



## Fiche de synthèse de l'AWEX Mexique

AEC Florence Vanholsbeeck

Concerne : les conseils pour aborder le marché mexicain

(Dernière mise à jour : 10 septembre 2014 )

### I. CONSIDÉRATIONS GÉNÉRALES

#### **POUVOIR D'ACHAT**

30 % du pouvoir d'achat belge. Partant de ce constat le prix est un élément clé. Ceci dit, à peu près 20 millions de Mexicains ont un pouvoir d'achat leur permettant d'avoir accès à un type de consommation « à l'européenne ».

#### **CROISSANCE ECONOMIQUE**

Tourne aux alentours des 3 % pour 2013.

#### **CENTRES DE PROSPÉRITÉ**

Les principaux centres de prospérité sont : Mexico, Guadalajara, Monterrey, Puebla et Querétaro. Au niveau consommation, on peut ajouter aussi les centres de villégiature tels qu'Acapulco, Puerto Vallarta, Cancún, Playa del Carmen et la Basse-Californie, qui, le temps des vacances, voient leur population aisée augmenter considérablement.

#### **RELATIONS COMMERCIALES**

La situation géographique du Mexique a pour conséquence une grande dépendance commerciale envers les États-Unis, avec 80% de ses exportations dirigées vers ce pays et plus de 50 % de ses importations en provenance des États-Unis. Ceci dit, les pays asiatiques occupent également une part importante du marché mexicain, particulièrement les produits chinois, mais aussi japonais, coréens et taiwanais<sup>1</sup>. Quant aux produits européens, on trouve principalement des produits industriels dans les secteurs aéronautique, automobile, pharmaceutique et cosmétique.

#### **SECTEURS PORTEURS**

Parmi les secteurs à haut potentiel au Mexique ressortent principalement ceux de l'industrie aérospatiale, de l'automobile, de l'agro-alimentaire, des transports urbains, du

---

<sup>1</sup> [www.osec.ch](http://www.osec.ch)

médical, de l'énergie renouvelable, de la technologie de l'information et des technologies de pointe ainsi que du luxe.

### **TAILLE DU MARCHÉ**

Plus ou moins 120 millions d'habitants (150 millions d'ici 2040). À titre d'information, le district fédéral de Mexico et l'état de Mexico comptent 22 millions d'habitants.

### **POPULATION JEUNE**

Les deux tiers de la population ont moins de 30 ans.

### **STRUCTURE DE PRIX**

Prix ex works + transport + taxes douanières pour certains produits (le Traité de Libre-échange exonère plus ou moins 90 % des produits exportables) + marge importateur (+ marge revendeur) + TVA de 16 %.

### **DISTRIBUTEURS**

Vu la taille du pays et l'importance des distances, considérez avant tout la capitale et ensuite les autres grandes villes telles que Puebla, Monterrey, Guadalajara ou Querétaro. Recherchez soit un importateur ou distributeur avec une capacité logistique sur la totalité du pays ou sur les villes qui vous intéressent, soit plusieurs distributeurs en fonction du nombre d'Etats que vous souhaitez toucher.

### **PESO MEXICAIN (MXN)**

En juillet 2014, 1 EUR= 17.7 pesos mexicains. En septembre 2014 : 1 EUR=17 pesos mexicains

### **FOIRES**

Les foires se concentrent surtout à Mexico DF, à Guadalajara et à Monterrey. C'est une bonne forme de visibilité, mais pas forcément le lieu où l'on fait les meilleures affaires. Leur taille est modeste par rapport à ce que l'on peut voir en Europe ou sur d'autres continents.

### **CONCURRENTS**

Nombre de multinationales américaines, européennes et asiatiques sont implantées au Mexique.

### **INFORMATION**

Le fait de disposer d'un site et de documentation en espagnol est nécessaire pour aborder le marché mexicain.

### **STATISTIQUES ÉCONOMIQUES:**

[Tapez un texte]

Le taux de croissance du PIB réel: +/- 2.7 %. Celui de l'inflation oscille entre 3 et 4 % par an depuis 2004.

## **VOLS BELGIQUE- MEXIQUE**

Estimation rapide de prix sur [www.budgetair.fr](http://www.budgetair.fr). Un vol avec escale aux États-Unis sera souvent moins cher. Il est à noter que [www.jetairfly.com](http://www.jetairfly.com) offre un vol direct Bruxelles-Cancun (+/- 10 h). D'autres compagnies effectuent des vols fréquents vers le Mexique : Lufthansa, KLM, Air France, etc.

## **DÉPLACEMENTS INTERNES**

Le Mexique, c'est plus de 60 fois la Belgique. Les bus sont en général très confortables. L'avion sera le moyen le plus sûr, rapide et fiable.

## **COMPAGNIES AÉRIENNES INTERNES**

[www.aeromexico.com.mx](http://www.aeromexico.com.mx);

[www.interjet.com.mx](http://www.interjet.com.mx);

[www.volaris.com.mx](http://www.volaris.com.mx);

[www.vivaaerobus.com.mx](http://www.vivaaerobus.com.mx)

## **SÉCURITÉ**

De nombreux problèmes de sécurité peuvent être évités avec un peu de bon sens. Évitez de vous promener en rue avec des objets de valeur, laptops, tablettes, etc. Utilisez des taxis sûrs (taxis de sitio). Pour ce faire, adressez-vous à la réception de votre hôtel. Évitez de retirer de l'argent le soir et faites-le dans des endroits fréquentés. Si vous avez un doute sur l'un ou l'autre quartier où vous devez vous rendre, informez-vous au préalable (sites de l'ambassade de France et des États-Unis). Les problèmes de sécurité liés au narcotrafic sont restreints à certaines zones géographiques, comme l'État du Michoacán, et le Nord du pays. La sécurité dans la capitale du pays s'est nettement améliorée ces dernières années. En cas de doute, adressez-vous à Florence Vanholsbeeck, attachée économique et commerciale particulièrement bien intégrée dans le pays.

## **DÉCALAGE HORAIRE**

Le décalage horaire avec la Belgique est de 7heures. Sur le territoire mexicain : Nord-Ouest = heure Mexico-1 heure en hiver (2 h en été).

## **HORAIRE**

Le week-end commence souvent le vendredi vers 14 h. L'heure de repas de midi se situe entre 13 h 30 et 15 h 30. Le souper a lieu relativement tard (entre 20 h et 22 h).

## **HÔTELS**

[Tapez un texte]

Il faut compter entre 75 € pour un 4 étoiles et 125 € pour un 5 étoiles, en prix conventionné AWEx Mexico. Attention aux augmentations de haute saison entre avril et octobre !

## **JOURS FÉRIÉS**

Les jours suivants sont fériés au Mexique : 6 janvier, 5 février, 21 mars, 5 mai, 16 septembre, 2 novembre, 20 novembre, 12 décembre, outre les jours fériés tels que le 1<sup>er</sup> mai, Pâques, la Pentecôte, etc.

## **II. COMPORTEMENT DU MEXICAIN EN AFFAIRES**

### **L'ACCUEIL**

Cette attitude est résumée dans l'expression : « mi casa es tu casa ». Néanmoins, il s'agit d'une attitude qui ne montre pas la réalité de la position de votre partenaire. Même un « sí, me interesa » ne veut pas forcément dire « oui, je suis intéressé », il faut savoir interpréter le message. Dans le même ordre d'idées, « ahorita », qui, traduit littéralement veut dire « tout de suite » ou « à l'instant », peut vouloir dire dans le chef du Mexicain, une heure, une semaine, voire beaucoup plus longtemps encore...

### **LES MOYENS DE COMMUNICATION**

L'espagnol est la langue de prédilection des affaires. Il est donc préférable pour un partenaire wallon ou luxembourgeois de prévoir un interprète si il ne parle pas cette langue. Le français est apprécié. Mais c'est l'anglais qui demeure la seconde langue des affaires. La communication par téléphone est plus efficace que les emails. Cependant, le contact en vis-à-vis est celui qui prévaut. Posséder un contact local peut se révéler plus fructueux qu'un contact à distance.

### **LA PRISE DE CONTACT**

Le bureau de l'AWEx Mexico est très actif dans le networking avec les différents secteurs porteurs du pays. Les demandes effectuées via l'attachée Florence Vanholsbeeck et son assistante Maria Aydelia Gutierrez sont traitées avec précaution et professionnalisme. D'autres moyens de se renseigner sur le marché mexicain sont : les chambres de commerce, les associations professionnelles, les ministères sectoriels, etc. Le Mexique est l'un de ces pays où la hiérarchie revête encore une grande importance. Ainsi, il est préférable de s'adresser en premier à la personne la plus haut gradée. La première correspondance écrite se doit d'être rédigée en Espagnol même si l'Anglais peut constituer une langue de négociation commerciale à posteriori. Pour la prise de rendez-vous, dans la mesure du possible, laissez le Mexicain décider quand et où il veut vous voir même s'il vous donne l'impression qu'il est à votre service. Il ne faut en effet pas se fier à 100 % à la formule « *a sus ordenes* / à votre service ou à vos ordres ».

[Tapez un texte]

## **LE MEXIQUE : UNE SOCIÉTÉ « ORIENTÉE RELATION »**

La règle de base est simple: se construire une relation avant de parler affaires. Prenez le temps de connaître votre partenaire avant de lui parler affaires, si vous ne voulez pas l'effrayer ou pire encore éveiller sa méfiance. Le Mexicain est très curieux, il n'hésitera pas à vous demander de parler de votre pays. Il sera avide d'informations sur votre position en Europe, les institutions internationales présentes dans le pays (L'Union Européenne, l'OTAN, etc.), le trilinguisme tant du Luxembourg que de la Belgique. Les festivals comme Tomorrowland peuvent également être un sujet de conversation, tout comme les bières et le chocolat. Si vous lui dites qu'il y a à peu près 500 sortes de bières en Belgique, il sera impressionné. Profitez-en pour lui parler de vos régions car Bruges est souvent la seule ville belge visitée des Mexicains. Le Mexicain pourra également vous amener sur des sujets culturels et littéraires. Renseignez-vous un peu sur les grands peintres mexicains (Frida Kahlo, Diego Rivera, etc.), ses grands écrivains (Carlos Fuentes, Octavio Paz<sup>2</sup>, Juan Rulfo, etc.) ou chanteurs. Soyez ouverts d'esprit. Et n'insistez pas si vous voyez que votre interlocuteur n'est pas « cultivé ». Le football peut toujours constituer un sujet plus léger ! Au Mexique, les principales équipes sont la Cruz Azul, l'América, le Chivas, le Pumas, Leon et Tigres. Ne prenez pas trop vite position pour un club et restez de préférence dans la généralité des grands joueurs mexicains : Hugo Sanchez, Rafael Marquez, Cuauhtémoc Blanco, Luis Garcia, Garcia Aspe, Manuel Negrete, Jared Borgetti, etc. Mettez en lumière la compétitivité de l'équipe mexicaine en gardant à l'esprit que le « No Era Penal » (ce n'était pas penalty) faisant référence à la dernière rencontre entre les Pays-Bas et le Mexique lors de la coupe du monde 2014 reste marquée dans tous les esprits (mexicains). Une petite référence humoristique détendra l'atmosphère et montrera que vous vous intéressez au Mexique. Deux ou trois réunions peuvent être indispensables à la conclusion d'un accord. Le Mexicain privilégie les relations profondes, qui sont les véritables clés du succès à long terme. Au Mexique, c'est QUI vous connaissez qui fait la différence. Last but not least, le Mexicain est très patriote. Même si entre eux ils peuvent se permettre de critiquer le système, c'est plutôt mal venu de la part d'un « étranger ». Évitez de parler politique. Si on vous en parle, ne prenez pas parti pour une formation politique<sup>3</sup>.

## **LA PONCTUALITÉ DANS LES AFFAIRES ET LES RELATIONS AU TEMPS**

En dépit des clichés sur « les pays chauds », le Mexicain est très ponctuel en ce qui a trait aux rendez-vous officiels. Si vous arrivez avant l'heure, attendez l'heure avant de vous faire annoncer. Au Mexique, l'adage : « Avant l'heure, ce n'est pas l'heure. Après l'heure, ce n'est plus l'heure » est une réalité qui pèse dans les relations commerciales et économiques.

## **LE LANGAGE VERBAL INDIRECT**

Au Mexique, comme dans beaucoup d'autres cultures, la communication indirecte est aussi importante que le langage direct. Parfois, il faut reformuler sa question avant d'obtenir une réponse. Un « sí, me interesa » ne veut pas forcément dire « oui, je suis intéressé ». Il faut

---

<sup>2</sup> Cette année 2014, on fête le centenaire de la naissance d'Octavio Paz, prix Nobel de littérature.

<sup>3</sup> PRI (centre) : le parti du président Enrique Peña Nieto ; PAN (droite libérale) : le parti de l'ancien président Felipe Calderon ; PRD (sociale démocratie) ; MORENA (la nouvelle gauche) ; Verde (parti écologiste) ; PT : (parti des travailleurs).

savoir interpréter le message, lire entre les lignes, décoder les mimiques, etc. Dans le même ordre d'idées, l'expression « ahorita », qui, traduit littéralement veut dire « tout de suite » ou « à l'instant », peut vouloir dire dans le chef du Mexicain, une heure, une semaine, voire beaucoup plus longtemps... Les expressions « luego », « ya véremos », « al rato », « tantito », constituent des tactiques verbales qui consistent à faire retarder les échéances.

## **LE LANGAGE NON VERBAL**

Au Mexique, comme dans beaucoup d'autres cultures, la communication non verbale est cruciale. Les mains y jouent un rôle primordial. Ainsi, le « merci » est indiqué par un geste de la main qui, dans les cultures européennes, peut être assimilé à un geste d'hostilité. Le « oui » se manifeste par un geste de l'index de la main. La dimension tactile est très présente. Le fameux « abrazo » (une tape dans le dos suivie ou non d'une poignée de main) fait partie intégrante de toute communication. Le contact visuel constitue un bon moyen de se familiariser avec son interlocuteur. D'une manière générale, la proximité physique peut choquer certaines cultures européennes mises en contact avec les Mexicains.

## **LA HIERARCHIE, LE STATUT ET LES FORMALITES**

Le Mexique est un pays très formel. Les manières y sont valorisées. De même, il est important d'utiliser les titres professionnels : Docteur, Professeur, Directeur, etc. L'expression « Licenciado » ou « Licenciada » signifie que la personne est universitaire et diplômée (possède une licence). Ainsi lors des premiers contacts professionnels, on s'adressera aux gens en disant « licenciado », « licenciada ». Ensuite, lorsqu'on les connaîtra mieux (mais beaucoup plus rapidement qu'en Europe), on pourra utiliser leurs prénoms.

## **LA DIMENSION RELIGIEUSE ET LA FOI**

Le Mexicain est en général très croyant, très catholique. Il est conseillé de laisser de côté toute réflexion athée. Il se peut qu'il soit amené à vous parler de la vierge de Guadalupe, la sainte patronne des Mexicains. Même si vous n'êtes pas croyants, ne manifestez aucune forme de rejet.

## **LES REUNIONS D'AFFAIRE**

Il faut arriver à l'heure. Pas avant. Pas après. Ne soyez pas étonné de recevoir un « abrazo ». Serrez la main de votre interlocuteur tant au début qu'à la fin de l'entretien. Laissez davantage de distance entre vous et une femme. Et ce, même si vous êtes, vous-même, une femme. Même si vous ne parlez pas l'espagnol et que vous vous êtes mis d'accord pour que votre entretien se déroule en anglais ou même en français, le fait de dire de temps à autre quelques mots en espagnol fait toujours très plaisir aux Mexicains : « *Buenos días* », « *Buenas tardes* », « *Buenas noches* », « *Mucho gusto* », « *Encantado* », etc. Si votre interlocuteur vous remercie, n'hésitez pas à lui rendre l'appareil : « *El gusto fue mío/Gracias a usted, i.e. c'est moi qui vous remercie* ».

## **LES CADEAUX DE COURTOISIE**

[Tapez un texte]

Les parfums, la bière et le chocolat sont d'excellentes idées de cadeaux pour vos interlocuteurs. Il n'est absolument pas mal vu de leur offrir un cadeau. Si vous êtes invités à dîner à la maison, il est recommandé d'apporter un cadeau tant à madame qu'à monsieur. Fleurs, chocolats pour Madame et bière, vin pour Monsieur. Si vous offrez des bijoux, n'oubliez pas que l'argent convient à vos amis, mais que l'or est plus recommandable dans les relations d'affaires.

### **LES DINERS D'AFFAIRE**

Le Mexicain aime bien manger. Ainsi, les affaires passent-elles souvent par un bon restaurant. Votre contact sera peut-être tenté de vous proposer un restaurant européen (français, espagnol, italien, etc.). Si vous êtes susceptible d'apprécier la nourriture mexicaine, n'hésitez pas à le lui annoncer. Cela lui fera plaisir. Souvent, il vous proposera une liste dans laquelle se trouvent plusieurs types de cuisine et vous laissera choisir.

Le Mexicain vous amènera plutôt dans un restaurant haut de gamme. Comptez environ 600 pesos/personne (entrée, plat, dessert, boisson non alcoolisée) pour un repas sans les boissons alcoolisées et cocktails spéciaux.

Avant l'arrivée des plats sur votre table, on vous servira probablement du pain ou des tostadas (tortillas frites). Ne vous jetez pas dessus sous peine de ne pas finir votre plat, ce qui pourrait être interprété comme un désaveu de la qualité du restaurant suggéré par votre interlocuteur. Il se pourrait qu'il commande par ailleurs un plat « para picar », à savoir à partager entre les différents participants. N'oubliez pas d'en tenir compte dans la répartition de la note finale, tout comme du pourboire (10 % minimum, 15 % en général dans un bon restaurant).

Les hommes paient la note des femmes. Les hommes partagent l'addition entre eux. Ne soyez pas vexé si un homme d'affaire vous propose de tout payer. Surtout s'il a une tendance à la courtoisie. Huit fois sur dix, il insistera pour tout payer. Profitez pour lui dire « *la prochaine fois, ce sera mon tour* ». Cela le mettra à l'aise et ouvrira des perspectives pour l'avenir. Après tout, c'est bien le but premier de votre rencontre.

### **LE NEGOCIATEUR MEXICAIN**

Le Mexique est une culture de marchandage. Ne soyez pas choqué par cette attitude. La négociation avec les Mexicains peut être longue. D'une manière générale, les délais ne sont pas toujours strictement respectés et il faut s'armer de patience. Parfois, on vous fera une proposition et vous dira : « *piensalo un poco y luego vemos* ». De même, n'hésitez pas à lui dire que vous avez besoin d'un peu de temps pour réfléchir à la proposition.

### **LES DELAIS DE PAIEMENT**

De façon générale, les échanges commerciaux avec l'Europe se font en dollars US mais rien n'empêche d'envisager l'Euro. Les délais de paiement étant en général assez longs (surtout dans la grande distribution), il est judicieux de penser aux instruments de couverture pour se prémunir du

[Tapez un texte]

risque de change. Les impayés peuvent également être un problème. Cependant, le paiement avant livraison (difficile à obtenir), la prise d'assurance contre le non-paiement ou le « crédoc » (souvent considéré trop cher par votre client) peuvent offrir des solutions valables.

### III. ASPECTS COMMERCIAUX

#### Procédures douanières pour les exportateurs européens : le certificat d'origine préférentielle EUR.1

- Les **Traités de libre-échange** signés entre l'Union européenne, d'une part et le Mexique, d'autre part, octroie aux marchandises en provenance de l'Union européenne une *origine préférentielle*, c.-à-d., le *paiement de droits de douane réduits* pour l'exportateur. Afin d'obtenir ces réductions des droits de douane, l'exportateur doit prouver l'origine communautaire du produit par la remise d'un certificat EUR.1 ou par une déclaration sur facture dans le cas d'exportations pour un montant inférieur à 6.000 euros ou dans le cas du régime de l'exportateur agréé, qui devra être rempli par l'exportateur et annexé à la facture à l'envoi de la marchandise.
- Attention : dans le cas de deux exportations différentes effectuées par une même entreprise pour un montant chaque fois inférieur à 6.000 euros et bénéficiant du régime de la déclaration sur facture, mieux vaut espacer dans le temps l'exportation des deux types de produits, sinon l'exportation risque d'être considérée dans son ensemble et le bénéfice de la déclaration sur facture, perdue.
- Le **formulaire EUR.1** accompagne toute exportation de produits en provenance de l'Union européenne et d'un montant égal ou supérieur à 6.000 euros (sauf si bénéficie du régime de l'exportateur agréé). Le formulaire, à retirer auprès du Ministère des Affaires économiques, doit être rempli par l'exportateur. Ce certificat sera visé par les douanes mexicaines. Sachez que le Mexique est très pointilleux sur les aspects douaniers et qu'il est important de bien s'informer sur toutes les formalités avant d'envoyer un container.
- Si vous exportez régulièrement vers le Mexique, au lieu de remplir systématiquement le formulaire EUR1, vous pouvez obtenir un n° d'exportateur agréé auprès du Ministère de l'Économie belge qui, avalisé para les autorités mexicaines, vous permettra d'alléger la procédure douanière et de gagner du temps ; comptez 6 mois à 1 an pour l'obtenir.
- Pour connaître les **tarifs douaniers mexicains** : [www.economia-snci.gob.mx/](http://www.economia-snci.gob.mx/)
- Pour connaître la **couverture de risque/pays** : <http://www.delcredereducroire.be/fr/risques-pays/#focusCountry=MX&focusContinent=&filter=undefined&min=0&max=7&tab=undefined>

- Information sur les aides et services à l'export de l'AWEX: <http://www.awex.be/fr-BE/Nos%20services%20c3%a0%20l'export/Pages/Nosservicesaexport.aspx>
- Site du poste AWEx Mexico (en français et en espagnol) : [www.awexmexico.com.mx](http://www.awexmexico.com.mx)