

Interreg



Sudoe

NOVExport

IMPACT DE LA CRISE SANITAIRE

Situation sanitaire



Maintien des activités



Restriction voyageurs



Prospection virtuelle



**Logistique (envoi de marchandises
et échantillons...)**



- ❖ Contraction de l'économie en 2020: -8,5%
- ❖ Activité industrielle: -10,2% en g.a. en 2020 (2 mois d'arrêt en mars et avril)
- ❖ Baisse des exportations: -9,34%
- ❖ Augmentation de l'emploi informel: 29,8 millions de personnes en novembre 2020
- ❖ Programme récent de soutien financier aux micro-entreprises
(60 000 subventions de 25 000 MXN (1 253 USD))

LE MEXIQUE EN QUELQUES CHIFFRES

1 964 375 km²

3,5 fois la France

127

Millions d'habitants

85%

Taux d'urbanisation

Capitale : Mexico
 Conurbation : 21 millions d'habitants

Principaux centres urbains:
 Monterrey, Guadalajara, Puebla, León, Ciudad Juárez...

+3,5 à 5,5%

Croissance estimée en 2021 / FMI: 4,3%

18 804 USD

PIB per capita en ppa



1er

en Amérique Latine (hors Chili)



12 accords de libre-échange couvrant

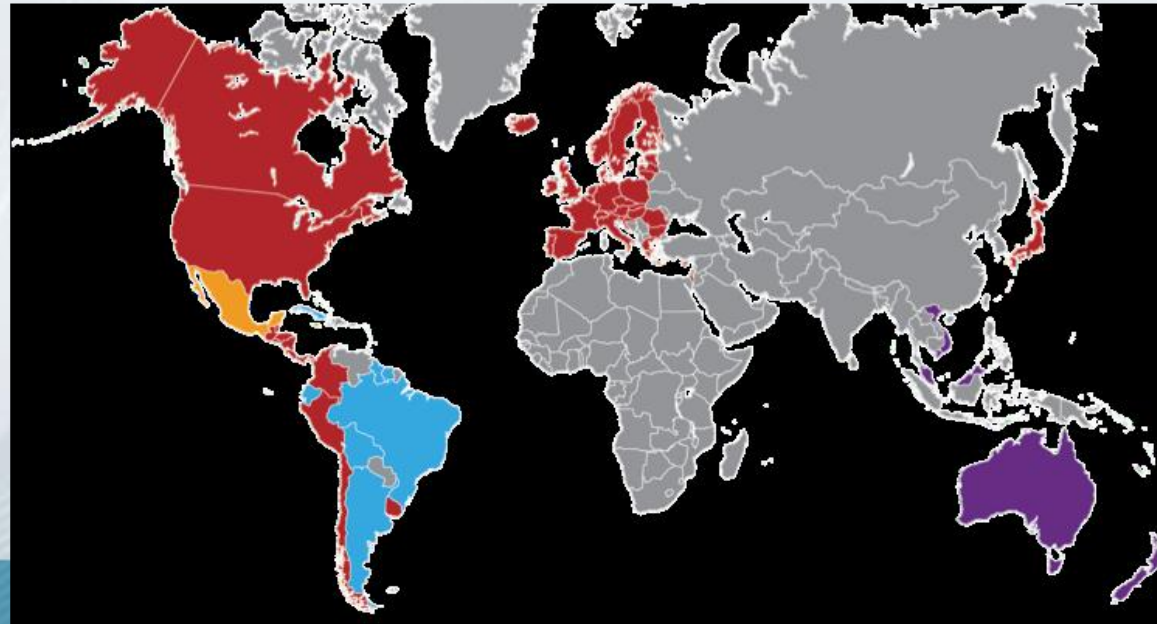
47 pays (dont Etats-Unis et Canada + Union Européenne) / Membre de l'OCDE depuis 1994



France : 15ème fournisseur du Mexique - Mexique: 2ème client de la France en Amérique Latine / 14ème mondial – 6 Mds EUR d'échanges
 600 filiales françaises implantées – dont toutes les entreprises du CAC40

Mexique = Plateforme commerciale et industrielle des Amériques

- Traités de libre-échange avec 47 pays (dont Etats-Unis, Japon, UE et Am Latine)
- Plateforme manufacturière d'exportations vers les Etats-Unis et le Canada (83% des exportations mexicaines) - 1ère puissance exportatrice d'Amérique Latine (450,3 Mds USD en 2018) - 2ème pays d'Amérique Latine récepteur d'IDE (l'UE est le 2ème investisseur)
- Le marché le plus accessible d'Amérique Latine



Traités de Libre-
Echange avec 47 pays

Accords de
complémentarité
économique

Le TPP *Trans-Pacific
Partnership*

En résumé, le Mexique c'est...



Villes

Taux d'urbanisation:
81%



Consommateurs

(127 M)



Matières premières

(végétales et minérales)



Global

(47 Accords de Libre
Échange)

4C Mexique

Complicé



- ✓ **Législation sanitaire contraignante**
- ✓ **Multiplication des intermédiaires**
- ✓ **Violence, contrebande et narcotrafiquants**
- ✓ **La bureaucratie pesante**

Complexe



- ✓ **Particularités régionales fortes**
- ✓ **Réseaux de distribution et d'entreprises éclatées**
- ✓ **Des disparités régionales, sociales, culturelles et économiques.**
- ✓ **Forte dépendance des États-Unis**

Carences



- ✓ **Le manque d'infrastructures** particulièrement pour le transport de passagers et de marchandises et dans l'énergie.
- ✓ **Système de santé et d'éducation coûteux**
- ✓ **Accès aux crédits publics et privés limités**
- ✓ **Manque de sécurité et confiance dans le système judiciaire.**

Coût



- ✓ **L'argent est cher:** taux d'intérêt élevés.
- ✓ **Une forte économie grise** qui fait des irrégularités dans le système tributaire
- ✓ **La corruption** à tout niveau des autorités et des intermédiaires.

QUEL TYPE DE PARTENARIAT ?

- **Faire des affaires au Mexique**

Pour une entreprise française, il est possible de développer son activité au Mexique sans disposer d'une implantation locale.

Mais un importateur-distributeur aura difficilement une implantation nationale, et il ne faudra donc pas lui donner une exclusivité sur l'ensemble du territoire.

Pour des raisons tant légales qu'entrepreneuriales, un réseau d'agents doit être coordonné localement. Concernant l'agent commercial, la législation brésilienne est très protectrice des ses intérêts et prévoit les différents articles devant figurer dans les contrats d'agence.

La création d'une filiale constitue souvent la forme la plus efficace pour produire ou pour vendre ses produits sur le territoire mexicain. Il est normalement plus intéressant, notamment d'un point de vue fiscal, de créer une structure au Mexique ou de prendre une participation dans une société existante. Le marché mexicain peut être caractérisé par des variations sensibles du rythme d'activité. Cela oblige à une flexibilité et à une réactivité très grande. Les fluctuations du change peuvent aussi être marquées. Bien évidemment, les stratégies d'implantation et de développement commercial doivent, ici plus encore qu'ailleurs, s'envisager dans la durée.

	Avantages	Inconvénients
IMPORTATEURS-DISTRIBUTEURS	En passant par un importateur, l'entreprise s'épargne les démarches administratives et douanières, qui seront à la charge de son partenaire, probablement plus expérimenté en la matière.	En revanche, en se désengageant de la distribution, l'entreprise perd une partie ou la totalité du contrôle de sa stratégie commerciale dans le pays cible. En effet, l'importateur sera responsable des marchandises très tôt dans le cheminement vers le consommateur final.
AGENTS / REPRÉSENTANT COMMERCIAUX	Cette formule limite les coûts fixes de l'entreprise et constitue en soi une première approche idéale pour une entreprise qui souhaite développer ses ventes sur un marché étranger. Il faut bien sûr que le secteur d'activité s'y prête. Cette formule permet également de maîtriser son portefeuille clients (la destination de ses ventes).	L'entreprise dépend des performances de l'agent. En ce sens, le recrutement de celui-ci est une étape primordiale qui peut s'avérer délicate. Aussi, la société française doit pouvoir être en mesure de livrer sa marchandise à chacun des clients situés sur le marché étranger à des coûts compétitifs. En d'autres termes, l'agent n'offre pas à l'entreprise de solutions de stockage, et il ne propose pas non plus de solutions de facturation ou de service après-vente.
VENTE DIRECTE	Sans partenaire commercial local, l'entreprise a la maîtrise complète de ses ventes qui sont entièrement gérées par l'équipe commerciale ou export basée en France. Une vente directe permet d'éviter d'intégrer une marge de distributeur ou la commission d'un agent à son prix de vente, et donc d'augmenter sa propre marge.	Le développement des ventes dépend de la force de vente mise en place et de sa disponibilité. Les ventes directes se font depuis la maison mère, ce qui peut constituer un handicap pour la connaissance du marché et la promotion de ses produits sur le pays étranger.

MEXIQUE : SECTEUR ENVIRONNEMENT

Plusieurs textes d'encadrement de la politique environnementale:

- Loi de Equilibrio Ecológico y Protección al Ambiente
- Ley General de Cambio Climático
- Ley General de Vida Silvestre
- Ley de Desarrollo Rural Sustentable
- Ley General para la Prevención y Gestión Integral de los Residuos (LGPGIR)

...

1 programme national: **Promarnat 2020-2024**

Institutions fédérales :

- Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT)
- Instituto Nacional de Ecología y Cambio Climático (INECC)
- Procuraduría Federal de Protección al Ambiente (PROFEPA)

Plusieurs organismes décentralisés spécialisés:

- Comisión Nacional de Agua (CONAGUA)
- Comisión Nacional de Áreas Naturales Protegidas
- Comisión Nacional Forestal
- **32 Etats fédérés**
- **Municipalités** dont 1 mégalopole et 10 villes de plus d'un million d'habitants



MEXIQUE : SECTEUR ENVIRONNEMENT

Déchets – Eau - Air



Eau

94,4%

Taux d'accès à l'eau potable



91,4%

Taux d'accès à l'assainissement

infrastructures insuffisantes et obsolètes, fuites sur les réseaux d'alimentation, eaux usées, services aux consommateurs...

Opportunités :

Gestion intégrale; équipements de gestion et de contrôle ; traitement des eaux usées; traitement des fuites réseau; facturation du service d'eau potable.



92,5%

Taux de collecte des déchets urbains

Déchets

120 128 tonnes / jour - Ville de Mexico: 13 000 tonnes / jour décharges à ciel ouvert; 78 à 87% des déchets collectés; un peu moins de 10% des déchets recyclés...

Opportunités :

Tri sélectif; recyclage; valorisation énergétique des déchets ; gestion des déchets toxiques et dangereux; construction d'unités de traitement green field...

Contrôle et monitoring de la qualité de l'air

Mauvais ranking qualité de l'air (haut niveau de particules fines (PM2,5) dans les grandes villes mexicaines)

Engagement du Mexique à réduire ses émissions de CO2 de -50% et ses émissions de gaz à effet de serre de -22% d'ici 2030 (Accord de Paris)

Opportunités :

Ingénierie / conseil spécialisé dans la réalisation d'inventaires de polluants ou de gaz à effets de serre pour les acteurs publics ou de bilans carbone pour les industriels ; Métrologie ; développement d'outils spécialisés pour la mesure de l'analyse de la qualité de l'air et aide à la décision en matière de politiques publiques (surveillance, régulation et normalisation) ; technologies propres et de dépollution.

MEXIQUE : SECTEUR MARITIME

Chiffres clés:

- 11200 km de littoral
- 6,5 M personnes (5% de la population mexicaine) vit au bord de la mer
- 17 Etats côtiers / 32 Etats fédérés
- 3,1 M de km² de ZEE (13^e position mondiale)

Axes stratégiques:

- La protection des ressources (halieutiques, marines et sous-marines, tourisme)
- La protection des territoires (cartographie, garde-côtes, développement économique du Sud-Est)

Acteurs majeurs:

- SEMAR
- Universités
- Secteur privé



Nos opérations collectives Business France Mexique :

- ❖ **Booster Cleantech Amlat - 1er semestre 2021**
Vendre vos solutions d'efficacité énergétique aux grands groupes industriels mexicains
- ❖ **Smart City – septembre 2021**
Vendre vos solutions et technologies aux municipalités mexicaines (Ville de Mexico, Monterrey, Puebla)