TRADE Solutions BNP PARIBAS

MEXIQUE : LA PRATIQUE DES AFFAIRES

Dans cette page : Culture des affaires | Les horaires

Culture des affaires

Les principes fondamentaux de la culture des affaires	L'étiquette de travail au Mexique n'est pas très différente de celle d'autres pays d'Amérique latine. Cependant, la proximité du Mexique avec les États-Unis et les liens commerciaux étroits qui unissent les deux pays ont également façonné la culture des affaires. La culture d'entreprise peut donc différer en fonction du type d'entreprise avec lequel des partenaires étrangers s'engagent (succursales d'entreprises américaines et entreprises familiales traditionnelles). Les relations personnelles, la loyauté, une forte hiérarchie et une conscience du statut sont les principales caractéristiques de la culture des affaires mexicaines. Contrairement aux États-Unis et au Canada, le processus de prise de décision reste presque exclusivement au sommet et aucune contribution n'est attendue des employés subalternes. Par conséquent, les employés de niveau inférieur peuvent ne pas être en mesure de faire de grandes promesses lors des négociations. En tant que subordonné, il n'est pas bien considéré de donner des idées à moins d'être formellement invité à le faire. Les contacts professionnels mexicains sont également flexibles en ce qui concerne le temps nécessaire pour prendre des décisions importantes. Il est recommandé d'éviter d'insister pour prendre une décision rapidement. Les relations personnelles jouent un rôle essentiel, à un point tel que l'impression que vous avez et le niveau de relation que vous entretenez avec vos homologues locaux peuvent l'emporter sur votre proposition commerciale. Certains Mexicains consacrent généralement beaucoup de temps et d'efforts à leurs relations et ils ne les entretiennent pas en vain. Il est recommandé de vous présenter le plus personnellement possible, afin de ne pas apparaître comme un représentant commercial distant.
Le premier contact	Les Mexicains peuvent préférer communiquer en face à face et faire des affaires avec ceux qu'ils connaissent et en qui ils ont confiance. Il est conseillé de confirmer la date et le rendez-vous plusieurs fois, ce qui est considéré comme un désir de se rencontrer. Si la communication en face à face n'est pas possible, les contacts professionnels mexicains sont plus susceptibles de parler au téléphone plutôt que par courrier électronique. Certains Mexicains ont tendance à être conscients de leur statut et il est donc recommandé de prendre des engagements dans des contextes qui reflètent leur position et leur statut. Si la première réunion avec des représentants de haut niveau doit avoir lieu en dehors du bureau, des hôtels et des restaurants de première classe conviendront.
La gestion du temps	Les Mexicains ont tendance à avoir un sens du temps plus souple que d'autres pays d'Amérique du Nord. Arriver à l'heure pour une réunion est important. Cependant, il se peut que vous attendiez 30 minutes ou plus. S'il s'agit d'une première réunion, les discussions informelles peuvent prendre beaucoup de temps. Il y a généralement 5 à 15 minutes de conversation au début des réunions de suivi. Les réunions ne suivent pas toujours l'ordre du jour proposé. Il peut y avoir une esquisse d'ordre du jour, mais il sert surtout à donner une direction à la discussion.
Les salutations et les titres	Lorsque vous rencontrez une personne du sexe opposé, une poignée de main classique suffit. La poignée de main est plutôt douce, cependant, elle peut être combiné à un léger contact des bras et / ou des coudes. Les femmes qui rencontrent une personne du même sexe se serrent généralement la main ou donnent touchent légèrement l'avant-bras de la personne saluée. Comme la culture d'entreprise est plutôt formelle, il est très important de vous adresser aux partenaires commerciaux mexicains en utilisant leur titre professionnel ou M., Mme ou Mademoiselle, suivi du nom de famille.
La politique de cadeaux	Les cadeaux simples peuvent être échangés après une première réunion de travail. Les cadeaux ne sont pas obligatoires, mais peuvent être considérés comme un geste de bonne volonté. Les cadeaux d'une entreprise (c'est-à-dire un cadeau avec le logo de l'entreprise) sont appropriés pour une première réunion. Si vous êtes invité chez un partenaire mexicain, vous pouvez apporter du vin, du chocolat ou des fleurs (évitez les soucis et les fleurs rouges).
Le code vestimentaire	Certains Mexicains sont généralement très conscients de leur statut et on s'attend à ce que les personnes qui réussissent s'habillent bien. Il est important d'être impeccablement habillé dans des situations professionnelles et sociales. La tenue professionnelle à Mexico a tendance à être plus formelle que dans les autres régions du pays. Les costumes de couleur foncée avec chemises et cravates conviennent aux hommes. Les femmes doivent également porter des costumes classiques ou des robes avec des chaussures assorties. Les femmes sont presque toujours maquillées.
Les cartes de visite	Il n'y a pas de protocole formel concernant l'échange de cartes de visite. Il est conseillé de donner

	les cartes de visite qui sont en espagnol d'un côté et de présenter la carte avec la face espagnole face au destinataire. Les cartes de visite sont généralement échangées avec tout le monde à la fin d'une première réunion.
La gestion de réunions	Les réunions d'affaires ont tendance à prendre plus de temps que prévu et des sujets ne figurant pas à l'ordre du jour peuvent être abordés, les réunions étant considérées comme des opportunités de libre circulation des idées et des informations. Bien que l'anglais soit de plus en plus parlé, il n'est pas prudent de supposer que tous les partenaires commerciaux mexicains parleront couramment l'anglais. Il est préférable de vérifier à l'avance que des traducteurs ne seront pas nécessaires. La culture d'entreprise est formelle (comme en témoignent la tenue vestimentaire, l'utilisation des titres). Cependant, les signes ouverts d'émotion sont très fréquents et même considérés comme un signe d'engagement actif plutôt que comme une perte de contrôle ou une agression. Si un contact professionnel mexicain devient émotif au cours d'une réunion, cela signifie généralement qu'il transmet son sens de l'engagement et de l'intérêt. Il est également préférable que les contacts commerciaux étrangers apparaissent aussi amicaux et ouverts que possible et personnalisent chaque proposition en expliquant en quoi elle peut profiter à la société, mais également au Mexique dans son ensemble. Certains Mexicains prennent généralement beaucoup de temps avant de prendre une décision et il est préférable de ne pas prendre de décision rapide pour éviter de paraître trop pressé. Il faut également éviter les ventes acharnées, les moyens de pression et la confrontation, car certains Mexicains peuvent attacher de l'importance à l'établissement de relations et à l'harmonie. De petites réunions parallèles peuvent avoir lieu pendant une réunion et il n'est pas rare que des personnes interrompent des collègues en milieu de phrase. Une fois les négociations terminées, il est préférable de reprendre un peu la conversation. Les activités professionnelles sont un élément important des négociations et sont considérées comme une occasion d'établir des relations plus étroites. Les réunions d'affaires peuvent avoir lieu au petit-déjeuner et plus généralement au déjeuner. Les déjeuners et les diners ont tendance à être longs et peuvent durer plus de deux heures. Les affaires peuvent être discutées durant les repas. Cependant, il est préférable de ne pas être le premier à aborder le sujet à moins que ce ne soit essentiel. L'alcool est offert au déjeuner et au dîner, mais est généralement pris avec le dîner. Il est conseillé de suivre votre homologue mexicain dans cette matière. La partie qui envoie l'invitation devrait prendre la note. Cependant, cette règle peut être négligée dans une situation fournisseur-client. Si vous êtes le client, il est préférable de proposer de payer même si vous avez été invité. Il n'est pas conseillé de scinder la facture.

Plus d'informations

Contactez l'équipe BNPP Trade Development pour trouver un intermédiaire prêt à vous accompagner au Mexique.

Les horaires

Les jours et les horaires d'ouverture	Les banques sont ouvertes du lundi au vendredi de 9h à 16:00 Les administrations publiques ouvrent du lundi au vendredi de 9h à 14h. Les commerces ouvrent du lundi au vendredi de 10h à 18h et le samedi de 10h à 20h. Il est commun de trouver des commerces ouverts les dimanches.

Les jours fériés

Nouvel an	1er janvier
Journée de la constitution mexicaine	Premier lundi de février
Anniversaire de Buenito Juarez	Troisième lundi de mars
Jeudi et vendredi saint	Tombe en général entre le 20 mars et le 25 avril
Fête du travail	1er mai
Journée de la bataille de Puebla	5 mai
Journée de l'indépendance mexicaine	16 septembre
Jour de Christophe Colomb	12 octobre
Journée des morts	1er novembre
Journée de la révolution mexicaine	Troisième lundi de novembre
Journée de Notre Dame de Guadalupe	12 décembre
Noël	25 décembre

La compensation des jours fériés	Seuls les jours anniversaires de la constitution, de Benito Juarez et de la révolution mexicaine seront célébrés un lundi s'ils tombent pendant un week-end.

Les périodes pendant lesquelles les entreprises sont généralement fermées

Vacances de Noël	Une semaine entre le 25 et le 31 décembre, selon les entreprises.
Vacances de la semaine sainte	La semaine qui précède Pâques
Vacances d'été	Une semaine au cours de juillet août

© eexpand, Tous droits de reproduction réservés.
Dernières mises à jour en Mars 2024