



Le succès de vos relations  
commerciales avec le Mexique  
Dix principes clés pour réussir

## 10 conseils à retenir pour développer vos relations commerciales avec le Mexique

“  
Oh, le Mexique,  
je n’y suis jamais  
allé, mais j’aimerais  
certainement y aller  
”  
James Taylor,  
chanteur-compositeur américain

Il existe de nombreuses bonnes raisons de faire des échanges avec le Mexique, l’une d’elles étant son ouverture au commerce international. Cela peut s’expliquer par ses nombreux accords de libre-échange et son gouvernement propice aux affaires. C’est vrai qu’elle a souffert d’une mauvaise publicité en matière de crimes liés à la drogue mais, en ce qui concerne la croissance économique, les nouvelles sont très bonnes.

Bien que le président Enrique Peña Nieto ne soit au pouvoir que depuis décembre 2012, il a déjà beaucoup fait pour combattre la criminalité, relancer l’économie et améliorer la vision du monde du Mexique en tant que marché prospère: défier le Brésil pour devenir la référence de l’Amérique Latine.

Peña Nieto a aussi promis de s’attaquer aux disparités considérables en matière de richesses personnelles. Mais le Mexique compte déjà une classe moyenne grandissante et un marché des consommateurs en pleine expansion: avec un accès facile au crédit à la consommation et une tendance à la hausse de l’emploi, la consommation des ménages devrait continuer de croître. Ajoutez à cela l’investissement du gouvernement pour améliorer l’infrastructure du pays et le portrait obtenu est celui d’un climat d’opportunités pour les entreprises étrangères qui espèrent laisser leur marque au Mexique.



### 1. Profitez des accords de libre-échange du Mexique

Le Mexique a une économie extrêmement ouverte et, à l’heure où l’on écrit, a des accords de libre-échange (free trade agreements, FTAs) avec 44 pays. La raison principale a été son désir de réduire sa grande dépendance par rapport aux échanges commerciaux avec les États-Unis, mais le résultat est que ces accords de libre-échange ont permis à de nombreux types de produits en provenance des États-Unis, de la Norvège, de la Suisse, du Japon, des pays voisins du Mexique en Amérique Latine et de nombreux autres d’entrer dans le pays sous franchise de droits de douane.

Si l’on prend simplement à titre d’exemple l’accord de libre-échange conclu entre le Mexique et l’Union européenne, depuis l’entrée en vigueur de cet accord les pays européens ont pu échanger vers le Mexique selon pratiquement les mêmes modalités que les États-Unis l’ont fait avec le Canada dans le cadre de l’accord nord-américain (NAFTA). Les entreprises européennes ont à présent également accès aux offres publiques d’achat au Mexique et sont assurées d’un niveau de protection contre le vol de propriété intellectuelle.

Un autre avantage de ces nombreux accords de libre-échange est qu’ils peuvent donner aux entreprises étrangères un accès indirect aux États-Unis et au Canada. Par exemple, en implantant une base d’assemblage ou manufacturière au Mexique, une entreprise européenne peut profiter des avantages offerts par NAFTA.

## 2. Soyez bien représentés localement

Comme pour tout marché d'exportation, il est recommandé d'avoir un représentant « sur le terrain », ne serait-ce que pour vous aider à vous y retrouver dans les spécificités du marché, et pour la langue. Lorsque vous choisissez un agent, vérifiez tout d'abord qu'il entretienne de bonnes relations commerciales avec le genre de clients que vous souhaitez avoir, qu'il connaisse bien vos types de produit et services et qu'il ait déjà un certain succès dans les régions de cet immense pays où vous souhaitez concentrer vos activités.

Assurez-vous que votre agent soit une société établie, pas une personne seule, car si cela ne marche pas, le droit du travail au Mexique peut faire de la résiliation d'un contrat d'agence un processus coûteux. Si l'agent vous pousse à accepter un accord exclusif avec lui, quelque chose d'assez

commun au Mexique, assurez-vous que cet agent ait les moyens de bien vous représenter sur le marché. Il serait judicieux d'associer une échelle de temps et des objectifs quantifiables à un tel accord, et de le rendre exclusif uniquement pour une région du Mexique spécifique plutôt que pour tout le pays.

Pour certains secteurs importants au Mexique, notamment les secteurs médical, pharmaceutique, sanitaire, alimentaire et des compléments alimentaires, la représentation locale n'est pas seulement conseillée : elle est exigée par la loi. Les importations dans l'une de ces catégories doivent être tout d'abord enregistrées par votre représentant local, avec COFEPRIS, la Commission fédérale pour la protection contre les risques sanitaires.

## 3. Comprendre la culture

L'expression « le temps, c'est de l'argent » est peut-être un dicton familier du monde des affaires dans d'autres pays, mais pas au Mexique. Les hommes d'affaires mexicains commencent par nouer des liens d'amitié avant de faire des affaires, alors préparez-vous à un long processus de négociation.

Ceci dit, les réunions d'affaires ont tendance à être officielles et hiérarchisées, alors habillez-vous en conséquence et assurez-vous que votre représentant à la réunion a le même statut au sein de votre entreprise que vos hôtes mexicains. Mais ne vous attendez pas à ce que vos hôtes respectent leur agenda. La discussion commencera par du bavardage : la

famille, le temps, les beautés naturelles du Mexique, jusqu'à ce que l'hôte décide que l'heure est venue de parler affaires. Et oubliez toute idée reçue selon laquelle le Mexique a une culture d'affaires exclusivement « machiste ». De nos jours, les femmes d'affaires peuvent bénéficier des mêmes relations professionnelles que leurs homologues masculins.

Les réunions se feront habituellement en espagnol mexicain, même si l'anglais est très largement répandu. Il est préférable de vous renseigner avant et dans l'idéal d'avoir un membre de votre équipe hispanophone qui saura distinguer les nuances de langage.





## 4. Ne manquez pas les opportunités d'infrastructure du Mexique

Le président Enrique Peña Nieto s'apprête à annoncer un investissement important concernant une large gamme de projets d'infrastructures dans le cadre d'un plan sur six ans qui devrait avoir pour effet de relancer l'économie. Ce projet visera probablement les secteurs de la technologie et de la production énergétique, des télécommunications, du transport (rail et route, ports et aviation). Associé au nouveau projet du président de lâcher son emprise sur des secteurs monopolistiques tels que les télécommunications, cela représente une réelle opportunité pour les fournisseurs et investisseurs étrangers.

Par exemple, l'accès libre aux appels d'offres dont bénéficient les entreprises européennes actuellement, associé à l'engagement de l'ALE Mexique-UE de coopérer dans des domaines tels que l'énergie, les transports et l'environnement signifie que les entreprises européennes qui souhaitent participer au développement des infrastructures au Mexique ont un réel avantage.

Les vastes améliorations envisagées pour les infrastructures aideront aussi bien sûr au transport des marchandises dans ce grand pays.

« Un investissement important offre une réelle opportunité aux fournisseurs étrangers »

## 5. Étudiez le marché - qu'achètent les mexicains?

Même s'il existe des disparités considérables en termes de revenus au Mexique, on ne peut pas le qualifier de pays pauvre, le PIB par habitant a aujourd'hui dépassé les 10 000 USD et sa classe moyenne s'est développée rapidement au cours des dernières années, avec les crédits à la consommation devenant plus facilement accessibles, cette tendance devrait se poursuivre. Par conséquent, la demande de produits tels que les appareils ménagers et l'électronique grand public est en forte hausse, de même que les produits de marque de luxe, les cosmétiques et les bijoux.

Dans le contexte des relations entre professionnels, le Mexique possède de nombreuses bases manufacturières et usines d'assemblage (des maquiladoras établies dans le cadre du Programme IMMEX) dans de nombreux secteurs, offrant des opportunités d'importations

étrangères de toutes sortes, allant des pièces automobiles aux matières plastiques, en passant par les résines, les machines d'emballage, les équipements de sécurité et les équipements de traitement alimentaire.

Chaque région est prédominante dans certaines industries, alors si la ville de Mexico est le centre des finances et des distributions, Guadalajara est la « Silicon Valley », Monterey le centre, entre autres, des appareils ménagers, de l'électronique et de la biotechnologie et Tijuana des produits médicaux, électroniques et automobiles. Ces listes ne sont en aucun cas exhaustives, alors réaliser des études de marché ciblées peut permettre d'identifier les secteurs qui sont en demande pour des produits et services étrangers spécifiques.



## 6. Choisir les conditions de paiement les mieux adaptées

Même après avoir identifié et contrôlé la solvabilité de vos clients potentiels, vous devrez trouver un équilibre entre la sécurité de vos conditions de paiement et votre besoin de compétitivité. “Le paiement en liquide à l’avance” est la méthode de paiement la plus sûre et est souvent utilisée comme première transaction, mais si un concurrent est en mesure de proposer des modalités de paiement sur compte ouvert, ou encore si votre client mexicain ne possède pas les fonds de roulement pour payer dans ces conditions, vous pouvez perdre le contrat.

À l’autre extrémité, on trouve le “compte courant non garanti”: les conditions les plus intéressantes pour le client, en mesure de bénéficier de crédits sans intérêt pour une période de temps déterminée, mais avec le risque que le client ne paye pas à la date d’échéance.

Entre ces deux extrêmes, il existe un certain nombre d’options, notamment les lettres de crédit (LC) sous toutes leurs formes. Mais elles engendrent des coûts à la fois pour le vendeur et pour l’acheteur,

elles sont sujettes à des risques de non-paiement à moins que les documents de vente ne correspondent précisément avec les informations contenues dans la LC, mais elles pénalisent malgré tout le vendeur dans le cas où un concurrent accepte de proposer des modalités de paiement sur compte ouvert. Les garanties de confiance, les obligations et les gages peuvent aussi apporter un certain niveau de sécurité, mais ils peuvent s’avérer être dissuasifs lorsqu’un fournisseur est confronté à une concurrence commerciale difficile pour ses affaires.

Il existe néanmoins des options qui peuvent permettre au vendeur d’être compétitif mais de garder un certain degré de sécurité: notamment l’assurance-crédit. Un assureur-crédit fiable évaluera la solvabilité de votre client potentiel et déterminera un niveau réaliste de crédit à offrir qui n’expose pas le vendeur à des risques élevés ou qui n’excède pas les ressources disponibles du client. Atradius peut vous proposer une assurance sur les modalités de paiement sur compte ouvert,

parfois en exigeant seulement un billet à ordre ou pagaré : une technique souvent utilisée au Mexique comme moyen de sécurité gratuit et efficace, procurant des éléments de preuve d’une dette qui pourra ensuite être reconnue lors de n’importe quelle procédure juridique.

“trouvez un équilibre entre la sécurité et la compétitivité”

## 7. Ayez les bons documents administratifs

Faire traiter vos produits par les douanes mexicaines de manière rapide et efficace peut être un vrai défi, c’est pourquoi vous devez avoir des connaissances approfondies en matière de procédures mexicaines de dédouanement, sinon, employez quelqu’un les possédant: par exemple un courtier en douanes mexicain (MCB). Le courtier en douanes préparera la déclaration douanière, le “Pedimento de Importacion” qui est exigé par le bureau mexicain des douanes pour l’importation des marchandises. De manière

générale, elle doit être accompagnée d’une facture commerciale où sont indiqués le lieu et la date de délivrance, le certificat d’origine, le nom et l’adresse de l’importateur, une description détaillée des marchandises et le coût total; certains produits spécifiques demandent des documents supplémentaires. La description du produit doit apparaître en espagnol, en anglais ou en français, sinon il doit être accompagné d’une traduction en espagnol.



## 8. Faites bonne impression

La publicité permettra de faire connaître vos produits et services à votre public cible, mais faites attention: au Mexique, la publicité est régie par plusieurs lois et règlements. L'une des lois les plus importantes est la loi fédérale sur la protection des consommateurs (FLPC). Entre autre, la FLPC affirme qu'une publicité doit être véridique et vérifiable et ne doit rien comprendre qui pourrait induire en erreur les consommateurs et créer une confusion dans leur esprit. La comparaison de vos produits et services avec ceux d'un concurrent est autorisée, du moment qu'une telle comparaison n'est ni trompeuse ni abusive dans sa présentation.

L'une des raisons pour laquelle la loi mexicaine en matière de publicité est assez complexe est qu'elle est étroitement liée avec la législation sur les marques, les droits d'auteur et le droit de la propriété intellectuelle. Bien que le registre d'une marque puisse être annulé au Mexique s'il

n'est pas utilisé pendant une période de trois années consécutives, la publicité peut servir de preuve d'usage de la marque. En raison des nombreuses exigences réglementaires en matière de publicité, un fournisseur étranger doit envisager de rechercher des conseils juridiques dès le début.

La publicité sur Internet en particulier est en forte croissance au Mexique ainsi que dans beaucoup d'autres pays. Le Mexique compte actuellement plus de 45 millions d'internautes, et une enquête récente effectuée par IAB Mexico a montré que 77% de ces internautes regardent les publicités en ligne, alors que 41% vont cliquer sur les bannières publicitaires. Du fait de l'explosion de l'utilisation des smartphones et des tablettes tactiles au cours des dernières années, le potentiel pour la publicité en ligne efficace se développe de façon exponentielle.

“ La publicité sur Internet monte en popularité ”

## 9. Ne perdez pas un précieux client à cause d'un seul paiement contesté

De la propre expérience d'Atradius en tant qu'assureur-crédit mondial, il n'est pas rare que les dettes soient contestées au Mexique. Mais au lieu de porter l'affaire directement au tribunal - une décision qui peut gâcher pour toujours de bonnes relations commerciales - il est préférable de chercher un règlement à l'amiable, soit par l'arbitrage soit par la médiation.

Dans la médiation, un tiers impartial négocie avec chaque partie de la contestation pour discuter des possibilités de règlement et proposer une solution adéquate. Dans l'arbitration, les contestations sont aussi présentées à un tiers neutre. Après vérification de toutes

les informations pertinentes, une décision finale est délivrée en faveur de l'une des parties.

La médiation est généralement considérée comme non-exécutoire, alors qu'une décision d'un arbitre indépendant est exécutoire. Les deux procédures peuvent être réalisées dans une période de temps considérablement plus courte et à un moindre coût que la procédure en justice.

L'arbitrage au Mexique est basé sur le droit commercial. La médiation est menée par des organisations professionnelles telles que la Chambre de commerce de la Ville de Mexico (CANACO).



## 10. Apprenez à connaître vos clients

Lorsque vous faites des affaires avec un nouveau client, en particulier dans le cadre de marchés d'exportation éloignés, vous devrez vous assurer qu'ils sont bien ceux qu'ils prétendent être et qu'ils ont bien les ressources nécessaires pour payer les produits et services que vous leur proposerez. En tant qu'assureur-crédit de premier plan, Atradius propose des services d'arbitrage, à ses clients assurés, établis à partir de nombreux renseignements qu'elle a en sa possession et des informations constamment mises à jour concernant

les entreprises du monde entier. Avec un département arbitrage dédié au Mexique, Atradius est capable de vous donner des indications précieuses sur la santé et la stabilité financières d'un client potentiel.

“Assurez-vous qu'ils sont en mesure de vous payer”

## Un pays désireux d'étoffer ses liens commerciaux internationaux

“Au Mexique, la non-disponibilité du financement bancaire envers la plupart des entreprises, en particulier les petites et les moyennes sociétés, peut s'avérer être un obstacle au commerce mutuellement enrichissant”, explique Karel Van Laack, Country Director d'Atradius au Mexique. “Cela souligne simplement l'importance réelle du crédit-fournisseur dans un pays désireux d'étoffer ses liens commerciaux internationaux.”

“Atradius a un rôle vital à jouer pour faciliter le commerce avec le Mexique, en offrant la tranquillité d'esprit à ses clients, qui en échange peuvent offrir du crédit-à leurs acheteurs.”



### Suivez Atradius sur les réseaux sociaux:



**Atradius souhaite remercier le cabinet d'avocat international DLA Piper pour son aide dans l'établissement de ce rapport.**

Copyright Atradius NV 2013

#### Clause limitative de responsabilité Atradius 2013

Ce rapport est fourni uniquement à des fins d'information et n'est pas conçu comme recommandation visant des transactions particulières, des investissements ou autres stratégies quelconques à l'intention des lecteurs. Ces derniers doivent à cet égard prendre leurs propres décisions de manière indépendante, qu'elles soient de nature commerciale ou autre. Si nous avons veillé soigneusement à nous assurer que les informations contenues dans le présent rapport ont été obtenues de sources fiables, Atradius n'est toutefois pas responsable d'éventuelles erreurs ou omissions, ou des résultats obtenus par l'utilisation de ces informations. Tous les renseignements contenus dans le présent rapport sont donnés « tels quels », sans garantie quant à leur exhaustivité, leur précision, leur degré d'actualité ou les résultats obtenus à partir de leur utilisation, et sans garantie d'aucune sorte, expresse ou implicite. En aucun cas, Atradius, ses partenaires ou sociétés apparentées, agents ou employés, ne pourront être tenus responsables envers les lecteurs ou toute autre personne pour toute décision ou mesure prise sur la foi des informations contenues dans ce rapport, ou pour tous dommages indirects, particuliers ou similaires, même si ces personnes ont été avisées de l'éventualité de tels préjudices.

Atradius Credit Insurance N.V

44 avenue Georges Pompidou  
92596 Levallois-Perret

[info.fr@atradius.com](mailto:info.fr@atradius.com)

[www.atradius.fr](http://www.atradius.fr)