



Latitude internationale

accompagner votre entreprise sur les marchés extérieurs

BANQUE EUROPÉENNE
Crédit Mutuel

à l'essentiel

n°26 - janv - fev 2015



MEXIQUE

DOSSIER

*L'équipe
Internationale BECM
vous souhaite une
excellente année*

2015

Éditorial

Depuis 1994, date de son entrée dans l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) et l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), le Mexique a entrepris une mutation impressionnante qui se traduit par sa grande ouverture internationale et son haut niveau de compétitivité. Le commerce extérieur du pays représente ainsi 60 % du PIB (761 milliards USD) et les exportations mexicaines sont passées de 61 milliards USD en 1994 à 380 milliards USD en 2013.

Si le Mexique réalise la majeure partie de ses échanges extérieurs avec les États-Unis et le Canada, il a également signé des accords de libre-échange avec plus de quarante autres pays et mis en œuvre les normes de simplification de l'OCDE, ce qui lui a permis de devenir l'une des deux principales puissances commerciales d'Amérique latine avec le Brésil.

Déjà fort de ses fondamentaux macroéconomiques globalement satisfaisants, le Mexique a entrepris en 2014 un important chantier de réformes structurelles, dont l'ouverture du secteur public pétrolier aux investissements privés.

Ce pays dispose en outre d'un socle industriel important, les activités du secteur secondaire représentant 36 % du PIB, avec des groupes de taille mondiale, et d'un marché intérieur de 120 millions de personnes. La classe moyenne représente 25 % environ de la population mexicaine et dispose d'un pouvoir d'achat correspondant à la moyenne des pays de l'OCDE, même si, avec l'insécurité endémique dans certaines régions, les fortes inégalités sociales demeurent une préoccupation majeure.

Les récents investissements réalisés par de grands groupes internationaux tels qu'Airbus Industrie, Bombardier, Audi et BMW reflètent l'attractivité du pays, notamment en termes de niveaux de compétence et de coût salarial.

Les atouts de ce grand pays, carrefour entre les deux Amériques, constituent indéniablement une opportunité pour les entreprises désireuses de développer leur activité sur ce vaste marché. Votre chargé d'affaires et les spécialistes à l'international de notre Groupe sont à votre disposition pour vous accompagner dans vos projets. N'hésitez pas à les contacter.

Thierry Delarue
Directeur des Activités Internationales





à la une

à la une



DOSSIER

- Relation d'affaires
- Échanges commerciaux
- Indicateurs
- Secteurs porteurs
- Système bancaire

REPÈRES ÉCONOMIQUES

- **15^e** économie mondiale
- **1^{er}** pays d'Amérique Latine membre de l'OCDE (depuis 1994)
- **9^e** producteur mondial de pétrole
- **1^{er}** producteur mondial d'argent
- Traité de libre-échange avec l'UE depuis 2000

CHIFFRES 2014

1261 Mds €
PIB nominal

16 463 USD
PIB par habitant

190 Mds USD Réserves
(15,1 % du PIB)

39,7 % Dette publique/PIB

+2,4 % Taux de croissance

4,9 % Taux de chômage

1,4 % Taux d'inflation

Le Mexique, un pays francophile

Le rayonnement de la France demeure un atout essentiel pour son influence dans le monde. Ceci est notamment vrai au Mexique où l'image de la France est associée à l'élégance, au savoir vivre, et à la culture. Bon nombre de Mexicains connaissent l'Histoire de France, dont tout particulièrement la période napoléonienne, et l'usage du français est une marque de distinction.

Il existe de forts liens historiques entre la France et le Mexique. Une vague importante d'immigration française a eu lieu à partir de 1820, de la ville alpine de Barcelonnette, qui donna son nom aux émigrés français, les « Barcelonnettes ». Ces derniers ont prospéré dans divers secteurs tels que le textile, l'acier, le tabac et la bière. Le nombre de sociétés françaises au Mexique est ainsi passé de 46 en 1864, à 200 en 1911. Porfirio Diaz, président dictateur du Mexique entre 1876 et 1911, et héros de la résistance contre les troupes de Napoléon III, était un francophile convaincu. Il est d'ailleurs enterré à Paris, au cimetière du Montparnasse.

Aujourd'hui, l'héritage de cette immigration française est encore bien visible: les deux grandes chaînes de magasins haut de gamme sont d'origine française (Fabricas de Francia/Liverpool et Palacio

de Hierro). Par ailleurs, les Mexicains d'origine française représentent à ce jour 11 % de la population.

Si les échanges franco-mexicains ont connu une année record en 2013, ils restent en deçà du potentiel de la France au Mexique et sont nettement inférieurs à la concurrence européenne. Les exportations françaises ne représentent que 1 % des importations mexicaines (contre 3,8 % pour l'Allemagne et 1,5 % pour l'Italie). La France, qui a pourtant de réels atouts à faire valoir, s'est fixée comme objectif un doublement des échanges commerciaux d'ici 2017, notamment dans les secteurs porteurs de l'aéronautique, des transports, de l'énergie, des télécommunications et de la coopération universitaire.

« Un tremplin vers les États-Unis »

Certaines grandes entreprises françaises implantées au Mexique occupent des positions importantes sur le marché intérieur et à l'exportation, utilisant le pays comme tête de pont vers les États-Unis, l'Amérique centrale et l'Amérique du Sud. Aujourd'hui, l'implantation au Mexique n'est plus le fait uniquement des sociétés du CAC40, mais également de nombreuses Petites et Moyennes Entreprises (PME) qui viennent s'installer dans les secteurs automobiles et aéronautiques à la demande de leurs clients, les grands donneurs d'ordre. ■



Sources : Banque mondiale, Stand & Poors, Banco de Mexico, IHS Global Insight.





parcours

Olivier Soulard
38 ans

Expérience

- Depuis 2007 : directeur du bureau de représentation au Mexique
- 2001 – 2006 : Chargé d'Affaires Entreprises (CIC Ouest)

Formation

- Diplômé de l'École Supérieure de Commerce de Bordeaux (promotion 1999)

La **BECM** pour vous au Mexique

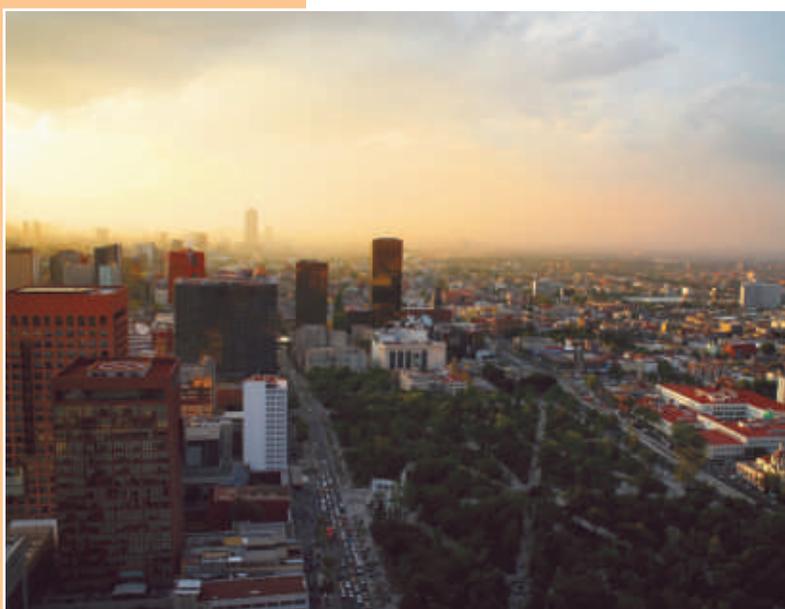
Le bureau de représentation du Groupe, basé à Mexico, propose un accompagnement du client dans son projet de développement commercial, ainsi que sur les problématiques de financements export et de sécurisation de moyens de paiement.

● L'offre de conseil du Groupe au Mexique se décline en une gamme de prestations standards ou sur mesure, par l'intermédiaire de la filiale CM-CIC Aidexport, qui permet d'appréhender toutes les problématiques d'une entreprise souhaitant exporter au Mexique :

- ➔ analyse du marché, évaluation des opportunités, définition d'une stratégie ;
- ➔ recherche de distributeurs ou d'agents ;
- ➔ organisation de missions commerciales et accompagnement du client en entretien ;
- ➔ suivi des contacts pris lors des missions commerciales ;
- ➔ pilotage d'implantation de filiale : suivi de la création de la société jusqu'à l'ouverture du compte bancaire, recherche de locaux, aide au recrutement, mise en contact avec des professionnels de qualité (avocats, comptables, sociétés de portage) ;
- ➔ recherche d'entreprises à racheter et/ou de partenaires pour la création de *joint-ventures**.

● Le bureau de représentation du Groupe au Mexique intervient dans tous les secteurs d'activité, tels que la chimie (recherche de distributeurs de dérivés de brome, d'agents de démoulage de semelles en polyuréthane), la plasturgie (distribution de films polyéthylène), l'informatique (logiciel d'édition de documents), les biens d'équipement haut de gamme (chauffages, cheminées et parquet en bois) ou encore les cosmétiques (traitements anti-âge haut de gamme).

Sur le plan de l'accompagnement bancaire, le bureau entretient des relations avec les banques mexicaines qui permettent au Groupe de proposer les services suivants :



- ➔ réémission de caution en local dans des délais très courts (2 jours) ;
- ➔ confirmation de crédits documentaires ;
- ➔ assistance pour l'ouverture de compte en pesos ou en dollars auprès des banques locales ;
- ➔ assistance aux filiales des clients pour l'obtention de crédits locaux avec possibilité d'émission de garanties du Groupe en faveur de la banque locale ;
- ➔ escompte de crédit fournisseur Cofacé. ■

► contacts

Si vous êtes intéressé, contactez votre chargé d'affaires en agence ou le chargé d'affaires internationales de votre région.

* sociétés communes.



à la une



Échanges commerciaux

- ▶ Après une contraction de 31 % en 2009, les échanges franco-mexicains ont progressé de 89 % sur la période 2010-2013, l'année 2013 marquant un record avec 3,9 milliards d'euros d'échanges commerciaux.
- ▶ Les exportations françaises se sont élevées à 2,4 milliards d'euros (+62 % sur la dernière décennie).
- ▶ Le Mexique est le 34^e client de la France mais le 11^e excédent commercial français (1 milliard d'euros).
- ▶ La part de marché de la France au Mexique est de 1 %.
- ▶ 6 secteurs concentrent 70 % des exportations françaises : matériel de transport, produits pharmaceutiques, machines-outils, produits chimiques, parfums et cosmétiques, produits informatiques, électroniques et optiques.

La relation d'affaires

- ▶ L'homme d'affaires mexicain fait preuve de cordialité et offre un accueil de qualité.
- ▶ Il est très attentif à sa propre apparence et porte beaucoup d'attention à celle de son interlocuteur.
- ▶ Il est fréquent de tutoyer et d'appeler son interlocuteur par son prénom.
- ▶ Il faut prendre garde à ne pas critiquer le pays, les Mexicains étant très patriotes.
- ▶ De longs repas d'affaires sont monnaie courante.
- ▶ Les Mexicains ont un sens aigu des affaires et peuvent être très réactifs.
- ▶ Par courtoisie, les Mexicains ne donnent pas clairement de réponses négatives, ce qui peut parfois laisser penser à tort que les discussions ont été fructueuses.

MEXIQUE

Source : Ambassade de France au Mexique





Indicateurs

Les points forts

- ▶ Maîtrise des comptes publics et accumulation de réserves de changes (15,1 % du PIB)
- ▶ Secteur financier solide et bien régulé
- ▶ 95 % des flux commerciaux avec l'UE exonérés de droits de douane
- ▶ Vaste marché intérieur
- ▶ Proximité avec les États-Unis, 1^{er} marché mondial
- ▶ Grands projets d'infrastructures
- ▶ Vaste programme de réformes structurelles qui vont renforcer les Investissements Directs à l'Étranger (IDE)
- ▶ Recherche de diversification de fournisseurs et de clients

Les points faibles

- ▶ Très forte dépendance des États-Unis (81 % des exportations mexicaines)
- ▶ Manque d'investissements publics
- ▶ Faiblesse des infrastructures
- ▶ Insécurité dans certaines régions
- ▶ Insuffisance de l'apport du financement bancaire à l'économie
- ▶ Inégalités sociales et économie informelle importante
- ▶ Lacune du secteur éducatif



■ **Superficie :**
1964 375 km²

■ **Population :**
119,7 millions
d'habitants

■ **Capitale :**
Mexico

■ **Villes principales :**
Monterrey,
Guadalajara,
Puebla

■ **Monnaie :**
Peso mexicain
(1 euro = 17,35 pesos
au 02/12/2014)

■ **Langue officielle :**
Espagnol

Secteurs porteurs

- ▶ Aéronautique
- ▶ Automobile (le Mexique est le 4^{ème} exportateur mondial de véhicules)
- ▶ Transports/infrastructures
- ▶ Plasturgie (le Mexique représente 45 % de la consommation de thermoplastique de l'Amérique latine, les machines de transformation étant en quasi-totalité importées)
- ▶ Environnement et énergies propres
- ▶ Secteurs pharmaceutique, de la santé et des cosmétiques
- ▶ Machines-outils et agricoles, biens d'équipements
- ▶ Secteurs pétrolier et minier (nouvelles technologies)
- ▶ Agroalimentaire

Le système bancaire et les moyens de paiement

- ▶ Le secteur financier est sain et solidement capitalisé (indice de capitalisation de l'ordre de 15 % en 2014). Le secteur bancaire est dominé par les grands groupes financiers étrangers : Citigroup, BBVA, Santander et HSBC. La banque BANORTE-IXE, à capitaux mexicains, arrive en 3^e position sur le marché.
- ▶ Le secteur bancaire connaît une croissance importante mais sa pénétration dans l'économie reste faible, les crédits bancaires représentant 47 % du PIB seulement (contre 111 % au Brésil).
- ▶ L'offre de financement est complète mais les crédits sont chers et difficiles d'accès. Cependant, les politiques de risques des banques tendent à s'infléchir et ces dernières s'ouvrent progressivement aux PME. Il est donc difficile d'obtenir des ouvertures de crédits documentaires pour la sécurisation des transactions et un financement est souvent demandé aux fournisseurs étrangers (*voir p. 8*).
- ▶ Le choix des moyens de paiement dépendra des relations existantes entre les partenaires, ainsi que du montant du contrat commercial : virement (dans le cadre d'une couverture Coface court terme), crédit documentaire, remise documentaire, crédit fournisseur moyen terme garanti par la Coface ou crédit acheteur.

POUR EN SAVOIR PLUS

Vous souhaitez conquérir et développer des marchés, la BECM vous accompagne dans votre stratégie commerciale sur un ou plusieurs pays et trouve des partenaires industriels et commerciaux. Renseignez-vous auprès de votre chargé d'affaires en agence ou de votre chargé d'affaires internationales. Vous pouvez également consulter notre site : www.becm.fr



à la une

NOS CLIENTS TÉMOIGNENT...

DÉVELOPPEMENT DE BUSINESS EN AMÉRIQUE LATINE !

Créée en 1994, la société **Business Document**, éditrice de logiciels, propose l'offre *Bdoc suite* qui permet aux entreprises de toute taille d'améliorer l'efficacité des communications destinées à leurs clients et de réduire les coûts de production de tous types de documents : courriers, factures, offres de prêts, contrats...

Francis IMBERT, président-directeur général, témoigne :

« Business Document s'est développé rapidement au Benelux et en Suisse. Depuis 2001, nous disposons d'une filiale aux États-Unis. La société compte aujourd'hui 230 clients parmi lesquels des compagnies d'assurance, des banques, des administrations et des opérateurs de télécommunications.



En 2013, doté d'une forte notoriété et d'une présence importante en France, Business Document a orienté sa stratégie vers un développement international renforcé et a souhaité étudier le potentiel du marché mexicain. Afin d'optimiser notre démarche de prospection, nous souhaitons trouver une structure locale expérimentée dans les nouvelles technologies, capable de réaliser une étude de marché et de rechercher des partenaires pour proposer notre offre *Bdoc Suite*. Nous nous sommes alors adressés à notre banque, en avril 2013, qui nous a mis en contact avec son bureau de représentation au Mexique. Après avoir étudié notre offre technique, nos problématiques et nos objectifs, ce dernier a confirmé le fort potentiel du marché mexicain. En effet, les secteurs de la banque, de l'assurance et de l'administration expriment un réel besoin en nouvelles technologies. A l'instar de la France, les sociétés mexicaines ont conscience qu'il est essentiel d'optimiser les processus documentaires et les systèmes de communication pour se différencier des concurrents.

Les actions du bureau de représentation du Groupe nous ont permis de confirmer que les clés de la réussite sur le marché mexicain

consistent à privilégier le contact direct avec des partenaires locaux, faire preuve d'une grande réactivité, comprendre le sens de l'honneur et de l'hospitalité mexicaine. Par ailleurs, en phase de prospection, inutile d'attendre un cahier des charges ou un appel d'offre, les problématiques du partenaire et les réponses apportées par notre société étant abordées directement en rendez-vous.

En septembre 2013, parmi les dix partenaires potentiels sélectionnés et présentés par le bureau de représentation, deux ont été en mesure de distribuer très rapidement notre offre, en se fixant pour objectif la conquête de trois nouveaux clients avant la fin de l'année 2014. Trois autres se sont montrés susceptibles de proposer notre offre de manière opportune.

Fort de ce succès, notre développement ne s'arrête pas là et nous souhaitons renouveler cette démarche dans d'autres pays d'Amérique latine en 2015 avec l'aide de notre banque.

BUSINESS DOCUMENT
DOCUMENT SOLUTIONS FOR YOUR BUSINESS

▶ DOSSIER

▶ FICHE D'IDENTITÉ

BUSINESS DOCUMENT

- **Création : 1994**
- **Effectif : 42 collaborateurs**
+ 1 filiale ingénierie (10)
+ 1 filiale Recherche & Développement (15)
- **CA : 9 M€** dont
20 % à l'international
- **Activité : éditeur de logiciels pour la gestion des processus documentaires**
- **Sites internet : www.bdoc.com**

SOLUTIONS

BANQUE EUROPÉENNE
Crédit Mutuel

- Éclairage marché
- Liste travaillée
- Recherche de contacts
- **Approche commerciale et recherche de partenaires**
- Ciblage export multipays
- Recherche d'un agent commercial
- Assistance à l'implantation

▶ contactez-nous

Pour rencontrer le directeur du bureau de représentation, contactez votre chargé d'affaires en agence ou le responsable international de votre région.

Mexique

MEXIQUE



2013 - 2014

Années de réformes et de grands projets

Le Parti Révolutionnaire Institutionnel, qui a dirigé le Mexique de 1929 à 2000, est revenu au pouvoir en 2012 avec un programme ambitieux de réformes structurelles qui avaient été jusqu'à bloquées au Parlement.

Le Président Enrique Peña Nieto a réussi un exercice politique délicat en obtenant l'accord des trois principaux partis sur un programme commun de réformes d'envergure destinées à moderniser le pays.

Parmi les 21 lois votées en 2 ans et les 56 modifications constitutionnelles, 11 lois concernent les principaux secteurs économiques et sujets régaliens, la réforme phare portant sur l'énergie. Ces nouvelles dispositions ont pour objectif de soutenir, à moyen terme, une croissance annuelle de l'ordre de 4 à 5 %*.

Les principales réformes portent sur la libération des deux secteurs suivants :

Énergie : la nouvelle loi consiste à mettre fin au monopole de la société d'État PEMEX et permettre l'intervention du secteur privé et d'entreprises étrangères dans l'exploration, l'exploitation, le transport et le raffinage de gaz et de pétrole sous forme de partage de risques ou de systèmes de concessions. L'ouverture au secteur privé vise à exploiter les ressources en eau profonde et les gaz de schiste et susciter d'importants investissements dans les prochaines années.

Télécommunications : le gouvernement s'est attaqué aux monopoles privés dans ce domaine d'activité dominé jusqu'à présent par America Mobil (groupe de Carlos Slim). La réforme ouvre le secteur à la concurrence internationale et contraint America Mobil à céder une partie de ses actifs. Deux mois après l'entrée en vigueur de cette loi, des investisseurs et opérateurs étrangers cherchent déjà à se positionner.

Par ailleurs, une refonte du système fiscal a été entreprise avec un alourdissement de la fiscalité et un élargissement de l'assiette fiscale. Les banques, quant à elles, ont été encouragées à financer davantage l'économie mexicaine, améliorer la protection du consommateur et lutter contre le blanchiment d'argent.

Le Programme National d'Investissement et les grands projets

Les réformes votées en un délai record visent à déverrouiller les cadenas de l'économie mexicaine en s'attaquant aux monopoles privés et publics, ainsi qu'au tout puissant syndicat de l'éducation nationale. Elles s'accompagnent d'un vaste programme d'investissements publics et privés de 600 milliards USD répartis entre 743 projets sur la période 2014-2018. Le secteur privé devrait intervenir à hauteur de 37 % des investissements.

les projets phares :

- l'aéroport international de Mexico, qui pourra accueillir 120 millions de passagers par an (investissements de 13 milliards USD) ;
- le train Mexico Toluca (2,9 milliards USD) et celui de Querétaro (3,3 milliards USD) ;
- l'installation du réseau partagé de fibre optique et de large bande mobile nationale (bande 700 MHz), qui devrait également attirer des investissements pour un montant estimé à 10 milliards USD en infrastructures, sur les dix prochaines années. ■

*Source : Moody's

L'escompte du crédit fournisseur Cofacé

Vous souhaitez exporter des biens d'équipements au Mexique? Le crédit fournisseur Cofacé et son escompte par le Groupe Crédit Mutuel-CIC peuvent représenter une solution de financement pour votre client et un argument commercial décisif dans la négociation de votre contrat.

Après plusieurs crises financières, les banques mexicaines sont peu enclines à offrir aux entreprises locales des facilités de crédit à moyen terme. Si les grands groupes mexicains arrivent parfois à en disposer, les PME, même de taille significative, ont de grandes difficultés à en obtenir pour le financement de leurs importations, en particulier en devises et en euros.

En tant que fournisseur, vous pouvez proposer un délai de paiement à votre client, autrement dit : **un crédit fournisseur**.

➤ Dans le cadre de ce financement, vous avez la possibilité de solliciter, auprès de la Coface Garanties Publiques, une assurance Risque Crédit pour vous couvrir contre le défaut de paiement de votre client.

Proposer à votre acheteur un Crédit fournisseur représente un véritable argument de vente et un avantage compétitif qui peut s'avérer décisif dans la négociation de votre contrat. De plus, pour ne pas impacter votre trésorerie, le Groupe peut escompter vos créances.

Le crédit fournisseur Cofacé et son **escompte sans recours par le Groupe** vous permettront de proposer un crédit à votre client et de percevoir, dès la prestation contractuelle réalisée, le montant de la vente sous déduction des agios d'escompte.

Le Crédit fournisseur Cofacé concerne les biens d'équipements d'origine française dans de nombreux secteurs :

➤ Serres horticoles, machines d'emballage, machines pour produits préfabriqués en béton, machines de tri sélectif de déchets, matériels de levage...

Le bureau de représentation du Groupe au Mexique permet de faciliter les démarches en vous recommandant les cabinets d'avocats locaux nécessaires à l'instruction du dossier. Il est également en mesure d'expliquer le montage de ce financement à vos clients mexicains.

➤ N'hésitez pas à contacter votre chargé d'affaires dès vos premières négociations avec votre client mexicain, ainsi que votre délégué régional aux Procédures Publiques de la Coface.

Pour plus d'informations, consultez la Fiche pratique de *Latitude internationale* n°20 (novembre-décembre 2013) dédié à la République tchèque sur le site de la BECM.



Latitude internationale

BANQUE EUROPÉENNE
Crédit Mutuel

n° 26 - janvier - février 2015

Directeur de la publication : Thierry Delarue - Rédactrice en chef : Danièle Luczak

Pilotage éditorial : Paul Gibert

Crédits photos : © Thinkstock

Réalisation : Mistigris communication

Impression : GRLI - Dépôt légal : janvier 2015.

► contactez-nous

Pour en savoir plus, contactez votre chargé d'affaires en agence ou votre chargé d'affaires internationales en région.

BECM - SAS au capital de 108 801 720 euros - APE 6419Z - ORIAS N° 07 025 384 - www.becm.fr
Siège social : 34, rue du Wacken - 67913 Strasbourg Cedex 9 - France - Tél. : +33(0) 3 88 14 74 74 - Fax : +33(0) 3 88 14 75 10 - E-mail : becm@becm.fr
R.C.S. Strasbourg B 379 522 600 - TVA Intracommunautaire FR 48 379 522 600 - Médiateur du Crédit Mutuel : 67913 Strasbourg Cedex

CM-CIC Aidexport - Société anonyme au capital de 152 000,00 € - 4 Rue Gaillon 75002 Paris - RCS Paris 322 696 709