

FR EN

Nous utilisons des cookies pour sécuriser votre connexion, faciliter votre navigation et réaliser des statistiques de visites. Pour obtenir plus d'information sur les cookies et comment vous y opposer, [visitez notre page de politique de cookies](#).

Gérer mes cookies

REQUIS
SEULEMENT

ACCEPTER TOUT

VOTRE CONTACT



Antonio GARRIDO

Responsable International Desk Amérique Latine

L'ACCOMPAGNEMENT DU GROUPE CRÉDIT AGRICOLE



Dernière mise à jour : Janvier 2024

L'International Desk Amérique latine du groupe Crédit Agricole assure l'accompagnement des clients entreprises du Groupe sur le Mexique pour la réalisation de leurs opérations sur place notamment : ouvertures de comptes, mise en place de financements, garanties/cautions, informations et conseils bancaires. Pour ce faire, il s'appuie sur le bureau de représentation de Crédit Agricole CIB présent au Mexique ainsi que sur des grands groupes bancaires partenaires locaux.

Pour le non-bancaire, l'International Desk propose l'appui de cabinets d'avocats et comptables locaux et de ses partenaires leaders de l'internationalisation des entreprises.

LES MOYENS DE PAIEMENT



Avec le Mexique

Chèque d'entreprise

Chèque de banque

Virement SWIFT

Lettre de change

Billet à ordre

Remise documentaire

Crédit documentaire

Utilisation

Faible / Nulle

Faible / Nulle

Courante

Faible / Nulle

Faible / Nulle

Courante

Courante

LES CONSEILS DE L'INTERNATIONAL DESK



Généralités

Le Mexique est le second marché latino-américain avec une demande domestique et une classe moyenne croissantes, en plus d'avoir une forte base industrielle comme plateforme d'exportation régionale.

Grâce aux accords commerciaux passés avec beaucoup de pays et blocs économiques (réseau de plus de 50 pays), y inclus l'UE depuis les années 2000, le Mexique peut être une base industrielle et logistique particulièrement intéressante pour tout le marché américain, en particulier du Nord. Après la remise en cause du NAFTA (avec les États-Unis et le Canada), un nouvel accord de libre-échange pour remplacer le NAFTA (USMCA) a été signé en Novembre 2018 et ratifié en Juin 2019 par le Mexique. L'accord a été également accepté par les États-Unis et le Canada en Janvier 2020 et en Mars 2020, respectivement.

Le Mexique est un pays qui bénéficie actuellement des tendances de régionalisation des chaînes de valeur (« nearshoring »), suite aux événements ou chocs géopolitiques/économiques de ces dernières années (pandémie et rupture des chaînes d'approvisionnement ; guerre Russie-Ukraine ; tensions et guerre commerciale États-Unis et Chine ; sujet Taiwan). Dans ce contexte, et en fonction de la forte intégration avec le grand marché nord-américain, le pays se positionne bien en termes d'attractivité pour les nouveaux flux d'investissements étrangers, également dans le cadre de la mondialisation entre amis (« friendshoring »).

Le Mexique permet une implantation industrielle en base USD à des coûts attractifs par rapport à l'Asie et une proximité au marché USA, pour des secteurs comme l'automobile (25% exportations), l'aéronautique, l'énergie, l'agroalimentaire et services. Il y a une importante présence des grandes multinationales et ETI's françaises sur place (+600).

Le Mexique vient de dépasser la Chine (Q1/2023) comme principal partenaire commercial des États-Unis, avec environ ~15% des flux, contre 12% de la Chine. 80% des exportations mexicaines sont destinées aux États-Unis.

Le pays souffre de l'absence d'un cadre juridique solide (pas d'examen de barreau, pas d'ordre des avocats) et les situations évoluent rapidement, il est donc primordial que l'investisseur soit encadré par un excellent conseiller juridique. L'investissement étranger ne fait l'objet d'aucune restriction sauf dans le secteur de l'énergie, de transport routier et de passagers terrestre et aérien, des forêts, et des médias. Les demandes d'accords d'investissements étrangers dans les secteurs du pétrole et de l'électricité restent compliquées.

Au Mexique, la personnalisation des relations commerciales est très forte et l'établissement d'une relation humaine est indispensable à la réussite des affaires. Lors des rendez-vous commerciaux, il est de coutume de négocier exclusivement à niveau hiérarchique équivalent. Par conséquent, pour faciliter la prise de décision, les contacts doivent être pris directement auprès des décideurs ; qui sont le plus souvent les dirigeants. Dans l'ensemble les Mexicains aiment avoir une relation de confiance avec la personne avec laquelle ils font affaire, et une approche plus informelle sur des sujets divers (famille, voyage, culture, sport) se fait naturellement pour nourrir et faciliter les échanges. La construction d'une relation de confiance prend du temps.

Il est fortement recommandé de se déplacer souvent au Mexique pour rencontrer les interlocuteurs en personne, ainsi que pour faire un suivi périodique des affaires, notamment dans le cas d'une implantation directe.

La plupart des entrepreneurs mexicains maîtrisent l'anglais, mais parler espagnol reste très apprécié. Il est difficile pour un mexicain de dire non, c'est pourquoi, l'entrepreneur doit rester clair sur ses attentes et engager un suivi particulier. Il est bon d'être ponctuel mais pas forcément de l'exiger de ses interlocuteurs mexicains.

Moyens de paiement & spécificités bancaires

Le Mexique est un des pays les plus ouverts économiquement en Amérique latine et a un système bancaire très solide, stable avec la présence de grands acteurs étrangers. L'ouverture de compte en devises (USD/EUR) est possible y compris pour les entreprises non-résidentes. Néanmoins, il peut y avoir des complexités par rapport à la forme juridique (filiale versus succursale) et les exigences de documentation et légalisation et enregistrement de documents, surtout pour les nouveaux arrivants au Mexique.

Il faut bien prendre en compte que tous ces processus peuvent faire face à des longs délais de traitement, donc le plus tôt sera le mieux pour démarrer les démarches nécessaires. Nous conseillons aux entrepreneurs d'être bien entourés par des spécialistes juridiques/comptables sur place habitués à travailler avec la clientèle internationale. Quelques banques offrent également un service dédié pour les PME et ETI étrangères, ce qui peut faciliter l'entrée en relation et l'ouverture de compte dans des plus brefs délais, au-delà d'un suivi de la relation bancaire la plus appropriée.

Les nouvelles filiales au Mexique ont souvent des difficultés pour obtenir des lignes de crédit ou financement, surtout dans la phase de démarrage et n'ayant pas un historique de crédit minimum. L'accompagnement au niveau de la maison mère et à travers son réseau bancaire de référence (garantie bancaire internationale) peut apporter une solution pour mobiliser des lignes sur place.

La banque de développement au Mexique, la Nafin (Nacional Financiera), n'intervient qu'en partage de risques, et pas en taux privilégiés comme au Brésil.

Lors d'une participation à un appel d'offre ou signature d'un contrat avec une entité publique ou société liée à l'État mexicain, il faut bien observer la possibilité de demande d'une *fianza*, qui n'est pas une garantie bancaire. Il s'agit d'un type de caution locale avec une réglementation spécifique, et qui ne peut être émise que par une *afianzadora* (compagnie d'assurance). Ces entités sont régulées par la CNSF (*Commission Nationale des Assurances et des Cautionnements*). Pour faire l'émission d'une *fianza* au Mexique, il faut cependant passer par une contre garantie bancaire confirmée par une banque mexicaine, donc l'appui de la société maison mère reste fondamental. Pour plus d'informations vous pouvez consulter l'International Desk Amérique Latine.

**NOTRE OFFRE DISPONIBLE
DANS CE MARCHÉ**



OPTIMISER VOTRE TRÉSORERIE

SOCIÉTÉ RÉSIDENTE

Disponibilité

Ouverture de compte

Monnaie
locale



Devises



SOCIÉTÉ NON-RÉSIDENTE

Disponibilité

Ouverture compte d'encaissement local

Monnaie
locale



Devises



TRAITEMENT DES MOYENS DE PAIEMENT DOMESTIQUES

Disponibilité

Chèque



Effet de
commerce



Monétique



Espèces



CASH MANAGEMENT/E-BANKING

Disponibilité

Relevés de compte
MT940



Ordres de transfert
MT101



Relevés intraday
MT942



Cash pooling
domestique



Cash pooling
international

