



GUIDE D'EDC

FAIRE DES AFFAIRES AU MEXIQUE

Mars 2023

Canada

 EDC

UN MONDE À CONQUÉRIR

CONTENTS

1. LE CANADA ET LE MEXIQUE : DES LIENS SOLIDES	3
2. SECTEURS PRIORITAIRES POUR LES EXPORTATEURS ET INVESTISSEURS CANADIENS	5
2.1 Énergie	6
2.2 Technologies et fabrication de pointe	7
2.3 Infrastructure	10
2.4 Commerce de détail	11
2.5 Achats gouvernementaux	11
3. INVESTISSEMENT AU MEXIQUE	12
3.1 Conjoncture de l'investissement au Mexique	13
3.2 Modifications des restrictions à l'investissement	13
3.3 Secteurs réservés	14
3.4 Incitatifs	14
3.5 Zones franches	15
3.6 Main-d'œuvre	16
3.7 Troubles sociaux	16
4. ÉTABLISSEMENT D'UNE PRÉSENCE AU MEXIQUE	17
4.1 Obtenir l'autorisation d'utiliser le nom de l'entreprise sur le Web	18
4.2 Obtenir un numéro de registre d'impôt (RFC) auprès des autorités fiscales (Sistema de Administración Tributaria – SAT)	18
4.3 S'inscrire auprès des autorités fiscales locales	18
4.4 Sociétés normalisées et formes juridiques	19
5. FINANCES, IMPOSITION ET PAIEMENT	20
5.1 Réformes financières	21
5.2 Système bancaire	21
5.3 Paiement des impôts	22
5.4 Paiement	22
6. RÈGLEMENT DE LITIGES	23
7. DOUANES ET DOCUMENTATION	25
7.1 Recours aux services de courtiers en douane	26
7.2 Documents	26
7.3 Régimes d'importation	27
8. SOLUTIONS D'EDC	28
8.1 Gestion des risques	29
8.2 Financement	30
8.3 Alimenter son fonds de roulement	31
9. COMMUNIQUER AVEC EDC	33

LE CANADA ET LE MEXIQUE : DES LIENS SOLIDES

Le Canada et le Mexique, partenaires stratégiques en Amérique du Nord, sont liés par de solides relations économiques, politiques et sociales. Depuis plus de 75 ans, les rapports entre les deux pays se caractérisent par le développement de liens culturels et la croissance du commerce et des investissements.

Depuis la signature de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) en 1994, les échanges bilatéraux entre le Canada et le Mexique ont presque décuplé, pour atteindre quelque 44 milliards de dollars canadiens en 2019.

En 2013, l'administration d'Enrique Peña Nieto (2012-2018) a engagé des réformes majeures visant l'augmentation de la capacité concurrentielle et de la croissance économique du Mexique. Aujourd'hui, le pays se classe parmi les plus importantes économies, au 15^e rang mondial en matière de produit intérieur brut (PIB). La structure démographique avantageuse de sa population active, son bassin de consommateurs croissant – qui compte quelque 130 millions de personnes – ainsi que sa main-d'œuvre hautement instruite et qualifiée font du Mexique un pays riche en débouchés pour les entreprises canadiennes. Considéré comme ayant l'une des économies les plus ouvertes dans le monde, le pays offre aux investisseurs et aux exportateurs canadiens un accès immédiat à 50 marchés grâce aux 14 accords de libre-échange (ALE) qu'il a signés.

Le 1^{er} juillet 2020, le nouvel [Accord Canada–États-Unis–Mexique \(ACEUM\)](#) est entré en vigueur entre les trois pays, qui forment le plus grand bloc commercial du monde, comptant une population combinée de 495 millions de personnes et dont le PIB total s'élève à près de 25 100 G USD. Succédant à l'ALENA, le nouvel accord commercial trilatéral vise à renforcer des liens d'affaires déjà solides, et il profitera aux entreprises canadiennes qui souhaitent diversifier leurs ventes à l'étranger.

Le Mexique est le sixième partenaire commercial du Canada en importance. En 2021, les échanges bilatéraux ont atteint des sommes impressionnantes : 32,5 milliards de dollars canadiens pour les exportations du Mexique vers le Canada, et 7,8 milliards pour les exportations du Canada vers le Mexique. Parallèlement, l'investissement direct canadien au Mexique s'élevait à 25 milliards de dollars canadiens en 2021, faisant du pays la neuvième destination d'investissement direct à l'étranger du Canada. Les investissements mexicains au Canada, plus modestes, s'élevaient tout de même à 2,7 milliards de dollars la même année.

Mais faire des affaires au Mexique vient avec son lot de défis, notamment en ce qui a trait à la sécurité et à la corruption. Pour le premier de ces deux points, il faut comprendre que la dynamique n'est pas du tout la même qu'au Canada; le coût de la sécurité (des installations et du personnel) est plus élevé, et un contrôle préalable plus exhaustif est nécessaire. Quant à la corruption, c'est l'un des grands obstacles pour les entreprises. Notons qu'il y a eu d'importantes améliorations depuis l'adoption de l'ALENA, lesquelles se poursuivent avec l'ACEUM, mais la vigilance demeure de mise – comme dans toute négociation de transactions, d'ailleurs, même au Canada. Partout, des menaces peuvent guetter les entreprises.

SECTEURS PRIORITAIRES POUR LES EXPORTATEURS ET INVESTISSEURS CANADIENS

Grâce au [Programme de jumelage d'affaires d'Exportation et développement Canada \(EDC\)](#), nous entretenons des relations étroites avec de grandes entreprises mexicaines de divers secteurs souhaitant profiter de l'expertise et de l'innovation d'ici. Les meilleurs débouchés pour les exportateurs et les fournisseurs de services canadiens au Mexique se trouvent dans les secteurs suivants : énergie, technologies et fabrication de pointe, automobile, exploitation minière, aéronautique, foresterie, infrastructure et commerce de détail.

2.1 ÉNERGIE

Le Mexique, reconnu comme l'un des plus grands producteurs de pétrole au monde, tente d'accroître sa production de gaz naturel en incitant le secteur privé à y participer davantage depuis la réforme énergétique de 2013. Cela dit, sous l'administration actuelle – celle du président Andrés Manuel López Obrador, élu en décembre 2018 –, le pays a adopté une approche plus étatique pour le secteur de l'énergie. Il a notamment accru le budget de Petróleos Mexicanos (Pemex), la pétrolière nationale du Mexique, dans l'objectif d'amener la production de pétrole brut à 2,6 millions de barils par jour d'ici 2024.

Le secteur de l'énergie est considéré comme l'un des moteurs de croissance les plus pertinents pour l'économie mexicaine. Au début de 2020, le gouvernement du Mexique a annoncé pour le secteur un ambitieux plan d'investissement quinquennal (2020-2024), d'une valeur de 99 milliards de dollars canadiens, lequel comprend 275 projets liés à la production, au stockage et au transport d'électricité, ainsi que des projets d'exploration et de production liés au gaz naturel.

EDC considère donc que les meilleures possibilités d'affaires pour les entreprises pétrolières et gazières canadiennes se trouvent auprès des entreprises privées d'exploration et de production qui ont obtenu des contrats auprès de Pemex et qui ont besoin de technologies innovantes en ce qui a trait au respect et à la protection de l'environnement (réduction des coûts, équipement d'entretien, formation), dans l'objectif d'améliorer l'efficacité et de limiter l'empreinte écologique de leurs activités.

Enfin, bien que la réforme énergétique ait ouvert le marché de la production d'électricité aux entreprises privées, la Commission fédérale d'électricité (CFE) – société publique d'électricité – devrait jouer un rôle plus important dans les prochaines années, car le gouvernement dirigé par M. López Obrador cherche à concentrer cette production entre les mains de l'État.

Le Mexique est aussi une porte d'entrée vers d'autres marchés attrayants d'Amérique latine. Ce pays peut donc servir de base aux entreprises de TIC canadiennes qui désirent percer de nouveaux marchés dans les Antilles, en Amérique centrale et en Amérique du Sud.

2.2 TECHNOLOGIES ET FABRICATION DE POINTE

Au cours des dix dernières années, l'appétit du Mexique pour les technologies de pointe destinées à divers usages dans différents domaines a connu une croissance non négligeable. Le potentiel est grand dans les services de communication (en particulier les télécommunications), les services d'information et de technologie, ainsi que dans le secteur des logiciels d'entreprise, des semi-conducteurs et de la mobilité électrique. De plus, les applications liées au virage numérique des entreprises, la chaîne de blocs, l'Internet des objets (IdO), l'intelligence artificielle (IA), la cybersécurité et les technologies financières se sont aussi taillé une belle place sur le marché, et elles offrent des possibilités intéressantes aux exportateurs canadiens.

Le développement des technologies de l'information et des communications (TIC) au Mexique est dynamisé par les secteurs des services de téléphonie mobile, des services à large bande et de la radiodiffusion et dépend surtout de l'intérêt du gouvernement et du secteur privé pour la mise en œuvre de solutions infonuagiques, de services de TIC et de logiciels d'entreprise et l'expansion de ceux qu'ils utilisent.

Puissance régionale comptant quelques-unes des plus grandes entreprises de TIC, notamment América Móvil, AT&T México et Axtel-Alestra, le Mexique est aussi une porte d'entrée vers d'autres marchés attrayants d'Amérique latine. Ce pays peut donc servir de base aux entreprises de TIC canadiennes qui désirent percer de nouveaux marchés dans les Antilles, en Amérique centrale et en Amérique du Sud.

Industrie légère

Le marché mexicain est idéal pour les activités d'assemblage, étant donné les économies de coût concurrentielles qu'il permet, les grappes industrielles déjà présentes sur son territoire, sa position géographique stratégique, la qualité de sa main-d'œuvre et sa facilité d'accès. L'industrie légère au Mexique joue un rôle crucial vu sa contribution au développement économique du pays, à la production de biens de consommation et aux chaînes de valeur exigeant d'importants investissements. L'industrie légère cherche à améliorer son utilisation des technologies afin de conserver son attrait pour les investisseurs étrangers.

Les produits et services suivants ont connu une très forte demande ces dernières années :

- appareils médicaux
- biotechnologies médicales
- services de contrôle de la qualité
- tests et services secondaires connexes
- matières plastiques
- technologies environnementales (ex. : équipement d'approvisionnement en eau)
- gestion des déchets solides
- recyclage
- restauration des sols
- surveillance de la qualité de l'air
- gestion des déchets médicaux
- génie de l'environnement
- appareils de sécurité (ex. : systèmes de télévision en circuit fermé)
- semi-conducteurs

En 2019, le gouvernement du Mexique a recensé 234 entreprises d'exploitation minière étrangères au pays, dont 75 % étaient inscrites à la Bourse de Toronto (TSX).

Automobile

Le secteur de l'automobile du Mexique est mondialement reconnu pour sa remarquable capacité de fabrication de voitures, de véhicules lourds et de véhicules spécialisés ainsi que de pièces d'automobile. Le Mexique est le septième producteur et le cinquième exportateur du secteur mondial de l'automobile. Au pays, cette industrie contribue à 21 % du PIB de la fabrication.

Ce secteur est un bénéficiaire net d'investissement direct étranger (IDE), dont 13 % de l'ensemble du capital étranger reçu par Mexique. Le Mexique est le septième constructeur automobile du globe et le cinquième exportateur de véhicules. La filière automobile contribue à hauteur de 21 % du PIB de la fabrication du pays. En raison de sa position stratégique dans la région du Bajío (prononcé *ba-hi-o*), qui englobe quatre États centraux : Guanajuato, Aguascalientes, Querétaro et Jalisco. Étant donné cet emplacement favorable et la concentration de plus de 600 équipementiers ainsi que d'importants fournisseurs de premier et de deuxième niveau, le secteur offre des coûts de production concurrentiels, des chaînes logistiques efficaces et une main-d'œuvre qualifiée, ce qui maximise sans conteste le potentiel d'affaires pour les investisseurs et les fournisseurs canadiens.

Les acteurs présents sur le marché mexicain cherchent des fabricants:

- de pièces de moteur
- de composants électriques
- de boîtes de vitesses
- d'essieux moteurs
- de volants
- d'appareils d'assemblage de précision
- de pièces usinées
- de pièces de véhicules hybrides
- de suspensions
- semi-conducteurs

Les pièces de plastique, les composants électroniques et les technologies de réduction des émissions font aussi l'objet d'une forte demande.

Depuis l'entrée en vigueur de l'ACEUM, des [règles d'origine](#) plus strictes pour le secteur de l'automobile visent à encourager la production à l'intérieur du Canada, des États-Unis et du Mexique, à maintenir la capacité concurrentielle de l'industrie automobile nord-américaine et à garantir des emplois bien rémunérés.

Exploitation minière

Selon le ministère de l'Économie du Mexique, le pays domine la production mondiale d'argent et fait partie des dix principaux producteurs de 16 minéraux : l'argent, le bismuth, la fluorine, la célestine, la wollastonite, le cadmium, le molybdène, le plomb, le zinc, la diatomite, le sel, le barite, le graphite, le gypse, l'or et le cuivre. Le pays également le cinquième bénéficiaire d'IDE pour l'exploitation minière et le premier bénéficiaire d'investissements miniers en Amérique latine. En 2019, le gouvernement du Mexique a recensé 234 entreprises d'exploitation minière étrangères au pays, dont 75 % étaient inscrites à la Bourse de Toronto (TSX). Cette statistique montre bien la complémentarité des deux pays.

Le Canada est un leader mondial des services d'exploitation minière et de la création de nouvelles technologies pour l'industrie minière. Plus de 3 000 entreprises canadiennes fournissent de l'expertise technique, juridique, financière, comptable, environnementale ou autre à cette industrie. De ce nombre, beaucoup sont présentes à l'étranger, notamment au Mexique. Avant 2017, beaucoup de clients mexicains souhaitaient avant tout accroître l'efficacité de leurs mines et réduire leurs frais d'exploitation. S'ils continuent d'accorder de l'importance à ces éléments, ils ont toutefois aussi commencé à se tourner vers l'innovation et à mettre en place des technologies de pointe, comme les technologies propres qui visent à réduire les émissions de carbone et à améliorer la gestion des eaux et le stockage d'énergie.

Aéronautique

Selon la Fédération mexicaine de l'industrie aéronautique (FEMIA), l'industrie aéronautique du Mexique croît de façon constante depuis 2004, année où le secteur ne comptait encore que 100 entreprises. Aujourd'hui, il y en a plus de 350, principalement dans les domaines de la fabrication (80 %); de la conception et du génie; des installations d'entretien, de réparation et de révision (MRO); et des services auxiliaires (essais de compagnies aériennes, centres d'entraînement, etc.) pour les avions commerciaux et militaires. Le Mexique est un chef de file mondial du secteur aéronautique et le sixième exportateur vers le marché américain.

Beaucoup d'entreprises étrangères du secteur de l'aéronautique ont établi leur chaîne d'approvisionnement en composants secondaires au Mexique pour profiter des frais d'exploitation peu élevés, du haut niveau d'instruction de la main-d'œuvre, des infrastructures aéronautiques bien développées et du cadre de réglementation solide qu'offre le pays. Bon nombre de ces entreprises se trouvent dans le Nord du pays. Dans cette région, les activités de la filière aéronautique portent surtout sur la production de nouvelles technologies et la promotion de grappes misant sur la collaboration entre divers acteurs : entreprises, universités, centres de R-D et bureaux des gouvernements locaux.

Les quatre États les plus importants pour l'industrie aéronautique du Mexique sont les suivants :

- **Querétaro** : Pièces de fuselage complexes, trains d'atterrissage et conception, fabrication, assemblage et entretien des turbines.
- **Basse-Californie** : Conception de fuselages, centrales d'électricité, principaux sous-traitants pour les secteurs de l'aéronautique et de la défense.
- **Sonora** : Développement des chaînes d'approvisionnement et de l'innovation dans la fabrication de turbines et d'aubes. Cet État démarque dans la sphère R-D où la Sonora Institute for Advanced Manufacturing and Aerospace collabore avec des sociétés privées.
- **Chihuahua** : Innovation en matière de hautes technologies, notamment pour l'usinage de précision et les services de certification, de réparation et d'entretien.

Vers la fin de 2019, le gouvernement dirigé par M. López Obrador a annoncé un ambitieux plan d'infrastructure, d'une valeur de 48 milliards de dollars canadiens (soit environ 20,5 % du PIB du Mexique), qui comprend la construction d'autoroutes, de chemins de fer et de ports ainsi que des investissements dans les ressources en eau, le tourisme et les télécommunications.

Foresterie

Le secteur forestier du Mexique s'est fixé le grand but de se transformer en un segment plus durable de l'économie, en améliorant sa manière traditionnelle d'exploiter les ressources pour en tirer le meilleur parti sans menacer les écosystèmes du pays. Grâce à cette transformation, le secteur semble être bien positionné pour participer davantage à l'économie nationale en générant de nouveaux emplois qui favorisent les pratiques exemplaires, en offrant un éventail élargi de dérivés du bois et d'autres produits et en assurant une intégration complète de la chaîne de production forestière.

Pour les fournisseurs canadiens, le secteur forestier du Mexique a du potentiel dans la production de divers produits de remplacement dérivés du bois, comme :

- la viscosité de cellulose (substitut potentiel du coton)
- d'autres matières de cellulose spécialisées pouvant servir dans les matériaux de construction (mortier et adhésifs)
- dans la nourriture (modification des cristaux de glace)
- dans la peinture (épaississant)
- dans les produits pharmaceutiques (enrobage de comprimés).

Il est à noter cependant que l'insertion de ces produits dans la chaîne d'approvisionnement est sensible aux prix. Le segment du commerce de détail pour l'amélioration domiciliaire pourrait aussi ouvrir de nouvelles portes aux producteurs de bois d'œuvre.

Certaines des plus grandes multinationales du secteur sont établies au Mexique, où elles produisent divers biens de consommation : couches, lingettes, produits hygiéniques. Des occasions d'affaires pourraient s'y trouver pour les fournisseurs d'équipement forestier et les fournisseurs de services, mais aussi pour d'autres secteurs, comme l'industrie légère et les technologies propres (recyclage, électricité, gestion des eaux).

2.3 INFRASTRUCTURE

En 2019, le gouvernement dirigé par M. López Obrador a annoncé un ambitieux plan d'infrastructure, d'une valeur de 48 milliards de dollars canadiens (soit environ 20,5 % du PIB du Mexique), qui comprend la construction d'autoroutes, de chemins de fer et de ports ainsi que des investissements dans les ressources en eau, le tourisme et les télécommunications. Le gouvernement mexicain s'attend à ce que la majorité de l'investissement provienne du secteur privé, dont plus de 3 milliards de dollars canadiens en provenance de caisses de retraite et de fonds d'investissement privés. Après avoir reconnu que le manque de transparence désavantageait le pays quand venait le temps d'attirer des investisseurs étrangers réputés, le gouvernement a souligné que les 147 projets annoncés respecteraient les normes établies par le Consejo Coordinador Empresarial (CCE) du Mexique.

Le gouvernement mexicain actuel a lancé un portail, le [Mexico Projects Hub](#), qui se veut une source de renseignements sur les occasions d'investissement dans les projets d'infrastructure et dans d'autres domaines.

La transformation du mode de vie des jeunes générations a créé une nouvelle tendance et a fait augmenter la demande de produits de haute qualité bons pour la santé, de prêt-à-manger, d'articles de luxe, de viandes et charcuteries, de produits de bien-être et de produits spécialisés et gastronomiques.

2.4 COMMERCE DE DÉTAIL

Le secteur du commerce de détail est reconnu pour sa croissance stable et continue, qui s'explique par l'indice de confiance des consommateurs élevé du pays, lequel est attribuable à la croissance de la classe moyenne et à la solidité de la classe aisée. Le Mexique est riche en possibilités pour les marques de toutes les catégories et de tous les segments, et l'ouverture ne se limite pas aux produits en magasin : le commerce électronique est aussi un terrain fertile.

La transformation du mode de vie des jeunes générations a créé une nouvelle tendance et a fait augmenter la demande de produits de haute qualité bons pour la santé, de prêt-à-manger, d'articles de luxe, de viandes et charcuteries, de produits de bien-être et de produits spécialisés et gastronomiques. Selon EDC, ces changements pourraient représenter de belles occasions d'affaires pour les entreprises canadiennes au Mexique.

Malgré son rendement exceptionnel, le secteur est sensible aux prix. Les détaillants sont évalués selon la rentabilité de leurs catégories; par conséquent, les produits qui coûtent plus cher peuvent s'avérer moins attrayants pour les consommateurs.

Les détaillants mexicains se sont montrés enclins à explorer différentes catégories de produits de divers pays qu'ils pourraient intégrer à leur marque maison (produits haut de gamme et novateurs, mais aussi certains produits bon marché, notamment des produits de base comme le riz, les haricots, le soya, etc.). La proximité du Canada lui confère un avantage concurrentiel sur le marché mexicain.

En 2020, le Mexique a adopté une loi en vertu de laquelle les fabricants de produits alimentaires doivent se conformer aux normes officielles mexicaines (NOM).

Au Mexique, tous les produits destinés à la vente au détail pour la consommation humaine ou animale doivent respecter les règles techniques sanitaires et commerciales établies dans les NOM. Selon ces exigences, il faut notamment ajouter des avertissements sur le devant de l'emballage des aliments déclarés riches en sucre, en sodium ou en gras saturés.

2.5 ACHATS GOUVERNEMENTAUX

Chaque année, le gouvernement mexicain achète au secteur privé une grande variété de services, de matières premières, de pièces de rechange et de produits finis. Il procède généralement par appels d'offres au moyen d'avis publics, mais il est fortement recommandé de travailler avec un partenaire mexicain pour présenter une soumission. Il est ainsi beaucoup plus facile de participer au processus de soumission et (si on décroche le contrat) de fournir un service après-vente.

On trouvera des renseignements (en espagnol) à propos des appels d'offres sur CompraNet, le système électronique d'approvisionnement du gouvernement fédéral du Mexique : compranet.hacienda.gob.mx/web/login.html.

Le lien suivant contient un guide précis (en espagnol) sur l'inscription, les procédures à suivre et les soumissions : compranetinfo.hacienda.gob.mx/descargas/Licitantes.pdf.

INVESTISSEMENT AU MEXIQUE

Le Mexique est l'un des pays les plus ouverts à l'investissement direct étranger (IDE) et le dixième bénéficiaire de l'IDE dans le monde. Les relations commerciales et d'investissement entre le Canada et le Mexique ont ainsi connu une forte croissance depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA en 1994.

SAVIEZ-VOUS QUE?

Le commerce et les investissements entre le Canada et le Mexique augmentent de façon constante; les échanges de marchandises bilatéraux dépassaient les

41,7 MILLIARDS de dollars en 2021.

Le Mexique demeure

LE SIXIÈME PARTENAIRE COMMERCIAL DU CANADA.

Le Mexique est le troisième marché source d'importation de marchandises du Canada

32,5 MILLIARDS de dollars en 2021.

...et sa quatrième destination d'exportation de marchandises

7,8 MILLIARDS de dollars en 2021.

3.1 CONJONCTURE DE L'INVESTISSEMENT AU MEXIQUE

L'investissement direct canadien au Mexique s'élevait à 25 milliards de dollars canadiens en 2021, ce qui faisait du pays la neuvième destination d'investissement direct à l'étranger du Canada. Grâce à sa stabilité, à son bassin de consommateurs croissant et à sa main-d'œuvre concurrentielle, le Mexique est un marché attrayant pour les exportateurs et les investisseurs canadiens; c'est pourquoi il est considéré comme un marché prioritaire.

Les règles d'IDE pour les investisseurs canadiens sont régies par les dispositions du chapitre sur l'investissement à l'étranger de l'ACEUM. Ces règles assurent un traitement non discriminatoire de la majorité de l'IDE au Mexique, empêchent la prescription de résultats pour les projets d'IDE et libéralisent les procédures d'approbation automatique pour l'IDE. L'expropriation de biens est interdite, sauf si elle sert l'intérêt public, mais là encore elle est assujettie aux lois internationales et doit donner lieu à une compensation selon la juste valeur marchande. L'adhésion du Mexique à l'ACEUM garantit également aux investisseurs canadiens la libre conversion et le libre transfert de fonds.

Protection de l'investissement à l'étranger

L'ACEUM offre aux investisseurs mexicains un accès transparent et prévisible aux marchés canadiens en établissant des droits et des obligations réciproques et juridiquement contraignantes. L'un des 12 chapitres ajoutés au nouvel accord, le [chapitre sur l'investissement](#) contient un ensemble de protections pour les investisseurs canadiens et étrangers, des protections semblables à celles d'autres accords de libre-échange (ALE), dont l'[Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste](#) (PTPGP).

3.2 MODIFICATIONS DES RESTRICTIONS À L'INVESTISSEMENT

Sous le gouvernement au pouvoir de 2012 à 2018, le Mexique a entrepris un ambitieux programme de réformes juridiques et structurelles visant à gonfler les entrées d'investissements étrangers au pays. Après les élections de 2018, le Mexique est passé aux mains d'Andrés Manuel López Obrador, bien connu pour son désir de revoir bien des transformations juridiques du passé. Son principal axe de changement est la lutte contre la corruption et contre l'impunité.

Dans l'analyse générale à effectuer avant de commencer à faire des affaires au Mexique, les investisseurs doivent prendre en compte la situation socioéconomique et les problèmes de corruption et de criminalité bien connus du pays.

Bien que la plupart des investisseurs n'aient pas à s'inquiéter d'obstacles réglementaires trop contraignants lorsqu'ils investissent dans les secteurs traditionnels de l'économie mexicaine, les entreprises canadiennes doivent prendre toutes les précautions requises (respect intégral des lois anticorruption du Mexique ainsi que de ses normes de conformité et de lutte contre le blanchiment d'argent).

Il est certes important d'entretenir de bonnes relations avec les représentants du gouvernement, mais des règles strictes interdisent de leur offrir des cadeaux ou des « privilèges ».

Enfin, il est crucial pour les investisseurs étrangers de choisir avec soin leurs avocats-conseils locaux pour toute démarche commerciale.

Divers programmes PROSEC (programmes de promotion sectorielle) éliminent ou réduisent les droits de douane NPF (nation la plus favorisée) sur certains intrants utilisés dans la production de produits particuliers. Les programmes PROSEC appuient 23 secteurs, notamment ceux de l'électronique, des électroménagers, de l'automobile et des pièces automobiles, du textile, des vêtements et des chaussures.

3.3 SECTEURS RÉSERVÉS

Les secteurs énumérés ci-après n'ont pas été touchés par les réformes de 2014 et demeurent réservés à l'État :

- Énergie nucléaire et matériaux radioactifs
- Monnayage et impression des billets de banque
- Services postaux
- Contrôle, supervision et surveillance des points d'entrée

Les secteurs ci-dessous font l'objet de restrictions plus sévères encore et sont réservés aux citoyens mexicains :

- Banques de développement
- Certains services techniques et professionnels
- Transport national de passagers, de touristes et de marchandises

Outre ces secteurs, l'IDE au Mexique n'exige généralement pas l'autorisation du gouvernement.

3.4 INCITATIFS

Le Mexique offre aux investisseurs étrangers divers programmes incitatifs. Voici les principaux :

- Entré en vigueur en 2006, le programme IMMEX/maquiladora offrait aux entreprises qui en bénéficiaient plusieurs formes d'allégements fiscaux et administratifs.
- Le programme IMMEX s'applique aux biens étrangers qui sont temporairement importés pour l'exportation, notamment les processus de fabrication, de transformation et de réparation ou la prestation de services d'exportation.
- Il comportait une disposition qui exemptait les maquiladoras de payer la taxe à valeur ajoutée (TVA) sur des marchandises importées temporairement en vue de fabriquer, de transformer ou de réparer des produits destinés à être réexportés.
- Dans le cadre d'IMMEX, des entreprises peuvent temporairement importer les biens requis (machineries ou matériel) pour effectuer ces processus sans devoir payer :
 - de taxe générale d'importation;
 - de taxe à valeur ajoutée;
 - de droits compensatoires, le cas échéant.

- Depuis les réformes financières de 2013, toutefois, la TVA standard de 16 % s'applique à tous les biens importés temporairement par les maquiladoras. Pour en être exemptées, elles doivent obtenir une certification des autorités fiscales mexicaines.
- Divers programmes PROSEC (programmes de promotion sectorielle) éliminent ou réduisent les droits de douane NPF (nation la plus favorisée) sur certains intrants utilisés dans la production de produits particuliers. Les programmes PROSEC appuient 24 secteurs, notamment ceux de l'électronique, des électroménagers, de l'automobile et des pièces automobiles, du textile, des vêtements et des chaussures. Pour plus d'information au sujet des 24 secteurs, [visitez le site suivant \(en espagnol\)](#).
- Plusieurs États mexicains ont établi leurs propres politiques de développement industriel et offrent un appui aux investisseurs potentiels à l'échelle de l'État. Il peut s'agir de réduire le prix des biens immobiliers, l'impôt étatique sur la masse salariale, les droits de mutation ou les droits d'enregistrement des actes. Certains territoires offrent des programmes de formation des employés et de nouvelles infrastructures, au besoin.

Les démarches en lien avec IMMEX et PROSEC sont gratuites et doivent être menées auprès du ministère mexicain de l'Économie [Ventanilla Única for Mexican Foreign Trade \(VUCEM\)](#), est un guichet unique d'information auprès des bureaux de douane de partout au pays.

Il est à noter que les programmes incitatifs du Mexique sont en grande partie facilités par les représentants à l'échelle locale plutôt que fédérale. Au moment d'établir une entreprise au Mexique, les entreprises canadiennes devraient contacter au moins trois représentants locaux potentiels afin connaître le programme d'incitatifs offert et choisir la meilleure option.

3.5 ZONES FRANCHES

En 2002, le Mexique a approuvé la création de zones franches permettant le libre-échange de produits industriels grâce à la réduction des obstacles au commerce à l'intérieur de ces régions. L'objectif est d'encourager l'investissement, la création d'emplois, l'amélioration de la production et la stabilité économique. À l'heure actuelle, on compte deux zones franches. À la frontière Nord (comprenant la Basse-Californie, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León et Tamaulipas) et à la frontière Sud du Mexique (Quintana Roo, Chiapas, Campeche et Tabasco). Ces zones franches appliquent un crédit d'impôt de 50 % sur la taxe à valeur ajoutée (TVA) et un crédit d'impôt équivalant à un tiers des l'impôt sur le revenu exigible dans l'exercice financier à venir.

En 2012, le Mexique a adopté un projet de loi majeur visant à réformer le droit du travail. Cette réforme simplifie l'embauche et le congédiement des travailleurs, met sur pied un système d'apprentissage, établit un système de salaire horaire et réglemente la sous-traitance. Par ailleurs, elle interdit la discrimination au travail fondée sur le sexe, l'état de santé, l'orientation sexuelle, l'âge ou une déficience.

3.6 MAIN-D'ŒUVRE

En 2022, le Mexique a promulgué la Loi sur la réforme de la main-d'œuvre qui prévoit la création d'une institution judiciaire dans la sphère du travail, l'instauration de nouveaux programmes favorisant la participation syndicale et l'interdiction d'externaliser les services de main-d'œuvre, sauf dans le cas de la prestation de services spécialisés, conformément aux engagements pris dans le cadre de l'ACEUM.

Dans l'ACEUM, le [chapitre sur le travail](#) a pour but de faire progresser les normes du travail et les conditions de travail dans les quatre régions. L'ACEUM doit améliorer l'application et la protection des lois nationales sur le travail, des politiques énonçant des principes fondamentaux ainsi que des droits de la personne au travail. L'accord protège donc le droit à la négociation collective et interdit l'importation de marchandises issues du travail forcé, entre autres dispositions.

Pour veiller au respect des ententes énoncées à ce chapitre, un groupe de trois experts en droit du travail indépendants aura pour tâche d'enquêter sur les violations potentielles.

Le chapitre sur le travail est assujéti au mécanisme de règlement des différends.

3.7 TROUBLES SOCIAUX

Jusqu'à maintenant, les troubles sociaux n'ont pas représenté de risque majeur pour les investisseurs canadiens. Cela dit, la violence qui accompagne la guerre du gouvernement contre les cartels de la drogue mexicains constitue toujours un motif de préoccupation. Certaines régions du pays, notamment les régions longeant la frontière avec les États-Unis et les régions non frontalières où les cartels sont actifs, présentent plus de risques que d'autres.

Dans l'édition 2022 de son rapport sur la compétitivité des États, l'Institut mexicain de la compétitivité (IMCO) estime que les États de la Basse-Californie, de Colima, de Mexico (Estado de Mexico), du Morelos et du Zacatecas sont les États mexicains présentant le plus fort niveau d'insécurité. En revanche, c'est dans l'État du Yucatan que le sentiment de sécurité est le plus élevé.

Les entreprises qui envisagent d'investir au Mexique doivent porter une attention particulière aux problèmes de sécurité potentiels dans les régions où elles comptent faire des affaires, et planifier leurs projets en conséquence. Il importe tout de même de mettre ces aléas en perspective. La plupart des sociétés affiliées d'entreprises canadiennes sont situées dans des régions mexicaines plus sûres et ne sont pas touchées par ces troubles sociaux.

ÉTABLISSEMENT D'UNE PRÉSENCE AU MEXIQUE

Sous réserve des restrictions indiquées précédemment, une entreprise étrangère qui veut s'établir au Mexique peut recourir à diverses stratégies. Les plus courantes sont décrites dans ce chapitre.

4.1 OBTENIR L'AUTORISATION D'UTILISER LE NOM DE L'ENTREPRISE SUR LE WEB

Le nom de l'entreprise peut être réservé directement par le notaire public sur une plateforme en ligne (mua.economia.gob.mx/mua-web/muaHome). On demandera la dénomination de l'entreprise, sa forme juridique et le nom du notaire public responsable de la constitution en société. Le notaire doit ensuite signer la demande avec sa signature électronique (*e.firma*).

Le ministère de l'Économie vérifiera d'abord que le nom n'est pas déjà utilisé, puis procédera à l'enregistrement pourvu que le cadre juridique soit respecté. L'autorisation, transmise par courriel dans les 48 heures, est valide 180 jours.

Une fois réalisé l'acte de constitution en société, le notaire public informe le ministère de l'Économie que la dénomination de l'entreprise autorisée est maintenant en usage.

4.2 OBTENIR UN NUMÉRO DE REGISTRE D'IMPÔT (RFC) AUPRÈS DES AUTORITÉS FISCALES (SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA – SAT)

L'entreprise doit obtenir un numéro d'identification de contribuable (*Registro Federal de Contribuyentes* – RFC). Le notaire public pourra en faire la demande sur la page www.sat.gob.mx/personas/tramites-del-rfc.

Il entre les renseignements sur l'entreprise, puis obtient le RFC et la carte d'identification aux fins de l'impôt en format PDF. Si le propriétaire de l'entreprise souhaite obtenir lui-même le numéro, il doit d'abord se rendre en personne au centre de service pour créer une signature électronique.

4.3 S'INSCRIRE AUPRÈS DES AUTORITÉS FISCALES LOCALES

L'entreprise doit s'enregistrer auprès des autorités fiscales locales et s'inscrire au registre des contribuables pour les cotisations sociales (*Inscripción de Datos al Padrón de Contribuyentes del Impuesto sobre Nóminas*).

L'entreprise peut s'enregistrer à la mairie (*Alcaldía*) en présentant les documents suivants :

- Statuts et pièce d'identité du représentant légal
- Formulaire d'inscription
- Numéro d'identification du contribuable (RFC)
- Avis d'inscription auprès de l'IMSS

Il est également possible de s'inscrire en (ville de Mexico) à innovacion.finanzas.cdmx.gob.mx/siscon/. L'entreprise aura besoin de sa signature électronique (*e.firma*) et du numéro de son représentant légal. L'inscription prend effet immédiatement; une copie du formulaire sera envoyée à l'entreprise. Depuis septembre 2018, la déclaration annuelle des cotisations sociales doit se faire sur la plateforme en ligne, avec la signature électronique de l'entreprise.

Une entreprise canadienne peut faire des affaires au Mexique en faisant appel à des représentants commerciaux, comme des agents et des distributeurs, au lieu d'établir une présence dans la région. Dans ce cas, elle sera considérée comme une société non résidente. Il faut s'assurer que les représentants ne mènent aucune activité réservée aux entités commerciales établies au pays.

4.4 SOCIÉTÉS NORMALISÉES ET FORMES JURIDIQUES

***Sociedad anónima* et variantes**

La *sociedad anónima* (S.A.) est l'équivalent de la société par actions canadienne. Elle doit compter au moins deux actionnaires et disposer d'un minimum de 50 000 pesos en capital-actions. La *sociedad anónima de capital variable* (S.A. de C.V.) est une variante de la S.A. qui dispose d'un capital variable; autrement dit, le montant minimal fixé pour le capital peut être changé après la constitution de la société. Ces deux types d'entités sont des sociétés fermées. Une société cotée en bourse est appelée « *sociedad anónima bursátil de capital variable* » (S.A.B. de C.V.).

***Sociedad de responsabilidad limitada* (S.R.L.)**

Il s'agit ici d'une société à responsabilité limitée. Elle peut être appartenir en partie ou en entier à des intérêts étrangers et doit disposer d'un minimum de 3 000 pesos en capital-actions de départ. Elle doit aussi être gérée par au moins deux associés. Variante commune de la S.R.L., la *sociedad de responsabilidad limitada de capital variable* (S.R.L. de C.V.) lui est semblable en tous points, sauf qu'elle dispose d'un capital variable.

***Sociedad civil* (S.C.)**

La *sociedad civil* (S.C.) est la forme d'organisation que revêtent le plus couramment les fournisseurs de services professionnels. Sa constitution n'exige aucun investissement minimal, le nombre d'associés n'est pas limité et elle est assujettie à l'impôt sur le revenu des sociétés.

Succursale

Au lieu de constituer une société affiliée, une entreprise étrangère peut ouvrir une succursale, qui confère des droits et des responsabilités semblables à ceux d'une société, y compris des obligations fiscales et l'accès aux tribunaux locaux.

Coentreprise

Une coentreprise entre une société canadienne et une société mexicaine est considérée comme une entité indépendante de ses sociétés mères et doit donc être enregistrée comme une entreprise distincte.

Agents et distributeurs

Une entreprise canadienne peut faire des affaires au Mexique en faisant appel à des représentants commerciaux, comme des agents et des distributeurs, au lieu d'établir une présence dans la région. Dans ce cas, elle sera considérée comme une société non résidente. Il faut s'assurer que les représentants ne mènent aucune activité réservée aux entités commerciales établies au pays. Autrement, le gouvernement pourrait considérer que la société exploite une filiale mexicaine non enregistrée, une situation qui peut devenir problématique.

FINANCES, IMPOSITION ET PAIEMENT

Les banques mexicaines ont toujours été des prêteurs très prudents, et les petites et moyennes entreprises peuvent trouver difficile d'obtenir du crédit. Toutefois, les banques ont récemment assoupli leurs règles et consentent des prêts à un plus large éventail d'entreprises. Malgré tout, les taux prêteurs demeurent élevés.

Au Mexique, les coûts d'exploitation relativement bas compensent quelque peu la pénurie du crédit.

5.1 RÉFORMES FINANCIÈRES

En 2014, le gouvernement a annoncé l'adoption de réformes financières majeures visant quatre grands objectifs :

1. Promouvoir le crédit auprès des banques de développement du pays
2. Faciliter l'accès au crédit provenant des institutions financières privées
3. Accroître la concurrence dans le secteur financier
4. Assurer la stabilité du système financier

Les réformes permettront aussi de mieux protéger les utilisateurs de services financiers, d'élargir le rôle des agents bancaires, de moderniser les activités des coopératives d'épargne et de crédit du pays, de promouvoir le marché des fonds de placement et d'établir un nouveau cadre juridique régissant les entités financières.

5.2 SYSTÈME BANCAIRE

La *Banco de México* (Banxico) est la banque centrale du pays. Ses principales fonctions consistent à fournir la monnaie à l'économie intérieure et à assurer la stabilité du pouvoir d'achat de la devise mexicaine.

Le Mexique compte aussi plusieurs banques de développement publiques qui répondent à des besoins financiers particuliers et qui prêtent des fonds par l'intermédiaire de banques commerciales et d'autres institutions financières. La *Nacional Financiera* SNC-(Nafin) et Banco de Comercio Exterior (Bancomext), est l'une des deux grandes banques de cette catégorie. Elle prête aux entreprises de secteurs prioritaires et agit à titre d'agent financier du gouvernement fédéral dans la négociation, la souscription et la gestion de crédits provenant de l'étranger. La deuxième, la *Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos*, ou *Banobras*, met en valeur et finance des projets d'infrastructure et des travaux publics, principalement par des prêts gouvernementaux et le financement de projets à l'échelle régionale.

Le secteur des banques commerciales est très concentré : la majeure partie du marché est contrôlée par une poignée de grandes banques, la fraction restante étant occupée par les banques régionales et spécialisées. Le gouvernement permet la concurrence internationale dans le secteur; la banque canadienne Scotiabank Inverlat est d'ailleurs devenue l'une des plus grandes banques au Mexique.

Le Canada et le Mexique ont signé une convention fiscale qui évite aux entreprises canadiennes la double imposition lorsqu'elles font des affaires au Mexique.

5.3 PAIEMENT DES IMPÔTS

Le gouvernement fédéral est la seule entité mexicaine qui prélève un impôt sur le revenu des sociétés (aucun impôt étatique ni aucune taxe municipale). L'année d'imposition des entreprises correspond à l'année civile et ne peut dépasser 12 mois.

Au Mexique, les entreprises résidentes paient des impôts sur leurs revenus mondiaux de toutes provenances, tandis que les entreprises non résidentes sont imposées uniquement sur leurs revenus mexicains. La réforme de 2013 a éliminé le taux uniforme d'imposition des sociétés (IETU) et a fixé la TVA à 16 % dans l'ensemble du pays. Le taux d'imposition des sociétés est de 30 % depuis 2014.

À noter que le Canada et le Mexique ont signé une convention fiscale qui évite aux entreprises canadiennes la double imposition lorsqu'elles font des affaires au Mexique.

5.4 PAIEMENT

Les taux prêteurs du Mexique sont élevés par rapport à ceux du Canada; par conséquent, l'entreprise canadienne qui insiste pour obtenir des modalités de paiement entraînant des coûts élevés pour un client potentiel (comme une lettre de crédit ou un paiement d'avance) risque de voir des ventes tomber à l'eau. En revanche, il est risqué d'accorder des modalités trop généreuses pour réaliser une vente, car beaucoup d'importateurs mexicains éprouvent des difficultés à financer leurs achats à l'étranger; ainsi, ils paient souvent en retard, ce qui rendra vos flux de trésorerie imprévisibles. Il y a pire : si un client mexicain ne paie carrément pas, il peut être très difficile de recouvrer la créance.

La meilleure stratégie pour prévenir les problèmes de paiement comporte deux volets. Premièrement, on recommande de négocier les contrats de vente et les modalités de crédit avec beaucoup de prudence, et de faire appel à un juriste local. Deuxièmement, il est bien avisé de souscrire une assurance comptes clients pour se protéger contre le défaut de paiement, comme il est expliqué dans la section [Solutions d'EDC](#).

RÈGLEMENT DE LITIGES

Le chapitre sur le règlement des différends entre les États de l'ACEUM enchâsse un mécanisme transparent de résolution des différends relatifs à l'un ou l'autre des chapitres de l'Accord. Presque toutes les obligations énoncées, notamment relativement au travail et à l'environnement, sont assujetties à ce système de règlement de litiges. Le mécanisme d'intervention rapide bilatéral, qui a ses propres règles, constitue pour le Canada un cadre rigoureux assurant le respect des obligations en matière de droit du travail dans les installations visées.

Si l'ACEUM prévoit des mécanismes de règlement des différends en grande partie repris de l'ALENA, il prévoit que les différends entre le Canada et le Mexique seront régis par l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste.

Le Canada n'est pas concerné par les provisions relatives au règlement des différends entre investisseurs et États (RDIE), qui s'appliquent uniquement aux États-Unis et au Mexique. Le mécanisme original de règlement de l'ALENA continuera de s'appliquer pour les investissements réalisés avant l'entrée en vigueur de l'ACEUM, et ce, pour une période de trois ans après cette entrée en vigueur. Quant aux différends entre des investisseurs canadiens et le Mexique ou des investisseurs mexicains et le Canada, ils seront régis par le mécanisme du PTPGP. À noter que la protection de la propriété intellectuelle enregistrée au Canada (brevets, marques de commerce, dessins industriels, droits d'auteur, etc.) n'a pas effet au Mexique. L'ACEUM vient renforcer la protection en la matière, mais les entreprises doivent tout de même enregistrer leurs propriétés intellectuelles au Mexique, qui seront alors assujetties au droit mexicain. Pour ce faire, il est bien avisé de toujours faire appel à un avocat-conseil mexicain qui se spécialise dans la protection de la propriété intellectuelle.

DOUANES ET DOCUMENTATION

La réglementation douanière mexicaine est très stricte quant à la préparation, à la soumission et à l'exactitude des documents d'importation, et les erreurs peuvent entraîner de lourdes amendes, voire la confiscation des marchandises. Bref, il vaut mieux ne pas le faire soi-même.

Les exportateurs canadiens devraient s'attendre à ce que leurs clients mexicains se chargent de dédouaner les marchandises, mais pourraient devoir fournir un certificat d'origine pour l'ACEUM. Toutefois, si un exportateur canadien exploite une société affiliée au Mexique qui importe des marchandises au pays, celle-ci agira à titre d'importateur et devra se conformer à la réglementation douanière mexicaine.

7.1 RECOURS AUX SERVICES DE COURTIER EN DOUANE

Jusqu'à la fin de 2014, la réglementation douanière exigeait que les importateurs mexicains (y compris les affiliés étrangers) fassent appel à des courtiers en douane mexicains agréés pour dédouaner les marchandises entrant au pays. Depuis 2015, toutefois, ils sont autorisés à remplir les formalités douanières et à voir aux exigences de conformité sans passer par un courtier.

Les exportateurs canadiens détenant une société affiliée qui importe des marchandises au Mexique doivent toutefois savoir qu'il est extrêmement risqué de s'occuper soi-même du dédouanement. La réglementation douanière mexicaine est très stricte quant à la préparation, à la soumission et à l'exactitude des documents d'importation, et les erreurs peuvent entraîner de lourdes amendes, voire la confiscation des marchandises. Bref, il vaut mieux ne pas le faire soi-même. Pour cette même raison, les exportateurs canadiens doivent fortement recommander à leurs clients mexicains de faire affaire avec des courtiers en douane compétents et de bonne réputation.

7.2 DOCUMENTS

Les documents douaniers de base sont la déclaration d'importation (*pedimento de importación*), la facture commerciale, le bordereau de marchandises et le connaissance. Ils doivent être remis aux douaniers par l'importateur (ou par son courtier en douane, ce qui est beaucoup plus sûr) et refléter exactement le contenu de l'expédition. S'il y a divergence, au mieux l'expédition sera retardée, voire confisquée. Pour certains produits, les douaniers peuvent exiger d'autres documents attestant la conformité aux diverses normes et règles (certificat d'origine, poids et volume, liste des biens, etc.). Une fois que la déclaration d'importation a été validée, que les taxes et droits applicables ont été payés et que toutes les pièces justificatives ont été jugées acceptables, la douane mexicaine autorisera l'entrée des marchandises au pays.

Pour prévenir tout problème, les entreprises devraient toutefois demander conseil à un courtier en douane ou à un consultant mexicain, qui saura les aider dans le processus de certification.

7.3 RÉGIMES D'IMPORTATION

Le Mexique compte plusieurs « régimes d'importation » dont les taux tarifaires dépendent des critères d'admissibilité de l'ACEUM. Voici les régimes le plus souvent utilisés par les exportateurs canadiens et les affiliés mexicains d'entreprises canadiennes :

Importations permanentes

Il s'agit ici de garder les marchandises au Mexique. Si elles sont fabriquées au Canada, elles pourraient être admissibles, en vertu de l'ACEUM, à un traitement en franchise de droits ou à une réduction des droits de douane lorsqu'elles entrent au pays. On exige alors un [certificat d'origine](#) pour valider l'admissibilité des marchandises.

Les taux tarifaires varient en fonction des marchandises. Pour les marchandises admissibles, les droits de douane (s'il y en a) sont calculés sur leur valeur franco à bord (FAB) et, dans le cas des marchandises non admissibles, sur leur valeur CIF (coût, assurance et fret). Outre les droits de douane, la TVA de 16 % s'applique, soit sur la valeur FAB, soit sur la valeur CIF, selon le statut des marchandises au regard de l'ACEUM.

Importations temporaires

Les importations temporaires sont des marchandises destinées à être réexportées dans les six mois; elles sont exemptées de droits de douane, de taxes et d'autres frais, mais doivent être conformes à toutes les dispositions douanières applicables. Comme il a été expliqué précédemment, les marchandises importées temporairement dans le cadre du programme maquiladora aux fins de fabrication, de transformation ou de réparation sont assujetties à la TVA de 16 %. Les entreprises dans cette situation peuvent éviter la TVA en obtenant un certificat indiquant que les marchandises importées seront utilisées pour la fabrication de produits destinés à l'exportation. Pour prévenir tout problème, les entreprises devraient toutefois demander conseil à un courtier en douane ou à un consultant mexicain, qui saura les aider dans le processus de certification.

SOLUTIONS D'EDC



EDC offre une grande variété de solutions aux exportateurs et investisseurs canadiens, y compris plusieurs solutions conçues spécialement pour les entreprises canadiennes détenant des sociétés affiliées mexicaines.

8.1 GESTION DES RISQUES

Assurance crédit d'EDC

L'assurance crédit d'EDC couvre les ventes assurées à hauteur de 90 % en cas de non-paiement occasionné par divers événements, par exemple : faillite ou défaut de paiement d'un client, résiliation d'un contrat, ou encore problèmes de conversion ou de transfert de devises.

Quel que soit le type de filet de sécurité désiré par l'entreprise (pour un ou plusieurs contrats), nous avons une solution d'assurance crédit qui vous conviendra :

- **Assurance crédit sélective d'EDC** : EDC couvrira 90 % de vos pertes assurées si un client ne paie pas. Cette couverture à court terme est activée uniquement lorsque vous le souhaitez.
- **Assurance crédit de portefeuille** : Une assurance qui protège vos profits et couvre 90 % de vos ventes assurées si un client ne paie pas. Cette couverture continue s'adresse aux exportateurs actifs.

Assurance pour cautionnement bancaire

EDC couvrira 95 % de vos pertes assurées en cas d'appel injustifié d'une lettre de garantie ou d'un appel résultant de votre incapacité à honorer vos obligations en raison de la réalisation de certains risques politiques.



8.2 FINANCEMENT

Financement acheteur

EDC peut vous aider à gagner un avantage concurrentiel en offrant un financement acheteur à vos clients étrangers et en assumant le risque de défaut de paiement.

Si l'un de vos affiliés mexicains a besoin de financement pour acheter des biens d'équipement ou si un client mexicain a besoin de liquidités pour acheter vos produits, EDC peut vous aider en accordant du financement direct. Par ailleurs, EDC pourrait garantir un prêt consenti à votre acheteur ou affilié mexicain grâce aux partenariats qu'elle a formés avec des institutions financières locales.

Prêts directs

EDC peut offrir un prêt garanti directement à votre entreprise ou à une filiale étrangère.

Un prêt, garanti par des actifs à l'étranger, peut être accordé directement à votre entreprise canadienne pour soutenir ses plans d'investissement à l'étranger, ou encore à une filiale à l'étranger.

Obtenez du financement pour les prêts dont vous avez besoin, quels qu'ils soient : prêts bilatéraux, arrangements sans chef de file ou syndications.

- Différentes structures de prêt sont possibles.
- Les coûts du prêt dépendent du niveau de risque et du marché ciblé.

Financement structuré et financement de projets

Le financement structuré et le financement de projets constitue un financement avec recours limité pour les projets de longue haleine exigeant des investissements importants.

EDC peut participer à des consortiums financiers internationaux à titre de conseiller, d'arrangeur et de souscripteur.

Le financement structuré et le financement de projets est pour vous si :

- votre projet génère des revenus de plus de 50 millions de dollars;
- vous menez des activités d'exportation à l'extérieur du Canada;
- vous avez besoin de financement structuré pour mener à bien un projet mondial de grande envergure dans les secteurs des industries extractives, de l'électricité, des services publics, de l'infrastructure ou dans le secteur industriel;
- votre projet a des retombées économiques incontestables pour le Canada.



8.3 ALIMENTER SON FONDS DE ROULEMENT

Programme de garanties d'exportations

Notre Programme de garanties d'exportations peut aider votre banque à augmenter votre financement. Nous partageons le risque avec elle en fournissant une garantie sur votre emprunt, ce qui l'incite à accroître votre accès à des fonds de roulement.

Marge pour garanties de cautionnements bancaires

Fournissez des lettres de garantie sans amputer vos liquidités ou votre marge de crédit pour offrir le nantissement requis par votre banque. EDC remettra une garantie de 100 % à votre banque pour tout cautionnement versé en votre nom.

Garantie de facilité de change

Elle vous évite d'affecter un bien en garantie comme assurance de paiement du fournisseur de votre contrat de change et vous permet de conserver vos liquidités pour faire des affaires. Vous pouvez ainsi conserver vos liquidités pour faire des affaires.

Cautionnements d'assurance

Comme EDC couvre les pertes subies par votre société de cautionnement en cas d'appel de la garantie par un client, cette dernière pourrait être plus encline à vous offrir le soutien dont vous avez besoin pour accroître vos activités.

Investissement direct étranger au Canada

Les entreprises étrangères désireuses d'investir dans des installations nouvelles ou existantes comportant ou non des dépenses d'immobilisation au Canada devraient communiquer avec nos partenaires fédéraux notamment [Investir au Canada](#) et d'autres partenaires provinciaux concernés afin de saisir des possibilités d'investissement potentielles et faciliter leur expansion internationale. Dans le cas d'investissement dans de nouvelles installations, l'entreprise assurera la construction des installations. Les investissements dans des installations actuelles renvoient à l'achat ou à la location d'installations existantes.

Après avoir pris en compte les retombées de ces investissements pour le Canada, le soutien d'EDC peut s'appliquer à la totalité des coûts d'immobilisation, le coût de l'approvisionnement canadien ou le prix d'achat de l'investissement de l'entreprise au Canada et offrir des taux concurrentiels aux emprunteurs en fonction de la qualité du crédit, des conditions générales du marché et de la durée de remboursement envisagée. De manière générale, EDC accorde du financement de concert avec d'autres institutions financières. Pour en savoir plus, veuillez joindre les bureaux d'EDC au Mexique.

Programme de partenariats d'affaires mondiaux

Lorsqu'une entreprise développe des capacités de pointe au Canada, EDC peut aider la société partenaire par l'entremise de ses solutions d'exportation. Ce faisant, l'entreprise peut accéder à un financement diversifié et concurrentiel, ce qui a un effet positif sur ses clients et les initiatives à vocation sociale au Canada. Il s'agit, entre autres, d'efforts conjoints en vue de combler les disparités entre les sexes dans le milieu de la technologie, en collaboration avec le groupe du commerce inclusif d'EDC, d'appuyer le commerce autochtone et de renforcer les chaînes d'approvisionnement.

COMMUNIQUER AVEC EDC

Pour en apprendre davantage sur les solutions d'EDC et savoir comment elle peut vous aider à faire des affaires au Mexique, veuillez communiquer avec nous.

Au Canada

Consulter la page [Contactez-nous](#) de notre site Web pour connaître les coordonnées du bureau d'EDC dans votre région.

Bureaux d'EDC au Mexique

✉ mexico@edc.ca

Autres ressources utiles

Ambassade du Canada à Mexico

📍 Schiller 529,
Col. Polanco,
Ciudad de México, 11560, MEXIQUE

☎ (011-52-55) 5724-7900

🖨 (011-52-55) 5724-7982

✉ mexico.commerce@international.gc.ca

🌐 canadainternational.gc.ca/mexico-mexique/index.aspx?lang=fra

Monterrey

Consulat général du Canada

📍 Avenida Gómez Morin 955 Sur, Suite 404,
Colonia Montebello,
Monterrey, 66279, MEXIQUE

☎ (011-52-81) 8378-0240

🖨 (011-52-81) 8356-9965

✉ monterrey@international.gc.ca

Service des délégués commerciaux du
Canada à Mexico

Guadalajara

Consulat général du Canada

📍 World Trade Center,
Avenida Mariano Otero 1249, Piso 8,
Torre Pacífico,
Col. Rinconada del Bosque,
Guadalajara, Jalisco, 44530, MEXIQUE

☎ +52 (33) 1818-4200

🖨 +52 (33) 1818-4201

✉ gjara@international.gc.ca

Chambre de commerce du Canada au Mexique

📍 Andrés Bello 45, Piso 30-B,
Col. Polanco,
Ciudad de México, 11560, MEXIQUE

☎ +52 (55) 5580-3690

✉ info@cancham.mx

Ambassade du Mexique au Canada

📍 45, rue O'Connor, bureau 1000,
Ottawa, Ontario, K1P 1A4, CANADA

☎ (613) 787-5177

🖨 (613) 235-9123

✉ apicmexcan@sre.gob.mx

À PROPOS D'EXPORTATION ET DÉVELOPPEMENT CANADA

Qui nous sommes

Exportation et développement Canada (EDC) est l'organisme de crédit à l'exportation du Canada. Notre mandat consiste à soutenir et à développer le commerce extérieur du Canada en aidant les entreprises canadiennes à profiter des débouchés offerts sur le marché international. Nous sommes une société d'État financièrement autonome, indépendante du gouvernement du Canada.

Avis de non-responsabilité

Le présent document est une compilation de renseignements accessibles au public. Il ne vise aucunement à donner des conseils précis et ne devrait pas être consulté dans cette optique, car son but est simplement d'offrir un tour d'horizon. Il serait donc malavisé d'agir ou de prendre une décision sans avoir fait une recherche approfondie indépendante et obtenu des conseils d'un professionnel sur le sujet précis traité. Bien qu'Exportation et développement Canada (EDC) ait déployé des efforts commercialement raisonnables pour s'assurer de l'exactitude des renseignements contenus dans le présent document, EDC ne garantit d'aucune façon leur exactitude, leur actualité ou leur exhaustivité. Le présent document pourrait devenir périmé, en tout ou en partie, à tout moment. Il incombe à l'utilisateur de vérifier les renseignements qu'il contient avant de s'en servir. EDC n'est aucunement responsable des pertes ou dommages occasionnés par une inexactitude, une erreur ou une omission dans ce contenu. Le présent document ne vise aucunement à donner des avis juridiques ou fiscaux et ne doit pas servir à cette fin. Pour obtenir ce genre de conseils, il est recommandé de consulter un professionnel compétent. EDC est propriétaire de marques de commerce et de marques officielles. Toute utilisation d'une marque de commerce ou d'une marque officielle d'EDC sans sa permission écrite est strictement interdite. Toutes les autres marques de commerce figurant dans ce document appartiennent à leurs propriétaires respectifs. Les renseignements présentés peuvent être modifiés sans préavis. EDC n'assume aucune responsabilité en cas d'inexactitudes dans le présent document.

© Exportation et développement Canada, 2023. Tous droits réservés.