

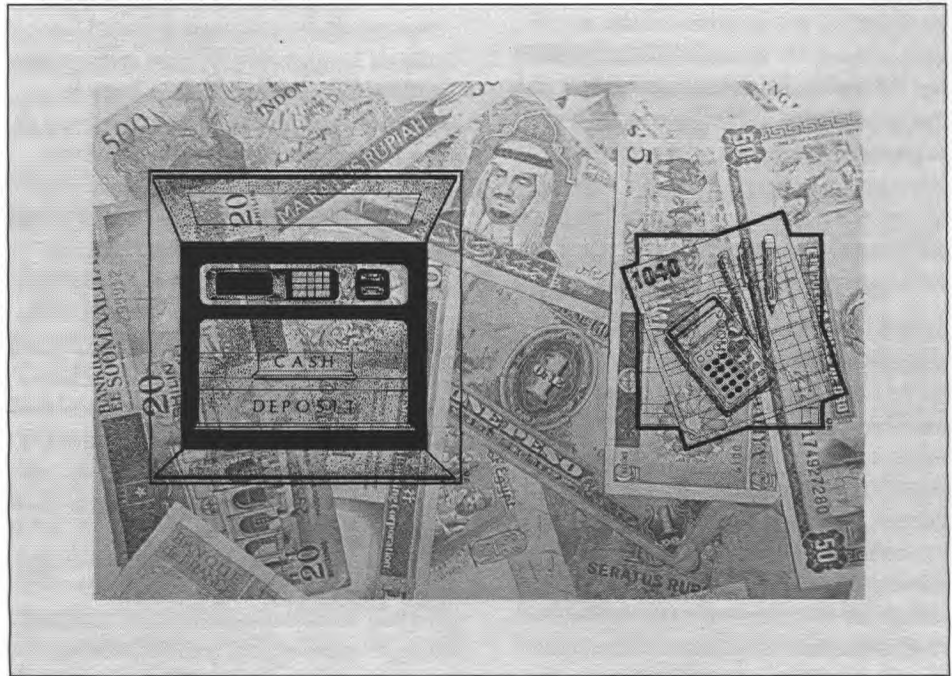
Les services financiers

LES POSSIBILITÉS

Le système financier mexicain s'efforce de moderniser et d'améliorer les services à la clientèle. Si les banques ont été privatisées en 1988, elles ne se sont pas encore complètement adaptées au cadre concurrentiel dans lequel elles travaillent dorénavant.

Le marché de tous les types de services financiers devrait augmenter rapidement au fur et à mesure que le Mexique s'adapte à la concurrence étrangère et à l'augmentation des attentes des consommateurs. Les entreprises canadiennes qui fournissent des services techniques au secteur financier trouveront dans ce pays des possibilités particulières parce que la nécessité d'acquiescer de la nouvelle technologie et d'accroître l'efficacité s'imposera au secteur financier mexicain pour bon nombre d'années à venir.

Les banques commencent tout juste à utiliser des technologies de pointe pour les guichets automatiques, les systèmes de validation de cartes de crédit, les transferts électroniques de fonds et d'autres types de communications inter-succursales. La piètre qualité des systèmes de communication du pays freine, dans une certaine mesure, ces développements, mais les banques les plus importantes disposent maintenant de systèmes nationaux de guichets automatiques.



Les banques devront élargir leurs opérations alors que de plus en plus de Mexicains ouvrent des comptes bancaires et font des demandes de cartes de crédit et d'emprunts. Il n'y a actuellement qu'environ 15 pour cent des Mexicains qui détiennent un compte bancaire et on ne compte pas plus de

10 millions de cartes de crédit en service dans ce pays. Les systèmes de renseignements élaborés sur le crédit deviendront une nécessité, faisant apparaître un créneau pour les entreprises canadiennes ayant les compétences dans ce domaine.

SOMMAIRE SECTORIEL

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international a préparé ce sommaire sectoriel sur le secteur des **services financiers** au Mexique. Il a été publié par Prospectus Inc. dans le cadre du Programme Accès Amérique du Nord, ainsi que d'autres profils et résumés sectoriels sur les possibilités d'affaires au Mexique. On peut se le procurer auprès de :

InfoCentre

Téléphone : 1-800-267-8376 ou (613) 944-4000
Télécopieur : (613) 996-9709
FaxLink : (613) 944-4500

© Ministère des Approvisionnements et Services Canada, 1994
N° de catalogue E73-9/15-1994-1F
ISBN 0-662-99933-9

FAITS SAILLANTS

Le marché mexicain des services financiers est sous-développé et prendra rapidement de l'expansion, faisant apparaître un grand nombre de possibilités pour les sociétés canadiennes de services financiers :

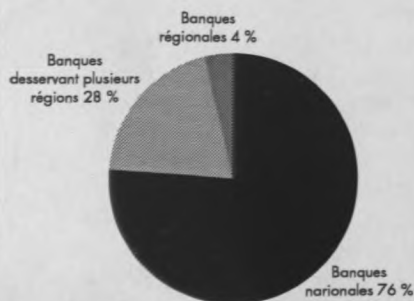
- les banques ont été privatisées récemment, mais elles ne se sont pas encore pleinement adaptées au nouveau cadre concurrentiel qui est maintenant le leur;
- la demande en systèmes automatisés, y compris les guichets automatiques et les systèmes de renseignements sur le crédit, émanant des banques mexicaines est forte;
- certaines banques mexicaines, pour rester concurrentielles et offrir une gamme élargie de services, seront contraintes de fusionner, ce qui fera apparaître une demande pour les services et les systèmes d'intégration;
- l'utilisation des cartes de crédit se répand rapidement et continuera à augmenter en même temps que les revenus;
- la plupart des Mexicains ne détiennent pas de police d'assurance des biens, mais cela changera quand un accès élargi au crédit facilitera la possession d'automobiles et de maisons; et
- l'augmentation des revenus et l'évolution des facteurs démographiques feront augmenter la demande d'assurance-vie et d'assurance-santé.

Le marché des services d'assurance est également à la hausse. Il n'y a actuellement qu'environ 2 pour cent des Mexicains à bénéficier de la couverture d'une assurance-vie. Seul un quart des automobiles sont protégées par une assurance-collision ou une assurance-vol. On assistera à une augmentation de la demande de nouvelles polices alors que la population vieillira, que les revenus augmenteront et que les crédits bancaires imposeront d'avoir une forme quelconque d'assurance. Ce secteur aura alors besoin de méthodes plus efficaces pour se procurer des renseignements et évaluer les risques.

Suite à l'entrée en vigueur de l'ALÉNA, les entreprises étrangères de services financiers autres que bancaires peuvent ouvrir des établissements financiers à vocation limitée au Mexique. Toutefois, pour des raisons pratiques, l'accès au sous-secteur de la banque, de l'investissement et de l'assurance est limité pour l'essentiel aux entreprises mexicaines. Les possibilités qui s'offrent aux entreprises canadiennes, en particulier les PME, concernent donc essentiellement la fourniture de services techniques.

L'évolution importante à laquelle on a assisté dans ce secteur au cours des dernières années fait qu'il est difficile de cerner des possibilités précises de produits. De plus, les statistiques sur les importations et les exportations ne relèvent pas les activités de service d'une façon utile; il est donc difficile d'évaluer avec précision les pratiques les plus récentes. Il est cependant évident que les possibilités sont très intéressantes pour les entreprises canadiennes qui offrent des services de soutien au secteur financier.

LE SECTEUR BANCAIRE MEXICAIN (pourcentage des parts de marché)



LE SYSTÈME BANCAIRE MEXICAIN : UNE HISTOIRE AGITÉE

La situation actuelle du système bancaire mexicain illustre son passé turbulent. La crise de l'énergie de 1973, qui a fait grimper en flèche les prix du pétrole, a lancé le Mexique dans une expansion frénétique de son secteur industriel rattaché au pétrole. L'énorme croissance de la fin des années 1970 et du début des années 1980 a poussé le gouvernement à contracter d'énormes emprunts contre ses revenus pétroliers futurs. Les fonds empruntés ont servi à financer des projets industriels, sociaux et d'infrastructure complexes. Le secteur privé s'est également lourdement endetté sur la foi de perspectives économiques brillantes. Partout à travers le monde, les banquiers accordaient des prêts aux secteurs public et privé mexicains avec empressement.

L'effondrement des prix du pétrole en 1981 et 1982 a provoqué un brusque revirement et les entreprises publiques et privées se sont retrouvées en cessation de paiements. À la fin de 1992, le Mexique était confronté à la dévaluation de sa devise, à une inflation galopante, à l'évaporation de ses revenus pétroliers et à la chute de la production industrielle. En 1982, le président sortant José López Portillo a nationalisé les banques, leur imputant la responsabilité de la crise financière.

Au cours des six années de la présidence de Miguel de la Madrid, de 1982 à 1988, on a assisté progressivement à une réorganisation partielle alors que la dette massive des secteurs public et privé était renégociée. Mais le mal était fait. Le secteur industriel était en perte de vitesse, le chômage était élevé et le pouvoir d'achat s'était effondré.

En 1987, le gouvernement a lancé un programme appelé *apertura*. Il s'agissait de la première étape devant conduire à l'ouverture de l'économie mexicaine, auparavant fortement protégée et subventionnée, à la concurrence étrangère. Pour la première fois, les entreprises mexicaines étaient confrontées à la concurrence internationale et l'expansion des exportations devenait une préoccupation

majeure. Malheureusement, les prix du pétrole ont encore baissé, accélérant l'inflation annuelle, qui atteindrait presque 160 pour cent pour l'année. Une succession rapide de dévaluations du peso suivait.

Le gouvernement a réagi à la fin de 1987 avec *El Pacto*, un programme global de stabilisation économique prévoyant le contrôle des prix, des salaires, des dépenses du gouvernement fédéral et du taux de change. Il s'agissait de pactes tripartites entre le gouvernement, le milieu des affaires et les syndicats. Celui-ci est encore en vigueur mais porte maintenant le nom de *Pacto para el Bienestar Estabilidad*

TAILLE DU MARCHÉ DES SERVICES FINANCIERS AU MEXIQUE

Total des comptes bancaires	13 000 000
Total des comptes de chèques	4 000 000
Cartes de crédit	10 000 000
Détenteurs de polices d'assurance	7 000 000

et *Crebiniento (PABEC)*, ou Pacte pour le bien-être, la stabilité et la croissance. Il a permis d'obtenir des résultats exceptionnels. Le taux de change s'est stabilisé, l'inflation s'est affaïssée et on a assisté à nouveau à l'expansion du secteur industriel et à la croissance des exportations.

Le gouvernement du président Salinas est arrivé au pouvoir en 1988. La nouvelle administration a alors rapidement privatisé à nouveau les banques dans le cadre d'un effort généralisé pour créer un système financier concurrentiel à l'échelle internationale.

LE MARCHÉ DES SERVICES BANCAIRES

En 1993, il y avait 20 banques au Mexique. Depuis, plusieurs ont obtenu des licences ou ont soumis des demandes en cours de traitement. Le secteur bancaire est réglementé par la *Banco de Mexico*, Banque du Mexique et la *Comisión Nacional Bancaria*, Commission bancaire nationale.

Huit banques assurent des services à l'échelle nationale et sont responsables de plus des trois quarts de l'ensemble des activités bancaires. Les autres institutions sont régionales. Les banques les plus importantes sont la *Banco Nacional de México S.A. (Banamex)*, *Banco de Comercio (Bancomer)* et *Banca Serfin*. Ensemble, elles détiennent environ 60 pour cent de tous les dépôts bancaires.

Toutes les banques sont soumises aux pressions de la concurrence pour améliorer et élargir leurs services à la clientèle. Dans la plupart des cas, elles accusent des retards dans le domaine technologique et cela nuit aux services qu'elles offrent : il faut parfois cinq jours pour retrouver un dépôt fait dans une autre succursale de la même banque. Le contrôle des coûts est en même temps devenu une priorité et l'emploi dans les banques a été réduit de près de 20 pour cent au cours des deux dernières années.

On ne compte qu'environ 4 500 succursales bancaires au Mexique, contre près de 8 000 au Canada. C'est qu'il n'y a qu'un nombre relativement faible de Mexicains à avoir des comptes bancaires. On ne compte en effet qu'environ quatre millions de comptes de chèques dans l'ensemble du Mexique.

L'élargissement des activités bancaires pour offrir une gamme complète de services au Mexicain moyen va faire apparaître une demande énorme de services de soutien. L'ouverture de comptes, l'émission de cartes de crédit et l'attribution de prêts sont largement dépendants de systèmes d'information sur les clients. Les entreprises canadiennes ont un avantage marqué dans ce domaine parce qu'elles ont l'expérience d'un important système reliant les succursales sur un territoire immense. Les États-Unis, qui sont le principal concurrent du Canada, ne font que commencer à permettre les opérations bancaires entre plusieurs succursales.

La généralisation des guichets automatiques est inévitable, mais la piètre qualité du système mexicain de télécommunications constitue un obstacle majeur. Les banquiers travaillent avec *TELMEX*, la société nationale de téléphone qui vient d'être privatisée,

pour résoudre ces problèmes et les banques les plus importantes ont maintenant leurs propres systèmes de guichets automatiques.

Pour améliorer les services aux entreprises, il faudra également disposer d'une technologie plus poussée. On constate en particulier une demande croissante pour les systèmes automatisés de liste de paye et les transferts de fonds électroniques.

Les experts s'attendent à un certain nombre de fusions à cause de la nécessité de plus en plus grande de réduire les coûts et d'adopter de nouvelles technologies. Ils s'attendent à ce que d'ici 1996, une poignée de grandes banques nationales dominant complètement le système financier et à ce que les banques régionales soient cantonnées à des créneaux particuliers.

LES CLIENTS DU SYSTÈME BANCAIRE

De façon traditionnelle, les Mexicains n'ont pas été de grands consommateurs de services bancaires. Il n'y a que 13 millions de comptes de banque au Mexique et seulement quatre millions sont des comptes de chèques. Moins de 15 pour cent des Mexicains ont une forme quelconque de comptes bancaires.

Après avoir traité pendant une décennie avec des banques nationalisées, un grand nombre de clients se méfient des services automatisés comme les guichets automatiques. Ils insistent souvent pour qu'on leur remette un reçu tamponné en échange de leurs dépôts afin d'avoir une preuve tangible de la transaction. Certaines grandes banques embauchent du personnel pour inciter les nouveaux clients à utiliser les guichets automatiques. À leurs yeux, ces appareils sont une façon efficace en termes de coûts d'accroître leur couverture, mais la réussite de la démarche tient à l'acceptation par le client de la technologie.

Le crédit à la consommation et celui destiné aux petites entreprises n'est pas très répandu au Mexique. Il n'y a actuellement que 15 pour cent des Mexicains à avoir des hypothèques et on ne compte qu'environ 10 millions de cartes de crédit pour une population de 89 millions de personnes. Cela

s'explique en partie par les taux d'intérêt élevés, mais ce marché devrait augmenter alors que la confiance dans la stabilité de l'économie mexicaine et la croissance des revenus des particuliers augmentera.

LE MARCHÉ HYPOTHÉCAIRE

La privatisation des banques mexicaines allée à une réduction importante de l'inflation a entraîné une augmentation rapide du marché hypothécaire. Les clients ont maintenant accès plus facilement que jamais auparavant à ce type de prêt.

Les hypothèques à taux fixe ont été abandonnées au cours des années 1960 et la quasi-totalité des marchés des hypothèques a disparu au début des années 1980. Aujourd'hui, les banques mettent au point de nouveaux produits hypothécaires et se font concurrence de façon agressive pour leur part du marché.

La privatisation et la déréglementation des banques ont été un élément déterminant pour la revitalisation de ce marché. En 1988, le gouvernement a éliminé les exigences de réserve qui imposaient auparavant aux banques d'investir jusqu'à 85 pour cent des dépôts dans des instruments de placement désignés par le gouvernement. Une grande partie de ces placements étaient faits à des taux inférieurs à ceux du marché.

Le gouvernement a également écarté la réglementation qui contrôlait les taux d'intérêt sur les dépôts et les prêts. Cela a généré une situation dans laquelle les banques disposaient de surplus de capitaux à prêter. Les banques nouvellement privatisées étaient également incitées à développer un marché hypothécaire pour tirer parti de cette situation.

Les efforts auxquels le gouvernement s'est adonné pour contrôler le taux d'inflation ont également contribué au nouveau dynamisme de ce marché. Le taux d'inflation du Mexique a plafonné à 159 pour cent en 1987. Dans une telle situation, toute forme d'engagement financier à long terme était pour le moins très risquée et aucun prêt hypothécaire résidentiel n'a été consenti en 1987 ni en 1988. Avec le retour de



PRÊTS HYPOTHÉCAIRES EN COURS DES BANQUES COMMERCIALES MEXICAINES

(millions de nouveaux pesos)

	1991	1992	1993	Variation nominale en pourcentage	Variation réelle en pourcentage
Banamex	11 281	17 198	20 238	79	50
Bancomer	8 596	17 442	22 228	159	116
Banca Serfin	2 871	4 336	7 889	175	129
Comermex	963	2 304	5 440	465	371
Internacional	767	2 014	2 802	265	205
Toutes les banques	28 726	49 880	70 950	147	106

Note : Ne comprend pas Banco Obrero et Citibank et les chiffres de 1993 ne s'appliquent qu'aux onze premiers mois de l'année.

Source : Comisión Nacional Bancaria, Commission bancaire nationale et Banco Nacional de México S.A., (Banamex), cité par le U.S. Department of Commerce.

l'inflation à un niveau inférieur à 10 pour cent pendant les années 1990, il était à nouveau possible d'offrir des hypothèques à taux variables pour des durées déterminées. Un petit nombre d'hypothèques résidentielles ont été consenties en 1989 et, en 1990, le nombre d'hypothèques en vigueur a augmenté de 900 pour cent. Les hypothèques à taux fixe ont commencé à réapparaître depuis peu.

Au cours des deux ans qui se sont écoulés entre décembre 1991 et novembre 1993,

la valeur réelle des hypothèques consenties par les banques commerciales a plus que doublé et certaines banques ont même enregistré des augmentations beaucoup plus importantes (voir tableau).

Le logement à prix modique au Mexique est financé essentiellement par des programmes publics ou les régimes de retraite. Il y a deux grands régimes de retraite : *Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT)* qui couvre les employés du

secteur privé et le *Fondo de la Vivienda del Sistema de Seguridad Social de los Trabajadores del Estado (FOVISSSTE)* pour les travailleurs du secteur public. Un programme important du gouvernement est le *Fondo para la Vivienda (FOVI)* qui fournit des fonds publics aux acheteurs de maisons disposant d'un faible revenu.

Les logements plus coûteux sont financés par les banques commerciales. La plupart des logements « de catégorie intermédiaire » (plus de 30 000 dollars US) et tous ceux de la catégorie « résidentielle » (plus de 161 000 dollars US) doivent être financés par les banques. C'est la raison pour laquelle l'augmentation des hypothèques résidentielles se constate essentiellement dans ces catégories (voir graphique).

LA CONCURRENCE ET L'INNOVATION

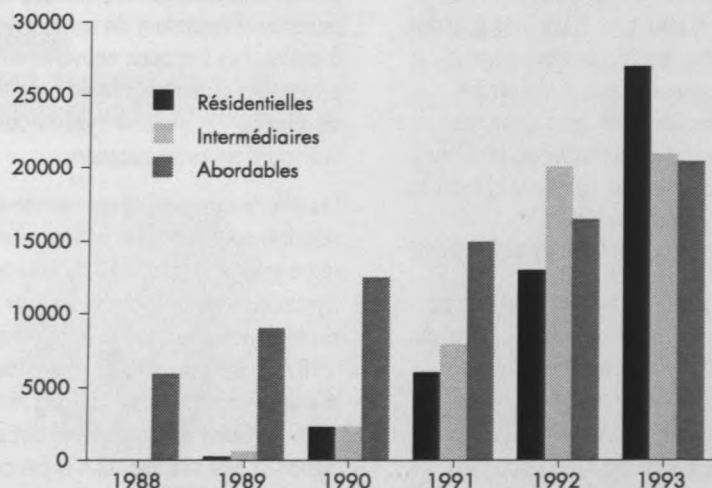
Le marché hypothécaire mexicain est dominé par les trois plus importantes banques commerciales que sont *Banamex*, *Bancomer* et *Banca Serfin*. En 1993, elles détenaient presque les trois quarts de toutes les hypothèques en cours. Les banques plus petites, dont *Comermex* et *Banco Internacional*, ont commencé depuis peu à entamer la part de marché des trois grandes qui était auparavant de 80 pour cent.

La concurrence entre les banques a fait apparaître toute une gamme de produits novateurs, en particulier les hypothèques de « refinancement ». C'est ainsi que *Bancomer*, le leader du marché, offre un programme appelé *Plancasa*. Ces hypothèques permettent de différer les versements de capital et de recapitaliser une partie des intérêts au début du prêt. Les paiements augmentent progressivement pendant la durée de vie de l'hypothèque, déterminés par un groupe d'indices externes sur les intérêts. Les hypothèques de refinancement permettent à l'emprunteur d'acheter une maison plus coûteuse en faisant l'hypothèse que son salaire augmentera au moins aussi rapidement que l'inflation.

Banamex offre un plan comparable appelé *Espacios*. *Banca Serfin*, la troisième banque en importance, a innové dans une direction différente. À la fin de 1993, elle a commencé

HYPOTHÈQUES BANCAIRES EN VIGUEUR

(intéret refinancé non compris) (millions de nouveaux pesos)



Source : Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL), Secrétariat au développement social.

à offrir une hypothèque à taux fixe avec un taux d'intérêt de 18 pour cent sur une période pouvant aller jusqu'à 10 ans.

LA CROISSANCE DU MARCHÉ HYPOTHÉCAIRE

L'élément qui contribue le plus à freiner la croissance à venir du marché hypothécaire mexicain est le manque de marché hypothécaire secondaire. Les banques n'ont pas actuellement le droit de revendre des hypothèques à des tierces parties.

Le *Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL)*, Secrétariat au développement, s'efforce de créer une société indépendante pour commercialiser les titres hypothécaires. Ce nouvel organisme devrait entrer en service à la fin de 1994.

La revente d'hypothèques en gros par les banques nécessiterait également l'adoption de normes communes pour les fonds de roulement, les taux d'intérêt et les méthodes d'analyse de risque. Les banques commencent à utiliser un système objectif d'évaluation du crédit. Malgré cela, l'absence de renseignements valables sur la solvabilité et l'incertitude juridique quant aux titres de propriété continue à constituer des entraves à la croissance future des prêts hypothécaires résidentiels. Cette situation fait apparaître des possibilités pour les entreprises canadiennes offrant des systèmes d'évaluation des propriétés et d'analyse de risque.

La demande pour les nouvelles hypothèques dépend dans une large mesure du taux de construction de nouveaux domiciles. Les évaluations de la pénurie actuelle de logements au Mexique vont de 1,5 million d'unités à plus de six millions. Un grand nombre de maisons ont besoin d'être rénovées. En 1993, *SEDESOL* prévoyait une construction annuelle de nouvelles maisons de l'ordre de 268 000 unités. Environ 60 pour cent de tous les Mexicains ont moins de 25 ans et cela permet de s'attendre à une croissance rapide du marché domiciliaire à l'avenir.

Le financement par les banques commerciales ne peut résoudre la pénurie de logements pour les Mexicains à faible revenu,

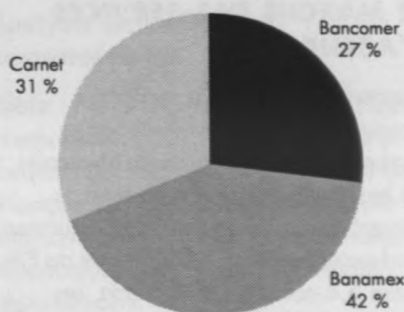
mais une croissance importante du marché hypothécaire reste inévitable. En 1992, les hypothèques en vigueur au Mexique ne représentaient que 5,4 pour cent du PIB, contre 42,1 pour cent au Canada.

LE MARCHÉ DES CARTES DE CRÉDIT

Les cartes de crédit constituent un élément relativement nouveau et en expansion rapide du secteur financier mexicain. Il y avait, en 1992, près de 10 millions de comptes de cartes de crédit au Mexique.

Ce marché est dominé par les plus grandes banques. *Banamex*, *Bancomer* et *Carnet*, un consortium de 13 banques, émettent la quasi-totalité des cartes de crédit mexicaines. *Banamex*, à elle seule, a émis quatre millions de cartes de crédit Visa.

PARTS DE MARCHÉ DES CARTES DE CRÉDIT AU MEXIQUE, 1993
pourcentage de 9,7 millions de cartes



Source : U.S. Department of Commerce

Bancomer et *Carnet* offrent à la fois des comptes Visa et Mastercard. American Express est un intervenant important du marché des cartes de service avec 400 000 cartes en circulation.

En vertu de la *Ley de Instituciones de Crédito*, Loi sur les établissements de crédit, seules les banques diversifiées sont autorisées à émettre des cartes de crédit. Cela signifie que les coopératives de crédit et les banques spécialisées n'ont pas accès à ce marché. American Express échappe à cette restriction parce que, techniquement, il ne s'agit pas d'une carte de crédit. Certains

grands magasins à rayons ont aussi leurs propres cartes qui ne servent qu'à acheter dans leurs magasins.

Bien que *Banamex* soit le chef de file de ce secteur en nombre de cartes émises, les facturations par carte de crédit sont réparties presque également entre les trois exploitants les plus importants. Cela s'explique par les politiques adoptées par *Bancomer* et certains des participants au consortium *Carnet* qui recherchent surtout des clients à pouvoir d'achat élevé. En 1991, des achats totalisant 12,3 milliards de dollars US ont été facturés sur les cartes de crédit bancaires. Au cours de la première moitié de 1992, le volume était supérieur à 8 milliards de dollars US et l'utilisation des cartes de crédit a augmenté rapidement depuis.

On évaluait, en 1992, la facturation sur carte American Express à 1,7 milliard de dollars. Ce sont surtout les Mexicains aisés qui utilisent cette carte et la facturation annuelle moyenne sur la carte verte de base est de l'ordre de 5 000 dollars US soit, pratiquement le double de la moyenne aux États-Unis.

LES RECETTES DES CARTES DE CRÉDIT

Les banques tirent des revenus des cartes de crédit en prélevant des frais annuels auprès des utilisateurs, en facturant des commissions aux commerçants et des intérêts sur les soldes en souffrance. Les frais annuels vont de 15 dollars US pour la carte la plus simple à environ 75 dollars US pour la carte or de *Bancomer*. Le pourcentage facturé au marchand peut atteindre 6 pour cent.

Le gros des revenus générés par les cartes de crédit provient des intérêts sur les soldes en souffrance. Le taux mensuel d'intérêt facturé est fixé par la *Banco de México*. En septembre 1992, il était de 3,5 pour cent, ce qui correspond à un taux annuel de 39 pour cent. Pratiquement les trois quarts des soldes mensuels des cartes de crédit ne sont pas payés, en partie parce que les clients ne réalisent pas les taux d'intérêt qui leur sont facturés.



En 1993, les sources du secteur indiquaient qu'environ 7 pour cent des soldes en souffrance sur les cartes de crédit étaient échus. L'évaluation de la solvabilité du grand nombre de demandeurs est une activité importante pour les banques, mais une activité à laquelle elles ne sont pas habituées. Cela fait apparaître des possibilités pour les entreprises canadiennes qui affrontent des systèmes d'évaluation de crédit sophistiqués. Les banques font leurs propres vérifications de crédit et, dans certains cas, obtiennent des renseignements auprès de *Cicsa*, le seul bureau de crédit du Mexique.

LES SERVICES OFFERTS AVEC LES CARTES DE CRÉDIT

Comme au Canada, on peut utiliser les cartes de crédit dans les guichets automatiques pour obtenir des avances de fonds en liquide ainsi que pour acheter des produits et des services. Par contre, à la différence du Canada, les banques versent un intérêt sur les soldes positifs et un grand nombre de Mexicains utilisent leurs comptes de cartes de crédit comme comptes d'épargne. Une autre différence notable est qu'à cause du manque de fiabilité de la poste, la plupart des paiements sur les cartes de crédit sont faits en personne à la banque. Les factures d'American Express sont payées aux bureaux de l'entreprise. *Banamex* a un système qui permet aux clients de procéder par téléphone à un transfert de fonds à partir d'un compte de banque pour payer les factures de sa carte de crédit.

LA CROISSANCE DU MARCHÉ DES CARTES DE CRÉDIT

Ce marché est en croissance parce que les revenus augmentent et qu'un grand nombre de clients répondent aux exigences n'ont pas encore de carte. La privatisation des banques a entraîné une concurrence intense. *Carnet* et *Banamex* prévalent une croissance annuelle nominale de l'ordre de 10 à 20 pour cent.

American Express s'efforce de se positionner de façon agressive pour

accroître sa part de marché. La société estime qu'environ deux millions de Mexicains répondent à ses exigences de revenu. En 1992, American Express et *Banamex* ont lancé une coentreprise appelée *Banamsa* afin d'émettre des cartes American Express et de permettre d'émettre 300 000 de ces cartes conjuguées d'ici 1995. La coentreprise confère à American Express l'accès à une vaste clientèle et permet aux clients de payer plus facilement les factures par l'intermédiaire de 700 succursales de *Banamex*.

Banamex a également conclu une alliance stratégique avec Bank One aux États-Unis et cherche à devenir le principal émetteur de cartes de crédit en Amérique latine. Les autres banques nationales vont probablement s'engager tout aussi activement sur ce marché. Cela suscitera une demande forte et soutenue pour les systèmes sophistiqués de renseignements de crédit de même que pour les autres produits de gestion financière.

LE MARCHÉ DES SERVICES D'ASSURANCE

Le marché mexicain des services d'assurance est plutôt petit puisqu'un nombre relativement faible de Mexicains ont besoin de polices d'assurance au Mexique. Les primes d'assurance représentent environ 1,5 pour cent du PIB, contre 5,4 pour cent au Canada. Les dépenses par habitant en assurance sont inférieures à 60 \$ par année.

Ce marché devrait connaître une expansion rapide au fur et à mesure que les revenus augmentent et que l'inflation diminuera. Le marché de l'assurance est maintenant composé d'environ sept millions de consommateurs mais devrait atteindre 35 millions au cours de la prochaine décennie. Le taux annuel d'augmentation des ventes de polices d'assurance est actuellement de l'ordre de 20 pour cent.

Un autre élément contribuera à l'augmentation des ventes de polices d'assurance : c'est l'augmentation de la disponibilité du crédit. Ce facteur permettra en effet à un plus grand nombre de personnes d'acquiescer

pour la première fois une automobile et une maison et ces personnes auront besoin d'assurance. Il n'y a qu'environ 2 pour cent des maisons et 25 pour cent des automobiles qui soient couvertes par une assurance contre le dommage et le vol. Cela s'explique par le fait que peu de maisons ou d'automobiles sont financées par les banques. Les banques obligeront les emprunteurs à assurer tous risques les automobiles et les maisons qu'elles financent.

Il est rare qu'on s'assure sur la vie au Mexique puisque seulement 2 pour cent de la population environ possède ce type de polices. Toutefois, le nombre des nouvelles polices augmente rapidement et le montant de la couverture, exprimé en dollars, augmente à un taux moyen de 26 pour cent. Cela s'explique en partie par les caractéristiques démographiques du pays. Soixante-dix pour cent de la totalité des Mexicains ont moins de 30 ans et une partie importante de la population a atteint l'âge de la création d'une famille. Les revenus des particuliers augmentent après une décennie de stagnation. Un autre élément est que les banques assurent sur la vie leurs prêts de plus en plus importants aux consommateurs.

Si le marché de l'assurance en est encore à ses premiers pas au Mexique, on verra, avec la croissance de l'industrie, d'importantes possibilités pour les fournisseurs de services de soutien aux assurances comme les systèmes d'évaluation de risque et de règlement des réclamations.

LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

Bien que l'ALÉNA facilite l'accès au marché mexicain pour les entreprises canadiennes, les principales possibilités dans le secteur financier mexicain se retrouvent dans le domaine de la fourniture de services techniques aux établissements financiers mexicains. Ce secteur d'activités commence maintenant à s'adapter au nouveau contexte privatisé et déréglementé. On ne dispose donc que de peu de cas pratiques pour conseiller les sociétés canadiennes qui souhaitent pénétrer ce marché.

Il y a deux grandes méthodes de pénétration du marché dans les secteurs de cette nature. La première est de se choisir un agent mexicain et de s'adresser directement aux clients éventuels comme les banques et les compagnies d'assurance. Une autre méthode est de créer une coentreprise avec une société mexicaine de services financiers déjà existante. Les coentreprises combinent l'accès au marché établi d'une entreprise mexicaine avec la technologie et le savoir-faire d'une entreprise canadienne.

L'élément déterminant pour choisir une des deux approches est de trouver le partenaire mexicain qui convient, puis d'instaurer des relations d'affaires. Les Mexicains aiment traiter les affaires avec les personnes qu'ils connaissent et il est essentiel de montrer qu'on veut s'implanter durablement pour pénétrer le marché. Les sociétés canadiennes qui ont réussi au Mexique sont pratiquement unanimes : il est essentiel de s'engager à long terme envers le marché, ce qui comprend évidemment l'affectation au projet des ressources financières et humaines nécessaires.

L'Ambassade du Canada au Mexique peut aider les entreprises canadiennes à trouver des agents et des partenaires éventuels. Les banques canadiennes qui sont présentes au Mexique constituent également une autre source importante de renseignements.

OÙ OBTENIR DE L'AIDE ADDITIONNELLE

MINISTÈRES ET SERVICES DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU CANADA

Affaires étrangères et Commerce international Canada (AÉCIC) est le ministère du gouvernement fédéral canadien auquel il incombe le plus directement de travailler au développement des échanges commerciaux. Pour obtenir des conseils sur la façon d'exporter, on commencera par s'adresser à l'**InfoCentre**, qui est en mesure de donner des renseignements sur les programmes et les services touchant aux exportations. Ce centre aide à trouver rapidement des solutions aux problèmes d'exportation, à accéder au

réseau de renseignements commerciaux d'AÉCIC. Il peut aussi fournir aux entreprises intéressées des publications spécialisées dans le domaine des exportations.

InfoCentre

Téléphone : 1-800-267-8376 ou
(613) 944-4000
Télécopieur : (613) 996-9709
Faxlink : (613) 944-4500

La Section des affaires commerciales de l'Ambassade du Canada à Mexico assure la promotion du commerce avec le Mexique. Plusieurs délégués commerciaux travaillent à l'Ambassade et celle-ci a un bureau satellite à Monterrey. Les délégués commerciaux offrent toute une gamme de services dont la mise en contact de sociétés canadiennes avec d'éventuels clients au Mexique et des conseils sur les canaux de commercialisation; ils viennent en aide aux entreprises qui souhaitent participer à des foires commerciales, les aident à trouver des entreprises mexicaines qui pourraient leur servir d'agent, compilent des renseignements de crédit et d'affaires sur d'éventuels clients étrangers.

Section des affaires commerciales

Note : Pour téléphoner à Mexico, il faut composer 0-11-52-5 devant les numéros locaux. Pour rejoindre les autres villes du Mexique, consulter la liste des indicatifs internationaux au début de votre annuaire téléphonique afin d'y trouver l'indicatif régional voulu.

Ambassade du Canada au Mexique
Schiller No. 529
Col. Polanco
Apartado Postal 105-05
11560 México, D.F.
Mexique
Téléphone: 724-7900
Télécopieur: 724-7982

Centre d'affaires canadien
Centro Canadiense de Negocios
Av. Ejército Nacional No. 926
Col. Polanco
11540 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 580-1176
Télécopieur : 580-4494

Consulat canadien
Edificio Kalos, Piso C-1
Local 108A
Zaragoza y Constitución
64000 Monterrey
Mexique
Téléphone : 344-3200
Télécopieur : 344-3048

Les Centres de commerce

international sont répartis à travers le pays afin que les entreprises implantées dans les régions puissent facilement s'y adresser pour obtenir diverses formes d'aide à l'exportation. Partageant les locaux régionaux d'Industrie Canada (IC), les centres relèvent d'AÉCIC. Ils aident les entreprises à déterminer si elles sont ou non prêtes à exporter, à mener à bien leurs travaux de recherche et de planification des marchés. Leur personnel donne aussi aux entreprises l'accès aux programmes gouvernementaux conçus pour promouvoir les exportations et obtient l'aide de la Direction du développement du commerce à Ottawa et des conseillers commerciaux à l'étranger. Adressez-vous au Centre de commerce international le plus proche.

Le réseau mondial d'information sur les exportations (Exportations WIN)

est un système informatisé conçu par AÉCIC pour aider les agents de développement du commerce du Canada en poste à l'étranger à faire correspondre les besoins qu'ils constatent à l'étranger aux capacités des sociétés canadiennes. Ce système fournit à l'utilisateur des renseignements sur les capacités, l'expérience et l'intérêt de plus de 30 000 exportateurs canadiens. Pour s'inscrire au réseau Exportations WIN, téléphonez au (613) 996-5701.

Le Service d'information commerciale fournit aux entreprises canadiennes des renseignements détaillés sur les marchés, par produits. Il aide les entreprises à tirer parti des possibilités locales, d'exportation, de transfert de technologie et de nouveaux investissements dans le domaine de la fabrication. Les sociétés canadiennes utilisent ces renseignements pour prendre leurs décisions de fabrication, de développement de produits, de commercialisation et d'élargissement des marchés. Les renseignements fournis portent sur les valeurs, le



volume et les prix unitaires des importations, les caractéristiques des importations (par exemple, matériaux, catégories, gamme de prix, etc.), les noms des importateurs, les principaux pays d'exportation, l'identification des exportateurs étrangers au Canada, la production canadienne, les exportations canadiennes et les importations américaines. Les deux tiers des clients de ce service sont de petites entreprises. Pour obtenir de plus amples renseignements, on s'adressera à Industrie Canada au numéro (613) 954-4970.

L'Agence canadienne de développement international (ACDI)

est une source importante de financement éventuel des activités des entreprises canadiennes au Mexique grâce au fonds spécial — connu sous le nom d'INC — dont elle dispose dans le cadre du Programme de coopération industrielle. Ce fonds est destiné à encourager l'activité des entreprises canadiennes du secteur privé dans les pays en développement en finançant partiellement l'instauration de relations d'affaires durables sous la forme, par exemple, de coentreprises ou d'accords de licence. INC contribue donc au développement de liens avec le secteur privé mexicain en aidant les sociétés canadiennes qui échangent leurs compétences et leurs expériences avec des partenaires mexicains, comme avec ceux d'autres pays. Toute une série de mécanismes d'INC aident les entreprises à mettre en place des accords de collaboration mutuellement avantageux pour des transferts de technologie et des créations d'emplois au Mexique.

Direction de la coopération industrielle
Agence canadienne de développement international

200, promenade du Portage
Hull (Québec) K1A 0G4
Téléphone : (819) 997-7905/7906
Télécopieur : (819) 953-5024

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) est un organisme unique en son genre qui aide les entreprises canadiennes à faire concurrence à l'échelle internationale. Elle facilite les exportations et les investissements à l'étranger en offrant des services de gestion du risque, y compris des assurances et du

financement aux entreprises canadiennes et à leurs clients de par le monde.

Les programmes de la SEE entrent dans quatre grandes catégories :

- des assurances sur le crédit à l'exportation, couvrant les crédits à moyen et à long terme;
- des assurances et des garanties de bonne fin protégeant les exportateurs et les institutions financières en cas d'exécution des divers instruments de garantie de bonne fin émis généralement par des banques ou d'autres établissements de sécurité;
- des assurances sur les investissements à l'étranger couvrant, entre autres, les risques politiques auxquels les nouveaux investissements canadiens à l'étranger sont exposés; et
- le financement à moyen et à long terme des exportations pour les acheteurs étrangers de produits et de services canadiens.

Ottawa (Administration centrale)
151, rue O'Connor
Ottawa (Ont.) K1A 1K3
Téléphone : (613) 598-2500
Télécopieur : (613) 237-2690

Les institutions financières internationales, dont la Banque Mondiale et la Banque interaméricaine de développement, financent au Mexique toute une gamme de projets spécifiques. Elles peuvent fournir des détails sur les projets à venir et indiquer quels organismes mexicains seront chargés de leur exécution.

L'Ambassade du Mexique, le délégué commercial mexicain au Canada et les bureaux consulaires mexicains peuvent fournir de l'aide et des conseils aux sociétés canadiennes sur la façon de faire des affaires au Mexique.

Ambassade du Mexique
45, rue O'Connor, bureau 1500
Ottawa (Ont.) K1P 1A4
Téléphone: (613) 233-8988
Télécopieur: (613) 235-9123

Banques mexicaines ayant des bureaux au Canada

Banco National de México (Banamex)
1, First Canadian Place
Bureau 3430
C.P. 299
Toronto (Ont.) M5X 1C9
Téléphone : (416) 368-1399
Télécopieur : (416) 367-2543

Banco de Comercio (Bancomer)
The Royal Bank Plaza
Tour Sud, bureau 2915
C.P. 96
Toronto (Ont.) M5J 2J2
Téléphone : (416) 956-4911
Télécopieur : (416) 956-4914

Banca Serfin
Place BCE
Tour du Canada Trust
161, rue Bay, bureau 4360
C.P. 606
Toronto (Ont.) M5J 2S1
Téléphone : (416) 360-8900
Télécopieur : (416) 360-1760

Associations d'affaires et professionnelles

Association des banquiers canadiens
C.P. 348

Succursale postale Commerce Court
Toronto (Ont.) M5L 1G2
Téléphone : (416) 362-6090
Télécopieur : (416) 362-7705

Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes

1, rue Queen Est
Bureau 1700
Toronto (Ont.) M5C 2X9
Téléphone : (416) 777-2221
Télécopieur : (416) 777-1895

PRINCIPAUX CONTACTS AU MEXIQUE

Commission bancaire nationale
Comisión Nacional Bancaria (CNB)
Insurgentes Sur No. 1971
Col. Guadalupe Inn
01020 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 724-6900
Télécopieur : 724-6963



Banque centrale du Mexique*Banco de México*

Tocubo No. 4, Piso 1

Col. Centro

06059 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 512-5817, 237-2378

Télécopieur : 237-2370

Association bancaire mexicaine*Asociación Mexicana de Bancos*

Av. Lázaro Cárdenas No. 2, Piso 9

Edificio Torre Latinoamericana

Col. Centro

06060 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 512-3103, 510-9652

Télécopieur : 521-5229

Association mexicaine des compagnies d'assurance*Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros A.C.*

Francisco I. Modero No. 21

Col. Tlaxcopoc Son Angel

01040 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 662-6161

Télécopieur : 662-8036/2998

Banco Nacional de México S.A. (Banamex)

Av. 5 de Moyo No. 2, Piso 5

Col. Centro

06059 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 512-2266/5817

Télécopieur : 237-2070

Banco de Comercio (Bancomer)

Av. Universidad No. 1200

Col. Xoco

03339 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 621-3653/5922

Télécopieur : 621-3978

Banco Comercial Mexicano (Comermex)

Monuel Avila Camocho No. 1, Piso 19

Col. Lomos de Chapultepec

11000 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 729-2929

Télécopieur : 229-2157

Banco Internacional

Reformo No. 156, Piso 3

Col. Juárez

06600 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 721-2987

Télécopieur : 721-2993

Banco Obrero

Reformo No. 136, Piso 18

Col. Juárez

06600 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 627-0600, 566-7422

Télécopieur : 705-6217

Citibank

Reformo No. 390, Piso 18

Col. Juárez

06600 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 211-3030

Télécopieur : 207-5457

Carnet

Londres 101 P.H.

Col. Juárez

06600 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 227-2500, poste 2600, 2601

Télécopieur : 227-1887

Service national de renseignements sur le crédit bancaire*Servicio Nacional de Información de**Crédito Bancario*

Av. Juárez No. 90, Piso 2

Col. Centro

06060 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 761-8588, poste 4209

Télécopieur : 761-8588, poste 4203

*Corporación de Información Crediticia**DATUM*

Dr. Licioga 103

Col. Doctores

06720 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 578-4570

Secrétariat au Développement social (Sous-secrétariat au Logement)*Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL)-**Subsecretaría de la Vivienda*

Av. Constituyentes No. 947

Col. Belén de los Flores

01110 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 271-1441

Télécopieur : 271-1659

Fonds du logement pour les banques commerciales*Fondo de Operación y Financiamiento**Bancario a la Vivienda (FOVI)*

Av. Ejército Nacional No. 180

Col. Anzures

11590 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 255-3644

Télécopieur : 203-7304

Fonds de retraite pour le logement des employés du secteur privé*Instituto del Fondo Nacional para la**Vivienda de los Trabajadores (INFONAVIT)*

Barranca del Muerto No. 280

Col. Son José Insurgentes

01029 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 660-2779

Télécopieur : 660-3418

Fonds de retraite pour le logement des employés du secteur public*Fondo de la Vivienda del Sistema de**Seguridad Social de los Trabajadores**(FOVISSSTE)*

Miguel Noreño No. 28

Col. Son José Insurgentes

03900 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 680-6142

Télécopieur : 680-1574

Banques canadiennes présentes au Mexique**Banque royale du Canada**

Homburgo No. 172, Piso 5

Col. Juárez

06600 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 207-2400

Télécopieur : 208-1592





Banque de Montréal

Horacio No. 1855, Despacho 301
Col. Polanco
11510 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 203-8211
Télécopieur : 203-8542

Banque de Nouvelle-Écosse (BNÉ)


Hamburgo No. 213, Piso 10
Apartado Postal 6-931
06600 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 256-0622
Télécopieur : 208-7182

**Banque Canadienne Impériale de
Commerce (CIBC)**

(bureau de représentation, pas de services
de détail)
Campos Eliseos No. 400, Despacho 402
Col. Chapultepec Polanco
11000 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 281-1238/1074
Télécopieur : 280-3069

Banque Nationale

(bureau de représentation)
Lope de Vega No. 117, Piso 10
Col. Polanco
11540 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 254-7030/7090
Télécopieur : 531-6930



DOCS
CA1 EA612 94S22 FRE
Les services financiers. --
54442348

