

Les gens d'affaires mexicains sont des négociateurs expérimentés et respectueux. Ils ne dévoilent pas facilement leur jeu et on ne découvre leurs véritables intentions et objectifs qu'au fur et à mesure que la négociation progresse.

Dans le cas d'une transaction commerciale simple (vente d'un produit de consommation, par exemple), il est inutile de faire appel à un juriste ou à un autre professionnel mais s'il s'agit d'un accord de licence, d'un partenariat ou de quelque autre forme d'alliance stratégique, cela devient une nécessité.

Quelle que soit la nature de la transaction ou du projet, il faut rédiger une entente ou un contrat précisant notamment les droits et les obligations de chaque partie. À titre d'exemple, un contrat d'agence pourrait s'inspirer du modèle de contrat de la Chambre de commerce internationale qui aborde les sujets suivants :

1. l'identité des parties;
2. la définition des produits et du territoire;
3. la définition des fonctions de l'agent et du fabricant;
4. les obligations de l'intermédiaire;
 - respect des exigences et protection des intérêts du fabricant;
 - promotion des ventes et organisation du réseau de distribution;
 - publicité, foires et événements industriels;
 - clause de non concurrence;
 - utilisation des marques du fabricant;
 - support technique et garantie envers les clients;
 - stock minimum;
 - chiffre de ventes minimum;
5. les obligations du fabricant;
 - acceptation des commandes;
 - exclusivité (territoires, clients, produits, secteurs);
 - information de l'intermédiaire, matériel publicitaire...;
 - rémunération de l'agent;
6. clauses particulières;
 - négociation des affaires;
 - solvabilité des clients, du croire;
 - commission.

L'échange de propositions

Dès qu'un interlocuteur mexicain accepte d'examiner une première proposition d'affaires, on peut parler de manifestation d'intérêt, sinon de curiosité de la part de ce dernier. Après quoi, si l'interlocuteur procède à une contre-proposition, son intérêt devient alors explicite, encore que parfois modeste compte tenu des exigences formulées à ce stade.