remplir les formalités dès son premier envoi, les expéditions subséquentes ne leur imposeront que des modifications de détail pour que leurs produits entrent au Mexique sans délai. Ces questions figurent à l'ordre du jour d'un groupe de travail ou l'autre. Il vaut mieux se convaincre que les procédures douanières sont là pour être scrupuleusement respectées, où que ce soit. Il est à espérer que les sous-groupes de l'ALENA travaillant à la rationalisation des procédures douanières, en particulier les exigences en matière de documentation, apprécieront correctement l'urgence de l'harmonisation que les exportateurs appellent de tous leurs vœux.

## Événements à venir

**DÉLÉGATION ET SALON CANADIEN SUR LA GESTION DES DÉCHETS SOLIDES** — Centre de services aux entreprises canadiennes, Mexico, et séminaires à Guadalajara et Monterrey, juillet 1994.

**EXPO ALIMENTOS** (Monterrey, stand national), août 1994 — Foire portant sur la transformation des aliments, le conditionnement, l'étiquetage et l'emballage, organisée en collaboration avec Investissement Canada et les associations sectorielles.

**EXPO SPORT** (Mexico, kiosque d'information), août 1994 — Foire commerciale des articles de sports et de loisirs. On peut obtenir des détails auprès de la Direction du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, fax : (613) 944-0479.

On peut obtenir des détails auprès de la Direction du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, fax : (613) 944-0479.

y avons un peu perdu notre temps, car nous n'avons pas pu nous asseoir et discuter avec les bonnes personnes. C'est entièrement de notre faute; quand nous avons décidé de participer à la foire, nous ne savions pas très bien à quoi nous attendre. Nous aurions dû nous renseigner davantage.»

Bon nombre d'exposants sont repartis de *Canada Expo* avec des comptes rendus de réunion avec des clients potentiels, des contrats signés ou, à tout le moins, des ébauches de contrat et, ce que tous attendent avant tout d'un tel événement, avec une liste de contacts sur le marché. Parmi les nombreux

exposants qui ont affirmé être venus à *Canada Expo* notamment pour rencontrer d'autres entreprises canadiennes ayant des intérêts compatibles ou complémentaires, certains ont indiqué avoir conclu des alliances intéressantes. En dépit de problèmes aux douanes (voir page II), de la chaleur écrasante qu'il faisait dans le hall d'Exhibimex et de l'assassinat de M. Colosio qui a secoué le peuple mexicain, les organisateurs ont reçu peu de plaintes. Dans l'ensemble, les exposants ont indiqué que la foire s'était bien déroulée, qu'ils étaient très heureux d'y avoir participé et qu'il fallait répéter l'événement.