

la connaissance. Selon les recherches menées par M Beck, l'industrie des services a créé, en dépit de la récession, au-delà de 304 000 nouveaux emplois au Canada au cours des sept dernières années, ce qui représente 90 p. 100 de tous les nouveaux emplois créés pendant cette période.

Les services génèrent près des trois quarts du produit intérieur brut du Canada. Selon le Conference Board du Canada, l'industrie des services connaîtra une augmentation de 1,9 p. 100 du nombre d'emplois en 1994 et de 2,4 p. 100 en 1995. Pendant ce temps, la nature des emplois offerts continue de se modifier, passant d'emplois peu spécialisés à des emplois très spécialisés.

Les entreprises qui composent l'industrie canadienne des services explorent activement les débouchés commerciaux qu'offre l'Amérique du Nord. Les banques, les entreprises de transport, les compagnies d'ingénieurs-conseils, les compagnies d'assurances et les bureaux d'avocats cherchent à ouvrir de nouvelles filiales aux États-Unis et au Mexique, et à s'associer à des sociétés de ces deux pays. Certaines sociétés ont déjà réussi à manœuvrer seules dans l'un ou l'autre pays.

Les sociétés de services qui se prévalent des possibilités qu'offre l'ALENA pour se trouver des partenaires ne manquent pas de constater que de telles alliances profitent à leur clientèle. Ainsi, le fait de s'associer à une société mexicaine de courtiers en douane facilite l'importation et l'exportation de produits au Mexique. Sergio Davila, directeur de TRAFICO INC., l'une des 700 maisons de courtage de Laredo et l'un des partenaires de Livingston, explique ainsi la situation : «Le client a tout avantage à ce qu'on recoure à une approche intégrée pour régler les questions de douanes, de logistique et de transport en Amérique du Nord.»

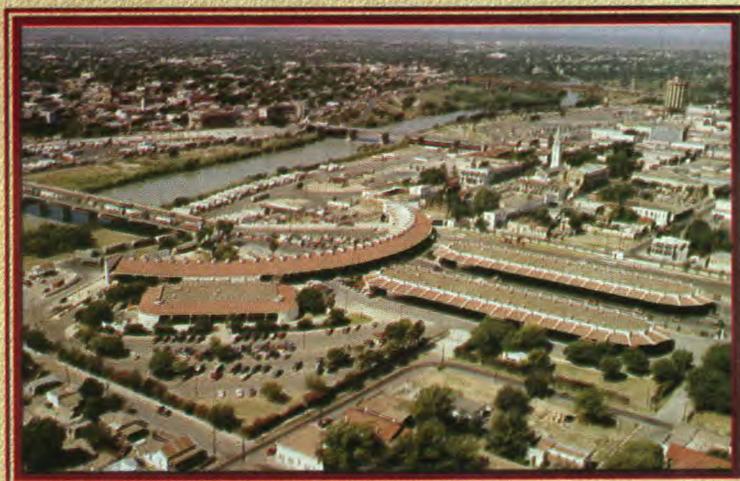
Selon M. Davila, l'un des plus grands défis consiste à faire entrer les importateurs et exportateurs mexicains dans l'ère de l'informatique : les courtiers canadiens et américains utilisent déjà des systèmes d'échange de documents informatisés (EDI) tandis que les courtiers mexicains préfèrent encore les transactions sur papier. Mais cette situation est appelée à changer; ce n'est qu'une question de temps.

L'ALENA a eu pour effet de soumettre le régime douanier mexicain à de nouvelles règles. Le processus de restructuration en cours permet progressivement aux douanes mexicaines d'adopter des formalités semblables à celles qui sont en usage aux États-Unis et au Canada.

L'un des changements les plus importants a consisté à mettre sur pied un nouveau programme de formation à l'intention de 3 100 fonctionnaires des douanes mexicaines. Les résultats sont déjà tangibles : la corruption est à la baisse, les marchandises circulent mieux et les saisies de drogues sont de plus en plus nombreuses. Le gouvernement mexicain a également mis en place plusieurs nouveaux procédés opérationnels : les fonctionnaires sont mutés tous les 15 jours et le ministère mexicain du Revenu embauche des entrepreneurs pour inspecter les cargaisons à 20 kilomètres passés chacun des poste de contrôle douanier.

Mais en dépit de ces nouvelles procédures, l'expédition de marchandises au Mexique demeure une opération plus complexe qu'aux États-Unis ou au Canada. La législation douanière mexicaine exige que tous les droits soient acquittés avant que les marchandises ne puissent entrer au Mexique. Aux États-Unis et au Canada, les taxes et autres droits sont habituellement payés une fois les marchandises dédouanées.

En vertu de la loi douanière mexicaine, c'est le courtier qui doit acquitter les frais et droits tandis qu'aux États-Unis et au Canada, cette obligation incombe à l'importateur. Ce qui explique pourquoi les frais de courtage sont plus élevés au Mexique qu'aux



Plus de 600 000 camions lourds traversaient la frontière entre Laredo, au Texas, et le Mexique en 1993. Photo : courtoisie de la Chambre de commerce de Laredo.

États-Unis et au Canada. Le courtier mexicain est tenu tout aussi responsable que l'importateur si des erreurs ou des omissions sont décelées dans les déclarations; en outre, les amendes, les pénalités et autres conséquences désagréables sont beaucoup plus considérables au Mexique.

Le directeur de TRAFICO insiste sur le point suivant : «En vertu de la loi, le courtier mexicain est responsable, au même titre que l'importateur, de l'inexactitude des documents fournis. S'il se glisse des erreurs dans les documents, dans le calcul de la valeur en douane et des tarifs douaniers, le courtier est passible d'amendes sévères, il risque de perdre son permis ou même, dans des cas extrêmes, d'être condamné à une peine d'emprisonnement.» Selon M. Davila, le courtier risque également sa réputation dans la mesure où la presse mexicaine a déjà dénoncé des incidents impliquant des courtiers ayant perdu leurs licences, ayant été suspendus ou menacés d'arrestation.

Les courtiers mexicains insistent donc pour que l'importateur ou l'exportateur acquitte tous les droits de douane avant le dédouanement des marchandises expédiées.

Compte tenu de leurs responsabilités accrues, les courtiers mexicains inspectent d'habitude minutieusement les marchandises importées avant d'autoriser leur entrée au pays, et ce afin de minimiser