

## 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 renait 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 ciblera son marché 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.

voir page 16

## LES SERVICES FINANCIERS ET LES ASSURANCES

Au milieu de 1995, on s'inquiétait beaucoup de la stabilité 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.

Malgré cet incident de parcours, le marché des services financiers du Mexique demeure très intéressant à long terme pour les fournisseurs canadiens. La croissance économique favorise la classe moyenne et les entreprises de services financiers devraient profiter de cette évolution.

Depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), les banques, les sociétés d'assurances et les courtiers en valeurs mobilières peuvent créer et acheter des entreprises mexicaines. Après une période de transition de six ans, le marché des services financiers deviendra encore plus accessible aux entreprises canadiennes.

La libéralisation du secteur financier est importante et favorise l'émergence rapide de nouveaux marchés pour les services financiers. Parmi les services actuellement les plus en demande au Mexique, notons ceux d'affacturation, de crédit-bail, de change des devises, de gestion financière, les services bancaires de gros, de valeurs mobilières, de gestion des risques, d'opérations à terme sur marchandises ainsi que les services touchant les fusions et les acquisitions.

Le marché des assurances est particulièrement intéressant. En effet, selon l'*Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS)*, Association mexicaine des assureurs, il a augmenté au rythme annuel de 15 pour 100 depuis 1991. Malgré cette croissance, moins de 2 pour 100 de la population mexicaine possède une police d'assurance-vie. Les services de financement, d'assurances et de gestion des risques sont aussi limités sur le marché mexicain, ce qui réserve de belles perspectives d'affaires aux spécialistes étrangers de ces domaines.

## LES TÉLÉCOMMUNICATIONS

En vertu de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), les entreprises canadiennes peuvent, depuis juillet 1995, offrir au Mexique des services améliorés de télécommunications et d'autres services connexes, que ce soit directement ou sur une base transfrontalière. Les fournisseurs canadiens de services de télécommunications ont ainsi l'occasion de percer un des marchés mexicains les plus prometteurs. En effet, malgré une population de plus de 90 millions d'habitants, le Mexique compte moins de dix millions de lignes téléphoniques. Avant la crise du peso, le pays se préparait à doubler le nombre de lignes, ce qui représentait un investissement de plus de dix milliards de dollars US au cours des cinq prochaines années.