

RDUS

Revue de DROIT
UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE

Titre : L'ABC DE L'INVESTISSEMENT AU MEXIQUE

Auteur(s) : Lucie LAPLANTE

Revue : *RDUS*, 2005-2006, volume 36, numéro 1-2

Pages : 355-379

ISSN : 0317-9656

Éditeur : Université de Sherbrooke. Faculté de droit.

URI : <http://hdl.handle.net/11143/11883>

DOI : <https://doi.org/10.17118/11143/11883>

Page vide laissée intentionnellement.

L'ABC DE L'INVESTISSEMENT AU MEXIQUE

par Lucie LAPLANTE*

Depuis l'entrée en vigueur de l'ALÉNA en 1994, les entrepreneurs et investisseurs québécois et canadiens sont de plus en plus nombreux à faire des affaires au Mexique. Cette chronique offre un aperçu des différentes options qui leur sont offertes et des facteurs à prendre en considération avant d'y investir. L'auteure y présente les différentes formes d'implantation commerciale que sont la succursale, le bureau de représentation, la filiale, le joint venture et l'association en participation. Elle y décrit les différents types de sociétés commerciales et les démarches pour leur constitution, les autres formes d'opérations que sont l'agence, le contrat de distribution et la franchise. L'auteure y aborde d'autres aspects relatifs au droit du commerce extérieur, au droit des migrations et du travail et enfin, au droit de la propriété intellectuelle et industrielle.

Since the coming into force of the North American Free Trade Agreement (NAFTA) in 1994, growing numbers of Canadian and Quebec entrepreneurs and investors are doing business in Mexico. This note is intended as an overview of the many options available to them as well as of factors one must consider before investing in Mexico. The writer presents certain commercial approaches which may be utilized including branch offices, agencies, subsidiaries, joint ventures and undeclared partnerships. She describes various types of corporations and the steps to be taken for their constitution. Reference is made to other operational modalities such as commercial agencies, distribution contracts and franchises. The writer also alludes to certain aspects of foreign trade law, to the law relating to migration and labour as well as to intellectual and industrial property law..

*. L'auteure est membre du Barreau du Québec et exerce au sein du cabinet d'avocats Capín Calderón Ramírez y Gutiérrez-Azpe, S.C., à Mexico. L'auteure désire remercier ces confrères mexicains, Me Paulino Olavarrieta, Me Armando Sánchez-Pérez, Me Jorge Navarro, Me Pamela García, Me Elizabeth Huertha Gutiérrez et Me Jorge Kim, pour leur inestimable contribution. Pour tout commentaire : llaplante@cerga.com.

SOMMAIRE

Introduction	359
I-	Système juridique mexicain	359
II-	Faire des affaires au Mexique - Investissements étrangers admissibles	361
III-	Formes d'implantation commerciale au Mexique	363
	a. Succursale	363
	b. Bureau de représentation	364
	c. Filiale	364
	d. Joint venture	364
	e. Association en participation	365
IV-	Classification des sociétés commerciales	365
V-	Démarches pour la constitution d'une société	367
	a. Constitution d'une société	367
	b. Démarches postérieures à la constitution	367
	c. Autres démarches	368
VI-	Autres formes d'opérations	368
	a. Agence commerciale (mandat ou contrat de commission)	368
	b. Distribution (contrat d'achat-vente)	369
	c. Franchise (Licence)	370
VII-	Autres aspects	372
	a. Relations avec le gouvernement et les aspects environnementaux	372
	b. Aspects fiscaux	373
	c. Relations de travail	374
	d. Aspects migratoires	374

(2005-06) 36 R.D.U.S.	<i>L'ABC de l'investissement au Mexique</i>	357
e.	Commerce extérieur	375
f.	Protection de la propriété intellectuelle	376
g.	Aspects culturels et langue	377
h.	Appui gouvernemental québécois et canadien	377
Conclusion	378
Annexe 1	379

Introduction

Les réformes économiques commencées en 1994, l'adhésion et la même année, l'entrée en vigueur du *Traité de libre-échange de l'Amérique du Nord* [ALÉNA]¹, sous le gouvernement de Carlos Salinas de Gortari ont permis aux États-Unis mexicains (Mexique) d'accéder au marché global². Depuis lors, les investisseurs québécois et canadiens sont de plus en plus nombreux à démontrer un intérêt accru envers ce marché. Le Mexique constitue non seulement le premier partenaire commercial du Québec et du Canada en Amérique latine, conjointement avec le Brésil, et est la porte d'entrée du marché latino-américain. Les Bombardier, Canam Manac, Banque Scotia, Génétiporc, Quebecor World, le Mouvement Desjardins, Sico et le Groupe Transcontinental, pour n'en nommer que quelques-uns, font déjà des affaires au Mexique. Cet article se veut donc une étude des différentes options offertes aux entrepreneurs et investisseurs québécois et canadiens au Mexique, de même qu'une étude de certains facteurs à prendre en considération avant d'y investir.

I- Système juridique mexicain

Le droit mexicain comporte plusieurs similitudes avec le droit québécois. En effet, il s'agit d'un système de tradition civiliste, qui a pris sa source dans divers codes nationaux de l'époque (portugais, suisse, suédois, autrichien, hollandais, prussien, bavarois, sarde, piémontais, napolitain, ainsi que dans le projet de code espagnol de García Goyena). Sa principale source demeure toutefois le Code civil français Napoléon de 1804, dont l'esprit a imprégné les codes du XIXe siècle, tel le Code civil du Québec.

-
1. *Accord de libre-échange nord-américain entre le gouvernement du Canada, le gouvernement des États-Unis et le gouvernement du Mexique*, 17 décembre 1992, R.T. Can. 1994 no 2, 32 I.L.M. 289 (entrée en vigueur : 1^{er} janvier 1994) [ALÉNA].
 2. Mexico est membre de l'Organisation mondiale du Commerce (OMC, en ligne : WTO <<http://www.wto.org/>>), anciennement dénommée GATT, depuis 1986 et de l'Organisation de coopération et développement économiques (en ligne : OECD, <<http://www.oecd.org/home/>>) depuis 1994. Ces adhésions lui ont permis d'intégrer le marché global en libéralisant son économie et en offrant certaines garanties aux investisseurs, telles que le traitement non discriminatoire et le traitement national.

L'article 133 de la *Constitution mexicaine*³ établit que cette dernière constitue la loi suprême du pays, suivie, par ordre d'importance, par les lois fédérales et les traités internationaux ratifiés par le Sénat et par les autres instruments législatifs. Il existe notamment un code civil et un code de commerce fédéral, de même qu'un code fiscal de la fédération⁴.

Par ailleurs, chaque État détient sa propre constitution, de même que ses propres codes, lois et règlements. À cet égard, les codes étatiques reprennent pratiquement mot pour mot les codes fédéraux.

Finalement, les municipalités peuvent légiférer dans leurs champs de compétence, notamment sous forme de décret et d'ordonnance.

Bien que l'indice de corruption du Mexique soit assez élevé, soit 3.6 sur 10, selon un sondage de Transparency International de 2003⁵, le cadre juridique mexicain demeure un incitatif pour les investisseurs étrangers. En effet, sa clarté

-
3. «Artículo 133. "Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los Tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de toda la Unión. Los jueces de cada Estado se arreglarán a dicha Constitución, leyes y tratados, a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las Constituciones o leyes de los Estados». *Constitution politique des États-Unis mexicains (Constitución política de los Estados Unidos Mexicanos)*, publiée au Journal Officiel de la Fédération le 5 février 1917, dernière réforme le 20 juin 2005, en ligne : Cámara de Diputados H. Congreso de la Unión <<http://www.cddhcu.gob.mx/leyinfo/>> [Constitution].
 4. *Code civil fédéral (Código civil federal)*, publié au Journal Officiel de la Fédération les 26 mai, 14 juillet et 3 et 31 août 1928, dernière réforme le 31 décembre 2004 [*Code du commerce*]; *Code commercial fédéral (Código de comercio)*, publié au Journal Officiel de la Fédération le 15 septembre 1889, dernière réforme le 26 janvier 2005; *Code fiscal de la Fédération (Código fiscal de la federación)*, publié au Journal Officiel de la Fédération le 31 décembre 1981, dernière réforme le 31 décembre 2004; et *Code pénal fédéral (Código penal federal)*, publié au Journal Officiel de la Fédération le 14 août 1931, dernière réforme le 23 août 2005, tous disponibles en ligne : Cámara de Diputados H. Congreso de la Unión <<http://www.cddhcu.gob.mx/leyinfo/>>.
 5. Un indice de 10 équivaut à la perception d'absence de corruption. Il s'agit d'un sondage mesurant le niveau de corruption perçue dans la fonction publique de plusieurs pays (voir en ligne : Transparency International <<http://www.transparency.org/index.html>>), dans OCDE, Mexico-Phase 2: Report on Implementation of the OECD Anti-Bribery Convention, 1er Octobre 2004, <<http://www.oecd.org/dataoecd/53/31/33746033.pdf>>.

offre une sécurité juridique accrue comparativement à d'autres pays et régions du monde.

II- Faire des affaires au Mexique - Investissements étrangers admissibles

En vertu de la nouvelle *Loi sur les investissements étrangers [LIE]* de 1993⁶, les investissements comportant 100% de capital étranger sont admissibles, à l'exception de certains secteurs réservés à l'État et aux Mexicains, secteurs qui font l'objet de limitations.

D'une part, les activités relatives, entre autres, à la pétrochimie, à l'électricité, et autres hydrocarbures, dont le géant latino-américain PEMEX constitue le meilleur exemple sont réservées à l'État (art. 5 *LIE*).

D'autre part, certaines activités sont réservées aux Mexicains ou aux sociétés mexicaines (art. 6 *LIE*), entre autres :

I.- Transport terrestre national de passagers, tourisme et fret, excluant les services de messagerie;

II.- Commerce de l'essence et distribution de gaz liquide;

III.- Services de radiodiffusion et autres services relatifs à la radio et à la télévision, distincts de la télévision par câble;

IV.- Prestation de certains services professionnels et techniques.

Ensuite, la participation des étrangers dans le capital social d'une société fait l'objet de limitations pour les activités suivantes (art. 7 *LIE*) :

I.- À hauteur de 10 % dans:

6. *Loi sur les investissements étrangers (Ley de Inversión Extranjera)*, publiée au Journal Officiel de la Fédération le 27 décembre 2003, dernière réforme le 4 juin 2001, en ligne : Cámara de Diputados H. Congreso de la Unión <<http://www.cddhcu.gob.mx/leyinfo/>> [*LIE*].

a) Les sociétés coopératives de production.

II.- À hauteur de 25 % dans les sociétés de :

- a) Transport aérien national;
- b) Transport en «aérotaxi»; et
- c) Transport aérien spécialisé.

III.- À hauteur de 49 % dans, entre autres:

- a) Les compagnies d'assurances;
- b) Les institutions financières.

Finalement, une autorisation gouvernementale est nécessaire, notamment en ce qui concerne les secteurs suivants dont la participation étrangère est limitée à 49 % du capital social (art. 8 et 9 *LIE*):

I.- Services portuaires;

II.- Société de navigation en haute mer;

III.- Services privés d'éducation;

IV.- Services juridiques;

V.- Société d'information de crédit;

VI.- Agents d'assurances;

VII.- Téléphonie mobile;

VIII.- Construction d'oléoduc pour le transport du pétrole;

IX.- Perforation de puits de pétrole et de gaz, et

X.- Construction, opération et exploitation de voies ferrées.

Par ailleurs, l'ALÉNA, auquel a adhéré le Mexique en 1994, offre un ensemble de règles régissant les investissements étrangers au Mexique, tel que nous le verrons ci-après.

III- Formes d'implantation commerciale au Mexique

Le Mexique offre différentes formes d'implantation commerciale aux investisseurs étrangers. Bien entendu, une entreprise étrangère peut acheter les actions ou les actifs d'une compagnie mexicaine déjà existante, bénéficiant ainsi de ses infrastructures et de son marché.

Cependant, pour les fins de cette étude, nous ferons état des formes d'implantation que sont la succursale, le bureau de représentation, la filiale, le joint venture et l'association en participation (*asociación en participación*).

a. Succursale

Lorsqu'un investisseur étranger prévoit exercer des activités de nature commerciale ou lucrative au Mexique, il peut envisager la création d'une succursale, qui constitue en fait une extension de la société étrangère. Cette dernière obtient donc une autorisation du ministère de l'Économie (*Secretaria de Economía*) lui permettant d'implanter une succursale au Mexique. La succursale devra aussi être inscrite auprès du Registre public de commerce.

La succursale a un domicile au Mexique, émet ses propres factures, tient sa comptabilité, embauche du personnel et paie ses impôts au Mexique. Cependant, la succursale engage la responsabilité illimitée de la société étrangère, laquelle demeure responsable des dettes de la succursale et peut être poursuivie en justice pour des actes commis par la succursale.

b. Bureau de représentation

Lorsqu'un investisseur étranger ne prévoit pas exercer d'activités commerciales ou lucratives au Mexique, il peut privilégier la création d'un bureau de représentation. À l'instar de la succursale, un bureau de représentation constitue une extension de la société étrangère, laquelle obtient une autorisation du ministère de l'Économie pour la création dudit bureau. Le bureau devra aussi s'inscrire au Registre public de commerce.

En pratique, le bureau de représentation permet à une société étrangère, notamment, de rassembler les informations commerciales et d'établir les contacts nécessaires à la réalisation d'activités commerciales futures. Il ne génère donc que des dépenses et non des revenus. Par conséquent, il ne tient pas sa propre comptabilité et n'a pas la qualité de contribuable mexicain. Un tel bureau engage la responsabilité de la société étrangère.

S'il s'avérait qu'une société utilise la dénomination de bureau de représentation mais qu'il s'agisse plutôt d'une succursale exerçant des activités lucratives, les autorités mexicaines exigeront les changements qui s'imposent et le paiement rétroactif des impôts.

c. Filiale

Certains investisseurs préféreront créer une filiale lorsqu'ils auront à réaliser des activités de nature commerciale ou lucrative au Mexique, soit constituer une société en vertu du droit mexicain. La filiale a donc son domicile au Mexique, embauche son personnel, tient sa propre comptabilité et paie ses impôts au Mexique.

Nous étudierons dans les sections IV et V les types de sociétés commerciales existantes au Mexique et les formalités de constitution.

d. Joint venture

Certains investisseurs ont plutôt recours au joint venture impliquant au moins deux entités qui décident de joindre leurs efforts. Ce dernier peut prendre

différentes formes, lesquelles seront vues dans les sections IV et V, notamment la société de capital et la société de personnes. Le joint venture a son domicile au Mexique, tient sa propre comptabilité et paie ses impôts au Mexique.

Fait à noter, les joint ventures prennent très souvent la forme de la société anonyme de capital variable (S.A. de C.V.) au Mexique.

e. Association en participation

Finalement, les investisseurs peuvent toujours recourir à l'association en participation (*asociación en participación*). Elle résulte des faits manifestes des membres qui indiquent leur intention de s'associer en vue de réaliser une ou plusieurs opérations. Elle n'a donc pas le caractère de permanence de la succursale, du bureau de représentation ou de la filiale.

Par ailleurs, ce véhicule juridique ne possède pas de personnalité distincte de celle de ses membres, c'est-à-dire la personnalité juridique. À cet égard, l'association en participation n'a pas de dénomination sociale, n'a pas de domicile au Mexique, et ne tient pas sa propre comptabilité, les contribuables étant les membres et non l'entité associative. En fait, le gérant ou l'administrateur agit sans révéler l'identité des membres, qui recevront leur part des bénéfices.

IV- Classification des sociétés commerciales

Il est important de noter que les sociétés étrangères jouissent de la personnalité juridique lorsqu'elles sont légalement constituées au Mexique, soit conformément à la *Loi générale des sociétés commerciales [LGSM]*⁷, au *Code*

7. *Loi générale des sociétés commerciales (Ley general de sociedades mercantiles)*, publiée au Journal Officiel de la Fédération le 4 août 1934, dernière réforme le 24 décembre 1996, en ligne : Cámara de Diputados H. Congreso de la Unión <<http://www.cddhcu.gob.mx/leyinfo/>>; *LGSM*, *supra* note 7, art. 250, 251.

*de commerce, à la LIE et au Règlement de la Loi sur les investissements étrangers et du Registre national des investissements étrangers*⁸.

Plusieurs options s'offrent aux investisseurs qui décident de constituer une société commerciale au Mexique. L'article 1 de la *LGSM* reconnaît les sociétés commerciales suivantes:

- a. Société anonyme (capital fixe ou variable);
- b. Société en nom collectif;
- c. Société en commandite simple;
- d. Société à responsabilité limitée;
- e. Société en commandite par actions; et
- f. Société coopérative

Chaque société doit comporter au moins deux associés ou actionnaires et au plus cinquante pour ce qui est de la société par actions à responsabilité limitée⁹. Ces derniers peuvent être des personnes physiques ou morales, mexicaines ou étrangères.

En général, les investisseurs privilégient les sociétés de capital (société à responsabilité limitée ou société anonyme) par rapport aux sociétés de personnes (société en nom collectif ou société en commandite), puisque ces dernières engendrent la responsabilité illimitée et solidaire des associés.

En ce qui concerne les sociétés de capital, certains investisseurs verront un avantage dans la société anonyme de capital variable. En effet, cette dernière ne requiert aucun changement aux statuts constitutifs lors de la diminution ou de l'augmentation du capital-social de la société¹⁰.

8. *Règlement de la Loi sur les investissements étrangers et du Registre national des investissements étrangers, (Reglamento de la Ley de inversión extranjera y del registro nacional de inversiones extranjeras)*, 8 septembre 1998, en ligne : Cámara de Disputados H. Congreso de la Unión <<http://www.cddhcu.gob.mx/leyinfo/regla.htm>>.

9. *LGSM*, *supra* note 7, art. 61.

10. *LGSM*, *supra* note 7, art. 213.

Finalement, les statuts constitutifs des sociétés mexicaines comportent une «clause calvo» ou de renoncement à la juridiction nationale ou de renonciation de nationalité. En vertu de cette clause, les associés étrangers acceptent de se soumettre au droit mexicain et renoncent à réclamer la protection diplomatique de l'État dont ils sont ressortissants¹¹.

V- Démarches pour la constitution d'une société

Lorsqu'un investisseur étranger décide de constituer une société, il doit se soumettre à certaines procédures administratives et légales.

a. Constitution d'une société

Dans un premier temps, l'investisseur étranger doit obtenir un permis de constitution de société et d'utilisation de la dénomination sociale du ministère des Affaires étrangères (Secretaría de Relaciones Exteriores)¹².

Dans un deuxième temps, un représentant juridique prépare les statuts constitutifs de la société, lesquels sont authentifiés devant notaire¹³. Ces procédures peuvent s'effectuer très rapidement, soit en une semaine.

b. Démarches postérieures à la constitution

Une fois constituée, la société doit procéder à son inscription dans plusieurs registres gouvernementaux, soit :

-
11. La doctrine calvo a été élaborée par le juriste argentin Carlos Calvo à la fin du dix-neuvième siècle. En vertu de cette approche latino-américaine du droit international, les étrangers obtiennent le même traitement que les nationaux, partant du principe de l'égalité entre les étrangers et les nationaux. Cette doctrine a connu un franc succès en Amérique latine et prévaut encore de nos jours dans plusieurs pays latino-américains, certains y ayant même accordé un rang constitutionnel. C'est le cas du Mexique qui a repris cette doctrine dans la *Constitution*, *supra* note 3, art. 271.
 12. *LIE*, *supra* note 6 art. 17A: *Règlement de la Loi sur les investissements étrangers et du Registre national des investissements étrangers*.
 13. *LGSM*, *supra* note 7, art. 5.

- a. Le registre public de commerce¹⁴
- b. Le registre fédéral des contribuables
- c. Le registre national des investissements étrangers
- d. Les autres registres (Exportateurs et Importateurs etc...)

Deux à quatre semaines sont requises afin de compléter ces formalités.

c. Autres démarches

D'autres formalités s'ajoutent à celles mentionnées précédemment, soit l'ouverture des comptes bancaires, l'inscription des employés auprès des organismes de sécurité sociale (Institut mexicain de sécurité sociale - IMSS, Institut du Fonds national du logement – INFONAVIT, etc...) et l'authentification des pouvoirs des représentants.

Par ailleurs, l'investisseur peut procéder à l'inscription de la société auprès des chambres de commerce, d'industrie, ou des associations sectorielles.

VI- Autres formes d'opérations

Cela dit, les investisseurs peuvent envisager d'autres formes d'opérations, soit les figures d'agence commerciale (mandat ou contrat de commission), de contrat de distribution (contrat d'achat-vente) et de franchise (licence).

a. Agence commerciale (mandat ou contrat de commission)

Lorsqu'un entrepreneur ou un investisseur privilégie le contrat d'agence commerciale ou de commission, il confie, en accordant ou non une exclusivité, à un agent (personne physique ou morale), ayant la qualité de commerçant, la promotion et/ou la conclusion de ventes de biens, de prestation de services, ou autres, avec ou sans pouvoir de représentation, en échange d'une contre-prestation et d'une compensation pour frais. L'entrepreneur ou l'investisseur doit donc fournir l'information nécessaire à l'agent, ce dernier

14. *Code du commerce, supra note 4, art 16.*

s'engageant à le maintenir informé tout au long de son mandat. En fait, le contrat d'agence commerciale s'apparente au mandat ou contrat de commission.

L'intérêt de cette forme d'opération résulte de sa flexibilité et du fait qu'elle demeure économique. En effet, chaque contrat peut être aménagé en fonction des besoins de l'entrepreneur/investisseur-mandant. En principe, l'agent-mandataire utilise ses propres ressources et l'entrepreneur/investisseur-mandant lui offre une compensation, laquelle dépend, dans la majorité des cas, de son rendement. Finalement, les parties peuvent convenir de la durée du contrat, de même que d'une clause pénale.

Fait à noter, le droit à la rescision du contrat est implicite dans les contrats synallagmatiques¹⁵. Une partie peut réclamer des dommages-intérêts en faisant la preuve de la violation des obligations du contrat, du préjudice et du lien de causalité.

b. Distribution (contrat d'achat-vente)

D'autres entrepreneurs ou investisseurs privilégient le contrat de distribution ou d'achat-vente (compraventa). Un distributeur, ayant la qualité de commerçant indépendant, achète les produits d'un fabricant, d'un manufacturier ou d'une personne accréditée, ayant aussi la qualité de commerçant, dans le but de les vendre, sur un territoire déterminé. Le distributeur doit respecter les conditions de vente déterminées par le fabricant, le manufacturier ou la personne accréditée, notamment le prix de vente des produits. Le tout, en échange de prix spéciaux sur les marchandises, permettant au distributeur d'être payé à même la différence entre le prix d'acquisition et le prix de vente du bien. Le distributeur peut se voir attribuer l'exclusivité du commerce en question.

15. *Code civil fédéral, supra* note 4, art. 1949 : «La facultad de resolver las obligaciones se entiende implícita en las recíprocas, para el caso de que uno de los obligados no cumpliere lo que le incumbe. El perjudicado podrá escoger entre exigir el cumplimiento o la resolución de la obligación, con el resarcimiento de daños y perjuicios en ambos casos. También podrá pedir la resolución aún después de haber optado por el cumplimiento, cuando éste resultare imposible».

Pour sa part, le fabricant, le manufacturier ou la personne accréditée doit collaborer aux campagnes publicitaires et fournir l'appui technique, administratif et commercial permettant au distributeur de mener à bien la commercialisation des produits.

Fait à noter, la filiale mexicaine d'une société étrangère peut agir à titre de personne accréditée.

Par ailleurs, les parties peuvent prévoir une clause d'achat des produits non vendus, laquelle permet au fabricant, au manufacturier ou à la personne accréditée, d'acquérir les biens non vendus par le distributeur.

Il est conseillé de prévoir une clause relative à l'utilisation des marques ou licences, afin de protéger le fabricant, le manufacturier ou la personne accréditée contre l'utilisation abusive et illégale de ses marques.

Il est fortement recommandé d'inclure une clause d'exclusivité au contrat, sans quoi le premier à enregistrer le produit obtient ladite exclusivité.

Finalement, une partie pourra mettre fin au contrat si elle agit de bonne foi et donne un préavis raisonnable.

c. Franchise (Licence)

En revanche, le contrat de franchise ou de licence est plus approprié pour certains types de commerce. En fait, la franchise est un phénomène relativement nouveau au Mexique, qui s'est concrétisé avec l'arrivée massive sur le marché mexicain de grandes sociétés au cours des années quatre-vingt-dix, notamment, Mc Donald, Domino Pizza, Burger King, Dunkin Donuts, Century 21, Blockbuster, etc....

Le contrat de franchise a été reconnu en 1990, lors de la promulgation de la *Loi sur le contrôle et l'enregistrement des transferts de technologies et de*

l'usage et de l'exploitation de brevets et de marques, aujourd'hui abrogée¹⁶. Depuis 1991, la *Loi sur la propriété industrielle [LPI]* et ses règlements régissent le contrat de franchise¹⁷ et offrent un cadre législatif et réglementaire beaucoup plus flexible.

L'entrepreneur/investisseur-franchiseur accorde donc une licence d'utilisation d'une marque au franchisé, et un accès au matériel et aux produits faisant l'objet de la licence¹⁸. L'entrepreneur ou l'investisseur transmet aussi les connaissances techniques, le savoir-faire, les secrets industriels¹⁹ et commerciaux, et l'assistance technique requise. Le tout permet au franchisé de produire, de vendre les biens et/ou de fournir les services concernés, conformément aux méthodes commerciales et administratives établies par le détenteur de la marque, tout en préservant la qualité, le prestige et l'image des produits et services. En échange, le franchisé offre une contre-prestation.

Le franchiseur doit voir à enregistrer sa marque, son brevet ou sa licence auprès de l'Institut mexicain de la propriété intellectuelle (Instituto mexicano de la propiedad industrial - IMPI)²⁰. Le détenteur de la licence peut donc ester en justice²¹.

De plus, les inventions, procédures, formules et dessins techniques peuvent bénéficier de la protection du brevet²². Pour leur part, les dessins, les

-
16. *Loi sur les Contrôles et Enregistrements du transfert de technologie et l'Utilisation et l'Exploitation des Brevets et Marques*, 1982, abrogée, art. 20 : «En vertu de cette Loi, devront être enregistrés auprès du Registre National du Transfert de Technologie (RNTT), tous les contrats et autres actes ayant pour objet :
- la concession de l'utilisation ou l'autorisation d'exploiter une marque
 - la transmission de connaissances techniques
 - l'assistance technique».
17. *Loi sur la propriété industrielle (Ley de la propiedad industrial)*, publiée au Journal Officiel de la Fédération le 27 juin 1991, dernière réforme le 16 juin 2005, art. 142, en ligne : Cámara de Disputados H. Congreso de la Unión <<http://www.cddhcu.gob.mx/leyinfo/>> [LPI].
18. *LPI*, *supra* note 17, art. 142.
19. *LPI*, *supra* note 17, art. 82, 84.
20. *LPI*, *supra* note 17, art. 136.
21. *LPI*, *supra* note 17, art. 140.
22. *LPI*, *supra* note 17, art. 10.

programmes informatiques ou les manuels d'opération peuvent être protégés à titre de droits d'auteur.

Le franchiseur devrait voir à inclure une clause de confidentialité relative à toutes les informations industrielles ou commerciales lui permettant de maintenir un avantage économique.

La notoriété de la marque influe sur le montant de la contre-prestation. En général, il s'agira d'un droit d'entrée à la signature du contrat et de royalties mensuelles. Il est primordial de convenir de la méthode de calcul permettant d'établir les royalties, la devise et les modalités de paiement. Au Mexique, les franchiseurs et les franchisés privilégient le paiement d'un pourcentage sur les ventes ou sur le prix de chaque produit.

En général, le contrat de franchise au Mexique, a une durée de quatre à dix ans. En fait, les parties conviennent d'une durée permettant au franchisé d'obtenir un retour sur son investissement et au franchiseur de pénétrer le marché.

VII- Autres aspects

Les entrepreneurs et les investisseurs étrangers devront considérer d'autres facteurs dans le cadre de leur implantation et opérations au Mexique, soit :

- a. Les relations avec le gouvernement et les aspects environnementaux;
- b. Les aspects fiscaux;
- c. Les relations de travail;
- d. Les aspects migratoires;
- e. Le commerce extérieur;
- f. La protection de la propriété intellectuelle;
- g. Les aspects culturels et la langue;
- h. L'appui gouvernemental québécois et canadien

a. Relations avec le gouvernement et les aspects environnementaux

La *LIE* exige l'obtention de certaines autorisations gouvernementales et l'inscription auprès des autorités et dans certains registres. De plus, certains types d'activités exigent l'obtention de permis particuliers, tel l'approbation d'impact environnemental.

Le Mexique comportant trois paliers gouvernementaux, soit le fédéral, le provincial (32 États), et le municipal, les procédures administratives peuvent parfois être nombreuses. Les entrepreneurs et les investisseurs étrangers devront donc requérir les services de représentants juridiques sachant traiter avec les autorités.

b. Aspects fiscaux

D'une part, les personnes physiques et morales, résidant au Mexique, dont la source de revenu se trouve au Mexique, sont soumis aux lois fiscales mexicaines, notamment le *Code fiscal de la Fédération*, la *Loi de l'impôt sur le revenu* et la *Loi sur la taxe sur la valeur ajoutée*²³.

L'année fiscale correspond à l'année civile, soit du 1er janvier au 31 décembre, mis à part la première année débutant à la date de constitution, et la dernière année clôturant à la date de dissolution ou de liquidation²⁴.

Toute société mexicaine a donc l'obligation de tenir une comptabilité et d'en conserver la documentation relative²⁵. Par ailleurs, la société devra s'inscrire au Registre fédéral des contribuables et faire de même pour ses employés.

23. *Loi de l'impôt sur le revenu (Ley del impuesto sobre la renta)*, publiée au Journal Officiel de la Fédération le 1er janvier 2002, dernière réforme le 1er décembre 2004, art. 1, 2; *Loi sur la taxe sur la valeur ajoutée (Ley del impuesto al valor agregado)*, publiée au Journal Officiel de la Fédération le 29 décembre 1978, dernière réforme le 28 juin 2005, en ligne : Cámara de Diputados H. Congreso de la Unión <<http://www.cddhcu.gob.mx/leyinfo/>>.

24. *LGSM*, *supra* note 7, art. 8a.

25. *Code du commerce*, *supra* note 4, art. 16, 33.

D'autre part, les investisseurs québécois et canadiens doivent respecter la «*Convention entre le gouvernement du Canada et le gouvernement des États-Unis mexicains en vue d'éviter les doubles impositions et de prévenir l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu*»²⁶. Cet instrument juridique comporte un mécanisme afin d'éviter la double imposition. Les bénéficiaires, dividendes, intérêts, royalties et salaires seront donc imposés dans le pays de résidence.

c. Relations de travail

Le système social mexicain se caractérise par son protectionnisme envers les employés. De nombreuses lois garantissent leurs droits, soit la *Loi fédérale du travail*, la *Loi sur l'IMSS* et la *Loi sur l'INFONAVIT*²⁷. L'employeur doit donc se conformer aux dispositions prévoyant certaines charges sociales (journées fériées, congés payés, vacances, compensation pour ancienneté en cas de départ etc...) ainsi que procéder à l'inscription de ses employés au Registre fédéral des contribuables, de même qu'auprès de certains organismes sociaux mexicains (IMSS, INFONAVIT, etc...).

d. Aspects migratoires

Le chapitre 16 de l'*ALÉNA* facilite l'entrée temporaire des gens d'affaires québécois et canadiens au Mexique. Cependant, tout ressortissant

26. *Convention entre le gouvernement du Canada et le gouvernement des États-Unis Mexicains en vue d'éviter les doubles impositions et de prévenir l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu*, 8 avril 1991, en ligne : Ministère des finances <http://www.fin.gc.ca/treaties/mexico_f.html>; *Loi de l'impôt sur le revenu*, supra note 23, art 5.

27. *Loi fédérale du travail (Ley federal del trabajo)*, publiée au Journal Officiel de la Fédération le 1er avril 1970, dernière réforme le 23 janvier 1998; *Loi sur l'IMSS (Ley del instituto de seguridad y servicios sociales de los trabajadores del estado)*, publiée au Journal Officiel de la Fédération le 27 décembre 1983, dernière réforme le 1er juin 2001; *Loi sur l'INFONAVIT (Ley del instituto del fondo nacional de la vivienda para los trabajadores)*, publiée au Journal Officiel de la Fédération le 24 avril 1972, dernière réforme le 1er juin 2005, en ligne : Cámara de Disputados H. Congreso de la Unión <<http://www.cddhcu.gob.mx/leyinfo/>>.

étranger doit respecter les lois mexicaines applicables en matière migratoire, soit la *Loi générale de la population et ses règlements*²⁸.

En ce qui concerne le chapitre 16 de l'*ALÉNA*, quatre catégories de gens d'affaires bénéficient de l'admission temporaire au Mexique, dans le but de faire des affaires, soit²⁹ :

- ◆ les gens d'affaires en visite;
- ◆ les professionnels;
- ◆ les personnes mutées à l'intérieur d'une société;
- ◆ les négociants et investisseurs.

Certains types de visa, soit les visas FM-2 et FM-3, respectivement pour y immigrer et pour y résider, peuvent être octroyés par les autorités mexicaines. Ils permettent d'y travailler pour une période renouvelable d'un an.

Les démarches pour l'obtention d'un visa de travail peuvent être entreprises au Mexique. Cependant, le ressortissant étranger ne peut commencer à travailler sur le territoire mexicain qu'une fois le visa délivré.

e. Commerce extérieur

D'une part, les lois mexicaines en matière de commerce extérieur établissent certaines exigences douanières, en fonction de la classification douanière de la marchandise. Ensuite, l'exportateur étranger doit respecter les normes officielles mexicaines des différents services gouvernementaux, de même qu'obtenir un permis d'importation auprès des différents services gouvernementaux. Finalement, il doit s'inscrire au Registre général des exportateurs et importateurs, et à divers registres sectoriels.

28. *Loi générale de la population (Ley general de población)*, publiée au Journal Officiel de la Fédération le 7 janvier 1974, dernière réforme le 4 janvier 1999, en ligne : Cámara de Diputados H. Congreso de la Unión <<http://www.cddhcu.gob.mx/leyinfo/>>.

29. *ALÉNA*, *supra* note 1, art. 1603, annexes.

D'autre part, les exportateurs québécois et canadiens bénéficient des tarifs douaniers préférentiels des chapitres 3 et 5 de l'*ALÉNA*³⁰.

Par ailleurs, les exportateurs québécois et canadiens peuvent bénéficier des programmes d'aide d'Exportation et Développement Canada (EDC). En effet, cette société d'État offre des services de financement en matière de commerce extérieur et de gestion des risques. Les exportateurs québécois et canadiens peuvent notamment obtenir des assurances et des cautionnements bancaires.

De plus, la Chambre de commerce du Canada au Mexique offre certains services et un réseau intéressant de contacts.

f. Protection de la propriété intellectuelle

Les investisseurs étrangers concernés doivent se prémunir contre l'usage abusif, voire illégal, de leurs droits de propriété intellectuelle. La *LPI* et ses règlements, la *Loi fédérale sur les droits d'auteur*³¹, de même que le chapitre 17 de l'*ALÉNA*³², constituent le cadre juridique de la protection de la propriété intellectuelle au Mexique.

Les investisseurs étrangers doivent se soumettre à une procédure d'enregistrement de leurs droits. Il s'agit dans un premier temps d'une recherche d'antécédents. Ensuite, les droits en question sont qualifiés conformément au droit mexicain et au droit international, notamment de «l'*Arrangement de Nice concernant la classification internationale des produits et des services aux fins de l'enregistrement des marques*»³³. Suivra une demande d'enregistrement de

30. *ALÉNA*, *supra* note 1, c. 3, 5 sur le Traitement national et accès au marché pour les produits et sur les procédures douanières.

31. *Loi fédérale sur les droits d'auteur (Ley federal del derecho de autor)*, publiée au Journal Officiel de la Fédération le 24 décembre 1996, dernière réforme le 23 juillet 2003, en ligne : Cámara de Disputados H. Congreso de la Unión <<http://www.cddhcu.gob.mx/leyinfo/>>.

32. *ALÉNA*, *supra* note 1, c. 17 (sur la propriété intellectuelle).

33. *Arrangement de Nice concernant la classification internationale des produits et des services aux fins de l'enregistrement des marques*, 15 juin 1957, révisé à Stockholm le 14 juillet 1967, et à Genève le 13 mai 1977, et modifié le 28 septembre 1979.

droits auprès de l'IMPI. Il faut compter de quatre à six mois pour obtenir une résolution de l'IMPI à cet effet.

Par ailleurs, en ce qui concerne les marques, seul l'enregistrement d'une licence d'utilisation de marque permet de les protéger.

g. Aspects culturels et langue

Nous n'insisterons jamais assez sur l'importance de savoir s'entourer de représentants professionnels et fiables, connaissant non seulement la culture, le savoir-être et le savoir-faire, la langue, et les lois, mais ayant aussi de bons contacts. En fait, bien que plusieurs considèrent le Mexique comme étant culturellement proche du Québec, les entrepreneurs et les investisseurs aguerris sauront recourir aux services de gens compétents afin de maximiser leurs chances de réussite. Ces représentants pourront les aider à élaborer un plan d'affaires réaliste, prenant en compte certaines caractéristiques du marché et leur seront d'une grande aide lors de négociations internationales.

Fait à noter au sujet des avocats mexicains, l'adhésion au Barreau mexicain (*Barra mexicana*) n'est pas obligatoire. Les avocats mexicains obtiennent plutôt un permis d'exercice du ministère de l'Éducation publique (*Secretaría de Educación Pública*) lorsqu'ils complètent leurs études universitaires. Il est donc fortement suggéré d'obtenir certaines références et de contacter le Barreau mexicain ou diverses associations professionnelles afin de s'assurer de la compétence et du professionnalisme du représentant juridique.

h. Appui gouvernemental québécois et canadien

Les entrepreneurs et les investisseurs québécois et canadiens ne devraient pas sous-estimer les services offerts par les gouvernements du Québec et du Canada.

D'une part, certains ministères québécois et canadiens offrent des programmes d'aide et d'appui aux personnes désirant investir et faire des affaires à l'étranger. Une recherche exhaustive permettra de connaître les différents programmes qui évoluent au fil des ans.

Sur le territoire mexicain, les entrepreneurs et les investisseurs québécois et canadiens peuvent bénéficier des services de la Délégation générale du Québec, qui y est présente depuis 25 ans, de l'Ambassade du Canada, ville de Mexico, et des consulats canadiens à Guadalajara et Monterrey. Ces institutions peuvent offrir une aide précieuse, ne serait-ce qu'en fournissant certaines informations sur le marché, les dates des foires commerciales, et en fournissant une liste de représentants juridiques.

Conclusion

Tout compte fait, le Mexique offre un cadre juridique permettant aux entrepreneurs et aux investisseurs étrangers de s'implanter et de faire des affaires dans tous les secteurs, à l'exception de ceux réservés à l'État, aux Mexicains ou faisant l'objet de limitations. En raison de sa proximité géographique et culturelle, de même que la croissance de son marché, les entrepreneurs et les investisseurs québécois et canadiens sont de plus en plus nombreux à s'intéresser au Mexique. Ils devront toutefois s'outiller adéquatement, se doter d'un plan d'affaires faisant état des éléments exposés dans cet article, et s'entourer de bons représentants, notamment juridiques, afin de maximiser leurs chances de réussite.

Annexe 1**Données générales**

<u>Données</u>	<u>Québec</u>	<u>Mexique</u>
<i>Économie</i>		
■ PIB	205 169 millions \$ US	660 800 millions \$ US
■ Investissements directs étrangers	--	10 783 400 millions \$ US
<i>Commerce international</i>		
■ Exportation de biens et services	33,4 % du PIB	30,1 % du PIB
■ Exportation de biens au Québec	52 718 millions \$ US	188 640 millions \$ US Voitures et châssis, pétrole, équip. et mat. de télécomm., ordinateurs électroniques, camions, téléviseurs, radios etc...
■ Importation de biens et services	32,9 % du PIB	32,2 % du PIB
■ Importation de biens du Québec	52 746 millions \$ US	197 169 millions \$ US 284 583 millions \$ US Aluminium, jouets, matériel de sport, équip. et mat. de télécomm., médicaments, viande fraîche, réfrigérateurs et congélateurs etc...