

LA BANQUE ROYALE DU CANADA ET LE MEXIQUE

Le meilleur moyen de pénétrer le marché mexicain des services financiers est-il vraiment de se trouver un partenaire d'affaires ou d'investir directement? La Banque de Nouvelle-Écosse a opté pour le partenariat en achetant une part minoritaire du *Grupo Financiero Inverlat*, un important conglomérat mexicain de services financiers. Par contre, la Banque Royale du Canada a choisi de faire cavalier seul.

«Notre politique est d'exercer le contrôle total de notre destinée et ce, n'importe où dans le monde. Autrement dit, nous avons la ferme intention d'exploiter notre propre banque au Mexique, affirme Paul Friser-Frederiksen, vice-président de la banque et son représentant au Mexique et en Amérique centrale. Il tenait toutefois ces propos avant que le gouvernement mexicain ne décide du montant de capital que les banques étrangères devront déposer en garantie et la décision de la Banque Royale n'était peut-être alors pas définitive. De toute évidence, la propriété unique ne signifie pas que la banque travaillera en vase clos. Au contraire, M. Friser-Frederiksen affirme : «La Banque Royale a déjà établi un bon réseau au Mexique et travaille en collaboration avec 17 autres banques pour offrir des services interbancaires. Un partenariat avec une seule banque entacherait sûrement nos relations avec les autres.»

La Banque Royale du Canada choisira ses marchés cibles avec grand soin. Elle n'entend pas, pour l'instant, mettre en œuvre un réseau de succursales de services au détail au Mexique. Elle étudie par contre la possibilité d'ouvrir de nouvelles installations à Monterrey et à Guadalajara, en plus de celles de Mexico.

«La Banque cherche ainsi, d'ajouter M. Friser-Frederiksen, à concentrer ses efforts sur les marchés à créneaux où elle peut exceller. Quel serait l'avantage d'offrir des services bancaires au détail au Mexique lorsque la concurrence mexicaine est aussi féroce qu'elle l'est actuellement? De même, une banque étrangère aurait beaucoup de difficulté à pénétrer le marché bancaire de détail au Canada. Si la stratégie ne peut fonctionner au Canada, il serait assez naïf de croire qu'elle fonctionnerait au Mexique. Nous continuerons donc de nous limiter aux services aux entreprises et au financement international et commercial. Comme banque étrangère, nous avons un avantage au niveau du financement en dollars. Nous n'avons pas ce même avantage avec le financement en pesos et nous ne nous attendons pas à ce que la situation change.»

Quelle que soit l'approche qu'elles retiennent, les banques sont déjà des concurrents qui répondent aux besoins croissants du pays en capitaux. «Nous continuerons de faire ce que nous faisons déjà, mais nous le ferons davantage», insiste M. Frederiksen.

4. Les services pour l'environnement marin. Les programmes de forage en mer devront commencer par des évaluations environnementales et se doter ensuite de programmes perfectionnés de contrôle et de maintenance.

LES SERVICES FINANCIERS ET LES ASSURANCES

La dévaluation du peso à la toute fin de 1994 a provoqué une grave crise du secteur bancaire mexicain. Au début mars, les autorités sont intervenues auprès de la huitième plus grande banque du Mexique, Banpais. La conjoncture laissait entrevoir la possibilité de devoir recourir au fonds de protection des dépôts bancaires du Mexique pour soutenir 10 des 16 banques commerciales du pays. Le système n'a été sauvé que par le renflouement massif pris en charge par la communauté internationale.

Malgré ces difficultés, le marché mexicain des services financiers reste attrayant à long terme pour les prestataires canadiens de services. Au fur et à mesure de la reprise de la croissance économique, la classe intermédiaire reprendra sa consommation, faisant apparaître une nouvelle demande pour une vaste gamme de services financiers.

En vertu des dispositions de l'ALÉNA, les banques, les compagnies d'assurance et les courtiers en valeurs mobilières du Canada peuvent maintenant créer ou acquérir des filiales appartenant en totalité à des intérêts mexicains. Le marché des services financiers s'ouvrira encore plus au bout d'une période de transition de six ans. L'arrivée de la concurrence étrangère force les institutions financières mexicaines à moderniser leurs opérations et à offrir de nouveaux services. Ce marché en devenir offrira pendant longtemps des possibilités aux experts-conseils étrangers ayant des compétences dans tous les types de services financiers.

Actuellement, les services pour lesquels la demande est la plus forte sont les services d'affacturage, de crédit-bail, de change, de gestion financière, les services bancaires de gros, de courtage de valeurs, de gestion de risques, de contrats à terme ainsi que ceux qui concernent les fusions et les achats.

Le marché de l'assurance est particulièrement attrayant. Selon l'*Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS)*, association mexicaine des établissements d'assurance, le marché mexicain de l'assurance progresse à un taux de 15 pour 100 par année depuis 1991. Malgré cette croissance, moins de deux pour cent des Mexicains ont une police d'assurance-vie et il n'y a qu'un quart des véhicules mexicains à être couverts pour le vol ou les collisions. Il y a aussi une déficience des activités de financement, de souscription et de gestion du risque.

LES TÉLÉCOMMUNICATIONS

Le secteur des télécommunications est le secteur de l'économie mexicaine qui enregistre la plus forte croissance. *Teléfonos de México (Telmex)*, la compagnie nationale de téléphone, a été privatisée en 1990. Cela fait apparaître un nouveau marché pour les fournisseurs étrangers parce que les nouveaux propriétaires de *Telmex* se sont engagés à procéder à une vaste expansion du système. Les débouchés éventuels comprennent les services professionnels indispensables à la conception de réseaux, à l'intégration des systèmes, à la maintenance et à la