

CA1  
EA618  
94D56f

DOCS

Canada



DOCUMENTS D'EXPÉDITION ET  
RÉGLEMENTATION DES EXPORTATIONS  
À DESTINATION DU MEXIQUE



TROISIÈME ÉDITION



Ministère des Affaires étrangères et du Commerce International  
Department of Foreign Affairs and International Trade  
Direction du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles



**FedEx**  
Federal Express

GUIDE D'AFFAIRES - MEXIQUE

.b3100480(F)

## **Guide d'affaires – Mexique**

La recherche pour le Guide d'exportation au Mexique : **documents d'expédition et réglementation des exportations à destination du Mexique** a été réalisée par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI) et Prospectus Inc. Cette publication a été rendue possible grâce à l'aide du bureau de Toronto de Baker & McKenzie et de Federal Express Canada, Ltée.

L'objectif est de donner un aperçu du sujet. Cette publication ne saurait en aucun cas être la seule source d'information. Toute erreur ou omission apparaissant dans ce document est le seul fait des auteurs. De même, toutes les opinions exprimées ici sont celles des auteurs et n'engagent en rien le Gouvernement du Canada, de Federal Express ou de Baker & McKenzie. Les auteurs, éditeurs et collaborateurs n'assument aucune responsabilité en cas de pertes commerciales imputables à des décisions d'affaires prises sur la foi des renseignements contenus dans cette publication.

© Ministère des approvisionnements et services, octobre 1993,  
deuxième édition, février 1994, troisième édition, décembre 1994

N° de catalogue E73-9/2-1994F  
ISBN 0-662-99917-7

Tous droits réservés. Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite, imprimée, rentrée dans un système d'extraction de données ou transmise partiellement ou dans sa totalité sous quelque forme que ce soit ou par n'importe quel moyen, électronique, mécanique, photocopie, enregistrement ou autre, sans autorisation préalable écrite de l'éditeur et de la Couronne.

Publié par Prospectus Inc.

Imprimé au Canada.

Also available in English.

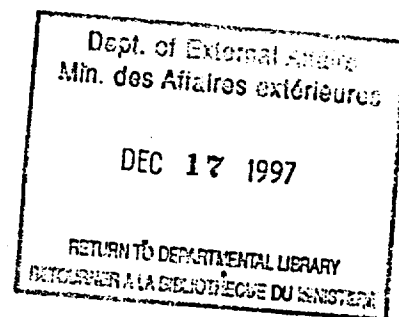
# GUIDE D'AFFAIRES

## DOCUMENTS ET RÈGLEMENTS POUR EXPORTER AU MEXIQUE

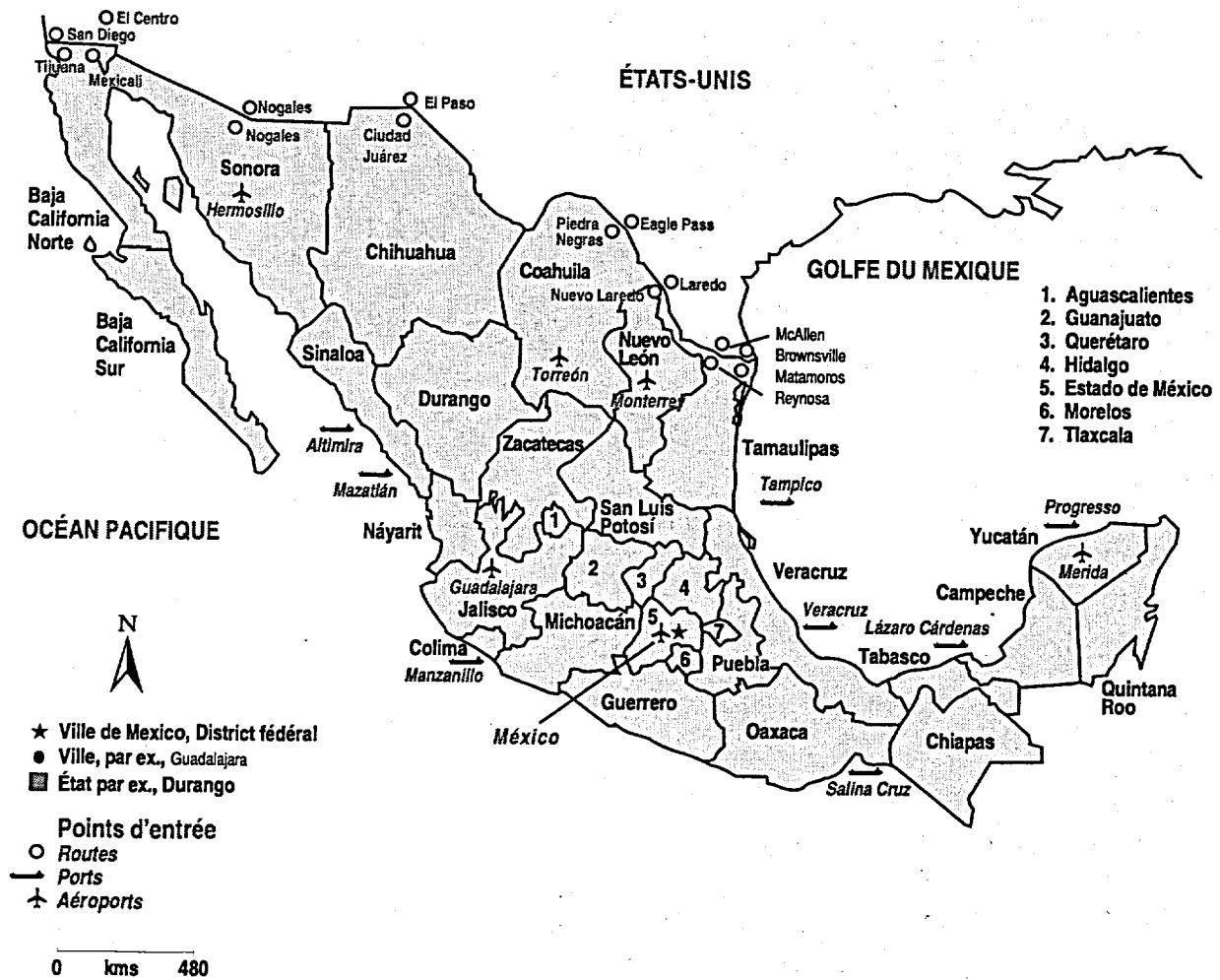
TROISIÈME ÉDITION

43-280-748

*Export*   
**MEXIQUE**



# Mexique



## MESSAGE DE BAKER & MCKENZIE, AVOCATS

Notre entreprise est très présente au Mexique depuis 1961. Nous avons un bureau dans la ville de Mexico, connu sous le nom de *Bufete Sepukveda*, alors que les autres cabinets à travers le Mexique sont connus sous le nom de Baker & McKenzie. Nous avons actuellement des bureaux dans les villes de Juárez, Mexico, Monterrey et Tijuana et prévoyons en ouvrir d'autres dans les régions industrielles à forte croissance du Mexique. Un pourcentage important de toutes les sociétés étrangères s'implantant dans les régions des *maquiladoras* ont retenu les services de Baker & McKenzie pour les aider dans tous les aspects de leurs activités d'implantation.

Les avocats du cabinet combinent la connaissance du droit mexicain et la compréhension du cadre des affaires et du processus gouvernemental au Mexique. Notre cabinet a une excellente réputation dans les milieux des affaires et du gouvernement comme étant l'une des principales firmes mexicaines s'occupant de transactions commerciales internationales et nationales. Les avocats des quatre bureaux mexicains rencontrent régulièrement leurs homologues canadiens pour discuter de la coordination des activités d'affaires dans le contexte nord-américain et pour favoriser les activités de commerce et d'investissement entre le Canada et le Mexique. Les associés des bureaux mexicains siègent à un certain nombre d'organismes nationaux et internationaux comme représentants à la fois d'organisations nationales d'affaires et du gouvernement mexicain. Les associés des bureaux mexicains conseillent régulièrement le gouvernement mexicain sur les problèmes de commerce international, y compris récemment dans le cadre des négociations de l'ALÉNA.

Les domaines d'expertise du cabinet au Canada et au Mexique comprennent entre autres :

- le droit administratif;
- la banque et la finance;
- le droit des sociétés et le droit commercial;
- les problèmes douaniers;
- le droit de l'environnement;
- les lois sur les investissements étrangers et les *maquiladoras*;
- les lois sur la santé;
- les problèmes d'immigration;
- la propriété intellectuelle;
- le commerce international;
- les lois sur le travail et sur l'emploi;
- la réglementation dans le domaine de l'immobilier, et des transports;
- la fiscalité.

Le bureau de Toronto, ouvert depuis 1962, fait partie intégrante de la pratique nord-américaine de l'entreprise qui comprend neuf bureaux aux États-Unis et quatre au Mexique.

Les bureaux de Baker & McKenzie au Canada et au Mexique s'efforcent d'aider les entreprises canadiennes à trouver les partenaires qui leur conviennent afin de leur permettre d'implanter ou d'élargir des activités commerciales au Mexique. Que l'objectif d'une entreprise soit de recueillir des capitaux, de créer une coentreprise ou une alliance stratégique, ou de commencer à exporter sur le marché mexicain, Baker & McKenzie offre une approche coordonnée pour rendre plus facile la pénétration du marché mexicain.

Bill Watson  
(416) 865-6910

Allan Turnbull  
(416) 865-6923



Roy Kusano  
(416) 865-6903

Paul Burns  
(416) 865-6912

## MESSAGE DE FEDERAL EXPRESS CANADA LTÉE

L'ensemble de l'économie du Canada continue à prendre rapidement de l'expansion alors que les entreprises de notre pays cherchent des marchés, partout à la surface de la terre. Pour nos entreprises, le Mexique est un marché important et prometteur, qui prend chaque jour de l'ampleur.

Les entreprises ont besoin d'une méthode fiable pour expédier des articles coûteux ou devant parvenir rapidement à destination. Implantée sur les grands marchés mexicains — Mexico, Guadalajara et Monterrey pour n'en citer que quelques-uns — FedEx collabore étroitement avec ses clients canadiens pour faciliter leurs activités d'exportation et d'importation avec le Mexique. Nous avons une vaste connaissance de la réglementation et des exigences douanières, tant canadiennes que mexicaines, qui s'est avérée un atout majeur pour nos clients canadiens.



Federal Express Corporation étend ses activités dans 193 pays. Nous manipulons plus de trois millions de colis divers par jour dans le monde entier. Pour les acheminer, nous exploitons 500 avions, avec une charge utile quotidienne d'environ quinze millions de livres, et 35000 véhicules allant de la camionnette au semi-remorque. Cent dix milles employés à travers le monde, dont 3500 au Canada et 500 au Mexique, se consacrent à notre mission, la satisfaction totale de nos clients.

Avec nos activités à l'échelle mondiale, notre succès dépend de trois éléments. Tout d'abord, nous avons appliqué notre expertise dans un grand nombre de pays pour mettre en place à la fois un vaste réseau de communications et de transport, et les activités et les installations que cela nécessite. Ensuite, nous concevons nos relations avec nos clients comme des partenariats étroits afin de les aider à résoudre leurs problèmes de logistique et d'être plus concurrentiels à l'échelle mondiale. Enfin, nous continuons à investir massivement en technologie. L'autoroute de l'information est aujourd'hui aussi important que n'importe quel autoroute transcontinental.

Nous sommes convaincus que la demande de services de transport express ne fera que s'accroître partout dans le monde au XXI<sup>e</sup> siècle. Au fur et à mesure que les entreprises chercheront à tirer parti de leurs avantages concurrentiels dans toutes les régions de la planète, l'efficacité de la logistique deviendra aussi importante que le savoir et l'expertise en gestion du commerce international.

Le personnel de FedEx est en mesure de fournir aux sociétés canadiennes des informations essentielles à la réussite de leurs affaires au Mexique. Je suis convaincu que cette publication vous permettra de mieux comprendre les modalités des échanges commerciaux entre les deux pays, ce qui vous facilitera grandement la tâche pour élaborer des stratégies de commercialisation efficaces.

Je vous prie de croire, cher lecteur, à l'intérêt que nous vous portons.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Jon Slangerup'. The signature is fluid and cursive, with a large initial 'J'.

Jon Slangerup  
Directeur général  
Federal Express Canada Ltée

**FedEx**  
Federal Express

# TABLE DES MATIÈRES

AVANT-PROPOS	5
1. LE DISTRIBUTION	5
La distribution indirecte	5
La distribution directe	5
Les agents	6
Les distributeurs	7
Les détaillants	7
La réglementation mexicaine des importations	7
2. LE TRANSPORT	8
Le transport routier	8
Le transport ferroviaire	9
Le transport multimodal	9
Le transport maritime	10
Le transport aérien	10
3. LES TRANSITAIRES ET LES COURTIERS EN DOUANES	11
Les transitaires	11
Les courtiers en douanes	12
Les courtiers mexicains	13
Les courtiers canadiens	13
Le dédouanement à la frontière mexicaine	13
4. L'ÉTIQUETAGE DES PRODUITS	14
Les exigences générales d'étiquetage	15
Les exigences en matière d'étiquetage pour les produits alimentaires et les boissons	15
Les exigences additionnelles d'étiquetage	16
Exemples de produits soumis à des exigences particulières	16
Les textiles, les vêtements et le cuir	16
Les produits électroniques et électriques	16
Les réfrigérateurs	17
Les produits de la viande	17
Les exemptions	17
L'application de la réglementation	18
Les modifications attendues à la réglementation sur l'étiquetage	18
Les produits génériques	18
Les aliments et les boissons	19
Les vêtements et les textiles	20
La mise en œuvre	20
5. LES CERTIFICATS ET LES PERMIS SPÉCIAUX	21
Le certificat de conformité	22
Les certificats sanitaires et phytosanitaires	23
Les règlements d'urgence pour la viande et les arbres de Noël	23
L'autorisation sanitaire d'importation du Secrétariat à la santé	24
L'autorisation sanitaire d'importation du Secrétariat à l'agriculture	25
Les produits agricoles	25
Les produits animaux	25

## L'ALÉNA

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) élargit la zone actuelle de libre-échange de 270 millions de personnes à 360 millions — un marché plus important que celui des 12 pays de l'Union européenne avec une production nord-américaine totale d'environ 7 billions de dollars.

Le Mexique est le plus important partenaire commercial du Canada en Amérique latine. Le commerce bilatéral entre les deux pays a dépassé les 5,5 milliards de dollars en 1994 et devrait atteindre les 7 milliards d'ici la fin de la décennie.

Les investissements canadiens au Mexique augmentent rapidement, ayant passé de 452 millions de dollars en 1992 à plus de 1,2 milliard en 1994.

Ce guide de marché a été préparé en tenant compte des problèmes auxquels la personne qui envisage d'exporter est confrontée. Il ne s'agit toutefois pas d'un document exhaustif et les conditions, les intérêts et les besoins particuliers à chaque cas commanderont la façon dont les entreprises doivent adapter leur approche et leur stratégie au marché mexicain.

Pour obtenir de plus amples renseignements, s'adresser directement au :

Ministère de l'Industrie (MI) par l'intermédiaire des Centres de commerce international (voir la section des contacts importants) ou à l'InfoCentre aux numéros suivants :

1-800-267-8376 ou (613) 944-4000

Télécopieur : (613) 996-9709

FaxLink : (613) 944-4500

BÉI (babillard électronique) :

1-800-628-1581 ou (613) 944-1581

<b>6. LES DOCUMENTS D'EXPÉDITION : EXIGENCES GÉNÉRALES</b>	<b>26</b>
La facture commerciale	26
Le formulaire de déclaration des exportateurs (Formulaire B13)	27
Le bordereau d'expédition	28
Le connaissement	28
Le permis d'importation	28
Le certificat d'origine	29
<b>7. LES RÈGLES D'ORIGINE DE L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN</b>	<b>30</b>
Objet	30
Les obligations de l'exportateur	30
Les livres	31
Les procédures de vérification	31
Les décisions anticipées	31
Les examens et les appels	32
La consultation et l'uniformité	32
Note sur la façon de traiter avec les agents des douanes	32
<b>8. LES TARIFS DOUANIERS, LA TAXATION ET LES AUTRES QUESTIONS CONCERNANT L'EXPÉDITION</b>	<b>33</b>
Les tarifs douaniers et les taxes	33
Les taux de drawback des droits de douanes	34
Les entrepôts sous douane	34
Les échantillons	34
Les zones franches au Mexique	35
<b>9. OÙ OBTENIR DE L'AIDE ADDITIONNELLE</b>	<b>36</b>
Ministères et services du gouvernement canadien au Canada	36
Contacts importants au Canada	42
Organismes parrains	42
Associations d'affaires et professionnelles	42
Services de transport de marchandises et intermodaux	43
Bureaux de gouvernement mexicain au Canada	44
Autres consulats généraux de mexique au Canada	44
Commissions commerciales mexicaines à l'étranger	44
Banques mexicaines ayant des bureaux au Canada	45
Services du Gouvernement canadien au Mexique	45
Principaux contacts au Mexique	46
Ministères du gouvernement fédéral mexicain	46
Banques canadiennes au Mexique	47
Associations de courtiers en douanes au Mexique	47
Chaînes de magasins de détail au Mexique	49
<b>ANNEXE A</b>	<b>50</b>
Produits soumis à des normes officielles mexicaines	50
<b>ANNEXE B</b>	<b>53</b>
Exemples de formulaires pour exporter au Mexique	53



## AVANT-PROPOS

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), qui est entré en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1994, comprend un chapitre complet sur les procédures douanières. Si le Mexique a simplifié nombre de celles-ci, c'est dans une certaine mesure pour répondre à ces exigences. Malgré cela, l'administration des douanes continue à être une question très importante. Les responsables mexicains peuvent retarder les expéditions pour des erreurs dans la documentation qui pourraient paraître mineures.

Même si nombre de procédures douanières continuent à être simplifiées, l'application d'autres a été alourdie. C'est ainsi que, en 1994, le Mexique a commencé à appliquer ses lois sur l'étiquetage et ses exigences en matière de certification des normes à la frontière, imposant pour la première fois le poids de la conformité à l'exportateur.

C'est pour ces raisons qu'il est indispensable que les exportateurs canadiens accordent une grande attention à tous les détails de la documentation. Comme dans les autres domaines, la planification et la préparation systématiques sont la clé d'un franchissement réussi des douanes pour entrer au Mexique.

La première décision à prendre est de savoir s'il faut exporter directement ou indirectement. Il faut ensuite choisir le mode de transport, puis décider du recours à un transitaire ou à un courtier en douanes. Enfin, il faut respecter de façon stricte la réglementation douanière. Cela comprend les règles qui s'appliquent à la documentation, au marquage et à l'étiquetage des produits. Ce guide fournit des conseils sur toutes ces questions.

## 1. LA DISTRIBUTION

### LES ÉTAPES DE L'EXPORTATION AU MEXIQUE

- choisir un canal de distribution;
- choisir le mode de transport;
- préparer des étiquettes en espagnol;
- retenir les services d'un transitaire ou d'un courtier;
- obtenir, au besoin, les permis spéciaux;
- préparer les documents d'expédition; et
- expédier les produits et les suivre.

### LA DISTRIBUTION INDIRECTE

Une entreprise qui exporte au Mexique pour la première fois, ou qui ne dispose que de ressources limitées, peut décider de faire appel aux services d'un intermédiaire pour s'occuper de la fonction exportation. De cette façon, l'exportateur évite les complexités liées au transport, au dédouanement et à la distribution. Parmi les intermédiaires, on compte les sociétés de gestion des exportations, les maisons de commerce, les courtiers et les agents des achats étrangers.

Pour exporter de façon indirecte, il n'est pas nécessaire d'avoir beaucoup de connaissances du marché mexicain, ni d'expérience internationale, pas plus qu'il ne faut disposer de ressources importantes et cela réduit donc le risque. Par contre, il y a un prix à payer pour ce service. L'exportateur se contentera d'un rendement plus faible parce qu'il aura des frais ou honoraires à payer à des intermédiaires. Il aura également moins de contrôle sur le produit, en particulier sur la façon dont celui-ci sera commercialisé au Mexique. Une entreprise peut décider que ces inconvénients pèsent trop lourd dans la balance et que la meilleure façon pour elle d'accéder au marché mexicain est d'exporter directement.

### LA DISTRIBUTION DIRECTE

La distribution directe suppose que l'exportateur s'entende avec un importateur. En vertu de la loi mexicaine, seule une personne ou une société dont le nom apparaît dans le Registre des importateurs et qui a un numéro d'enregistrement fiscal appelé *Registro Federal de Causantes (RFC)* peut importer des marchandises.

Cet importateur doit avoir une adresse d'affaires au Mexique.

Même si un exportateur canadien peut ouvrir un bureau au Mexique et importer ses propres produits, la plupart des entreprises préfèrent avoir recours aux services d'un agent, d'un distributeur ou d'un grand détaillant.

Une autre solution est de créer une forme de partenariat quelconque avec une société mexicaine. Ces types de partenariats vont de la coentreprise, faisant appel à la participation au capital, à des alliances stratégiques sans lien de dépendance, qui supposent la coopération mais pas d'investissement.

La distribution directe offre plusieurs avantages par rapport à l'indirecte :

- un contrôle total ou partiel sur la stratégie de commercialisation mexicaine, y compris la distribution, la détermination du prix, la promotion et le service assuré au produit;
- la réaction directe du marché mexicain qui donne à l'exportateur de meilleurs renseignements et plus de temps pour modifier ou améliorer le produit;
- une protection plus efficace des marques de commerce, des brevets et de l'achalandage; et
- un meilleur rendement sur l'investissement étant donné qu'il y a moins d'intermédiaires.

L'exportation directe peut cependant être exigeante. L'exportateur doit en effet acquérir une bonne connaissance du marché mexicain. Il lui faut aussi rencontrer les utilisateurs finaux, les distributeurs, les agents et les représentants commerciaux du gouvernement. Il doit développer un réseau de contacts utiles et instaurer des relations de travail étroites avec les divers intervenants.

## LES AGENTS

Une solution courante pour vendre au Mexique est de faire affaire avec un agent. Le rôle de celui-ci est de solliciter des affaires au nom des clients qu'il représente, mais sans prendre possession des marchandises. Au Mexique, le contact personnel est essentiel pour développer une relation d'affaires. Lors du choix d'un agent, il faut tenir compte des facteurs suivants :

- la région desservie;
- les lignes de produits représentées;
- la connaissance de votre produit;
- la performance antérieure;
- la taille et la qualité du personnel de vente;
- le service après-vente;
- la réputation; et
- la commission exigée.

C'est une bonne façon pour amener un produit sur le marché mexicain, en particulier pour les biens d'équipement, la machinerie, l'équipement ou les éléments à assembler. Il faut toutefois s'assurer que l'entente entre l'exportateur et l'agent ne puisse pas être interprétée comme une relation employeur-employé qui ferait intervenir de façon différente la fiscalité et qui pourrait entraîner l'application de la réglementation sur les conditions de travail.

Pour devenir fournisseur de biens ou de services d'un organisme gouvernemental, l'exportateur doit d'abord être inscrit comme fournisseur auprès du Secrétariat au budget et à la programmation. Pour cela, il doit fournir des copies des documents d'incorporation de la société, des états financiers récents et la preuve que la société peut bien livrer les produits offerts.

## LES DISTRIBUTEURS

Un distributeur s'occupe le plus souvent d'une gamme de produits de l'exportateur à titre exclusif mais, à la différence d'un agent, prend possession des marchandises. Le choix d'un distributeur professionnel est un élément important, d'autant plus que les canaux mexicains de distribution sont moins bien définis qu'au Canada. Quand on choisit un distributeur, il faut analyser les mêmes éléments que pour le choix d'un agent, mais en vérifiant en plus :

- ses relations avec les gouvernements locaux;
- ses relations avec les acheteurs;
- l'état de ses installations;
- sa volonté/son aptitude à conserver des stocks; et
- l'état de ses relations avec les banques.

## LES DÉTAILLANTS

Les grandes chaînes de magasins de détail et les magasins de rabais jouent un rôle de plus en plus important dans la distribution des produits auprès des consommateurs du Mexique. La plus importante chaîne mexicaine de commerce de détail est *Grupo Cifra*, avec des ventes de l'ordre de 2 milliards de dollars US par année. Les autres grandes chaînes de commerce de détail sont *Comercial Mexicana*, *Gigante* et *Soriana*.

## LA RÉGLEMENTATION MEXICAINE DES IMPORTATIONS

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

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

C'est un courtier mexicain en douanes, retenu par l'importateur mexicain, qui devra assurer le dédouanement des marchandises. Celui-ci doit préparer un *pedimento aduanal*, une demande d'autorisation d'importation au Mexique, et acquitter tous les droits et toutes les taxes avant que les marchandises ne puissent franchir la frontière.

La plupart des exportateurs auront besoin de l'aide de leur représentant mexicain si leur produit est soumis à une norme, doit obtenir un permis d'importation ou fait l'objet d'autres types de restrictions. L'importateur doit aussi acquitter la totalité des droits à la frontière avant que les marchandises ne puissent la franchir. Cela suppose le plus souvent qu'il transfère les fonds sur un compte bancaire du gouvernement.

### APERÇU DE LA RÉGLEMENTATION DOUANIÈRE MEXICAINE

Un importateur mexicain enregistré, doté d'un *Registro Federal de Causantes (RFC)*, numéro d'enregistrement fiscal est indispensable.

Les étiquettes en espagnol, respectant les exigences de description du contenu, doivent être apposées sur tous les produits de consommation avant de franchir la frontière.

Certains documents doivent accompagner les marchandises, dont :

- la facture commerciale;
- le connaissement; et
- le bordereau d'expédition.

L'importateur doit avoir en main un certificat d'origine de l'ALÉNA si les marchandises ont droit au traitement préférentiel prévu par cet accord. Dans les autres cas, il doit avoir un certificat d'origine classique afin d'éviter le risque d'imposition de droits compensateurs.

Certains produits ont besoin d'un certificat de conformité à des normes obligatoires, de certificats sanitaires ou phytosanitaires, ou encore d'autres documents particuliers.

Le courtier en douanes de l'importateur doit acquitter la totalité des taxes et droits de douane avant que les marchandises ne puissent entrer au Mexique.

## 2. LE TRANSPORT

Les services mexicains de transport se sont améliorés très sensiblement au cours des dernières années. L'augmentation de la concurrence a permis de réduire les temps de parcours et d'améliorer les services pour les transports internationaux. L'ALÉNA permettra d'accroître encore les possibilités pour les exportateurs et les transporteurs canadiens.

Il y a quatre façons d'acheminer votre produit sur le marché mexicain : la route, le rail, l'eau et l'air. De ceux-ci, c'est le transport routier qui est le plus utilisé. En 1992, environ 45 pour 100 des exportations du Canada à destination du Mexique ont emprunté la route, contre 32 pour 100 la voie maritime et 14 pour 100 le rail. Le choix du mode de transport dépend essentiellement du tarif, de la durée du transport, de la nature des produits transportés et de l'ensemble des services offerts. Les exportateurs peuvent acheter des services de transport soit directement auprès de sociétés de camionnage, de firmes spécialisées dans la vente de services de transport ferroviaire, aérien ou maritime, ou encore indirectement, en passant par un transitaire.

### LE TRANSPORT ROUTIER

Le transport routier à destination et en provenance du Mexique a pris de l'importance au cours des quatre dernières années. Il n'y a que les grandes quantités de produits en vrac à ne pas convenir à ce mode de transport. Les marchandises réfrigérées se transportent presque exclusivement par camion. Acheminer des marchandises par la route des grandes villes canadiennes à la frontière mexicaine à Laredo (Texas) prend environ quatre jours pour une charge complète par camion et environ sept jours pour une expédition de détail. Une fois les douanes franchies, il faut compter deux à trois jours additionnels pour que les marchandises atteignent Mexico.

Un exportateur doit s'assurer que les ententes ont bien été prises pour transborder les marchandises à un transporteur local à la frontière mexicaine. Certaines entreprises de camionnage se contentent tout simplement de transférer leurs marchandises à un tracteur mexicain.

De nombreuses entreprises canadiennes de camionnage sont parvenues à des accords avec les camionneurs américains et mexicains et peuvent offrir un ensemble complet de services de transport aux exportateurs canadiens. On peut en donner comme exemple des sociétés comme Cabano-Kingsway, Can Pac International Freight Service, Canadian Freightways, Challenger Motor Freight, Frederick Transport, Future Fast Freight et Trimac.

Dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), les camions canadiens et américains auront progressivement le droit, sur une période de six ans, d'accéder au territoire mexicain en commençant par l'accès aux États de la zone frontalière du nord du Mexique en décembre 1995. Toutefois, à la suite de l'adoption d'un protocole d'entente entre le Canada et le Mexique, les entreprises canadiennes de camionnage ont maintenant le droit de traverser au Mexique. Elles doivent transférer leur chargement à un transporteur mexicain dans les 20 kilomètres qui suivent la frontière. Les transporteurs canadiens peuvent également charger des marchandises à destination du Nord dans cette bande de 20 kilomètres au sud de la frontière.

#### DISPOSITIONS DE L'ALÉNA SUR LE TRANSPORT

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) aura des conséquences sur l'industrie du camionnage plus que sur tout autre mode de transport. Les transporteurs nationaux continueront à avoir le droit exclusif de transporter des marchandises locales sur les routes locales. Par contre, les règles du transport international par camion seront libéralisées. Les livraisons transfrontalières et les prises en charge de marchandises internationales seront permises dans tous les États frontaliers mexicains en décembre 1995. D'ici l'an 2000, ces droits de transport seront étendus à tout le territoire du Mexique.

De plus, le niveau maximum des investissements canadiens permis dans les sociétés mexicaines de camionnage qui s'adonnent au transport international des marchandises augmentera de 49 pour 100 en décembre 1995 à 100 pour 100 en 2004.

Les conséquences de l'ALÉNA sur les services et les expéditions par voie ferroviaire et aérienne seront très réduites, mais le Canada et le Mexique ont convenu de conserver des services d'expédition maritime internationale relativement ouverts. Le Mexique libéralisera également la propriété et l'exploitation de ses terminaux, ouvrant ainsi le marché à de nouveaux services.

Les signataires de l'ALÉNA se sont engagés à harmoniser un certain nombre de normes au cours des six années à venir. Cela concerne les normes sur les conducteurs et les véhicules pour les camionneurs et l'exploitation ferroviaire ainsi que les normes sur la manutention des produits dangereux.

Tous ces développements contribueront à améliorer le niveau des services de transport auxquels l'exportateur canadien aura accès pour expédier ses marchandises au Mexique.

## LE TRANSPORT FERROVIAIRE

Le recours au transport ferroviaire pour les exportations à destination du Mexique a diminué, au cours des dernières années, de 20 pour 100 des exportations totales en 1988 à 14 pour 100 en 1992. On fait essentiellement appel au rail pour le transport des marchandises en vrac et pour le transport intermodal et les wagons porte-conteneurs à deux niveaux.

L'exportateur canadien doit d'abord expédier les produits aux États-Unis, puisque les trains à destination du Mexique en partent, avant de pouvoir les acheminer au Mexique. Des modifications ont été apportées récemment à la façon dont les marchandises transportées par rail sont dédouanées. Un nouveau système de dédouanement préalable aux postes frontière entre San Antonio et Nuevo Laredo a amélioré l'efficacité et réduit le temps nécessaire pour franchir la frontière. Les expéditions peuvent, en utilisant les bonnes procédures de dédouanement préalable, franchir la frontière en moins de 24 heures. Il faut cependant signaler que les trains à priorité élevée, comme ceux qui transportent des pièces d'automobiles, ont davantage profité de ce système que les autres. Ceux transportant des produits classés comme étant à faible priorité ou n'entrant pas dans la catégorie des produits devant être «livrés à temps» peuvent encore être exposés à des retards.

Il n'empêche que le matériel roulant américain peut maintenant franchir la frontière mexicaine, ce qui élimine les opérations de transbordement à la frontière. Le service ferroviaire s'améliore aussi avec la plus grande disponibilité des trains de wagons porte-conteneurs à deux niveaux, des trains express et des trains intermodaux. De plus, la congestion du trafic ferroviaire est réduite avec la construction de nouvelles installations du côté américain de la frontière et, d'autre part, l'amélioration lente mais continue du système ferroviaire mexicain. C'est ainsi que *Ferrocarriles Nacionales de México (FNM)*, la société ferroviaire nationale mexicaine, a mis en place des gares conçues spécialement pour permettre le transport multimodal rail-route.

## LE TRANSPORT MULTIMODAL

De plus en plus, les exportateurs canadiens choisissent des modes multiples de transport pour acheminer leurs produits sur le marché mexicain. Plusieurs transporteurs se sont efforcés de répondre à cette demande croissante. Les remorques routières peuvent être expédiées par rail et les transporteurs maritimes offrent des correspondances avec les transporteurs ferroviaires et les camionneurs. Le transport intermodal sera encore facilité avec la décision de CN North America de construire un nouveau tunnel sous la rivière St. Clair entre Sarnia et Port Huron et avec l'élargissement récent du tunnel entre Détroit et Windsor.

Les exploitants de services intermodaux (ou les transporteurs ou expéditeurs de tierces parties) offrent des ensembles complets de transport à contrat. Ils négocieront les tarifs de transport avec les compagnies ferroviaires et les entreprises de camionnage au nom de l'exportateur. La durée du transport de Montréal ou de Toronto à la frontière mexicaine peut ne pas dépasser quatre ou cinq jours. Au nombre des opérateurs intermodaux fournissant des services entre le Canada et le Mexique, on peut citer Freight Connection, Interamerican, Sunac America et Wheels International.

## LE TRANSPORT MARITIME

La popularité du transport maritime a varié au cours des dernières années. Son importance a diminué de 40 pour 100 des exportations canadiennes totales à destination du Mexique en 1988 à 17 pour 100 en 1990, pour augmenter ensuite à 32 pour 100 en 1992. Les tarifs du transport maritime sont actuellement assez concurrentiels avec ceux du transport routier et du transport ferroviaire.

L'inconvénient du transport maritime est qu'il faut au moins 10 jours pour le transport et au moins quatre ou cinq jours pour le dédouanement et l'emmagasinage en entrepôt. Il n'empêche que certaines marchandises conviennent bien au transport maritime, comme en particulier les expéditions en vrac de produits comme les céréales et les huiles.

## LE TRANSPORT AÉRIEN

Le transport aérien entre le Mexique et le Canada entre essentiellement dans la catégorie des avions nolisés pour les vacances et ne convient pas très bien au transport des marchandises. Il convient mieux aux marchandises compactes et/ou aux articles de grande valeur comme les composants électroniques ou aux produits périssables comme les fleurs. Les points d'expédition de services commerciaux directs à destination du Mexique au Canada sont actuellement Montréal, Toronto et Vancouver.

### 3. LES TRANSITAIRES ET LES COURTIERS EN DOUANES

#### ANALYSE DU TRANSPORT

Les objectifs de tout exportateur devraient être de chercher à ce que le produit parvienne sur le marché au moment voulu, en bon état et au meilleur prix. La liste de vérification suivante peut aider à choisir le ou les types de transport qui conviennent le mieux :

- préciser quel type de produit doit être transporté;
- indiquer les caractéristiques des produits expédiés;
- tenir compte de la taille et de la forme du produit;
- décider s'il faut expédier en vrac, en marchandises générales en quantités, ou en petites quantités correspondant à des expéditions totales ou partielles;
- trouver la fréquence optimale des expéditions;
- étudier la distance à parcourir;
- préciser s'il faut de l'aide pour l'emballage, le chargement, les matériaux d'assujettissement, le calage et le déchargement du produit;
- indiquer s'il est nécessaire de se servir d'installations d'entreposage temporaire;
- préciser s'il faut un service porte-à-porte, port-à-port ou une combinaison quelconque des deux;
- se demander s'il est nécessaire de faire appel aux services d'une tierce partie comme d'un transitaire;
- trouver les documents de transport nécessaires;
- indiquer les conditions de vente en ce qui concerne le coût du transport et l'assurance des marchandises et préciser qui prend les ententes dans chaque cas.

Le petit exportateur ou celui qui n'a pas d'expérience pourra tirer largement parti de l'aide des transitaires et des courtiers en douanes. Les transitaires planifient les détails d'une expédition, organisent l'emballage, préparent la documentation et organisent le transport alors que les courtiers en douanes aident à s'assurer que l'expédition répond à toutes les exigences des douanes et que la documentation d'accompagnement est remplie correctement. D'autres courtiers assurent les expéditions de marchandises, même si le transporteur peut souvent fournir cette assurance.

Avant de faire appel à l'un de ces services, le produit à exporter doit être préparé de la façon qui convient, fardelé et/ou mis en conteneurs. Sans cela, les transporteurs pourraient refuser de transporter les marchandises et les compagnies d'assurance de couvrir les pertes dans les cas où les produits seraient endommagés. Voici quelques règles simples à suivre avant l'expédition :

- évaluer l'ensemble de l'itinéraire à suivre et emballer pour le tronçon le plus exigeant;
- déterminer la fréquence des transbordements si on fait appel au transport intermodal et préparer les marchandises pour qu'elles puissent être manutentionnées plusieurs fois;
- déterminer la réglementation et les exigences d'emballage en vigueur dans le pays d'origine, pour chacun des transporteurs, dans tous les ports de sortie et d'entrée et dans le pays de destination;
- connaître les capacités d'emballage, la résistance et la faiblesse des marchandises, la possibilité de les empiler et les risques auxquels les conditions climatiques peuvent les soumettre;
- emballer les produits pour minimiser les mouvements internes et pour protéger les coins, les bords, le fini, les valves, les cadrans et les boutons ou les rembourrages et les tissus;
- utiliser les appareils de fardelage qui conviennent et mettre en place, charger et attacher les marchandises comme il convient; et
- déterminer le type d'équipement de manutention à utiliser et sa disponibilité aux points de transbordement.

#### LES TRANSITAIRES

Les transitaires sont des entreprises indépendantes qui s'occupent des expéditions à l'exportation en échange d'honoraires. Elle fournissent des services de conseils, administratifs et physiques, aux expéditeurs afin de faciliter les exportations. Les transitaires peuvent organiser les expéditions des exportateurs canadiens en utilisant n'importe quel mode de transport. Ils offrent des ensembles complets de services qui présentent un intérêt tout particulier pour les gens qui exportent pour la première fois. Ils constituent d'excellentes sources de renseignements sur la réglementation, la documentation et les méthodes d'expédition et peuvent permettre à l'exportateur de réaliser des économies sur les taux de transport à cause des économies d'échelle qu'ils obtiennent. Les services fournis par les transitaires sont, de façon traditionnelle, les suivants :

- fournir ou organiser la manutention des expéditions, ce qui comprend l'emballage et la mise en boîte, le marquage, l'inspection et l'entreposage;
- préparer les documents d'expédition et de douane ainsi que traduire, certifier et transmettre les documents, obtenir les permis, les licences et les certificats;

- fournir l'aide financière comme la négociation des lettres de crédit, organiser le recouvrement, obtenir de l'assurance et faire les demandes de remboursement d'assurance;
- payer à l'avance et recouvrer les frais de transport;
- fournir des conseils sur les exigences, le transport et la réglementation gouvernementale, les procédures douanières et la gestion des projets à l'étranger; et
- aider à l'organisation du transport, y compris le choix des itinéraires et des transporteurs, négocier les tarifs, réserver l'espace nécessaire pour le transport, nolisier au besoin, consolider les expéditions, organiser les livraisons locales, suivre les expéditions et louer l'équipement.

## LES COURTIER EN DOUANES

Les courtiers en douanes facilitent l'importation et peuvent s'avérer des auxiliaires très utiles. Ils sont habitués à la complexité des lois et de la réglementation internationale en matière de commerce, pas seulement au Mexique mais dans le monde entier. De façon traditionnelle, l'exportateur canadien fera affaire avec un seul courtier canadien qui, lui, passera les ententes nécessaires avec ses homologues américains et mexicains pour s'occuper des marchandises étape par étape. L'exportateur a toutefois avantage à bien comprendre les rôles respectifs de ces trois courtiers.

### LES COURTIER MEXICAINS

En vertu des lois mexicaines, toutes les marchandises importées dont la valeur dépasse 1 000 \$ US doivent être prises en charge par un courtier en douanes et seuls les courtiers mexicains sont autorisés à émettre un *pedimento aduanal*, qui est une demande d'autorisation d'importation au Mexique. La plupart des exportateurs canadiens expédient leurs marchandises CAF ou C&F à Laredo au Texas. L'importateur prend possession des marchandises à Laredo et s'occupe alors du dédouanement à l'entrée au Mexique en faisant appel à un courtier mexicain. Si cette pratique est généralisée, c'est que les coûts et les risques de l'expédition varient beaucoup selon le cas au-delà de Laredo et qu'il peut être difficile d'obtenir des devis précis. C'est ainsi que les coûts de remorquage pour tracter les marchandises de l'autre côté de la frontière, les frais de déchargement/chargement et entreposage temporaire peuvent atteindre des centaines de dollars. Malgré cela, certaines entreprises canadiennes expédient CAF ou C&F et passent directement des ententes avec leur courtier mexicain.

Les courtiers en douanes facturent 0,45 pour 100 de la valeur de la facture, plus les dépenses encourues, plus des frais de service fixés par chaque courtier pour couvrir ses coûts d'exploitation. Les frais minimum sont de 40 \$ US et augmentent avec le poids et/ou la valeur jusqu'à un maximum d'environ 300 \$. On trouvera en annexe à ce guide une liste des courtiers en douanes au Mexique.

### LES COURTIER CANADIENS

Indépendamment des ententes conclues à la frontière mexicaine, il incombe à l'exportateur canadien de préparer une facture commerciale et tous les autres documents nécessaires avant que les marchandises ne quittent le Canada. Ces exigences sont très détaillées et la documentation doit être rédigée en espagnol. Un grand nombre d'exportateurs retiennent les services d'un courtier canadien en douanes pour remplir la plupart de ces documents. Si ce dernier peut conseiller pour remplir le certificat d'origine prévu par l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), la responsabilité en incombe à l'exportateur. Si les marchandises sont acheminées par terre, le courtier canadien traite avec un associé

### SERVICES OFFERTS PAR LES COURTIER EN DOUANES

- évaluation douanière;
- classification tarifaire;
- dédouanement;
- consultation commerciale internationale;
- transfert électronique de données (TÉD);
- gestion et consolidation des marchandises;
- gestion des importations/exportations;
- obtention des permis et des autorisations;
- réception des documents expédiés par l'exportateur, demande d'importation et préparation de la déclaration de douanes;
- inspection des marchandises à la frontière afin de s'assurer qu'elles correspondent à la facture et à la liste d'expédition;
- obtention d'une garantie ou d'un cautionnement en douanes pour les importations temporaires;
- couverture de toutes les dépenses concernant l'opération au nom du client;
- conseils au sujet des lettres de crédit, de l'assurance, des impôts, de l'entreposage et des drawbacks des droits;
- renseignements sur les modes de transport et les transporteurs ainsi que sur les tarifs et la durée du transport;
- expédition des marchandises du port d'entrée à la destination finale;
- entreposage régional et national;
- services d'importation pour les non-résidents;
- demandes de renseignements sur les décisions; et
- autres services logistiques spécialisés.



américain pour obtenir une caution de transit d'exportation (T&E) qui permettra aux marchandises de traverser le territoire américain. Cette caution sera annulée par les autorités américaines au point d'exportation du territoire américain, avant que les marchandises n'entrent au Mexique. Le courtier canadien envoie alors les documents nécessaires à la frontière mexicaine, avant que les marchandises n'y parviennent. On verra en détail de quels documents il s'agit à la section 6. Certains courtiers canadiens s'assurent que les documents sont bien arrivés à la frontière mexicaine avant que les marchandises ne quittent le Canada.

## LE DÉDOUANEMENT À LA FRONTIÈRE MEXICAINE

Quand une expédition arrive à la frontière, elle devient la responsabilité du courtier mexicain en douanes. Si les marchandises arrivent par camion, un transitaire en prendra possession du côté américain de la frontière, le plus souvent à Laredo ou à Brownsville. Le courtier fait annuler la caution de transit et d'exportation (T&E) et calcule le montant des droits de douanes à payer. Les coûts peuvent à ce point comprendre les frais de déchargement du camion, en particulier pour les envois de détail. Le courtier avise l'importateur et procède au paiement des droits de douanes et des taxes. De façon idéale, ce paiement aura été préparé à l'avance. Le courtier ou l'importateur transfère les fonds aux douanes mexicaines, après quoi le courtier peut émettre le *pedimento aduanal* ou demande d'importation.

Si les marchandises comprennent des produits alimentaires ou agricoles, elles seront inspectées par les responsables du *Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (SAGAR)*, Secrétariat à l'agriculture, à l'élevage et au développement rural, du côté américain de la frontière. Ils procéderont à une vérification des certificats de santé et phytosanitaires avant d'émettre officiellement un «certificate of import» qui doit être joint au *pedimento* avant le dédouanement. L'émission de ce certificat entraîne des frais additionnels.

Même si les tracteurs canadiens peuvent parcourir une faible distance en territoire mexicain, il est souvent plus simple de faire tracter la remorque par un tracteur mexicain réservé à cet usage qui lui fait franchir le pont à destination du Mexique. Le répartiteur du courtier rencontre le conducteur du tracteur au poste de douane mexicain et s'occupe du dédouanement à l'entrée au Mexique.

Environ un camion sur dix est choisi au hasard par ordinateur pour faire l'objet d'une inspection détaillée, ce qui nécessite le déchargement de la remorque.

Dans certains cas, la remorque canadienne est accrochée à un tracteur mexicain quand elle atteint le côté mexicain de la frontière. Certaines sociétés de camionnage n'autorisent pas leurs tracteurs à passer au Mexique et les marchandises sont alors déchargées et rechargées dans un camion mexicain. Les marchandises arrivant à la frontière sont le plus souvent dédouanées le jour suivant, mais, quand elles atteignent la frontière tôt le matin, il est possible de les dédouaner dans la même journée à condition que la documentation ait été préparée à l'avance.

Le traitement des expéditions par rail est comparable à celui de celles empruntant la route, si ce n'est que le matériel roulant américain peut maintenant entrer au Mexique et que, en général, les marchandises ne sont pas déchargées et rechargées. Les marchandises arrivant par voie maritime sont déchargées à un quai du gouvernement et conservées dans un entrepôt sous douane avant d'être libérées. Les expéditions par voie aérienne doivent d'abord être acheminées dans un entrepôt sous douane à l'aéroport, exploité normalement par le transporteur aérien ou par le courtier en douanes. Les formalités de dédouanement dans les entrepôts sous douane normaux ou aux aéroports sont par ailleurs comparables aux procédures appliquées dans le cas des camions.

### CHOISIR UN COURTIER EN DOUANES

Quand on choisit un courtier en douanes, il faut s'informer auprès d'autres entreprises, se servir de ses contacts personnels si possible et prendre le temps de faire une évaluation détaillée. Il faut bien se documenter sur la fiabilité et la réputation du courtier. N'oubliez pas de faire des comparaisons sur les coûts et les services de plusieurs courtiers.

Questions à poser à un courtier en douanes :

- Depuis combien de temps le courtier est-il en affaires?
- Le courtier est-il spécialisé dans certains produits et/ou dans certaines méthodes d'expédition?
- De quelles ressources dispose-t-il pour le dédouanement et la livraison des marchandises?
- De quel genre d'installations matérielles dispose-t-il? A-t-il une zone sécuritaire pour les produits de grande valeur ou les produits dangereux?
- Les bureaux du courtier sont-ils situés dans les principaux ports d'entrée qui seront utilisés pour les marchandises en question?
- Quel type de systèmes et de procédures de sécurité a-t-il en place?
- Quelle couverture d'assurance a-t-il pour ses installations et ses activités?
- Quelle tenue de livres fait-il?
- La garantie du courtier peut-elle servir à fournir les cautions nécessaires?
- Quelles sont les conditions de paiement et financières en général?
- Qu'en est-il de la stabilité financière du courtier?
- Comment informe-t-il ses clients des retards dans la manutention et le dédouanement et fera-t-il des suggestions sur la façon d'éviter de tels retards?

Quand vous trouvez un bon courtier en douanes, soyez-y loyal et n'essayez pas de le contourner, même si ses services coûtent plus chers que de tout faire vous-même. Pensez à votre courtier comme un représentant ou un partenaire dans votre affaire. Il ne faut pas, par exemple, prendre contact directement avec un client si vous avez retenu les services d'un courtier en douanes.

## 4. L'ÉTIQUETAGE DES PRODUITS

Si le produit est exporté pour la première fois au Mexique, une priorité est de veiller à la préparation d'étiquettes pour le marché mexicain. Il faut alors traduire les étiquettes existantes en espagnol et s'assurer que toutes les indications exigées y apparaissent.

L'étiquetage des produits au Mexique est régi, dans une certaine mesure, par la *Ley de Protección al Consumidor* (Loi de protection du consommateur). L'article 34 de cette loi exige que tous les renseignements apparaissant sur un produit et son étiquette, son emballage ou son contenant soient en espagnol. Les mêmes exigences s'appliquent à la publicité des produits. Il n'empêche que le décret du 19 juin 1987 sur l'étiquetage permettait aux produits «préemballés» d'arriver au Mexique porteurs d'étiquettes étrangères, en autant qu'un étiquetage minimum en espagnol y soit ajouté en y collant des étiquettes. Les produits préemballés sont maintenant définis comme les produits emballés en-dehors de la présence du consommateur.

En plus de ces obligations de nature générale, un grand nombre de produits ont été longtemps soumis à des normes précises de qualité, connues sous l'appellation *Normas Oficiales Mexicanas*, ou *NOMs*. La conformité aux exigences de certification et d'étiquetage des *NOMs* incombait, jusqu'à il y a peu, à l'importateur. Parmi les produits soumis à ces exigences précises, on peut citer les vêtements et les textiles, les produits du cuir, les appareils électriques, l'équipement et les fournitures médicales, les aliments et les boissons ainsi que les pesticides.

Auparavant, les exportateurs canadiens de la plupart des produits de consommation avaient pu satisfaire les exigences mexicaines en prévoyant d'apposer des étiquettes collantes en espagnol sur l'étiquette originale en anglais et/ou en français. C'était l'importateur ou l'agent mexicain qui procédait à cette opération après l'importation et avant la revente.

En mars 1994, le gouvernement mexicain a publié un décret officiel qui entrerait en vigueur immédiatement et qui impose l'application à la frontière des exigences générales sur l'étiquetage et de celles des *NOM*. Cela revient à dire que la conformité à cette réglementation relève maintenant de l'exportateur canadien.

Le décret officiel sur l'étiquetage (appelé en espagnol «*Decisión*» du ministre du Commerce et du Développement industriel) porte la date du 25 février 1994. Il est entré en vigueur un jour après avoir été publié dans le *Diario Oficial de la Federación* le 7 mars 1994.

Le gouvernement mexicain vient de publier une première ébauche de la réglementation pour prévenir que, dans un avenir proche, les nouvelles exigences en matière d'étiquetage imposeront un étiquetage d'origine en espagnol à partir du point d'origine. Cette nouvelle exigence devrait entrer en vigueur en 1995 et les exportateurs devraient s'y préparer dès que possible.

## EXIGENCES MINIMALES POUR LES ÉTIQUETTES EN ESPAGNOL -

### TOUS LES PRODUITS DE CONSUMMATION

1. Nom du produit ou de la marchandise (y compris description du produit si le nom du produit ou de la marchandise n'est pas descriptif).
2. Nom ou marque de commerce et adresse de l'importateur (ces renseignements doivent apparaître sur une étiquette distincte et peuvent être ajoutés après l'importation).
3. Pays d'origine du produit.
4. Contenu net conformément à la norme officielle mexicaine NOM 030-SCFI-1993.
5. Avertissements ou précautions en cas de produits dangereux.
6. Instructions pour l'utilisation, la manutention et/ou la conservation du produit.

Source : Traduction par le gouvernement du Canada de l'article 5 du Décret du 7 mars 1994, tel que modifié par les lettres de clarification du *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)*, Secrétariat au commerce et au développement industriel.

## LES EXIGENCES GÉNÉRALES D'ÉTIQUETAGE

La nouvelle réglementation s'applique à tous les produits destinés à la vente aux consommateurs, si ce n'est de certaines exceptions que nous verrons ci-dessous. Tous ces produits doivent être étiquetés en espagnol quand ils arrivent aux douanes mexicaines. L'étiquette doit contenir des renseignements précis indiquant la nature du produit, le nom de l'importateur et de l'exportateur ainsi que des instructions pour l'utilisation et les précautions à prendre (voir encadré).

Les étiquettes doivent être lisibles et être «attachées au produit, au contenant ou à l'emballage selon les caractéristiques du produit et la façon dont il est commercialisé». Normalement, une étiquette sera apposée sur chaque emballage individuel offert à la vente aux consommateurs. Si le produit est vendu sous forme de contenant de plus petits emballages, chacun d'entre eux n'a pas besoin d'être étiqueté. Il n'y a pas d'exigences particulières pour la taille ou l'emplacement de l'étiquette.

Une lettre de clarification du 10 mars 1994 précise que l'exigence de l'indication du pays d'origine sur l'étiquette avait été insérée par erreur dans le décret officiel. Certains responsables estiment cependant que cette obligation est toujours en vigueur puisque le décret n'a pas abrogé les dispositions des autres lois qui s'appliquent dans ce domaine. Dans l'attente de la publication officielle d'une version révisée du décret, les exportateurs auraient intérêt à fournir ce renseignement en plus des autres exigés par le décret officiel.

## LES EXIGENCES EN MATIÈRE D'ÉTIQUETAGE POUR LES PRODUITS ALIMENTAIRES ET LES BOISSONS

Les exigences en matière d'étiquetage pour les produits alimentaires et les boissons ont été fixées par le *Secretaría de Salud*. Les étiquettes pour ceux-ci doivent comprendre les renseignements suivants :

- la description du produit;
- la date d'expiration;
- la liste des ingrédients; et
- le contenu nutritif (si l'étiquette prétend à une valeur nutritive du produit).

Ces exigences viennent en sus des exigences générales d'étiquetage.

## LES EXIGENCES ADDITIONNELLES D'ÉTIQUETAGE

Les produits pour lesquels on a publié des *Normas Oficiales Mexicanas (NOMs)* doivent subir des tests au Mexique et obtenir un certificat de conformité du *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)*, *Dirección General de Normas*, la Direction générale des normes du Secrétariat au commerce et au développement industriel ou d'un organisme accrédité par lui. Ce certificat doit accompagner les produits quand ils sont importés.

Certaines des *NOMs* prévoient des exigences particulières d'étiquetage qui s'appliquent dorénavant à la frontière. Depuis le 13 janvier 1995, tous les produits soumis à des *NOMs* doivent porter de façon visible le logo *NOMs*, que ce soit sur une étiquette, un autocollant ou un décalque. C'est donc maintenant à l'exportateur canadien qu'il incombe d'étiqueter correctement son produit destiné au Mexique avant qu'il ne quitte le Canada. On trouvera à la fin de ce sommaire une liste partielle des produits soumis à des *NOMs*, indiquant le numéro de classification tarifaire mexicain. Les exportateurs de ces produits devraient se procurer une copie de la *NOMs* pour chaque produit concerné afin de connaître les exigences d'étiquetage particulières à chacun de ces produits.

## EXEMPLES DE PRODUITS SOUMIS À DES EXIGENCES PARTICULIÈRES

La réglementation mexicaine sur l'étiquetage des produits prévoit un traitement particulier pour les textiles et les produits du cuir, les produits électriques et électroniques et les réfrigérateurs. Les exigences dans ces cas-ci sont différentes des exigences générales et de celles des produits soumis à des *NOMs*.

### LES TEXTILES, LES VÊTEMENTS ET LE CUIR

Les textiles, qu'il s'agisse de vêtements ou d'accessoires (*NOM-004-SCFI-1993*), et le cuir, qu'il s'agisse de chaussures ou de produits du cuir (*NOM-020-SCFI-1993*), doivent satisfaire aux exigences particulières d'étiquetage précisées dans le décret sur l'étiquetage (voir encadré) qui s'appliquent dès la frontière. Ces produits ne doivent toutefois pas nécessairement être accompagnés d'un certificat de conformité, même s'ils sont soumis à des *NOMs* qui comprennent des normes d'étiquetage. Pour ces produits, les étiquettes doivent être apposées sur le produit et non pas seulement sur l'emballage.

### LES PRODUITS ÉLECTRONIQUES ET ÉLECTRIQUES

Dans une lettre de clarification rendue publique le 10 mars 1994, le *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)*, Secrétariat au commerce et au développement industriel, a déclaré que les produits électroniques et électriques et les appareils électroménagers ne sont pas soumis aux exigences générales voulant que l'étiquette du produit porte les instructions d'utilisation et d'entretien. C'est que ces produits sont déjà soumis à la *NOM-024-SCFI-1993* qui exige de fournir les instructions et les garanties au point de vente.

### PRODUITS DU CUIR, NOM-020-SCFI-1993

- Nom de l'exportateur
- Produits (définition générale ou précise et, si cela s'applique, finition)
- Pays d'origine
- Nom et adresse de l'importateur
- Numéro d'enregistrement fiscal de l'importateur et/ou numéro d'enregistrement à la chambre de commerce à laquelle il appartient

Source : Traduction du gouvernement du Canada des articles 4 (I) et (II) du Décret du 7 mars sur l'étiquetage, *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)*, Secrétariat au commerce et au développement industriel.

## EXIGENCES MINIMALES D'ÉTIQUETAGE POUR LES PRODUITS DU TEXTILE ET LES VÊTEMENTS

NOM-004-SCFI-1993

- Marque de commerce
- Contenu (pourcentages en ordre décroissant)
- Taille
- Instructions de manutention (on peut utiliser des symboles ici à condition qu'ils ne nécessitent pas de légendes)
- Pays d'origine
- Nom et adresse de l'importateur.

Source : Traduction du gouvernement du Canada des articles 4 (I) et (II) du Décret du 7 mars sur l'étiquetage, *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)*, Secrétariat au commerce et au développement industriel.

## LES RÉFRIGÉRATEURS

L'étiquette des réfrigérateurs doit se conformer à un certain nombre d'exigences très précises dont la conformité à certains règlements sur l'efficacité énergétique en plus de toutes les autres exigences pour les produits du textile et du cuir. L'étiquette doit indiquer le type de réfrigérateur, sa contenance en mètres cubes, le numéro du modèle, l'estimation de la consommation moyenne d'énergie et le coût annuel en énergie.

## LES PRODUITS DE LA VIANDE

C'est la *NOM* d'urgence, *NOM-EM-003-200-1994* qui s'applique à ceux-ci. Elle doit expirer le 27 juin 1995. Elle a toutefois été déjà prorogée une fois et l'exportateur devrait, à moins d'indication contraire de l'importateur, considérer qu'elle est toujours en vigueur.

## LES EXEMPTIONS

L'article 6 du décret officiel énumère plusieurs catégories de produits qui ne sont pas soumis aux dispositions sur l'étiquetage et la certification. Un certain nombre d'autres exclusions ont été indiquées dans des lettres de clarification. Les produits suivants sont exempts de ces exigences :

- un maximum de trois unités d'un produit soumis aux autorités mexicaines concernées pour obtenir un certificat de conformité avec une norme officielle;
- les produits qui se trouvent dans les bagages d'accompagnement des passagers des vols internationaux;
- les produits qui font partie d'effets personnels des personnes domiciliées au Mexique;
- les produits importés par des organismes d'enseignement, scientifiques et non commerciaux y compris tous les organismes autorisés à accepter des dons en vertu de la Loi de l'impôt sur le revenu;
- les échantillons sans valeur commerciale;
- les importations temporaires destinées à des réparations ou à des assemblages sous douane;
- les produits nouveaux, uniques ou hautement spécialisés et qui impliquent un risque pour la sécurité peuvent être importés jusqu'à un maximum de 25 articles par déclaration de douanes. Ils doivent être accompagnés d'un contrat qui transfère le risque au destinataire et déclare que les articles ne sont pas destinés à la vente au public;
- les biens d'équipement et les produits intermédiaires, à condition que les produits soient accompagnés d'une déclaration écrite d'utilisation finale;
- les produits en vrac (sauf ceux qui sont couverts par une *Norma Oficial Mexicana (NOM)* définis comme des produits qui «doivent être pesés et mesurés en présence du consommateur au moment de la vente»; et
- les emballages expédiés par courrier et dont la valeur est inférieure à 1 000 \$ US.

L'exclusion des biens d'équipement et des produits intermédiaires apparaît dans une lettre de clarification du *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)* en date du 10 mars 1994 qui précise qu'il faut faire la preuve par une déclaration sous serment de l'utilisation prévue du produit. Les biens d'équipement ne sont toutefois pas exemptés des obligations de certification si celles-ci s'appliquent.

Les exportateurs peuvent demander au *SECOFI* l'autorisation d'expédier des produits non étiquetés dans des circonstances exceptionnelles, mais ces exemptions sont inhabituelles.

## L'APPLICATION DE LA RÉGLEMENTATION

Le décret sur l'étiquetage contient un certain nombre d'erreurs et de points imprécis qui ont entraîné des difficultés et des retards à la frontière au cours des premiers jours de son application. Le *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)*, l'organisme gouvernemental responsable de son application, a publié un certain nombre de lettres de clarification en mars 1994. Les agents des douanes peuvent maintenant faire preuve d'une certaine souplesse pendant une période officieuse de grâce. On a signalé que certains d'entre eux avaient autorisé l'importation de produits accompagnés d'étiquettes en espagnol qui devaient être apposées au Mexique. Les dirigeants canadiens au Mexique conseillent aux exportateurs de s'attendre à ce que la réglementation soit pleinement appliquée et estiment qu'il vaut mieux apposer l'étiquette en espagnol avant que le produit ne quitte le Canada.

## LES MODIFICATIONS ATTENDUES À LA RÉGLEMENTATION SUR L'ÉTIQUETAGE

En 1994, de nouveaux décrets sur l'étiquetage ont été publiés à des fins de «consultation publique». Ils contiennent de nouveaux éléments de réglementation envisagés pour les produits génériques, pour les aliments et boissons, les textiles, les vêtements et les accessoires. Ces modifications n'ont pas encore force de loi mais donnent de bonnes indications des intentions du gouvernement mexicain dans ce domaine.

### LES PRODUITS GÉNÉRIQUES

Le décret crée une nouvelle *norma*, norme officielle, *NOM-050-SCFI-1994*, qui définit les renseignements commerciaux minimaux qui doivent apparaître sur les étiquettes des produits. Cette nouvelle réglementation s'appliquera à tous les produits qui ne sont pas soumis à une autre *NOM* ou un autre règlement.

En vertu de la nouvelle réglementation, les étiquettes rédigées en espagnol devront avoir été prévues dès le départ. Cela fera disparaître officiellement la pratique qui consiste à apposer des étiquettes autocollantes en espagnol par-dessus des étiquettes en anglais. Les étiquettes peuvent comporter des indications dans d'autres langues. Elles doivent de plus se conformer aux exigences d'unités de mesures métriques.

Les modifications les plus importantes à la réglementation seront celles qui concernent les instructions et les garanties. Les instructions doivent apparaître sur les étiquettes ou dans un livret distinct, et l'étiquette comporter un avis conseillant au consommateur de se reporter aux instructions. Il faut joindre au produit des instructions sur l'utilisation et l'assemblage du produit en espagnol si cela s'applique.

Les garanties devront se conformer à la *Ley Federal de Protección al Consumidor* (Loi sur la protection du consommateur). Elles doivent préciser l'emplacement des centres de service au Mexique. Pendant la durée de la garantie, le fabricant ou l'importateur devra remplacer «toute pièce ou tout élément endommagé», sans frais.

Les instructions, les manuels et les garanties doivent être «incorporés au produit» avant la vente, mais ne sont pas soumis à un dédouanement.

La nouvelle réglementation élargit la gamme de produits qui sont exclus des exigences d'étiquetage. Ceux-ci comprennent maintenant en plus :

- les produits importés par les boutiques en franchise de douane;
- les importations dans les zones et les villes frontalières;
- les animaux sur pied; et
- les livres, les magazines et les journaux.

Cette ébauche de réglementation rend également officielles un certain nombre d'exemptions pour d'autres produits, comme les emballages de messagerie, dont on traite actuellement dans les «lettres de clarification».

## LES ALIMENTS ET LES BOISSONS

Ce sont des *Normas Oficiales Mexicanas (NOMs)*, normes officielles mexicaines, particulières qui traitent actuellement des aliments et des boissons ainsi que d'autres règlements publiés par le ministère de la Santé. Les réglementations générales proposées qui ont été publiées en juin 1994 traitent de tous les produits alimentaires et des boissons, sauf de ceux vendus en vrac.

Ces réglementations imposent que les étiquettes soient en espagnol et qu'elles soient apposées à l'origine. La description du produit doit indiquer les éléments de base entrant dans celui-ci. Dans le cas des aliments et des boissons, des additions ont été apportées à la réglementation pour les produits génériques puisque les étiquettes doivent maintenant comprendre la liste des ingrédients, le numéro de lot, la date d'expiration et les instructions spéciales pour la conservation du produit. L'inscription d'une date «meilleur avant le» est facultative et les renseignements sur la valeur nutritive ne sont exigés que si l'étiquette ou la publicité sur le produit fait état de prétentions particulières dans ce domaine.

Les emballages extérieurs doivent contenir tous les renseignements nécessaires, ou permettre de lire les étiquettes se trouvant à l'intérieur.

La nouvelle réglementation précise également un certain nombre d'affirmations qui ne sont plus permises sur les étiquettes d'aliments et de boisson. Parmi celles-ci, on peut citer les prétentions voulant qu'une diète équilibrée ne fournisse pas les éléments nutritifs nécessaires, les affirmations qui ne peuvent pas être prouvées et celles qui sont en contravention de la Loi sur la santé.

## LES VÊTEMENTS ET LES TEXTILES

Les vêtements, les textiles et les accessoires sont actuellement régis par la *NOM-004-SCFI-1994*. Des modifications à cette *NOM*, qui devraient entrer en vigueur au milieu de 1995, imposeront en plus que le numéro d'enregistrement fiscal de l'importateur mexicain apparaisse sur l'étiquette. La modification précise que les tailles doivent être inscrites en espagnol au moyen du système métrique international SI. De plus, les instructions d'entretien du produit devront fournir les renseignements suivants :

- *Lavage* : à la main, à la machine, à sec ou procédure spéciale, température de l'eau, savons et détergents, interdictions.
- *Séchage* : essorage, à l'air libre, suspendu ou à plat, utilisation ou interdiction d'équipement spécial, recommandations spéciales.
- *Repassage* : tiède, chaud ou à la vapeur, pas de repassage, tout autre commentaire particulier.
- *Blanchissage*.
- *Recommandations spéciales*.

Les nouvelles règles s'appliqueront à tous les textiles, tous les vêtements et tous les accessoires comprenant de la literie, des serviettes, des rideaux et des tapis.

## LA MISE EN OEUVRE

Le dernier décret couvrant les produits génériques (*NOM-050*) et celui sur les produits alimentaires et les boissons (*NOM-051*) ont été publiés pour la première fois respectivement le 20 et le 22 juin 1994. Le décret modifiant les règles d'étiquetage des vêtements et des textiles a été publié le 23 décembre 1994. Dans les deux cas, il y a eu une période de consultation publique de 90 jours.

Les modifications envisagées ont soulevé un vif débat au Mexique et ont amené diverses représentations des partenaires commerciaux de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA). Cela a incité l'administration Zedillo à rédiger un nouveau texte de loi. Celui-ci devrait, pour l'essentiel, s'inspirer des grandes lignes des décrets précédents en modifiant certaines dispositions afin d'éliminer des entraves inutiles aux échanges. Une fois ce texte connu, il y aura encore une période de 90 jours de consultation, suivie d'une étude de 45 jours par le gouvernement des représentations qui auront alors été faites. Il est donc raisonnable de croire que la nouvelle législation n'entrera pas en vigueur avant le début de 1996.



## 5. LES CERTIFICATS ET LES PERMIS SPÉCIAUX

L'exportateur devrait, au moins trois mois avant l'expédition prévue, faire des recherches pour savoir si le produit est soumis à des exigences particulières à l'importation. Si c'est le cas, il devra prendre les mesures nécessaires avec l'agent ou l'importateur pour obtenir tous les permis et les certificats nécessaires.

Le gouvernement du Mexique régleme la qualité et la pureté d'une vaste gamme de produits. En règle générale, cette réglementation a pour objet que les consommateurs peuvent utiliser les produits en toute sécurité. Dans certains cas, il faut également fournir aux consommateurs certains renseignements sur le produit, ce qui comprend les instructions pour l'utilisation et la manutention. Ces exigences concernent l'étiquetage du produit ainsi que le matériel de publicité sur le lieu de vente.

Ces normes s'appliquent aux produits importés, mais également à la production nationale et les certificats spéciaux sont exigés à la frontière pour un grand nombre de produits. Techniquement, la conformité relève de l'importateur, ce qui fait que ces certificats ne sont pas, au sens strict, des documents d'expédition. Les fonctionnaires mexicains les demandent toutefois avant que les produits ne puissent traverser la frontière et il faut fournir les renseignements venant de l'exportateur pour les obtenir. En pratique, le respect de cette conformité incombe donc à l'exportateur.

Étant donné que même des problèmes mineurs de documentation peuvent entraîner des retards importants, l'exportateur devrait s'assurer que le courtier en douanes mexicain a bien tous les certificats spéciaux nécessaires avant que les marchandises ne quittent le Canada. En règle générale, un courtier canadien en douanes veillera à tout cela avec le courtier mexicain bien à l'avance.

Les certificats spéciaux entrent dans trois grandes catégories :

- les normes officielles, connues sous le nom de *Normas Oficiales Mexicanas (NOMs)* pour des produits comme les textiles, le cuir, les appareils électriques, les matériaux de construction et les produits chimiques. Ces *NOM* sont gérées par le *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)*, Secrétariat au commerce et au développement industriel. Les marchandises soumises à une *NOM* doivent être accompagnées d'un certificat de conformité pour pouvoir entrer au Mexique;
- la réglementation sur la santé, gérée par le *Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (SAGAR)*, Secrétariat à l'agriculture, à l'élevage et au développement rural. Il s'occupe des produits agricoles et animaux non transformés. Ses règlements comprennent une obligation générale de certificats phytosanitaires et de santé vétérinaire, mais il y a également des règlements spéciaux exigeant une «autorisation sanitaire» avant l'expédition de certains produits particuliers; et
- la réglementation sur la santé, administrée par le *Secretaría de Salud (SS)*, Secrétariat à la santé. Celle-ci concerne tous les poissons et produits du poisson ainsi qu'un grand nombre d'aliments transformés et de produits utilisés pour la production alimentaire, comme les engrais et les pesticides. Cette réglementation s'applique également aux médicaments, aux produits de santé et d'hygiène personnelle. Les produits entrant dans cette catégorie doivent obtenir une approbation avant d'être importés pour pouvoir entrer au pays. Ils doivent de plus être accompagnés d'une autorisation sanitaire.

Le gouvernement mexicain a publié deux décrets exécutifs dressant la liste des produits soumis aux exigences particulières de certification à la frontière. Un décret publié par le *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)*,

Secrétariat au commerce et au développement industriel, en date du 29 août 1994, énumère les produits qui doivent obtenir une autorisation préalable du Secrétariat à la santé ou du Secrétariat à l'agriculture avant d'entrer au Mexique. Un autre décret publié par le *SECOFI* en date du 8 mars 1994, dresse la liste des produits qui doivent être accompagnés d'un certificat de conformité.

Ces règlements peuvent être modifiés à l'occasion. C'est ainsi qu'un décret publié le 8 mars 1994 a fait l'objet de plusieurs «clarifications» avant d'être remplacé par un autre le 29 août 1994. Un exportateur canadien devra donc s'en remettre à l'agent ou à l'importateur mexicain ou à un courtier canadien en douanes pour se faire expliquer comment la réglementation concernant un produit particulier s'applique.

## LE CERTIFICAT DE CONFORMITÉ

Un grand nombre de produits ont été soumis pendant longtemps au Mexique à des normes de qualité particulières connues sous le nom de *Normas Oficiales Mexicanas (NOMs)*, normes officielles. Ces normes traitent d'une vaste gamme de problèmes techniques propres à des produits, et certaines d'entre elles précisent des exigences particulières d'étiquetage des produits. Dans la plupart des cas, les certificats de conformité sont exigés afin de faire la preuve que le produit respecte la norme. Les catégories de produits régies par ces *NOMs* sont en particulier les vêtements et les textiles, les produits du cuir, les appareils électriques, l'équipement et les fournitures médicales, les boissons et les aliments ainsi que les produits chimiques.

Jusqu'à récemment, la conformité aux exigences de certification des normes relevait de la responsabilité de l'importateur. Le gouvernement mexicain a publié, en mars 1994, un décret exécutif qui précise que la certification des *NOMs*, ainsi que les exigences de nature générale en matière d'étiquetage, seront dorénavant appliquées à la frontière. Cela revient à dire que la responsabilité de la conformité aux *NOMs* est devenue la responsabilité de l'exportateur canadien.

Les produits pour lesquels des *NOMs* ont été publiées doivent faire l'objet d'essais au Mexique afin d'obtenir un certificat de conformité du *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)*, *Dirección General de Normas*, Secrétariat au commerce et au développement industriel, Bureau des normes, ou auprès d'une agence accréditée par cet organisme. Ce certificat doit accompagner les produits au moment où ils sont importés. L'exportateur canadien devra obtenir la documentation voulue de l'importateur. Le numéro de certification doit apparaître sur l'étiquette apposée sur chaque produit, étiquette qui comprend également le logo de la *NOM*.

Les produits du textile et du cuir constituent un cas particulier. En vertu du décret exécutif du 7 mars 1994, ils sont dispensés des exigences de certification même si une *NOM* s'y applique. Ils doivent cependant se conformer à des règles particulières d'étiquetage indiquées dans le décret, et le logo de la *NOM* doit apparaître sur l'étiquette.

Indépendamment du produit concerné, les catégories suivantes de produits sont dispensées des exigences de certificats de conformité :

- les produits importés afin d'obtenir une certification à une *NOM*;
- les produits faisant partie des effets personnels des voyageurs arrivant au Mexique;
- les articles personnels envoyés à un résident mexicain;
- les produits importés par des établissements scientifiques ou d'enseignement;
- les échantillons sans valeur commerciale;

- les importations temporaires destinées à des réparations ou à des assemblages sous douane;
- les produits en vrac;
- les biens d'équipement et les produits intermédiaires; et
- certains produits hautement spécialisés en petites quantités.

La liste des normes mexicaines pour les produits apparaît dans un certain nombre de documents mais les nouvelles normes sont en évolution constante et aucune liste ne peut être définitive. Dans la plupart des cas, l'exportateur devra avoir recours à son agent ou à son distributeur mexicain pour déterminer si des normes s'appliquent et, si c'est le cas, pour soumettre le produit à des essais. On peut obtenir des renseignements sur la façon de demander la certification de conformité à une *NOM* pour des produits particuliers auprès de l'*Instituto Mexicano de Normalización y Certificación (IMENOC)*, Institut mexicain des normes et de la certification, à l'adresse indiquée dans la section des contacts à la fin de ce guide.

## LES CERTIFICATS SANITAIRES ET PHYTOSANITAIRES

Le *Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (SAGAR)*, Secrétariat à l'agriculture, à l'élevage et au développement rural du Mexique, exige des certificats sanitaires et phytosanitaires pour une vaste gamme de produits animaux et végétaux non transformés. Cela comprend pratiquement tous les produits comestibles, y compris le lait et les œufs. Les exportateurs devront obtenir l'aide de l'importateur et/ou d'un courtier en douanes afin de déterminer les exigences particulières pour chaque produit. Il faut prendre les arrangements qui s'imposent au moins trois mois avant l'expédition.

Il faut obtenir de nouveaux certificats pour chaque lot. Ces certificats doivent démontrer que le produit a été approuvé pour la consommation humaine et se conforme à toute la réglementation sur la santé. En règle générale, il suffit de faire la preuve que le produit est approuvé pour la consommation humaine au Canada et il est possible de se procurer un grand nombre de ces certifications auprès des organismes du gouvernement canadien (voir encadré). Ces certifications ne doivent pas normalement faire l'objet d'une assermentation.

<b>CERTIFICATS CANADIENS EN MATIÈRE DE SANTÉ RECONNUS AU MEXIQUE</b>			
PRODUIT	MINISTÈRE	DESCRIPTION	N° DE FORMULAIRE
Viande	Agriculture et Agro-alimentaire Canada	Certificat d'inspection (pour les produits de la viande)	AGR 1454 (80/01)
Poisson	Pêches et Océans Canada	Certificat d'origine et d'hygiène	FP-1404 (11/91)
	Pêches et Océans Canada	Certificat d'inspection (pour le poisson provenant d'eaux contaminées)	FP-1408 (04/80)
Produits agricoles	Agriculture et Agro-alimentaire Canada	Certificat de salubrité	
Aliments transformés	Santé Canada	Certificat du fabricant (pour l'exportation des produits alimentaires et des médicaments)	1002 (2/72)

*Note : On trouvera des exemplaires de ces formulaires à l'annexe B.*

## LES RÈGLEMENTS D'URGENCE POUR LA VIANDE ET LES ARBRES DE NOËL

Les produits de la viande et les arbres de Noël sont tous deux soumis à des *Normas Oficiales Mexicanas (NOMs)* d'urgence publiées à la fin de 1994. Il s'agit de règlements temporaires pour six mois, mais la *NOM* sur la viande a déjà été renouvelée une fois, et il est possible qu'elle le soit encore.

Les produits de la viande sont soumis à la *NOM-EM-003-ZOO-1994*. En vertu de ce règlement, toutes les viandes importées sont soumises à une inspection organoleptique à la frontière. Des échantillons seront prélevés pour être vérifiés en laboratoire, mais les marchandises pourront pénétrer au pays sans attendre les résultats des tests. Les produits de la viande ne peuvent entrer au Mexique que par 10 points d'entrée désignés. Cette *NOM* temporaire d'une durée de six mois devait expirer le 23 juin 1995.

Dans le cas des arbres de Noël, c'est la *NOM-EM-012-SARH3-1994* en date du 4 janvier 1995 qui s'applique. Ces arbres doivent être accompagnés d'un certificat phytosanitaire émis par les autorités agricoles canadiennes. Ce certificat doit indiquer leur lieu d'origine, y compris la province et le pays, le nom et l'emplacement de la plantation, le nom de l'exportateur et le nom scientifique de l'espèce. Les arbres seront inspectés à la frontière afin de déceler les maladies et les autres types de problèmes. Ces arbres de Noël ne peuvent être importés que par 11 points d'entrée spécifiés. Cette *NOM* devait se terminer le 4 juin 1995 mais d'autres *NOM* publiées de façon urgente ont été prolongées et les exportateurs devraient faire l'hypothèse qu'elle restera en vigueur jusqu'à avis contraire.

## L'AUTORISATION SANITAIRE D'IMPORTATION DU SÉCRÉTARIAT À LA SANTÉ

La réglementation du *Secretaría de Salud (SS)*, Secrétariat à la santé, s'applique à toute une gamme d'aliments et de poissons transformés, de produits chimiques, de pesticides, d'engrais et de produits personnels et d'hygiène personnelle, dont les cosmétiques. La plupart des aliments transformés ne nécessitent plus d'autorisation préalable.

En vertu de la *Ley General de Salud*, Loi sur la santé publique, tout importateur d'aliments doit être inscrit auprès du *Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (SAGAR)*, Secrétariat à l'agriculture, à l'élevage et au développement rural, et l'informer de tous les produits alimentaires qui seront importés. Indépendamment du produit concerné, il incombe également à l'importateur d'obtenir les autorisations pour les produits qui nécessitent une autorisation sanitaire préalable à l'importation.

Si un tel enregistrement est nécessaire, il faut présenter un formulaire de demande appelé *Solicitud de Autorización Sanitaria Previa de Importación* au *SAGAR*, que l'importateur remettra en même temps que les documents suivants :

- un certificat sanitaire ou, s'il ne peut en obtenir un, un certificat d'origine, un certificat de vente libre ou un rapport d'analyse physiochimique et microbiologique. Certains produits doivent également être accompagnés d'une analyse du contenu en métal et en peroxyde, de la contamination au choléra ou radioactive;
- les étiquettes d'origine du produit en espagnol, pour chaque emballage ou pour le contenant en vrac; et
- une facture ou une facture pro forma.

Les autorisations sont valides pour trois mois et s'appliquent à autant d'expéditions que l'importateur demande la permission d'en faire pour une période donnée de trois mois. L'original de cette autorisation est donné au courtier mexicain en douanes qui doit la présenter quand les produits franchissent la frontière.

## **L'AUTORISATION SANITAIRE D'IMPORTATION DU SÉCRÉTARIAT À L'AGRICULTURE**

Les produits nécessitant des autorisations sanitaires préalables du *Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (SAGAR)*, Secrétariat à l'agriculture, à l'élevage et au développement rural, comprennent toute une variété de produits végétaux ou animaux non transformés. Les procédures de mise en œuvre sont légèrement différentes dans le cas des produits agricoles et des produits animaux.

### **LES PRODUITS AGRICOLES**

Pour les produits agricoles, un formulaire de demande appelé *Solicitud de Autorización Sanitaria*, Demande d'autorisation sanitaire, est présenté par l'importateur au *Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (SAGAR)*, Secrétariat à l'agriculture, à l'élevage et au développement rural. Ce formulaire décrit tout simplement les produits à importer. La réponse du *SAGAR* sera au besoin accompagnée des demandes de tous certificats phytosanitaires ou d'autres documents exigés. Pour certains produits, les demandes ne peuvent être faites qu'à Mexico.

Les autorisations sanitaires agricoles du *SAGAR* peuvent comprendre des restrictions comme des zones de quarantaine. Certains produits, comme les céréales, ne peuvent entrer au pays que par certains points d'entrée qui seront indiqués dans l'autorisation. L'entrée de certains fruits et légumes est interdite au Mexique, mais ceux-ci ne sont que très peu cultivés au Canada, si ce n'est de certaines variétés de pommes de terre et de riz.

### **LES PRODUITS ANIMAUX**

Le *Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (SAGAR)*, Secrétariat à l'agriculture, à l'élevage et au développement rural, utilise des formulaires de demande distincts pour les autorisations d'importation d'animaux sur pied et de produits animaux. En plus des descriptions de produit, ces formulaires exigent qu'on indique l'utilisation prévue du produit. L'autorisation reçue du *SAGAR* précisera des exigences en matière de santé et de certificats sanitaires, ainsi que toutes autres restrictions.

Les autorisations sanitaires d'importation du *SAGAR* dans le cas des produits agricoles et animaux ne limitent pas les quantités et la demande peut englober n'importe quelle quantité d'expéditions à des dates différentes. Une autorisation ne sera toutefois valide qu'à un point d'entrée donné. La copie originale du permis est expédiée au courtier mexicain en douanes. À chaque fois qu'une expédition arrive au Mexique, le courtier doit présenter l'autorisation et la quantité de produits est déduite du total inscrit sur le permis. Dans le cas d'expéditions empruntant des itinéraires différents, chaque maison de courtage douanier concernée doit recevoir une autorisation distincte.

## 6. LES DOCUMENTS D'EXPÉDITION : EXIGENCES GÉNÉRALES

Toute expédition de marchandises au Mexique doit être accompagnée d'un ensemble standard de documents qui servent généralement pour tous les échanges commerciaux internationaux. L'exportateur désireux d'accélérer les formalités de dédouanement à la frontière y joindra les documents additionnels pertinents.

### LA FACTURE COMMERCIALE

La facture commerciale est le document le plus important et doit accompagner toute expédition. Les factures doivent être préparées en espagnol. Si l'original est en anglais, une traduction espagnole doit suivre le texte anglais sur la facture ou être jointe à celle-ci. La facture doit être signée à la main par l'exportateur. Les agents mexicains des douanes insistent sur la précision absolue de tous les documents et tiennent à ce que ceux-ci soient remplis au complet. Tout écart pourrait entraîner des délais, des pénalités ou la confiscation des marchandises. Cette facture doit comporter les renseignements suivants :

- lieu et date d'émission;
- nom et adresse complets de l'acheteur ou de l'importateur au Mexique et de l'exportateur;
- description détaillée des marchandises, y compris les marques, le nombre, les types et les quantités;
- tous les frais de transport et d'assurance;
- la signature du vendeur en indiquant son nom et son titre; et
- le numéro de facture de l'expéditeur et le numéro de commande du client.

Si cela est possible, le *Registro Federal de Causantes (RFC)*, numéro d'enregistrement fiscal de l'importateur, devrait toujours apparaître sur la facture.

Des copies de tous les documents d'expédition seront acheminées par télécopieur à l'importateur mexicain et au courtier en douanes avant que les produits ne quittent le Canada. Cela permettra de faire les révisions éventuelles nécessaires ou d'obtenir les permis spéciaux si besoin est. Les documents originaux devront accompagner les marchandises. L'exportateur devrait également informer l'importateur et/ou le courtier avec précision du moment et de la façon dont les marchandises ont été expédiées, sans oublier de lui donner le numéro du connaissement.

Si possible, la facture doit être accompagnée par un catalogue ou d'autre documentation décrivant les biens expédiés. Cela peut s'avérer utile pour classer correctement les marchandises dans la catégorie douanière qui convient. La facture originale doit être accompagnée d'un nombre de copies pouvant atteindre 11 selon l'importateur ou le courtier en douanes avec qui vous traitez.

## DOCUMENTS NÉCESSAIRES DANS CHAQUE PAYS LORS DE L'EXPORTATION AU MEXIQUE

Documents nécessaires à l'entrée au Mexique pour toutes provenances

Document	Douanes canadiennes	Douanes américaines	Douanes mexicaines
Facture	Toujours	Si les marchandises entrent aux E.-U.	En espagnol, avec le commerciale <i>Registro federal de Causantes (RFC)</i> , numéro d'enregistrement fiscal du client.
Déclaration d'exportation (Formulaire B-13)	Si les marchandises entrent ou aux E.-U. ont une valeur supérieure 2000 \$Can		
Connaissement	Toujours	Si les marchandises entrent aux E.-U.	Toujours
Permis d'importation			Pour certaines marchandises seulement
Caution de transit et d'exportation (T&E)	Si les marchandises entrent aux E.-U.		
Bordereau d'expédition			Si la facture n'est pas complètement détaillée et qu'il y a plus d'un paquet.
Certificats spéciaux			Pour les produits soumis à des normes sur les produits ou à la réglementation sur la santé (voir section 5)
Certificat d'origine de l'ALÉNA			En cas de demande de traitement préférentiel en vertu de l'ALÉNA
Certificat d'origine standard			Pour les marchandises non touchées par l'ALÉNA et soumises à des droits compensateurs au Mexique

## LE FORMULAIRE DE DÉCLARATION DES EXPORTATEURS (FORMULAIRE B13)

En vertu de la Loi sur les douanes, la plupart des marchandises exportées du Canada doivent être déclarées aux douanes canadiennes de la façon prescrite. Les exportateurs doivent remplir une déclaration d'exportation connue sous le nom de Formulaire B13. Ce formulaire permet de tenir à jour le Système des comptes nationaux du gouvernement fédéral, en particulier la balance des paiements et le produit intérieur brut, et sert à élaborer les politiques commerciales et budgétaires du gouvernement. Les gouvernements, les exportateurs, les fabricants et les transporteurs utilisent les statistiques sur le commerce afin de suivre l'évolution des exportations, les prix des produits et les variations de volume enregistrées, ainsi que les conséquences pour le transport.

C'est à l'entreprise qui exporte qu'il incombe de préparer et de remettre la déclaration des exportateurs aux services des douanes. Dans la plupart des cas, les agents, les courtiers ou les transporteurs préparent et remettent la formule B13 au nom de l'exportateur. On trouvera une copie de ce Formulaire B13 à l'annexe B.

Les produits qui doivent faire l'objet d'une déclaration des exportateurs comprennent :

- les expéditions commerciales dont la valeur égale ou dépasse les 2000 \$ Can;
- les produits contrôlés, réglementés ou interdits, c'est-à-dire les produits exportés en vertu d'un permis ou d'un certificat, indépendamment de leur valeur;
- les produits en transit aux États-Unis;
- les produits exportés à partir d'un entrepôt sous douane;
- les marchandises réparées au Canada, quand les réparations ou les additions aux marchandises sont évaluées à 2 000 \$ Can ou plus; et
- les cadeaux, les dons et les transferts entre entreprises d'une valeur de 2 000 \$ Can ou plus.

## LE BORDEREAU D'EXPÉDITION

Il est nécessaire d'avoir un bordereau d'expédition quand on expédie plus d'un colis, sauf si la facture commerciale comporte suffisamment de détails pour fournir les mêmes renseignements. Le bordereau doit préciser le nombre de colis et la liste détaillée des marchandises dans chaque colis. Il faut indiquer, en unités métriques, le poids net, brut et légal de chaque colis, ainsi que ceux de l'ensemble de l'expédition, avec les mesures ou le volume de chaque colis de l'expédition. Il faut en avoir au moins quatre copies, mais cela peut aller jusqu'à sept selon le mode de transport utilisé.

## LE CONNAISSEMENT

Il s'agit de l'accusé de réception de l'expédition pour l'expéditeur. Une expédition peut nécessiter plusieurs connaissements. L'exportateur doit en garder une copie à titre de référence et expédier l'original à l'importateur et une copie au courtier en douanes. Ce document doit indiquer les types de colis contenus dans l'expédition ainsi que leurs poids et leurs mesures. Le nom et l'adresse de l'expéditeur et de l'importateur mexicain, du consignataire ou du courtier en douanes doivent également y figurer. Les autres détails à y inscrire sont le port d'origine et la destination, la description des marchandises, la liste des coûts de transport et d'autre nature et le nombre total de connaissements dans l'expédition. Il faut enfin y joindre l'accusé de réception officiel du transporteur concernant les marchandises expédiées.

## LE PERMIS D'IMPORTATION

Les permis d'importation sont nécessaires (et pourraient être soumis à des contingents d'importation) pour certains produits, dont :

- la machinerie et les véhicules usagés;
- certains produits agricoles vitaux pour l'économie du Mexique;
- le gaz naturel, le pétrole et l'essence;
- les automobiles, les camions, les tracteurs et certaines de leurs pièces détachées;
- certains produits chimiques et pharmaceutiques;
- les armes; et
- certains articles de luxe.

<sup>1</sup>À moins d'indication contraire, les montants sont indiqués en dollars canadiens.



Les permis d'importation sont émis par le *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)*, Secrétariat au commerce et au développement industriel. Il faut à l'occasion attendre ces autorisations pendant un certain temps. Il est également nécessaire de disposer d'une lettre indiquant la valeur des biens pour la machinerie, l'équipement ou les véhicules usagés. Ces lettres doivent être légalisées à l'étranger et endossées par un consulat mexicain. Il faut généralement de un à deux mois pour obtenir une licence d'importation, qui est valable pendant neuf mois. On conseille de ne pas expédier avant d'avoir reçu confirmation de l'attribution de la licence.

## LE CERTIFICAT D'ORIGINE

Partout à travers le monde, les services des douanes utilisent les certificats d'origine pour déterminer le ou les pays dans lesquels les produits concernés ont été produits. Les droits de douanes imposés par le pays destinataire seront fonction de ce pays d'origine. Il est donc important, dans le cas de produits soumis éventuellement à des droits compensateurs, quand ils proviennent de certains pays, d'être en mesure de faire la preuve que ce n'est pas le cas. Ces droits compensateurs peuvent atteindre 300 pour 100 pour certains pays d'Orient.

Au 31 mai 1994, les autorités mexicaines exigeaient que les importateurs prouvent le pays d'origine pour une vaste gamme de produits qui peuvent faire l'objet de mesures de compensation. Le fait de ne pas s'y conformer entraîne l'application de droits compensateurs. Les exportations canadiennes ne sont que rarement touchées par ces exigences car la réglementation précise que les règles de marquage de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) suffisent à prouver le pays d'origine. En pratique, un certificat d'origine de l'ALÉNA remplit cette exigence.

Le certificat d'origine de l'ALÉNA est un document uniforme élaboré par les trois pays. Il a pour objet de prouver que des marchandises répondent aux exigences des règles d'origine de l'ALÉNA et n'est nécessaire qu'en cas de demande de traitement préférentiel en vertu de cet accord. Il peut être rempli dans la langue de l'importateur ou de l'exportateur, au choix de l'importateur. Ces règles sont expliquées à la section 7. Le certificat doit être signé par l'exportateur, et il est valide pour les expéditions faites au cours de la période de 12 mois indiquée sur le certificat. Il reste valide pour les demandes de traitement préférentiel faites jusqu'à quatre ans après la date de signature. Il n'est pas nécessaire d'avoir un certificat d'origine de l'ALÉNA pour les marchandises d'une valeur inférieure à 1 200 \$ US, même si une déclaration d'origine devrait apparaître sur la facture.

Quand on ne dispose pas d'un certificat d'origine de l'ALÉNA, parce que les marchandises ne satisfont pas aux exigences de règles d'origine de l'ALÉNA, par exemple, l'exportateur aura intérêt à joindre aux marchandises un certificat d'origine standard si ces marchandises peuvent être soumises à des droits compensateurs.

On peut se procurer les formulaires de certificat d'origine de l'ALÉNA, avec les instructions pour les remplir, auprès de Revenu Canada. Vous en trouverez un exemplaire, avec le guide officiel pour le remplir, à l'annexe B. Pour de plus amples renseignements, on s'adressera au Bureau d'information de l'ALÉNA tel qu'indiqué dans la section sur les contacts de ce guide.

La réglementation précise que l'importateur doit être en possession du certificat d'origine au moment de l'importation, mais n'exige pas de façon rigoureuse que le certificat accompagne les marchandises. Malgré cela, le certificat peut aider à éviter des retards éventuels et nombre d'exportateurs préfèrent joindre un original signé à chaque expédition.

## 7. LES RÈGLES D'ORIGINE DE L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN

### RÈGLES D'ORIGINE DE L'ALÉNA

Pour avoir droit au traitement du tarif préférentiel dans le cadre de la zone de libre-échange nord-américaine, les marchandises doivent répondre à l'une des quatre conditions suivantes :

1. les marchandises proviennent en totalité de la zone de libre-échange. Cela signifie qu'elles sont minées, pêchées, qu'elles poussent ou qu'elles sont produites autrement dans un des pays signataires de l'ALÉNA;
2. les marchandises contiennent des produits ne provenant pas de la zone de libre-échange et :
  - a) la production des marchandises a entraîné une modification de classification tarifaire de celles-ci tel que prévu à l'Annexe 401; et/ou
  - b) les marchandises ont un contenu suffisant en valeur territoriale pour satisfaire à l'un des deux tests sur le contenu régional; et/ou
  - c) les exigences particulières à ces marchandises ont été respectées;
3. les marchandises contiennent des produits ne provenant pas de la zone de libre-échange qui n'ont pas subi de modification de classification tarifaire mais elles ont satisfait à l'un des deux tests sur le contenu régional; et
4. les marchandises sont composées de produits classifiés de plein droit comme provenant de la zone de libre-échange, même si elles comportent des produits pouvant provenir de l'extérieur de cette zone.

Il y a des règles additionnelles pour certains produits agricoles qui sont soumis à des contingents dans le pays importateur.

Les règles d'origine de l'ALÉNA permettent aux agents des douanes de déterminer si un produit doit bénéficier d'un traitement tarifaire préférentiel en vertu de l'Accord. Afin d'avoir droit à ce traitement tarifaire préférentiel, les produits doivent comporter un niveau prédéterminé de valeur ajoutée nord-américaine. Pour faire la preuve qu'un produit est admissible, l'exportateur doit remplir et signer un certificat d'origine pour chaque produit. On traite de ce certificat à la section 6 de cette publication.

### OBJET

Les règles d'origine définies dans l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) visent trois grands objectifs :

- fournir des règles claires qui éliminent l'ambiguïté et qui sont prévisibles pour les producteurs, les importateurs et les exportateurs;
- éviter d'imposer un poids inutile aux exportateurs ou aux importateurs demandant à profiter des dispositions de l'ALÉNA; et
- s'assurer que les avantages consentis par l'ALÉNA ne le sont qu'à des produits qui proviennent des pays de l'ALÉNA.

Les trois signataires de l'ALÉNA se sont engagés à améliorer les procédures utilisées pour appliquer les règles d'origine et pour éviter, ou régler rapidement, les différends découlant de ces règles. Enfin, on trouve également dans l'Accord un engagement des trois pays à élaborer un ensemble commun de réglementation sur les règles d'origine. Cela améliorera le degré de certitude sur le traitement des marchandises et la confiance avec laquelle les exportateurs du Canada, des États-Unis et du Mexique pourront faire des affaires dans la zone de libre-échange d'Amérique du Nord.

### LES OBLIGATIONS DE L'EXPORTATEUR

L'exportateur doit préparer et signer un certificat d'origine certifiant le contenu nord-américain du produit. Si l'exportateur est le producteur du produit, il satisfait à cette obligation en identifiant les produits utilisés pour la fabrication et en appliquant les règles d'origine de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) indiquées à l'annexe 401. Si l'exportateur n'est pas le fabricant, il signe le certificat à partir de la connaissance directe qu'il a du produit, de la déclaration écrite du fabricant ou d'un certificat rempli et signé par le producteur.

Si un exportateur reçoit un certificat d'origine d'un autre exportateur ou fabricant, il devra le fournir à l'administration douanière qui en ferait la demande. Tout exportateur qui a des raisons de croire que le contenu d'un certificat d'origine n'est pas exact doit en informer toutes les personnes qui ont reçu ce certificat.

Tout exportateur faisant une déclaration inexacte sur un certificat sera soumis, à quelques modifications près, aux mêmes conséquences juridiques que s'il contrevenait aux lois de son pays et à la réglementation de celui-ci sur les fausses déclarations ou des fausses représentations.

## LES LIVRES

Il faut conserver la totalité des écritures concernant les certificats pendant cinq ans. Les livres doivent contenir :

- les détails de l'achat, du coût, de la valeur et du paiement de toutes les marchandises exportées;
- les détails de l'achat, des coûts, de la valeur et des paiements pour toutes les marchandises ou produits utilisés dans la production de la marchandise; et
- ceux sur la production de la marchandise dans la forme dans laquelle elle a été exportée.

## LES PROCÉDURES DE VÉRIFICATION

Pour celles-ci, les agents des douanes peuvent remettre à l'exportateur un questionnaire et/ou se rendre dans ses locaux pour examiner ses livres (après l'en avoir informé par écrit). La vérification des exigences de valeur ajoutée régionale se fera conformément aux principes comptables généralement reconnus tels qu'ils sont appliqués dans le pays exportateur.

## LES DÉCISIONS ANTICIPÉES

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) prévoit que les importateurs, les exportateurs et les fabricants pourront obtenir des décisions anticipées sur l'origine des marchandises auprès des services douaniers du pays dans lequel les marchandises seront importées. Il est possible d'obtenir des décisions anticipées des administrations douanières du Canada, du Mexique et des États-Unis. Dans le cas du Mexique, les importateurs mexicains ainsi que les exportateurs et les fabricants canadiens et américains peuvent demander une décision anticipée auprès de la *Dirección de Política de Ingresos y Asuntos Fiscales Internacionales, Subsecretaría de Ingresos, Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)*, Direction générale des politiques du revenu et des affaires fiscales internationales, Sous-secrétariat du revenu, Secrétariat aux finances et au crédit public. Les demandes doivent être faites par écrit. L'administration douanière traitera la demande de façon confidentielle et rendra sa décision dans les quatre mois.

## LES EXAMENS ET LES APPELS

Le droit à l'examen et à l'appel des déterminations de l'origine des marchandises et des décisions anticipées sera fait sur une base non discriminatoire. Tous les fabricants et tous les exportateurs de la zone de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) recevront un traitement égal. Chaque pays pourra cependant adapter ce droit d'examen et d'appel pour qu'il tienne compte de ses conditions particulières.

## LA CONSULTATION ET L'UNIFORMITÉ

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) prévoit l'élaboration et la mise en place d'une réglementation uniforme pour assurer une interprétation, une application et une administration cohérente des règles d'origine, de l'administration douanière et des autres questions dont traite l'accord entre le Canada, les États-Unis et le Mexique.

L'Accord prévoit la création d'un groupe de travail trilatéral pour étudier les modifications à venir des règles d'origine, des procédures douanières uniformes, des obligations d'indication du pays d'origine et des autres questions. Un sous-groupe consacré aux questions douanières sera également mis en place. Il devra se réunir au moins quatre fois par année. Ce sera un forum pour échanger des renseignements et engager des consultations sur des questions techniques et administratives.

## NOTE SUR LA FAÇON DE TRAITER AVEC LES AGENTS DES DOUANES

Les agents des douanes peuvent demander des renseignements sur l'utilisation des marchandises importées ou sur les éléments qui entrent dans leur composition. Ces demandes de renseignements sont très importantes et il faut les traiter avec beaucoup d'attention étant donné que la réponse peut avoir des conséquences lourdes sur l'application d'un droit de douane. Si vous ne voyez pas avec précision pourquoi les services douaniers vous demandent ces renseignements, vous devriez trouver la réponse, que ce soit en le leur demandant directement ou en vous adressant à votre courtier. L'exportateur sera tenu informé par écrit de toute modification au taux ou à la valeur des droits. C'est votre courtier en douanes qui devrait contester toute modification, en particulier si elle concerne le taux ou la valeur du droit de douane. Il faut savoir qu'en omettant de répondre à une demande de renseignements, la marchandise concernée pourrait être soumise à un taux de droit de douane plus élevé ou se voir attribuer une valeur supérieure.

## 8. LES TARIFS DOUANIERS, LA TAXATION ET LES AUTRES QUESTIONS CONCERNANT L'EXPÉDITION

### LES TARIFS DOUANIERS ET LES TAXES

Depuis 1986, le tarif douanier maximum à l'importation du Mexique a été réduit de 100 à 20 pour 100. Les tarifs douaniers vont actuellement de 0 à 20 pour 100 en augmentant par tranches de 5 pour 100. Il n'y a que très peu de tarifs dans la catégorie des 5 pour 100 et, sur une base pondérée, les tarifs douaniers mexicains se situent aux alentours de 10 pour 100.

L'ALÉNA amènera l'élimination de la plupart des barrières tarifaires au sein de l'Amérique du Nord sur une période de 10 ans. Les négociateurs ont défini quatre grandes catégories d'élimination progressive des tarifs. Ce sont :

- l'élimination immédiate lors de l'entrée en vigueur de l'ALÉNA;
- cinq étapes annuelles (1994-1998);
- dix étapes annuelles (1994-2004); et
- quinze étapes annuelles (1994-2008) pour un nombre limité de produits américains.

L'élimination des tarifs douaniers entre le Canada et les États-Unis continuera à se faire selon le calendrier prévu par l'Accord de libre-échange (ALÉ).

Plusieurs produits d'importance stratégique pour les entreprises canadiennes doivent, en vertu de l'ALÉNA, faire l'objet d'une élimination accélérée des tarifs douaniers. Ceux-ci comprennent les engrais, le soufre, les lingots d'aluminium, les produits agricoles, la machinerie utilisée par les secteurs de la construction et des ressources, l'équipement ferroviaire et industriel, certains articles pour le secteur des pâtes et papier, le matériel de télécommunications, les maisons préfabriquées, les circuits imprimés, le matériel médical et les pièces détachées d'automobiles.

Certains produits sont soumis à des droits particuliers qui sont calculés en fonction du volume, du poids, de la longueur ou d'autres unités. On prélève aussi parfois un droit pour services douaniers, appelé *Derecho de Trámite Aduanal (DTA)*, égal à 0,8 pour 100 du montant de la facture F.A.B.

Au Mexique, on prélève une taxe à la valeur ajoutée, appelée *Impuesto al Valor Agregado (IVA)*, de 15 pour 100, comparable à la TPS canadienne, quand la propriété des marchandises change. Cette taxe s'applique à la valeur F.A.B. indiquée sur la facture et aux droits *ad valorem* sur la plupart des produits. Certains produits sont exemptés de la taxe à la valeur ajoutée, alors que des produits de luxe sont imposés au taux de 20 pour 100.

Tous les droits de douanes sont à payer par l'importateur mexicain ou par le courtier en douanes au moment où les marchandises sont dédouanées par les services mexicains des douanes. Les marchandises ne seront pas libérées tant que l'importateur ou le courtier en douanes n'aura pas présenté la déclaration d'importation attestant le paiement des droits et des taxes.

#### ÉLIMINATION DES TARIFS DOUANIERS MEXICAINS POUR LES MARCHANDISES CANADIENNES

IMMÉDIATE	CINQ ANS	DIX ANS
• produits du poisson	• articles de métal	• meubles
• matériel de télécommunications	• certaines machines	• produits pharmaceutiques
• engrais et soufre	• pièces pour matériel électrique	• jouets

## LES TAUX DE DRAWBACK DES DROITS DE DOUANES

Les entreprises ou les particuliers mexicains qui exportent peuvent, dans certains cas, avoir droit à un remboursement, ou drawback, des droits ou taxes payés sur les importations de matières premières, de pièces détachées ou d'éléments entrant dans la marchandise destinée à l'exportation. Les éléments ou matières premières importés en franchise dans le secteur des *maquiladoras* sont également exemptés des droits de douanes.

Les nouvelles règles sur les drawbacks des droits de douanes prévues dans l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) accorderont aux fabricants canadiens une plus grande souplesse pour utiliser des intrants provenant d'autres pays que de ceux de l'ALÉNA. Ces règles permettront d'accumuler des crédits pour les droits de douanes payés quand ceux-ci entrent dans des produits transformés exportés vers d'autres pays que ceux de l'ALÉNA. Ces drawbacks de droits de douanes seront éliminés en deux phases :

- le 1<sup>er</sup> janvier 2001 pour le commerce entre le Mexique et les États-Unis et entre le Canada et le Mexique; et
- en 1996 pour les échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis.

Le délai de 1994 fixé dans l'Accord de libre-échange (ALÉ) pour l'élimination du programme des drawbacks sera prolongé de deux ans.

## LES ENTREPÔTS SOUS DOUANE

Un nombre croissant de sociétés mexicaines offrent maintenant des services d'entrepôt public sous douane au Mexique, souvent en partenariat avec des entreprises américaines. Ces installations permettent aux exportateurs d'expédier des charges complètes dans les entrepôts et d'éviter ainsi les coûts d'expédition de détail. Ce type d'organisation facilite également la détermination des prix F.A.B. L'exportateur peut ainsi conserver des stocks au Mexique pour assurer ses livraisons de façon plus fiable. Le paiement des douanes et des impôts est reporté au moment où les produits sont vendus et quittent l'entrepôt.

De plus, une fois que ces marchandises se trouvent dans ces entrepôts sous douane, elles sont protégées contre toute limitation ultérieure des importations ou modifications aux droits de douanes qui pourraient être facturées. La valeur de la marchandise aux fins de l'évaluation des droits d'importation est gelée quand la marchandise entre dans l'entrepôt. Toute dévaluation ultérieure de la devise mexicaine n'augmente pas la valeur des droits calculés en pesos. Cette disposition présente un intérêt tout particulier quand on sait que le taux d'inflation mexicain reste relativement élevé par rapport aux normes canadiennes.

Les expéditions vers un entrepôt sous douane doivent être accompagnées d'une lettre de la société d'entreposage certifiant qu'elle dispose de l'espace nécessaire. Cette lettre doit être remise au douanier quand l'expédition arrive au Mexique.

## LES ÉCHANTILLONS

La réglementation douanière mexicaine contient des dispositions particulières pour l'importation d'échantillons. Tous les échantillons doivent être accompagnés d'une facture précisant qu'ils ne sont pas destinés à une utilisation commerciale. Si le produit doit être accompagné de certificats de santé ou phytosanitaires, ils doivent également accompagner l'échantillon. Ces échantillons peuvent être soumis à des droits de douane.

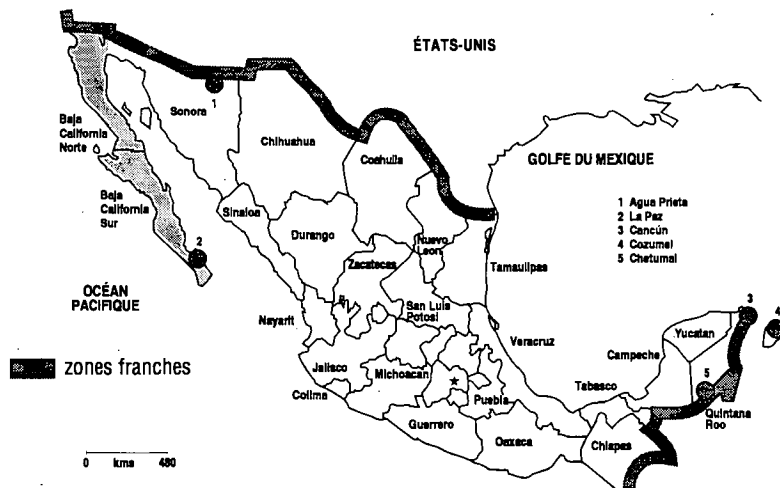
Les échantillons sont dispensés de certaines exigences de certification de produit, selon leur nature. En vertu des *Normas Oficiales Mexicanas (NOMs)*, normes officielles, les exigences de certification des échantillons ne s'appliquent pas jusqu'à trois unités si elles sont destinées à la certification en vertu d'une *NOM*. De plus, tout échantillon, ou collection d'échantillons, sans valeur commerciale est dispensé des exigences de certification d'une *NOM*.

En vertu de la réglementation sur la santé gérée par les secrétariats à l'agriculture et à la santé, il y a trois catégories d'échantillons :

- les *échantillons à usage personnel* importés sans autorisation préalable. Il faut présenter une lettre au douanier déclarant que le produit est destiné à l'usage personnel et ne sera pas utilisé à des fins commerciales, ni donné à une tierce partie;
- des *échantillons destinés à la recherche ou à des essais* peuvent être importés en quantités atteignant trois unités sans autorisation préalable. De tels échantillons sont destinés aux laboratoires procédant à des tests de certification ou à d'autres fins. Ils doivent être accompagnés d'un avis écrit adressé au *Secretaría de Salud (SS)*, Secrétariat à la santé, indiquant que le produit est destiné à la recherche ou à des essais en laboratoire et ne servira pas à la consommation humaine. Certains laboratoires exigent la preuve que l'échantillon a été importé légalement et il faut conserver les reçus de tous droits de douanes payés; et
- les *échantillons destinés à des expositions ou à des dégustations* de produits nécessitant des autorisations préalables d'importation doivent être accompagnés des certificats d'autorisation sanitaires qui conviennent. Si la demande précise que les échantillons ne sont pas destinés à une utilisation commerciale, un permis sera émis même si le demandeur n'est pas un importateur en vertu de la loi mexicaine. Dans le cas des échantillons de produits alimentaires qui n'ont pas besoin d'autorisation d'importation préalable, il suffit d'une déclaration à l'effet qu'il s'agit d'échantillons non destinés à une utilisation commerciale.

## LES ZONES FRANCHES AU MEXIQUE

Il y a plusieurs zones frontalières au Mexique qui se sont vues conférer le statut de zone franche. Ce statut s'applique à une bande de 20 kilomètres le long de la frontière entre les États-Unis et le Mexique, à la frontière entre le Mexique et le Guatemala et aux ports de Cancún, Cozumel, Chetumal et La Paz. En font aussi partie l'état de Baja California, la ville de Agua Prieta et une zone dans l'État de Sonora. Certains produits pénétrant dans ces zones sont exemptés de certaines ou de toutes les taxes et droits de douanes et des exigences concernant les permis d'importation. La liste de ces produits peut varier dans le temps et selon la région.



## 9. OÙ OBTENIR DE L'AIDE ADDITIONNELLE

### MINISTÈRES ET SERVICES DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU CANADA

#### MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL

Le MAÉCI est le ministère du gouvernement fédéral canadien auquel il incombe le plus directement de travailler au développement des échanges commerciaux. Pour obtenir des conseils sur la façon d'exporter, on commencera par s'adresser à l'InfoCentre, qui est en mesure de donner des renseignements sur les programmes et les services touchant aux exportations. Ce centre aide à trouver rapidement des solutions aux problèmes d'exportations et à accéder au réseau de renseignements commerciaux du MAÉCI. Il peut aussi fournir aux entreprises intéressées des publications spécialisées dans le domaine des exportations.

##### InfoCentre

Téléphone : 1-800-267-8376 ou (613) 944-4000  
Télécopieur : (613) 996-9709  
FaxLink : (613) 944-4500  
Babillard électronique de l'InfoCentre (BÉI) :  
1-800-628-1581 ou (613) 944-1581

Le Secteur de l'Amérique latine et des Antilles s'occupe de la promotion des échanges commerciaux avec le Mexique. Il y a plusieurs délégués commerciaux à l'Ambassade du Canada à Mexico ainsi qu'aux consulats de Monterrey et de Guadalajara. Les délégués commerciaux peuvent fournir toute une gamme de services, comme présenter les sociétés canadiennes à d'éventuels clients au Mexique, fournir des conseils sur les canaux de commercialisation, aider ceux qui souhaitent participer à des foires commerciales, contribuer à trouver des sociétés mexicaines qui conviennent comme agent et compiler des renseignements de crédit et d'affaires sur les éventuels clients étrangers.

**Secteur de l'Amérique latine et des Antilles**  
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international  
Édifice Lester B. Pearson  
125, prom. Sussex  
Ottawa (Ontario) K1A 0G2  
Téléphone : (613) 996-5547  
Télécopieur : (613) 943-8806

#### CENTRES DE COMMERCE INTERNATIONAL

Les Centres de commerce international sont répartis dans tout le pays afin que les entreprises implantées dans les régions puissent facilement s'y adresser pour obtenir diverses formes d'aide à l'exportation. Partageant les locaux régionaux du ministère de l'Industrie (MI), les centres relèvent du MAÉCI et comptent un délégué commercial au sein de leur personnel. Ils aident les entreprises à déterminer si elles sont ou non prêtes à exporter, à mener à bien leurs travaux de recherche et de planification des marchés. Leur personnel donne aussi aux entreprises l'accès aux programmes gouvernementaux conçus pour promouvoir les exportations et obtenir l'aide de la Direction du développement du commerce à Ottawa et des conseillers commerciaux à l'étranger. Adressez-vous au Centre de commerce international le plus proche.

##### Terre-Neuve

Centre de commerce international  
Place Atlantic  
215, rue Water, bureau 504  
C.P. 8950  
St. John's (Terre-Neuve)  
A1B 3R9  
Téléphone : (709) 772-5511  
Télécopieur : (709) 772-2373

##### Île-du-Prince-Édouard

Centre de commerce international  
Mail Confederation Court  
134, rue Kent, bureau 400  
C.P. 1115  
Charlottetown  
(Île-du-Prince-Édouard)  
C1A 7M8  
Téléphone : (902) 566-7400  
Télécopieur : (902) 566-7450

##### Nouvelle-Écosse

Centre de commerce international  
1801, rue Hollis  
C.P. 940, succursale postale «M»  
Halifax (Nouvelle-Écosse)  
B3J 2V9  
Téléphone : (902) 426-7540  
Télécopieur : (902) 426-2624

##### Nouveau-Brunswick

Centre de commerce international  
1045, rue Main, unité 103  
Moncton  
(Nouveau-Brunswick)  
E1C 1H1  
Téléphone : (506) 851-6452  
Télécopieur : (506) 851-6429



<b>Québec</b>	Centre de commerce international 5, Place Ville-Marie, 7 <sup>e</sup> étage Montréal (Québec) H3B 2G2 Téléphone : (514) 496-4636 Télécopieur : (514) 283-8794
<b>Ontario</b>	Centre de commerce international Édifice Dominion Public 1, rue Front Ouest, 4 <sup>e</sup> étage Toronto (Ontario) M5J 1A4 Téléphone : (416) 973-5053 Télécopieur : (416) 973-8161
<b>Manitoba</b>	Centre de commerce international 330, av. Portage, 8 <sup>e</sup> étage C.P. 981 Winnipeg (Manitoba) R3C 2V2 Téléphone : (204) 983-6531 Télécopieur : (204) 983-2187
<b>Saskatchewan</b>	Centre de commerce international Édifice S.J. Cohen 119, 4 <sup>e</sup> Avenue Sud, bureau 401 Saskatoon (Saskatchewan) S7K 5X2 Téléphone : (306) 975-5315 Télécopieur : (306) 975-5334
<b>Alberta</b> <i>Le bureau d'Edmonton dessert également les Territoires du Nord-Ouest</i>	Centre de commerce international Place Canada 9700, av. Jasper, pièce 540 Edmonton (Alberta) T5J 4C3 Téléphone : (403) 495-2944 Télécopieur : (403) 495-4507
	Centre de commerce international 510, 5 <sup>e</sup> rue S.-O., bureau 1100 Calgary (Alberta) T5P 3S2 Téléphone : (403) 292-6660 Télécopieur : (403) 292-4578
<b>Colombie-Britannique</b> <i>Le bureau de Vancouver dessert également le Yukon</i>	Centre de commerce international 300, rue West Georgia, Bureau 2000 Vancouver (Colombie-Britannique) V6B 6E1 Téléphone : (604) 666-0434 Télécopieur : (604) 666-8330

## RÉSEAU MONDIAL D'INFORMATION SUR LES EXPORTATIONS (EXPORTATIONS WIN)

Exportations WIN est un système informatisé conçu par le MAÉCI pour aider les agents de développement du commerce du Canada en poste à l'étranger à faire correspondre les besoins qu'ils y constatent aux capacités des sociétés canadiennes. Ce système fournit aux agents

du gouvernement fédéral des renseignements sur les capacités, l'expérience et l'intérêt de plus de 23 000 exportateurs canadiens. Pour s'inscrire au réseau Exportations WIN, téléphonez au (613) 996-5701, ou télécopiez au 1-800-667-3802 ou (613) 944-1078.

## PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS D'EXPORTATION (PDME)

Ce programme s'efforce d'augmenter les ventes à l'exportation en participant aux coûts des activités lancées par l'industrie et destinées aux marchés d'exportation.

Le PDME peut fournir une aide financière allant jusqu'à 50 pour 100 des dépenses admissibles. Il est à noter qu'il s'agit d'une contribution remboursable et non d'une subvention, et qu'elle doit être préalablement approuvée par les autorités responsables. Les activités admissibles comprennent, entre autres :

- les stratégies de développement des marchés qui peuvent bénéficier d'une aide financière pour les voyages, la participation à des foires commerciales et les activités d'appui à la commercialisation, dans le cadre d'un des volets du plan de commercialisation de l'entreprise;
- les entreprises novices à l'exportation qui peuvent recevoir de l'aide pour cerner des possibilités précises d'exportation, soit au moyen de visites d'identification de marchés d'exportation ou de participations à des foires commerciales internationales;
- la préparation de soumissions pour des projets d'immobilisations à l'étranger dont les appels d'offres ont été lancés à l'échelle internationale; et
- les activités des associations commerciales ou industrielles nationales, qui ne sont pas des organisations de vente, menées pour le compte des sociétés qui en sont membres.

Le programme fournit également une aide pour certains types d'activités planifiées par les gouvernements comme les missions commerciales à l'étranger de représentants d'entreprises canadiennes et les missions d'acheteurs et de représentants gouvernementaux étrangers en visite au Canada qui peuvent influencer les ventes à l'exportation. Pour obtenir des renseignements de nature générale, téléphoner à l'InfoCentre au numéro 1-800-267-8376. Pour présenter une demande d'aide, s'adresser au Bureau du commerce international le plus près de chez vous.

## FINANCEMENT INTERNATIONAL

Le MAÉCI vient en aide aux exportateurs canadiens qui s'efforcent d'instaurer des relations commerciales multilatérales financées par les institutions de financement internationales (IFI). Les exportateurs canadiens et les associations commerciales peuvent alors avoir accès à des données sur les marchés, parvenir à une meilleure compréhension de la concurrence et déterminer s'il est possible et rentable pour eux de s'attaquer à des marchés financés par une IFI. Le MAÉCI peut également fournir des renseignements et des conseils sur les programmes d'aide financés par le gouvernement canadien et aider les sociétés à élaborer des stratégies efficaces d'exportation. Pour de plus amples renseignements, s'adresser à la :

### Direction des finances internationales

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international  
125, prom. Sussex  
Ottawa (Ontario) K1A 0G2  
Téléphone : (613) 995-7251  
Télécopieur : (613) 943-1100

## PROGRAMME D'APPORTS TECHNOLOGIQUES (PAT)

Géré par le MAÉCI et pris en charge localement par le Conseil national de recherches, ce programme est conçu pour aider les entreprises canadiennes à localiser, acquérir et adopter les technologies étrangères en faisant la promotion de la collaboration internationale. Le ministère de l'Industrie (MI) contribue également à la promotion de ce programme. Les agents de celui-ci répondent aux demandes visant à déterminer l'origine et les possibilités de technologie pour instaurer la coopération entre des entreprises canadiennes et étrangères. Ce programme viendra également en aide aux sociétés canadiennes qui procèdent à des visites exploratoires à l'étranger afin d'identifier les technologies étrangères qui les intéressent et de négocier leur acquisition. Pour de plus amples renseignements, téléphonez au (613) 993-5326.

## PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DE L'INVESTISSEMENT

La Direction générale de l'investissement et de technologie s'affaire à promouvoir le Canada auprès des investisseurs étrangers comme une destination intéressante et concurrentielle pour leurs éventuels investissements. Elle encourage particulièrement ceux qui prennent la forme de nouvelles usines et de matériel, de coentreprises ou de partenariats stratégiques. La Direction cherche surtout à attirer des investissements qui font venir de nouvelles technologies au Canada, un élément clé de la création de nouveaux emplois et de possibilités de développement économique. Elle aide également les entreprises canadiennes à trouver des partenaires d'investissement international et à accéder aux

sources étrangères de capitaux et de technologies. La Direction générale de l'investissement et de la technologie assure un appui aux PDG de filiales canadiennes de multinationales qui cherchent à attirer au Canada les mandats de fabrication et de recherche-développement. En outre, elle surveille et analyse les tendances d'investissement et la perception du Canada comme destination de ces investissements. La Direction travaille étroitement avec les directions géographiques du MAÉCI de même qu'avec les agents d'investissements en poste en l'étranger, les autorités provinciales et municipales ainsi qu'avec les organismes professionnels et commerciaux. Pour de plus amples renseignements, communiquez avec la :

### Direction générale de l'investissement et de technologie

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international  
Édifice Lester B. Pearson  
125, prom. Sussex  
Ottawa (Ontario) K1A 0G2  
Téléphone : (613) 995-4128  
Télécopieur : (613) 995-9604

## MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE (MI)

Le MI s'est vu confier à sa création un vaste mandat pour améliorer la capacité concurrentielle de l'industrie canadienne en stimulant la croissance des entreprises canadiennes, en favorisant un milieu d'affaires juste et efficace tant pour les sociétés que pour les consommateurs et en encourageant le commerce dans les domaines de la science et de la technologie. En ce qui concerne les petites entreprises, ce ministère a été doté de responsabilités particulières :

- développer, mettre en œuvre et promouvoir des politiques nationales mettant l'accent sur la capacité concurrentielle internationale de l'industrie, l'amélioration du développement industriel, scientifique et technologique et l'amélioration de la productivité et de l'efficacité de l'industrie;
- promouvoir la mobilité des biens, des services et des facteurs de production au Canada;
- développer et mettre en œuvre des politiques nationales mettant l'accent sur l'entrepreneuriat ainsi que sur le lancement, la croissance et l'exportation des petites entreprises;
- élaborer et mettre en œuvre des politiques et des programmes nationaux concernant les avantages industriels découlant des politiques d'achats de biens et de services par le gouvernement du Canada; et
- promouvoir et fournir des services de soutien à la commercialisation des biens, des services et de la technologie provenant du Canada.

Les bureaux régionaux travaillent directement avec les sociétés canadiennes afin de promouvoir le développement industriel, scientifique et technologique.

Ils aident leurs clients à tirer parti des possibilités sur un marché international concurrentiel en leur fournissant des services dans le domaine des renseignements d'affaires, du développement technologique et industriel ainsi que du développement commercial et des marchés. Le MI assure également la promotion et la gestion de tout un ensemble de programmes et de services.

Les bureaux régionaux du MI offrent les avantages particuliers suivants :

- l'accès aux renseignements et à l'expertise sur le commerce et la technologie;
- l'accès à des réseaux nationaux et internationaux;
- une base de connaissances du secteur industriel;
- des locaux communs avec les Centres de commerce international en liaison avec le MAÉCI et les représentations commerciales canadiennes à l'étranger;
- un intérêt particulier pour les nouvelles sociétés et les compagnies seuil; et
- des renseignements d'affaires.

Pour de plus amples renseignements, téléphonez au (613) 941-0222.

#### **Direction générale des industries de services et grandes projets**

Ministère de l'Industrie  
235, rue Queen, 7<sup>e</sup> étage, Tour Est  
Ottawa (Ontario) K1A 0H5  
Téléphone : (613) 954-2964  
Télécopieur : (613) 952-9054

#### **Centre de services aux entreprises**

Ministère de l'Industrie  
235, rue Queen, 1<sup>er</sup> étage, Tour Est  
Ottawa (Ontario) K1A 0H5  
Téléphone : (613) 952-4782  
Télécopieur : (613) 957-7942

#### **Service d'information sur l'ALÉNA**

Ministère de l'Industrie  
235, rue Queen, 5<sup>e</sup> étage, Tour Est  
Ottawa (Ontario) K1A 0H5  
Télécopieur : (613) 952-0540

### **RÉSEAU D'APPROVISIONNEMENT ET DE DÉBOUCHÉS D'AFFAIRES (RADAR)**

Le RADAR est une base de données informatisée qui contient des renseignements sur 25 000 sociétés canadiennes. On y trouve des renseignements de base sur les produits, les services et les activités, qui sont utiles aux clients éventuels. Le système a été créé en 1980 par le ministère de l'Industrie (MI), conjointement avec les gouvernements provinciaux participants. Le RADAR devait, au début, permettre aux délégués commerciaux du MAÉCI dispersés dans le monde de trouver des sociétés

canadiennes capables de tirer parti des possibilités des marchés étrangers. Aujourd'hui, plus de 11 000 abonnés canadiens et internationaux utilisent le système pour trouver des fournisseurs canadiens. La majorité des abonnés sont des sociétés canadiennes. Pour obtenir de plus amples renseignements, composez le (613) 954-5031.

### **SERVICE DE RENSEIGNEMENTS COMMERCIAUX**

Ce service fournit aux entreprises canadiennes des renseignements détaillés sur les marchés, par produits. Il aide les entreprises à tirer parti des possibilités locales, d'exportation, de transfert de technologie et de nouveaux investissements dans le domaine de la fabrication. Les sociétés canadiennes utilisent ces renseignements pour prendre leurs décisions en ce qui concerne la fabrication, le développement de produits, la commercialisation et l'élargissement des marchés. Les renseignements peuvent être fournis de façon à répondre aux besoins spécifiques des clients. Des rapports particuliers précédemment publiés sont également disponibles sur demande. La base de données est mise à jour trimestriellement et annuellement. Ce service est offert gratuitement par télécopieur, courrier ou téléphone. Pour de plus amples renseignements, communiquez avec la :

#### **Direction générale de l'information stratégique**

Ministère de l'Industrie  
235, rue Queen, 1<sup>er</sup> étage, Tour Est  
Ottawa (Ontario) K1A 0H5  
Téléphone : (613) 954-5031  
Télécopieur : (613) 954-1894

### **REVENU CANADA**

La Direction générale des programmes douaniers de Revenu Canada donne des renseignements sur l'ALÉNA en espagnol à son Bureau d'aide ALÉNA — espagnol. On peut également se procurer les publications de Revenu Canada ainsi que les avis des douanes en téléphonant ou en télécopiant au Bureau de renseignements ALÉNA. Pour plus d'information, communiquez avec :

#### **Bureau d'aide ALÉNA — Espagnol**

Téléphone : (613) 941-0965.

#### **Bureau de renseignements ALÉNA**

Revenu Canada, Direction générale des programmes douaniers  
191, av. Laurier Ouest, 6<sup>e</sup> étage  
Ottawa (Ontario) K1A 0L5  
Téléphone : 1-800-661-6121, ou (613) 941-0965  
Télécopieur : (613) 952-0022

## **AGENCE CANADIENNE DE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL (ACDI)**

Une source importante de financement éventuel des entreprises canadiennes au Mexique est le fonds spécial disponible par le canal de l'ACDI dans le cadre du Programme de coopération industrielle connu sous le nom d'INC. Ce programme vise à aider financièrement les sociétés du secteur privé canadien qui cherchent à établir des relations d'affaires à long terme comme des coentreprises ou à conclure des accords de licence dans des pays en développement. L'INC appuie donc le développement des liens avec le secteur privé mexicain. Il encourage les sociétés canadiennes qui échangent leurs compétences et leurs expériences avec des partenaires mexicains et d'autres pays. Toute une série de mécanismes de l'INC aident les entreprises à mettre en place des accords de collaboration mutuellement avantageux pour des transferts de technologie et des créations d'emplois au Mexique.

Cinq mécanismes de l'INC aident les entreprises canadiennes admissibles à réaliser des études et fournissent des conseils professionnels aux clients éventuels. Quand un projet concerne l'amélioration de l'environnement, le transferts de technologie, l'aide au développement pour les femmes, la formation ou la création d'emplois, il est fortement recommandé de s'adresser à l'ACDI dès le début du projet. Un critère important pour l'ACDI est que le projet crée des emplois au Mexique sans en menacer d'autres au Canada. En vérité, la plupart des projets qui ont reçu l'aide de l'ACDI ont entraîné des augmentations nettes d'emplois au Canada. Pour plus d'information, communiquez avec la :

**Direction de la coopération industrielle**  
Agence canadienne de développement international  
200, prom. du Portage  
Hull (Québec) K1A 0G4  
Téléphone : (819) 997-7905/7906  
Télécopieur : (819) 953-5024

## **AGENCE DE PROMOTION ÉCONOMIQUE DU CANADA ATLANTIQUE (APÉCA)**

Les entreprises du Canada atlantique qui veulent exporter au Mexique peuvent être admissibles à l'aide de l'agence. Celle-ci travaille conjointement avec des entrepreneurs de la région atlantique dans le but de promouvoir une activité économique autosuffisante dans cette partie du pays.

L'APÉCA vient en aide aux entreprises qui veulent développer leurs marchés actuels en élaborant des plans de commercialisation. Les efforts de l'agence portent sur le suivi des possibilités commerciales découlant de l'évolution économique mondiale ainsi que sur des communications visant à promouvoir la région, des missions commerciales et des activités connexes et une meilleure coordination avec les organismes fédéraux et provinciaux qui ont un rôle à jouer dans les domaines des

possibilités commerciales et des investissements. Pour de plus amples renseignements :

**Agence de promotion économique du Canada atlantique**  
Centre Blue Cross  
644, rue Main  
C.P. 6051  
Moncton (Nouveau-Brunswick) E1C 9J8  
Numéro sans frais : 1-800-561-7862  
Télécopieur : (506) 851-7403

## **DIVERSIFICATION DE L'ÉCONOMIE DE L'OUEST CANADA (DÉO)**

DÉO assure la coordination des activités fédérales qui ont des conséquences sur la croissance de l'économie dans l'Ouest. Le ministère travaille en partenariat avec les gouvernements des provinces de l'Ouest, les associations d'affaires et industrielles et les communautés afin de stimuler l'économie de cette partie du pays.

Le programme «New Directions» contribuera à un meilleur positionnement des sociétés de l'Ouest sur les marchés d'exportation en améliorant leur compétitivité sur les marchés nationaux et mondiaux.

Le ministère n'accorde plus de prêts individuels aux sociétés; il cherche plutôt à créer des partenariats novateurs dans les secteurs public et privé. Ces partenariats pourront répondre aux divers besoins d'information, de services commerciaux et de capital des petites et moyennes entreprises, particulièrement dans les secteurs à forte croissance essentiels à la diversification de l'économie de l'Ouest canadien.

L'un des nouveaux produits axés sur le développement des exportations offert par DÉO est le programme de personnel en commerce international, une initiative fédérale-provinciale qui relie les sociétés d'exportation de l'Ouest et les nouveaux diplômés post-secondaires. Le programme atteint deux objectifs socio-économiques d'importance : fournir aux entreprises le personnel supplémentaire dont elles ont besoin pour pénétrer les nouveaux marchés, et donner aux nouveaux diplômés l'occasion d'acquérir une précieuse expérience. Les projets de développement des exportations acceptés dans le cadre de ce nouveau programme peuvent être planifiés sur une période d'une à trois années et seront admissibles à une aide financière pouvant totaliser entre 7 500 \$ pour un an et 37 500 \$ pour trois ans, par diplômé. Pour de plus amples renseignements, s'adresser à :

**Diversification de l'économie de l'Ouest Canada**  
Édifice Cargill  
240, av. Graham, bureau 712  
C.P. 777  
Winnipeg (Manitoba) R3C 2L4  
Téléphone : (204) 983-4472  
Télécopieur : (204) 983-4694

## SOCIÉTÉ POUR L'EXPANSION DES EXPORTATIONS (SEE)

La SEE est un organisme financier dont l'objectif est d'aider les entreprises canadiennes à se tailler une place sur les marchés mondiaux. Elle offre une vaste gamme de services de gestion du risque, y compris des assurances et du financement, aux entreprises canadiennes et à leurs clients de par le monde.

Les programmes de la SEE entrent dans quatre grandes catégories :

- des assurances sur le crédit à l'exportation, couvrant les crédits à moyen et à long termes;
- des assurances et des garanties de bonne fin protégeant les exportateurs et les institutions financières en cas d'exécution des divers instruments de garantie de bonne fin émis généralement par des banques ou d'autres établissements de sécurité;
- des assurances sur les investissements à l'étranger couvrant, entre autres, les risques politiques auxquels les nouveaux investissements canadiens à l'étranger sont exposés; et
- le financement à moyen et à long terme des exportations pour les acheteurs étrangers de produits et de services canadiens.

La SEE a établi de solides relations avec les principaux organismes des secteurs public et privé au Mexique et en Amérique latine. Les exportateurs peuvent composer le (613) 598-2860 pour obtenir de plus amples renseignements.

Les petits exportateurs, dont les ventes à l'étranger ne dépassent pas un million de dollars canadien, peuvent s'adresser à l'équipe chargée des nouveaux exportateurs, au 1-800-850-9626.

Les exportateurs du secteur des technologies de l'information peuvent s'adresser à l'équipe des technologies de l'information de la SEE, au (613) 598-6891.

Pour de plus amples renseignements sur la gamme complète des services de la SEE, s'adresser à l'un des bureaux suivants :

**Ottawa** Société pour l'expansion des exportations  
151, rue O'Connor  
Ottawa (Ontario) K1A 1K3  
Téléphone : (613) 598-2500  
Télécopieur : (613) 237-2690

**Vancouver** Société pour l'expansion des exportations  
One Bentall Centre  
505, rue Burrard, bureau 1030  
Vancouver  
(Colombie-Britannique)  
V7X 1M5  
Téléphone : (604) 666-6234  
Télécopieur : (604) 666-7550

**Calgary** Société pour l'expansion des exportations  
510, 5<sup>e</sup> rue S.-O., bureau 1030  
Calgary (Alberta) T2P 3S2  
Téléphone : (403) 292-6898  
Télécopieur : (403) 292-6902

**Winnipeg** Société pour l'expansion des exportations  
*dessert le Manitoba et la Saskatchewan*  
330, av. Portage, 8<sup>e</sup> étage  
Winnipeg (Manitoba) R3C 0C4  
Téléphone : (204) 983-5114  
Télécopieur : (204) 983-2187

**Toronto** Société pour l'expansion des exportations  
Édifice de la Banque nationale  
150, rue York, bureau 810  
C.P. 810  
Toronto (Ontario) M5H 3S5  
Téléphone : (416) 973-6211  
Télécopieur : (416) 862-1267

**London** Société pour l'expansion des exportations  
Centre Talbot  
148, rue Fullarton, bureau 1512  
London (Ontario) N6A 5P3  
Téléphone : (519) 645-5828  
Télécopieur : (519) 645-5580

**Montréal** Société pour l'expansion des exportations  
Tour de la Bourse  
800, Carré Victoria, bureau 4520  
C.P. 124  
Montréal (Québec) H4Z 1C3  
Téléphone : (514) 283-3013  
Télécopieur : (514) 878-9891

**Halifax** Société pour l'expansion des exportations  
Purdy's Wharf, Tour 2  
1969, rue Upper Water,  
Bureau 1410  
Halifax (Nouvelle-Écosse)  
B3J 3R7  
Téléphone : (902) 429-0426  
Télécopieur : (902) 423-0881

## CONSEIL NATIONAL DE RECHERCHES

Les sociétés canadiennes qui souhaitent réussir sur le marché mexicain peuvent avoir besoin de technologies additionnelles pour améliorer leur capacité concurrentielle. Le Conseil national de recherches du Canada travaille avec les sociétés canadiennes de toutes tailles pour élaborer et mettre en œuvre des technologies leur conférant des avantages économiques. Le Conseil supervise le Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI), un réseau national pour la diffusion et le transfert de technologies.

Le réseau PARI contribue au processus de développement, d'accession, d'acquisition, de mise en œuvre et d'utilisation de la technologie dans toute l'industrie canadienne. Ce réseau existe depuis 50 ans et a acquis la réputation d'être un des programmes les plus

souples et les plus efficaces du gouvernement fédéral. Le PARI tire parti d'un vaste réseau regroupant plus de 190 bureaux dans près de 90 localités, de nombreux centres provinciaux de technologie, des laboratoires du Conseil de recherches même et d'instituts de recherche, les ministères du gouvernement fédéral et les agences de transfert technologique dans les universités canadiennes. Pour de plus amples renseignements, adressez-vous à :

**Programme d'aide à la recherche industrielle**  
Conseil national de recherches du Canada  
Chemin Montréal  
Bâtiment M-55  
Ottawa (Ontario) K1A 0R6  
Téléphone : (613) 993-1770  
Télécopieur : (613) 952-1086

## CONTACTS IMPORTANTS AU CANADA

### ORGANISMES PARRAINS

#### BAKER & MCKENZIE

Baker & McKenzie est une des plus importantes firmes juridiques internationales avec des bureaux dans 35 pays. Elle a actuellement quatre bureaux au Mexique, soit à Juárez, à Mexico, à Monterrey et à Tijuana. Outre ses services traditionnels, Baker & McKenzie aide ses clients à trouver des partenaires qui leurs conviennent pour s'implanter au Mexique ou y élargir leurs activités. Pour de plus amples renseignements :

**Baker & McKenzie**  
Avocats  
Place BCE  
181, rue Bay, bureau 2100  
Toronto (Ontario) M5J 2T3  
Téléphone : (416) 865-6910/6903  
Télécopieur : (416) 863-6275

#### FEDERAL EXPRESS CANADA, LTD.

La société Federal Express dessert 193 pays. Elle achemine à destination près de 3 millions de colis par jour. Implantée dans les principaux marchés mexicains que sont Mexico, Guadalajara et Monterrey, pour n'en citer que quelques uns, FedEx collabore étroitement avec ses clients canadiens pour faciliter leurs activités d'importation en provenance du Mexique et d'exportation vers ce pays.

**Federal Express Canada, Ltd.**  
50, rue Burnhamthorpe, Ouest  
Mississauga (Ontario) L5B 3C2  
Téléphone : (905) 897-1803  
Télécopieur : (905) 897-2296

### ASSOCIATIONS D'AFFAIRES ET PROFESSIONNELLES

**Association des transitaires canadiens**  
C.P. 929  
Streetsville (Ontario)  
L5M 2C5  
Téléphone : (905) 567-4633  
Télécopieur : (905) 542-2716

**Association canadienne des courtiers en douanes**  
111, rue York  
Ottawa (Ontario) K1N 5T4  
Téléphone : (613) 562-3543  
Télécopieur : (613) 562-3548

**Association canadienne du camionnage**  
130, rue Slater  
Ottawa (Ontario) K1P 6E2  
Téléphone : (613) 236-9426

**Le Conseil canadien pour les Amériques (CCA)**  
Le CCA est un organisme à but non lucratif. Il a été créé en 1987 pour promouvoir les intérêts commerciaux en Amérique latine et dans les Antilles. Le CCA assure la promotion d'événements et de programmes destinés à augmenter le volume des affaires et à mettre en place des réseaux de contacts entre le Canada et les pays de la région. Il publie également un bulletin d'information bimensuel.

**Conseil canadien pour les Amériques**  
Bureaux de la direction  
145, rue Richmond Ouest, 3<sup>e</sup> étage  
Toronto (Ontario) M5H 2L2  
Téléphone : (416) 367-4313  
Télécopieur : (416) 367-5460

**Association des exportateurs canadiens**  
99, rue Bank, bureau 250  
Ottawa (Ontario) K1P 6B9  
Téléphone : (613) 238-8888  
Télécopieur : (613) 563-9218

**Association des manufacturiers canadiens**  
75, boul. International, 4<sup>e</sup> étage  
Etobicoke (Ontario) M9W 6L9  
Téléphone : (416) 798-8000  
Télécopieur : (416) 798-8050

**Chambre de commerce du Canada**  
55, rue Metcalfe, bureau 1160  
Ottawa (Ontario) K1P 6N4  
Téléphone : (613) 238-4000  
Télécopieur : (613) 238-7643

**Forum pour la formation en commerce international Inc.**  
155, rue Queen, bureau 608  
Ottawa (Ontario) K1P 6L1  
Téléphone : (613) 230-3553  
Télécopieur : (613) 230-6808

**Centre d'information linguistique**  
240, rue Sparks, RPO  
C.P. 55011  
Ottawa (Ontario) K1P 1A1  
Téléphone : (613) 523-3510

**Service d'invitations ouvertes à soumissionner**  
C.P. 22011  
Ottawa (Ontario) K1V 0W2  
Téléphone : 1-800-361-4637 ou (613) 737-3374  
Télécopieur : (613) 737-3643

**Association canadienne de normalisation**  
178, boul. Rexdale  
Rexdale (Ontario) M9W 1R3  
Téléphone : (416) 747-4000  
Télécopieur : (416) 747-4149

**Conseil canadien des normes**  
45, rue O'Connor, bureau 1200  
Ottawa (Ontario) K1P 6N7  
Téléphone : (613) 238-3222  
Télécopieur : (613) 995-4564

## **SERVICES DE TRANSPORT DE MARCHANDISES ET INTERMODAUX**

**CanPac International Freight Service**  
6725, chemin Airport, Bureau 423  
Mississauga (Ontario) L4V 1V2  
Téléphone : (905) 677-9607  
Numéro sans frais : 1-800-661-5117  
Télécopieur : (905) 677-8011

**Challenger Motor Freight**  
410, rue Queen Ouest  
Cambridge (Ontario) N3C 1G9  
Téléphone : (519) 658-5154  
Numéro sans frais : 1-800-265-6358  
Télécopieur : (519) 658-9112

**Interamerican**  
7215, prom. Millcreek  
Mississauga (Ontario) L5N 3R3  
Téléphone : (905) 821-8700  
Numéro sans frais : 1-800-268-4575  
Télécopieur : (905) 821-8938

**Trimac Transportation**  
800, 5<sup>e</sup> Avenue S.-O., bureau 700  
Calgary (Alberta) T2P 2P9  
Téléphone : (403) 298-5100  
Télécopieur : (403) 298-5246

**Future Fast Freight**  
2329, prom. Royal Windsor  
Oakville (Ontario) L6J 4Z2  
Téléphone : (905) 849-6350  
Télécopieur : (905) 849-6526

**Sunac America**  
141, rue Brunell, Bureau 2  
Mississauga (Ontario) L4Z 1X3  
Téléphone : (905) 712-3171  
Numéro sans frais : 1-800-387-8127  
Télécopieur : (905) 712-3177

**Wheels International**  
1631, The Queensway, Unité 1  
Etobicoke (Ontario) M8Z 5Y4  
Téléphone : (416) 251-5556  
Télécopieur : (416) 251-5744

**Gerth Transport**  
280, rue Shoemaker  
Kitchener (Ontario) N2E 3E1  
Téléphone : (519) 996-3649  
Télécopieur : (519) 748-2204

**Mill Creek Motor Freight**  
Hwy. 97 & 401  
Cambridge (Ontario) N1R 5Y2  
Téléphone : (519) 623-6632  
Télécopieur : (519) 740-0081

**SMR Transport Inc.**  
287, Bon Pasteur  
Laval (Québec) H7N 3R9  
Téléphone : (514) 663-5355  
Télécopieur : (514) 383-3412

**N. Yanke Transfer**  
2815, Ave. Lorne  
Saskatoon (Saskatchewan) S7J 0S5  
Téléphone : (306) 955-4221  
Télécopieur : (306) 955-5663

**SGT 2000**  
354, route 122  
St-Germain (Québec) J0C 1K0  
Téléphone : 1-800-363-4216  
Télécopieur : (819) 395-5161

**Canadian American Transport**  
4, rue du Transport  
C.P. 930  
Coteau du Lac (Québec) J0P 1B0  
Téléphone : (514) 954-4367  
Télécopieur : (514) 763-2400

## **BUREAUX DU GOUVERNEMENT MEXICAIN AU CANADA**

L'ambassade du Mexique, le délégué commercial mexicain au Canada et les bureaux consulaires mexicains peuvent fournir de l'aide et des conseils aux sociétés canadiennes sur la façon de faire des affaires au Mexique. Pour plus d'information, veuillez vous adresser aux bureaux suivants :

**Ambassade du Mexique**  
45, rue O'Connor, bureau 1500  
Ottawa (Ontario) K1P 1A4  
Téléphone : (613) 233-8988  
Télécopieur : (613) 235-9123

**Consulat du Mexique à Ottawa**  
45, rue O'Connor, bureau 1500  
Ottawa (Ontario) K1P 1A4  
Téléphone : (613) 235-6665  
Télécopieur : (613) 235-9123

## **AUTRES CONSULATS GÉNÉRAUX DU MEXIQUE AU CANADA**

**Consulat général du Mexique**  
2000, rue Mansfield, bureau 1015  
Montréal (Québec) H3A 2Z7  
Téléphone : (514) 288-2502/4916  
Télécopieur : (514) 288-8287

**Consulat général du Mexique**  
199, rue Bay, bureau 4440  
C.P. 266, Succursale « Commerce Court Ouest »  
Toronto (Ontario) M5L 1E9  
Téléphone : (416) 368-2875/8141/1847  
Télécopieur : (416) 368-8342

**Consulat général du Mexique**  
810-1139, rue Pender Ouest  
Vancouver (Colombie-Britannique) V6E 4A4  
Téléphone : (604) 684-3547/684-1859  
Télécopieur : (604) 684-2485

**Consulat honoraire du Mexique**  
380, chemin Saint-Louis, bureau 1407  
Québec (Québec) G1S 4M1  
Téléphone : (418) 681-3192  
Télécopieur : (418) 683-7843

**Consulat honoraire du Mexique**  
830-540, 5<sup>e</sup> Avenue S.-O.  
Calgary (Alberta) T2P 0M2  
Téléphone : (403) 263-7077/7078  
Télécopieur : (403) 263-7075

**Consulat honoraire du Mexique**  
1900 Tour Commodity Exchange  
360, rue Main  
Winnipeg (Manitoba) R3C 3Z3  
Téléphone : (202) 944-2540  
Télécopieur : (202) 957-1790

## **COMMISSIONS COMMERCIALES MEXICAINES À L'ÉTRANGER**

La *Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext)* est la commission commerciale du Mexique. Elle a des bureaux au Canada, où elle offre des services de crédit, de garanties d'exportation et de conseils aux sociétés mexicaines qui veulent faire des affaires au Canada.



## **BANQUES MEXICAINES AYANT DES BUREAUX AU CANADA**

*Banco Nacional de México (Banamex), Banco de Comercio (Bancomer) et Banca Serfin* sont des banques du secteur privé qui offrent des services spécialisés par l'intermédiaire de leurs centres internationaux d'information sur le commerce. Ces centres sont branchés sur un réseau informatisé de communications qui leur donne accès à de nombreuses bases de données économiques, gouvernementales et financières à travers le monde. Ces banques sont implantées partout au Mexique et ont des bureaux à Toronto.

*Banco Nacional de México (Banamex)*  
1, place First Canadian, bureau 3430  
C.P. 299  
Toronto (Ontario) M5X 1C9  
Téléphone : (416) 368-1399  
Télécopieur : (416) 367-2543

*Banco de Comercio (Bancomer)*  
The Royal Bank Plaza  
Tour Sud, bureau 2915  
C.P. 96  
Toronto (Ontario) M5J 2J2  
Téléphone : (416) 956-4911  
Télécopieur : (416) 956-4914

*Banca Serfin*  
Place BCE, Tour du Canada Trust  
161, rue Bay, bureau 4360  
C.P. 606  
Toronto (Ontario) M5J 2S1  
Téléphone : (416) 360-8900  
Télécopieur : (416) 360-1760

## **SERVICES DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU MEXIQUE**

### **SECTION DES AFFAIRES COMMERCIALES AMBASSADE DU CANADA À MEXICO**

La Section des affaires commerciales de l'Ambassade du Canada à Mexico peut fournir une aide précieuse aux entreprises canadiennes qui souhaitent s'implanter au Mexique. Les délégués commerciaux connaissent bien le marché et feront tout en leur pouvoir pour aider une entreprise canadienne à s'installer au Mexique.

*Note : Pour téléphoner à Mexico, il faut composer 0-11-52-5 devant les numéros locaux. Pour rejoindre les autres villes du Mexique, consulter la liste des indicatifs internationaux au début de votre annuaire téléphonique afin d'y trouver l'indicatif régional voulu.*

**Section des affaires commerciales**  
Ambassade du Canada au Mexique  
Schiller No. 529  
Apartado Postal 105-05  
Col. Polanco  
11560 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 724-7900  
Télécopieur : 724-7982

**Centre d'affaires canadien**  
*Centro Canadiense de Negocios*  
Av. Ejército Nacional No. 926  
Col. Polanco  
11540 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 580-1176  
Télécopieur : 580-4494

**Consulat canadien**  
Edificio Kalos, Piso C-1  
Local 108A  
Zaragoza y Constitución  
64000 Monterrey, Nuevo León  
Mexique  
Téléphone : 344-3200  
Télécopieur : 344-3048

**Consulat canadien**  
Hotel Fiesta Americana  
Local 30-A  
Aurelio Aceves No. 225  
Col. Vallarta Poniente  
44110 Guadalajara, Jalisco  
Mexique  
Téléphone : 15-8665  
Télécopieur : 15-8665

## PRINCIPAUX CONTACTS AU MEXIQUE

### MINISTÈRES DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL

#### MEXICAIN

**Secrétariat à la planification et au budget**  
*Secretaría de Programación y Presupuesto (SPP)*  
Palacio Nacional Patio de Honor, Piso 4  
Col. Centro  
06740 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 542-8762/8763  
Télécopieur : 542-1209  
Information : 286-1000/1900

**Secrétariat au commerce et au développement industriel**  
*Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)*  
*Sub-Secretaría de Comercio Exterior*  
Insurgentes Sur No. 1940 - P.H.  
Col. Florida  
01030 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 229-6560/6561/6100  
Télécopieur : 229-6568

**Secrétariat à la santé**  
*Secretaría de Salud (SS)*  
*Dirección General de Control Sanitario de Bienes y Servicios*  
Lieja No. 7, Piso 1  
Col. Juárez  
06600 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 553-7670  
Télécopieur : 286-5497

**Secrétariat à l'agriculture, à l'élevage et au développement rural**  
*Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (SAGAR)*  
Recreo No. 14, Piso 11  
Col. del Valle  
03230 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 534-5111/1580/5216  
Télécopieur : 534-4961

**Secrétariat aux finances et au crédit public**  
*Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)*  
*Dirección General Técnica de Ingresos*  
Palacio Nacional, 1er. Patio Mariano  
Col. Centro  
06066 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 518-5420 à 29  
Télécopieur : 542-2821

**Secrétariat aux finances et au crédit public**  
*Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)*  
*Subsecretaría de Ingresos*  
*Dirección General Fiscal Internacional*  
Avenida Hidalgo No. 77  
Módulo 1, Planta Baja  
Col. Guerrero  
06300 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 512-1086/1697  
Télécopieur : 518-1389

**Institut mexicain de normalisation et de certification**  
*Instituto Mexicano de Normalización y Certificación (IMENOC)*  
Manuel María Contreras No. 133, Piso 1  
Col. Cuauhtémoc  
06597 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 546-4546  
Télécopieur : 566-7822 postes 179/117

**Association nationale des importateurs et des exportateurs de la République du Mexique**  
*Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM)*  
Monterrey No. 130  
Col. Roma  
06700 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 564-8618/9218  
Télécopieur : 584-5317

## **BANQUES CANADIENNES AU MEXIQUE**

**Banque de Montréal**  
Horacio No. 1855-301  
Col. Polanco  
11510 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 203-8211  
Télécopieur : 203-8542

**Banque Royale du Canada**  
Hamburgo No. 172, Piso 5  
Col. Juárez  
06600 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 207-2400  
Télécopieur : 208-1592

**Banque de Nouvelle-Écosse**  
Hamburgo No. 213, Piso 10  
Apartado Postal 6-931  
Col. Juárez  
06600 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 256-0622  
Télécopieur : 208-7182

**Banque Canadienne Impériale de Commerce (CIBC)**  
(bureau de représentation, service commerciaux uniquement)  
Campos Eliseos No. 400-402  
Col. Polanco  
11570 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 281-1238/1074  
Télécopieur : 280-3069

**Banque Nationale**  
(bureau de représentation)  
Lope de Vega No. 117, Piso 10  
Col. Polanco  
11540 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 254-7030/7090  
Télécopieur : 531-6930

## **ASSOCIATIONS DE COURTIERS EN DOUANES AU MEXIQUE**

*Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAAREM)*  
Hamburgo No. 225  
Col. Juárez  
06600 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 525-0728  
Télécopieur : 525-8070

*Asociación de Agentes Aduanales de Acapulco, Guerrero*  
Morelos No. 9-6  
39300 Acapulco, Guerrero  
Mexique  
Téléphone : 2-1997, 3-1870

*Asociación de Agentes Aduanales del Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México*  
Av. Revolución No. 1005  
Col. Mixcoac  
03910 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 611-2943/8749  
Télécopieur : 563-9018

*Asociación de Agentes Aduanales de Ciudad Acuña, Coahuila*  
Calle Hidalgo No. 375 Oriente  
26200 Ciudad Acuña, Coahuila  
Mexique  
Téléphone : 2-2753  
Télécopieur : 2-2253

*Asociación de Agentes Aduanales de Ciudad Hidalgo, Chiapas*  
2a. Calle Oriente No. 6-F  
30840 Ciudad Hidalgo, Chiapas  
Mexique  
Téléphone : 8-0127  
Télécopieur : 8-0127

*Asociación de Agentes Aduanales de Ciudad Juárez, Chihuahua*  
Carlos Villareal esquina con Juan de la Barrera No. 379 Oriente  
32300 Ciudad Juárez, Chihuahua  
Mexique  
Téléphone : 29-2400  
Télécopieur : 16-0301

*Asociación de Agentes Aduanales de Coatzacoalcos, Veracruz*  
Calle Colón No. 208  
96400 Coatzacoalcos, Veracruz  
Mexique  
Téléphone : 2-0045/1020  
Télécopieur : 2-8989

*Asociación de Agentes Aduanales de Ciudad Miguel Alemán, Tamaulipas*  
Calle Primera No. 313-D  
88300 Ciudad Miguel Alemán, Tamaulipas  
Mexique  
Téléphone : 2-0587  
Télécopieur : 2-0587

*Asociación de Agentes Aduanales de Subteniente López,  
Quintana Roo*  
Av. México No. 72  
77900 Chetumal, Quintana Roo  
Mexique  
Téléphone : 2-8268/8310  
Télécopieur : 2-1213

*Asociación de Agentes Aduanales de Guadalajara, Jalisco*  
Av. de la Asunción No. 3022  
Col. Chapalita  
44510 Guadalajara, Jalisco  
Mexique  
Téléphone : 121-3287/3421  
Télécopieur : 122-9786

*Asociación de Agentes Aduanales de Guaymas, Sonora*  
Calle 12 No. 27 Sur  
85400 Guaymas, Sonora  
Mexique  
Téléphone : 2-9570  
Télécopieur : 2-9666

*Asociación de Agentes Aduanales de la Aduana Interior de la  
Ciudad de México*  
Ferrocarril Central No. 594  
Edificio 15 - 101  
02670 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 556-3744/3655  
Télécopieur : 556-3661

*Asociación de Agentes Aduanales de la Aduana Interior del  
Estado de México*  
Cuernavaca No. 62  
Col. Condesa  
06140 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 286-1515/1747  
Télécopieur : 286-1807

*Asociación de Agentes Aduanales de Ciudad Lázaro Cárdenas,  
Michoacán*  
Edificio Famy No. 202, Piso 2  
60950 Ciudad Lázaro Cárdenas, Michoacán  
Mexique  
Téléphone : 7-2315  
Télécopieur : 7-2315

*Asociación de Agentes Aduanales de Manzanillo, Colima*  
Constitución No. 55  
Col. Burócrata  
28200 Manzanillo, Colima  
Mexique  
Téléphone : 2-5119  
Télécopieur : 2-5119

*Asociación de Agentes Aduanales de Matamoros, Tamaulipas*  
Calle 6 entre Galeana y Allende No. 2005  
87330 Matamoros, Tamaulipas  
Mexique  
Téléphone : 12-2018/2048/2023  
Télécopieur : 12-2088

*Asociación de Agentes Aduanales de Mazatlán, Sinaloa*  
Venustiano Carranza No. 12 Sur  
82000 Mazatlán, Sinaloa  
Mexique  
Téléphone : 2-2205/2087  
Télécopieur : 2-5712

*Asociación de Agentes Aduanales de Mexicali, Baja California*  
Calle Salina Cruz No. 172-3  
Col. Pueblo Nuevo  
21120 Mexicali, Baja California  
Mexique  
Téléphone : 52-9270, 53-6728  
Télécopieur : 53-6627

*Asociación de Agentes Aduanales de Nogales, Sonora*  
Carretera Libramiento No. 4950  
Edificio C, Planta Baja  
84000 Nogales, Sonora  
Mexique  
Téléphone : 3-2560  
Télécopieur : 3-2400

*Asociación de Agentes Aduanales de Nuevo Laredo, Tamaulipas*  
Cesar López de Lara No. 3603  
88280 Nuevo Laredo, Tamaulipas  
Mexique  
Téléphone : 5-5080  
Télécopieur : 5-3210

*Asociación de Agentes Aduanales de Monterrey,  
Nuevo León*  
Manuel Barragán No. 1327-A  
Col. Anahuac  
66450 San Nicolás de los Garza, Nuevo León  
Mexique  
Téléphone : 332-1190, 352-8957  
Télécopieur : 352-8956

*Asociación de Agentes Aduanales de Ojinaga, Chihuahua*  
Zaragoza y Bolivar No. 400  
32800 Ojinaga, Chihuahua  
Mexique  
Téléphone : 3-1121  
Télécopieur : 3-0139

*Asociación de Agentes Aduanales de Piedras Negras, Coahuila*  
Zaragoza Sur No. 400  
26000 Piedras Negras, Coahuila  
Mexique  
Téléphone : 2-7000  
Télécopieur : 2-7393

*Asociación de Agentes Aduanales de Progreso, Yucatán*  
Calle 25 por 68 y 70 No. 139F  
97320 Progreso, Yucatán  
Mexique  
Téléphone : 5-3702  
Télécopieur : 5-3696

*Asociación de Agentes Aduanales de Querétaro, Querétaro*  
Blv. Bernardo Quintana No. 168, Piso 1  
Col. Carretas  
76020 Querétaro, Querétaro  
Mexique  
Téléphone : 13-5835  
Télécopieur : 13-5594

*Asociación de Agentes Aduanales de Reynosa, Tamaulipas*  
Plutarco Elias Calles No. 837-1  
Col. Medardo González  
88550 Reynosa, Tamaulipas  
Mexique  
Téléphone : 22-6484/7415  
Télécopieur : 22-6215

*Asociación de Agentes Aduanales de Tampico, Tamaulipas*  
Isauro Alfaro No. 108 Norte, Piso 4  
89000 Tampico, Tamaulipas  
Mexique  
Téléphone : 12-7741/9019  
Télécopieur : 14-0386

*Asociación de Agentes Aduanales de Tijuana, Baja California*  
Av. Centenario de Tijuana No. 10310-403  
Zona Río Tijuana  
22350 Tijuana, Baja California  
Mexique  
Téléphone : 82-8555  
Télécopieur : 82-4573

*Asociación de Agentes Aduanales de Veracruz, Veracruz*  
Constitución No. 288  
91700 Veracruz, Veracruz  
Mexique  
Téléphone : 34-1641, 38-5359  
Télécopieur : 38-1363

## **CHAÎNES DE MAGASINS DE DÉTAIL AU MEXIQUE**

*Gigante S.A. de C.V.*  
Av. Ejército Nacional No. 796-A  
Col. Polanco  
11520 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 724-8000  
Télécopieur : 724-8380

*Operadora Comercial Mexicana S.A. de C.V.*  
Chabacano No. 43  
Col. Asturias  
06850 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 723-7111  
Télécopieur : 723-7495

*Grupo CIFRA*  
José María Castorena No. 470  
Col. San José de los Cedros, Cuajimalpa,  
05200 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 570-0352, 327-9206/9207  
Télécopieur : 327-9282

# ANNEXE A

## PRODUITS SOUMIS À DES NORMES

### OFFICIELLES MEXICAINES

Les sociétés canadiennes qui exportent au Mexique des produits soumis à des *Normas Oficiales Mexicanas (NOMs)*, normes officielles, peuvent s'en procurer des copies auprès des organismes mexicains suivants :

#### Aliments, boissons, cosmétiques, produits de toilette

**Secrétariat à la santé**  
*Secretaría de Salud (SS)*  
*Dirección General de Control Sanitario de Bienes y Servicios*  
 Donceles No. 39  
 Col. Centro  
 06010 México, D.F.  
 Mexique  
 Téléphone : 518-3696  
 Télécopieur : 512-9628

#### Médicaments, équipement et fournitures médicales

**Secrétariat à la santé**  
*Secretaría de Salud (SS)*  
*Dirección General de Control de Insumos para la Salud*  
 Mariano Escobedo No. 373, Piso 6  
 Col. Chapultepec Morales  
 11570 México, D.F.  
 Mexique  
 Téléphone : 254-0962/2525  
 Télécopieur : 254-6962

#### Pesticides, engrais, substances toxiques

**Secrétariat à la santé**  
*Secretaría de Salud (SS)*  
*Dirección General de Salud Ambiental*  
 San Luis Potosí No. 192, Piso 4  
 Col. Roma  
 06700 México, D.F.  
 Mexique  
 Téléphone : 584-6745  
 Télécopieur : 558-5260

#### Autres produits

**Secrétariat au commerce et au développement industriel**  
**Bureau des normes**  
*Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)*  
*Dirección General de Normas*  
 Av. Puente de Tecamachalco No. 6  
 Col. Fuentes de Tecamachalco  
 53950 Tecamachalco, Estado de México  
 Mexique  
 Téléphone : 729-9300  
 Télécopieur : 729-9477

### NUMÉRO TARIFAIRE MEXICAIN

### NORME MEXICAINE OBLIGATOIRE

Produits du cuir	NOM-020-SCFI-1993
Produits textiles	NOM-004-SCFI-1993
Produits de la viande	NOM-EM-003-ZOO-1994 (NOM d'urgence)
Arbres de Noël	NOM-EM-012-SARH3-1994 (NOM d'urgence)
7311.00.01	NOM-021/4-SCFI-1993
7321.11.01	NOM-018/1-SCPI-1993
8413.11.01	NOM-023-SCFI-1993
8414.51.01	NOM-005-SCFI-1993
8414.90.13	NOM-003-SCFI-1993
8414.90.99	NOM-003-SCFI-1993
8415.10.01	NOM-003-SCFI-1993
8418.10.01	NOM-003-SCFI-1993
8418.30.03	NOM-003-SCFI-1993
8418.40.03	NOM-003-SCFI-1993
8419.11.01	NOM-022-SCFI-1993
8419.19.01	NOM-003-SCFI-1993
8419.19.99	NOM-027-SCFI-1993
8419.20.01	NOM-001-SCFI-1993
8419.81.01	NOM-003-SCFI-1993
8419.81.02	NOM-003-SCFI-1993
8422.11.01	NOM-003-SCFI-1993
8423.10.01	NOM-010-SCFI-1993
8423.81.01	NOM-010-SCFI-1993
8423.82.01	NOM-010-SCFI-1993
8423.89.99	NOM-010-SCFI-1993
8438.60.01	NOM-003-SCFI-1993
8438.60.02	NOM-003-SCFI-1993
8450.11.01	NOM-003-SCFI-1993
8450.12.01	NOM-003-SCFI-1993
8452.10.01	NOM-003-SCFI-1993
8469.10.01	NOM-016-SCFI-1993
8469.10.99	NOM-016-SCFI-1993
8470.21.01	NOM-016-SCFI-1993

**NUMÉRO TARIFAIRE  
MEXICAIN****NORME MEXICAINE  
OBLIGATOIRE**

8470.30.01	NOM-016-SCFI-1993
8470.40.01	NOM-016-SCFI-1993
8470.50.01	NOM-016-SCFI-1993
8471.10.01	NOM-019-SCFI-1993
8471.20.01	NOM-019-SCFI-1993
8471.19.01	NOM-019-SCFI-1993
8471.20.01	NOM-019-SCFI-1993
8471.91.01	NOM-019-SCFI-1993
8471.92.02	NOM-019-SCFI-1993
8471.92.02	NOM-019-SCFI-1993
8471.92.04	NOM-019-SCFI-1993
8471.92.05	NOM-019-SCFI-1993
8471.92.06	NOM-019-SCFI-1993
8471.92.07	NOM-019-SCFI-1993
8471.92.08	NOM-019-SCFI-1993
8471.92.09	NOM-019-SCFI-1993
8471.92.10	NOM-019-SCFI-1993
8471.92.11	NOM-019-SCFI-1993
8471.92.13	NOM-019-SCFI-1993
8471.92.99	NOM-019-SCFI-1993
8471.99.01	NOM-019-SCFI-1993
8472.10.01	NOM-016-SCFI-1993
8472.90.11	NOM-016-SCFI-1993
8476.11.01	NOM-001-SCFI-1993
8477.80.99	NOM-003-SCFI-1993
8481.10.02	NOM-018/4-SCFI-1993
8481.10.99	NOM-018/4-SCFI-1993
8481.40.99	NOM-018/2-SCFI-1993
8481.80.04	NOM-018/3-SCFI-1993
8504.40.06	NOM-001-SCFI-1993
8504.40.08	NOM-001-SCFI-1993
8504.40.101	NOM-001-SCFI-1993
8506.10.01	NOM-003-SCFI-1993
8508.10.02	NOM-003-SCFI-1993
8508.10.03	NOM-003-SCFI-1993
8408.20.02	NOM-003-SCFI-1993
8508.80.01	NOM-003-SCFI-1993
8508.80.02	NOM-003-SCFI-1993
8508.80.03	NOM-003-SCFI-1993
8508.80.99	NOM-003-SCFI-1993
8509.10.01	NOM-003-SCFI-1993
8509.20.01	NOM-003-SCFI-1993
8509.30.01	NOM-003-SCFI-1993
8509.40.01	NOM-003-SCFI-1993
8509.40.02	NOM-003-SCFI-1993
8509.40.03	NOM-003-SCFI-1993
8509.80.01	NOM-003-SCFI-1993
8509.80.03	NOM-003-SCFI-1993
8509.80.04	NOM-003-SCFI-1993
8509.80.08	NOM-003-SCFI-1993
8509.80.09	NOM-003-SCFI-1993
8510.10.01	NOM-003-SCFI-1993
8510.20.01	NOM-003-SCFI-1993
8515.11.01	NOM-003-SCFI-1993
8515.31.01	NOM-003-SCFI-1993
8516.10.01	NOM-003-SCFI-1993

**NUMÉRO TARIFAIRE  
MEXICAIN****NORME MEXICAINE  
OBLIGATOIRE**

8516.29.99	NOM-003-SCFI-1993
8516.31.01	NOM-003-SCFI-1993
8516.32.01	NOM-003-SCFI-1993
8516.33.01	NOM-003-SCFI-1993
8516.40.01	NOM-003-SCFI-1993
8516.50.01	NOM-001-SCFI-1993
8516.60.01	NOM-003-SCFI-1993
8516.60.99	NOM-003-SCFI-1993
8516.72.01	NOM-003-SCFI-1993
8516.79.99	NOM-003-SCFI-1993
8517.10.01	NOM-001-SCFI-1993
8517.81.05	NOM-016-SCFI-1993
8518.40.04	NOM-001-SCFI-1993
8518.50.01	NOM-001-SCFI-1993
8519.10.01	NOM-001-SCFI-1993
8519.21.02	NOM-001-SCFI-1993
8517.31.01	NOM-001-SCFI-1993
8519.39.99	NOM-001-SCFI-1993
8519.91.01	NOM-001-SCFI-1993
8520.10.01	NOM-001-SCFI-1993
8520.20.01	NOM-001-SCFI-1993
8521.10.01	NOM-001-SCFI-1993
8522.90.12	NOM-001-SCFI-1993
8526.92.89	NOM-001-SCFI-1993
8527.29.01	NOM-001-SCFI-1993
8527.31.01	NOM-001-SCFI-1993
8527.31.02	NOM-001-SCFI-1993
8428.10.01	NOM-001-SCFI-1993
8528.10.02	NOM-001-SCFI-1993
8528.10.03	NOM-001-SCFI-1993
8528.10.04	NOM-001-SCFI-1993
8528.10.05	NOM-001-SCFI-1993
8528.10.06	NOM-001-SCFI-1993
8528.20.01	NOM-001-SCFI-1993
8528.20.02	NOM-003-SCFI-1993
8531.80.02	NOM-001-SCFI-1993
8531.80.02	NOM-003-SCFI-1993
8538.50.01	NOM-003-SCFI-1993
8536.69.02	NOM-001-SCFI-1993
8543.80.01	NOM-003-SCFI-1993
9008.10.01	NOM-016-SCFI-1993
9009.11.01	NOM-016-SCFI-1993
9009.12.01	NOM-015-SCFI-1993
9009.21.01	NOM-016-SCFI-1993
9009.22.01	NOM-016-SCFI-1993
9009.31.01	NOM-016-SCFI-1993
9018.20.01	NOM-001-SCFI-1993
9018.90.03	NOM-009-SCFI-1993
9019.10.02	NOM-003-SCFI-1993
9025.11.99	NOM-011-SCFI-1993
9026.20.04	NOM-018/4-SCFI-1993
9026.20.99	NOM-013-SCFI-1993
9026.80.11	NOM-014-SCFI-1993
9028.20.01	NOM-012-SCFI-1993
9029.10.03	NOM-007-SCFI-1993
9207.10.01	NOM-001-SCFI-1993

**NUMÉRO TARIFAIRE  
MEXICAIN**

**NORME MEXICAINE  
OBLIGATOIRE**

---

9029.10.03	NOM-007-SCFI-1993
9207.10.01	NOM-001-SCFI-1993
9207.10.03	NOM-001-SCFI-1993
9207.10.99	NOM-001-SCFI-1993
9207.90.99	NOM-001-SCFI-1993
9405.10.01	NOM-003-SCFI-1993
9405.10.03	NOM-003-SCFI-1993
9405.10.04	NOM-003-SCFI-1993
9405.30.01	NOM-003-SCFI-1993
9405.60.01	NOM-001-SCFI-1993
9504.10.01	NOM-001-SCFI-1993



**EXEMPLES DE FORMULAIRES  
POUR EXPORTER AU MEXIQUE**

- Déclaration de l'exportateur (Formulaire B13)
- Certificat d'origine
- Règles d'origine de l'ALÉNA
- Certificat d'origine et sanitaire
- Certificat d'inspection
- Certificat du fabricant pour l'exportation des produits alimentaires et des médicaments



1 Exporter / Exportateur		2 Report No. / Customs Office Stamp N° du rapport / Timbre du bureau de douane		3 Exp. Ref No. / N° ref. de l'exp.					
5 Consignee / Destinataire		6 Other Address (e.g. buyer/bank) / Autre adresse (par ex. acheteur/banque)							
						7 Origin (country/province) Origine (pays/province)		8 Destination (country/state) Destination (pays/état)	
9 Pre-carriage by / Transporteur à l'étranger		12 Terms of Sale - Delivery - Payment / Conditions de vente - livraison - paiement							
						10 Exporting Carrier / Transporteur Exportateur		13 Invoice Date / Date de la facture	
						11 Port of Entry / Bureau d'entrée		14 Date of Sale / Date de la vente	
15 Exchange Rate / Taux de change		16 Currency of Sale / Devises de la vente							
		17 If foreign goods in same condition as imported, give country of origin S'il s'agit de marchandises étrangères dans l'état où elles ont été importées indiquer le pays d'origine		18 Marks and Numbers Marques et numéros					
19 Number and Kind of Packages, Description of Shipment Nombre et genre de colis, désignation des marchandises		20 Gross Weight and Cubage Poids brut et cubage							
		21 Invoice Item Description / Désignation d'articles sur la facture		22 Invoice Unit Quantity Unité de quantité inscrite sur la facture	23 Invoice Unit Price Prix unitaire de la facture				
24 Invoice Total Total de la facture		25 If goods are not sold, state reason for export Si les marchandises ne sont pas vendues, motiver l'exportation		26 Export Permit No. N° du permis d'exp.	34 Packaging Emballage				
		27 Estimated freight charges / Frais de transport estimatifs To Point of exit / Jusqu'au point de sortie \$ _____ Or to destination / Ou jusqu'à destination \$ _____		35 Ocean or International Freight / Transport maritime ou international					
28 Mode of Transport from point of exit / Moyen de transport à partir du lieu de sortie <input type="checkbox"/> Road / Route <input type="checkbox"/> Rail / Chemin de fer <input type="checkbox"/> Water / Eau <input type="checkbox"/> Air <input type="checkbox"/> Other / Autre		29 Containerized / Conteneurisées <input type="checkbox"/> Yes / Oui <input type="checkbox"/> No / Non		36 Domestic Freight Charges / Frais de transport intérieur					
				37 Insurance Assurances					
30 Give firm name and address if different from exporter box above. Donner les nom et adresse de la firme s'ils sont différents de ceux indiqués dans la case de l'exportateur ci-dessus.		31 Date _____		38 Misc. Transp. / Transport divers					
				39 Commission / Commissions					
32 Signature _____		33 Status / Statut <input type="checkbox"/> Owner / Propriétaire <input type="checkbox"/> Agent		40 Container / Conteneur					
				41 Assists / Aides					
32 Signature _____		33 Status / Statut <input type="checkbox"/> Owner / Propriétaire <input type="checkbox"/> Agent		42 Invoice Total / Total de la facture					
				42 Invoice Total / Total de la facture					



**Accord de libre-échange nord-américain  
CERTIFICAT D'ORIGINE**

*Veuillez écrire en majuscules ou à la machine*

(Instructions ci-jointes)

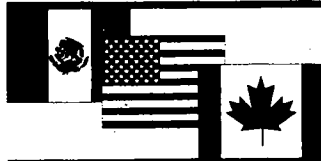
<b>1</b> Nom et adresse de l'exportateur :    Numéro d'identification aux fins de l'impôt : ▶	<b>2</b> Période globale :  Du <table style="display: inline-table; border: 1px solid black; text-align: center; width: 100px;"> <tr><td>J</td><td>J</td><td>M</td><td>M</td><td>A</td><td>A</td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> </table> Au <table style="display: inline-table; border: 1px solid black; text-align: center; width: 100px;"> <tr><td>J</td><td>J</td><td>M</td><td>M</td><td>A</td><td>A</td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> </table>	J	J	M	M	A	A							J	J	M	M	A	A						
J	J	M	M	A	A																				
J	J	M	M	A	A																				
<b>3</b> Nom et adresse du producteur :    Numéro d'identification aux fins de l'impôt : ▶	<b>4</b> Nom et adresse de l'importateur :    Numéro d'identification aux fins de l'impôt : ▶																								

<b>5</b> Description des produits	<b>6</b> Numéro de classement tarifaire SH	<b>7</b> Critère de préférence	<b>8</b> Producteur	<b>9</b> Coût net	<b>10</b> Pays d'origine

**11** J'atteste que :

- les renseignements fournis dans le présent document sont exacts et je me charge de prouver, au besoin, ce qui y est avancé. Je comprends que je suis responsable de toutes fausses assertions ou omissions importantes faites dans le présent document ou s'y rapportant;
- je conviens de conserver et de produire sur demande les documents nécessaires à l'appui du certificat et d'informer, par écrit, toute personne à qui il a été remis, des changements qui pourraient influencer sur son exactitude ou sa validité;
- les marchandises sont originaires du territoire de l'une ou de plusieurs des parties et sont conformes aux exigences relatives à l'origine prévues dans l'Accord de libre-échange nord-américain et, sauf exemption expresse à l'article 411 ou à l'annexe 401, n'ont subi aucune production supplémentaire ou autre transformation à l'extérieur du territoire des parties;
- ce présent certificat se compose de \_\_\_\_\_ pages, y compris les pièces jointes.

Signature autorisée :	Société :
Nom :	Titre :
Date (JJ / MM / AA) :	N° de téléphone :
	N° de télécopieur :



## Accord de libre-échange nord-américain

# Les Douanes de Revenu Canada Règles d'origine de l'ALENA

et marche à suivre pour déterminer l'origine d'un produit

### Table des matières

Règles d'origine de L'ALENA . . . . .	1
Quel est l'objet des règles d'origine? . . . . .	1
Conditions d'admissibilité d'un produit à titre de produit originaire . . . . .	1
Qu'est-ce qu'une matière non originaire? . . . . .	1
Application des règles d'origine spécifiques . . . . .	1
Système harmonisé de classement tarifaire . . . . .	2
Changement de classement dans le SH . . . . .	2
Critère de la teneur en valeur régionale . . . . .	3
Calcul de la teneur en valeur régionale . . . . .	3
Méthode de la valeur transactionnelle . . . . .	3
Méthode du coût net . . . . .	4
Calcul du coût net d'un produit . . . . .	5
Changement de la méthode de calcul de la TVR . . . . .	5
Options particulières . . . . .	5
Règle d'exception <i>de minimis</i> à l'exigence relative au changement de classement dans le SH . . . . .	5
Règle d'exception <i>de minimis</i> à l'exigence relative à la TVR . . . . .	6
Cumul . . . . .	6
Marche à suivre pour déterminer l'origine d'un produit . . . . .	7
Renseignements supplémentaires . . . . .	9
Bureaux de douane régionaux . . . . .	10

La présente brochure n'est pas un texte législatif. Pour qu'elle soit facile à lire, nous avons omis certains détails techniques et certaines exceptions aux règles d'origine de l'ALENA. Veuillez consulter la série D11-5 des mémorandums des Douanes pour obtenir la liste des règles d'origine.

The English version of this pamphlet is called *Revenue Canada Customs, NAFTA Rules of Origin*.

Remarque : *Dans la présente brochure, toutes les expressions désignant des personnes visent à la fois les hommes et les femmes.*

## Règles d'origine de l'ALENA

### Quel est l'objet des règles d'origine?

Les règles d'origine sont des critères objectifs qui nous permettent de déterminer si un produit donne droit aux avantages prévus dans l'ALENA.

Le pays d'origine est parfois facile à déterminer. Par exemple, il est évident que le papier fabriqué au Canada à partir d'arbres canadiens est originaire du Canada. Toutefois, si des enveloppes faites de papier fabriqué au Brésil sont pliées au Canada, la détermination du pays d'origine est plus difficile. Ce sont les règles d'origine de l'ALENA qui nous fournissent des réponses précises à ces questions.

À la page 7 du présent document, vous trouverez un résumé de la marche à suivre pour déterminer si un produit donné est originaire d'un pays signataire de l'ALENA.

### Conditions d'admissibilité d'un produit à titre de produit originaire

Pour être considéré comme un **produit originaire**, le produit doit satisfaire aux conditions précisées dans les règles d'origine de l'ALENA, c'est-à-dire :

- avoir été **entièrement obtenu ou produit** sur le territoire d'un pays signataire de l'ALENA (ou y avoir été entièrement cultivé, pêché ou extrait – mais **non** simplement acheté après avoir été importé d'un pays non-signataire de l'ALENA);
- être fait entièrement de **composantes et de matières** qui sont elles-mêmes admissibles à titre de produits originaires d'un pays signataire de l'ALENA;
- répondre aux exigences de la **règle d'origine spécifique**, énoncée à l'annexe 401 de l'ALENA, pour le produit en question;

- être admissible en vertu des dispositions de l'**alinéa 401 d)** de l'ALENA, dont l'application est toutefois restreinte;
- être admissible en vertu des dispositions de l'annexe 308.1 de l'ALENA, s'il s'agit de produits ou de pièces de traitement automatique de l'information.

La troisième condition ci-dessus, qui s'applique aux produits contenant des matières non originaires, est la plus courante.

### Qu'est-ce qu'une matière non originaire?

Les matières non originaires utilisées dans la fabrication du produit sont les matières ou les composantes qui ne seraient pas admises à titre de produit originaire selon les règles d'origine de l'ALENA.

Les matières non originaires sont les suivantes :

- **soit** des matières ou des composantes importées d'un pays non-signataire de l'ALENA;
- **soit** des matières produites dans un pays signataire de l'ALENA mais qui, en raison de la proportion élevée d'intrants étrangers, ne satisfont pas aux exigences de la règle d'origine.

### Remarque

Vous devez considérer toute matière d'origine inconnue ou non confirmée comme une matière non originaire.

### Application des règles d'origine spécifiques

L'ALENA prévoit une règle d'origine spécifique pour chaque type de produit qui renferme des matières non originaires. Dans bien des cas, deux règles différentes peuvent s'appliquer à un même produit, et ce produit peut être admissible en vertu de l'une ou de l'autre.

En règle générale, un produit est considéré comme un produit originaire de l'un des pays signataires de l'ALENA si son dernier lieu de fabrication se trouve sur le territoire visé par l'ALENA, et si le procédé de fabrication a entraîné un changement important de toutes les composantes ou matières non originaires du Canada, des États-Unis ou du Mexique. Pour déterminer si un tel changement s'est produit, nous utilisons le critère du changement de classement tarifaire.

Lorsqu'un produit est transformé, à partir des matières et des composantes qui le constituent, en un produit fini, les classements tarifaires des matières et des composantes sont remplacés par le classement tarifaire du produit fini.

### Système harmonisé de classement tarifaire

La règle d'origine spécifique d'un produit dépend de son classement tarifaire dans le Système harmonisé (SH). Le SH répartit les produits en fonction de leur degré d'ouvrison et leur attribue des numéros de classement. Il comprend 97 chapitres couvrant la totalité des produits, et chaque chapitre est divisé en un certain nombre de positions, de sous-positions et de numéros tarifaires.

#### Exemple

Chapitre 95 . . . . .	Jouets, jeux, articles pour sports
Position 95.04 . . . . .	Articles pour jeux de société
Sous-position 9504.20 . . . . .	Billards et leurs accessoires
Numéro tarifaire 9504.20.21 . . . . .	Billards-meubles
<b>9504.20.21</b>	

Comme le montre l'exemple qui précède, les numéros de quatre chiffres sont des positions, ceux de six chiffres des sous-positions et ceux de huit chiffres des numéros tarifaires. Vous constaterez que les sous-positions fournissent des descriptions plus précises que les positions, et que les numéros tarifaires donnent plus de précisions que les sous-positions.

Le système est appelé **système harmonisé** parce que les numéros de chapitre, de position et de sous-position d'un produit donné sont les mêmes dans tous les pays qui utilisent le SH. Il convient cependant de signaler que les

deux derniers chiffres des numéros tarifaires ne sont pas harmonisés – ce sont des numéros distincts attribués par chaque pays importateur.

#### Exemple

Toutes les sauces tomate sont classées dans la sous-position 2103.20 du SH, quel que soit le pays d'importation, mais il existe un numéro tarifaire distinct pour le ketchup aux tomates qui est le numéro 2103.20.10 au Canada, le numéro 2103.20.40 aux États-Unis et le numéro 2103.20.01 au Mexique.

Les règles d'origine spécifiques énoncées à l'annexe 401 de l'ALENA sont regroupées selon le numéro de classement des produits dans le SH. Par conséquent, une fois que vous avez déterminé ce numéro, vous pouvez l'utiliser pour trouver la règle d'origine spécifique qui s'applique dans l'annexe 401. Le produit est un produit originaire s'il satisfait aux exigences de cette règle d'origine.

### Changement de classement tarifaire dans le SH

La plupart des règles d'origine spécifiques exigent qu'il y ait un certain **changement de classement dans le SH** entre les matières non originaires et le produit fini. Ce changement doit faire suite à une production effectuée dans un ou plusieurs pays signataires de l'ALENA.

#### Exemple

La marmelade d'oranges est classée dans la position 20.07, et les oranges fraîches dans la position 08.05. La règle d'origine spécifique prévue pour la marmelade d'oranges exige un changement de chapitre. Lorsque des oranges fraîches du Brésil sont transformées en marmelade d'oranges aux États-Unis, la marmelade devient un produit originaire puisque la transformation se traduit par un changement du chapitre 8 au chapitre 20.

Dans la plupart des cas, la seule exigence d'une règle d'origine est un changement de classement dans le SH, qui est précisé par l'annexe 401 de l'ALENA. Par conséquent, pour savoir si un produit est admissible à titre de produit originaire en vertu de l'ALENA, les exportateurs ou les producteurs n'ont qu'à prendre connaissance de la règle d'origine spécifique, puis déterminer le classement du produit dans le SH ainsi que le classement de toute matière non originaire.

### **Critère de la teneur en valeur régionale**

Certaines règles d'origine spécifiques exigent que le produit remplisse une condition supplémentaire pour être admissible. Habituellement, cette condition est celle de la **teneur en valeur régionale (TVR)**, selon laquelle un certain pourcentage de la valeur du produit doit être originaire d'un pays visé par l'ALENA.

Par exemple, certaines règles peuvent préciser que le produit doit avoir une TVR d'au moins 65 %. Pour qu'il soit admis comme produit originaire aux termes de l'ALENA, vous devez donc démontrer qu'au moins 65 % de sa valeur est originaire du Canada, des États-Unis ou du Mexique.

Si une règle exige à la fois un changement de classement tarifaire dans le SH et l'application du critère de la TVR, ces **deux** conditions doivent alors être remplies pour que le produit soit considéré comme un produit originaire.

Dans le cas de nombreux articles manufacturés, l'ALENA permet de choisir entre deux règles d'origine spécifiques. La première prévoit uniquement un changement de classement dans le SH. La seconde exige un degré moindre de changement, par exemple un changement de sous-position au lieu d'un changement de position, mais prévoit aussi l'application du critère de la TVR.

#### **Exemple**

Le savon de blanchissage en poudre est classé dans la sous-position 3401.20. L'annexe 401 prévoit deux règles d'origine spécifiques pour ce produit. Par exemple, si des acides gras (classés au chapitre 15) sont importés et transformés en savon de blanchissage en poudre, cette transformation est suffisante pour que le savon en poudre soit considéré comme un produit originaire.

Toutefois, si le savon de blanchissage est importé en Amérique du Nord sous la forme d'un solide et transformé ensuite en savon de blanchissage en poudre, il faut qu'un certain pourcentage de la valeur du produit fini ait été ajouté en Amérique du Nord pour que le produit soit considéré comme un produit originaire.

### **Calcul de la teneur en valeur régionale**

Les exportateurs ou les producteurs peuvent utiliser l'une ou l'autre des deux méthodes suivantes prévues par l'ALENA pour le calcul de la teneur en valeur régionale (TVR) de leurs produits :

- la **méthode de la valeur transactionnelle**;
- la **méthode du coût net**.

Dans la plupart des cas, ils peuvent choisir indifféremment l'une ou l'autre méthode.

#### **Méthode de la valeur transactionnelle**

Selon la méthode de la valeur transactionnelle, les exportateurs ou les producteurs doivent soustraire du prix effectivement payé pour le produit la valeur des matières non originaires utilisées dans la production. La **valeur d'une matière non originaire** correspond généralement à la somme des frais engagés par le producteur pour l'acheter et la transporter jusqu'au lieu de production.

L'exportateur ou le producteur divise ensuite la différence par le prix et convertit le résultat en un pourcentage pour obtenir la TVR.

La formule se présente comme suit :

$$\frac{\text{Valeur transactionnelle} - \text{valeur des matières non originaires}}{\text{Valeur transactionnelle}} \times 100 = \text{TVR}$$

Lorsque l'exportateur ou le producteur utilise la méthode de la valeur transactionnelle, la règle d'origine spécifique exige généralement que la TVR soit d'au moins 60 % pour que le produit soit considéré comme originaire.

#### Exemple

Un producteur vend un produit pour 100 \$ dans le cadre d'une opération de pleine concurrence. La valeur des matières non originaires utilisées dans la production est de 30 \$.

Selon la méthode de la valeur transactionnelle, la TVR est calculée comme suit :

$$\frac{\text{Valeur transactionnelle} - \text{valeur des matières non originaires}}{\text{Valeur transactionnelle}} \times 100 = \text{TVR}$$

$$\frac{100 \$ - 30 \$}{100 \$} \times 100 = 70 \%$$

Par conséquent, la TVR du produit, selon la méthode de la valeur transactionnelle, est de 70 %.

#### Remarque

La TVR n'entre en ligne de compte que si la production entraîne le changement de classement nécessaire dans le SH et si la règle d'origine spécifique qui s'applique exige une TVR.

Les exportateurs ou les producteurs ne peuvent pas utiliser la méthode de la valeur transactionnelle et sont donc tenus d'appliquer la méthode du coût net dans les circonstances suivantes :

- le produit n'a pas de valeur transactionnelle (p. ex., dans le cas d'une opération de troc);

- la valeur transactionnelle du produit est inacceptable selon le Code de la valeur en douane (pour plus de renseignements, consultez la brochure intitulée *La valeur en douane*, que vous pouvez vous procurer à n'importe quel bureau de douane régional);
- il s'agit de transactions à parties liées où la plupart des ventes du producteur sont des ventes à des parties liées;
- les produits importés sont des véhicules automobiles ou des pièces de véhicules automobiles;
- les produits importés sont des chaussures ou de l'équipement de traitement de texte.

Les exportateurs ou les producteurs qui ne sont pas certains de pouvoir utiliser la méthode de la valeur transactionnelle devraient communiquer avec un bureau de douane régional de Revenu Canada. Vous trouverez la liste des adresses et des numéros de téléphone de ces bureaux sur la couverture arrière de la présente publication.

#### Méthode du coût net

Selon la méthode du coût net, les exportateurs ou les producteurs doivent soustraire la valeur des matières non originaires utilisées dans la production du **coût net** du produit fini. La **valeur d'une matière non originaire** correspond généralement à la somme des frais engagés par le producteur pour l'acheter et la transporter jusqu'au lieu de production.

L'exportateur ou le producteur divise ensuite la différence par le coût net et convertit le résultat en un pourcentage pour obtenir la TVR.

La formule de la méthode du coût net est la suivante :

$$\frac{\text{Coût net} - \text{valeur des matières non originaires}}{\text{Coût net}} \times 100 = \text{TVR}$$



Lorsque l'exportateur ou le producteur utilise la méthode du coût net, la règle d'origine spécifique exige généralement que la TVR soit d'au moins 50 % pour que le produit soit considéré comme un produit originaire.

### Calcul du coût net d'un produit

Pour déterminer le **coût net** d'un produit, il faut d'abord calculer le total des frais engagés pour le produire et en soustraire ensuite les frais spécifiquement exclus, c'est-à-dire :

- les frais de promotion des ventes et de commercialisation;
- les frais de service après-vente;
- les redevances;
- les frais d'expédition et d'emballage;
- les frais d'intérêt non admissibles.

#### Exemple

Un producteur vend un produit pour 100 \$, mais il ne sait pas si ce prix est acceptable selon le Code de la valeur en douane. Il choisit d'utiliser la méthode du coût net. La valeur des matières non originaires est de 30 \$.

Selon la méthode du coût net, la TVR est calculée comme suit :

#### Première étape

Le coût total du produit est de 90 \$, et le total des frais de vente, des frais d'expédition et des redevances attribuables au produit est de 10 \$. Par conséquent, le coût net du produit est de 80 \$.

#### Deuxième étape

Coût net - valeur des  
matières non originaires x 100 = TVR  
Coût net

$$\frac{80 \$ - 30 \$}{80} \times 100 = 62,5 \%$$

Par conséquent, selon la méthode du coût net, la TVR du produit est de 62,5 %.

### Remarque

La TVR n'entre en ligne de compte que si la production entraîne le changement de classement nécessaire dans le SH et si la règle d'origine spécifique qui s'applique exige une TVR.

### Changement de la méthode de calcul de la TVR

Si l'exportateur ou le producteur a choisi la méthode de la valeur transactionnelle et qu'il reçoit un avis des Douanes l'informant que la valeur transactionnelle du produit (ou celle des matières utilisées dans sa production) ne sera pas acceptée ou devra être rajustée, il peut choisir d'utiliser la méthode du coût net.

Toutefois, si l'exportateur ou le producteur a choisi la méthode du coût net au départ et que le résultat est défavorable, il ne peut pas choisir d'utiliser la méthode de la valeur transactionnelle.

### Options particulières

Il y a d'autres règles d'origine que les exportateurs ou les producteurs peuvent utiliser si leurs produits ne satisfont pas aux exigences des règles d'origine spécifiques.

#### Règle d'exception de *minimis* à l'exigence relative au changement de classement dans le SH

L'ALENA prévoit une exception dans le cas d'un produit dont la non-admissibilité à titre de produit originaire est uniquement attribuable au fait qu'une certaine matière non originaire de peu de valeur ne répond pas à l'exigence du changement de classement dans le SH. Si la valeur de la matière non originaire en question ne représente pas plus de 7 % de la valeur du produit, ce produit peut être considéré comme originaire.

### Exemple

Un produit comprend les matières A et B qui sont toutes deux des matières non originaires. La transformation de la matière A en un produit fini entraîne le changement de classement requis dans le SH, mais non celle de la matière B. Comme la transformation de B n'entraîne pas le changement requis, le produit fini n'est pas admissible, **à moins que** la valeur de B ne représente pas plus de 7 % de la valeur du produit.

Notez qu'il **suffit** de déterminer si la valeur de la matière non originaire qui **ne remplit pas** la condition du changement de classement dans le SH représente plus de 7 % de la valeur totale. En règle générale, un produit peut comprendre **n'importe quelle** quantité d'une matière non originaire et être considéré comme un produit originaire, à condition que la transformation de cette matière entraîne le changement de classement requis dans le SH pour le produit fini.

Dans bien des cas, la règle d'exception *de minimis* à l'exigence relative au changement de classement dans le SH ne peut pas être invoquée. Il est donc conseillé de communiquer avec les Douanes pour savoir si cette exception s'applique dans votre cas.

### Règle d'exception *de minimis* à l'exigence relative à la TVR

Un fabricant d'un produit qui est assujéti à l'exigence relative à la TVR peut passer outre à cette exigence, si la valeur de toutes les matières non originaires dans le produit en question ne dépasse pas 7 % de la valeur transactionnelle du produit.

### Cumul

Il peut arriver qu'un produit soit partiellement fabriqué dans un pays signataire de l'ALENA et complété dans un autre. Pour déterminer si le produit a subi le changement de classement requis dans le SH ou répond au critère de la TVR, il faut considérer la production effectuée dans les deux pays comme si elle avait eu lieu dans un seul pays.

Un producteur peut cumuler les coûts de production de son fournisseur uniquement si celui-ci accepte de fournir des documents pertinents concernant les coûts qu'il a engagés en Amérique du Nord.

### Exemple

Un producteur de yachts américain calcule la TVR et détermine que les yachts qu'il produit ont une TVR de seulement 53 % selon la méthode de la valeur transactionnelle, et de 44 % selon la méthode du coût net.

Toutefois, le moteur du yacht, qui est une matière non originaire d'une valeur de 25 000 \$, est fourni par un producteur canadien. Le producteur de moteurs donne au producteur de yachts une lettre lui indiquant que, même si le moteur n'est pas une matière originaire, un montant de 8 000 \$ par rapport à la valeur totale du moteur a été engagé en Amérique du Nord.

Compte tenu de cette information, le producteur de yachts peut **cumuler** les 8 000 \$ comme une partie du contenu nord-américain du yacht. En raison de ce contenu nord-américain supplémentaire d'une valeur de 8 000 \$, les yachts pourraient satisfaire à l'exigence minimale de la TVR (la méthode du coût net doit être utilisée avec le cumul).

## Marche à suivre pour déterminer l'origine d'un produit

Voici la marche à suivre pour savoir si un produit est admissible à titre de produit originaire selon les règles d'origine de l'ALENA.

### Étape 1

Le produit a-t-il subi son dernier traitement dans l'un des pays signataires de l'ALENA?

Si **oui**, passez à l'étape 2.

Si **non**, le produit n'est pas originaire.

### Étape 2

L'une des matières ou des composantes utilisées dans le produit vient-elle d'un autre territoire que ceux du Canada, des États-Unis ou du Mexique, ou est-elle par ailleurs inadmissible à titre de matière originaire selon les règles d'origine de l'ALENA?

Si **oui**, passez à l'étape 3.

(Si vous ne connaissez pas l'origine d'une matière, vous devez présumer qu'elle n'est pas originaire d'un pays visé par l'ALENA.)

Si **non**, le produit est originaire. Passez à l'étape 9.

### Étape 3

Déterminez le numéro de classement du produit importé au Canada dans le SH. Le numéro de six chiffres correspondant à la sous-position est habituellement suffisant.

### Étape 4

En vous servant du numéro de classement du SH, déterminez quelles sont les règles spécifiques de l'annexe 401 qui s'appliquent au produit.

Si deux règles sont applicables, le produit doit satisfaire à l'une d'entre elles. Une règle peut exiger uniquement un changement de classement dans le SH, alors que l'autre

exige, en plus de ce changement, l'application d'un critère de la TVR. Choisissez donc la règle qui s'applique le mieux aux matières non originaires utilisées dans la fabrication de vos produits.

### Étape 5

Déterminez le classement tarifaire des matières ou des composantes non originaires que vous utilisez pour fabriquer le produit dans un pays signataire de l'ALENA.

### Étape 6

Le changement de classement dans le SH des matières non originaires au classement du produit importé au Canada satisfait-il à l'exigence du changement tarifaire dans le SH prévue dans les règles d'origine spécifiques que vous avez déterminées à l'étape 4?

Si **oui**, l'exigence relative au changement de classement dans le SH est satisfaite. Passez à l'étape 7.

Si **non**, le produit n'est pas admissible à titre de produit originaire à moins qu'il ne bénéficie d'une exemption particulière. Si la valeur des matières non originaires qui n'ont pas subi le changement de classement requis dans le SH ne représente pas plus de 7 % de la valeur du produit, celui-ci peut bénéficier de la règle *de minimis* et être considéré comme un produit originaire, à condition qu'il satisfasse à toutes les autres exigences de la règle d'origine.

### Étape 7

La règle d'origine spécifique renferme-t-elle également un critère de la TVR?

Si **non**, le produit est admissible à titre de produit originaire à condition qu'il ait subi le changement de classement requis dans le SH. Passez à l'étape 9.

Si **oui**, déterminez s'il faut utiliser la méthode de la valeur transactionnelle ou celle du coût net.

**Attention!** Avant de choisir la méthode de la valeur transactionnelle, assurez-vous que vous pouvez l'utiliser et vérifiez surtout si le prix payé pour le produit est acceptable selon les principes du Code de la valeur en douane. Si vous n'en êtes pas certain, communiquez avec un des bureaux de douane régionaux (dont les adresses et les numéros de téléphone figurent sur la couverture arrière) ou utilisez la méthode du coût net. Veuillez noter que pour certains types de produits, vous pouvez seulement vous servir de la méthode du coût net.

#### **Étape 8a) Méthode de la valeur transactionnelle**

Déterminez le prix effectivement payé pour le produit et la valeur des matières non originaires utilisées pour le produire. En vous servant de la formule de la valeur transactionnelle, calculez le pourcentage de la TVR.

Si ce pourcentage est **égal ou supérieur** au pourcentage minimal précisé dans la règle d'origine spécifique s'appliquant à la méthode de la valeur transactionnelle, le produit est admissible à titre de produit originaire, pourvu que toutes les autres conditions prévues dans la règle d'origine soient remplies. Passez à l'étape 9.

Si le pourcentage est **inférieur** au minimum fixé, essayez la méthode du coût net.

#### **Étape 8b) Méthode du coût net**

Pour déterminer le coût net du produit, vous devez soustraire du coût total les frais spécifiquement exclus. Calculez ensuite la valeur des matières et des composantes non originaires et, en vous servant de la formule du coût net, calculez le pourcentage de la TVR.

Si ce pourcentage est **égal ou supérieur** au pourcentage minimal précisé dans la règle d'origine s'appliquant à la méthode du coût net, le produit est admissible à titre de produit originaire, pourvu que toutes les autres conditions prévues dans la règle d'origine soient remplies. Passez à l'étape 9.

Si le pourcentage est **inférieur** au minimum fixé, essayez d'appliquer la règle du cumul pour déterminer si vous pouvez augmenter votre teneur en valeur régionale en considérant comme les vôtres les coûts que votre fournisseur a engagés en Amérique du Nord. Si le pourcentage est encore inférieur au minimum fixé, le produit n'est pas admissible à titre de produit originaire.

#### **Étape 9**

Remplissez un *Certificat d'origine* si le produit est un produit originaire.

## Renseignements supplémentaires

Vous pouvez obtenir de l'information générale sur l'ALENA en communiquant avec le Service de renseignements sur l'ALENA, au (613) 941-0965.

Les règles d'origine de l'ALENA sont énoncées dans le Mémoire D11-5-1 des Douanes, qui s'intitule *Règlements sur les règles d'origine*. Vous pouvez obtenir des exemplaires de mémoires des Douanes en communiquant avec :

Le Groupe Communications Canada  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0S9  
Téléphone : (819) 956-4802  
Télécopieur : (819) 956-4800

Les administrations douanières du Canada, des États-Unis et du Mexique ont chacune publié un *Guide douanier tripartite sur l'ALENA*. Pour obtenir un exemplaire de cette publication au Canada, communiquez avec l'un des bureaux de douane régionaux indiqués à la page 10. Aux États-Unis, communiquez avec :

Superintendent of Documents  
U.S. Government Printing Office  
Washington, D.C. 20402-9328  
Attn: Order Desk  
Téléphone : (202) 783-3238

Au Mexique, communiquez avec :

Instituto Nacional de Capacitación Fiscal  
Allende Sur No. 8  
Col. Centro  
Querétaro, Qro. 76000, México  
Téléphone : 14-28-86  
12-60-93  
14-33-51  
Télécopieur : 12-54-53

Les Douanes de Revenu Canada peuvent vous fournir des renseignements sur les droits de douane canadiens, le Système harmonisé (SH) de classement et les règles d'origine qui s'appliquent à vos produits. Pour des précisions, communiquez avec un des bureaux de douane régionaux indiqués sur la page couverture arrière.

# Bureaux de douane régionaux

## Région de l'Atlantique

C.P. 3080  
1557, rue Hollis  
Succursale postale Halifax sud  
Halifax (Nouvelle-Écosse)  
B3J 3G6  
Canada  
Téléphone : (902) 426-7982  
Télécopieur : (902) 426-2768

## Région du Québec

C.P. 2267  
130, rue Dalhousie  
Québec (Québec)  
G1K 7P6  
Canada  
Téléphone : (418) 648-3401  
Télécopieur : (418) 648-3040

## Région de Montréal

105, rue McGill  
Montréal (Québec)  
H2Y 2C2  
Canada  
Téléphone : (514) 283-9900  
Télécopieur : (514) 283-7500

## Région d'Ottawa

2265, boulevard St. Laurent  
Ottawa (Ontario)  
K1G 4K3  
Canada  
Téléphone : (613) 991-0597  
Télécopieur : (613) 952-7149

## Région de Toronto

C.P. 10  
Succursale A  
1, rue Front ouest  
Toronto (Ontario)  
M5W 1A3  
Canada  
Téléphone : (416) 973-6413  
Télécopieur : (416) 973-3076

## Région de Hamilton

C.P. 2989  
26, chemin Arrowsmith  
Hamilton (Ontario)  
L8N 3V8  
Canada  
Téléphone : (905) 308-8563  
Télécopieur : (905) 308-8616

## Région du sud-ouest de l'Ontario (Windsor)

C.P. 2280  
Succursale postale de Walkerville  
Windsor (Ontario)  
N8Y 4R8  
Canada  
Téléphone : (519) 257-6361  
Télécopieur : (519) 257-6446

## Région du sud-ouest de l'Ontario (London)

C.P. 5940  
451, rue Talbot  
London (Ontario)  
N6A 4T9  
Canada  
Téléphone : (519) 645-5843  
Télécopieur : (519) 645-5819

## Région du Centre

Édifice Fédéral  
269, rue Main  
Winnipeg (Manitoba)  
R3C 1B3  
Canada  
Téléphone : (204) 983-4714  
Télécopieur : (204) 983-6635

## Région de l'Alberta

Édifice Harry Hays  
Bureau 720  
220, 4<sup>e</sup> Avenue sud-est  
Calgary (Alberta)  
T2G 4X3  
Canada  
Téléphone : (403) 292-4622  
Télécopieur : (403) 292-8856

## Région du Pacifique

333, rue Dunsmuir  
Vancouver (Colombie-Britannique)  
V6B 5R4  
Canada  
Téléphone : (604) 666-6753  
Télécopieur : (604) 666-2212





Government of Canada  
Fisheries and Oceans

Gouvernement du Canada  
Pêches et Océans

CERTIFICATE NO. — N° DU CERTIFICAT

67101

**CERTIFICATE OF  
ORIGIN AND HYGIENE**

**CERTIFICAT  
D'ORIGINE ET D'HYGIÈNE**

"This is to certify that the product described in this certificate is a product of Canada and was produced in a facility in compliance with the Government of Canada *Fish Inspection Regulations*."

« Le produit décrit dans le présent certificat est un produit du Canada et a été préparé dans un établissement qui répond aux exigences du *Règlement sur l'inspection du poisson* du gouvernement du Canada. »

PRODUCT DESCRIPTION — DESCRIPTION DU PRODUIT

LOT SIZE — TAILLE DU LOT

Consignor  
Expéditeur :

Consignee  
Consignataire :

Marks  
Marques :

Via  
Transport :

PLACE — LIEU

DATE

INSPECTOR — INSPECTEUR

FP-1404 (11/91)

COPY  
COPIE 1 CONSIGNEE — CONSIGNATAIRE



Government of Canada  
Fisheries and Oceans

Gouvernement du Canada  
Pêches et Océans

CERTIFICATE NO. - N° DU CERTIFICAT

QC 2066

**CERTIFICATE OF INSPECTION**  
**CONTENT**

**CERTIFICAT D'INSPECTION**  
**NIVEAU DE**

This is to certify that the \_\_\_\_\_  
content of the fish described herein is below

La présente certifie que le niveau de \_\_\_\_\_  
du poisson décrit ci-dessous est inférieur à

PRODUCT DESCRIPTION - DESCRIPTION DU PRODUIT

LOT SIZE - TAILLE DU LOT

Consignor  
Expéditeur:

Consignee  
Consignataire:

Marks - Marques:

Via - Transport:

PLACE - LIEU

DATE

INSPECTOR - INSPECTEUR



**MANUFACTURER'S CERTIFICATE  
TO COVER EXPORTS OF  
FOOD OR DRUG PRODUCTS**

**DÉCLARATION DU FABRICANT  
TOUCHANT LES EXPORTATIONS DE PRODUITS  
ALIMENTAIRES OU PHARMACEUTIQUES**

We, the undersigned, manufacturers of the following products,

Nous, soussignés, fabricants des produits suivants,

PRODUCTS - PRODUITS

do hereby certify that these products were manufactured and produced in Canada:

certifions, par les présentes, que ces produits ont été fabriqués au Canada:

- (a) under proper supervision and sanitary manufacturing conditions, by qualified personnel;
- (b) in accordance with adequate quality control to justify the claims of all labels and package inserts;
- (c) in accordance with the requirements of Canada's Food and Drugs Act and Regulations thereunder

- (a) par des personnes compétentes, sous une surveillance et suivant des conditions sanitaires appropriées;
- (b) conformément aux contrôles de qualité pour justifier les prétentions de tous les dépliant et étiquettes;
- (c) conformément aux exigences de la Loi des aliments et drogues et de ses règlements d'application

NAME OF MANUFACTURER - NOM DU FABRICANT

DATE

SIGNATURE OF AUTHORIZED PERSON - SIGNATURE DE LA PERSONNE AUTORISÉE



Health and Welfare Canada Santé et Bien-être social Canada

Health Protection Branch

Direction générale de la protection de la santé

It is hereby certified that products manufactured in the manner above described would not, by reason of the method of manufacture thereof, be in violation of the Food and Drugs Act of Canada and the Regulations thereunder.

Je, soussigné, certifie que les produits dont le procédé de fabrication figure ci-dessus, ne violent en rien, à cet égard, la Loi des aliments et drogues, ni ses règlements d'application.

DATE

SIGNATURE OF AUTHORIZED PERSON - SIGNATURE DE LA PERSONNE AUTORISÉE

# Enquête auprès des lecteurs

## AIDEZ-NOUS À MIEUX VOUS SERVIR

Nous voulons connaître votre opinion sur cette publication. C'est pourquoi nous vous serions reconnaissants de prendre quelques instants pour répondre aux questions ci-dessous. D'avance, merci!

1. Trouvez-vous que, dans l'ensemble, cette publication est?  
(ne cocher qu'une réponse)
  - très utile
  - utile
  - assez utile
  - inutile
2. Comment évaluez-vous chacun des aspects suivants de cette publication?
  - a) Qualité du contenu (ne cocher qu'une réponse)
    - excellente
    - bonne
    - satisfaisante
    - médiocre
  - b) Qualité de la présentation (ne cocher qu'une réponse)
    - excellente
    - bonne
    - satisfaisante
    - médiocre
  - c) Utilité des illustrations (ne cocher qu'une réponse)
    - excellente
    - bonne
    - satisfaisante
    - médiocre
3. Si cette publication devait, à l'avenir, être mise à jour, révisée et publiée à nouveau, aimeriez-vous en recevoir un exemplaire?
  - Oui, je serais très intéressé(e)
  - Je serais probablement intéressé(e)
  - Non, je ne suis pas intéressé(e)
  - Je ne sais pas
4. Comment avez-vous trouvé la structure et la présentation de cette publication?
  - Claire et facile à suivre
  - Confuse et difficile à suivre
5. Étant donné vos besoins, cette publication a-t-elle traité le(s) sujet(s) abordé(s) de façon suffisamment détaillée?
  - Oui, tout à fait
  - Dans une certaine mesure
  - Non
  - Je ne sais pas
6. Vous auriez trouvé cette publication plus utile si elle avait contenu (cocher toutes les cases qui s'appliquent):
  - davantage de renseignements qualitatifs
  - moins de renseignements qualitatifs
  - plus de graphiques, d'illustrations et de tableaux
  - une analyse plus détaillée
  - une analyse plus courte
  - davantage d'exemples, d'études de cas, de profils de sociétés
7. À votre avis, manquait-il des renseignements importants dans cette publication?
  - Oui — veuillez préciser lesquels \_\_\_\_\_
  - Non \_\_\_\_\_
8. Y-a-t-il des facettes du sujet traité que vous auriez aimé voir aborder plus en détail?  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
9. Quelle(s) suggestion(s) feriez-vous pour améliorer la prochaine édition de cette publication?  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
10. Cette publication vous aidera-t-elle à développer vos activités?
  - Oui
  - Non
11. a) Votre société exporte-t-elle maintenant?
  - Oui, passez à la question 11 b)
  - Non, passez à la question 11 c)

b) Si oui, sur quels marchés étrangers

  - États-Unis
  - Europe
  - Japon
  - Mexique
  - Amérique latine
  - Autres (précisez s'il-vous-plaît) \_\_\_\_\_

c) Si non, prévoyez-vous exporter dans les 12 mois à venir?

  - Oui, où?
  - États-Unis
  - Europe
  - Japon
  - Mexique
  - Amérique latine
  - Autres (précisez s'il-vous-plaît) \_\_\_\_\_
12. Quel est le chiffre d'affaires approximatif de votre entreprise?
  - Moins de 1 million de dollars
  - Entre 1 et 5 millions de dollars
  - Entre 5 et 10 millions de dollars
  - Plus de 10 millions de dollars

Nous permettez-vous de prendre contact avec vous pour discuter de votre évaluation?

Nom \_\_\_\_\_

Organisme \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

Tél. : \_\_\_\_\_ Téléc. : \_\_\_\_\_

**Une fois rempli, veuillez nous faire parvenir ce questionnaire par télécopieur au numéro (613) 943-8806 ou adressez-le à :**

Secteur de l'Amérique latine et des Antilles  
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international  
Édifce Lester B. Pearson, 125, promenade Sussex  
Ottawa (Ontario) K1A 0G2



LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E  
  
3 5036 20086611 2





Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international  
Department of Foreign Affairs and International Trade  
Direction du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles

### InfoCentre

Télécopieur : (613) 996-9709  
FaxLink : (613) 944-4500

Sans frais : 1-800-267-8376  
Téléphone : (613) 944-4000

Babillard 1-800-628-1581  
électronique : (613) 944-1581