

## **Le Mexique, un nouvel eldorado pour les entreprises françaises?**

Maud Sarano

### **Le président mexicain a clos son voyage officiel en France par un forum sur les échanges commerciaux entre les deux pays au Medef. Si les relations avec le Mexique ont parfois été tumultueuses, celui-ci présente aujourd'hui de nombreux atouts pour les entreprises françaises...**

C'est la première fois en 18 ans qu'un président mexicain est en France. A l'occasion d'un voyage officiel, Enrique Peña Nieto a honoré l'invitation du Medef et participé à un forum sur les relations commerciales avec la France, au siège du syndicat patronal, après avoir été l'invité d'honneur du défilé du 14 juillet. Les relations entre les deux nations n'ont pas toujours été faciles. Mais les échanges commerciaux entre les deux pays sont au beau fixe : 4, 275 milliards d'euros en 2014. La balance commerciale affiche un excédent de 787 milliards d'euros mais à son plus bas niveau depuis 2008. Le Mexique est notre deuxième partenaire d'Amérique Latine. La France est le 11<sup>ème</sup> investisseur direct du Mexique. Il faut dire que le pays possède de nombreux atouts.

#### **Un pays dans une position stratégique**

Lors de son discours devant le Medef, le Président mexicain Enrique Peña Nieto a insisté sur la liaison très importante de son pays avec les États-Unis, qui représente 80% des exportations et presque autant de ses importations. Des échanges favorisés par l'ALENA, un accord de libre-échange signé en 1992, qui facilite les échanges transfrontaliers. Le pays est de ce fait extrêmement dépendant de l'économie américaine.

Pour les 150 entreprises françaises installées au Mexique, cette position stratégique est primordiale. Engie (ex GDF Suez) construit un gazoduc baptisé « Los Ramones » qui relie le Texas au Mexique, qui pourrait leur permettre de "proposer les prix de l'énergie les plus compétitifs au monde", selon Gérard Mestrallet, le patron d'Engie (ex-GDF Suez). Sanofi loue aussi cette proximité : "La proximité des États-Unis est une opportunité pour les experts, puisqu'elle favorise les interventions et réunions scientifiques" précise Guillaume Leroy, Vice-Président Amérique Latine du groupe pharmaceutique.

#### **Une économie plutôt stable parmi les pays émergents**

Un autre atout du pays est sa stabilité économique, surtout quand les performances de ses voisins ne sont pas si bonnes. Le Mexique est la deuxième économie d'Amérique Latine derrière le Brésil. Marie Albert - chargé risque pays à Coface, expert en assurance-crédit, explique : « Dans le contexte de ralentissement économique des grands émergents, le Mexique détonne avec 2,1% de croissance en 2014. Il bénéficie du rebond économique américain et de la reprise du marché automobile. L'inflation est restée maîtrisée et la dette externe contenue. Le pays a entrepris de nombreuses réformes qui sont bien accueillies par la communauté internationale, mais moins par la population locale. Coface évalue donc le risque du pays à A4, soit un risque globalement faible. » »

Depuis 1997, les liens avec l'Europe sont privilégiés. Un accord commercial avec l'UE créé une zone de libre-échange qui supprime les droits de douanes sur les produits industriels. En 2014, la France a par exemple importé pour 1, 74 milliards de dollars de produits mexicains. Et ne compte pas s'arrêter là.

#### **De nombreuses opportunités avec les réformes structurelles**

Emmanuel Macron, également invité au forum du Medef, a d'ailleurs insisté sur "la modernisation commune de nos pays." Car comme la France, le pays doit - et a déjà commencé - à rénover sa législation et ses institutions, via le Pacte pour le Mexique engagé par le parti au pouvoir dès 2012

(lien : <http://lemexique.org/?p=1784>). Au programme, d'importantes réformes structurelles dans l'énergie, la fiscalité, l'éducation et les télécoms.

Marie Albert - chargée des risques pays à Coface y voit une réelle opportunité pour tous les partenaires commerciaux du Mexique : « Il y a des opportunités suite aux réformes structurelles et des infrastructures, pour Total par exemple mais aussi Airbus. » »

En France, le gouvernement fixe un objectif de 7 milliards de dollars d'échanges d'ici à 2020. Car aujourd'hui, les échanges sont encore modestes. Le total ne représente que 0,35% des importations françaises. A peine plus sur les exportations (0,60%) où la France est le 4<sup>ème</sup> européen derrière l'Allemagne, l'Italie et l'Espagne. Pourtant, la France a des cartes à jouer sur plusieurs secteurs.

### **Un potentiel d'exploitation des hydrocarbures**

La privatisation de l'énergie, notamment, amène des ouvertures historiques. Elle clôt 75 ans de monopole d'Etat sur le pétrole (lien : [http://www.mondediplomatique.fr/2014/03/MILL\\_ACKERMAN/50153](http://www.mondediplomatique.fr/2014/03/MILL_ACKERMAN/50153)).

Cependant, les premières enchères pétrolières ouvertes aux capitaux étrangers de mercredi dernier ne se sont pas passées comme prévues. Sur 14 sites d'exploitation proposés, seuls deux ont été attribués et neuf des 25 entreprises retenues étaient présentes. Le géant français Total, absent ce jour-là, salue pourtant cette privatisation. Il s'intéresse particulièrement à l'exploitation de l'offshore profond et des hydrocarbures non conventionnels. Pour Patrick Pouyanne, Directeur général de la compagnie, Total à « une capacité d'investissement et une expertise technique » à offrir. Le groupe collabore déjà avec Pemex, la compagnie publique d'exploitation du pétrole, dans les appels d'offre. Un nouvel accord entre les sociétés a été signé hier. Il entend également profiter de l'ouverture du Mexique... pour exploiter les hydrocarbures non conventionnels dans le Sud du Texas. L'ouverture sur l'Amérique Latine paraît moins importante.

Le pays regorge également de gaz naturel. Une denrée qui intéresse grandement Engie (ex Gdf-Suez) présent dans le pays depuis plus de 50 pour la gestion de l'eau, et plus de 15 pour l'électricité, les services à l'énergie et le gaz. Le groupe développe des activités avec des PME et les grands groupes mexicains. Cinq accords ont été signés avec des compagnie comme Pemex. Les derniers concernent un partenariat sur la gestion de l'électricité avec CFE (l'entreprise d'Etat qui s'occupe de la production et la commercialisation de l'électricité) et un sur des échanges technologiques avec CENEGAS (Centre national pour le contrôle du gaz naturel).

### **Le développement de l'aéronautique**

Le secteur aéronautique pourrait aussi trouver son bonheur sur le marché mexicain. Bien que la récente vente d'hélicoptères Super Puma (H225M) ait été reportée, le Président mexicain a profité de sa visite à Marseille pour visiter la chaîne de montage d'Airbus Helicopter des Super Pumas, signe que les velléités d'achat du pays ne sont pas complètement éteintes.

Mais le premier investisseur français de l'aéronautique au Mexique, c'est Safran. Olivier Piepsz, Vice-Président Amérique Latine du groupe décrit un pays avec beaucoup de "potentiel" notamment grâce à "la hausse des voyages avec le développement d'une classe moyenne". Il apprécie « une population jeune, motivé et très bien formé » et les évolutions « des Maquilladoras en cluster d'innovation. ». Le groupe - en croissance dans la production de moteurs, de trains d'atterrissage et de câblage - fabrique son Boeing dans l'une de leurs plus grosses usine à Chihuahua et veut investir dans un programme de drones.

### **Un marché intérieur attractif**

Autre atout, un marché intérieur attractif pour les entreprises étrangères. « Le Mexique est une population de 120 millions d'habitants dans une zone tropicale », explique Guillaume Leroy, Vice-Président Amérique Latine du groupe Sanofi, spécialiste des vaccinations, dans le pays depuis plus de 50 ans. La compagnie développe le vaccin contre la dengue et celui contre la grippe, en

partenariat avec les autorités de santé. Elle produit et vend sur place, avec 2000 employés à Mexico sur ces plateformes industrielles et de recherche et développement.

### **Une main d'oeuvre pas chère**

Non mentionné par les entreprises françaises - mais tout aussi important - le coût du travail est un facteur-clé. Au Mexique, il est très attractif. Un travailleur mexicain vaut moins cher qu'un travailleur chinois. Selon le département du commerce américain, le coût horaire moyen de main d'oeuvre industrielle est désormais inférieur au Mexique qu'en Chine, de l'ordre de 3 contre 4 dollars US de l'heure.

### **La sécurité, un frein aux échanges**

Cependant, tout n'est pas rose pour les partenaires commerciaux. Particulièrement pour la sécurité de leurs employés. « Au niveau juridique, il n'y a pas de souci mais il y a des problèmes liés à la sécurité à la frontière américaine. » précise Benoit Eschbach, du groupe Géos, spécialisé dans la sûreté. La sécurité des transporteurs est en effet parfois mise à mal par des gangs au Nord du pays. Probablement le dernier défi à relever pour convaincre les entreprises les plus réticentes