

NATIONS EMERGENTES

REVUE DE COMMERCE INTERNATIONAL www.nations-emergentes.org



Le Mexique, le temps du changement ?



Terra Maya, **agence locale de tourisme** au Mexique depuis plus de 10 ans.

Découvrez des **itinéraires inédits** créés par nos **experts terrain**.



terra
MAYA

www.mexique-voyages.com



PRODUITS BIO et ÉQUITABLES du PÉROU
QUALITÉ * ÉQUITÉ * TRAÇABILITÉ

Importation en direct des coopératives de petits producteurs et distribution de café, cacao, chocolats, quinoa, sucre, superfoods (maca, chia, camu camu, caroube), maté, jus et confitures de fruits tropicaux...



SILDAC, 14 chemin des blaches du levant 26200 Montélimar www.saldac.com

le Mexique, le temps du changement

En 2018, le Mexique a élu un nouveau Président, Andrés Manuel López Obrador (connu sous l'acronyme AMLO), qui a à cœur de transformer en profondeur l'économie du pays par une nouvelle répartition de la richesse nationale et de nouvelles règles du jeu. Pour concrétiser cet objectif, le Président du Mexique a fait de la lutte contre la corruption sa priorité. La nouvelle politique prône un contrôle strict des circuits économiques pour limiter la fuite et l'évasion. Pour donner l'exemple, le Président a transformé la résidence présidentielle en centre culturel et a mis en vente l'avion présidentiel. Il souhaite ainsi inciter ses Ministres à voyager sur des vols commerciaux ⁽¹⁾.

Sur le plan politique, le Président AMLO a pris des mesures d'austérité visant à réduire de moitié les salaires des hauts fonctionnaires, y compris le sien, et à supprimer la retraite des anciens Chefs d'État. Parallèlement à ces mesures, il a augmenté le salaire minimum (3,80 €

par jour) et les retraites. Autrement dit, la nouvelle répartition a pour but de corriger les excès « des politiques néolibérales » ayant créé un déséquilibre en favorisant une certaine classe sociale au détriment des autres. Il convient de rectifier le tir par des politiques plus inclusives pour que la confiance soit rétablie ⁽²⁾.

Bien que le Mexique dispose d'une base industrielle, encore aujourd'hui 44 % de la population vit sous le seuil de pauvreté ⁽³⁾. Pour le réduire, la nouvelle équipe entend mener une politique de grands travaux en vue de faciliter l'embauche des couches défavorisées. Or, cette nouvelle donne compte aussi des détracteurs, qui se sentent lésés dans leurs rentes et tentent de s'organiser pour maintenir le statu quo et contrer la volonté de changement. Face à ces facteurs d'inertie sociale, le Président tient à les rassurer et a souligné à maintes reprises que les changements seront profonds et

[qu'] ils se feront dans le respect de l'ordre juridique établi. C'est-à-dire que la remise en cause du capitalisme et le recours à la violence sont à exclure car l'intérêt des uns et des autres sera pris en compte. Il s'agit d'enraciner de nouvelles règles du jeu plus transparentes pour parvenir à la justice sociale. Si la nouvelle équipe réussit à concrétiser cet objectif, alors le Mexique aura fait un bond en avant qui se traduira par le progrès social.

Antoine Sfeir écrivait à propos du Moyen-Orient : « Si nul ne peut savoir ce qui en sera demain, on ne peut contester qu'un vent nouveau souffle sur le Moyen-Orient » ⁽⁴⁾. Il en est de même pour le Mexique actuel, touché par un vent nouveau qui emporte l'ancien système inégalitaire au profit d'un autre plus juste. Si cette quête de changement se matérialise au cours de ce mandat présidentiel, alors il est à parier que le Mexique aura définitivement quitté le rang des pays émergents pour intégrer celui des émergés !

Douraya ASGARALY

Nous vous invitons à réagir à cet éditorial en nous écrivant à l'adresse mail suivante : contact@nations-emergentes.org

- (1) Bilan économique du Monde 2019
(2) Bilan, ibid
(3) Statistique de l'institut mexicain Coneval
(4) Antoine Sfeir - conférence du 27 juin 2011

NATIONS ÉMERGENTES

N°39 | Novembre 2019

Association de loi 1901 | W931002897
ISSN : 2429-7461
Email : contact@nations-emergentes.org
web : www.nations-emergentes.org

• **Directrice de publication** •
Douraya ASGARALY
Tél. : (33) 6 16 63 45 19
Email : nat.emergentes@yahoo.fr

• **Directrice de rédaction** •
Sri Damayanty MANULLANG

• **Consultant éditorial** •
Hervé THÉRY - <http://confins.revues.org>

• **Ont participé à ce numéro** •
Françoise ROY
Florence PINOT DE VILLECHENON
Son excellence Juan Manuel GOMEZ-ROBLEDO

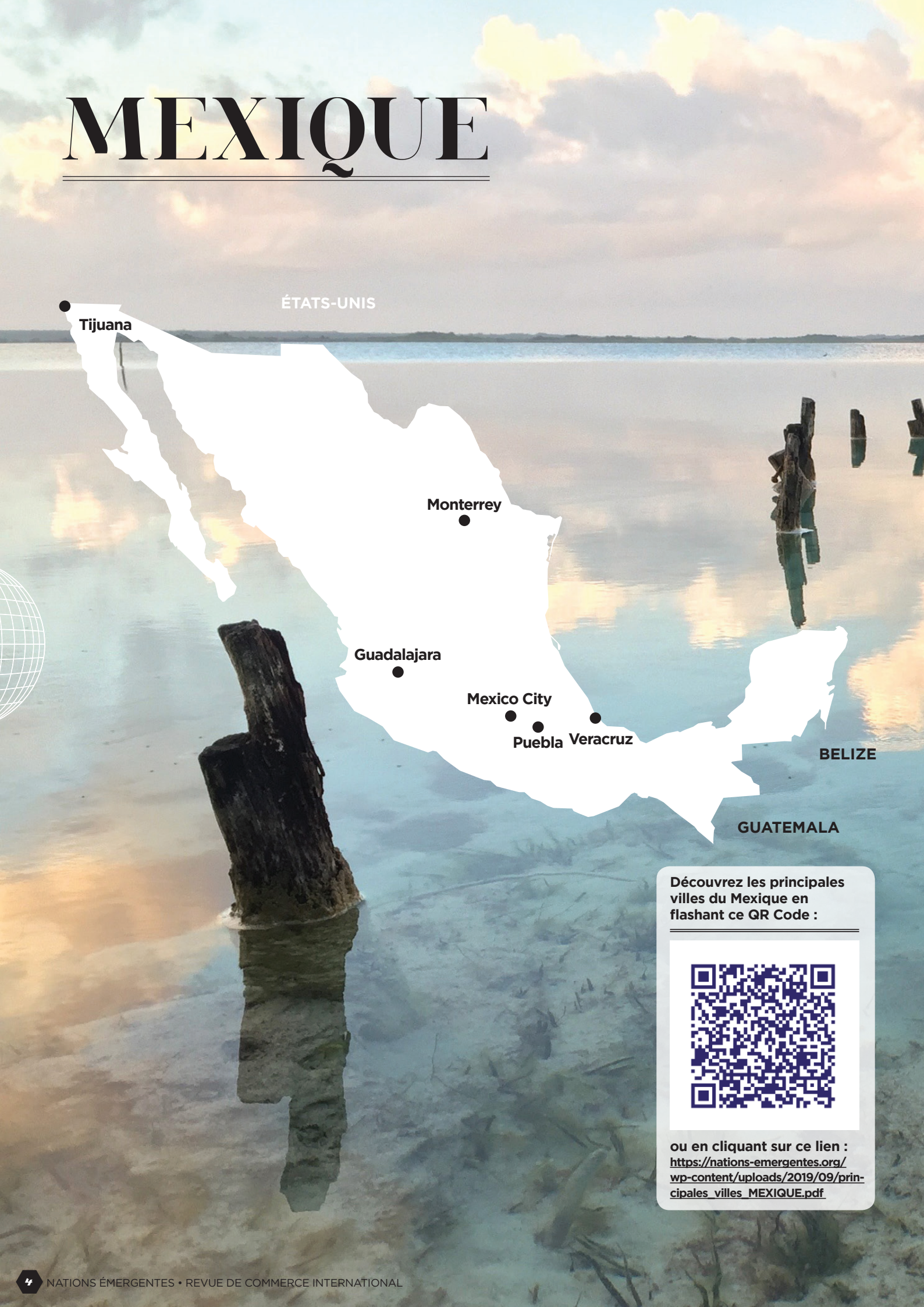
• **Avec** •
Lise LAMBERT, maquette
Gwendal LE SCOUL, conception graphique

• **Photo de couverture** •
Discours du Président Andrés Manuel López Obrador
- Luis Jose PEREZ

SOMMAIRE

ÉDITORIAL	3
FICHE PAYS	4
LE PAYS... VU PAR UN SPÉCIALISTE	8
FOCUS : CONQUÉRIR LE MARCHÉ DU PAYS	12
LES SECTEURS PORTEURS	15
EXPORTER AU PAYS : MODE D'EMPLOI	20
LE CARNET DIPLO'	22
FOIRES ET SALONS	23

MEXIQUE



ÉTATS-UNIS

Tijuana

Monterrey

Guadalajara

Mexico City

Puebla

Veracruz

BELIZE

GUATEMALA

Découvrez les principales villes du Mexique en flashant ce QR Code :



ou en cliquant sur ce lien :
https://nations-emergentes.org/wp-content/uploads/2019/09/principales_villes_MEXIQUE.pdf

Octavio Paz, mise au net

César Aristides

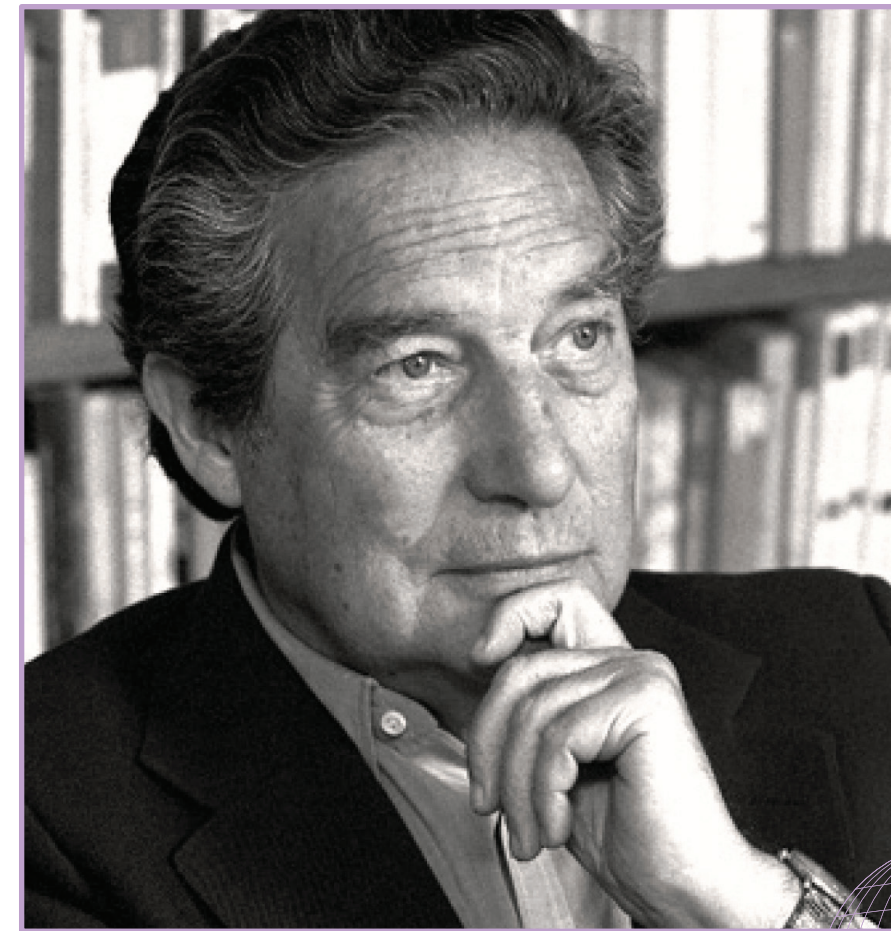
César Aristides, poète, éditeur et critique littéraire a publié une douzaine de recueils de poèmes, notamment : Sur la vie retirée, Lèvres de l'abîme et la fracture, Thomas Bernhard se réveille dans sa tombe sans nom, et Chauves-souris et rédemption – ce qui lui a valu le Prix latino-américain de poésie Benemérito de América en 2004. Il est membre du Système national de créateurs depuis 2005. Pour plus d'info : <https://www.abebooks.com/search/an/Cesar+Aristides>

Depuis quelques semaines circule dans les librairies mexicaines la nouvelle édition de la biographie d'Octavio Paz par Christopher Domínguez Michael, l'un des critiques littéraires les plus éminents de l'Amérique hispanique et un historien des idées reconnu pour l'acuité de ses analyses et la rigueur de ses recherches. Octavio Paz en su siglo (<https://www.letraslibres.com/mexico-espana/libros/octavio-paz-en-su-siglo-obra-en-marcha>) se concentre sur la pensée artistique et notamment sur le militantisme politique du poète, sa position sociale à l'égard des révolutions du 20^{ème} siècle en Amérique et les fractures en Europe, sa dénonciation des totalitarismes, des maladies des idéologies et le besoin d'inventer une démocratie transparente.

Domínguez Michael révèle le contexte de l'enfance d'Octavio Paz sous la protection de sa mère, le regard sévère du grand-père : historien, journaliste et homme politique mexicain, Irineo Paz, et à l'ombre du père Octavio Paz Solórzano qui participe à la révolution mexicaine comme conseiller du leader paysan Emilio Zapata. Il peint un jeune Paz imprégné par les idéaux révolutionnaires et participant à la rencontre antifasciste en Espagne. Le biographe suggère l'étonnement du jeune poète en Europe, qui adulte entrera en contact avec des démons et des martyrs de la littérature universelle : Robert Desnos, poète français qui mourra dans un champ de concentration, César Vallejo, Pablo Neruda, André Malraux, Rafael Alberti, André Gide...

L'ouvrage, outre son caractère de biographie, est une série imposante de leçons d'histoires décortiquées par Domínguez Michael à travers la lecture et les opinions de Paz sur le martyre et réclusion de l'Union soviétique, l'horreur de la Seconde Guerre mondiale et « le retour maléfique » au Mexique, au terme d'une série de séjours initiatiques à Paris, à Madrid, à New York, au Japon, en Inde... Ainsi, le poète passe-t-il du voyage initiatique à la consécration, car son prestige littéraire grandit au rythme de ses innombrables lectures, discussions-affrontements, toasts et rencontres avec d'autres intellectuels. Sa pensée visionnaire le conduira à analyser les mouvements étudiants de 1968, non seulement au Mexique mais également à Prague, et avec une émotion particulière ceux de Paris, où le poète sentait le terrain fertile et idéal pour la transformation sociale, voire culturelle.

Grâce à « Octavio Paz en su siglo », nous savons que le premier livre consacré à l'œuvre littéraire du poète est écrit en français par Claire Cea et édité par Pierre Seghers en 1965, (<https://www.abebooks.fr/OCTAVIO-PAZ-CEA-Claire-Pierre-Seghers/1349865998/bd>) que par Breton et Camus.



Paz se rapproche un temps des surréalistes et des philosophes du doute radical du monde politique ; en outre, il est séduit par les expressions artistiques françaises et des artistes d'autres nations arrivés à Paris. Paz le poète, le diplomate, l'idéaliste, le polémiste, saisit au vol, entre la barbarie et les lumières tragiques du 20^{ème} siècle, les gestes ludiques de Marcel Duchamp à qui il consacre des pages splendides, invoque dans sa poésie Giorgio de Chirico et sent la lumière existentielle du poète Arthur Cravan, né à Lausanne bien qu'étant de nationalité française. Dans le monde moderne, la poésie est la voix des solitaires.

La biographie de Paz recense des anecdotes, les informations critiques de sa pensée politique, passe en revue ses détracteurs et ses pairs du domaine littéraire ; retrace les multiples portraits du Paz mécontent de la gauche mexicaine et du communisme international et des périodes où les positions politiques des uns et des autres font enrager d'autres écrivains. Ainsi, entre la condamnation et le mécontentement dû au Mexique violent de son époque, avec ses poèmes saillants et ses discussions entre intellectuels, nous avons ainsi une ébauche de la manière dont Octavio Paz devint l'écrivain le plus remarquable du Mexique au 20^{ème} siècle et l'un des poètes les plus célèbres dans le domaine littéraire.

LES DONNÉES POLITIQUES

• **Type de Régime**
République fédérale

• **Nature du Régime**
Deux chambres législatives : le Sénat et la Chambre des députés.

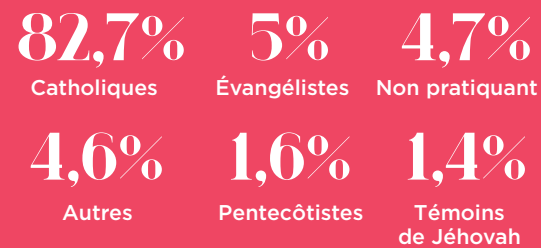
• **Chef de l'État**
Andrés Manuel López Obrador depuis décembre 2018

Le pays, sa population, sa langue et les données sociologiques

Source : Année stratégique - 2018 / Source : CIA - World Factbook



Les principales religions



19,8%
Population rurale

80,2%
Population urbaine

1 964 375 km²
de superficie

124,7
millions
d'habitants en 2018

Le pays

Le Mexique est situé dans la partie méridionale du continent nord-américain ; tout en appartenant historiquement et culturellement à l'Amérique latine. Dès le début, le pays apparaît comme partagé en deux ; entre un Nord plus industrialisé et plus européen et attiré par les États-Unis et un Sud plus agricole et plus indigène dont les caractéristiques s'apparentent à ceux de l'Amérique centrale.

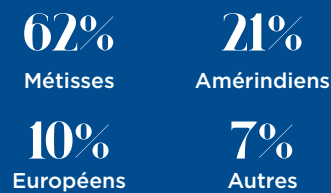
Le pays est trois fois plus grand que la France et est entouré par deux océans : le Pacifique à l'est et l'océan Atlantique à l'ouest.

En 1981, un journaliste américain Joël Garreau publiait un livre « les neufs Nations de l'Amérique du nord » dans lequel il introduit la notion controversée de « Mexamerica ». Elle regroupe les populations situées de part et d'autre de la frontière Rio Grande, unies par des liens linguistiques (pratique de l'espagnol) ; économiques (flux migratoire, maquiladoras...) et

culturel (proximité de la religion et de la gastronomie).

Le Mexique partage ses frontières avec les États-Unis (3 200 km) au nord et avec le Guatemala et le Belize au Sud. Sa capitale est Mexico city. ☉

Ethnies



Langues



Les langues indigènes comprennent le Maya, Nahuatl et autres langues régionales.

Les infrastructures

Source : OMC - examen des politiques commerciales (2017)

Aéroports

Le Mexique compte 76 aéroports. Les agglomérations de moindre importance sont desservies par des compagnies régionales. Les principaux aéroports internationaux sont Mexico et Cancún.

Réseau routier

Le réseau routier s'étend sur 355.796 km Le Mexique dispose d'un réseau d'autoroutes moderne, essentiellement des

routes à péages connectant les principales zones industrielles situées dans le triangle Mexico City - Guadalajara - Monterrey. Hors de cette zone, le transport routier est relativement médiocre.

Réseau ferroviaire

Le réseau est généralement obsolète. Le chemin de fer est principalement utilisé pour transporter des grands volumes de marchandises vers les ports principaux et les frontières.

Transport maritime

Les principaux ports mexicains sont Altamira et Veracruz dans le golfe du Mexique, et Lázaro Cárdenas et Manzanillo dans le Pacifique. Au premier semestre de 2016, 95% des marchandises transportées en conteneurs, 62% des marchandises agricoles en vrac, 32% des produits minéraux en vrac et 37% des marchandises diverses en vrac sont passées par ces quatre ports.

Les chiffres clés de l'économie

Sources : World Bank

Monnaie: Peso mexicain (MXN)
1 € = 21,40 MXN
1 \$ = 19,28 MXN

PIB (en milliards de \$)
2016 1,078
2017 1,158
2018 1,224

Croissance du PIB (en %)
2016 2,9
2017 2,1
2018 2,0

Source : World Bank

PIB par habitant (\$)
2016 9 410
2017 8 940
2018 9 180

Source : World Bank

Le commerce extérieur du Mexique en 2017

Commerce entre le Mexique et le monde
Export..... 380 772 millions \$
Import..... 395 232 millions \$

Commerce entre la France et le Mexique
Export..... 3,38 millions €
Import..... 2,45 millions €

Source : Ministère de l'économie et des finances

►►► Sites utiles

La presse nationale :

www.oem.com.mx/oem

www.reforma.com

www.milenio.com

Portail de la présidence :
www.gob.mx/presidencia

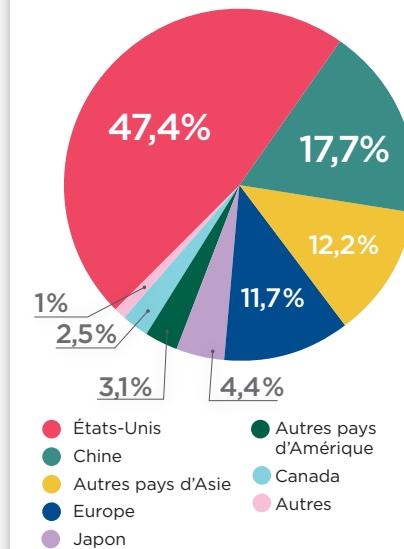
Institut national des statistiques et de géographie :
www.inegi.org.mx

Ministère de l'Economie :
www.gob.mx/se/

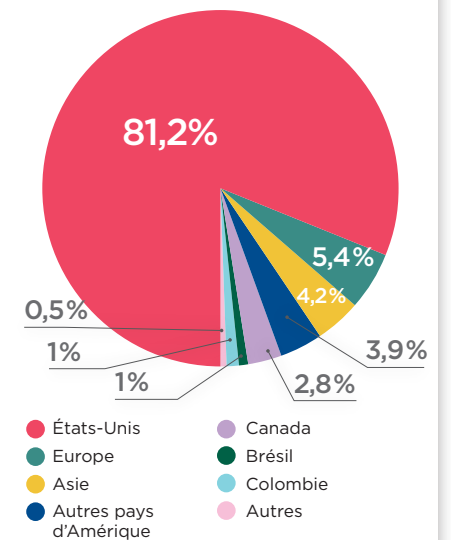
Site de la douane :
www.sat.gob.mx/home

Livre indispensable :
Comprendre le Mexique, de Francoise Roy

Les principaux fournisseurs du Mexique en 2015 (Import)

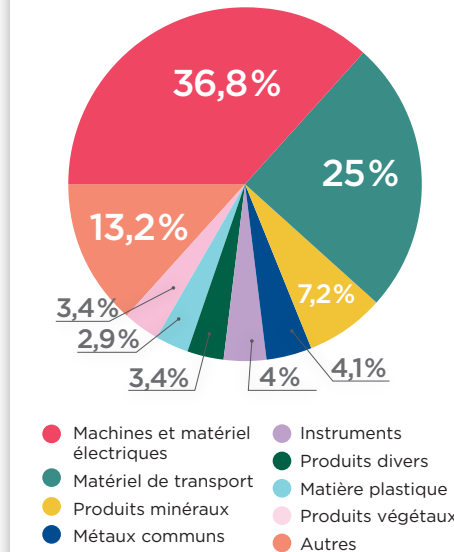


Les principaux partenaires du Mexique en 2015 (Export)

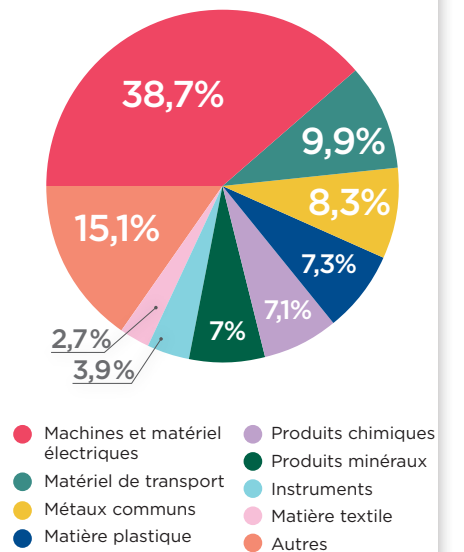


Source : OMC - Examen des politiques économiques 2018

Les produits exportés par le Mexique en 2015

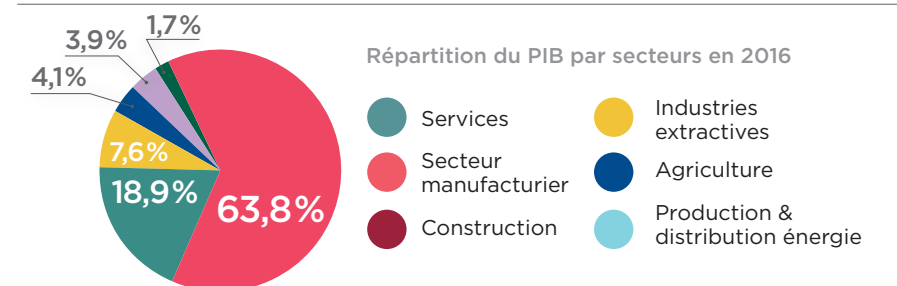


Les produits importés par le Mexique en 2015



Source : OMC - Examen des politiques économiques 2018

Répartition du PIB par secteurs en 2016



Source : OMC - Examen des politiques économiques 2017

LE MEXIQUE, UN NOUVEAU TOURNANT ?

Auteur : Florence Pinot de Villechenon

Florence Pinot de Villechenon est spécialiste de l'Amérique latine. Elle est professeure à l'ESCP Europe où elle dirige le CERALE, Centre d'études et de Recherche Amérique latine Europe (www.cerale.eu). Elle a enseigné également à l'Institut des hautes Études de l'Amérique latine. Elle conduit, entre autres, des recherches sur l'internationalisation des PME dans l'espace Europe-Amérique latine. Dans cette interview, elle fait le point sur le Mexique post Enrique Peña Nieto. En 2018, le Mexique a élu un nouveau président Andrés Manuel López Obrador qui a soulevé un espoir de renouveau dans ce pays en promettant de réformer en profondeur l'économie mexicaine pour éradiquer ses maux et pour mieux répartir la richesse nationale. Il veut également réduire le déséquilibre entre le Nord et le Sud du Mexique. Les défis à relever sont importants car cela suppose de briser les facteurs d'inertie pour créer de nouvelles règles du jeu. S'il réussit à concrétiser ses réformes au cours de son mandat, alors on peut parier que le Mexique quitte la catégorie des émergents pour sauter dans celle des émergés.

Quel regard portez-vous sur la trajectoire économique du Mexique, ces dernières années ?

Il me semble que le Mexique est en train de vivre un tournant de son histoire avec l'élection de Manuel López Obrador en décembre 2018. Il s'ouvre sur une nouvelle ère dans un contexte d'affrontements commerciaux entre les grandes puissances et où le multilatéralisme est mis à mal. La croissance mexicaine en paye un peu les conséquences, avec le reste de l'Amérique latine, car selon les prévisions de notre Service économique à Mexico, la croissance de ce pays ne devrait pas atteindre les 1% en 2019 et un peu plus de 1% en 2020. La création d'emplois s'est ralentie. Le seul aspect positif c'est que les salaires formels se sont revalorisés.

Ces choses étant dites, il faut rappeler que l'économie mexicaine demeure résiliente et semble capable de surmonter les chocs exogènes. Le pays dispose d'un grand marché intérieur de consommateurs, bien intégré dans les flux de la mondialisation avec de nombreux

accords de libre-échange avec plusieurs pays et une base industrielle solide et diversifiée.

Les défis de ce nouveau président - qui affiche un nouveau style politique - sont nombreux, dans un contexte de guerre commerciale sino-américaine. Toutefois, le pays repose sur des avantages compétitifs dont il peut tirer parti : un large marché, une population jeune et avide de nouveautés, une localisation géographique à la frontière du grand marché étasunien et entre les côtes atlantique et pacifique, des infrastructures de télécommunication satisfaisantes, une habitude à commercer avec le reste du monde...

López Obrador, une alternative crédible pour le Mexique ?

Il convient de souligner que López Obrador a été très bien élu, sans accusation de fraude électorale. Il dispose d'une majorité confortable au Congrès. Son cheval de bataille est la lutte contre la pauvreté et la corruption. L'argent récupéré de ce fléau devrait servir, selon le président, à financer des investis-

sements dans l'éducation, la santé et l'insertion des plus défavorisés... si tant est que les vases communicants fonctionnent ! ⁽¹⁾

Le nouveau président mise sur la politique des grands travaux pour doper la croissance à 4 %, contre 2,3 % en moyenne depuis vingt ans. Il a en vue la construction de deux voies ferrées dans les régions marginalisées du sud du pays. Sans compter la plantation d'un million d'hectares d'arbres fruitiers ou destinés à la coupe, pour créer 400 000 emplois et contrer la déforestation.

Toutefois, son style de leadership et de communication politique - avec des prises de parole quotidiennes - passent mal auprès d'une partie de la population, agacée par le style « populiste » et autoritaire d'un président dont les initiatives semblent souvent prises de façon arbitraire. Les marchés sont dans l'expectative car ils attendent de voir si le gouvernement aura les moyens de ses ambitions, dans un contexte de croissance très ralentie. Il a un peu plus de cinq ans pour faire ses preuves et envoyer un signal fort à la communauté internationale (et aux Mexicains les premiers) que l'ère des arrangements et de la corruption est bel et bien révolue et qu'il est possible d'assurer une répartition équitable de la richesse nationale.

Le Mexique, une émergence paradoxale ?

C'est vrai que le Mexique est une économie émergente paradoxale car, comme tous les « émergents », il est traversé par des contradictions. Deuxième puissance économique d'Amérique latine, il a encore 43,6 % de pauvres⁽²⁾. Il n'a pas encore réussi à réduire les inégalités sociales qui sont flagrantes car 10 % des ménages mexicains disposent de 42 % de la richesse nationale.

Il y a des classes défavorisées qui peinent encore à accéder au logement, à l'éducation et à la santé. Quant au poids de la fiscalité, il est plus faible que la moyenne OCDE ce qui renvoie à la question des capacités de financement des politiques publiques.

Le Mexique fait partie de la catégorie des émergents, comme le montre l'existence de zones sous-développées dans le Sud du pays, par exemple celle de Guerrero ou du Chiapas. Ou encore les difficultés qu'il éprouve à enrayer la criminalité et à assurer la sécurité de ses citoyens. Il a des défis à relever pour rentrer dans la catégorie des pays développés.

Donald Trump a voulu revoir l'accord de libre-échange Nord-américain (ALENA) pour mieux équilibrer les échanges entre les États-Unis et le Mexique. Diriez-vous que c'est beaucoup de bruit pour un verre d'eau ?

Durant sa campagne électorale, Donald Trump se plaignait que les emplois industriels quittent le territoire pour aller de l'autre côté de la frontière vers le Mexique. Ce qui l'a conduit à revoir cet accord. Sa révision a été scellée au G20 de Buenos Aires - fin novembre 2018. Le nouvel accord s'intitule Accord États-Unis, Mexique et Canada.

Pour ma part, il me semble que les équipes mexicaines ont fait preuve de beaucoup de patience et de sang-froid pour négocier avec leur voisin et préserver les acquis de l'Aléna. Les économies mexicaine et étasunienne sont bel et

« Le Mexique, comme tous les pays émergents, est traversé par des contradictions. »

« Le nouveau président a un peu plus de cinq ans pour faire ses preuves et envoyer un signal fort à la communauté internationale. »



►►► bien imbriquées car les va-et-vient sont quotidiens entre les maquiladoras (usines d'assemblages) et les centres de fabrication du Nord. On dit au Mexique que les pièces d'une voiture livrée aux États-Unis traversent la frontière mexicano-étasunienne plus d'une vingtaine de fois avant le produit final. Il faut aussi se rappeler que 94 % des remesas (transfert d'argent des expatriés Mexicains) proviennent des États-Unis, 48 % des investissements directs étrangers proviennent des firmes américaines et 90 % des échanges se font avec le voisin du Nord. L'imbrication est bien réelle et il est impossible de défaire des liens tissés depuis 1994, date d'entrée en vigueur du traité. Il a profité, globalement, à chaque partenaire, au Mexique tout comme aux États-Unis. Les firmes américaines qui sous-traitent leurs activités vers les pays à bas salaire comme le Mexique ont pu tirer parti de cet accord pour gagner des parts de marché mais, attention, au prix d'une perte d'emplois, ce qui suscite la colère de Donald Trump. Quant au Mexique, il a réussi à se positionner comme le premier exportateur de biens industriels d'Amérique latine, devant le Brésil. De plus, dans le contexte actuel de guerre commerciale entre les États-Unis et la Chine, le Mexique en profite déjà pour substituer certaines exportations chinoises vers les États-Unis par des produits mexicains.

Pour les États-Unis, le Mexique est une terre d'émigration vers le Nord – surtout dans le Texas –, mais aussi une terre d'immigration et de transit pour les flux provenant d'Amérique centrale. Il est, de ce fait, un acteur incontournable aussi bien pour le Nord que pour le Sud quant il s'agit de traiter des questions hautement sensibles telles que les flux migratoires ou les trafics de tout genre, les armes et la drogue notamment.

Le Mexique, une destination prisée par les entreprises étrangères qui souhaitent délocaliser leur production de la Chine ?

Nous avons mené il y a sept ans, dans le cadre du CERALE, une étude sur la perception des PME européennes au Mexique (http://cerale.eu/wp-content/uploads/2015/04/Rapport-PME-France-Mexique.oct_2012.pdf). Nous avons interrogé 60 PME françaises pour savoir ce qui les incitait à s'intéresser au Mexique.

Parmi les atouts évoqués :

- Le Mexique, est le plus grand marché de langue hispanophone,

- Il est membre de l'espace Nord-Américain – ce qui permet un accès aux États-Unis,

- Pour ces PME, le Mexique apparaît comme un grand marché avec des fondamentaux macroéconomiques solides, liés à son appartenance au marché nord-américain, et moins complexe que le géant du Sud, le Brésil. Il est membre de l'Organisation de la Coopération et de Développement Économique (OCDE) et partage les règles du jeu multilatéral. Ces éléments génèrent de la confiance aux yeux des entreprises.

« L'éloignement géographique du Mexique n'est pas un obstacle majeur pour les entreprises s'il y a un marché pour leurs produits. »

- L'éloignement géographique du Mexique n'est pas un obstacle majeur car ce qui est important pour ces entreprises c'est de savoir s'il y a un marché pour leurs produits.

- L'éloignement est compensé par une proximité culturelle. Les dirigeants de ces entreprises se sentent bien au Mexique car c'est un pays qui partage les mêmes valeurs occidentales et une tradition chrétienne.

- Le Mexique dispose d'un réel tissu industriel avec une présence de fournisseurs et de partenaires diversifiés.

- Le coût de la main d'œuvre est moins cher qu'au Brésil ou qu'en Argentine. En revanche, c'est un marché qui est davantage tiré par le prix.

- Il dispose d'une main d'œuvre souvent bien formée mais encline au turnover.

D'après cette étude, le Mexique est vécu comme une expérience très positive par les dirigeants qui s'y sont intéressés.

En 2018, un nouvel accord global a été conclu entre l'Union européenne et le Mexique, une aubaine pour le Mexique ?

Il s'agit d'un accord de 4^{ème} génération qui inclut plusieurs dimensions :

- Les produits agricoles avec respect des appellations d'origine pour les fromages, les vins et les produits laitiers

- Les services

- Le respect des normes environnementales, la défense du climat,

- Les clauses sociales avec inclusions de droits sociaux, protection des travailleurs

Pour plus d'info, consulter le site : <https://mx.ambafrance.org/Comprendre-l-Accord-global-Union-Europeenne-Mexique>

Il offre un cadre aux entreprises européennes et mexicaines désireuses de coopérer et de développer des affaires ensemble. Il faut rappeler que le Mexique bénéficiait, d'une part, d'un Accord de libre-échange avec l'UE depuis 1997 et, d'autre part, du statut de « partenaire stratégique » de l'UE. En Amérique latine, seuls le Mexique et le Brésil bénéficient de ce dernier statut qui est censé refléter des relations de haut niveau et une entente sur un certain nombre de grands sujets.

Mais si l'on en croit les flux commerciaux entre les deux parties depuis le début du millénaire, il y a lieu de constater qu'elles n'ont pas su tirer profit du précédent Accord de libre-échange et que le Mexique n'a pas su saisir cette opportunité pour diversifier son économie et s'émanciper vis-à-vis des États-Unis. Carlos Fuentes écrivait déjà : « Si jadis le Mexique avait la pneumonie quand les États-Unis s'enrhumaient ; aujourd'hui nous attrapons la grippe ensemble et nous n'avons aucun vaccin efficace contre nos maux »⁽³⁾.

Il est temps pour le Mexique et pour les entreprises mexicaines de changer cette logique et de diversifier leurs relations économiques et commerciales en s'intéressant davantage au marché européen et à l'Europe avec laquelle le pays partage des valeurs et des traditions. Cela exige de rompre avec les comportements routiniers car les entreprises mexicaines se sont formatées pour servir le marché américain via l'Alena. Cela requiert, pour ces entreprises, de s'adapter à de nouvelles règles voire même aux différentes langues pratiquées par les consommateurs de l'Union.

La France, un allié du Mexique en dépit des aléas diplomatiques ?

Le Mexique est un partenaire important pour la France. Il a toujours constitué un interlocuteur sérieux dans le jeu multilatéral. En 2003, il avait soutenu la position française au Conseil de sécurité pour ne pas envahir l'Irak, lors de la deuxième guerre du Golfe. Pour la France, c'est un pays important dans le concert international lui permettant, par exemple, d'augmenter la portée des dossiers qu'elle défend, tel celui de la durabilité.

Dans les relations bilatérales, il peut avoir, hélas, des incidents comme celui généré par l'affaire Florence Cassez qui a conduit à l'annulation, que nous avons beaucoup regrettée, de l'année du Mexique en France en 2011.

L'on peut dire aujourd'hui que chaque partenaire considère l'autre avec respect et amitié et fait preuve d'un désir de consolider les relations. Le Mexique est un pays avec qui on partage bon nombre de valeurs, des entreprises françaises de toutes tailles y sont présentes, il y une communauté des affaires très dynamique, telle la French Tech Mexico, des institutions culturelles qui veillent sur l'intensité des relations et une diaspora mexicaine sur le territoire français, comme en témoigne la Chambre économique du Mexique en France créée ces dernières années. Quant à l'ex-président mexicain Porfirio Díaz, il est enterré en France, dans le cimetière Montparnasse.

Dans l'enseignement supérieur, il y a de nombreux accords de double diplôme, des mobilités de chercheurs entre les deux pays... Les échanges sont intenses et réguliers, ce qui consolident une communauté scientifique de grande qualité.

Avez-vous un témoignage d'une PME française qui a réussi au Mexique ?

Je pense à l'histoire réussie d'une entreprise de séchage de fruits, créée en 2001 et qui débuta son internationalisation en 2008 pour réaliser une part considérable de son chiffre d'affaires à l'export. En 2012, elle était présente aussi en Asie. Pour cette entreprise, la principale barrière à l'international provenait du manque de financement. Elle a pu trouver des financements auprès des agences publiques françaises de l'époque – UBIFRANCE et Oséo – ce qui lui a permis de surmonter ce problème et de se développer au Mexique. Elle a pu s'appuyer aussi sur la coopération scientifique mexicaine, via le CONACYT (www.conacyt.gob.mx). En effet, il y avait un réel besoin pour ses produits au Mexique : spécialisée dans le séchage des fruits et le Mexique étant le grand pourvoyeur de tomates pour le marché des États-Unis, ses procédés y trouvèrent un débouché tout naturel. C'est là un bel exemple d'une coopération économique et technique qui, appuyée par du financement public, a réussi ! ☺



(1) le Monde – 13 mars 2019

(2) World bank Database

(3) Carlos Fuentes – un temps nouveau pour le Mexique – édition Gallimard (1997)

<https://www.escpeurope.eu/pinot-de-vil-lechenon-florence>

LE MEXIQUE, TOUJOURS COTÉ PAR LES INVESTISSEURS !



Françoise ROY

Depuis 1992, Françoise Roy vit au Mexique, un pays qu'elle connaît parfaitement car elle a publié en 2015 un livre « Comprendre le Mexique » aux éditions Ulysse.

Elle a un diplôme de maîtrise en géographie et un certificat d'études latino-américaine. Dans cette interview, elle donne quelques clés pratiques et utiles aux entreprises qui souhaitent se lancer sur le marché mexicain.

Peut-on encore considérer le Mexique comme une porte d'entrée des entreprises en Amérique du Nord compte tenu de la révision de l'ALENA ?

Malgré les révisions imposées par le président Donald Trump, le Mexique continue à être une porte d'entrée pour les entreprises parce que ses coûts de production sont moindres et la pratique du droit de grève est presque inexistant; sa main-d'œuvre étant beaucoup meilleur marché que celle des pays voisins. Il reste un choix privilégié par les investisseurs.

Quels changements, le nouvel accord États-Unis, Canada et Mexique introduit-il dans les différents secteurs économiques ?

Le nouveau traité vise à créer une zone d'industrie automobile sans tarifs douaniers si 75% des pièces sont produites en Amérique du Nord ; cela pourrait stimuler l'établissement d'usines d'assemblage automobile au Mexique.

Par rapport à l'ALENA, ce nouvel accord donne aux Américains plus d'accès aux produits laitiers canadiens. Enfin, pour ces trois pays, il renforce la réglementation en matière d'environnement et de droits des travailleurs. C'est peut-être sur ce premier point que le Mexique aura le plus de difficulté parce que les normes écologiques sont souvent contournées, soit localement, soit par les entrepreneurs étrangers. L'accord aborde aussi la question de la propriété intellectuelle et le commerce numérique.

Le Mexique, un pays latino-américain ?

Même si géographiquement, le Mexique fait partie, jusqu'à l'Isthme de Tehuantepec, de

l'Amérique du Nord, culturellement et économiquement, c'est un pays d'Amérique latine à part entière, et il se considère comme tel. Pour des raisons géopolitiques, il s'identifie historiquement comme une république soeur des autres pays latino-américains.

La criminalité et l'insécurité sont les images du Mexique véhiculées dans le monde. Les entreprises ont-elles des raisons de s'inquiéter ?

Le crime organisé et le fait d'être devenu la plaque tournante du commerce mondial de stupéfiants, s'ils représentent effectivement un problème national majeur et une source de pré-occupation pour la population, n'affectent pas toutes les régions du pays avec la même intensité ; certaines sont très dangereuses parce que leur territoire est contrôlé par le crime organisé ou un cartel de la drogue spécifique, alors que d'autres sont plus sécurisées. Ce sont principalement, les individus, les petits commerces, et non pas les grandes entreprises, qui en sont les premières victimes.

On dit qu'un homme d'affaire qui critique le Mexique porte atteinte à l'orgueil national. Est-ce toujours d'actualité de nos jours ?

Ceci est de moins en moins vrai ; suite à des scandales de corruption sans précédent, le pays traverse une phase autocritique et la mondialisation l'a rendu moins fermé sur lui-même. Le Mexique étant seul pays émergent au monde qui partage une frontière physique longue de 3 200 km avec un pays industrialisé (d'autant plus que cette frontière commune connaît un flux migratoire et d'échange continu). C'est un pays de transit. Il est donc très sensible aux rapports de force fondés sur les préjugés et l'eth-

nocentrisme. Il faut éviter, si on veut faire affaire au Mexique, de montrer un sentiment de supériorité. Le tact est de mise pour ne pas blesser la sensibilité nationale, mais la société mexicaine est de plus en plus ouverte à la critique constructive.

Le nouvel accord commercial conclu entre l'UE et le Mexique de 2018, une bouée de sauvetage pour le pays ?

C'est certainement le cas ; le fait d'avoir un seul partenaire important avec qui faire affaire n'est jamais avantageux pour un pays, surtout quand le rapport de force entre ces deux pays est asymétrique. Le Mexique a grandement besoin de diversifier son économie, à une période où le président Donald Trump a entrepris une guerre idéologique et commerciale presque personnelle contre lui.

Comment les Européens sont vus par les Mexicains ?

Les Européens sont vus comme représentants des peuples les plus cultivés à l'échelle planétaires, moins décontractés cependant que les Américains. Les Mexicains savent que l'Europe jouit aussi d'une monnaie très forte, ce qui lui donne, par conséquent, un pouvoir d'achat élevé. Les Européens ont aussi la réputation

d'être directs et assez froids dans leurs contacts personnels.

Quelques clés pratiques et utiles pour réussir dans ce pays ? La langue, une barrière pour les entreprises françaises ?

Il faut établir avec les partenaires mexicains, dès le début, une relation personnelle qui laisse entrevoir une amitié possible. On s'enquiert de la famille du client, par exemple, pour briser la glace. La politesse est extrêmement importante pour les Mexicains et c'est une valeur d'intégration incontournable. Il faut aussi plus être patient qu'avec autres partenaires, car la ponctualité et le respect des dates limites n'est pas la meilleure qualité nationale. La langue est assurément un obstacle, mais chez les cadres supérieurs, la connaissance de l'anglais est très répandue. ©

www.francoiseroi.com

« Le Mexique est le seul pays émergent qui partage une frontière physique longue de 3 200 km avec un pays industrialisé. »



Le vrai goût
de la cuisine mexicaine
à votre table



Samedi 9h30- 17h30
Autres jours : sur rendez-vous

13 Route Royale,
78580 Les Alluets le Roi

Tel. 09 62 12 77 21 • info@mitiendita.fr

www.mitiendita.fr



BERTHIER ARCHITECTES

48 BIS RUE LOUIS ROLLAND . 92120 MONTRouGE

Tel : 33 (0)1 46 12 49 49 . E-mail : contact@berthierarchitectes.fr

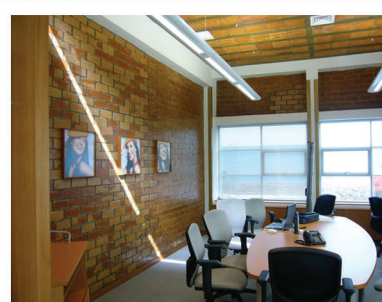


retrouvez-nous sur notre site internet :

www.berthierarchitectes.fr



PANAMA . MEXIQUE . VENEZUELA . COLOMBIE . PEROU . EQUATEUR . BOLIVIE . ESPAGNE . FRANCE
AGENCE D'ARCHITECTURE PRESENTE EN AMERIQUE DU SUD DEPUIS PLUS DE 25 ANS



REHABILITATION - ETUDES - DIAGNOSTICS - PROJETS
CONCEPTION BÂTIMENTS NEUFS - SITES INDUSTRIELS et BUREAUX
AMENAGEMENTS CONTEMPORAINS, EXTERIEURS et INTERIEURS

Le Mexique, une porte d'entrée pour les entreprises !

Secteur agroalimentaire

Source : David Santa Cruz - Expansion Mexico - 1er juin 2016

LES FRUITS ROUGES ONT LE VENT EN POUPE AU MEXIQUE

Lancée il y a à peine vingt-cinq ans, la culture des fruits rouges est aujourd'hui l'un des piliers de l'agriculture mexicaine. Cinquième producteur mondial, le pays exporte 90 % de ses récoltes vers les États-Unis.

Comme des centaines d'habitants de l'État de Jalisco [dans l'ouest du Mexique], Eduardo Mancilla a tenté sa chance aux États-Unis. Avant de rentrer, faute d'avoir pu faire venir sa famille. C'était en 1995. À 22 ans, il a commencé à travailler comme ouvrier agricole et a participé à la plantation des premiers framboisiers et mûriers sur sa terre natale. Dix ans plus tard, après avoir gravi tous les échelons, il est devenu responsable de production. En 2007, il est devenu lui-même producteur et s'est mis à fournir à l'entreprise qui l'employait. Aujourd'hui, ce producteur de fruits rouges indépendant et bien établi a acheté plusieurs terrains et en loue certains. "Je n'aurais jamais pensé en arriver là", reconnaît-il, fier de faire partie des 20 % de cultivateurs possédant plus de 80 hectares - les 80 % restants ne dépassent pas les 4 hectares. Quand il travaillait pour BerryMex, une entreprise installée à Jocotepec (Jalisco), Eduardo Mancilla a proposé à la direction de le faire passer du statut d'employé à celui de producteur associé, selon un système déjà adopté au Mexique par plusieurs exportateurs de ce que l'on appelle ici les frutillas [fruits rouges], ou les berries, de leur nom en anglais. Quatre ans après son installation, l'activité de ce nouveau producteur était bénéficiaire.

Les fruits rouges sont partout

BerryMex a couvert ses investissements les plus lourds (structures métalliques et tunnels pour les serres), et lui a fourni les technologies et les plants. L'entreprise lui a également délivré une lettre de garantie afin qu'il puisse solliciter les prêts accordés par l'État. En vertu de cet accord, le producteur est chargé d'entretenir les cultures, d'assurer la récolte et de conditionner les fruits. Les bénéfices sont répartis à parts égales. Comme l'explique Héctor Padilla, secrétaire en charge du développement rural dans l'État de Jalisco, les petits producteurs négocient directement avec les groupes exportateurs, ce qui permet une chaîne de production courte et une meilleure distribution des bénéfices. Aujourd'hui, on voit même des gens qui ne sont pas issus du milieu rural investir leurs économies dans la culture des fruits rouges, raconte-t-il. De fait, le secteur a le vent en poupe : l'État de Jalisco exporte aujourd'hui

plus de fruits rouges que de tequila aux États-Unis. En 2016, la production de mûres a assuré un chiffre d'affaires de 90,3 millions de pesos [4 millions €], les framboises 1,707 milliard [77 millions €] et les myrtilles 458 millions [20,6 millions €] : l'État de Jalisco est ainsi le premier producteur de framboises et de myrtilles au Mexique, et le deuxième pour les mûres. Et les fruits de cette croissance semblent bien répartis. Eduardo Mancilla est sorti du système 50-50 avec BerryMex pour devenir indépendant et fournir directement la maison mère, Driscoll's.

Antioxydants

Le Mexique a mené ses premières expériences avec la mûre et la framboise il y a 25 ans - cette dernière n'existait alors même pas dans le pays. À l'époque, Miles Reiter, un associé de Driscoll's, l'un des poids lourds mondiaux des fruits rouges aujourd'hui, assiste à un mariage dans l'État de Jalisco. La douceur du climat l'a impressionné. Driscoll's et certains de ses concurrents états-uniens et chiliens sont alors en quête de nouvelles zones de production pour fournir la demande en plein essor aux États-Unis, que les cultivateurs de Californie ne parviennent pas à satisfaire. Ils misent sur la région sud-américaine autour de l'équateur, mais finalement l'Ouest mexicain se révèle idéal. Une poignée d'agriculteurs de la région de la Ciénega, près de Jocotepec, au Jalisco, plantent les deux premiers hectares pour voir si la culture peut s'adapter aux conditions locales. Dès 1995, la viabilité de la culture est prouvée, mais on ignore encore à quel point elle peut prospérer.

Selon les statistiques officielles, de 2008 à 2015, les exportations de fruits rouges (fraises, framboises, mûres et myrtilles) ont enregistré au Mexique un taux de croissance annuelle de 17 %. En 2015, le pays se hisse à la cinquième place des producteurs mondiaux, à 1,3 milliard € d'exportations. Le chiffre progresse encore en 2016, à 1,46 milliard €. Les États-Unis importent 90 % de la production mexicaine, les 10 % restants allant à 31 autres pays, dont le Royaume-Uni, le Japon, le Canada, la Belgique, l'Italie, l'Arabie Saoudite et la Chine. Les fruits rouges donnent du travail à quelque 336 350 ouvriers agricoles au Mexique. Seize États qui produisent cette culture, quatre entités regroupent la plus grande production : Michoacan (70,26 %), Jalisco (12,48 %), Baja California (9,68 %) et Guanajuato (4,60 %).

Secteur tourisme

Source : The associated press - 18 août 2018

UN GRAND PROJET POUR SILLONNER « LA ROUTE MAYA »

◇◇◇◇◇◇◇◇

Le président élu du Mexique veut attirer les touristes vers les régions isolées et oubliées de son pays, mais certains sont interloqués par ce projet : construire un train reliant la station balnéaire de Cancún aux ruines mayas de Palenque, soit un trajet de 830 kilomètres à travers la péninsule du Yucatán. Coût estimé du projet : 3,2 milliards \$.

La route est parsemée de basse jungle, de réserves fauniques, de sites archéologiques préhispaniques, de zones humides et de rivières souterraines qui peuvent soudainement s'effondrer. Il faudrait des années et beaucoup d'argent pour rejoindre des ruines comme celles de Calakmul, qui reçoivent seulement environ 35 000 visiteurs par an — soit le nombre de touristes qui se rendent chaque semaine à des sites plus connus, comme celui de Chichén Itzá.

Ceux qui apprécient le projet proposé Andrés Manuel Lopez Obrador y voient un moyen de

sortir les gens des sentiers battus — la route touristique très fréquentée de Cancún-Riviera Maya-Chichén Itzá-Xcaret empruntée par des millions de touristes par an. «Les touristes préfèrent aujourd'hui d'autres types de projets touristiques qui sont plus en contact avec la nature. Ils manifestent moins d'intérêt pour la côte, a déclaré Vicente Ferreyra, un consultant basé à Cancún et dont la société Sustentur est spécialisée dans le tourisme durable. Ils se tournent davantage vers la jungle, et il y a une occasion de se diversifier pour des marchés qui ne veulent pas seulement du soleil et du sable ». Alors, imaginez que vous puissiez monter dans un train à l'aéroport de Cancún et descendre deux heures plus tard dans une des communautés aux abords de la réserve naturelle de Sian Ka'an, au sud de Tulum, où la côte se transforme en lagunes et en mangroves. Des villages comme Muyil proposent des activités comme flotter sur des canaux d'eau douce creusés par les Mayas, visiter des ruines préhispaniques locales, voir des artisans locaux et déguster des plats régionaux.

Rares sont ceux qui doutent que le premier tronçon proposé — de Cancún à la Riviera Maya en passant par Tulum — serait très achalandé. Chaque année, près de sept millions de touristes internationaux visitent cette partie de la côte. Plusieurs d'entre eux arrivent à l'aéroport de Cancún, puis prennent le bus ou descendent la côte en voiture. Même si les centres de villégiature se multiplient au sud de

Cancún depuis les années 1990, la plupart des travailleurs hôteliers vivent encore à Cancún, qui a été fondée en 1974. Un grand nombre de travailleurs du tourisme pourraient donc utiliser le train pour se rendre au boulot - ce qui prend actuellement une heure et demie ou plus. On ne sait pas encore si le train s'arrêtera à Playa del Carmen ou d'autres stations très fréquentées qui seraient des destinations pour les touristes et les travailleurs. Le projet initial prévoit un seul arrêt à Riviera Maya, à Tulum, avant de filer vers le sud.

C'est le deuxième tronçon — de Tulum jusqu'à la morne ville maya de Felipe Carrillo Puerto, située au sud-ouest de la réserve environnementale de Sian Ka'an, puis vers Bacalar, Chetumal, Calakmul et Palenque fait sourciller. Il y a peu d'infrastructures touristiques développées jusqu'à ce que l'on contourne le lagon d'eau douce de Bacalar. Et le réseau routier vers l'ouest à partir de ce point n'est pratiquement pas développé. « Le scepticisme concerne aussi la rentabilité du projet, basée sur

les flux touristiques, a expliqué Francisco Madrid Flores, le directeur du département Tourisme et Gastronomie de l'Université Anahuac. Dans le sud de Campeche, où se trouve Calakmul, il n'y a pratiquement pas de chambres d'hôtel.» Cela ne veut pas dire que les communautés mayas là-bas n'ont pas quelque chose à offrir aux touristes au-delà de sites tels que Calakmul, une ancienne cité-État maya presque entièrement recouverte de basse jungle. Cinq communautés situées dans la jungle autour de Calakmul proposent déjà des randonnées, du vélo, de l'observation des oiseaux, des visites de grottes, du kayak et des ateliers d'artisanat. Historiquement, la partie sud du Yucatán, en grande partie maya, a été exclue du boom touristique qui a enrichi le nord-est — autour de Cancún — qui est maintenant largement peuplé de Mexicains non autochtones. ☺

Secteur Automobile

Source : Al Akram - 18 janvier 2018

GM CONFIRME LA PRODUCTION D'UNE NOUVELLE VOITURE AU MEXIQUE EN DÉPIT DES CRITIQUES DE TRUMP

◇◇◇◇◇◇◇◇

Le constructeur automobile américain General Motors a confirmé qu'il allait produire un nouveau SUV (4X4 urbain) au Mexique, en dépit des critiques du président Donald Trump appelant les entreprises à fabriquer aux États-Unis. La nouvelle version de la Chevrolet Blazer, un des modèles les plus populaires de la marque, sera fabriquée sur les terres mexicaines et exportée aux États-Unis, a souligné Patrick Morrissey, un des porte-parole de GM. Cette annonce intervient au moment même où le président Donald Trump a fait du «Made in America», un des arguments dans la renégociation en cours du traité de libre-échange Aléna associant États-Unis, Canada et Mexique.

Les trois grands groupes automobiles américains - GM, Ford et Fiat Chrysler - font valoir que produire certains modèles au Mexique, où la main d'œuvre est bon marché, leur permet d'être compétitifs face à leurs rivaux asiatiques et



européens. «Nous restons déterminés à investir aux États-Unis et à y créer des emplois», assure néanmoins Patrick Morrissey, ajoutant que les décisions de production sont prises plusieurs années à l'avance dans l'industrie automobile. Il insiste sur le fait que GM va continuer à collaborer avec l'administration Trump «pour moderniser l'Aléna», accusé par Donald Trump, d'avoir contribué à la délocalisation des emplois industriels américains. Depuis 2009, GM indique avoir investi plus de 22 milliards de dollars sur le sol américain, les États-Unis représentant son deuxième marché après la Chine. ☺



Secteur télécommunication

Source : *AFP - Ecofi* 17 octobre 2018

UN BÉNÉFICE DE 830 MILLIONS € POUR AMERICA MOVIL

America Movil, le géant de la téléphonie mobile détenu par le milliardaire américain Carlos Slim, annonce un bénéfice de 830 millions € au 3^{ème} trimestre grâce à une hausse de ses revenus et des gains de changes. Le bénéfice net de la société a atteint 18,9 milliards de pesos, contre une perte de 9,5 milliards de pesos au 3^{ème} trimestre de 2017. « Les revenus des services ont augmenté dans pratiquement tous les secteurs », a indiqué le groupe, soulignant une hausse de 8,6% pour la téléphonie mobile post-payée et de 6,2% pour le haut débit. Au cours du trimestre, les ventes d'America Movil ont progressé, avec 1,1 million d'abonnés supplémentaires pour la téléphonie mobile, en

particulier au Brésil, au Mexique et en Colombie. La fin des cycles électoraux au Mexique et en Colombie ont mis fin à une période d'incertitude, permettant l'appréciation des monnaies locales face au dollar, des gains de change dont a bénéficié America Movil. Le chiffre d'affaires total du fleuron du magnat mexicain Carlos Slim a augmenté de 1,6 %, à 248 milliards de pesos, tandis que le bénéfice d'exploitation a augmenté de 255 %, à 35 milliards de pesos. América Móvil est une entreprise de téléphonie fixe et mobile, internet et télévision par câble présente au Mexique, Argentine, Brésil, Colombie, Costa Rica, Chili, Equateur, Salvador, États-Unis, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panama et Paraguay. ☉

Secteur spiritueux

Source : *Business insight* 22 novembre 2018

LE VIN, UN MARCHÉ À FORT POTENTIEL

Selon les professionnels du secteur, le marché de vins est environ 5 millions de consommateurs occasionnels. En 2017, on a environ 2 millions de consommateurs réguliers dont 80 % avec une fréquence d'une fois par semaine et 15 % tous

les jours. On trouve sur les marchés mexicains les vins d'Espagne (29,1 %) , de la France (18,9 %), du Chili (18,6 %), d'Italie (13,5 %), et d'Argentine (10,2 %)/

D'après le Conseil mexicain vitivinicole, la consommation de vins mexicains devrait être multipliée par trois en 2020. Ceci est lié au fait des campagnes de promotion des vins qui devraient permettre une augmentation de la consommation de 65 millions de litres consommés.

Le secteur des spiritueux est un marché de consommation de masse, de plus vendu est Tequila (40 %). Mais, le whisky et la Vodka connaissent une forte croissance. ☉



Les clés

Le Mexique est un pays qui séduit les entreprises car il a des avantages compétitifs incontournables : un marché à forte potentialité dans plusieurs secteurs ; seconde puissance économique d'Amérique latine et un positionnement géographique unique : proximité des États-Unis et du Canada. Pour commercer avec ce pays, il est conseillé d'avoir un bon partenaire commercial qui maîtrise votre secteur d'activité et qui peut vous assister dans vos négociations pour définir des Incoterms corrects, des garanties de paiement, l'obtention de la licence.... Ceci vous permettra d'éviter les coûts imprévisibles. La concurrence sur ce marché est très forte et il vaut mieux réduire les marges pour gagner des parts de marché mexicain.

Le Mexique est la seconde puissance économique de l'Amérique latine après le Brésil. Il est signataire de nombreux accords de libre-échange avec les pays d'Amérique latine mais également avec des pays d'autres zones (Japon ou Israël, par exemple). Il dispose ainsi d'un réseau de 14 accords de libre-échange avec 40 pays et de 30 accords de promotion et de protection réciproque des investissements (APPRI). L'accord le plus important pour le Mexique reste l'Accord de libre-échange d'Amérique du Nord (ALENA) qui a été signé avec les États-Unis et le Canada en 1994 et reconduit par Donald Trump en dépit de très légères modifications. Le nouvel accord s'intitule : Accord entre les États-Unis, le Mexique et le Canada. En 2011, le Mexique a conclu avec le Chili, la Colombie et le Pérou, l'accord cadre de l'Alliance du Pacifique (<https://alianzapacifico.net>) qui doit intégrer le Costa Rica et le Panama. L'objectif de cet accord est de créer une zone d'intégration qui mène à la libre circulation des marchandises, des services, des capitaux et des personnes entre les pays membres. Cette Alliance est très dynamique. Depuis 1995, le Mexique est membre de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC). Depuis 1997, le Mexique et l'Union Européenne (UE) ont signé un accord commercial. L'accord intérimaire sur le commerce des biens est entré en vigueur depuis juillet 2000. Il a prévu la mise en place d'une zone de libre-échange au bout d'une période de dix ans. En avril 2018, l'UE et le Mexique se sont engagés à moderniser l'accord UE-Mexique. L'accord modernisé aura pour effet d'exempter de droits de douane la quasi-totalité des échanges de biens entre l'UE et le Mexique y compris dans le secteur agricole. Pour suivre l'évolution des négociations en cours, consulter le site : <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/mexico>

① LA PROCÉDURE DES ÉCHANGES

Après avoir rempli la déclaration en douane traditionnellement exigée pour toute expédition, l'exportateur doit effectuer ses envois à destination du Mexique accompagnés des documents suivants :

Les documents accompagnant la déclaration de douane :

- La facture commerciale établie, au minimum, en cinq exemplaires et rédigée, de préférence, en espagnol. Elle doit notamment comporter : l'identité des parties ; les coordonnées et le numéro d'enregistrement de l'importateur (RFC) ; les conditions de paiement (éventuellement numéro de la L/C) et de livraison sous forme d'Incoterms, la description précise des marchandises (SH, marque, poids brut et net) ; nombre de colis avec marques et numéros ; le pays d'origine ; le pays d'origine ; les dates, lieux et ports de provenance et d'arrivée ; le mode de transport ; le prix unitaire et total.
- La signature manuscrite d'une personne habilitée, précédée par la raison sociale ou par le cachet de l'entreprise. Cette signature doit être portée sur chaque exemplaire de la facture commerciale.
- Sur la facture, une clause d'authenticité sera de préférence apposée au-dessus de la signature : « Declaramos bajo juramento que todos los pre-

cios indicados en esta factura son los mismos que rigen en el mercado del lugar de su compra ». De plus, il convient de noter qu'en application du code douanier mexicain, les factures ne doivent comporter ni ratures, ni biffages ou annotations qui altèrent leurs données originales.

- À la demande de l'importateur, il doit être établi sur le modèle communautaire. Il est exigé pour l'importation d'animaux et végétaux ainsi que les produits d'origine animale et végétale.
- Un certificat phytosanitaire pour les fruits, les légumes, les semences et autres végétaux. Il est délivré par le service régional de la protection des végétaux relevant de la direction régionale de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt. Consulter le site : <http://agricultura.gouv.fr/les-directions-regionales-du-ministere-draaf>
- Un certificat sanitaire requis pour les viandes et les sous-produits d'origine animale (lait, œufs, préparation à base de viande, etc.), délivré par la direction départementale des services vétérinaires désormais regroupée avec l'unité départementale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes sous la dénomination « Direction départementale de la protection des populations » (DDPP) : <http://www.economie.gouv.fr/dgccrf/coordonnees-des-DDPP-et-DDCSPP>

L'ouverture économique du Mexique

Le Mexique applique les six régimes douaniers suivants : importation définitive ; importation temporaire ; entreposage sous douane ; transit intérieur ou international de marchandises ; ouvrison, transformation ou réparation dans des sites sous contrôle douanier ; et sites stratégiques sous contrôle douanier. En outre, le paiement des taxes s'effectue désormais à l'entrée des marchandises, et non plus à la sortie. Le Mexique a poursuivi la réforme engagée antérieurement en vue de simplifier les formalités douanières et de promouvoir le commerce international. Elle a introduit les changements suivants : a) possibilité de procéder au dédouanement dans un lieu distinct de celui autorisé par le SAT si la nature du produit l'exige ; b) possibilité pour l'importateur, de procéder directement au dédouanement sans devoir recourir aux services d'un agent en douane, lesquels sont désormais optionnels ; c) établissement du guichet numérique mexicain du commerce extérieur (guichet numérique) ; d) incitation à l'utilisation des nouvelles technologies pour l'inspection des marchandises ; e) suppression de la deuxième visite de douane ; et f) possibilité de modifier la déclaration d'importation avant et après l'activation du mécanisme de sélection automatisé et de changer le régime douanier applicable aux marchandises sans autorisation préalable.

Malgré ces efforts, des mesures non tarifaires subsistent, notamment en matière sanitaire et phytosanitaire ; des autorisations préalables sont nécessaires pour l'importation de produits tels que les produits pétroliers. Enfin, il existe une liste de produits prohibés (produits chimiques organiques et médicaments).

Source : OMC - Examen des politiques économiques - Mexique
https://www.wto.org/french/tratop_f/tpr_f/g352_f.pdf

② EMBALLAGE & ÉTIQUETAGE

Le Mexique compte un grand nombre de dispositions techniques et de normes de qualité auxquelles les biens doivent se conformer. Certaines d'entre elles ont un caractère volontaire et visent à améliorer la qualité des biens et services : il s'agit des « Normas Mexicanas (NMX) ». Bon nombre de dispositions techniques ont toutefois un caractère contraignant : ce sont les NOM (« Normas Oficiales Mexicanas »).

Pour plus d'info, consulter le site : <http://www.economia-noms.gob.mx/noms/inicio.do>

En matière d'étiquetage, les exigences relèvent de la loi sur la protection des consommateurs ainsi que de plusieurs normes (NOM). Elles concernent les produits alimentaires, les jouets, les textiles, les pesticides, les médicaments et appareils médicaux, le tabac. Depuis janvier 2015, de nouvelles règles d'étiquetage s'appliquent aux appareils électriques et électroniques et aux appareils électroménagers.

Le meilleur moyen de vous assurer que votre étiquetage est conforme est de demander à votre client. Vous pouvez ainsi vous protéger en précisant par contrat que le client doit approuver les échantillons et les étiquettes

③ LOGISTIQUE ET DOUANE

À l'export	MEXIQUE	AMÉRIQUE LATINE & CARAÏBE
Procédures frontalières (heures)	20 h	61,9 h
Coût des opérations	400 \$	529,8 \$
Préparation des documents	8 h	52,5 h
Frais documentaires	60 \$	110,4 \$

À l'export	MEXIQUE	AMÉRIQUE LATINE & CARAÏBE
Procédures frontalières (heures)	44 h	62,6 h
Coût des opérations	450 \$	647,2 \$
Préparation des documents	18 h	79,1 h

Source : Banque mondiale - Doing Business 2019

④ MOYENS DE PAIEMENT

Meilleure monnaie de facturation :

Le dollar américain et le peso mexicain.

Les meilleurs moyens de paiement pour les transactions internationales sont le virement swift, très pratique, qui offre un excellent rapport qualité / prix.

La lettre de change (Bill of exchange ou letra de cambio) offre plus de sécurité mais à un coût plus élevé. Quant à l'encaissement documentaire, il permet à l'exportateur de mandater sa banque pour ses opérations à l'international. Il doit lui fournir la facture accompagnée de tous les documents commerciaux.

»»» Sites de référence

<https://embamex.sre.gob.mx/francia/index.php/fr>

<https://consulmex.sre.gob.mx/francia/index.php/fr>

Réglementation douanière

www.francia.org.mx

Ambassade de France au Mexique

www.sat.gob.mx

Douanes mexicaines

www.caaarem.mx

Associations de courtier en douane du Mexique

www.camaradecomerciodemexico.com.mx

Chambre du commerce du Mexique

www.impi.gob.mx

Institut de la propriété industrielle du Mexique

https://madb.europa.eu/madb/datasetPreviewFormIFpubli.htm?datacat_id=IF&from=publi

Etiquetage de vos produits

<https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/m/mexico/MEX.pdf>

Doing business in Mexico

<https://www.coface.fr/Etudes-economiques-et-risque-pays/Mexique>

Les Études économiques de la Coface Mexique



LES DROITS DE DOUANE AU MEXIQUE

En moyenne les droits de douane appliqués en 2017 sont :

- 6,9 % pour tous types de produits
- 13,5 % pour les produits agricoles
- 5,8 % pour les produits non agricoles.



Le Mexique réaffirme son engagement à l'égard de grands défis nationaux et internationaux

L'économie mexicaine est la 2^{ème} économie de l'Amérique latine et compte au nombre des 15 économies les plus riches au monde en termes de produit intérieur brut. Les avantages compétitifs dérivés de l'approfondissement de ses relations diplomatiques et économiques avec d'autres nations et régions du monde constituent, sans doute, un facteur incontournable de la performance économique du Mexique au niveau mondial.

En témoignent un grand nombre de traités de libre échange signés à l'échelle mondiale, ses engagements et sa participation active dans des instances multilatérales pour promouvoir le développement durable et la coopération pour le développement en Amérique centrale.

Les atouts du Mexique sont bien connus : la consommation du marché intérieur, une main d'œuvre qualifiée grâce à un système d'éducation public et privé performant ; et un réseau dense d'établissements d'enseignement supérieur de plus en plus spécialisés et qui développent une coopération très intense et fructueuse avec leurs partenaires à l'étranger. Le Mexique occupe une position géographique stratégique : il partage une frontière de plus de 3 000 km avec la plus grande économie du monde qui, en dépit des débats au sujet du mur que veut construire Donald Trump, reste une des plus ouvertes avec un flux quotidien dense ; il compte également un réseau de transports et une infrastructure robuste en matière de communications et de services, pour ne citer que ses avantages les plus pertinents.

Les États-Unis sont naturellement les premiers partenaires commerciaux du Mexique, mais au-delà de ces liens, le Mexique vise à diversifier sa relation commerciale avec le monde. À cet égard, l'Union européenne et tout particulièrement la France occupe une place incontournable. Les relations économiques entre le Mexique et la France n'ont cessé de s'intensifier ces dernières années. Elles constituent pour le Mexique un moteur pour l'investissement, les échanges et le tourisme. À l'heure actuelle, 550 entreprises

françaises ont réalisé des investissements directs au Mexique, qui est devenu le second partenaire économique de la France en Amérique latine et les Caraïbes. L'objectif commun est clair : signer un nouvel Accord de libre-échange, de concertation politique et de coopération entre le Mexique et l'Union européenne.

Le gouvernement du Président Andrés Manuel López Obrador s'est fixé les objectifs suivants : la lutte contre la corruption – et partant, l'amélioration du climat d'affaires –, la réduction des inégalités, le renforcement du marché intérieur et le développement inclusif de toutes les régions du pays à travers la diversification économique, la modernisation et l'innovation. Telles sont les raisons qui nous conduisent à privilégier l'attraction de plus grands flux d'investissements étrangers, de science et de technologie, ainsi que la promotion des exportations mexicaines, notamment des PME et des microentreprises.

L'action de promotion économique sera étayée à travers le travail conjoint du Ministère de l'Économie et du Ministère des Relations extérieures et nous soutenons dès lors cette volonté politique d'approfondir les liens déjà très étroits entre nos deux pays.

Son Excellence Juan Manuel Gómez-Robledo
Ambassadeur du Mexique



<https://embamex.sre.gob.mx/francia/index.php/fr/>

FOIRES ET SALONS

SECTEUR AGRICOLE & AGROALIMENTAIRE

EXPO AGROALIMENTARIA

Guanajuato
12/11/2019 au 15/11/2019
Novembre 2020
Agriculture, machines agricoles...

www.expoagroto.com
info@expoagroto.com

EXPO ANTAD & ALIMENTARIA

Guadalajara
Mars 2020
Produits alimentaires, machines emballage...

www.firabarcelona.com
info@firabarcelona.com

EXPO EMPAQUE NORTE

Monterrey
25/03/2020 au 27/03/2020
Produits alimentaires, machines emballage...

www.expoempaquenorte.com
info@expoempaquenorte.com

SECTEUR AÉRONAUTIQUE

AERO EXPO

Toluca
Février 2020
Techniques aériennes, spatiale, construction aéroport

www.aeroexpo.com.mx
treys@vuela.com.mx

SECTEUR AUTOMOBILE

EXPO TRANSPORTE ANPACT

Guadalajara
16/10/2019 au 18/10/2019
Octobre 2021
Véhicules utilitaires, caravanes et pièces détachées

www.expotransporte.com
info@bynexpo.com

SECTEUR COSMÉTIQUE

EXPO BEAUTY SHOW

Mexico City
27/10/2019 au 29/10/2019
Octobre 2020
Produits de beauté, hygiène du corps...

www.expobeautyshow.com
icarballido@reedexpo.com

EXPO CODESTETICA

Mexico City
Mars 2020
Produits de beauté, hygiène du corps...

www.codesretica.com.mx
info@codestetica.com.mx

SECTEUR CUIR & CHAUSSURES

MDM MODAMA

Guadalajara
Mai 2020
Octobre 2020
Cuir, maroquinerie, chaussures

www.cicej.com.mx
direccion@cicej.com.mx

SAPICA

Leon
Août 2020
Cuir, maroquinerie, chaussures

www.cicej.org
info@cicej.org

SECTEUR ÉNERGIES

SOLAR POWER MEXICO

Mexico City
24/03/2020 au 26/03/2020
Énergie conventionnelle et renouvelable

www.messe.de
info@messe.de

SECTEUR INDUSTRIEL

EXPO MANUFACTURA

Monterrey
11/02/2020 au 13/02/2020
Automatisation de production, techniques de mesure et contrôle

www.ejkrause.com.mx
mexinfo@ejkrause.com

SECTEUR MINES

CONVENCION INTERNACIONAL DE MINERIA

Acapulco
23/10/2019 au 26/10/2019
Industrie minière, géodésie, géographie

www.geomin.com.mx
asociacion@aimmgm.org.mx

SECTEUR PLASTIQUE ET CAOUTCHOUC

EXPO PLASTICOS

Guadalajara
Mai 2020
Plastiques et caoutchouc

www.tradeshowfactory.com.mx
informes@tsfactory.com.mx

SECTEUR SANTÉ

EXPO MED MEXICO

Mexico City
9/06/2020 au 11/06/2020
Technique et équipement médicaux, santé, pharmacie, soin...

www.expomed.com.mx
ventas@expomed.com.mx

SECTEUR SÉCURITÉ

MEXICO FIRE EXPO

Mexico City
Avril 2020
Système de sécurité, gestion des catastrophes

www.rocexhibitions.com
igtm@rocexhibitions.com

NATIONS ÉMERGENTES

REVUE DE COMMERCE INTERNATIONAL

<http://www.nations-emergentes.org>
NUMÉRO 39 | NOVEMBRE 2019

Liste de nos Partenaires

Mi tiendita mitiendita.fr
Berthier architectes berthierarchitectes.fr
Agroalimentaria expoagroto.com/?lang=en
Saldac saldac.com/
Terra Maya www.terra-group.com

EXPO AGROALIMENTARIA GUANAJUATO MÉXICO 2019

From November 12 to 15, the Expo AgroAlimentaria Guanajuato 2019 will be held in the municipality of Irapuato, Guanajuato, Mexico, where a spill of more than 35 million dollars is projected this year.



This event has established itself as the most important international business platform in the agri-food and business sector in Mexico and as one of the best in Latin America.

For this that will be its 24th edition, there will be the participation of more than 50 nations, among which are the commercial pavilions of Holland, Israel and the United States, highlighting the presence of Spain, guest of honor, represented by the Region of Murcia through AgritechMurcia, an agricultural technology platform that brings together 18 companies in the sector, different knowledge organizations and universities, which have more than 40 years of experience in research, development and innovation in the agricultural sector of the Region of Murcia, Spain.

The Region of Murcia boasts over 40 years adapting agricultural technology to the most demanding markets and to the specific needs of farmers around the world. The hallmark of this working model is trust and direct involvement between farmers, manufacturers and research centres.

From small producers to world leaders in primary production, national and international suppliers and marketers, they will expose their crops and agricultural inputs to the more than 126 thousand attendees.

The exhibition and commercial demonstration for productive development of the agribusiness sector has 1,445 spaces in which the latest in inputs, agricultural and agroindustrial technology is exhibited, in addition to the sample of agricultural machinery with more than 8.5 hectares of spaces dedicated to new processes of cultivation and treatment of agricultural fields.

Fundamental aspect is the transfer of technology: a cycle of conferences with 50 world-renowned speakers and 1.80 hectares of greenhouses in production and 3 hectares of agricultural production in plots with grain, vegetables and strawberries.

Business development is a nodal point through the business center, international and specialized pavilions, such as Technological Innovation, Floriculture and Cheese and Wine, worthy frames of the great business meeting.

A feature that distinguishes the **Expo AgroAlimentaria** year after year is social responsibility, since its realization represents full support from its organizers, the **Patronato para el Desarrollo Agropecuario** (PDA) for educational training, research, dissemination and food support.

At Expo AgroAlimentaria Guanajuato 2019 Together we do business
We are waiting for you in Irapuato, MEXICO!



GUESTS OF HONOR



"Una manera de hacer Europa"
Fondo Europeo de Desarrollo Regional

www.expoagrogto.com