

Eva Rodriguez

CONNECTRICE D'AFFAIRES · QUÉBEC ↔ MEXIQUE

GUIDE GRATUIT · AVANT D'ENTRER

Les 7 codes culturels du marché *mexicain*

Ce qui fait dérailler (ou réussir) une entrée au Mexique, et que personne ne vous explique avant de signer.

POURQUOI CE GUIDE

Au Mexique, ce n'est presque jamais le produit qui bloque. C'est tout ce qui l'entoure et que l'on ne dit pas à voix haute.

La plupart des entreprises québécoises arrivent au Mexique avec une bonne offre, un bon prix et un plan solide. Et pourtant, beaucoup repartent confuses : les rencontres se passaient bien, les signaux semblaient positifs, puis plus rien.

Ce n'est pas une question de chance. C'est une question de codes culturels. Au Mexique, la confiance, le temps, la hiérarchie et même le mot « oui » ne fonctionnent pas comme au Québec. Quand on ne les lit pas, on interprète mal des signaux pourtant clairs pour vos interlocuteurs.

J'ai passé dix-huit ans entre ces deux mondes. Voici les sept codes que je vois bloquer ou débloquer une entrée, encore et encore. Lisez-les avant votre première rencontre, pas après.

Eva Rodriguez

CODE 01

La relation passe avant la transaction

Au Québec, on construit la confiance en livrant. Au Mexique, on livre une fois la confiance construite. Vouloir « aller droit au but » dès la première rencontre est souvent perçu comme froid, voire suspect.

À faire : investissez dans les premières conversations sans agenda visible. Le repas partagé n'est pas une perte de temps, c'est le début du contrat.

CODE 02

Le temps est relationnel, pas seulement linéaire

Un rendez-vous qui commence en retard ou une décision qui prend des semaines n'est pas un manque de sérieux. Le temps s'adapte aux relations et au contexte. Confondre lenteur et désintérêt fait abandonner des dossiers qui étaient en bonne voie.

À faire : prévoyez des cycles plus longs et relancez avec chaleur, jamais avec pression. La constance bat la vitesse.

CODE 03

La hiérarchie et les titres se respectent

Savoir qui décide réellement, et s'adresser à cette personne avec les bons égards, change tout. Sauter un niveau hiérarchique ou tutoyer trop vite peut fermer des portes sans que vous le sachiez.

À faire : identifiez le vrai décideur tôt, utilisez les titres (licenciado, ingeniero, doctora) et laissez l'autre donner le ton de la familiarité.

Le « oui » ne veut pas toujours dire oui

Par courtoisie, on évite souvent le « non » direct. Un « oui, on verra » ou « ça pourrait être intéressant » peut être une façon polie de dire non. Lire ces nuances vous évite de bâtir sur des fondations qui n'existent pas.

À faire : cherchez l'engagement concret (une date, un prochain pas, un nom) plutôt que l'accord verbal. Et apprenez à entendre le non poli.

CODE 05

La confiance (confianza) est personnelle, pas corporative

On ne fait pas affaire avec une entreprise, on fait affaire avec une personne. La confianza se transfère par les gens, pas par les logos. Une bonne introduction par la bonne personne vaut plus que la meilleure présentation.

À faire : entrez par une présentation de confiance, pas par un courriel à froid. Le bon pont humain accélère tout.

CODE 06

La présence physique compte

Gérer le Mexique à distance, par visioconférence, envoie un message involontaire : ce marché est secondaire pour vous. Se déplacer, serrer des mains, être là, démontre un engagement qui se traduit en opportunités.

À faire : planifiez au moins une présence sur le terrain tôt dans le processus. Ce que vous y apprenez ne se voit jamais à l'écran.

CODE 07

La forme et la courtoisie ouvrent les portes

Le formalisme, la politesse et le soin apporté à la relation ne sont pas du protocole vide. Ils signalent le respect. Un ton trop direct ou trop décontracté peut être lu comme un manque de considération.

À faire : soignez les salutations, les remerciements et les suivis. La chaleur et la rigueur ne s'opposent pas, elles vont ensemble.

BONUS

Êtes-vous prêt à entrer ? *Votre checklist*

Sept questions à vous poser honnêtement avant d'investir au Mexique. Si vous cochez moins de cinq cases, le terrain mérite d'être validé d'abord.

- Mon offre est adaptée, pas seulement traduite**
Le message, le prix et le positionnement tiennent compte du contexte mexicain.
- Je sais qui décide réellement**
J'ai identifié le vrai décideur et le bon niveau hiérarchique.
- J'ai un pont humain de confiance**
Quelqu'un sur place peut me présenter aux bonnes personnes.
- J'ai validé la demande réelle, pas supposée**
Des interlocuteurs mexicains de mon secteur ont confirmé l'intérêt.
- J'ai prévu un cycle de décision plus long**
Mon plan et mon budget tiennent compte du temps relationnel.
- Je peux être présent sur le terrain**
Une présence physique est possible tôt dans le processus.
- Je sais lire un « oui » poli**
Je cherche des engagements concrets, pas des accords de courtoisie.

Vous cochez moins de cinq cases ?

C'est exactement le rôle du Laboratoire Terrain : tester votre offre auprès de vrais experts mexicains de votre secteur, avant d'investir. On parle de votre projet lors d'un appel gratuit de 30 minutes, sans engagement.

Réservez votre appel → evarodriguez.ca