



GUIDE D'EXPORTATION ET DÉVELOPPEMENT CANADA

Faire des affaires au Mexique

Juillet 2026

Canada

 EDC

UN MONDE À CONQUÉRIR

Table des matières

1. Pourquoi le Mexique est un marché de choix pour les exportateurs canadiens en 2026.....	3
Aperçu des échanges commerciaux Canada–Mexique (de 2014 à 2024)	6
2. Secteurs prioritaires pour les exportateurs et investisseurs canadiens	9
2.1 Technologies et fabrication de pointe	10
2.2 Technologies propres.....	13
2.3 Agroalimentaire	15
2.4 Infrastructure.....	16
2.5 Commerce de détail	17
3. Ce que les entreprises canadiennes doivent savoir sur l'environnement commercial du Mexique	19
3.1 Faire des affaires au Mexique : principales différences culturelles pour les entreprises canadiennes	20
3.2 Secteurs réservés	22
3.3 Incitatifs à l'investissement.....	23
3.4 Zones franches	24
3.5 Main-d'œuvre	24
3.6 Troubles sociaux	25
4. Options d'entrée sur le marché mexicain	26
4.1 Obtenir l'autorisation d'utiliser le nom de l'entreprise sur le web.....	27
4.2 Obtenir un numéro de registre d'impôt (RFC) auprès des autorités fiscales (<i>sistema de administración tributaria – SAT</i>)	27
4.3 S'inscrire auprès des autorités fiscales locales	27
4.4 Sociétés normalisées et formes juridiques.....	28
5. Finances, imposition et paiement	29
5.1 Système bancaire.....	30
5.2 Paiement des impôts.....	30
5.3 Paiement	31
6. Règlement de litiges	32
7. Maîtriser les douanes mexicaines en tant qu'exportateur canadien	34
7.1 Financement avec recours aux services de courtiers en douane	35
7.2 Documents.....	35
7.3 Régimes d'importation	36
8. Exporter au Mexique : outils de financement et de gestion des risques.....	37
8.1 Gestion des risques	38
8.2 Financement	39
8.3 Fonds de roulement	40
9. Communiquer avec EDC	41
Autres ressources utiles	42

Pourquoi le Mexique est un marché de choix pour les exportateurs canadiens en 2026

Le Canada et le Mexique, partenaires stratégiques en Amérique du Nord, sont liés par de solides relations économiques, politiques et sociales. Depuis plus de 80 ans, les rapports entre les deux pays se caractérisent par le développement de liens culturels et la croissance du commerce et des investissements.

La culture et l'étiquette des affaires jouent aussi un rôle important dans l'établissement de relations commerciales de confiance à long terme au Mexique. Bien que le Canada et le Mexique entretiennent des liens économiques étroits en vertu de l'[Accord Canada-États-Unis-Mexique \(ACEUM\)](#), les normes commerciales, les styles de communication et les attentes peuvent être fort différentes. Pour vous y retrouver, consultez l'article d'EDC [Conseils pour faire bonne figure en Amérique latine](#), qui présente les principales règles de l'étiquette et de la culture des affaires propres au Mexique et d'autres marchés de cette région.

Depuis la signature de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) en 1994, les échanges bilatéraux entre le Canada et le Mexique ont plus que décuplé, pour atteindre quelque 75 milliards de dollars canadiens en 2024.

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 15 accords de libre-échange (ALE) qu'il a signés.

Le 1^{er} juillet 2020, l'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'ALÉNA, 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 émerge comme l'un des marchés les plus stratégiques pour les exportateurs canadiens en 2026, stimulé par une convergence entre l'échéancier des politiques commerciales, les débouchés et le réaligement des chaînes d'approvisionnement nord-américaines. Le Mexique est le troisième partenaire commercial du Canada et présente un potentiel considérable encore inexploité. Malgré son importance, le Mexique représente seulement 1,1 % des exportations canadiennes, laissant ce marché sous-exploité compte tenu de sa taille, de sa proximité et de son intégration au secteur manufacturier nord-américain. Le renforcement de nos liens commerciaux avec le Mexique est devenu une priorité stratégique pour les chefs d'entreprise canadiens.

Le Canada renforce ses liens avec le Mexique à la suite de la révision cruciale de l'ACEUM en 2026

La révision obligatoire en 2026 de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique (ACEUM) marque un moment charnière pour le commerce nord-américain. Ce processus ouvre la voie à de futures négociations et à de constantes révisions annuelles. Cela étant, l'ACEUM reste donc en vigueur, et les exportateurs canadiens ne doivent composer avec aucun changement immédiat touchant l'accès au marché ou le traitement tarifaire. Dans un tel contexte, les exportateurs canadiens considèrent de plus en plus le Mexique comme une protection essentielle contre l'imprévisibilité du commerce étatsunien.

Le Canada a déjà accéléré son engagement :

- La mission commerciale d'Équipe Canada au Mexique, en février 2026, a attiré plus de 240 organisations et 370 délégués, signe d'un intérêt historique de la part des entreprises canadiennes.
- Un nouveau Partenariat stratégique global entre le Canada et le Mexique, lancé en 2025, vise à approfondir le commerce bilatéral et à positionner les deux pays en vue de la prochaine phase de l'ACEUM.

La relocalisation de proximité transforme les chaînes d'approvisionnement nord américaines et le Canada a tout à y gagner

Le Mexique est aujourd'hui le plus important partenaire commercial des États-Unis et la relocalisation de proximité stimule des investissements rapides dans le secteur mexicain de la fabrication, particulièrement dans les domaines de l'automobile, de l'électronique, de l'aéronautique, des technologies médicales ainsi que des technologies de l'information et des communications. Ce virage renforce l'écosystème manufacturier nord-américain intégré et crée de nouveaux fournisseurs pour les entreprises canadiennes.

À mesure que s'accélère la relocalisation de proximité :

- La demande en composants, en intrants et en savoir-faire canadiens est en hausse, tandis que le Mexique accroît ses capacités de production.
- Le Mexique a annoncé de nouveaux investissements de 40 milliards de dollars américains dans le secteur de la fabrication pour 2025 et 2026, ouvrant ainsi des portes aux exportateurs canadiens dans les secteurs de la machinerie, des matériaux, de l'automatisation, des technologies propres et des systèmes de fabrication de pointe.

La logistique et les flux commerciaux évoluent et favorisent des gains en efficacité

La relocalisation de proximité refaçonne la logistique nord-américaine. Une meilleure intégration transfrontalière entre les États-Unis et le Mexique profite indirectement aux exportateurs canadiens, en raccourcissant les délais d'exécution, en réduisant les risques liés aux chaînes d'approvisionnement et en améliorant la coordination réglementaire en vertu de l'ACEUM.

Parallèlement, les débouchés sectoriels se multiplient rapidement là où la demande mexicaine coïncide avec les forces du Canada, notamment dans les domaines de la fabrication de pointe, de l'agroalimentaire, des technologies propres, des industries numériques et des secteurs créatifs.

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'ALÉNA, 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.

Aperçu des échanges commerciaux Canada-Mexique (de 2014 à 2024)

Une décennie à approfondir l'intégration nord-américaine

Ces dix dernières années, le Canada et le Mexique sont devenus des partenaires commerciaux de plus en plus intégrés, formant une chaîne d'approvisionnement nord-américaine étroitement connectée, d'abord dans le cadre de l'ALÉNA, puis aujourd'hui en vertu de l'ACEUM. Alors que les deux économies développaient leurs capacités industrielles et renforçaient leur intégration régionale, le commerce bilatéral a connu une croissance soutenue, stimulé par l'essor du Mexique en tant que plaque tournante de la fabrication et par le rôle du Canada en tant que fournisseur de confiance d'intrants industriels et de produits agroalimentaires.

Il en découle une relation commerciale hautement complémentaire : le Canada exporte principalement des biens intermédiaires qui alimentent le moteur manufacturier mexicain, tandis que le Mexique exporte des produits finis aux consommateurs et aux entreprises canadiens.

Les exportations du Canada au Mexique

Les exportations du Canada vers le Mexique ont connu une progression proportionnelle à l'expansion industrielle rapide du Mexique et à son intégration accrue dans les chaînes d'approvisionnement nord-américaines. À mesure que le Mexique consolidait sa position dans les secteurs de l'automobile, de l'électronique et de la fabrication de machinerie, la demande a crû pour des intrants industriels et des produits agroalimentaires canadiens soutenant la production et la transformation. En 2025, les exportations canadiennes au Mexique ont atteint 8,9 milliards de dollars canadiens, soulignant ainsi l'importance croissante de ce marché pour nos entreprises.

Les exportations canadiennes demeurent concentrées sur les biens intermédiaires, qui sont essentiels aux capacités de production du Mexique. Parmi les principales catégories d'exportation figurent les véhicules autres que les trains ou les tramways, la machinerie et les équipements industriels, la viande et les abats comestibles, les équipements électriques et électroniques ainsi que le fer et l'acier. Ces produits répondent étroitement aux besoins des usines d'assemblage automobile, des pôles électroniques et du secteur de la transformation alimentaire en pleine expansion du Mexique.

Les facteurs structurels à l'origine de ces flux sont bien établis. L'écosystème de fabrication du Mexique dépend notamment de machineries, d'intrants métalliques, de composants automobiles et de pièces électroniques de haute qualité; des secteurs dans lesquels les exportateurs canadiens disposent d'un avantage concurrentiel de longue date. Parallèlement, la croissance démographique et la hausse de la demande alimentaire ont entraîné une augmentation des importations mexicaines de produits agroalimentaires canadiens, notamment la viande de porc, les céréales et les oléagineux. La teneur régionale prévue dans le cadre de l'ACEUM renforce le recours à l'approvisionnement nord-américain, favorisant ainsi une demande soutenue pour les pièces, les matériaux et les intrants agroalimentaires canadiens.

Les exportations du Mexique au Canada

Les exportations du Mexique vers le Canada ont connu une croissance encore plus fulgurante, ce qui reflète bien son rôle comme principal producteur de produits finis. En 2025, le Mexique exportait pour environ 53,3 milliards de dollars canadiens de produits au Canada, soit plus de six fois la valeur des exportations canadiennes au Mexique, et ce, grâce à la fabrication à grande échelle dans les secteurs de l'automobile, des produits électroniques et des biens de consommation.

Les principales exportations du Mexique vers le Canada incluent les véhicules automobiles, les camions de livraison, les ordinateurs et les appareils électroniques, de même qu'une vaste gamme de produits manufacturés tels que les électroménagers, les appareils médicaux et les équipements industriels. Ces secteurs occupent une place prépondérante, parce que les pôles automobiles et électroniques mexicains sont profondément intégrés aux réseaux de production nord-américains, approvisionnant à la fois les consommateurs et les fabricants canadiens qui s'appuient sur des chaînes d'approvisionnement transfrontalières intégrées.

Ce déséquilibre dans les valeurs commerciales reflète la nature complémentaire de la relation plutôt qu'un manque de débouchés pour les entreprises canadiennes. Le Mexique se spécialise dans l'assemblage final et la fabrication à grand volume, produisant des véhicules, des appareils électroniques et des biens de consommation à prix concurrentiels pour le marché canadien. En retour, le Mexique bénéficie d'un accès préférentiel aux marchés et d'une chaîne d'approvisionnement efficace dans le cadre de l'ACEUM, favorisés par des investissements soutenus dans sa base industrielle. Il en ressort un corridor commercial synergique dans lequel le Mexique joue le rôle de fournisseur essentiel de produits finis, pendant que le Canada demeure un fournisseur clé d'intrants, de matériaux et d'expertise.



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 : technologies et fabrication de pointe, technologies propres, agroalimentaire et commerce de détail.

2.1 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 entreprises canadiennes qui exportent au Mexique.

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 d'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

Le Mexique est aussi une porte d'entrée vers d'autres marchés attractifs 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.

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. L'industrie automobile demeure un débouché à fort potentiel pour les exportateurs canadiens qui ciblent le Mexique. 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.

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 370, 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 aéronefs 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 porte 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 puisqu'ils possèdent des capacités en ingénierie, en fabrication de moteurs, en matériaux composites et en centres de formation spécialisés.
- **Sonora** : Spécialisé en fabrication de composants de turbines et de moteurs. 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; chef de file en fabrication de faisceaux électriques, en usinage de haute précision, en traitement des surfaces et en assemblage structurel.
- **Nuevo Leon** : Acteur émergent en fabrication de pointe, en automatisation, en outillage et en centres de recherche et développement liés aux universités et aux parcs technologiques.

2.2 Technologies propres

Le secteur mexicain des technologies propres connaît une vive croissance, stimulée par la relocalisation de proximité, la demande croissante des industries en matière de développement durable ainsi que des objectifs ambitieux visant à produire 43 % de son électricité à partir de sources propres d'ici 2030. À mesure que l'activité manufacturière s'accroît – particulièrement dans les industries orientées vers l'exportation –, la demande en solutions énergétiques fiables et à faible empreinte carbone ne cesse d'augmenter. Les principaux secteurs de croissance incluent l'énergie solaire, l'énergie éolienne, l'hydrogène vert et la mobilité électrique.

Aperçu des principaux moteurs de croissance

- **Énergie solaire** : Le Mexique est un chef de file dans les procédés industriels de chauffage solaire et présente un fort potentiel en matière de production d'énergie solaire photovoltaïque et éolienne. On s'attend à ce que les capacités solaires connaissent un taux de croissance annuel composé de 8,5 % d'ici 2034, soutenu par des niveaux de rayonnement élevés et une demande croissante des entreprises pour des énergies propres.
- **Mobilité électrique** : Avec 439 entreprises maintenant actives dans la chaîne d'approvisionnement locale des véhicules électriques, soit une augmentation de 37 % en moins d'un an, le Mexique a dépassé plusieurs concurrents asiatiques pour devenir le premier exportateur de véhicules électriques vers les États-Unis. Le pays renforce son rôle de superpuissance de la fabrication de véhicules électriques, avec une production qui devrait dépasser les 250 000 unités cette année. Toutefois, le réseau de recharge public fait face à un manque d'infrastructure estimé à 10 milliards de dollars américains, présentant ainsi des débouchés dans les secteurs de la recharge, de l'intégration au réseau et des solutions de gestion de l'énergie.
- **Innovateurs** : L'écosystème des technologies propres du Mexique est en pleine expansion, stimulé par les entreprises en démarrage, les incubateurs spécialisés et la demande croissante pour des solutions durables dans les secteurs de l'énergie, du traitement de l'eau et de la gestion des déchets. Depuis 2025 et 2026, l'innovation est particulièrement dynamique dans les domaines de la mobilité électrique, de l'agriculture régénératrice et des technologies de valorisation énergétique des déchets.

L'engagement du Mexique à réduire ses émissions de gaz à effet de serre de 22 % et à s'approvisionner à 43 % en énergies propres d'ici 2030 ouvre des perspectives considérables pour les entreprises canadiennes du secteur des technologies propres. Parmi les secteurs prioritaires figurent les énergies renouvelables, l'hydrogène vert, le traitement des eaux, les réseaux intelligents et la décarbonation industrielle, plus particulièrement dans les centres urbains et les pôles de fabrication axés sur l'exportation.

Principaux débouchés pour les entreprises canadiennes

- **Énergies renouvelables et stockage d'énergie** : La demande en solutions solaires, éoliennes, de biomasse et de stockage par batterie prend sans cesse de l'ampleur, alors que le Mexique abandonne progressivement les combustibles fossiles.
- **Gestion de l'eau et des eaux usées** : Le stress hydrique sévère, notamment dans de grandes villes comme Monterrey et Mexico, alimente la demande en solutions de traitement des eaux usées et de réutilisation de l'eau, et de technologies numériques de gestion de l'eau.
- **Villes intelligentes et mobilité urbaine** : Des débouchés s'ouvrent dans les secteurs des réseaux intelligents, de l'éclairage intelligent, des infrastructures de recharge pour véhicules électriques et des systèmes de transport durables.
- **Décarbonation industrielle** : On enregistre une forte demande pour les technologies qui aident les secteurs manufacturier et minier à réduire leurs émissions et à améliorer leur efficacité énergétique.
- **Valorisation énergétique des déchets** : On observe un intérêt croissant pour les solutions qui transforment les déchets en énergie afin de soutenir le développement urbain et les objectifs de l'économie circulaire.

Avantages stratégiques et soutien

- **Accords commerciaux** : L'Accord Canada-États-Unis-Mexique (ACEUM) et l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP) procurent un cadre stable et prévisible pour le commerce et l'investissement.
- **Soutien gouvernemental et institutionnel** : Les Accélérateurs technologiques canadiens et Exportation et développement Canada (EDC) proposent du financement, des solutions d'atténuation des risques ainsi que des renseignements sur les marchés afin de soutenir les entreprises canadiennes à pénétrer le marché mexicain ou à étendre leurs activités au Mexique.
- **Partenariats régionaux** : Collaborer avec des entreprises locales et tirer parti du cadre de l'Alliance du Pacifique (Chili, Colombie, Pérou et Mexique) peut contribuer à accélérer l'entrée et la croissance sur les marchés.

Les entreprises canadiennes devaient être prêtes à évoluer dans un environnement réglementaire de plus en plus façonné par des considérations axées sur le développement durable et les facteurs ESG, tout particulièrement pour les projets dans les secteurs de l'énergie, des infrastructures et industriels.

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.

2.3 Agroalimentaire

Le secteur agroalimentaire mexicain est l'un des segments les plus dynamiques et les plus importants sur le plan stratégique de l'économie du pays, soutenu par une forte consommation intérieure, une capacité d'exportation en plein essor et une chaîne d'approvisionnement de plus en plus élaborée. La demande ne cesse d'augmenter pour les produits d'importation de haute qualité, les technologies de transformation de pointe ainsi que les aliments à valeur ajoutée; des secteurs dans lesquels les entreprises canadiennes sont particulièrement concurrentielles.

L'évolution des préférences des consommateurs vers des produits alimentaires plus sains, haut de gamme et spécialisés est en train de redéfinir le marché, tout particulièrement dans les grands centres urbains. La croissance démographique, l'augmentation de l'emploi formel et l'expansion continue des canaux modernes de vente au détail et de restauration renforcent la demande à long terme pour des fournisseurs internationaux fiables.

Le Mexique représente un marché agroalimentaire à haut potentiel pour le Canada, soutenu par l'ACEUM qui est l'un des accords commerciaux les plus complets et les plus ouverts en matière de produits agricoles et proposant des règles prévisibles, des obstacles réduits et des dispositions rigoureuses pour l'accès aux marchés. Ces avantages permettent aux exportateurs de produits agroalimentaires du Canada d'être concurrentiels tout en approvisionnant le Mexique en produits de qualité constante et supérieure.

Les produits canadiens suivent de près l'évolution des tendances façonnant la demande mexicaine, en particulier pour ce qui est des grains, oléagineux et légumineuses de même que des produits protéinés, biologiques ou fonctionnels. Grâce à la réputation du pays en matière de qualité, de sécurité et de fiabilité alimentaires, les exportateurs canadiens sont bien placés pour croître dans plusieurs de ces catégories au fort potentiel.

Voici certaines filières riches en débouchés :

- **Grains, céréales et oléagineux de qualité supérieure** : On note une demande vive et soutenue pour le blé, le canola, l'avoine, l'orge et les grains de spécialité utilisés dans la transformation alimentaire et les aliments pour les animaux.
- **Légumineuses et protéines végétales** : Les lentilles, les pois et les pois chiches en provenance du Canada sont prisés par les consommateurs et les entreprises de transformation des aliments et contribuent à la sécurité alimentaire et à la création innovante de produits à base de végétaux.
- **Viandes et produits protéinés** : On recense des débouchés pour le bœuf, le porc et les protéines spéciales, en particulier auprès des circuits de services alimentaires, d'hébergement et de restauration collective.
- **Aliments fonctionnels, biologiques et de bien-être** : L'intérêt croissant des consommateurs pour les produits sains, faibles en sucre et plus nutritifs stimule la demande pour les gammes de produits de qualité supérieure et à valeur ajoutée.
- **Ingrédients industriels et matières premières pour la transformation alimentaire** : L'essor du secteur de la fabrication alimentaire au Mexique laisse entrevoir un potentiel de croissance pour les additifs, les suppléments, les produits nutraceutiques et les ingrédients spécialisés.

Le secteur des services alimentaires et de l'hébergement – notamment les restaurants rapides, les hôtels et les établissements de restauration collective – sont de plus en plus en quête de fournisseurs internationaux fiables pouvant soutenir l'élan d'innovation des menus et l'émergence des tendances culinaires à l'échelle du globe. Parallèlement, grâce à l'expansion rapide des offres commerciales en ligne et des plateformes de livraisons d'épicerie, les consommateurs peuvent désormais accéder à des produits agroalimentaires importés, et ce, partout au Mexique.

Malgré sa belle tenue, le secteur agroalimentaire mexicain reste très sensible aux prix. Pour les exportateurs, il est donc primordial de concilier qualité et compétitivité des coûts. Rappelons que les détaillants et les distributeurs fondent leurs décisions d'achat sur des éléments comme l'efficacité de la logistique ainsi que la durée de vie des produits et leur valeur ajoutée manifeste.

La conformité réglementaire est un autre volet incontournable. Les produits agroalimentaires entrant au Mexique doivent respecter les normes officielles mexicaines, qui dictent les exigences commerciales, sanitaires, phytosanitaires et d'étiquetage figurant devant les emballages. Ainsi, les produits classés à forte teneur en sucre, en sodium ou en graisses saturées doivent comporter une mise en garde clairement affichée. Cette exigence a une incidence sur la conception des emballages et la formulation des produits.

Les exportateurs canadiens bénéficient d'un soutien institutionnel robuste par l'intermédiaire du Service des délégués commerciaux (SDC) et d'Exportation et développement Canada (EDC), qui leur procurent des renseignements sur les marchés, des conseils en matière de réglementation, des mises en relation avec des partenaires locaux et la possibilité de participer à des missions commerciales à l'intention de la filière agroalimentaire. Ce soutien, conjugué à l'accès facilité au marché mexicain conféré par l'ACEUM, rend les entreprises canadiennes plus concurrentielles et parées pour la croissance dans un secteur agroalimentaire mexicain particulièrement porteur.

2.4 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 prévoit 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 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 confirmé la conformité des 147 projets annoncés aux normes établies par le Consejo Coordinador Empresarial (CCE) du Mexique.

Le gouvernement mexicain actuel a lancé la plateforme [Proyectos México](#), un carrefour de projets en ligne, afin de mieux faire connaître les occasions d'investissement dans l'infrastructure et une foule d'autres catégories de projets.

2.5 Commerce de détail

Le secteur mexicain du commerce de détail continue d'afficher une croissance stable et soutenue, favorisée par une confiance élevée des consommateurs, une classe moyenne en expansion et un segment des ménages à revenus élevés résilient. Des débouchés existent dans presque toutes les catégories de produits et presque tous les canaux de vente, non seulement dans les magasins de détail physiques traditionnels, mais aussi, de plus en plus, par l'intermédiaire du commerce électronique, qui est devenu un élément central du comportement d'achat des consommateurs.

Le Mexique représente un marché de détail à haut potentiel pour les entreprises canadiennes, soutenu par une population jeune, l'adoption grandissante du numérique, et les avantages de l'accès aux marchés de l'ACEUM. La région centrale du pays occupe une place particulièrement importante, représentant près de 80 % du potentiel national du commerce électronique et jouant un rôle de plaque tournante en matière de logistique et de consommation.

Les changements de mode de vie chez la population plus jeune stimulent la demande de produits de qualité supérieure et plus sains, y compris des aliments prêts-à-manger, les catégories haut de gamme, les viandes et les charcuteries, les produits de mieux-être et les aliments de spécialité ou gastronomiques. Ces tendances concordent étroitement avec l'offre concurrentielle canadienne, tout particulièrement en matière d'aliments biologiques, fonctionnels et axés sur la santé, ainsi que de produits nutraceutiques.

Le marché de détail mexicain présente également des débouchés substantiels dans les secteurs suivants :

- **Commerce électronique et commerce de détail numérique** : L'épicerie en ligne, l'intégration aux marchés et les stratégies omnicanales deviennent essentielles à mesure que la numérisation s'accélère et que les attentes des consommateurs évoluent.
- **Agroalimentaire et aliments de spécialité** : Les consommateurs et les détaillants mexicains affichent une forte demande pour les céréales, les oléagineux, la viande, les aliments transformés et les produits de spécialité à valeur ajoutée en provenance du Canada.
- **Partenariats de marques maison** : Les grands détaillants, tels que Soriana et d'autres chaînes nationales, recherchent activement des produits canadiens novateurs et de grande qualité pour enrichir leur portefeuille de marques maison, qui comprend tant des produits haut de gamme que des produits essentiels à prix abordable (par exemple, le riz, les haricots et le soja).
- **Biens de consommation et cosmétiques** : L'engouement croissant pour les vêtements, les articles ménagers, l'ameublement et les produits cosmétiques crée de nouveaux débouchés pour les exportateurs canadiens, au-delà du segment alimentaire.

Malgré un excellent rendement, le secteur de la vente au détail demeure très sensible aux prix, les acheteurs et les détaillants prenant leurs décisions en fonction des marges et de la rentabilité des différentes catégories. Les produits plus coûteux pourraient connaître des difficultés à moins d'offrir clairement une valeur ajoutée sur le plan de la différenciation, de la qualité ou de la fonctionnalité.

La conformité réglementaire est un autre élément essentiel à prendre en compte. Les mises à jour apportées aux normes officielles mexicaines ont instauré des exigences techniques obligatoires en matière commerciale et sanitaire pour les produits destinés à la consommation humaine ou animale. Cette réglementation prévoit notamment des étiquettes de mise en garde strictes sur le devant des emballages pour les produits classés à forte teneur en sucre, en sodium ou en graisses saturées; des exigences ayant une incidence directe sur la conception des emballages et la formulation des produits. Une conformité totale est essentielle pour l'entrée sur le marché et une compétitivité à long terme.

Les entreprises canadiennes bénéficient d'un soutien institutionnel robuste par l'intermédiaire du Service des délégués commerciaux (SDC) et d'Exportation et développement Canada (EDC), qui leur procurent des conseils sur mesure, des renseignements sur les marchés, des outils de financement et l'accès à des missions commerciales. La proximité géographique entre le Canada et le Mexique renforce la compétitivité en offrant des avantages logistiques et financiers par rapport aux fournisseurs internationaux plus éloignés.



Ce que les entreprises canadiennes doivent savoir sur l'environnement commercial du 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'ALÉNA en 1994.

3.1 Faire des affaires au Mexique : principales différences culturelles pour les entreprises canadiennes

Le Canada et le Mexique entretiennent des liens bilatéraux solides et une relation économique de plus en plus intégrée. Toutefois, d'importantes différences dans la culture des affaires peuvent modeler les négociations, les partenariats et la collaboration au quotidien. La compréhension de ces différences aide les entreprises canadiennes à établir un rapport de confiance, à éviter les faux pas et à nouer des relations commerciales durables.

Une culture d'entreprise axée sur les relations

Au Mexique, les affaires reposent fortement sur les relations. Les réunions commencent souvent par une conversation informelle et le temps consacré à établir de bons rapports constitue une base cruciale pour la réussite des négociations. La confiance et les contacts personnels précèdent fréquemment la prise de décisions commerciales.

La culture d'entreprise canadienne a tendance à être davantage orientée vers les tâches à accomplir et les objectifs à atteindre. Les entreprises canadiennes qui exercent leurs activités au Mexique devraient prévoir, puis adopter, un style de communication plus personnel et consacrer le temps nécessaire au développement des relations.

Prise de décision hiérarchique

Les entreprises mexicaines exercent souvent leurs activités dans le cadre de structures décisionnelles plus centralisées et hiérarchisées. Les décisions peuvent donc nécessiter plus de temps, à mesure qu'elles sont soumises aux différents paliers de la haute direction, notamment dans les grandes entreprises ou dans les organisations associées au secteur public.

En revanche, de nombreuses entreprises canadiennes délèguent davantage de pouvoirs aux cadres intermédiaires. Le fait de comprendre où se situe le pouvoir décisionnel – et de faire participer les cadres supérieurs tôt dans le processus – peut contribuer à faire avancer les discussions plus efficacement au Mexique.

Style de communication diplomate et indirect

Alors que la communication au Canada est habituellement directe et concise, la communication dans le monde des affaires au Mexique tend à être plus diplomate et indirecte. On accorde une grande importance à la politesse et au respect, et on évite d'exprimer un refus catégorique en privilégiant des réponses plus nuancées.

Une bonne compréhension du contexte, notamment du ton, de la formulation et des pauses, est particulièrement importante lors de négociations ou de discussions délicates. Un suivi et une confirmation clairement exprimés peuvent contribuer à assurer une compréhension mutuelle.

Faits intéressants

Le commerce et les investissements entre le Canada et le Mexique augmentent de façon constante; les échanges de marchandises bilatéraux dépassaient les **46,4 milliards** de dollars en 2021.

Le Mexique demeure **le 5^e partenaire commercial (marchandises) du Canada.**

Le Mexique est le troisième marché source d'importation de marchandises du Canada **33,4 milliards** de dollars en 2024,

...et sa quatrième destination d'exportation de marchandises **6,1 milliards** de dollars en 2024.

Temps, souplesse et rythme

Au Mexique, les horaires des entreprises peuvent être plus souples et les réunions peuvent ne pas toujours commencer à l'heure exacte. L'établissement des relations prime souvent sur les horaires rigides, surtout lors des premières interactions.

Les entreprises canadiennes devraient prévoir du temps supplémentaire entre les réunions et s'attendre à ce que les discussions évoluent de manière plus fluide que ça ne le serait au Canada.

L'importance des rencontres en personne

Au Mexique, les interactions en personne jouent un rôle important dans l'établissement de la crédibilité et de la confiance, particulièrement au début d'une relation d'affaires. Bien que les entreprises canadiennes puissent être à l'aise avec les rendez-vous à distance, le fait d'avoir des rencontres en personne peut renforcer considérablement les partenariats et les négociations à un stade précoce.

Protocole et respect professionnel

Au Mexique, l'étiquette en affaires tend à être plus formelle qu'au Canada. Une tenue professionnelle, l'utilisation des titres ainsi que des salutations respectueuses revêtent une importance particulière. Les Canadiens devraient utiliser les titres officiels (tels que Lic. (licenciado-a; diplômé-e d'un baccalauréat), Ing. (ingénieur-e) ou Dra. (titulaire d'un doctorat) et le nom de famille de la personne à qui ils s'adressent jusqu'à ce qu'on les invite à faire autrement.

Les poignées de main sont monnaie courante dans les environnements professionnels. Les formules de salutation peuvent varier légèrement selon le contexte, mais une approche formelle et respectueuse est généralement de mise.

Créer des partenariats à long terme

Les entreprises mexicaines privilégient souvent les collaborations à long terme plutôt que les ententes transactionnelles. Les partenariats fructueux reposent sur le respect mutuel, la confiance et un suivi régulier.

Pour en savoir plus : Vous voulez des conseils pratiques sur les réunions, la communication, les négociations et l'étiquette professionnelle? Consultez la page d'EDC [Faire affaire au Mexique : 12 conseils pour faire bonne figure.](#)

Alors que le Canada et le Mexique renforcent leur coopération dans des secteurs tels que la fabrication de pointe, l'agroalimentaire, les technologies propres et les industries numériques, une compréhension interculturelle devient un élément essentiel d'une réussite commerciale durable.

L'investissement direct canadien au Mexique s'élevait à 46,4 milliards de dollars canadiens en 2024, 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.

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.

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 Secteurs réservés

Les secteurs 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.

3.3 Incitatifs à l'investissement

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.

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

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 régleme 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.

3.4 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 de l'impôt sur le revenu exigible dans l'exercice financier à venir.

3.5 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.

3.6 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 2025 de son rapport sur la compétitivité des États, l'Institut mexicain de la compétitivité (IMCO) estime que les États de Morelos, de Guanajuato, de Zacatecas, de Mexico (Estado de Mexico) et de Tabasco 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.

L'un des mécanismes clés soutenant l'implantation d'entreprises étrangères au Mexique est la plateforme en ligne Ventanilla Unica Para Inversionistas (guichet unique pour les investisseurs) du gouvernement mexicain, qui centralise les principaux permis, procédures et exigences réglementaires requis pour exercer des activités au pays. À partir de ce [portail](#), les investisseurs peuvent obtenir des conseils officiels, soumettre des demandes, suivre l'évolution des processus et consulter l'information liée au commerce étranger, à l'enregistrement des sociétés et à la conformité réglementaire. En regroupant les étapes administratives en une interface unique, le système réduit le temps de traitement et rehausse la certitude juridique lorsque vous installez votre présence commerciale au Mexique.

Options d'entrée sur le marché mexicain

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 sur le site de la 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

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.

5.1 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) / 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.

5.2 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. Depuis les réformes de 2013, la TVA a été établie 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.

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

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 de 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'ALÉNA, il prévoit que les différends entre le Canada et le Mexique seront régis par [l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste \(PTPGP\)](#).

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'ALÉNA 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.

Maîtriser les douanes mexicaines en tant qu'exportateur canadien

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 Financement avec recours aux services de courtiers 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.

Exporter au Mexique : outils de financement et de gestion des risques

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 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.

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.

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 le [Service des délégués commerciaux](#) et [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](#).

A large, stylized logo consisting of the letters 'E', 'D', and 'C' in a bold, rounded font. The 'E' and 'D' are a dark blue, while the 'C' is a lighter blue. The logo is positioned on the right side of the page, partially cut off by the edge.

Communiquer avec EDC

Autres ressources utiles

Ambassade du Canada à Mexico

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

[Tél : \(011-52-55\) 5724-7900](tel:+525557247900)

Téléc : (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
Oficina 104, Colonia Montebello
Monterrey, 66279, México

[Tél : \(011-52-81\) 8378-0240](tel:+52528183780240)

Téléc : (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, México

[Tél : +52 \(33\) 1818-4200](tel:+523318184200)

Téléc : +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, México

[Tél : +52 \(55\) 5580-3690](tel:+525555803690)

info@cancham.mx

Ambassade du Mexique au Canada

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

[Tél : \(613\) 787-5177](tel:+16137875177)

Téléc : (613) 235-9123

apicmexcan@sre.gob.mx

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

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, 2026. Tous droits réservés.