

.b26 45750 f)

doc
CA1
EA674
93T67
FRE

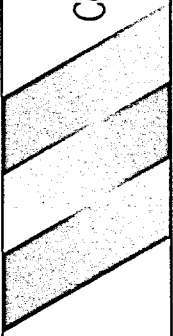
Services de transport entre le Canada et le Mexique

Deuxième édition



External Affairs and
International Trade Canada

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada



Canada

B 43 270 637

SERVICES DE TRANSPORT ENTRE LE CANADA ET LE MEXIQUE

2^e édition

Juillet 1993

Cathy Oikawa
Douglas Pelkola
Daniel White

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

FEB 13 1995
FEV

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

Direction des industries de services et du transport (TPS)
Direction générale des programmes de commerce international
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
Téléphone : (613) 996-0245
Télécopieur: (613) 996-1225

B 43 270 637

Table des matières

	Page
Introduction	1
I. Aperçu	3
II. Dispositions de l'ALENA en matière de transport	7
III. Services de transport vers le Mexique	10
a) Modalités de vente et choix du transport	11
b) Transport routier	12
c) Transport ferroviaire	14
d) Services de transport intermodal	18
e) Transport maritime	19
f) Transport aérien	20
g) Transitaires	21
IV. Points à considérer en matière de distribution à l'intérieur du Mexique	23
a) Intervenants mexicains dans le domaine du transport	23
b) Installations d'entreposage	23
c) Assurances au Mexique	24
V. Choix d'un mode de transport	25
a) Liste de vérification	25
b) Négociations sur les taux et le service	28
VI. Documents requis pour les envois vers le Mexique	30
Annexes :	
A : Données sur le commerce/le transport entre le Canada et le Mexique	
A.1 Exportations canadiennes vers le Mexique, par mode de transport, de 1988 à 1992	32
A.2 Importations canadiennes en provenance du Mexique, par mode de transport, de 1988 à 1992	33
A.3 Données sur le commerce entre le Canada et le Mexique, ventilées par province et par mode de transport, 1992	34
A.4 Les dix principaux produits exportés vers le Mexique, par mode de transport, 1991	36
A.5 Les dix principaux produits importés du Mexique, par mode de transport, 1991	37
B : Transporteurs offrant des services vers le Mexique	38
C : Bibliographie annotée	43

D : Sources d'information	47
E : Carte des principaux centres de transport entre le Canada et le Mexique	51

Introduction

Le 17 décembre 1992 a marqué un point tournant pour les relations commerciales du Canada. En effet, ce jour-là, le premier ministre du Canada, le président des États-Unis et le président du Mexique ont signé l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Cet accord comprend de nombreuses dispositions visant à améliorer l'accès au marché mexicain, qui est en plein essor.

Pour les exportateurs qui se préparent à tirer parti des nouvelles possibilités ainsi offertes, le domaine du transport sera un élément clé. Le présent guide a pour objet d'aider ces exportateurs à connaître les divers réseaux existant en matière de transport. Il contient des données descriptives et statistiques sur le commerce entre le Canada et le Mexique et fait ressortir les principales répercussions de l'ALENA sur l'industrie du transport. On y trouvera en outre, pour chaque mode de transport, une analyse des liens qui existent entre le Canada et le Mexique ainsi que le nom des sociétés assurant le transport entre le Canada et le Mexique. Enfin, l'exportateur trouvera un exposé des principales questions à considérer avant de choisir une société de transport.

Bien entendu, ce guide ne peut prétendre à l'exhaustivité. Les circonstances, les intérêts et les besoins particuliers des sociétés leur dicteront la manière de prendre des décisions au sujet du transport. Les taux et les services de transport sont variables et négociables. Donc, à la lumière de circonstances aussi changeantes, l'utilisateur de ce guide serait avisé de bien s'informer et de vérifier l'information reçue avant de choisir son mode de transport.

Le guide fait partie d'un ensemble de publications à l'intention des exportateurs canadiens. Ces publications, qui portent sur la distribution et le transport de produits, et dont on trouvera le titre dans la bibliographie, s'adressent aux exportateurs résolus à améliorer leur compétitivité et leur efficacité sur les marchés internationaux.

En outre, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada peut fournir des données sur les marchés de diverses manières : guides de marketing pour des pays particuliers, études sectorielles, annonces sur les foires commerciales et programmes d'aide à l'exportation. InfoExport est le principal point de contact avec lequel on peut communiquer sans frais en composant le 1-800-267-8376 ou le 944-4000 si l'on se trouve dans la région d'Ottawa.

Les exportateurs et les transporteurs sont invités à donner leur impression sur la présente publication et aussi à faire des suggestions sur le type de publication qui pourrait les aider à poursuivre leurs objectifs d'exportation.

Les exportations soutiennent l'économie du Canada, et Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada se veut votre partenaire lorsqu'il s'agit de pénétrer de nouveaux marchés.

Roger Ferland
Directeur général
Direction générale des
programmes et des services
commerciaux (TPD)

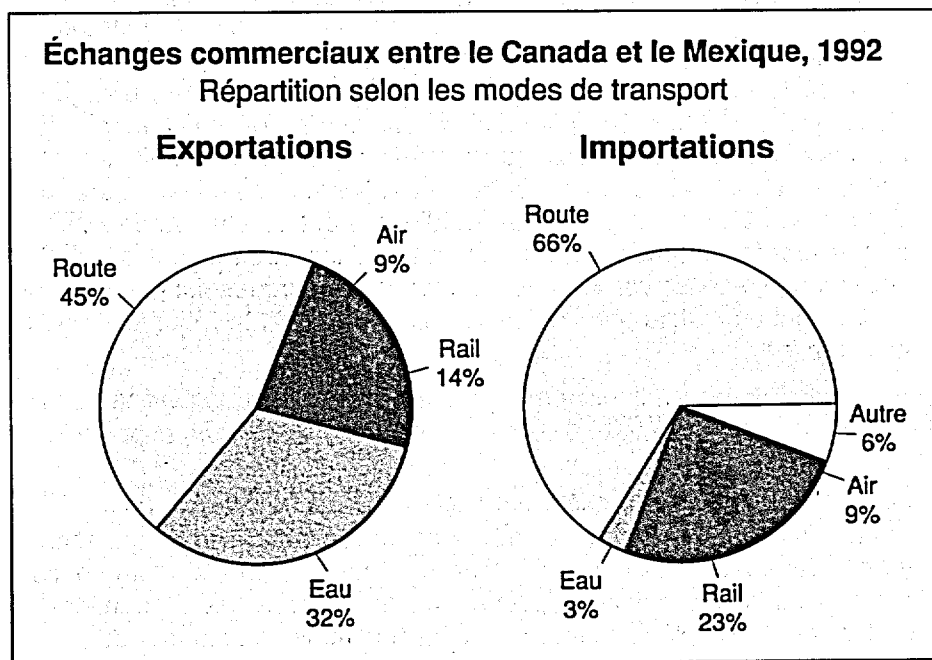
Meriel V.M. Bradford
Directrice générale
Direction générale des Antilles
et de l'Amérique latine (LGD)

I. Aperçu

Comme c'est le cas pour de nombreux autres pays, il faut une bonne dose de patience et de persévérance pour faire affaire avec le Mexique. Les activités commerciales ont cependant été grandement facilitées par les diverses améliorations apportées à l'infrastructure économique du Mexique et par les modifications de la réglementation gouvernementale. Ensemble, ces changements ont rendu le marché mexicain infiniment plus attrayant. Dans le contexte actuel de libéralisation des échanges commerciaux, les conditions d'exportation n'ont jamais été aussi propices.

Il en est de même dans le cas des services de transport, qui ont évolué considérablement. Par conséquent, les sociétés ne devraient pas abandonner leurs projets d'exportation à cause des défis que constituait par le passé l'organisation des services de transport. Les réformes que le Mexique a apportées à ses pratiques douanières et à sa législation en matière de transport ont accru la concurrence au sein de l'industrie intérieure du transport et amélioré les délais de transit et les services offerts dans le domaine des envois internationaux. On prévoit que d'autres améliorations se produiront.

Le transport routier est le principal mode d'expédition de marchandises en direction et en provenance du Mexique. En effet, 45 % (de la valeur) des exportations canadiennes et 66 % des importations en provenance du Mexique ont été effectuées par voie terrestre, comme le montre le graphique suivant.



Les envois par camions ont augmenté considérablement au cours des dernières années bien que d'autres modes de transport demeurent des options viables en raison de l'introduction de nouveaux services et d'autres innovations. Pour les grandes distances, par exemple plus de 1 000 km, le transport ferroviaire devient concurrentiel par rapport au transport routier sur le plan des taux, et les services maritimes sont souvent les plus économiques pour de nombreux produits en vrac. Les décisions en matière d'expédition sont souvent prises en fonction de plusieurs facteurs dont les taux, le temps de transit et l'ensemble du service; toutefois, les représentants officiels de l'industrie du transport estiment que les exportateurs se préoccupent davantage des tarifs que du temps de transit. La seule exception concerne le transport aérien, qui conserve son créneau comme principal mode d'expédition lorsque les envois doivent atteindre le client dans un très bref délai.

Transport routier

- Les services de transport routier sont bien développés et adaptables bien que les retards attribuables à certains règlements mexicains relatifs au transport et aux douanes demeurent agaçants.
- Les envois réfrigérés se font presque tous par camion.
- Il n'existe actuellement aucun système de dédouanement préalable pour le transport routier à la frontière du Mexique et des États-Unis.
- Les règlements régissant l'industrie du transport au Mexique ont été libéralisés au début de la présente décennie. Les règles de cabotage s'appliquent et le transport par camion dans le pays est strictement réservé aux chauffeurs et aux camions mexicains. Afin d'améliorer le service offert aux exportateurs et de réduire les retards à la frontière, certaines sociétés de camionnage canadiennes ont conclu des ententes de transbordement avec des sociétés mexicaines. Ces ententes accélèrent le service car le transfert entre les remorques est grandement facilité, et il en résulte que le service à la clientèle du Mexique en est amélioré.

Transport ferroviaire

- Le système de dédouanement préalable («*despacho previo*») pour l'admission au Mexique a amélioré de beaucoup l'efficacité du transport ferroviaire et réduit les délais à la frontière. Les wagons, et même dans certains cas, les locomotives, peuvent maintenant traverser la frontière du Mexique assez rapidement. Par conséquent, les marchandises

expédiées par train peuvent franchir la frontière aussi rapidement, et parfois plus rapidement, que les cargaisons transportées par camion.

- Les services ferroviaires et le nombre de trains augmentent constamment. On voit de plus en plus de trains intermodaux réguliers (transportant des conteneurs et des remorques), de trains à deux niveaux de chargement, de trains directs et de trains spécialisés entrer en service.

Transport maritime

- Il existe maintenant un service régulier et direct allant de Saint John (Nouveau-Brunswick) à Veracruz au Mexique, pour les envois de conteneurs.
- Les marchandises expédiées par mer sont pour la plupart des produits en vrac, des cargaisons spéciales et des envois très volumineux car les transports routier et ferroviaire sont en règle générale plus rapide et concurrentiels sur le plan prix/service lorsqu'il s'agit d'autres types de marchandises.

Transport aérien

- Les services aériens réguliers et directs n'existent qu'entre Mexico, Toronto et Vancouver.
- Les services aériens entre le Canada et le Mexique continuent toutefois à être dominés par des vols nolisés et il est peu probable que la situation change, surtout pour ce qui est du trafic voyageurs. En général, les vols nolisés voyageurs ne se prêtent pas au transport de marchandises, en raison du peu d'espace disponible et de l'irrégularité des vols.

Services de transit

- Les transitaires peuvent organiser les expéditions de marchandises vers le Mexique par l'un ou l'autre des moyens de transport.
- Ils offrent des services forfaitaires aussi bien aux nouveaux exportateurs qu'à ceux qui sont bien établis. Bien souvent, et surtout dans le cas des nouveaux exportateurs, les transitaires sont indispensables, car ils peuvent simplifier le processus d'exportation en se chargeant des détails et des problèmes que l'exportateur ne connaît peut-être pas.

Autres observations

- La plupart des importateurs mexicains préfèrent que les envois par voies terrestre et ferroviaire soient expédiés par Laredo/Nuevo Laredo.
- Les règlements mexicains de transport stipulent que le transport, le courtage, l'assurance et la manutention des marchandises en territoire mexicain doivent être confiés à une entreprise mexicaine.
- Une TVA (taxe sur la valeur ajoutée) de 10 % est prélevée à la frontière par les autorités mexicaines sur les frais de transport en territoire mexicain.
- Par le passé, les délais pour obtenir les licences d'importation du Mexique étaient considérables. Toutefois, en vertu de la récente législation visant à libéraliser le commerce, un peu moins de 200 articles nécessitent une licence d'importation (comparativement à 11 950 articles auparavant). En outre, on a éliminé le système des prix officiels à l'importation qui était en vigueur au Mexique. Bien qu'il y ait encore des retards, ils sont de moins en moins fréquents.
- Malgré les retards qu'entraînent les inspections douanières par les responsables de la Drug Enforcement Agency et du département de l'Agriculture des États-Unis, le temps de transit est moins long à partir du Mexique vers le nord qu'en sens inverse.
- La réglementation du transport au Mexique a connu une libéralisation radicale en janvier 1990, ce qui a eu pour effet de resserrer la concurrence et d'améliorer les services de transport dans le pays. Les modifications sont expliquées en détail dans les sections du présent guide réservées aux différents moyens de transport.
- Les dispositions de l'ALENA sur les services de transport devraient entraîner une amélioration de la qualité et de l'efficacité des services offerts à l'égard du marché mexicain, qui est en pleine expansion.

II. Dispositions de l'ALENA en matière de transport

L'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), qui est censé être ratifié le 1^{er} janvier 1994, donnera de plus amples possibilités non seulement aux exportateurs, mais aussi aux transporteurs canadiens. Contrairement à l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), l'ALENA comprend des dispositions détaillées sur les services de transport terrestre, particulièrement sur le camionnage. Le Canada et le Mexique continuent à appliquer une politique de marché ouvert à l'égard des services maritimes internationaux.

Les changements les plus marquants se produiront dans le secteur du camionnage, comme l'illustre le tableau 1. Grâce à l'ALENA, les entreprises de camionnage canadiennes auront un plus grand accès au marché mexicain ainsi que de plus grandes possibilités d'investissement au Mexique au cours des dix prochaines années. Parallèlement, les expéditeurs canadiens auront un plus grand choix et pourront avoir recours à une seule société de camionnage pour expédier leurs marchandises directement du Canada au Mexique. Le Canada ne sera pas tenu d'apporter des modifications réglementaires importantes à ce sujet car il entretient déjà des rapports très ouverts sur ce point avec le Mexique et les États-Unis.

Tableau 1
Dispositions de l'ALENA sur la libéralisation
du transport par camion
Accès au Mexique et investissements canadiens
dans les entreprises de camionnage mexicaines

Date	17 décembre 1995	1 ^{er} janvier		
		2000	2001	2004
Accès ¹	États mexicains frontaliers seulement	Territoire intégral du Mexique	—	—
Investissements ²	49 %	—	51 %	100 %

¹ Envois internationaux seulement ² Transporteurs internationaux seulement

Les transporteurs nationaux de chaque pays conserveront le droit exclusif de transporter les marchandises à l'intérieur de leur propre pays. Toutefois, pour ce qui est des envois internationaux, le 17 décembre 1995, les camionneurs canadiens et américains pourront effectuer des expéditions internationales de marchandises par camion au-delà des frontières et aller chercher des marchandises dans tous les États frontaliers mexicains (Baja California, Chihuahua, Coahuila, Nuevo Leon, Sonora et Tamaulipas). En outre, les entreprises de camionnage pourront aussi pénétrer dans ces mêmes États mexicains et en sortir par divers points frontaliers. Le 1^{er} janvier 2000, les entreprises de camionnage canadiennes et américaines auront le droit de livrer et d'aller chercher des marchandises destinées aux envois internationaux à n'importe quel endroit au Mexique.

La part d'investissement que les Canadiens pourront détenir dans les entreprises de camionnage mexicaines effectuant le transport international des marchandises sera accrue sur une période de 10 ans et passera de 49 % le 17 décembre 1995 à 100 % le 1^{er} janvier 2004.

Aux termes de l'ALENA, les entreprises ferroviaires canadiennes et américaines continueront de pouvoir commercialiser leurs services au Mexique, posséder et utiliser leurs propres wagons et leurs propres locomotives, construire des terminaux et en être propriétaires. Par ailleurs, les sociétés mexicaines continueront aussi à jouir d'un plein accès aux systèmes ferroviaires du Canada et des États-Unis.

Le Canada a conclu une entente avec le Mexique afin que les deux pays maintiennent leurs services d'expéditions internationales par voie maritime relativement ouverts. Les expéditeurs internationaux par voie maritime du Canada et du Mexique peuvent évoluer librement sur les deux marchés. Le Mexique a entrepris une libéralisation des modalités permettant à des étrangers de posséder et d'exploiter des terminaux, ce qui devrait faciliter le lancement de nouveaux services.

Les expéditions par voie aérienne vers le Mexique ne seront pas touchées par l'ALENA, et continueront à être régies par des ententes bilatérales. L'ALENA ne traite que des services aériens spécialisés tels que la cartographie aérienne et les levés topographiques aériens, et exclut les services de transport de passagers et de marchandises.

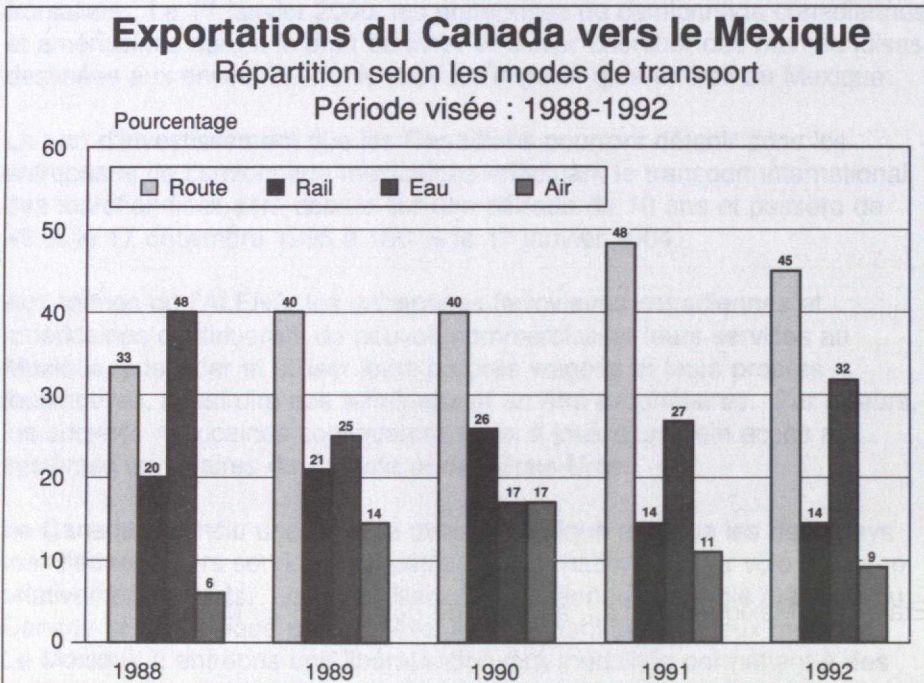
Les normes de fonctionnement et de sécurité relatives au transport ont été maintenues, et chaque pays accepte les normes nationales d'exploitation applicables dans l'autre pays. Les partenaires de l'ALENA s'emploieront, au cours d'une période de six ans, à harmoniser les normes qu'ils appliquent pour la certification des conducteurs et des véhicules dans le

cas des exploitations de camionnage et de transport ferroviaire et de la manutention de marchandises dangereuses.

On prévoit qu'en raison de ces changements, les niveaux de service seront améliorés pour les exportateurs ayant des clients au Mexique. Les entreprises canadiennes offrant des services de transport établissent des liens étroits en matière d'exploitation, de marketing et de co-entreprise avec leurs homologues mexicains et américains afin de répondre aux besoins des exportateurs, tels qu'ils sont exposés dans la prochaine section.

III. Services de transport vers le Mexique

Les services ayant beaucoup évolué, les préférences des exportateurs se sont modifiées au cours des récentes années, et une plus grande partie des exportations (sur le plan de la valeur) sont effectuées par voies terrestre et maritime, tel que le montre le graphique suivant.



Les transporteurs routiers et ferroviaires ont mis au point des services innovateurs et extrêmement concurrentiels. Certaines sociétés de camionnage ont compris immédiatement qu'il serait avantageux d'établir des partenariats ou des protocoles d'échange avec les transporteurs mexicains et elles ont conclu des ententes d'exploitation qui permettent d'accélérer les transbordements à la frontière.

Les exportateurs peuvent aussi réduire le temps d'envoi en ayant recours à des services de transport intermodal utilisant des trains à deux niveaux de chargement, des trains directs et des trains spécialisés, car ces trains sont généralement plus rapides et moins retardés aux douanes. Les nouveaux services offerts par les transporteurs ferroviaires donnent aux exportateurs

un choix beaucoup plus grand. Il en résulte que les expéditeurs peuvent faire affaire avec un seul transporteur pour tous les aspects de leur envoi y compris les taux, les documents et le suivi.

L'exportateur peut s'y prendre de deux manières pour acheter des services de transport vers le Mexique. Il peut communiquer directement avec le transporteur lui-même : société de camionnage, bureau de vente des chemins de fer, bureau d'expédition des sociétés aériennes, agents d'expédition maritime, ou encore, il peut faire appel à un transitaire qui se chargera de tout ce qui a trait au transport.

Quelle que soit l'option choisie, l'exportateur devrait comparer soigneusement les taux et les services offerts par les sociétés de transport et les transitaires, et surtout voir si ces taux et services permettent de répondre aux besoins de l'importateur mexicain. Il devrait aussi s'assurer que le transporteur ou le transitaire possède l'expérience nécessaire pour expédier des marchandises au Mexique, que ce soit transfrontières ou à l'intérieur du pays. L'expérience et les personnes-ressources (ou les bureaux sur place) sont des facteurs essentiels à la réussite de ce type de commerce. Si la société choisie répond à ces critères, l'exportateur pourra être assuré que ses besoins seront satisfaits.

a) Modalités de vente et choix du transport

Les modalités de vente déterminent les éléments d'une transaction d'exportation, l'élément transport compris. Les exportateurs ont le choix entre trois possibilités : f.a.b. de l'usine canadienne; c.a.f. à la frontière États-Unis/Mexique; ou c.a.f. au point de destination au Mexique.

Selon la première de ces possibilités, l'exportateur confie la responsabilité totale du transport à l'importateur, et en même temps perd le contrôle sur le choix du transporteur, l'itinéraire, les taux de transport et le temps de transit.

En vertu de l'option c.a.f. à la frontière États-Unis/Mexique, la responsabilité de l'exportateur prend fin lorsque l'envoi arrive à la frontière, par exemple, à Laredo. Les questions telles que le dédouanement, les licences d'importation, les droits de douane, le transport, l'entreposage et la distribution au Mexique deviennent la responsabilité de l'importateur mexicain.

De plus en plus, cependant, on demande aux exportateurs de choisir la troisième option, c'est-à-dire, de donner un prix jusqu'au point de destination mexicain. Dans ce cas, le choix d'un transporteur offrant un

service de porte à porte ou d'un transitaire sera particulièrement utile. Les règlements mexicains prévoient que le transport, le courtage, les assurances et la manutention des marchandises au Mexique doivent être confiés à une société mexicaine; par conséquent, le transitaire doit connaître les personnes-ressources mexicaines lui permettant de prendre les mesures nécessaires.

Les exportateurs doivent savoir aussi qu'une TVA (taxe sur la valeur ajoutée) de 10 % s'ajoute au coût total du transport à l'intérieur du Mexique.

b) Transport routier

Le camionnage constitue le moyen le plus utilisé pour le transport des marchandises entre le Canada et le Mexique. On trouve à l'annexe A des données statistiques indiquant que la part du commerce effectué, dans les deux sens, par le réseau routier est la plus importante et qu'elle continue de croître (en termes de valeur, environ 45 % des exportations et 65 % des importations en 1992). À l'intérieur du Mexique, près de 90 % du transport de marchandises se fait par camion.

Une grande variété de biens est acheminée par la route, seul le transport de grandes quantités de marchandises en vrac ne pouvant pas réellement être effectué par camion. L'acheminement de la quasi-totalité du fret réfrigéré s'effectue par camions spécialement conçus à cette fin. Le camion constitue également le principal mode de transport pour les envois de détail de marchandises diverses. Le transport ferroviaire sert essentiellement aux expéditions par wagon complet, tandis que le transport aérien est utilisé pour les marchandises de valeur.

En règle générale, le transport entre les principales villes canadiennes et Laredo prend de 3 à 7 jours, et une fois les douanes passées, il faut de 1 à 2 jours de plus pour atteindre Mexico. Laredo est le principal poste frontière entre le Mexique et les États-Unis, mais les camionneurs ont le choix entre plusieurs autres postes. Le foisonnement de nouveaux services de camionnage et les nouvelles infrastructures (nouveaux ponts, ajout de voies, etc.) établies dans de nombreux postes frontières ont grandement amélioré le mouvement du trafic motorisé et accéléré les échanges à la frontière américano-mexicaine. Par exemple, selon les données recueillies par un camionneur américain, le nombre de remorques transportant des marchandises et franchissant le poste frontière de Laredo dans les deux directions est passé d'environ 400 000 en 1989 à environ 670 000 en 1992.

De nombreuses entreprises de camionnage transportent des marchandises jusqu'à Laredo, mais elles ne sont pas toutes affiliées à des transporteurs mexicains. Par conséquent, les exportateurs doivent prendre les mesures nécessaires pour qu'une société de camionnage mexicaine reçoive le chargement à la frontière. Ces mesures doivent être contrôlées de près car le passage aux frontières peut entraîner des retards considérables (de 2 à 6 jours) en raison des modalités additionnelles de dédouanement et de transbordement.

Certaines entreprises de camionnage s'arrangent pour transférer simplement leur remorque au tracteur d'un transporteur mexicain, ce qui réduit le temps passé à la frontière. D'autres perdent du temps à transborder leur chargement d'une remorque à une autre. Récemment, des sociétés de camionnage canadiennes ont conclu des ententes de transbordement ou d'association avec des sociétés de camionnage mexicaines, tandis que d'autres sont en voie de le faire. Certaines entreprises américaines, dont un certain nombre poursuivent des activités au Canada, ont aussi établi de telles ententes ou des filiales au Mexique. Quoi qu'il en soit, jusqu'à ce que les dispositions de l'ALENA entrent en vigueur, il faut s'en tenir aux règlements du Mexique, qui stipulent que tous les envois de marchandises à l'intérieur du pays doivent être transportés par des conducteurs et des camions mexicains; par conséquent on ne peut éviter une forme quelconque de transfert. Les exportateurs devraient connaître les mesures que leur camionneur a prises à ce sujet.

Il est fortement recommandé d'éviter le transfert de marchandises d'une remorque à une autre car de cette manière, les possibilités de perte, de dommage ou de retard sont grandement accrues comparativement aux envois qui s'effectuent dans une même remorque du point d'origine au point de destination.

Il n'existe actuellement aucun système de dédouanement préalable pour les véhicules motorisés à la frontière entre le Mexique et les États-Unis. Selon les retards qu'entraînent le dédouanement et le transbordement, les délais de transit entre les principales villes canadiennes et la ville de Mexico varient entre 6 et 15 jours.

Les camions qui transportent des marchandises d'entrepôt à destination des *maquiladoras* (usines d'assemblage de produits d'exportation situées dans les zones franches le long de la frontière des États-Unis) constituent une exception. En règle générale, ces camions bénéficient d'un dédouanement plus rapide aux frontières, et peuvent repartir dans les 24 heures (temps de transbordement compris) vers leur destination mexicaine.

Lorsque, en janvier 1990, le gouvernement mexicain a promulgué de nouveaux règlements en matière de transport libéralisant radicalement l'industrie intérieure, il a soumis le secteur du camionnage à un nouveau climat de concurrence, simplifié le processus d'obtention des licences et aboli les restrictions relatives à l'acheminement et au transport. Depuis lors, les expéditeurs mexicains sont libres de faire affaire avec le transporteur de leur choix. En outre, les ententes exclusives avec les transporteurs ne sont plus obligatoires, les prix sont établis en fonction du marché, et la longueur maximale des semi-remorques est passée de 40 à 48 pieds. Enfin, le système d'obtention de licences exclusives pour la manutention des marchandises dans les secteurs frontaliers a été aboli même si, jusqu'à présent, aucune entreprise de camionnage américaine n'a pu obtenir de licence d'exploitation pour desservir les maquiladoras en direct. Dans leur ensemble, ces changements radicaux devraient favoriser l'amélioration des services de camionnage au Mexique.

Les camionneurs canadiens et l'Association canadienne du camionnage s'emploient activement à explorer et à pénétrer le marché du camionnage entre le Canada et le Mexique. Plusieurs camionneurs canadiens ont intégré leur exploitation à celle de camionneurs américains et mexicains au moyen de divers arrangements tels que des ententes stratégiques ou de collaboration. Les sociétés canadiennes de camionnage offrant des services de transport complet comprennent notamment les suivantes : *Cabano-Kingsway, Can Pac International Freight Service, Canadian Freightways, Challenger Motor Freight, Frederick Transport, Future Fast Freight* et *Trimac*.

Certain des grands transporteurs nord-américains — ayant leur siège social aux États-Unis — ont fait beaucoup de progrès en établissant des services à la clientèle locaux, des filiales, des co-entreprises ou des ententes d'exploitation ou de collaboration; on peut citer par exemple les sociétés *ABF, Roadway Express* et *Yellow Freight System*.

On trouvera à l'annexe B des renseignements sur les sociétés de camionnage poursuivant leur exploitation au Canada et se chargeant d'envois vers le Mexique. De plus, on trouvera à l'annexe D le nom des associations provinciales de camionnage auxquelles on peut s'adresser pour obtenir des renseignements sur les services offerts à l'égard des envois vers le Mexique.

c) Transport ferroviaire

Le transport ferroviaire vers le Mexique comprend le matériel roulant ordinaire pour les marchandises en vrac ou volumineuses ainsi que les

envois intermodaux (ferroulage ou TOFC, conteneur sur wagon plat ou COFC, double niveau de chargement, c'est-à-dire 2 conteneurs sur wagon plat). Les wagons réfrigérés ne sont pratiquement pas utilisés pour le transport en provenance ou à destination du Mexique, car ils permettent peu de rendement sur le capital investi et occasionnent des problèmes d'entretien.

La libéralisation des règlements mexicains sur le transport a eu des effets favorables sur le secteur ferroviaire et les services de transport intermodal. Les frais de transport des conteneurs intermodaux sont maintenant établis en fonction du marché et l'expansion rapide du commerce a favorisé la création de plusieurs nouveaux services.

On est aussi en voie de remédier à l'engorgement des voies ferroviaires. De nouvelles installations sont construites du côté américain, et en dépit du manque de fonds, le réseau ferroviaire mexicain s'améliore progressivement. Le réseau mexicain a besoin de plus de voies d'évitement, de cours de triage et de locomotives; en outre, il est accablé par les méthodes de chargement et de déchargement qui exigent trop de main-d'oeuvre. Fait encourageant, la société ferroviaire mexicaine *Ferrocarriles Nacionales de Mexico* (FNM) vient de moderniser ses installations de Nuevo Laredo et a acheté un système informatisé de localisation des marchandises.

On compte dix postes frontière aux États-Unis, à partir desquels les expéditions par train peuvent passer au Mexique. Les trois principaux se trouvent au Texas : Laredo, El Paso et Eagle Pass. Le poste de Laredo est celui dont le trafic annuel est le plus élevé (on l'estime à 50 % de tout le trafic ferroviaire entre le Mexique et les États-Unis/le Canada). La principale société de chemin de fer mexicaine, FNM, a amélioré et accru les services qu'elle offre à Nuevo Laredo, ville située en face de Laredo. La plupart des importateurs mexicains préfèrent que les marchandises leur soient acheminées par cette ville.

La société *Union Pacific Railroad* (UP), qui assure la plus grande partie du trafic de Laredo a également accru les services de sa gare de triage. Par ailleurs, la société *Texas-Mexican Railway*, l'autre transporteur assurant le service à Laredo, se charge de la dernière partie du trajet des envois de la firme *Burlington Northern*. Enfin, la *Southern Pacific Railroad* (SP), un concurrent important, a misé sur l'exploitation des postes d'El Paso et d'Eagle Pass, en ajoutant de nouvelles installations de levage aux deux endroits.

Le temps de transit entre les principales villes canadiennes et Laredo peut varier entre 4 et 12 jours, selon le point d'origine et l'acheminement.

Toutefois, il arrive que le temps de transit se prolonge de plusieurs jours lorsque les lignes sont encombrées à la frontière ou à l'intérieur du Mexique. En règle générale, les expéditions par TOFC et COFC sont plus rapides et reçoivent la priorité sur les expéditions de conteneurs de produits en vrac. Après avoir franchi Laredo, les envois prennent en moyenne 2 jours pour atteindre Mexico.

Auparavant, une fois à Laredo, le processus douanier et la prise en charge par la FNM des wagons à destination du Mexique pouvaient demander en moyenne de 5 à 6 jours. Toutefois, depuis l'entrée en vigueur du système de «*despacho previo*», en janvier 1990, on établit au préalable le manifeste des wagons (qui bénéficient d'un important répit de 10 jours à l'égard du permis d'importation); cette mesure permet aux wagons de franchir la frontière sept jours par semaine (même lorsque les courtiers ne travaillent pas) en plus de contribuer à réduire le nombre de transferts par la FNM à la frontière, puisqu'un grand nombre de trains sont acheminés au Mexique par blocs de destination prédédouanés, et d'améliorer considérablement le temps de transit aux frontières.

Si les formalités de dédouanement préalable ont été respectées, les expéditions peuvent franchir la frontière en moins de 24 heures.

Le concept du «*despacho previo*» constitue un changement considérable dans le processus douanier du Mexique et un pas important de la part du gouvernement du pays. Il faut noter, cependant, que certains trains prioritaires, comme ceux qui transportent des pièces d'automobile de Chicago à Laredo, profitent davantage de ce système que les autres trains. Les trains transportant des produits considérés comme non prioritaires par le transporteur ferroviaire ou les autorités mexicaines, ou des produits qui ne font pas partie de la catégorie des cargaisons à livrer «au moment adéquat» (p. ex., lait en poudre, vieux papiers ou produits chimiques) peuvent encore être retardés, en dépit du régime de dédouanement préalable.

Les expéditeurs ne doivent pas oublier qu'une TVA de 10 % du total des frais de transport à l'intérieur du Mexique doit être versée aux autorités mexicaines.

Les paragraphes qui suivent présentent un résumé des services qu'offrent les principales sociétés de chemin de fer canadiennes et américaines. Le système ferroviaire du *Canadien Pacifique* (CP) ou le *Canadien National* (CN) *Amérique du Nord* se chargent de transporter les marchandises en sol canadien et de les confier ensuite à un transporteur américain, par exemple, à Chicago.

La société *CN Amérique du Nord* vient de signer une entente avec la firme *Burlington Northern (BN)* et la *Ferrocarriles Nacionales de Mexico (FNM)* dans le but de former un réseau intégré de services couvrant le Canada, les États-Unis et le Mexique. En outre, la firme *CN* a conclu une alliance stratégique avec *JB Hunt*, ce qui facilitera les envois vers le Mexique, et elle s'est fermement engagée à appuyer le transport intermodal lorsque son projet de tunnel à Sarnia sera terminé en 1994. Parallèlement, le système *CP Rail* modernise son tunnel Windsor-Détroit afin d'améliorer le service intermodal.

Les sociétés *CN Amérique du Nord* et *CP Rail* ont fourni les données suivantes sur les délais de transit jusqu'à Laredo. Il est à noter que ces délais sont approximatifs et qu'il est préférable de communiquer avec les différents transporteurs pour chaque envoi :

<i>À partir de</i>	<i>Temps de transit jusqu'à Laredo (Texas)</i>
Vancouver (C.-B.)	via Chicago : 10-11 jours
Calgary (Alb.)	via Chicago : 9-10 jours
Toronto (Ont.)	via Détroit : 6-7 jours
Montréal (Québec)	via Détroit : 7-8 jours

On peut obtenir un temps de transit similaire pour les envois en partance de la Colombie-Britannique et de l'Alberta par l'entremise de *BN* à partir de Vancouver (C.-B.) et de Sweetgrass (Montana). Les envois par *BN* sont transférés à la *Southern Pacific (SP)* à Eugene (Oregon), qui les transporte jusqu'aux postes frontière de Mexicali, Logales ou El Paso ou encore jusqu'à Chicago (Illinois) pour les cargaisons à destination d'Eagle Pass ou de Laredo. Depuis avril 1993, la société *BN* offre un service wagon-barge entre le Texas et les principaux ports mexicains afin de donner aux expéditeurs une autre option concurrentielle.

Les services conjoints de *Union Pacific (UP)*, *CN Amérique du Nord* et *CP Rail* permettent d'obtenir un temps de transit similaire à partir des principales villes canadiennes jusqu'à Laredo. La firme *UP* est la principale société de chemin de fer américaine transportant des marchandises sur le territoire des États-Unis à destination du Mexique. Les chargements sont acheminés par Laredo, Brownsville et El Paso. Le temps de transit de la société *UP* aux États-Unis est d'environ 4 jours entre Chicago et Laredo et d'environ 5 jours entre Détroit et Laredo.

Les lignes qu'exploite la société *Southern Pacific (SP)* s'étendent vers le nord jusqu'à Portland et vers l'est jusqu'à Chicago. La *SP*, principal concurrent de la *UP* pour ce qui est des marchandises à destination du Mexique, exploite six des dix lignes traversant la frontière mexicaine (El

Centro, Nogales, Douglas, El Paso, Eagle Pass et Brownsville). Elle expédie également des marchandises par Laredo, par l'entremise de la société *Texas Mexican Railway*. Récemment, la *SP* a tenté, par deux moyens, d'accroître sa part du marché, d'abord en établissant un service bihebdomadaire de trains à deux niveaux de chargement entre Los Angeles et El Paso, et ensuite, en louant à la *FNM* des locomotives empruntant des corridors particuliers *SP-FNM* au Mexique.

La société *Santa Fe Railway*, un autre concurrent pour le transport du trafic mexicain, dessert le Canada et le Mexique via El Paso en vertu de partenariats conclus avec de grandes sociétés canadiennes, américaines et mexicaines de chemin de fer et de camionnage, telles que *J.B. Hunt*. En outre, la société *Santa Fe* offre des services de transport intermodal vers le Mexique grâce à des alliances avec une série de transporteurs routiers et de marchands canadiens de services intermodaux.

d) Transport intermodal

Par le passé, la majorité des exportateurs n'utilisaient qu'un seul mode de transport pour leurs envois au Mexique. Pour la plupart, il s'agissait soit de transport ferroviaire ou de transport routier. Toutefois, de plus en plus, les transporteurs eux-mêmes allient les points forts des divers modes concurrentiels afin d'offrir des services «intermodaux» : les transporteurs routiers expédient des remorques par voie ferrée; les sociétés ferroviaires offrent des services de transport pour conteneurs et remorques aux camionneurs et aux expéditeurs tandis que les transporteurs océaniques établissent un interface intermodal avec les sociétés ferroviaires et les camionneurs.

Ces initiatives s'appliquent également aux expéditions intérieures et internationales et elles sont clairement illustrées par la décision de *CN Amérique du Nord* de construire un tunnel sous la rivière Saint-Clair entre Sarnia et Port Huron dans le but d'offrir un service de transport par wagons à double niveau de chargement. Parallèlement, la société *CP Rail* élargit son tunnel Détroit-Windsor afin de permettre le passage de wagons à triple niveau de chargement.

Ces deux projets de construction soulignent le fait que l'industrie ferroviaire canadienne tient à offrir des services de transport intermodal et à donner ainsi aux expéditeurs un moyen plus efficace d'atteindre les marchés des États-Unis et du Mexique.

Les sociétés de transport mises à part, il existe d'autres sociétés qui organisent des services de transport au moyen de contrats de sous-

traitance et qui offrent aux exportateurs des services complets. On trouvera à l'annexe B une liste de certaines de ces sociétés, souvent appelées exploitants intermodaux (ou encore transporteurs tiers ou agents d'expédition). Certaines de ces sociétés offrent un service de transport intermodal depuis plus de dix ans.

Par exemple, pour les envois de grandes quantités de marchandises, les taux de transport seraient négociés auprès des sociétés ferroviaires et des camionneurs au nom de l'exportateur. Les remorques et les contenants seraient chargés sur des wagons plats soit au Canada soit aux États-Unis, selon l'option la plus efficace et économique. Le temps de transit entre Montréal ou Toronto et Laredo serait de 4 ou 5 jours et le dédouanement à la frontière mexicaine prendrait de 3 à 5 jours de plus.

À titre d'illustration du type de services offerts, un des principaux fournisseurs de services intermodaux assure un service porte-à-porte entre le Canada et le Mexique soit par ferroutage (TOFC, remorques de 45 et de 48 pi) soit par COFC (conteneurs de 40, 45 et 48 pi); il offre en outre un service de localisation des marchandises, des transporteurs assurés, et un service téléphonique «800» pour les clients canadiens. Les sociétés *Freight Connection, Interamerican, Robinson, Sunac* et *Wheels International* sont des exemples de sociétés de transport intermodal offrant des services entre le Canada et le Mexique; pour de plus amples renseignements sur la manière d'entrer en contact avec elles, consulter l'annexe B.

e) Transport maritime

La société *Lykes Lines* offre un service direct entre Saint-Jean (Nouveau-Brunswick) et Veracruz (Mexique) pour les envois de conteneurs. Ce service maritime de huit jours inclut trois bateaux à usages multiples offrant une fréquence de service de 23 jours pour les conteneurs ainsi que le transport de cargaisons pour des projets spéciaux et de marchandises diverses.

Les taux du transport maritime sont très concurrentiels par rapport à ceux des sociétés ferroviaires et routières, bien que les envois par mer soient plus lents. Pour certains types de marchandises, cependant, (céréales en vrac, pétrole, etc.), le transport par bateau convient parfaitement et, surtout lorsqu'il s'agit de quantités importantes de marchandises, les prix peuvent être plus avantageux.

Dans le cas de cargaisons courantes arrivant au Mexique par mer, les exportateurs peuvent compter un délai de 4 ou 5 jours en plus du temps de

transit qui est de 10 à 20 jours avant que les marchandises soient dédouanées et livrées à l'entrepôt de l'importateur. La plupart des envois par mer sont transférés dans des camions pour être expédiés à l'intérieur du pays.

Au début de 1993, un service wagon-barge a été inauguré par les sociétés *BN* et *Protexa* entre Galveston (Texas) et plusieurs ports mexicains à partir desquels la société ferroviaire *FNM* se charge ensuite du transport.

On trouvera à l'annexe B une liste des sociétés offrant des services maritimes.

f) Transport aérien

Le transport aérien est souvent utilisé pour le transport d'articles de grande valeur (p. ex., matériel électronique, pièces d'aéronef, produits pharmaceutiques, pierres et métaux précieux, fleurs) entre le Canada et le Mexique. Présentement, la majorité du trafic aérien direct entre les deux pays est constituée de vols nolisés pour les touristes en quête de soleil, ce qui convient mal au transport de marchandises (peu de vols vers les centres d'activités commerciales, manque d'espace et service irrégulier). Les sociétés offrant des vols nolisés vers le Mexique comprennent entre autres *Air Transat* et *Canada 3000*.

Toutefois, les sociétés commerciales offrent des vols directs réguliers vers Mexico à partir de Toronto et de Vancouver. Par exemple, la société *Lignes aériennes Canadien International Ltée* offre des vols directs entre Toronto et Mexico quatre fois par semaine tandis que la société *Japan Airlines (JAL)* offre un vol direct de Vancouver à Mexico deux fois par semaine.

Les expéditeurs canadiens peuvent accroître la capacité et la fréquence de leurs envois au Mexique non seulement en utilisant les vols directs réguliers entre le Canada et le Mexique, mais aussi en faisant appel à *Air Canada* ou à *Lignes aériennes Canadien International* en conjonction avec les services interlignes des transporteurs américains tels que *American Airlines*, *Delta*, *Northwest* et d'autres afin de faire la liaison entre les divers points des États-Unis et du Mexique.

Étant donné l'incertitude qui règne quant à l'avenir des sociétés aériennes internationales, on peut difficilement prévoir quelles seront à l'avenir les routes aériennes à destination du Mexique; on peut seulement affirmer que les vols nolisés vont probablement continuer à dominer le marché, du moins pour ce qui est du trafic voyageurs. Il est à remarquer aussi que

l'horaire des vols commerciaux à destination du Mexique a toujours été sujet à de fréquents changements.

Les formalités administratives et douanières aux aéroports mexicains peuvent ne prendre que quelques heures lorsque tous les documents nécessaires sont fournis; autrement, elles peuvent nécessiter jusqu'à 3 jours.

g) Transitaires

Bien souvent, et surtout dans le cas des nouveaux exportateurs, il est recommandable d'avoir recours aux services d'un transitaire. Le transitaire peut se charger de regrouper les envois s'il y a lieu, aider les exportateurs à choisir le mode de transport qui convient le mieux, s'occuper des documents douaniers, retenir les services d'un courtier en douane mexicain et régler les questions relatives au transport, à l'entreposage et à la distribution des marchandises livrées au Mexique.

Bien que les sociétés de transport puissent dans certains cas offrir des services semblables, elles sont souvent plus habituées à faire affaire à des exportateurs dont les envois sont importants et fréquents et elles n'offrent pas toujours toute la gamme des services qu'un transitaire peut rendre.

Les transitaires offrent un ensemble unique de services aux nouveaux exportateurs autant qu'à ceux qui sont bien établis. Par exemple, lorsque les marchandises ne suffisent pas à remplir un camion, une remorque, un wagon ou un conteneur, l'exportateur peut s'adresser à un transitaire, qui pourra regrouper ces marchandises avec d'autres expéditions à destination du Mexique. En regroupant de nombreux petits envois, le transitaire peut faire réaliser des économies à l'exportateur sur le plan du transport.

Dans de nombreux cas, et surtout lorsqu'il s'agit de nouveaux exportateurs, les transitaires peuvent être indispensables, car ils peuvent simplifier l'ensemble du processus d'exportation vers le Mexique.

La récente réforme des règlements mexicains en matière de transport a aboli le système d'attribution de licences exclusives pour le transport dans les secteurs frontaliers; depuis lors, les activités des transitaires (affiliés à des entreprises mexicaines) n'ont cessé d'augmenter. En outre, l'intensification de la concurrence a également entraîné une amélioration des services.

De nombreux transitaires sont activement présents sur le marché Canada-Mexique et plusieurs autres envisagent de le faire en raison de la

croissance prévue du trafic attribuable à l'ALENA. Les transitaires auxquels les exportateurs font appel présentement ont probablement déjà les connexions nécessaires pour effectuer des envois vers le Mexique. Par ailleurs, les exportateurs peuvent toujours communiquer avec l'Association des transitaires internationaux canadiens à l'adresse donnée à l'annexe B pour obtenir d'autres renseignements sur les services offerts.

IV. Points à considérer en matière de distribution à l'intérieur du Mexique

Les exportateurs peuvent communiquer avec la Direction commerciale de l'ambassade du Canada à Mexico pour obtenir des renseignements généraux sur les contacts, les installations et les services reliés à la distribution au Mexique, et sur les sociétés d'assurance et d'entreposage. Ils pourront également trouver d'autres informations sur l'entreposage et l'entrée des marchandises au Mexique dans la brochure ministérielle intitulée «Documents d'expédition et réglementation douanière — Exportations vers le Mexique» mentionnée dans la bibliographie (annexe C).

a) Intervenants mexicains dans le domaine du transport

Le transport, le courtage et la manutention du fret au Mexique doivent être confiés à une entreprise mexicaine. Dans de nombreux cas, l'entreprise de camionnage, de chemin de fer ou de transit avec laquelle l'exportateur fait affaire au Canada connaît les mesures à prendre et sait avec qui communiquer pour organiser l'expédition au Mexique. En fait, lorsque vient le temps de choisir un transporteur ou un transitaire, les sociétés canadiennes exportant vers le Mexique devraient accorder une importance considérable aux facteurs expérience, route d'acheminement et taux forfaitaire.

En particulier, l'exportateur devrait savoir si le transporteur à qui il confie les modalités du transport peut se charger d'un envoi complet et sans heurt. En d'autres termes, le transporteur ou le transitaire peut-il offrir un service de porte à porte à partir de l'usine canadienne jusqu'à l'entreprise du client mexicain? S'occupe-t-il de la documentation et du dédouanement? Depuis combien de temps accomplit-il ce genre de travail?

b) Installations d'entreposage

Les coûts de transport unitaires peuvent souvent être réduits si le volume des expéditions est plus élevé. Par conséquent, il est important de pouvoir compter sur des installations d'entreposage mexicaines sûres, à prix raisonnable et exemptes de droits de douane. Ces installations permettent d'entreposer des marchandises pendant des périodes plus ou moins

longues avant la distribution au Mexique. En outre, les marchandises ainsi entreposées peuvent être particulièrement utiles pour permettre aux exportateurs de remplir plus rapidement leurs commandes. Cette possibilité est d'autant plus importante si l'on considère que les expéditions demeurent parfois bloquées dans des points frontière congestionnés. Les exportateurs désireux d'obtenir des renseignements sur l'entreposage au Mexique peuvent communiquer avec l'ambassade du Canada dont l'adresse se trouve à l'annexe D.

c) Assurances au Mexique

Les exportateurs peuvent être portés à indiquer dans les conditions de vente que leur responsabilité se limite à la livraison des marchandises à la frontière du Mexique et des États-Unis (p. ex., c.a.f. Laredo). Toutefois, ils ne doivent pas oublier que si les marchandises sont vendues à un prix forfaitaire au point de destination mexicain, les règlements du Mexique exigent qu'une assurance couvrant le transit au Mexique soit obtenue auprès d'une société mexicaine.

Les expéditeurs seraient avisés d'examiner de près cet aspect de l'exportation car les règlements mexicains relatifs à l'assurance du transport des marchandises sont différents de ceux du Canada. La couverture peut varier considérablement d'un pays à l'autre et l'exportateur peut découvrir qu'il est assez difficile d'être remboursé pour des pertes ou dommages subis au Mexique. Il est préférable d'étudier cette question au tout début d'une offre d'exportation.

Information concernant :	Tout à fait inutile	D'une utilité marginale	Modérément utile	Très utile	Ne concerne pas votre société
Questions importantes à poser aux clients, transporteurs, etc.	1	2	3	4	5
Négociations sur les taux et les services	1	2	3	4	5
Documents nécessaires aux envois	1	2	3	4	5
Statistiques commerciales	1	2	3	4	5
Services offerts par les transporteurs	1	2	3	4	5
Publications à l'intention des exportateurs	1	2	3	4	5
Sources d'information	1	2	3	4	5

3. Cette publication vous a-t-elle amené à trouver de nouveaux transporteurs? Oui Non

Dans l'affirmative, de quel(s) mode(s) de transport s'agit-il? _____

4. Quels autres sujets aimeriez-vous trouver dans la prochaine édition?

5. En vous fondant sur votre propre expérience en tant

Enquête auprès des lecteurs

Nous avons besoin de votre aide afin que les prochaines éditions de la publication *Services de transport entre le Canada et le Mexique* vous soient plus utiles. Nous vous serions très reconnaissants si vous preniez le temps de répondre à ce bref questionnaire et de le retourner à Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada dans l'enveloppe pré-adressée fournie à cet effet.

Veuillez répondre à la question suivante en cochant la case qui correspond le mieux à votre situation.

1. Laquelle des options suivantes décrit le mieux vos activités d'exportation vers le Mexique?

- (a) Exportateur
 - Exporte présentement au Mexique
 - Étudie la possibilité d'exporter vers le Mexique
 - N'exporte pas au Mexique
 - A déjà exporté au Mexique

- (b) Transporteur
 - Offre des services vers le Mexique
 - N'offre pas de services vers le Mexique

- (c) Transitaire, vendeur tiers
- (d) Autre (veuillez préciser) _____

Enquête auprès des lecteurs

External Affairs and Affaires
International Trade Canada Commer
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2

les prochaines éditions
entre le Canada et le
ous serions très
de répondre à ce bref
res extérieures et
pe pré-adressée fournie à

en cochant la case qui

le mieux vos activités

Mexique
xporter vers le Mexique

e Mexique
ers le Mexique

vous trouver utile les

vous trouvez utile les
ransport des marchandises
enance du Mexique, en

<i>Modérément utile</i>	<i>Très utile</i>	<i>Ne concerne pas votre société</i>
3	4	5
3	4	5
3	4	5
3	4	5
3	4	5
3	4	5
3	4	5
3	4	5
3	4	5
3	4	5

aires extérieures et
commerce extérieur (EMT)

Private
Corporation

Enquête auprès des lecteurs

[Redacted area]

les prochaines éditions
entre le Canada et le
ous serions très
de répondre à ce bref
res extérieures et
ne pré-adressée fournie à

en cochant la case qui

le mieux vos activités

exique
xporter vers le Mexique

e Mexique
ers le Mexique

2. Veuillez indiquer dans quelle mesure vous trouvez utile les types de renseignement suivants sur le transport des marchandises et les services à destination et en provenance du Mexique, en encerclant le chiffre pertinent.

Information concernant :	Tout à fait inutile	D'une utilité marginale	Modérément utile	Très utile	Ne concerne pas votre société
ALENA	1	2	3	4	5
Services de camionnage	1	2	3	4	5
Services ferroviaires	1	2	3	4	5
Services de transport intermodal	1	2	3	4	5
Services maritimes	1	2	3	4	5
Services aériens	1	2	3	4	5
Transitaires	1	2	3	4	5
Entités de transport mexicaines	1	2	3	4	5
Installations d'entreposage	1	2	3	4	5
Assurance au Mexique	1	2	3	4	5

qu'utilisateur de services entre le Canada et le Mexique, avez-vous des suggestions à faire ou des faits à rapporter au sujet de l'envoi de marchandises, qui pourraient aider d'autres exportateurs ou les auteurs de la prochaine édition de cette publication?

6. FACULTATIF - Renseignements sur le répondant (EN LETTRES MAJUSCULES, S.V.P.)

Nom : _____

Organisme : _____

Adresse : _____

Ville : _____

Province : _____

Code postal : _____

Téléphone: (_____) _____

V. Choix d'un mode de transport

Bien que les transporteurs et les transitaires puissent donner des preuves convaincantes de leur capacité et bien présenter leurs services, les exportateurs doivent effectuer une planification interne complète et détaillée de tous les facteurs touchant au transport jusqu'au marché mexicain. L'élément «transporteur» est un complément essentiel à cette tâche, mais l'exportateur doit d'abord établir des objectifs réalistes en matière de service et ensuite voir si les transporteurs et transitaires peuvent les atteindre.

Il faudrait poser aux transporteurs et transitaires des questions telles que : quelles sont vos modalités de dédouanement à la frontière américano-mexicaine; qui est votre partenaire mexicain et quelle est l'ampleur de son réseau mexicain; quelle est la durée du transit; de quel matériel disposez-vous; quelles sont les exigences linguistiques en matière de documentation et qui s'en charge (l'espagnol est requis dans de nombreux cas); qui sont les personnes-ressources de la société; et pouvez-vous fournir des références d'autres expéditeurs.

a) Liste de vérification

La liste de questions suivante a pour but d'aider les exportateurs à évaluer leurs besoins en matière de transport et à faire un choix éclairé à ce sujet.

Questions à poser au client mexicain

- Le client préfère-t-il un prix forfaitaire (à destination) ou désire-t-il payer les frais de transport et les droits de douane en plus du prix des marchandises?
- Le client préfère-t-il se charger lui-même du transport et des frais qui en découlent?
- Dans combien de temps (en nombre de jours) le client veut-il recevoir sa marchandise?
- Le client est-il disposé à augmenter ou à diminuer légèrement le volume des marchandises afin de se conformer aux normes relatives au volume des envois (palettes ou conteneurs)?
- Le client possède-t-il son propre parc de camions et serait-il possible d'utiliser les camions qui retournent au Mexique après avoir effectué une livraison au Canada?

-
- Le client peut-il recommander à l'exportateur une société de transport avec laquelle il fait déjà un volume d'affaires important et qui offre un excellent service à des prix concurrentiels?
 - Le client dispose-t-il d'un quai de chargement des camions ou d'une voie d'évitement ou encore, ses installations sont-elles situées près d'un aéroport?
 - Quels documents faut-il préparer?

Questions que les exportateurs doivent se poser :

- Avez-vous vérifié auprès de vos services de production et agents de vente s'il était possible de regrouper plusieurs expéditions à destination du Mexique?
- Y a-t-il une entreprise voisine de la vôtre qui serait intéressée à regrouper ses expéditions avec les vôtres afin d'obtenir de meilleurs prix?
- Vos prévisions de vente vous permettent-elles de promettre aux transporteurs d'expédier régulièrement des volumes importants de marchandise afin d'obtenir des prix plus bas?
- Avez-vous préparé une description exacte de vos marchandises pour que les transporteurs puissent les classer de façon adéquate?
- Votre produit est-il fragile et est-il nécessaire de l'emballer d'une façon particulière et de l'assurer pour un transport sur une longue distance?
- Votre produit peut-il être démonté et emballé d'une manière aussi compacte que possible?
- Utilisez-vous le meilleur mode de transport? Avez-vous vérifié auprès des collègues de votre industrie ou des experts-conseils sur le transport du secteur privé et des gouvernements fédéral et provinciaux?
- Pouvez-vous vous charger de la préparation des documents d'exportation ou préférez-vous retenir les services d'un intermédiaire, moyennant des frais modiques? En outre, de quels documents avez-vous besoin et dans quelle langue doivent-ils être?
- Si vous possédez votre propre parc de camions, pouvez-vous en réserver un pour de longues distances et vous organiser pour qu'il transporte d'autres marchandises à son retour?

-
- Vos camions peuvent-ils servir aux livraisons sur courte distance visant à transporter la marchandise jusqu'aux dépôts locaux ou frontaliers des transporteurs?
 - Si vous comptez utiliser votre propre parc de camions, avez-vous calculé le coût d'exploitation d'un camion pour chaque mille afin de le comparer avec les prix pratiqués par les transporteurs et les intermédiaires?

Questions à poser aux transporteurs ou à se poser à leur sujet :

- Le transporteur est-il bien établi et possède-t-il l'expérience nécessaire (a-t-il un bon dossier)? Peut-il fournir des références?
- Y a-t-il plus d'une société qui assure le transport sur une voie d'acheminement particulière et, si non, quels sont les autres voies et transporteurs possibles?
- Avez-vous essayé de trouver des transporteurs qui retournent au Mexique ou dans le sud des États-Unis à vide et qui peuvent vous offrir des prix avantageux sur le fret de retour?
- Le transporteur détient-il les licences nécessaires pour le transport sur cette route?
- La société de transport offre-t-elle les services suivants :
 - tarifs forfaitaires et connaissements?
 - matériel nécessaire sur commande?
 - suivi informatisé des envois?
 - délais de livraison garantis?
 - assurance suffisante (responsabilité)?
 - plans de remise?
 - services de courtage et de documents d'exportation?
 - autres services uniques?
- La marchandise sera-t-elle livrée directement de son point d'origine jusqu'au point de destination par le transporteur et, si non, combien faudra-t-il de transporteurs (et lesquels)?
- Si la livraison des marchandises exige le concours de plusieurs transporteurs, lequel d'entre eux en sera responsable?
- La société vous a-t-elle soumis un prix forfaitaire et garanti le délai de livraison? (Évitez les sociétés qui refusent de fixer un taux et qui attendent après la livraison pour vous faire part du prix.)

-
- Quels sont les coûts additionnels que vous aurez à payer (le cas échéant) en plus du prix fixé?
 - Vous êtes-vous assuré que c'est la société de transport qui est responsable de la livraison en bon état des marchandises plutôt que votre propre entreprise?
 - Vous êtes-vous informé auprès de plusieurs transporteurs avant de fixer votre choix?

Questions à se poser après la première expédition :

- Le client a-t-il reçu la marchandise à temps et en bon état?
- Si vous avez fait appel à un intermédiaire pour vos premières expéditions, connaissez-vous maintenant assez le domaine ou votre volume de vente a-t-il augmenté suffisamment pour que vous fassiez affaire directement avec les transporteurs?
- Après quelques expéditions, continuez-vous de comparer les prix offerts par les différents transporteurs, ou les taux courants avec les anciens, afin d'être certain de faire la meilleure affaire?
- Si vos expéditions sont régulières et si vos besoins en matière de service ne sortent pas de l'ordinaire, avez-vous pensé à négocier des tarifs marchandises (plutôt que des tarifs de catégorie) avec des transporteurs publics?
- Lisez-vous les publications traitant du commerce et du transport et vous tenez-vous au fait des progrès de l'industrie et des nouveaux services de transport qui pourraient se révéler plus économiques?

b) Négociations sur les taux et le service :

Les exportateurs canadiens peuvent obtenir des avantages importants en effectuant une recherche détaillée sur les coûts du transport et la qualité du service. Après avoir fait un examen interne de leurs politiques et méthodes en matière de transport, les exportateurs devraient considérer la possibilité de négocier les taux et le service avec les transporteurs. Ces derniers sont disposés à négocier les taux et le service, mais l'exportateur doit alors être prêt à répondre à des questions très précises sur le volume, la valeur et les caractéristiques des produits et à s'engager à retenir les services de ce transporteur pour une partie importante de ses exportations.

Lorsqu'il décide de négocier, l'exportateur ne doit pas perdre de vue l'aspect global du processus et se rappeler que les coûts du transport ne

sont pas le seul élément important ou même le plus important de l'équation. Par conséquent, il devrait examiner les envois dans les deux directions, l'entreposage, les besoins de la clientèle et la qualité du transporteur. Le milieu actuel étant très concurrentiel, il est généralement possible d'obtenir des réductions de taux d'un des transporteurs. Toutefois, si le facteur taux ne fait pas partie d'un ensemble de considérations sur le service, l'exportateur se prépare peut-être à une période de difficultés qui pourrait durer longtemps.

Pendant les négociations, l'exportateur doit se faire une image positive du transporteur, c'est-à-dire, le voir comme un partenaire dont l'objectif est semblable au sien : pénétrer le marché mexicain, ou encore conserver ou agrandir sa part de marché; dans le cas de l'exportateur, il s'agit d'un produit et dans le cas du transporteur, d'un service. Le transporteur est intéressé à faire affaire avec l'exportateur et il souhaite que ce dernier réussisse car sa propre réussite en dépend.

Soyez réaliste :

- Est-il vraiment possible d'obtenir des rabais à long terme? Peut-être que le transporteur accepterait des rabais à court terme vous permettant de pénétrer le marché.
- Êtes-vous prêt à vous engager envers le transporteur et à lui garantir, par exemple, de 75 à 80 % de tous vos envois?
- Vos attentes en matière de service sont-elles réalisables par un transporteur consciencieux? Il n'est peut-être pas possible d'offrir un service de quarante-huit heures entre Toronto et Monterrey.

Préparez-vous :

- Ayez toutes les données sur le produit et les niveaux de service à la portée de la main. Le transporteur voudra savoir le nom générique et les caractéristiques (dimensions, poids, exigences spéciales) du produit, les points d'origine et de destination, la fourchette de prix du produit, l'emballage, le degré de concurrence exercé par d'autres fournisseurs pour le même produit, la fréquence et la quantité des envois et le taux proposé.

Soyez tenace :

- Si vos demandes en matière de taux et de service sont réalistes, présentez-les et n'y renoncez pas. En réalité, c'est votre client mexicain qui les a fixées et vous devez y répondre pour garder votre part de marché.

VI. Documents requis pour les envois vers le Mexique

Tout envoi vers le Mexique comprend trois documents de base :

- 1. Facture commerciale**
- 2. Liste de colisage, et**
- 3. Connaissance,**

et, selon le produit concerné, il peut être nécessaire de soumettre les documents suivants :

- 4. Certificats spéciaux, et**
- 5. Licence d'importation.**

Les certificats spéciaux seraient requis pour un nombre limité de produits tels que les produits agricoles nécessitant un certificat phytosanitaire, et la licence d'importation serait nécessaire pour un nombre sans cesse décroissant de produits (maintenant environ 200 produits); en vertu de l'ALENA, ce nombre sera encore réduit. Pour certaines ventes, l'importateur mexicain pourra demander certains documents additionnels tels qu'une facture pro forma ou un certificat d'origine.

On conseille aux exportateurs qui préparent un envoi de consulter le guide du Ministère intitulé «Documents d'expédition et réglementation douanière — Exportations vers le Mexique», qui est mis à jour périodiquement, ou l'un ou l'autre des livres de référence commerciale cités dans la bibliographie, ou encore d'obtenir des conseils d'un importateur mexicain et d'agents commerciaux canadiens. Les exportateurs apprendront qu'il sera nécessaire de préparer certains documents en espagnol ou en anglais avec une traduction en espagnol.

Pour le connaissance, les sociétés de transport possèdent généralement leurs propres formulaires, elles en fournissent à l'exportateur et peuvent lui expliquer comment les remplir. Le connaissance doit comprendre des renseignements complets sur les marques, les numéros de série, la quantité de colis, le type de colis, et le poids brut en unités métriques. Généralement, le connaissance indique aussi le nom et l'adresse de l'expéditeur, le nom et l'adresse de l'importateur mexicain, du destinataire ou du courtier en douanes, le point d'origine et le point de destination, la description des marchandises, la liste des frais de transport et des autres frais, le nombre de connaissances que compte l'envoi et la date et la signature du transporteur accusant réception des marchandises à expédier.

Dans le cas d'un **envoi par mer**, il devrait y avoir trois originaux et trois copies, qu'il faut envoyer à l'importateur ou au courtier en douanes mexicain par un service de messagerie internationale.

S'il s'agit d'un **envoi par air**, une lettre de transport aérien sera préparée et accompagnera l'envoi.

Pour ce qui est d'un **envoi par chemin de fer**, le plus souvent on prépare un connaissance local valable jusqu'à la frontière où un courtier en douanes ou un transitaire se charge d'expédier la marchandise au client à partir du point d'entrée. On a maintenant tendance à utiliser le connaissance direct offert par le transporteur.

Lorsque l'envoi se fera par **la route**, la loi mexicaine (jusqu'à ce que les dispositions de l'ALENA soient pleinement en vigueur) réserve le camionnage à l'intérieur du Mexique à des sociétés mexicaines. Par conséquent, le connaissance préparé par un camionneur canadien ou américain sera valable seulement jusqu'au point d'entrée à moins que le camionneur ne soit associé à une société mexicaine. Si ce n'est pas le cas, la société se chargeant de l'envoi à la frontière mexicaine préparera un autre ensemble de documents y compris un connaissance.

Pour un **envoi par la poste**, on doit remplir une déclaration postale et l'attacher à l'envoi.

Dans tous les cas, l'expéditeur serait avisé de conserver une copie de tous les documents.

L'échange électronique de données n'est pas très utilisé dans le commerce avec le Mexique que ce soit dans le domaine des communications avec les sociétés clientes ou comme interface pour répondre aux exigences documentaires ou réglementaires du gouvernement.

Annexe A.1: Exportations canadiennes vers le Mexique, par mode de transport, 1988-1992

Exportations vers le Mexique (en milliers de \$ CAN)

	Route	Rail	Mer	Air	Autre	Total
1988	162 004	98 349	196 223	29 933	5	486 556
1989	242 388	125 153	150 457	85 929	3	603 959
1990	240 132	155 455	101 704	97 990	45	595 326
1991	250 286	73 853	140 622	59 745	36	524 544
1992	347 216	111 813	250 369	66 496	26	775 922

Exportations vers le Mexique (en pourcentage)

	Route	Rail	Mer	Air	Autre	Total
1988	33,3	20,2	40,3	6,2	0,0	100,0
1989	40,1	20,7	24,9	14,2	0,0	100,0
1990	40,3	26,1	17,1	16,5	0,0	100,0
1991	47,7	14,1	26,8	11,4	0,0	100,0
1992	44,7	14,4	32,3	8,6	0,0	100,0

Source: Statistique Canada *Exportations — Commerce des marchandises 1988-1992* n° 65-202.

Annexe A.2: Importations canadiennes en provenance du Mexique par mode de transport, 1988-1992

Importations en provenance du Mexique (en milliers de \$ CAN)

	Route	Chemin de fer	Voie maritime	Voie aérienne	Autre *	Total
1988	663 500	400 234	119 283	115 866	20 837	1 319 782
1989	860 448	493 790	98 249	227 465	24 842	1 704 796
1990	1 038 945	469 860	146 777	67 699	25 699	1 748 980
1991	1 545 322	689 251	189 968	69 040	86 200	2 579 783
1992	1 793 642	649 236	86 829	66 982	174 140	2 770 831

Importations en provenance du Mexique (en pourcentage)

	Route	Chemin de fer	Voie maritime	Voie aérienne	Autre *	Total
1988	50,3	30,3	9,0	8,8	1,6	100,0
1989	50,5	29,0	5,8	13,3	1,5	100,0
1990	59,4	26,9	8,4	3,9	1,5	100,0
1991	59,9	26,7	7,4	2,7	3,3	100,0
1992	64,7	23,4	3,1	2,4	6,3	100,0

* Les données importantes figurant sous la rubrique "Autre" mode de transport sont attribuables à des documents d'importation incomplets et aux importations de pétrole par pipeline.

Source: Statistique Canada *Importations — Commerce des marchandises* 1988-1992 n° 65-203.

Annexe A.3: Données sur le commerce entre le Canada et le Mexique, ventilées par province et par mode de transport, 1992

Exportations vers le Mexique, 1992 (en milliers de \$ CAN)

Mode de transport au moment où l'envoi traverse la
frontière canadienne

Province d'origine	Route	Chemin de fer	Voie maritime	Voie aérienne	Autre	Total
Terre-Neuve	0	0	18 379	0	0	18 379
I.-P.-É.	7	0	0	17	0	24
Nouvelle- Écosse	578	0	42 559	512	0	43 649
Nouveau- Brunswick	361	836	6 147	3	0	7 348
Québec	23 285	21 588	3 946	33 863	22	82 706
Ontario	279 705	60 836	10 052	25 493	3	376 091
Manitoba	6 363	4 902	23 939	295	0	35 499
Saskatchewan	18 377	10 153	62 155	43	0	90 730
Alberta	12 595	8 528	50 222	4 647	0	75 994
C.-B.	5 943	4 967	32 967	1 614	0	45 492
Yukon/T.-N.-O.	0	0	0	5	0	5

Source: Statistique Canada *Exportations — Commerce des marchandises* 1992
n° 65-202.

Annexe A.3 suite:

Importations du Mexique, 1992 (en milliers de \$ CAN)

Mode de transport au moment où l'envoi traverse la
frontière canadienne

Province de dédouanement	Route	Chemin de fer	Voie maritime	Voie aérienne	Autre	Total
Terre-Neuve	114	0	55	13	0	183
I.-P.-É.	68	0	0	9	1	79
Nouvelle- Écosse	594	0	22 533	76	0	23 204
Nouveau- Brunswick	6 266	456	0	11	7	6 740
Québec	45 083	23 789	20 800	10 982	171 420	272 075
Ontario	1 627 303	618 852	3 252	49 979	2 259	2 301 647
Manitoba	13 224	2 249	0	478	37	15 990
Saskatchewan	5 732	567	0	21	157	6 479
Alberta	30 319	880	1 289	2 197	10	34 696
C.-B.	64 924	2 440	38 898	3 209	247	109 720
Yukon/T.-N.-O.	10	0	0	1	0	12

Source: Statistique Canada *Importations — Commerce des marchandises* 1992
n° 65-203.

Annexe A.4: Les dix principaux produits exportés par le Canada vers le Mexique, par mode de transport, 1991 (comprend les ré-exportations)

(en milliers de \$ CAN)

Produit	Route	Voie ferrée	Voie maritime	Voie aérienne	Autre	Valeur totale
Transmissions pour véhicules	40 289	6 139		16		46 445
Pièces pour véhicules	35 161	1 082	14	339		36 598
Papier journal, rouleaux et feuilles	246	9 452	24 790			34 489
Camions diesel dont la masse totale en charge se situe entre 5 et 20 tonnes	26 876					26 876
Blé et méteil			25 038			25 038
Pièces et accessoires de carrosseries de véhicules	19 868	206	25	1 824		21 924
Soufres bruts ou non raffinés			18 868			18 868
Pièces d'appareils électriques pour la téléphonie ou la télégraphie par fil	16 576			1 560	33	18 171
Aéronefs pesant de 2 000 à 15 000 kg				17 322		17 322
Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux autres que les huiles brutes, etc.			16 109			16 109
Total						261 840
Autres						281 788
EXPORTATIONS TOTALES (LES RÉ- EXPORTATIONS COMPRISES)						543 628

Source: Statistique Canada.

Annexe A.5: Les dix principaux produits importés du Mexique par le Canada par mode de transport, 1991

(en milliers de \$ CAN)

Produit	Route	Chemin de fer	Voie maritime	Voie aérienne	Total	Valeur totale
Automobiles, à moteur à piston alt. d'une cylindrée se situant entre 1 500 cc et 3 000 cc	29 404	333 849	107 511	14 127	185	485 079
Pièces et accessoires pour carrosseries de véhicules	316 348	18 078		403		334 831
Moteurs, à allumage commandé	88 345	116 202				204 548
Automobiles, à moteur à piston, alt. d'une cylindrée excédant 3 000 cc	2 447	146 387				148 835
Fils d'allumage et autres fils utilisés dans les véhicules, les aéronefs, etc.,	104 869			94		104 964
Unités de traitement numérique	83 287			9 193		92 481
Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux			13 139		77 118	90 258
Essieux porteurs et pièces pour véhicules	89 904					89 904
Pièces d'appareils à climatisation	56 852	4		1		56 858
Récepteurs de télévision	44 295	1 770		184	4	46 255
Total						1 654 013
Autres						925 770
IMPORTATIONS TOTALES						2 579 783

Remarque : La majorité des importations d'huiles de pétrole se fait par pipeline.

Source: Statistique Canada.

Annexe B : Transporteurs offrant des services vers le Mexique

a) Camionnage

En raison de plusieurs facteurs, il est difficile de repérer toutes les sociétés de camionnage actives au Canada qui pourraient se charger d'envois au Mexique. D'abord, les associations provinciales de camionnage ne tiennent pas toutes un répertoire des sociétés de camionnage effectuant des envois jusqu'à la frontière des États-Unis et du Mexique. En outre, de nombreuses sociétés de camionnage transportent des marchandises jusqu'à des points de transbordement aux États-Unis où un transporteur américain se charge de les transporter jusqu'au Mexique.

Vérifiez auprès de vos transporteurs ordinaires pour voir s'ils offrent des services dans la région du Mexique qui vous concernent, soit par des ententes avec d'autres transporteurs, soit directement. La Direction des services de transport (EMT) d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada se fera un plaisir de vous aider dans les cas où il est difficile de trouver ailleurs des renseignements sur le transport vers le Mexique. Les exportateurs pourront en outre consulter les associations provinciales de camionnage dont le nom est donné à l'annexe D pour obtenir des informations locales.

Un certain nombre de sociétés canadiennes sont réputées offrir des services de transport routier jusqu'à la frontière américano-mexicaine, et ensuite à l'intérieur du Mexique grâce à des ententes établies avec des camionneurs mexicains. D'après des sources publiées et non officielles, les sociétés suivantes offriraient ce type de services :

ABF FREIGHT SYSTEM, INC.

Montréal (Québec)

Téléphone : (514) 636-1490

Télécopieur : (514) 636-4611

CAN PAC INTERNATIONAL FREIGHT SERVICE

Mississauga (Ontario)

Téléphone : (416) 677-9607

Télécopieur : (416) 677-8011

CABANO-KINGSWAY

Saint-Laurent (Québec)

Téléphone : (514) 332-4341

Télécopieur : (514) 332-2886

CANADIAN FREIGHTWAYS

Calgary (Alberta)

Téléphone : (403) 243-7701

Télécopieur : (403) 287-3352

Remarque : À partir du 4 octobre 1993, à l'exception de Toronto, toutes les localités du sud de l'Ontario desservies par l'indicatif régional 416 feront partie du nouvel indicatif régional 905.

CENTRAL-MCKINLAY TRANSPORT

Brampton (Ontario)
Téléphone : (416) 458-6672
Télécopieur : (416) 458-6510

CHALLENGER MOTOR FREIGHT INC.

Cambridge (Ontario)
Téléphone : (519) 658-5154
Télécopieur : (519) 658-9112

FREDERICK TRANSPORT, LTD.

Dundas (Ontario)
Téléphone : (416) 628-4000
Télécopieur : (416) 628-2021

FUTURE FASTFREIGHT INC.

Oakville (Ontario)
Téléphone : (416) 849-6350
Télécopieur : (416) 849-6526

ROADWAY EXPRESS CANADA INC.

Mississauga (Ontario)
Téléphone : (416) 624-5660
Télécopieur : (416) 624-8163

TRIMAC LIMITED

Calgary (Alberta)
Téléphone : (403) 298-5100
Télécopieur : (403) 298-5330

**YELLOW FREIGHT SYSTEM OF
ONTARIO INC.**

Agincourt (Ontario)
Téléphone : (416) 297-5025
Télécopieur : (416) 298-6919

b) Chemins de fer

Les sociétés ferroviaires transcontinentales ont des centres de service à la clientèle un peu partout au Canada. On peut communiquer avec le bureau le plus proche pour obtenir des informations sur les services offerts vers le Mexique et sur les taux. Dans le cas des sociétés ferroviaires régionales, leurs représentants peuvent répondre aux demandes des exportateurs locaux. Vous trouverez ci-dessous les numéros de téléphone centraux des deux sociétés ferroviaires canadiennes les plus importantes ainsi que ceux des sociétés américaines ayant des représentants des ventes au Canada :

CN AMÉRIQUE DU NORD

Montréal (Québec)
Téléphone : (514) 399-6835
Télécopieur : (514) 399-8459

CP RAIL

Montréal (Québec)
Téléphone : (514) 395-6819
Télécopieur : (514) 395-7965

BURLINGTON NORTHERN

Vancouver (C.-B.)
Téléphone : (604) 520-5223
Télécopieur : (604) 439-6736

SOUTHERN PACIFIC

Brampton (Ontario)
Téléphone : (416) 796-8107
Télécopieur : (416) 796-8105

UNION PACIFIC RAILROAD

Toronto (Ontario)
Téléphone : (416) 757-0259
Télécopieur : (416) 757-4964

SANTA FE RAILWAY

Montréal (Québec)
Téléphone : (514) 691-8428
Télécopieur : (514) 691-7163

Remarque : À partir du 4 octobre 1993, à l'exception de Toronto, toutes les localités du sud de l'Ontario desservies par l'indicatif régional 416 feront partie du nouvel indicatif régional 905.

c) Services de transport intermodal

FREIGHT CONNECTION INC.

Toronto (Ontario)
Téléphone : 1-800-563-5107
ou, dans la région de Toronto
(416) 798-4965
Télécopieur : (416) 798-4929

INTERAMERICAN TRANSPORT SYSTEMS INC.

Mississauga (Ontario)
Téléphone : 1-800-268-4575
ou, dans la région de Toronto
(416) 821-8700
Télécopieur : (416) 821-8938

C.H. ROBINSON CO. (CANADA) LTD

- a) Calgary (Alberta)
Téléphone (403) 236-1510
Télécopieur (403) 236-1670
- b) Montréal (Québec)
Téléphone (514) 389-8233
Télécopieur (514) 381-5223
- c) Toronto (Ontario)
Téléphone (416) 259-7874
Télécopieur (416) 259-9747

SUNAC INTERNATIONAL

- a) Winnipeg (Manitoba)
Téléphone : (204) 783-4517
Télécopieur : (204) 772-4041
- b) Mississauga (Ontario)
Téléphone : (416) 569-6734
Télécopieur : (416) 569-8131
SANS FRAIS AU CANADA :
800-387-8127
- c) Boucherville (Québec)
Téléphone : (514) 641-3030
Télécopieur : (514) 641-1118

WHEELS INTERNATIONAL FREIGHT SYSTEMS INC.

Etobicoke (Ontario)
Téléphone : 1-800-663-6331
ou, dans la région de Toronto
(416) 620-5995
Télécopieur : (416) 620-1384

d) Voie maritime

Pour le service régulier vers le Mexique, communiquer avec les sociétés suivantes :

LYKES LINES : L'agent canadien dans les Maritimes est *Kent Line*,
Tél. (506) 632-1886.

Au Québec et en Ontario, l'agent canadien est *Bermar Transportation Services, Inc.*, Tél. (514) 499-1588 et (416) 238-0598.

La liste suivante contient les noms des transporteurs de marchandises générales ou des agents d'expédition qui se chargeront du transport jusqu'aux ports mexicains :

MARCH SHIPPING, Tél. (514) 842-8841,
Télécopieur (514) 288-737, Montréal.
Liaison entre Montréal et Tampico
pourvu que l'envoi représente plusieurs
milliers de TM.

HOEGH LINES, Tél. (212) 246-0562,
Jersey City, NJ.

Envois de conteneurs et de lots toutes
les 3 semaines de New York à Tampico.
Temps de transit de 14 jours.

Remarque : À partir du 4 octobre 1993, à l'exception de Toronto, toutes les localités du sud de l'Ontario desservies par l'indicatif régional 416 feront partie du nouvel indicatif régional 905.

MEXICAN LINE (TMM), Tél. (201) 750-1881, New York, NY

Appareillages tous les 10 jours de Los Angeles aux ports mexicains du Pacifique (dont Guaymas, Manzanillo et Salina Cruz). Temps de transit de 8 jours jusqu'à Manzanillo. On peut organiser un envoi par camion jusqu'à Mexico à partir des ports, le trajet prend de 2 à 3 jours. Les envois de conteneurs peuvent être transbordés à San Francisco, et expédiés par voie ferrée ou par voie terrestre à Los Angeles.

ARVIDA SHIPPING LTD., Tél. (514) 866-6521, Montréal.

Expéditions spéciales de Montréal à Coatzacoalcos, Progresso, Tampico ou Veracruz pour des cargaisons dont le poids est de 2 000 à 5 000 TM. Délai de transit d'environ 21 jours. À partir de Vancouver, en collaboration avec la société *Anchor Shipping Lines* de Vancouver, *Arvida* offre des services spéciaux vers les ports mexicains du Pacifique.

REDBURN INC., Tél. (514) 861-0511, Montréal.

Envois d'au moins 2 000 TM de Montréal, Toronto, Halifax ou Vancouver vers l'un des principaux ports du Mexique.

NAVICANA LINES, Tél. (604) 689-3129, a/s Greer Shipping, Vancouver.

Envois entre Vancouver et les ports mexicains du Pacifique via Los Angeles pour les contrats d'expédition dont la valeur est d'au moins 100 000 \$ US. Ne s'appliquent pas normalement aux envois vers Vancouver.

e) Voie aérienne (ventes et réservations pour le transport de marchandises)

LIGNES AÉRIENNES CANADIEN INTERNATIONAL
Toronto (Ontario)
Téléphone : (416) 612-2746

JAPAN AIRLINES
Vancouver (C.-B.)
Téléphone : (604) 276-5868

f) Transitaires

La plupart des transitaires ont accès aux réseaux nécessaires pour organiser des envois partout au monde, mais un grand nombre se spécialisent dans certaines régions, certains produits ou certains types de transport (p. ex., transitaires aériens). L'industrie du transit étant en évolution constante quant au type de services offerts et aux sociétés qui la composent, il est difficile de préparer une liste détaillée et à jour de toutes les sociétés transitaires aux fins d'une publication comme celle-ci.

Remarque : À partir du 4 octobre 1993, à l'exception de Toronto, toutes les localités du sud de l'Ontario desservies par l'indicatif régional 416 feront partie du nouvel indicatif régional 905.

Par conséquent, les exportateurs pourront obtenir les renseignements les plus récents sur les transitaires en s'adressant aux entités suivantes :

**ASSOCIATION DES TRANSITAIRES
INTERNATIONAUX CANADIENS INC.**

C.P. 929

Streetsville (Ontario)

Téléphone : (416) 567-4663

Télécopieur : (416) 542-2716

**RÉSEAU D'APPROVISIONNEMENT ET
DE DÉBOUCHÉS D'AFFAIRES**

Industrie, Science et Technologie Canada
(ISTC)

235, rue Queen

Ottawa (Ontario)

K1A 0H5

Téléphone : (613) 954-4079

Remarque : À partir du 4 octobre 1993, à l'exception de Toronto, toutes les localités du sud de l'Ontario desservies par l'indicatif régional 416 feront partie du nouvel indicatif régional 905.

Annexe C : Bibliographie annotée

Les publications suivantes pourraient aider les exportateurs à préparer leurs envois vers le Mexique.

I. Publications d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

On peut obtenir ces publications en composant sans frais le 1-800-267-8376 ou le 944-4000 si l'on se trouve dans la région d'Ottawa. On peut aussi se les procurer au Centre du commerce international le plus près (dont les adresses se trouvent à l'annexe D) sauf dans le cas d'indications contraires.

En outre, on peut communiquer avec la Direction du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles (téléphone 613-996-5546) pour obtenir des conseils sur la commercialisation au Mexique, des études sectorielles ou les listes des expositions commerciales.

a) Commerce et transport général

CanadExport

Une publication bimensuelle dans laquelle on donne aux exportateurs et aux entreprises canadiennes des informations sur les principales questions commerciales et les possibilités qui existent sur les marchés internationaux.

Répertoire du Service des délégués commerciaux du Canada

Une liste des délégués commerciaux d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada se trouvant dans les divers Centres du commerce international du Canada, dans les directions commerciales sectorielles, les directions sur les politiques commerciales et les directions commerciales géographiques à Ottawa et dans les missions commerciales à l'étranger.

Documents d'exportation et recouvrements à l'étranger, 1992.

Cette publication donne une description complète des principaux documents d'exportation requis pour la plupart des envois à l'étranger et un aperçu des différentes méthodes de paiement pour la vente internationale de marchandises. Les annexes contiennent des adresses utiles ainsi qu'une liste de publications connexes.

Guide de l'exportateur : Conseils pratiques

Ce guide présente une manière d'élaborer une stratégie d'exportation, des méthodes d'établissement des prix à l'exportation, des données sur le transport, le financement, le crédit et les recouvrements relatifs à l'exportation, les modalités du commerce et les organismes d'aide à l'exportation rattachés aux gouvernements fédéral et provinciaux.

Les services de transport : Guide de l'exportateur, 1992

Cette publication offre aux sociétés canadiennes expédiant des marchandises vers les marchés internationaux des informations de base sur le transport et la documentation nécessaire à l'exportation.

Arrimage sécuritaire, 1993

Un guide à l'intention des exportateurs et des expéditeurs canadiens afin d'assurer un arrimage sûr, efficace et efficient des chargements.

Choix et utilisation des représentants et distributeurs étrangers

Une publication visant à aider les exportateurs à choisir des agents ou distributeurs éventuels, à évaluer leurs qualités, à élaborer et négocier un contrat adéquat, à travailler avec l'agent/distributeur choisi et à mettre fin au contrat.

Aux futurs exportateurs

Une brochure préparée dans le but d'aider les sociétés à voir si elles sont prêtes pour l'exportation. Elle comprend un aperçu de ce qu'implique l'exportation ainsi qu'une liste de contacts importants.

b) Le marché mexicain

Marketing Data for the Canadian Transportation Services Industry: Canada-Mexico Trade 1991, Parts I, II and III, 1993.

Les parties I et II de cette série en trois parties sur le commerce entre le Canada et le Mexique contiennent des données sur les principaux produits concernés par ce commerce; elles sont ventilées par mode de transport et par région. La partie III présente une estimation du volume, en tonnes métriques, des dix principales exportations et importations, par région et mode de transport. On peut se les procurer en téléphonant à la Direction des services de transport d'Affaires extérieures et Commerce extérieur

Canada au (613) 996-0425, ou en faisant la demande par télécopieur au (613) 996-1225.

Mexique : Guide de l'exportateur Canadien, 1992

Une vue d'ensemble du pays, de l'économie et du commerce étranger, des renseignements de base sur la manière de faire affaire avec le Mexique y compris, les documents requis, les exigences douanières, le facteur transport, etc., des conseils sur les visites commerciales et sur l'aide à l'exportation offerte par le gouvernement fédéral. On y trouve aussi une liste d'études de marché sectorielles sur le Mexique.

Documents d'expédition et réglementation douanière — Exportations vers le Mexique, 1992.

On y trouve une description et des exemples des documents requis pour l'exportation au Mexique ainsi que les règlements applicables. On trouve également des listes de courtiers en douane, de transitaires et de sociétés de cautionnement mexicains ainsi que des consulats du Mexique au Canada.

c) ALENA :

L'ALENA : Qu'en est-il au juste?, 1993.

Un guide complet sur l'ALENA.

Coup d'oeil sur l'Accord de libre-échange nord-américain, 1993

Un bref aperçu des avantages de l'ALENA pour les secteurs et les provinces.

II Publications du secteur privé :

Exporters' Encyclopaedia, 1992-1993. Dun & Bradstreet Information Services, juillet 1992 (nouvelle édition chaque année, et mises à jour au cours de l'année).

Cette publication donne une vue d'ensemble des pays et contient des sections sur les communications, les contacts importants, les règlements commerciaux, la documentation, les données sur la commercialisation, le transport et les voyages d'affaires.

Mexico: A Primer for Canadian Business, First Edition. Laurier Trade Development Centre, Université Wilfrid Laurier, Waterloo (Ontario). Juin 1992.

Cette publication traite de sujets tels que l'économie et la politique mexicaines, le libre-échange, l'exportation (y compris des études de cas canadiens), le milieu commercial mexicain ainsi que les possibilités que l'économie mexicaine offre aux divers secteurs, et partant, aux Canadiens. On y trouve aussi une liste de contacts et de références utiles.

Mexique-Canada : Partenariat pour la réussite. Parrainé par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, l'Agence de promotion économique du Canada Atlantique et la Banque de Montréal. Septembre 1992.

Un livre de base pour aider les sociétés canadiennes exploitant les possibilités commerciales au Mexique. On y décrit comment élaborer des stratégies d'exportation, trouver des personnes-ressources au Mexique, négocier des ententes et éviter les pièges les plus communs. Le livre donne aussi un aperçu général du Mexique et des possibilités commerciales qu'offre le pays. Enfin, on présente une liste détaillée de personnes-ressources (gouvernement et associations commerciales tant au Canada qu'au Mexique).

Migra's Canadian Export Guide. Migra International Limited.

Une publication trimestrielle offrant des renseignements généraux sur l'exportation vers les pays étrangers.

Annexe D : Sources d'information

a) Contacts à Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

Pour les questions directement reliées au transport :

Direction des services de transport
(EMT)
Affaires extérieures et Commerce
extérieur Canada
Édifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2
Tél. : (613) 996-0245
Télécopieur : (613) 996-1225

Au Mexique :

La direction commerciale
Ambassade du Canada
Calle Schiller No. 529
Col. Polanco
11560 Mexico, D.F.
Tél. : (011-525) 254-32-88
Télécopieur : (011-525) 545-17-69

Pour l'aide touchant tous les aspects du commerce avec le Mexique :

Direction du commerce avec
l'Amérique Latine
et les Antilles (LGT)
Affaires extérieures et Commerce
extérieur Canada
Édifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2
Tél. : (613) 996-8625
Télécopieur : (613) 943-8806

b) Centres du commerce international :

COLOMBIE-BRITANNIQUE

(Comprend les demandes venant des Territoires du Yukon)

CENTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL

Industrie, Science et Technologie Canada
Scotia Tower
900-650, rue Georgia ouest
C.P. 11610
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0434
Télécopieur : (604) 666-8330
Télex : 045-1191

ALBERTA

(Comprend les demandes venant des Territoires du Nord-Ouest)

Edmonton

CENTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL

Industrie, Science et Technologie Canada
Canada Place
Pièce 540
9700, avenue Jasper
Edmonton (Alberta)
T5J 4C3
Tél. : (403) 495-2944
Télécopieur : (403) 495-4507
Télex : 037-2762

Calgary

CENTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL

Industrie, Science et Technologie Canada
11^e étage
510, 5^e rue S.O.

Calgary (Alberta)
T2P 3S2
Tél. : (403) 292-6660
Télécopieur : (403) 292-4578

SASKATCHEWAN

CENTRE DU COMMERCE
INTERNATIONAL
Industrie, Science et Technologie Canada
Pièce 401,
119, 4^e avenue sud
Saskatoon (Saskatchewan)
S7K 5X2
Tél. : (306) 975-5315
Télécopieur : (306) 975-5334
Télex : 074-2742

MANITOBA

CENTRE DU COMMERCE
INTERNATIONAL
Industrie, Science et Technologie Canada
8^e étage,
330, avenue Portage
C.P. 981, Newport Centre
Winnipeg (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-8036
Télécopieur : (204) 983-2187
Télex : 07-57624

ONTARIO

CENTRE DU COMMERCE
INTERNATIONAL
Industrie, Science et Technologie Canada
Dominion Public Building
4^e étage
1, rue Front ouest
Toronto (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5053
Télécopieur : (416) 973-8161

QUÉBEC

CENTRE DU COMMERCE
INTERNATIONAL
Industrie, Science et Technologie Canada
Tour de la bourse
800, carré Victoria
Pièce 3800
C.P. 247

Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185
Télécopieur : (514) 283-8794
Télex : 055-60768

NOUVEAU-BRUNSWICK

CENTRE DU COMMERCE
INTERNATIONAL
Industrie, Science et Technologie Canada
Place de l'Assomption
770, rue Main
C.P. 1210
Moncton (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 851-6452
Télécopieur : (506) 851-6429
Télex : 014-2200

ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

CENTRE DU COMMERCE
INTERNATIONAL
Industrie, Science et Technologie Canada
Confederation Court Mall
134, rue Kent, Pièce 400
C.P. 1115
Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400
Télécopieur : (902) 566-7450
Télex : 014-44129

NOUVELLE-ÉCOSSE

CENTRE DU COMMERCE
INTERNATIONAL
Industrie, Science et Technologie Canada
Central Guarantee Trust Tower
1801, rue Hollis
C.P. 940, Succursale «M»
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-7540
Télécopieur : (902) 426-2624

TERRE-NEUVE

CENTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL

Industrie, Science et Technologie Canada
215, rue Water, Pièce 504
C.P. 8950, Atlantic Place
St. John's (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-5511
Télécopieur : (709) 772-2373
Télex : 016-4749

c) Pour des renseignements sur les transitaires :

Association des transitaires internationaux
canadiens inc.
C.P. 929
Streetsville (Ontario)
Tél. : (416) 567-4663
Télécopieur : (416) 542-2716

d) Pour des renseignements sur les services d'entreposage et de distribution à l'intérieur du Mexique :

Communiquer avec l'ambassade du
Canada tel que mentionné ci-dessus.

e) Pour des renseignements sur le camionnage entre le Canada et le Mexique

Atlantic Provinces Trucking Association
1, chemin Trites, Pièce 14
Riverview (N.-B.)
E1B 2V5
Tél. : (506) 387-4413
Télécopieur : (506) 387-7424

British Columbia Trucking Association
C.P. 381
Port Coquitlam (C.-B.)
V3C 4K6
Tél. : (604) 942-3200
Télécopieur : (604) 942-3191

Alberta Trucking Association
6940, chemin Fisher S.E.
Pièce 310
C.P. 5520, Succ. «A»
Calgary (Alberta)
T2H 1X9
Tél. : (403) 253-8401
Télécopieur : (403) 255-2724

Association canadienne du camionnage
130, rue Albert
Pièce 300
Ottawa (Ontario)
K1P 5G4
Tél. : (613) 236-9426
Télécopieur : (613) 563-2701

Remarque : À partir du 4 octobre 1993, à l'exception de Toronto, toutes les localités du sud de l'Ontario desservies par l'indicatif régional 416 feront partie du nouvel indicatif régional 905.

Manitoba Trucking Association

25, rue Bunting
Winnipeg (Manitoba)
R2X 2P5
Tél. : (204) 632-6600
Télécopieur : (204) 694-7134

Northwest Territories Motor Transport Association

C.P. 574
Yellowknife (T.N.-O.)
X1A 2N4
Tél. : (403) 873-2831
Télécopieur : (403) 255-2724

Ontario Trucking Association

555, chemin Dixon
Etobicoke (Ontario)
M9W 1H8
Tél. : (416) 249-7401
Télécopieur : (416) 245-6152

Private Motor Truck Council of Canada

924, The East Mall, Pièce 105
Etobicoke (Ontario)
M9B 6K1
Tél. : (416) 620-0164
Télécopieur : (416) 620-7923

Association du camionnage du Québec

6450, rue Notre-Dame Ouest
Bureau 200
Montréal (Québec)
H2C 1V5
Tél. : (514) 932-0377
Télécopieur : (514) 932-1358

Saskatchewan Trucking Association

1335, rue Wallace
Regina (Saskatchewan)
S4N 3Z5
Tél. : (306) 569-9696
Télécopieur : (306) 781-7066

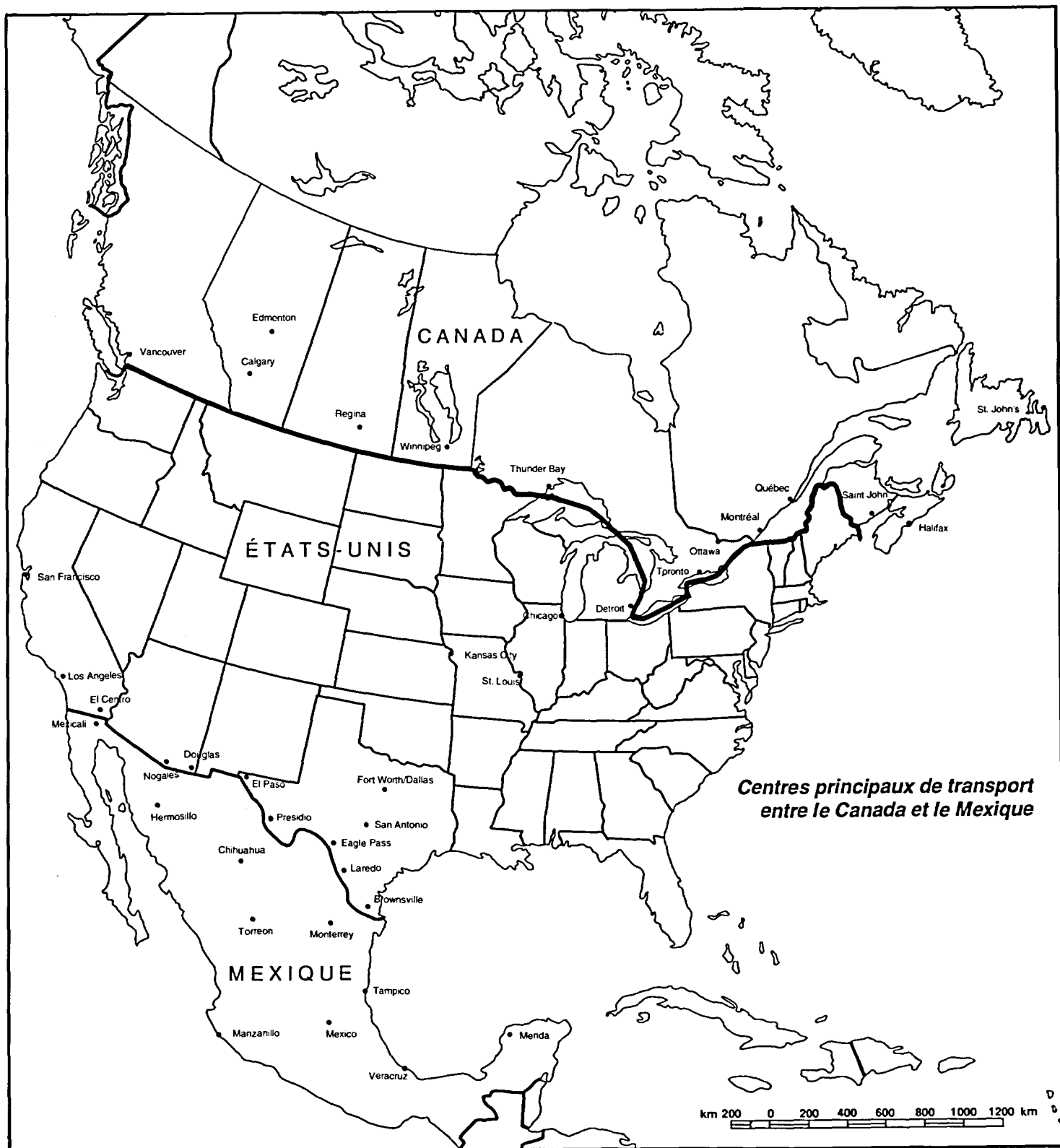
Canadian Cooperative of Independent Truck Owner-Operators

79, Eagle Drive, Bureau 204
Winnipeg (Manitoba)
R2R 1V4
Tél. : (204) 633-1861
Télécopieur : (204) 633-1890

Coopérative canadienne des propriétaires de camions remorques indépendants

Tél. : (514) 636-3090
Télécopieur : (514) 636-5216





LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20040696 8

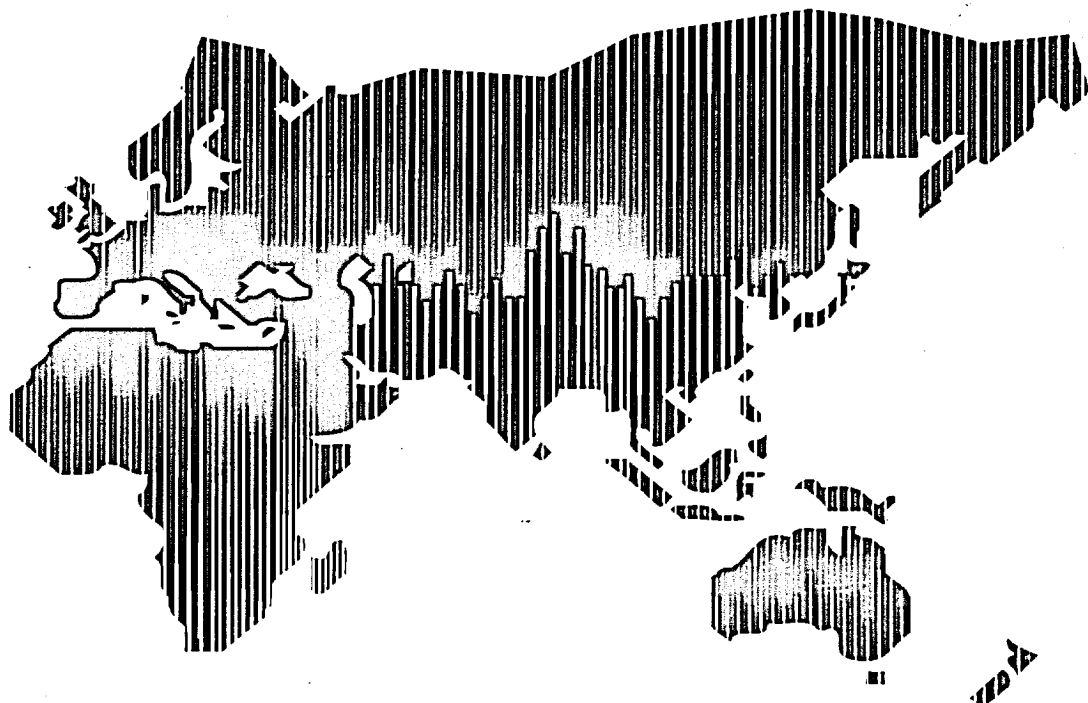
DOCS

CA1 EA674 93T67 FRE

Oikawa, Cathy

Services de transport entre le
Canada et le Mexique

43270637



Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

External Affairs and
International Trade Canada

