

**GUIDE PRATIQUE  
POUR LA CONDUITE DES AFFAIRES**

**AU MEXIQUE**



# Table des matières

<b>Information générale</b> .....	<b>1</b>
<b>Capitale</b> .....	<b>1</b>
<b>Ville(s) ou région(s) importante(s)</b> .....	<b>1</b>
<b>Superficie</b> .....	<b>1</b>
<b>Nombre d'habitants</b> .....	<b>1</b>
<b>Langue(s) officielle(s)</b> .....	<b>1</b>
<b>Autre(s) langue(s)</b> .....	<b>1</b>
<b>Religion(s)</b> .....	<b>1</b>
<b>Décalage horaire par rapport au Québec</b> .....	<b>1</b>
<b>Régime politique</b> .....	<b>2</b>
<b>Monnaie officielle</b> .....	<b>2</b>
<b>Système de mesure(s)</b> .....	<b>2</b>
<b>Autre information</b> .....	<b>2</b>
<b>Fuseaux horaires</b> .....	<b>2</b>
<b>Cours officiel de la monnaie</b> .....	<b>2</b>
<b>Vaccins et services de santé</b> .....	<b>2</b>
<b>Climat</b> .....	<b>2</b>
<b>Jours fériés</b> .....	<b>3</b>
<b>Drapeau</b> .....	<b>3</b>
<b>Domaine Internet</b> .....	<b>3</b>
<b>Indicatif téléphonique</b> .....	<b>3</b>
<b>Histoire</b> .....	<b>4</b>
<b>Ère préhispanique</b> .....	<b>4</b>
<b>Conquête espagnole</b> .....	<b>4</b>
<b>Période coloniale</b> .....	<b>4</b>
<b>Indépendance</b> .....	<b>4</b>
<b>Guerre avec les États-Unis</b> .....	<b>4</b>
<b>Révolution mexicaine</b> .....	<b>4</b>
<b>Époque contemporaine</b> .....	<b>5</b>
<b>Économie</b> .....	<b>6</b>
<b>PIB</b> .....	<b>6</b>
<b>PIB par habitant</b> .....	<b>6</b>
<b>Total des exportations</b> .....	<b>6</b>
<b>Total des importations</b> .....	<b>6</b>
<b>Taux de chômage</b> .....	<b>6</b>
<b>Taux d'inflation</b> .....	<b>6</b>
<b>Contexte politique, économique et social</b> .....	<b>6</b>
<b>Contexte politique</b> .....	<b>6</b>
<b>Institutions politiques et partage des compétences</b> .....	<b>6</b>
<b>Pouvoir exécutif fédéral</b> .....	<b>6</b>
<b>Pouvoir législatif fédéral</b> .....	<b>7</b>

Pouvoir judiciaire .....	7
Élections et réformes attendues .....	7
<b>Contexte économique</b> .....	<b>8</b>
Virage majeur .....	8
Investissements étrangers .....	8
Adaptation et stabilité.....	8
Perspectives d'avenir.....	9
<b>Analyse du marché</b> .....	<b>9</b>
<b>Commerce extérieur du Mexique</b> .....	<b>9</b>
<b>Relations commerciales</b> .....	<b>10</b>
<b>Accords et litiges commerciaux</b> .....	<b>10</b>
ALENA.....	10
Accord avec l'UE .....	10
Autres accords.....	10
Membre actif.....	10
<b>Partenaires</b> .....	<b>10</b>
<b>Échanges avec le Québec</b> .....	<b>11</b>
Accès préférentiel .....	11
Premier client du Québec en Amérique latine .....	11
Volatilité des ventes québécoises.....	11
Des produits prometteurs.....	11
La part du Québec dans les exportations canadiennes .....	12
Tableau de l'évolution des échanges de biens entre le Québec et le Mexique.....	12
Comparaison entre les importations et les exportations .....	12
Tableau des exportations de biens du Québec vers le Mexique.....	13
Tableau des importations de biens au Québec en provenance du Mexique .....	13
<b>Pénétrer le marché</b> .....	<b>15</b>
<b>Soutien aux entreprises</b> .....	<b>15</b>
Délégation du Québec à Mexico.....	15
Direction de l'Amérique latine et des Antilles du MDERR.....	15
<b>Occasions d'affaires</b> .....	<b>16</b>
<b>Investissements étrangers au Mexique</b> .....	<b>16</b>
<b>Investissements québécois au Mexique</b> .....	<b>17</b>
<b>Investissements mexicains au Québec</b> .....	<b>17</b>
Ispat Sidbec.....	17
<b>Règles et formalités</b> .....	<b>18</b>
<b>Accès au marché mexicain</b> .....	<b>18</b>
Partenariats, filiales et succursales .....	18
Agents manufacturiers : choix et embauche.....	18
Contrats de distribution .....	18
Transferts technologiques .....	19
<i>Maquiladoras</i> .....	19
<b>Droits de douane</b> .....	<b>19</b>
<b>Aspects juridiques</b> .....	<b>20</b>
Visiteur commercial.....	20
Législation du travail .....	20
Propriété intellectuelle .....	20
Règlement des conflits.....	20
Fiscalité des entreprises.....	20
Législation et réglementation environnementales.....	21
<b>Conseils pratiques</b> .....	<b>22</b>
Culture.....	22

Langue .....	22
Présence.....	22
Ressources financières.....	22
Règles et formalités .....	22
Produits et services .....	23
<b><i>Pour plus d'information</i></b> .....	<b>24</b>
Gouvernement du Québec .....	24
<b><i>Relations utiles</i></b> .....	<b>25</b>
Gouvernement du Canada.....	25
Gouvernement du Mexique .....	25
Autres adresse utile .....	26
<b><i>Liens utiles</i></b> .....	<b>27</b>
<b><i>Sources</i></b> .....	<b>28</b>
Organismes.....	28
Ouvrages .....	28
Mise en garde .....	28

## Information générale

### Capitale

Mexico – 20 millions d'habitants (2002)

### Ville(s) ou région(s) importante(s)

Guadalajara – 3 856 789 habitants

Monterrey – 3 121 697 habitants

Puebla – 1 954 921 habitants

Acapulco – 1 635 400

Tijuana – 1 091 404 habitants

Ciudad Juárez – 1 011 786 habitants

Torreón – 713 567 habitants

Mexicali – 651 114 habitants

### Notes

Toutes les données ont été établies en 2002.

Plus de 75 % de la population vit en milieu urbain.

### Superficie

1 958 200 km<sup>2</sup>

### Nombre d'habitants

101 965 000 habitants

### Langue(s) officielle(s)

Espagnol – parlé par 95 % de la population

### Autre(s) langue(s)

Langues indigènes : Nahuatl, Maya, Mixteco ainsi que 89 autres

Anglais : parlé par les gens d'affaires uniquement

Français : parlé occasionnellement par des gens d'affaires

### Religion(s)

Catholicisme (89 %), protestantisme (6 %)

### Décalage horaire par rapport au Québec

Moins 1 heure – Centre du Mexique, fuseau GMT –6

### Régime politique

---

Chef de l'État et du gouvernement :	M. Vicente Fox Quesada, président de la République depuis le 1 <sup>er</sup> décembre 2000
Nature du régime :	Présidentiel (président élu pour six ans et non rééligible)
Nature de l'État :	République fédérale, divisée en 31 États et un district fédéral (ville de Mexico)
Suffrage :	Universel

---

### Monnaie officielle

Peso mexicain (MXN)

### Système de mesure(s)

Système international d'unités (SI), communément appelé « système métrique »

### Autre information

#### Fuseaux horaires

---

GMT -5	État de Quintana Roo
GMT -6	Centre du pays (sauf État de Quintana Roo)
GMT -7	États de Sonora, Sinaloa, Nayarit et Baja California Sur
GMT -8	État de Baja California Norte (GM -7 en été)

---

#### Cours officiel de la monnaie

Le 28 avril 2004, un dollar canadien au cours officiel équivalait à 8,31 pesos. Le régime de change est de type flottant. Pour obtenir le taux de change du jour, consultez le site <http://www.bankofcanada.ca/fr/exchfo-f.htm>.

#### Vaccins et services de santé

Il n'est pas nécessaire de recevoir de vaccins si vous avez l'intention de faire un court séjour en milieu urbain. Il est toutefois recommandé de ne boire que de l'eau en bouteille, d'éviter les glaçons, les salades, les fruits et les légumes lavés à l'eau du robinet. Dans les grandes villes, les services de santé sont facilement accessibles.

#### Climat

Le climat du Mexique varie selon les régions. Le nord du pays est sec et chaud le jour, il est frais la nuit. Les hauts plateaux du centre offrent un climat tempéré et la région du sud ainsi que celle des côtes sont tropicales à longueur d'année.

En raison de son altitude, la ville de Mexico possède un climat plus tempéré que le reste du pays. Ainsi, en soirée et durant la nuit, les températures sont généralement fraîches toute l'année. L'été, les orages sont très fréquents en fin de journée. Le Mexique est sur la route des ouragans en provenance des Antilles et du Pacifique. Au mois de mai, la température de Mexico peut descendre à 10 °C durant le jour.

### Jours fériés

1 <sup>er</sup> janvier	Nouvel An
5 février	Anniversaire de la Constitution de 1917
24 février	Fête du Drapeau
21 mars	Anniversaire de la naissance de Benito Juarez
Mars ou avril	Semaine sainte (jeudi et vendredi)
1 <sup>er</sup> mai	Fête du Travail
5 mai	Anniversaire de la Bataille de Puebla
16 septembre	Fête de l'Indépendance
1 <sup>er</sup> novembre	Toussaint et le Rapport présidentiel à la nation
2 novembre	Jour des Morts
20 novembre	Anniversaire de la Révolution
12 décembre	Anniversaire de la Vierge de Guadeloupe (patronne des Mexicains)
25 décembre	Noël

### Drapeau

Le drapeau tricolore fut adopté à la suite de l'Indépendance (1821).



La signification contemporaine des couleurs est la suivante :

- Le vert symbolise l'espérance.
- Le blanc traduit l'unité, la pureté et l'honnêteté.
- Le rouge désigne le sang versé par les héros de la nation.

Les armoiries, placées au centre de la bande verticale blanche, trouvent leur origine dans une légende aztèque. Les armes présentent un aigle dévorant un serpent : la serre gauche repose sur un figuier de Barbarie et la serre droite maintient le reptile.

### Domaine Internet

.mx

### Indicatif téléphonique

52

## Histoire

### Ère préhispanique

Au cours des siècles, plusieurs civilisations ont occupé le territoire du Mexique. Parmi les plus connues, les Mayas, qui habitaient la région du Yucatán ainsi qu'une partie de l'Amérique centrale, et les Aztèques. Les Aztèques occupaient, pour leur part, la vallée de Mexico et une partie importante des hauts plateaux mexicains.

### Conquête espagnole

En 1519, Hernán Cortés débarque dans la région de Tabasco et fonde Veracruz. En 1521, il prend et rase la capitale des Aztèques, Mexico.

La Nouvelle-Espagne, qui comprend le Mexique et l'Amérique centrale ainsi qu'une partie du sud des États-Unis, devient dès lors une colonie espagnole.

### Période coloniale

La Nouvelle-Espagne est un pays unifié, défini par une langue, l'espagnol, une religion, le catholicisme, un système économique, les *haciendas*, et un nouveau système législatif.

### Indépendance

Ce sont les descendants des premiers colons espagnols qui furent les chefs de file de la guerre d'indépendance. Le prêtre Miguel Hidalgo, dont le nom est passé à l'histoire, était l'un d'eux.

C'est en 1810 que les Mexicains déclarent leur indépendance. Ils devront toutefois patienter jusqu'en 1821 pour l'obtenir de l'Espagne.

### Guerre avec les États-Unis

Vers le milieu du 19<sup>e</sup> siècle, les États-Unis provoquent le Mexique et envahissent leur voisin du sud. La guerre est déclenchée. Après des dizaines de milliers de morts, le Mexique perd la moitié de son territoire : le Texas, la Californie, le Nouveau-Mexique, le Nevada, l'Utah, le Colorado et l'Arizona deviennent territoires américains.

Les années qui suivent ce conflit sont marquées par de nombreux bouleversements politiques et sociaux au Mexique. Ce n'est qu'à l'arrivée du président Porfirio Díaz, en 1876, qu'un calme relatif s'installe. Le président Díaz dirigera le pays pendant plus de 30 ans.

On comprend mieux à la lumière de ces événements la méfiance des Mexicains envers les Américains. Ce n'est d'ailleurs pas le seul conflit qui opposera les deux pays au cours de leur histoire.

### Révolution mexicaine

C'est à l'aube du 20<sup>e</sup> siècle que l'on assiste aux premières manifestations de rébellion à l'encontre du régime dictatorial de Porfirio Díaz. Dix ans durant, écrits polémiques, emprisonnements et faits sanglants se succèdent. En 1910, la réélection du président Díaz est violemment contestée. C'est le début de la Révolution mexicaine, qui se poursuivra jusqu'en 1920.

La constitution mexicaine actuelle, inspirée de la constitution française, est pourtant adoptée dès 1917. Elle protège les droits des travailleurs, prône la redistribution des terres aux pauvres et aux indigènes, privilégie la propriété collective, défavorise les intérêts privés. Cependant, les bouleversements provoqués par la révolution engendrent une longue période de troubles internes.

## Histoire

---

D'autres soulèvements suivent. En 1929, c'est la fondation du *Partido Revolucionario Institucional (PRI)*. Ce nouveau dynamisme mènera le pays à des changements politiques profonds.

### Époque contemporaine

Au cours des années 1930, plusieurs réformes agraires sont entreprises et le pétrole est nationalisé. Ce processus de nationalisation se poursuit jusque dans les années 1970.

À cette période, le pays vit une crise politique et économique majeure. D'importantes manifestations ont lieu. Après avoir fondé sa politique économique sur l'intervention de l'État, le Mexique accorde désormais la prépondérance au rôle du secteur privé; certains domaines traditionnellement gérés par l'État le sont maintenant par l'entreprise privée.

Le Mexique ouvre de plus en plus son marché à la concurrence étrangère.

## Économie

### PIB

865,9 milliards \$ US (2002)

### PIB par habitant

8 580 \$ US (2002)

### Total des exportations

173,4 milliards \$ US (2002)

### Total des importations

186,3 milliards \$ US (2002)

### Taux de chômage

2,8 % (2002)

### Taux d'inflation

5,0 % (2002)

## Contexte politique, économique et social

### Contexte politique

#### Institutions politiques et partage des compétences

La constitution du Mexique, en vigueur depuis 1917, établit l'organisation politique de l'État sous la forme d'une république représentative, démocratique et fédérale régie par les pouvoirs exécutif, législatif et judiciaire.

Le chef actuel de l'État et du gouvernement est M. Vicente Fox, président de la République depuis le 1<sup>er</sup> décembre 2000; il a été élu pour six ans.

La République fédérale est composée de 31 États et d'un district fédéral, la ville de Mexico. À la tête de chacun des États se trouve un gouverneur, également élu pour un mandat de six ans, ainsi qu'une assemblée législative.

#### Pouvoir exécutif fédéral

La présidence exerce une grande influence sur la scène politique mexicaine. En effet, le président est chargé de faire exécuter les lois approuvées par le Congrès. Il est responsable de la nomination et de la destitution éventuelle des membres de son cabinet, du procureur général, des diplomates, des officiers responsables du Trésor. Le respect de l'ordre à l'intérieur du pays, la défense nationale, la

# Économie

---

représentation du Mexique auprès des autres nations, la convocation du Congrès pour des sessions extraordinaires, le renforcement de la primauté du droit, le maintien des ports, l'établissement des droits de douane et l'attribution des pardons comptent également parmi les devoirs et responsabilités du président mexicain.

## Pouvoir législatif fédéral

Le pouvoir législatif est exercé par le Congrès qui est bicaméral (système politique à deux assemblées représentatives) : la Chambre des députés et la Chambre des sénateurs ou Sénat.

- La **Chambre des députés** comprend 500 membres élus pour un mandat de trois ans; 300 sont élus par le système de la majorité relative et 200 par un système proportionnel.

La Chambre des députés possède des droits et des responsabilités législatives qui concernent les finances, le commerce et les conflits entre les entités fédérales, l'éducation (secteur public) et la santé. Elle a également la prérogative d'établir un collège électoral pour des élections présidentielles anticipées, et peut déterminer la pertinence de poursuivre des fonctionnaires ayant transgressé le bien commun.

- Les 128 membres du **Sénat** (quatre pour chaque État mexicain et pour le district fédéral) sont élus pour un mandat de six ans. Les élections ont lieu aux trois ans pour une partie des sièges.

Le Sénat se réserve certaines fonctions, dont l'approbation des conventions et des traités conclus avec les puissances étrangères, la ratification des nominations diplomatiques, l'autorisation du déploiement de troupes à l'étranger, la nomination d'un gouverneur provisoire, le cas échéant, le règlement des conflits entre les entités de la République et l'autorisation des nominations à la Cour suprême.

Les deux chambres siègent du 1<sup>er</sup> septembre au 31 décembre de chaque année et peuvent être convoquées à tout moment pour des sessions extraordinaires.

## Sénat et Chambre des députés

PARTIS POLITIQUES	DÉPUTÉS	SÉNATEURS
PRI (Parti révolutionnaire institutionnel)	223	60
PAN (Parti de l'action nationale)	155	46
PRD (Parti de la révolution démocratique)	96	16
PVEM (Parti vert écologiste du Mexique)	15	5
PT (Parti travailliste)	6	-
CD (Convergence pour la démocratie)	5	1
<b>TOTAL</b>	<b>500</b>	<b>128</b>

## Pouvoir judiciaire

Le pouvoir judiciaire s'exerce à la fois sur les plans fédéral et régional, comme le prévoient la constitution, la pratique et les procédures du **droit coutumier**.

Sur le plan fédéral, la Cour suprême de justice, les tribunaux dits de circuit, qui sont en fait des cours d'appel, et les cours de district traitent des questions de nature civile, pénale, administrative ainsi que du droit du travail et du droit agraire. Il est à noter qu'un processus de réforme judiciaire est en cours au Mexique depuis décembre 1994. Son principal objectif est de renforcer et d'étendre l'autorité de la Cour suprême, notamment en ce qui a trait à la détermination de la constitutionnalité des lois.

## Élections et réformes attendues

Aux **élections législatives de 1997**, l'arrivée au pouvoir de l'Action nationale (PAN), le parti de l'opposition, a consolidé la démocratie mexicaine. Toutefois, ce résultat électoral engendre une politisation de la gestion de l'État et **retarde** la **mise en place de réformes**.

Par ailleurs, aux **élections provinciales de 1997**, le chef du gouvernement du district fédéral, Cuauhtémoc Cárdenas, est désigné chef du Parti révolutionnaire démocratique (PRD). Francisco Labastida, quant à lui, est élu candidat du Parti révolutionnaire institutionnel (PRI).

Les **élections présidentielles de juillet 2000** mettent fin au régime du PRI, parti au pouvoir depuis 70 ans. Les Mexicains élisent **Vicente Fox Quesada**, ancien gouverneur de l'État de Guanajuato et représentant du Parti de l'action nationale (PAN). Le nouveau président est élu avec près de 45 % des votes.

Cependant, le PAN subit une défaite aux élections législatives de mi-mandat en juillet 2003 et perd au moins 44 sièges à la Chambre des représentants. De ce fait, le président doit maintenant composer avec les députés d'opposition pour faire approuver son programme économique. **Les réformes attendues en matière de fiscalité, d'emploi et d'énergie se font puisque le président doit réajuster ses priorités en fonction de sa minorité législative.**

### Contexte économique<sup>1</sup>

#### Virage majeur

Le Mexique a amorcé dans la seconde moitié des années 1980 un virage majeur en matière de politique économique en retenant comme règle première de fonctionnement les **mécanismes du marché** plutôt que l'intervention de l'État. Il s'est alors inscrit dans un vaste mouvement mondial qui a touché, à des degrés divers, un grand nombre de pays en développement ainsi que les pays en transition de l'Europe de l'Est. Ce mouvement comporte trois grandes composantes :

- Privatisation d'entreprises publiques
- Déréglementation des marchés intérieurs
- Ouverture de l'économie à la concurrence internationale

#### Investissements étrangers

Cette **nouvelle orientation de la politique économique** mexicaine s'est traduite non seulement par une **explosion du commerce extérieur mexicain**, mais également par **l'entrée massive de capitaux étrangers**, notamment en investissements directs.

En 2001, les **investissements directs étrangers** au Mexique atteignent un sommet de 25 milliards de dollars américains. En 2002, ils s'élèvent à 14 milliards, un niveau relativement analogue à celui que le pays connaît depuis la fin des années 1990. Cette bonne performance établie en 2002 s'explique par l'achat, en 2001, du groupe financier Banamex-Accival par Citygroup, une transaction d'environ 12,5 milliards de dollars américains.

<b>Investissements directs étrangers</b>	Part du Mexique en 2001	Part du Mexique en 2002	Rang en 2002
Amérique latine	30 %	24 %	2 <sup>e</sup> derrière le Brésil
Monde	3 %	2 %	

#### Adaptation et stabilité

La nouvelle politique économique a insufflé à l'ensemble de l'économie mexicaine **un nouveau dynamisme**. Signe du renforcement progressif de l'économie mexicaine, de très bons résultats ont été obtenus au cours de la seconde moitié des années 1990, sans compter un **meilleur contrôle de l'inflation** et un **abaissement des taux d'intérêt**. Toutefois, en raison du ralentissement de l'économie américaine, le Mexique a connu une récession en 2001 (baisse de 0,2 % du PIB) et une croissance d'à peine 0,7 % du PIB en 2002. Le FMI prévoit une croissance économique de 1,5 % en 2003 et de 3,5 % en 2004.

---

<sup>1</sup> Bruno Villeneuve et Nancy Klein, économistes, Direction de l'analyse du commerce extérieur, MDERR, octobre 2003.

La politique économique du Mexique a pris un virage plus restrictif en 2002 et 2003 dans le contexte d'un **affaiblissement du peso**. Cette politique a pour objectif **l'assainissement des finances publiques**, la baisse du taux d'inflation et le maintien de la confiance des marchés. Toutefois, les réformes structurelles ont fait peu de progrès jusqu'à présent. À long terme, celles divulguées par le gouvernement dans les secteurs, entre autres, de la fiscalité et de l'énergie devront nécessairement être mises en place afin d'améliorer les perspectives de croissance.

On ne doit toutefois pas oublier la **relative fragilité de l'économie mexicaine**, comme l'ont démontré la crise du peso mexicain à la fin de l'année 1994 et la récession qui a suivi en 1995. Toutefois, sa bonne performance en 1998, alors que les cours du pétrole se sont effondrés et que la crise financière asiatique mettait à rude épreuve le peso, maintenant en régime flottant, montre clairement que le Mexique a vite appris. Les **mécanismes d'ajustement** mis en place, de même que son intégration accrue à l'économie américaine, lui confèrent maintenant une plus grande **stabilité**.

### Perspectives d'avenir

La croissance économique prochaine au Mexique sera fonction à la fois de **l'évolution des cours du pétrole et du dynamisme de l'économie américaine**, un facteur clé de sa croissance au cours des dernières années. D'autres facteurs pourront influencer le cours des événements, à moyen et à long terme, dont la fragilité du système bancaire mexicain. Des facteurs à caractère plus sociopolitique, comme la poursuite du processus de démocratisation et les problèmes liés à la hausse de la criminalité et à la disparité des revenus, jouent également.

## Analyse du marché

### Commerce extérieur du Mexique

Selon les données de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), le commerce extérieur mexicain de biens et services s'élève à 366 milliards de dollars américains pour l'année 2002, soit 173 milliards de dollars pour les **exportations** et 193 milliards pour les **importations**. C'est près de 1,5 fois le commerce extérieur (international et interprovincial) de biens et services du Québec.

Le **secteur des biens** domine largement le commerce extérieur du Mexique. Il est responsable de 92 % des échanges commerciaux du pays, exportations et importations confondues. Le commerce international est en fait plus axé sur les biens au Mexique qu'il ne l'est ailleurs dans le monde. Dans l'ensemble du commerce mondial, le secteur des biens représente ainsi 81 % des échanges commerciaux et le secteur des services, 19 %.

La **politique d'ouverture des marchés** appliquée par les autorités mexicaines depuis plusieurs années ainsi que le **développement accéléré des maquiladoras**, les zones franches mexicaines, sont les deux **raisons majeures de la croissance** phénoménale des échanges commerciaux internationaux du Mexique au cours des années 1990.

Les **principaux produits exportés** du Mexique sont les véhicules routiers, le pétrole brut, les machines et appareils électriques et l'équipement de télécommunications. Quant aux principaux **produits importés**, ce sont également les machines et les appareils électriques, les véhicules routiers et l'équipement de télécommunications.

## Relations commerciales

### Accords et litiges commerciaux

- En 1986, le Mexique a adhéré à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (**GATT**), maintenant l'Organisation mondiale du commerce (**OMC**).
- En 1994, le Mexique a mis en œuvre l'Accord de libre-échange nord-américain (**ALENA**).
- Le Mexique a multiplié les accords de **libéralisation des échanges commerciaux**, notamment avec plusieurs pays d'Amérique latine et avec l'Union européenne.
- Le Mexique a maintenant des accords de libre-échange avec **32 pays** dans le monde.
- Le Mexique est en négociation avec le **Japon** en vue d'un accord commercial.

#### ALENA

La majorité des échanges commerciaux en Amérique du Nord se font actuellement selon les règles claires et bien établies de l'ALENA et de l'OMC. L'**ALENA**, entré en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1994, réunit le Mexique, les États-Unis et le Canada. Cette entente comporte un ensemble de dispositions visant à réduire les barrières tarifaires et non tarifaires entre les trois pays signataires. Les dispositions relatives aux barrières non tarifaires touchent à la fois le secteur des biens et celui des services. Elles visent à améliorer la conduite des affaires dans ces trois pays, notamment en ce qui a trait à la concurrence, à la réglementation sur l'investissement, à la propriété intellectuelle et à l'entrée temporaire des gens d'affaires. **L'élimination totale des barrières tarifaires entre ces trois pays est prévue pour 2008.**

#### Accord avec l'UE

Le 1<sup>er</sup> mars 2001, le Mexique et l'Union européenne (UE) ont signé un accord de libre-échange. Cet accord met l'UE sur un pied d'égalité avec le Canada et les États-Unis. Cet accord garantit l'ouverture de certains marchés dans le secteur public et les télécommunications selon des termes sans précédents, tout en raffermissant les droits de la protection de la propriété intellectuelle et des investissements.

#### Autres accords

Le Mexique a aussi signé des accords de libre-échange avec le Costa Rica (1995), la Colombie et le Venezuela (1995), le Chili (1<sup>er</sup> août 1999), la Bolivie (1995), le Nicaragua (1998), Israël (2000), la Norvège, l'Islande, la Suisse et le Liechtenstein (AELE 2001), l'Uruguay (2001), le Guatemala (2001), le Honduras (2001) et le Salvador (2001). Il a également conclu des accords commerciaux avec l'Équateur (2002) et le Pérou (2001).

#### Membre actif

Le Mexique est membre de l'Association latino-américaine d'intégration (ALADI). Il est également un membre influent de plusieurs organisations régionales, dont le Groupe de Rio et l'Organisation des États américains (OEA). Le Mexique fait nommément partie de la Coopération économique Asie-Pacifique (APEC), depuis 1993, et de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), depuis 1994. Enfin, le Mexique est l'un des participants majeurs à la création de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) et il a mis sur pied un programme de négociations pour l'établissement de traités d'investissement bilatéraux.

### Partenaires

Les **États-Unis** sont, et de loin, le partenaire commercial numéro un du Mexique. Dans le secteur des biens, ils ont fourni 75 % des importations du Mexique et ont acheté 85 % des exportations de ce pays en 2000. De plus, la part des États-Unis dans le commerce extérieur mexicain s'est accrue tout au cours des années 1990, surtout en ce qui a trait aux importations mexicaines. Cette prédominance

des États-Unis dans les échanges commerciaux avec son voisin du sud est particulièrement évidente depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA.

Ainsi, à bien des égards, l'économie mexicaine ressemble à celles du Québec et du Canada. Non seulement toutes trois dépendent grandement des États-Unis du point de vue de leurs échanges commerciaux, mais cette dépendance s'est accrue au cours de la dernière décennie.

Le **Canada** se retrouve dans le peloton de tête des partenaires commerciaux du Mexique. En 2000, il reçoit 4,5 % des exportations mexicaines de biens, ce qui en fait le second marché à l'exportation du Mexique après les États-Unis. Il est par ailleurs le quatrième pays fournisseur sur le marché mexicain des biens, avec une part de marché de 2,4 %. Il n'est devancé que par les États-Unis, le Japon et l'Allemagne. Aucun pays, à l'exception des États-Unis, n'occupe une part du marché mexicain supérieure à 4 %.

### Échanges avec le Québec

#### Accès préférentiel

Les échanges commerciaux entre le Canada (et le Québec) et le Mexique se font selon les règles claires et bien établies de l'OMC et surtout celles de l'ALENA. Ce dernier accord, qui est entré en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1994, regroupe le Canada, les États-Unis et le Mexique, soit un marché de 400 millions d'habitants. L'exportateur canadien, au même titre que l'exportateur américain, bénéficie donc d'un accès préférentiel au marché mexicain, tout comme l'exportateur mexicain bénéficie d'un accès préférentiel aux marchés canadien et américain.

#### Premier client du Québec en Amérique latine

En 2002, la valeur des exportations de biens du Québec au Mexique se chiffre à 335,6 millions de dollars canadiens<sup>2</sup>. Il s'agit d'une hausse de 15,2 % par rapport à l'année précédente. Cette hausse se retrouve principalement dans les secteurs de l'aluminium, des gros appareils électriques et non électriques, des machines électroniques à calculer et des produits pharmaceutiques. Pour les sept premiers mois de 2003, cependant, les exportations québécoises vers le Mexique sont fortement en baisse, soit de 25,4 % par rapport aux mêmes mois de 2002. La chute des exportations d'aluminium, après une année record en 2002, explique entre autres cette contre-performance. Exceptionnellement, depuis 2000, le Mexique est le premier client en importance du Québec en Amérique latine et aux Antilles. Il détrône le Brésil, traditionnellement en première position. Le Mexique représente 32 % des exportations du Québec dans cette région du monde en 2002.

#### Volatilité des ventes québécoises

Les exportations québécoises au Mexique ont fluctué au cours des années 1990. La mise en œuvre de l'ALENA n'a pas corrigé ce mouvement. Cette évolution s'explique pour une large part par le volume restreint des exportations québécoises, par leur concentration en un petit nombre de produits dominants et par la volatilité des ventes de la plupart d'entre eux. Les produits dominants ont été, à un moment ou à un autre au cours des dernières années, les voitures, les avions, le papier journal, l'amiant, les produits laitiers, certains produits chimiques et maintenant l'aluminium. Certains de ces produits, à tour de rôle, ont bien souvent recoupé plus de 60 % des exportations québécoises au Mexique.

#### Des produits prometteurs

Une nouvelle famille de produits québécois semble toutefois prendre pied sur le marché mexicain, certains depuis le début de la dernière décennie, d'autres, dans les dernières années. Il s'agit du

---

<sup>2</sup> Cette analyse est basée sur les données douanières de Statistique Canada. Or, pour des pays d'Amérique latine, dont le Mexique, il y a lieu de croire que ces statistiques sous-estiment les exportations québécoises. Des ventes au Mexique passent par les États-Unis et, pour des raisons techniques, sont comptabilisées comme des livraisons aux États-Unis plutôt qu'au pays de destination finale.

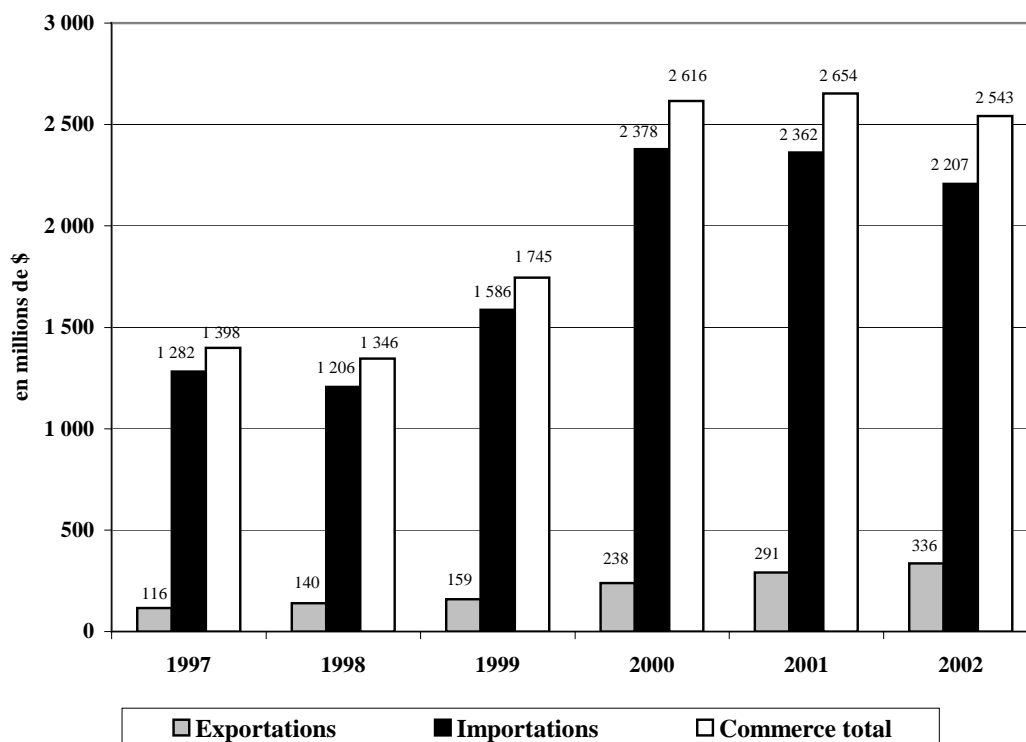
## Relations commerciales

matériel de communication, des composants électroniques, des produits chimiques, des tissus étroits et de l'aluminium.

### La part du Québec dans les exportations canadiennes

Les résultats du Québec sur le marché mexicain sont actuellement en deçà de ceux du Canada, puisque la part québécoise des exportations canadiennes sur ce marché n'est que de 14 % en 2002. Cette part, en fait, a fléchi passablement au début des années 1990, puisqu'elle est passée de 23 % en 1990 à 7 % en 1995. La situation s'est toutefois améliorée quelque peu au cours des dernières années. Le Québec réalise par ailleurs la quasi-totalité des exportations canadiennes d'un certain nombre de produits, dont l'amiante, les tissus étroits, la catégorie « autres produits chimiques », l'aluminium ainsi que les aéronefs et pièces d'aéronefs.

Tableau de l'évolution des échanges de biens entre le Québec et le Mexique



### Comparaison entre les importations et les exportations

D'après les données de l'ISQ, les importations canadiennes dédouanées au Québec en provenance du Mexique se chiffraient en 2002 à 2,2 milliards de dollars canadiens, en baisse de 6,6 % par rapport à 2001. Elles étaient sept fois plus importantes que les exportations québécoises vers ce pays. Ces importations représentaient près de la moitié des importations en provenance de l'Amérique latine et des Antilles. En 2002, elles reposaient principalement sur les véhicules automobiles (40,0 % de l'ensemble des importations), les radios et télévisions (9,6 %) et les machines électroniques à calculer (8,7 %). Au cours des sept premiers mois de 2003, les importations ont augmenté de 0,7 % par rapport aux mêmes mois en 2002. Le Québec était, en 2000, le quatrième client et le 19<sup>e</sup> fournisseur de biens du Mexique.

## Relations commerciales

### Tableau des exportations de biens du Québec vers le Mexique

<i>En millions de dollars</i>	2002		2001		Québec Var. 2002- 2001	Canada Var. 2002- 2001	Part. Québec/ Canada
Description des produits	Valeur	%	Valeur	%	%	%	% en 2002
Production d'aluminium	136 090	40,6	53 256	18,3	155,5	155,1	99,9
Transactions spéciales commerciales	68 800	20,5	1 395	0,5	4 832,1	879,9	20,3
Autres produits laitiers	18 254	5,4	34 085	11,7	-46,4	-32,5	30,9
Produits chimiques inorganiques	12 637	3,8	12 769	4,4	-1,0	-1,1	83,8
Tissus étroits	10 121	3,0	9 719	3,3	4,1	4,7	99,1
Gros appareils (électriques ou non)	8 665	2,6	2 020	0,7	328,9	255,7	89,3
Autres matériels de communication	8 321	2,5	12 943	4,4	-35,7	-29,0	66,7
Produits pharmaceutiques	8 024	2,4	1 901	0,7	322,1	44,4	76,3
Viandes, produits (sauf la volaille)	6 861	2,0	6 821	2,3	-0,6	-11,3	2,8
Machines électroniques à calculer	6 843	2,0	485	0,2	1 312,1	-22,4	40,9
Total des 10 principaux produits	284 616	84,8	135 393	46,5	110,2	62,1	33,2
<b>Total pour tous les produits</b>	<b>335 573</b>	<b>100</b>	<b>291 183</b>	<b>100</b>	<b>15,2</b>	<b>-12,4</b>	<b>13,9</b>

### Tableau des importations de biens au Québec en provenance du Mexique

<i>En millions de dollars</i>	2002		2001		Québec Var. 2002- 2001	Canada Var. 2002- 2001	Part. Québec/ Canada
Description des produits	Valeur	%	Valeur	%	%	%	% en 2002
Véhicules automobiles	882 710	40,0	938 936	39,7	-6,0	-3,3	31,2
Transactions spéciales commerciales	294 467	13,3	537	0	54778,9	5592,3	67,4
Radios et télévisions	211 178	9,6	209 292	8,9	0,9	0,9	27,0
Machines électroniques à calculer	191 888	8,7	221 178	9,4	-13,2	-13,2	18,8
Équipement de télécommunications	78 553	3,6	54 118	2,3	45,2	45,2	25,1
Pièces et composants électroniques	76 299	3,5	79 583	3,4	-4,1	0,1	18,5
Autres matériels de communication	50 775	2,3	41 457	1,8	22,5	12,6	14,2
Matière textile d'automobile	36 121	1,6	27 144	1,1	33,1	33,8	3,7
Câbles électriques d'automobiles	27 136	1,2	26 005	1,1	4,3	4,7	3,6
Vêtements de sport pour dames	18 860	0,9	16 390	0,7	15,1	15,1	24,7
Total des 10 principaux produits	1 867 986	84,6	1 614 639	68,3	15,7	8,4	23,4
<b>Total pour tous les produits</b>	<b>2 207 031</b>	<b>100</b>	<b>2 362 464</b>	<b>100</b>	<b>-6,6</b>	<b>4,9</b>	<b>17,4</b>

Source : Institut de la statistique du Québec. Données compilées par le Service des données de la Direction de l'analyse du commerce extérieur du MDERR (données classées selon la Classification type des industries).

## Relations commerciales

---

### Tableau comparatif Québec-Mexique

---

Données de 2002



**Québec**

**Mexique**

<i>Population (millions habitants)</i>	7 443 500	101 965 000
<i>Densité (nombre d'habitants par km<sup>2</sup>)</i>	4,5	52,1
<i>Superficie (en km<sup>2</sup>)</i>	1 667 926	1 958 200
<i>PIB total (milliards \$ US)</i>	182,2	865,9
<i>PIB par habitant (\$ US)</i>	25 075	8 580
<i>Exportations – biens et services (milliards \$ US)</i>	85,5	173,4
<i>Importations – biens et services (milliards \$ US)</i>	70,8	186,3
<i>Inflation (%)</i>	1,4	5,0
<i>Chômage (%)</i>	8,1	2,8

---

Sources : L'État du monde 2004, Institut de la statistique du Québec et Statistique Canada.

## Pénétrer le marché

### Soutien aux entreprises

Les sociétés québécoises qui veulent pénétrer le marché mexicain peuvent communiquer avec la **Délégation générale du Québec à Mexico** et avec la **Direction Amérique latine et des Antilles du MDERR** afin de mettre au point une approche stratégique auprès des groupes industriels mexicains.

### Délégation du Québec à Mexico

Voici le **mandat** confié à la **Délégation générale du Québec à Mexico** :

- Promouvoir les exportations québécoises au Mexique
- Soutenir les entreprises déjà implantées sur le territoire
- Conseiller les entreprises
- Établir les contacts d'affaires nécessaires
- Organiser des missions promotionnelles et commerciales, individuelles ou collectives
- Créer des liens institutionnels et intergouvernementaux, sur le plan national et des États, notamment avec les institutions financières et bancaires, les agences gouvernementales responsables du commerce extérieur ainsi qu'avec les chambres de commerce et d'industrie
- Informer les entrepreneurs et administrateurs mexicains de l'offre québécoise
- Promouvoir le Québec comme emplacement stratégique pour les entreprises internationales intéressées à faire des investissements étrangers

Voici quelques-uns des **services** offerts par l'équipe en place.

- Recherche d'information : contexte politique, économique et juridique, réglementation, concurrence, conditions d'accès au marché
- Conseils stratégiques dans l'approche du marché
- Appui à l'évaluation du potentiel de marché
- Recherche de partenaires commerciaux ou industriels
- Repérage d'acheteurs ou de clients potentiels
- Repérage de distributeurs ou d'agents manufacturiers
- Soutien à l'adaptation de produits au regard des spécificités mexicaines
- Soutien à la logistique d'événements, d'activités ou de déplacements d'affaires sur le territoire mexicain : réservations d'hôtel et de transports, services de traduction, etc.

### Direction de l'Amérique latine et des Antilles du MDERR

Les conseillers de la Direction de l'Amérique latine et des Antilles du Ministère ont le mandat suivant :

- Rechercher, sélectionner et transmettre l'information pertinente sur les marchés
  - données statistiques, information sur les pays, concurrence, occasions d'affaires, normes et réglementation, études de marché, pratiques d'affaires, conditions d'accès, liste de distributeurs et d'agents potentiels
- Soutenir la réalisation d'activités de prospection d'un marché (activité individuelle ou de groupe)
  - missions commerciales, expositions, acheteurs étrangers, colloques, conférences, séminaires
- Fournir des conseils stratégiques sur le plan d'exportation
  - avis écrit ou verbal, rencontres de dirigeants, visites en entreprise, conseils ponctuels, appui au développement stratégique d'accession au marché

Transmettez-nous votre demande d'information.

[guy.massicotte@mder.gouv.qc.ca](mailto:guy.massicotte@mder.gouv.qc.ca), chef du pupitre Mexique, conseiller en affaires internationales

[veronique.perron@mder.gouv.qc.ca](mailto:veronique.perron@mder.gouv.qc.ca), conseillère en affaires internationales

[isabel.champagne@mder.gouv.qc.ca](mailto:isabel.champagne@mder.gouv.qc.ca), conseillère en affaires internationales

[cecile.brancon@mder.gouv.qc.ca](mailto:cecile.brancon@mder.gouv.qc.ca), conseillère en affaires internationales

---

## Pénétrer le marché

---

Au moment de la réception d'une demande, le MDERR vérifie l'identité du demandeur afin de s'assurer qu'il s'agit d'une entreprise québécoise. La demande est ensuite transmise au Service économique de la Délégation générale du Québec à Mexico. Ce sont les attachés commerciaux qui amorcent les démarches pour répondre à la demande. Le délai de réponse varie d'une à trois semaines, suivant les activités qui se déroulent sur le territoire durant cette période.

Les **chambres de commerce** et les **organismes de promotion des investissements** peuvent également constituer des ressources utiles.

### Occasions d'affaires

#### Investissements étrangers au Mexique

Beaucoup de secteurs d'investissement sont ouverts aux entreprises québécoises (avec participation étrangère variable).

Certains secteurs sont cependant **protégés par une loi** sur les investissements étrangers, dont ceux réservés à l'État :

- pétrole et hydrocarbures, produits pétrochimiques de base, fourniture des services électriques de base, production d'énergie nucléaire, minéraux radioactifs, télégraphie et radiotélégraphie, service des postes, monnaie; contrôle, supervision et surveillance des ports, aéroports et héliports.

Et ceux réservés aux Mexicains :

- vente au détail de l'essence, distribution de gaz liquéfié, services de radiodiffusion et autres services de radio et télévision autres que le câble, caisses populaires, banques de développement, certains services professionnels et techniques; à des fins de tourisme : services de transport terrestre intérieur de passagers et de marchandises excluant les services de livraison de colis et de messagerie.

D'autres secteurs permettent une participation étrangère limitée :

- 10 % pour les coopératives de production
- 25 % pour le transport aérien intérieur et spécialisé
- 49 % pour certains services financiers, bancaires et d'assurances
- La fabrication d'armement et de certains explosifs
- La publication de journaux exclusivement nationaux
- Certaines opérations portuaires et maritimes
- La fourniture de carburants et de lubrifiants aux navires, avions et trains
- Certaines activités de pêche
- La détention de certaines actions de compagnies agricoles, d'élevage et forestières
- Les concessions de télécommunications définies dans la loi, etc.

Certains autres requièrent une autorisation spéciale de la Commission nationale des investissements étrangers pour que la participation étrangère soit portée à plus de 49 %.

- Certains services maritimes, portuaires et aéroportuaires
- Services d'éducation privés jusqu'au niveau collégial inclusivement
- Services juridiques
- Certains services financiers
- Agents d'assurances
- Téléphonie cellulaire
- Construction de pipelines et de puits de pétrole et de gaz
- Construction et exploitation de systèmes ferroviaires généraux
- Service public de transport ferroviaire

Plusieurs secteurs sont en processus d'ouverture aux investissements étrangers ou ont terminé ce processus récemment.

Secteurs accessibles aux investisseurs étrangers à 100 % :

- Fabrication et assemblage d'équipements, de pièces et d'accessoires d'automobiles

## Pénétrer le marché

---

- Construction
- Transport international à des fins de tourisme
- Transport de passagers et de marchandises à l'intérieur du Mexique
- Services administratifs de terminus pour passagers et services connexes. Limités à une participation de 49 % jusqu'au 31 décembre 2000, puis à 51 %, ces services ont été ouverts à 100 % le 1<sup>er</sup> janvier 2004.

Les États ne désirent pas libéraliser certains secteurs.

- Investissement immobilier le long des frontières et des côtes
- Propriété des terrains agricoles
- Investissement en matière de programmes radiotélévisés et cinématographiques
- Distribution, transport et entreposage de gaz naturel et de pétrole
- Investissements de plus de 49 % dans une société prestataire de services éducatifs

Aucune restriction n'est imposée au rapatriement des profits, royautés, dividendes et intérêts, si ce n'est le prélèvement d'impôts dont il sera, par ailleurs, tenu compte dans les déclarations de revenus canadiennes de l'entreprise, grâce au **traité fiscal Canada-Mexique**. La devise mexicaine (peso) est librement convertible sur les marchés internationaux. L'investisseur québécois bénéficie d'un traitement égal à celui des investisseurs nationaux et étrangers.

### Investissements québécois au Mexique

On dénombre environ 300 entreprises québécoises qui possèdent des installations au Mexique, allant du simple bureau d'affaires à l'immense usine d'assemblage. Les Québécois ont investi dans de nombreux secteurs d'activité économique. Parmi les entreprises les plus connues, mentionnons Bombardier, dans le secteur de la fabrication ferroviaire, la Banque nationale du Canada, dans le secteur de la finance, Quebecor World et Transcontinental, dans les secteurs de l'imprimerie et de l'édition. De nombreuses PME québécoises innovatrices ont également fait le pari du Mexique, et ce, dans des secteurs aussi variés que la santé, l'informatique ou le génie génétique.

Les perspectives en ce qui a trait à la **construction résidentielle** et aux grands projets comme la construction de terrains de golf, de marinas, d'appartements de luxe, de centres commerciaux, d'hôtels, de stations balnéaires, de terrains de tennis et de gymnases sont bonnes. La Délégation générale du Québec à Mexico juge que ces projets de construction représentent une niche intéressante pour les entreprises québécoises qui désirent pénétrer le territoire mexicain.

### Investissements mexicains au Québec

Les investissements mexicains au Québec demeurent modestes en comparaison. De fait, les entrepreneurs mexicains investissent encore peu à l'extérieur de leur pays. Ils préfèrent profiter des nombreuses occasions possibles grâce à une économie redynamisée depuis les années 1990, et ce, avec ou sans la participation de partenaires étrangers.

### Ispat Sidbec

Il existe évidemment des exceptions. On se souvient notamment du rachat, après sa privatisation en 1994, de l'aciérie Sidbec Dosco par le groupe Ispat Mexicana. Cette aciérie, déficitaire au moment de la transaction, a retrouvé la rentabilité et produit près de 1,6 million de tonnes d'acier à son complexe sidérurgique de Contrecoeur, sur les rives du fleuve Saint-Laurent. La maison mère de la société mexicaine, renommée Ispat Sidbec, est anglaise.

## Règles et formalités

### Accès au marché mexicain

#### Partenariats, filiales et succursales

Sous réserve des restrictions relatives à la part de propriété pouvant être détenue par un investisseur étranger dans certains secteurs et de l'application de certaines lois, une entreprise québécoise pourrait créer une filiale ou une succursale, ou encore s'associer à un partenaire mexicain. À cet effet, une entente de partenariat devra être rédigée et les aspects fiscaux et juridiques devront être examinés attentivement afin de maximiser les avantages pour chacun des partenaires.

Il existe plusieurs formes juridiques d'entreprises, dont la S. A. (société anonyme) et la S. A. de C. V. (société anonyme de capital variable), qui correspondent aux formes d'entreprises que nous connaissons. Elles requièrent au moins deux actionnaires, de même qu'un capital-actions minimum, dont une partie doit être payée au moment de la constitution. Il existe également la S. de R. L. (société de responsabilité limitée) qui correspond au *Limited Liability Partnership* américain. D'autres formes existent; ce sont les considérations fiscales et d'affaires qui détermineront le choix d'une forme plutôt que d'une autre. Les procédures de constitution peuvent nécessiter l'autorisation du ministère des Relations extérieures mexicain (SRE), un acte notarié, le paiement du capital et divers autres enregistrements auprès de ministères et organismes, dont le Registre public du commerce, le Bureau de la statistique, les autorités fiscales fédérales, d'État et locales, ainsi que l'Institut mexicain de la sécurité sociale. Un délai de quelques semaines est à prévoir.

#### Agents manufacturiers : choix et embauche

Pour traiter sur le marché mexicain, il convient d'établir un réseau de contacts dans son secteur d'activité. Il est fortement recommandé de choisir un partenaire mexicain qui connaît bien le secteur. L'agent manufacturier est souvent le meilleur intermédiaire. Il est important de désigner un agent jouissant d'une bonne réputation en tenant compte de la gamme de produits qu'il propose, des régions qu'il couvre, de sa connaissance du marché, de même que de la qualité et de la taille de son équipe.

L'embauche d'un agent manufacturier revêt toutefois une importance particulière, car elle peut assujettir l'entreprise québécoise à l'impôt mexicain, selon les pouvoirs qui sont accordés à l'agent. La nomination de l'agent doit être enregistrée auprès du ministère mexicain du Commerce et du Développement industriel (SECOFI), pour l'informer de l'existence de l'entreprise au Québec. Si l'agent manufacturier a l'autorisation d'accepter et de signer des contrats pour l'entreprise, l'application des lois du travail et la fiscalité locale devront être respectées. À noter qu'il est recommandé d'enregistrer la marque de commerce au **nom de l'entreprise québécoise et non au nom de l'agent manufacturier engagé**. Enfin, il est important d'inscrire au contrat d'embauche une durée définie, un territoire limité et des commandes minimales.

#### Contrats de distribution

La fréquence des transactions avec le Mexique peut entraîner la nécessité pour l'entreprise de s'inscrire auprès du Registre public du commerce du SECOFI. L'entreprise québécoise peut également être assujettie, dans certains cas, à l'impôt mexicain. Il n'existe pas, au Mexique, de loi propre aux contrats de distribution, comme dans certains autres pays d'Amérique latine. Le Code commercial s'appliquera, sous réserve des dispositions que les parties auront négociées au contrat. La Convention de Vienne (Convention des Nations Unies sur le contrat de vente internationale de marchandises) s'appliquera, à moins que les parties ne se retirent de cette convention ou de certaines dispositions incompatibles avec les éléments qu'elles auront négociés. Certaines clauses d'exclusivité territoriale ou imposant des restrictions à la revente aux consommateurs peuvent aller à l'encontre de la loi mexicaine sur la concurrence.

### Transferts technologiques

Les parties ont la liberté de négocier le contrat qu'elles entendent appliquer. Cependant, si le contrat a un impact significatif sur un marché donné, le fait de restreindre la capacité des parties en matière d'exclusivité ou de concurrence peut aller à l'encontre de la loi sur la concurrence. Pour être considérés comme valides par les tiers, les contrats de licences devront 'être enregistrés auprès de l'Institut mexicain de propriété intellectuelle (IMPI). Ces contrats doivent de plus être notariés et légalisés auprès du consulat s'ils sont signés à l'extérieur du Mexique. La radiation de l'enregistrement est également nécessaire lorsque la licence prend fin.

### Maquiladoras

Il s'agit d'usines d'assemblage et de fabrication de biens destinés à l'exportation, de même que la fourniture de services complémentaires. L'implantation d'une usine nécessite l'enregistrement au SECOFI. Ces programmes permettent d'importer au Mexique, sans droits de douanes ni taxe sur la valeur ajoutée (TVA), des biens nécessaires à la fabrication de produits destinés à l'exportation (matières premières, équipements, outillages, matériel informatique, emballages, etc.). Au moins 60 % d'un bien doit être fabriqué dans l'un ou l'autre des trois pays membres de l'ALENA pour être exempté de droits de douane. Une certaine proportion de la production peut être revendue sur le marché mexicain à la condition d'être soumise aux droits de douanes et aux taxes applicables.

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2000, une entreprise étrangère qui traite avec une *maquiladora* peut être réputée avoir un établissement permanent au Mexique et ainsi être assujettie à l'impôt mexicain. De plus, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2001, le statut spécial des *maquiladoras* a connu d'énormes modifications. En effet, le Mexique avait sept ans pour liquider ce régime spécial qui lui a permis de devenir une puissance exportatrice. Grâce à ces modifications, les compagnies américaines et canadiennes peuvent maintenant distribuer au Mexique le produit des *maquiladoras* sans avoir à exporter puis à réimporter. Toutefois, les sous-traitants doivent payer des droits de douane sur les composants provenant d'autres régions du monde non favorisées par l'ALENA. Des projets de réforme fiscale imposent aux *maquiladoras* de payer une taxe de vente de 15 % sur les composantes qu'elles fournissent au marché national. Le Mexique doit également respecter les normes d'environnement inscrites dans l'ALENA, ce qui pose problème pour certaines d'entre elles. Cette conjoncture a causé la fermeture de nombreuses *maquiladoras*, qui se sont déplacées vers le Sud-Est asiatique, et a entraîné 226 000 licenciements.

### Droits de douane

Le Mexique a considérablement simplifié son système de classification des importations en adoptant le système harmonisé pour la classification et la codification de marchandises (SH), lequel est compatible avec celui de la plupart des pays industrialisés.

Depuis l'adhésion du Mexique au GATT en 1986, et à l'ALENA en 1994, les droits de douane ont été simplifiés et ramenés pour la très grande majorité des produits sous quatre groupes d'imposition (5 %, 10 %, 15 % et 20 %). Cependant, les vêtements, chaussures et produits du cuir sont taxés à 35 % s'ils viennent de pays de l'extérieur de l'ALENA. Les produits agricoles peuvent être taxés entre 0 % et 260 %.

Certains autres produits sont également soumis à des taux différents : automobile, entre 13 % et 30 %, produits chimiques, entre 3 % et 23 %, équipement de télécommunications, 23 %. Dans les quelques cas où les permis sont encore exigés, la disponibilité locale des produits peut empêcher l'entrée de certains produits étrangers.

Pour l'expédition de marchandises québécoises et l'application des tarifs spéciaux de l'ALENA, un certificat d'origine du produit est nécessaire, en plus d'un certificat d'admissibilité si la matière première vient de l'étranger. Il est important de bien remplir ces documents, car les services douaniers sont autorisés à imposer des amendes importantes lorsque les certificats contiennent des données inexactes. De simples erreurs de numéros ou de lettres peuvent également retenir les marchandises à l'entrée du pays pour de longues périodes. La très grande majorité des tarifs douaniers mexicains applicables aux produits d'origine ont été éliminés le 1<sup>er</sup> janvier 2004 et les tarifs encore en application le seront le 1<sup>er</sup> janvier 2009.

Les restrictions aux importations portent sur les armes à feu, certains produits pharmaceutiques, les espèces d'animaux menacées d'extinction, les ordinateurs, les imprimantes et les périphériques d'occasion. Certaines restrictions relatives aux importations, imposées par le Mexique, seront éliminées progressivement au cours des 10 prochaines années, par exemple celles qui sont associées aux automobiles.

### Aspects juridiques

#### Visiteur commercial

Tout visiteur commercial qui a l'intention de signer des contrats de vente ou des ententes sur le territoire, d'y vendre des biens ou des services, de procéder à des démarches d'investissement ou encore de travailler sur le territoire pour une entreprise québécoise ne devrait pas entrer au Mexique avec un simple visa de touriste délivré par une agence de voyages ou à bord de l'avion. En vertu de l'ALENA, les visiteurs commerciaux québécois devraient faire la demande d'un visa d'affaires, soit le visa FMN ou le visa FM3. Le premier est délivré au port d'entrée ou à un consulat et est valide pour 30 jours. Quant au second, également délivré par le consulat mexicain, il est valide pour un an. Certaines conditions s'appliquent, dont la nature des activités projetées ainsi que la source de rémunération du visiteur. Les transferts d'employés auprès de filiales ou de succursales mexicaines sont assujettis à des restrictions et ne visent généralement que le personnel cadre, certains professionnels ou le personnel spécialisé. Nous vous suggérons de contacter le [Consulat général du Mexique à Montréal](#) pour toute information supplémentaire.

#### Législation du travail

Les lois du travail imposent un salaire minimum et des conditions minimales de travail, de même que divers programmes de sécurité sociale, y compris les assurances invalidité et vie, de santé et sécurité, les régimes de retraite, d'habitation, de non-discrimination, etc. La loi prévoit une participation obligatoire des employés autres que les cadres supérieurs aux profits de l'entreprise (10 % des revenus avant taxes). Les contributions de l'employeur varient notamment en fonction des risques liés à l'emploi, du lieu de travail et du plafond salarial; elles peuvent avoisiner les 30 %. Une part importante de la main-d'œuvre locale est syndiquée. Le personnel doit être principalement mexicain. Les indemnités de cessation d'emploi sont plus généreuses qu'au Québec.

#### Propriété intellectuelle

Les lois sur la propriété intellectuelle ont été renforcées depuis le début des années 1990. Elles permettent l'enregistrement des marques de commerce et slogans commerciaux (10 ans, renouvelable), des brevets (20 ans à compter de la date du dépôt), des dessins industriels (15 ans à compter de la date du dépôt), des modèles d'utilité et des topographies de circuits intégrés (10 ans à compter de la date du dépôt) et des droits d'auteur (environ 75 ans). À noter que, pour ce qui regarde les brevets, l'invention doit être nouvelle et ne pas avoir été rendue publique sur le marché international depuis plus d'un an avant le dépôt. À noter également que les brevets sont possibles aussi en matière de produits pharmaceutiques et de biotechnologies. Le Mexique a signé une grande partie des conventions internationales en matière de propriété intellectuelle.

#### Règlement des conflits

Le Mexique étant signataire de la convention de New York sur la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales internationales, l'investisseur étranger peut avoir recours à l'arbitrage plutôt qu'aux tribunaux pour régler certains différends d'ordre contractuel, dans la mesure où une clause à cet effet a été prévue dans ses contrats commerciaux, dont ceux de transferts technologiques, ainsi que dans les contrats de distribution et de représentation de coentreprise.

#### Fiscalité des entreprises

Le taux de l'impôt sur le revenu des sociétés (IRS) est de 35 %. Cependant, ce taux sera ramené à 30 % si les dividendes sont réinvestis. Les sociétés implantées au Mexique doivent également

## Pénétrer le marché

---

s'acquitter, à certaines conditions, de l'impôt sur les actifs (IMPAC) : 1,8 % de la valeur des actifs (montant déductible de l'IRS).

Une convention fiscale lie le Canada et le Mexique afin d'éviter la double taxation. Des prélèvements obligatoires de 10 % des royalties et de 15 % des intérêts rapatriés au Canada s'appliquent, mais il en est tenu compte dans les déclarations de revenus au Canada. Les critères qui assujettissent une entreprise étrangère à l'impôt mexicain sont très larges et toute entreprise faisant des affaires au Mexique doit vérifier les conséquences fiscales possibles pour elle. Parmi ces critères, mentionnons la présence d'un établissement permanent, de même que le fait de traiter avec une *maquiladora* (1<sup>er</sup> janvier 2000), d'avoir un agent dépendant au Mexique, de même que d'y avoir un agent indépendant dans certains cas. La taxe de vente (taxe sur la valeur ajoutée), nommée TVA, peut également s'appliquer (15 %).

### **Législation et réglementation environnementales**

La législation et la réglementation environnementales se développent rapidement et de nouveaux mécanismes sont en place tant à l'échelle fédérale que dans les États et municipalités. Des permis et rapports environnementaux peuvent être nécessaires. Des encouragements fiscaux ont été créés en vue d'encourager les entreprises à se doter de programmes d'autoréglementation relatifs aux normes gouvernementales, programmes que doit certifier le ministère de l'Environnement (SEMARNAP). Les pollueurs risquent des poursuites administratives, civiles et pénales pouvant comprendre des amendes, des peines de prison et la révocation de leurs permis.

### Conseils pratiques

#### Culture

Le premier rendez-vous d'affaires est souvent trompeur! L'optimisme mexicain, en effet, engendre souvent des illusions.

- Établissez d'abord des **relations de confiance** avec vos partenaires commerciaux. Ensuite vous discuterez affaires.
- Respectez les **différences culturelles**; ne brusquez personne.
- Respectez le **rythme de vos interlocuteurs**. La notion de temps pour les Mexicains n'est pas la même que pour les Américains ou les Québécois.
- Assurez-vous qu'au moins une personne dans votre entreprise connaît bien le pays et est capable de tenir une conversation en espagnol.
- Familiarisez-vous avec le **milieu mexicain des affaires**.

#### Langue

- Parlez **espagnol**; c'est un atout considérable.
- Traduisez la documentation technique et commerciale en **espagnol**. Assurez-vous que le **niveau de langue est adapté** au milieu visé et que c'est l'**espagnol du Mexique** et non le castillan (espagnol d'Espagne) qui est utilisé.
- Sachez que les honoraires d'un **interprète espagnol-français** sont d'environ 240 \$ US par journée de huit heures (2003).
- Utilisez l'**espagnol**, sinon l'anglais, dans votre documentation.

#### Présence

- Soyez **présent** lors des négociations. Si c'est impossible, efforcez-vous de disposer de représentants sur place ou de maintenir une communication directe avec les entreprises mexicaines.
- Désignez, pour vous représenter, un **distributeur** ou un **agent** qui jouit d'une bonne réputation. Tenez compte de la gamme de produits qu'il propose, des régions qu'il couvre, de sa connaissance du marché ainsi que de la qualité et de la taille de son équipe. Si ce représentant n'est pas Mexicain, il doit établir un contact personnel au moins trois ou quatre fois par an avec les entreprises mexicaines.
- Votre **réseau de contacts** est inestimable.
- Une **recommandation** vous garantit de meilleurs résultats.

#### Ressources financières

- Assurez-vous de disposer de **ressources financières** suffisantes : le processus de pénétration du marché, y compris les voyages d'affaires susceptibles de se multiplier, peut être long et coûteux.
- Il est fortement recommandé de présenter des offres en **pesos mexicains**.
- Le **manque de capital** et l'**accès difficile au crédit** constituent des obstacles de taille pour les entreprises mexicaines. L'entreprise québécoise pourrait donc être amenée à fournir des facilités à cet égard.
- Les **marques de commerce** de votre entreprise ou de vos produits doivent être inscrites et déposées à votre nom plutôt qu'au nom de votre distributeur.

#### Règles et formalités

- Exigez des lettres de crédit en **dollars américains** lors des premières transactions; vous faire payer en pesos est plus risqué.
- Un **visa d'affaires** est exigé pour les Canadiens qui séjournent au Mexique.
- Les **contrats** devraient contenir les dispositions habituelles nécessaires, mais sans risques inutiles pouvant avoir des conséquences sur le plan fiscal au Mexique.
- L'**enregistrement** de filiales, de succursales ou d'entreprises est généralement plus long et plus coûteux qu'au Québec; la documentation nécessaire est imposante.

## Conseils pratiques

---

- Habituellement, les prix sont négociés en considérant le transport jusqu'à la frontière entre les États-Unis et le Mexique.

### Produits et services

- Informez l'acheteur mexicain **du rapport qualité-prix des produits québécois**. Démontrez leur supériorité relativement aux conditions du marché.
- Votre **capacité de production** est-elle suffisante pour faire face à une augmentation de la demande? Pouvez-vous adapter le produit aux besoins ou aux goûts du marché mexicain?
- Appuyez votre démarche sur une **stratégie** d'exportation bien conçue.
- Assurez-vous de bien comprendre les **ajustements** à apporter aux produits : emballage, normes spécifiques, étiquetage, etc.
- Les Mexicains s'attendent à ce que les **produits soient disponibles rapidement**. Pour répondre à cette demande, les produits doivent souvent être **fabriqués localement ou importés**. En outre, les entreprises québécoises doivent s'assurer d'un entreposage local et disposer d'un système de distribution des plus efficaces.
- Les entreprises québécoises doivent proposer des produits de qualité, à des prix compétitifs et bien adaptés aux besoins des Mexicains.

## Pour plus d'information

### Gouvernement du Québec

#### Délégation générale du Québec au Mexique

Avenida Taine 411

Colonia Bosques de Chapultepec

11580 México, D. F.

Téléphone : (525) 55 250-8222 ou (525) 55 250-8208

Télécopieur : (525) 55 250 2396

Directeur économique : M. Joseph Molina

Courriels : joseph.molina@mri.gouv.qc.ca

[qc.Mexico@mri.gouv.qc.ca](mailto:qc.Mexico@mri.gouv.qc.ca)

#### Ministère du Développement économique et régional et de la Recherche

Direction de l'Amérique latine et des Antilles

710, place D'Youville, 8<sup>e</sup> étage

Québec (Québec) G1R 4Y4

Téléphone : (418) 691-5663

Télécopieur : (418) 643-3992

Chef de pupitre : M. Guy Massicotte

Courriel : guy.massicotte@mder.gouv.qc.ca

### Relations utiles

#### **Gouvernement du Canada**

##### **Ambassade du Canada au Mexique**

Section des affaires commerciales  
Schiller No. 529, Colonia Polanco,  
Apartado Postal 105-05  
11580 México, D. F.  
Téléphone : (525) 55 5724-7900  
Télécopieur : (525) 55 5724-7980  
Courriel : enqserv@dfait-maeci.gc.ca

##### **Consulat du Canada à Monterrey**

Edificio Kalos, Piso C-1, Local 108-A  
Zaragoza y Constitution  
6400 Monterrey, N. L.  
Téléphone : (525) 81 8344-2753  
Télécopieur : (525) 81 8344-3048  
Courriel : mnttry@dfait-maeci.gc.ca

##### **Consulat à Guadalajara**

Hotel Fiesta Americana, Local 30-A  
Aurelio Aceves No. 225  
Colonia Vallarta Poniente  
44 100 Guadalajara, Jalisco  
Téléphone : (525) 33 3615-6215  
Télécopieur : (525) 33 3615-8665  
Courriel : gjara@dfait-maeci.gc.ca

#### **Gouvernement du Mexique**

##### **Bureau de tourisme du Mexique à Montréal**

1, Place Ville-Marie, bureau 1526  
Montréal (Québec) H3B 2B5  
Téléphone : (514) 871-1052 ou (514) 871-1053  
Télécopieur : (514) 871-3825

##### **Ambassade du Mexique au Canada**

45, rue O'Connor, bureau 1500  
Ottawa (Ontario) K1P 1A4  
Téléphone : (613) 233-8988  
Télécopieur : (613) 235-9123  
Courriel : info@embamexcan.com

##### **Consulat général du Mexique à Montréal**

2055, rue Peel, bureau 1000  
Montréal (Québec) H3A 1V4  
Téléphone : (514) 288-2502 ou (514) 288-2707  
Télécopieur : (514) 288-8287  
Courriel : info.general@consulmex.qc.ca

##### **Banco de Comercio Exterior (Bancomext Metropolitano)**

Periférico Sur No. 4333, Colonia Jardines en la Montaña, 14210 México, D. F.  
Téléphone : (525) 55 449 9008

## Relations utiles

---

Télécopieur : (525) 55 449 9028  
Courriel : [bancomext@bancomext.gob.mx](mailto:bancomext@bancomext.gob.mx)

### **Bancomext à Montréal**

Bureau 1540  
1501, avenue McGill College  
Montréal (Québec) H3A 3M8  
Téléphone : (514) 287-0899/1669  
Télécopieur : (514) 287-1844  
Conseillère commerciale : Mme Ana Mejia  
Courriel : [amejia@bancomext-mtl.com](mailto:amejia@bancomext-mtl.com)

### **Autres adresse utile**

#### **Chambre de commerce Canada-Mexique**

C. P. 185, succ. Côte-Saint-Luc  
Côte-Saint-Luc (Québec) H4V 2Y4  
Téléphone : (514) 525-9078  
Télécopieur : (514) 484-0051  
Courriel : [ccmc03@hotmail.com](mailto:ccmc03@hotmail.com)

### Liens utiles

- [Délégation générale du Québec à Mexico](#)
- [Ambassade du Canada au Mexique](#)
- [Chambre de commerce du Canada au Mexique](#)
- [Portail du gouvernement mexicain](#)
- [Centre d'information sur l'Amérique latine \(Mexique\)](#)
- [Banques du Mexique](#)
- [Appels d'offres mexicains](#)
- [Système d'information sur les entreprises mexicaines](#)
- [Vicente Fox, président de la République](#)
- [Accord de libre-échange nord-américain \(ALENA\)](#)

### Sources

### Organismes

Statistique Canada, Institut de la statistique du Québec, Goodrich y Asociados, Banque interaméricaine de développement, PricewaterhouseCoopers, InfoExport.

### Ouvrages

*Atlaséco, Almanaque Mundial, EIU Country Report, EIU Country Profile, Opportunités d'affaires et cadre juridique au Mexique, Le guide sur les risques-pays d'Exportation et développement Canada (EDC), The World Factbook, Doing Business and Investing in Mexico.*

### Mise en garde

L'information que contient ce document, bien qu'elle émane de sources officielles, est présentée de façon sommaire et est susceptible d'évoluer avec le temps. Avant d'entreprendre des démarches, il est recommandé aux futurs exportateurs d'approfondir et d'actualiser cette information.

Le texte initial a été élaboré par la Direction de l'Amérique latine et des Antilles du MDERR avec la collaboration du Cabinet Joli-Cœur Lacasse Lemieux Simard St-Pierre, avocats.

Mise à jour : 29 avril 2004