

«Perspectivas México»: la promotion des échanges et des investissements sur un marché d'intérêt stratégique

L'accord de libre-échange conclu entre les Etats de l'AELE et le Mexique est entré en vigueur le 1^{er} juillet 2001 pour la Suisse. Ce premier accord de libre-échange transatlantique signé par notre pays ouvre aux entreprises suisses des perspectives prometteuses: fort de 100 millions d'habitants et de bonnes perspectives de croissance à long terme, le Mexique est un des marchés les plus intéressants du monde. Qui plus est, grâce à un réseau serré de 32 accords de libre-échange, le pays prend de l'importance en tant que centre international de production et d'échanges. Afin d'ouvrir le potentiel du Mexique au plus grand nombre de PME suisses, l'économie privée, la Confédération et l'université de Saint-Gall ont uni leurs forces pour réaliser le projet «Perspectivas México», sur l'initiative de la Chambre de commerce latino-américaine en Suisse.

Le Mexique n'est plus un marché confidentiel: après la période de stagnation des années huitante, l'économie mexicaine – souvent désignée péjorativement comme l'«arrière-cour des Etats-Unis» – s'est développée au cours des années passées au point de devenir le dixième marché du monde et un centre international de production et de commerce de premier ordre. Durant la dernière décennie, la croissance réelle a frôlé 3% en moyenne annuelle, malgré une grave crise en 1994-1995. Dans la deuxième moitié des années nonante, le taux



Thomas A. Zimmermann
Collaborateur scientifique à l'Institut suisse de recherches en économie internationale et en économie appliquée (SIAW-HSG) de l'université de Saint-Gall; chargé du projet «Perspectivas México»
Internet: www.zimmermann-thomas.de

de croissance moyen s'est élevé à quelque 5%. Le Mexique doit son attrait à la fois à un marché intérieur prometteur et à l'importance de sa position en tant que centre d'investissement intéressant la stratégie d'internationalisation des entreprises.

Le marché intérieur mexicain: la taille, la jeunesse, la consommation

Avec un peu plus de 100 millions d'habitants, le Mexique compte déjà parmi les plus grands marchés du monde et, vu son taux de croissance démographique – qui avec 2% par année, est le plus élevé de la zone OCDE –, le pays va encore gagner en importance ces prochaines années. Les démographes prévoient que la population atteindra les 133 millions d'habitants en 2025.

Forte de sa jeunesse (environ deux tiers des Mexicains ont moins de trente ans), la population se caractérise par une forte culture de la consommation, qui correspond à un mode de vie calqué sur le modèle nord-américain. Il ne faut pas se laisser tromper par le niveau plutôt modeste du revenu annuel moyen par habitant, qui tourne autour des 5000 \$US selon les données les plus récentes. Ce chiffre s'explique par la répartition très inégale des richesses et la



Photo: Keystone

Le Mexique a construit ces dernières années l'un des réseaux d'accords économiques les plus denses du monde. Celui-ci le lie à d'importants espaces économiques comme les Etats-Unis, le Canada, l'UE et quelques Etats d'Amérique latine. Son attrait pour les investisseurs s'est par là même renforcé.

taille du pays, et masque l'émergence, dans les agglomérations, de classes moyenne et supérieure très sensibles à la qualité et qui disposent d'un fort pouvoir d'achat. En raison de leur qualité, les produits suisses jouissent de manière générale d'une très bonne réputation chez ces consommateurs soucieux de leur statut. Grâce à l'ouverture du marché prévue par l'accord de libre-échange, les débouchés pour les produits suisses au Mexique vont considérablement s'améliorer, tant dans le domaine des biens de consommation que dans celui des biens d'investissement.

Un réseau unique d'accords économiques

Ce n'est pas seulement par ses débouchés que le Mexique est intéressant. Ces dernières années, le pays s'est distancé d'une politique protectionniste et de sur-réglementation des investissements étrangers pour adopter un cap libéral, ce qui l'a rendu beaucoup plus attrayant pour les investisseurs étrangers. Certes, nombre de projets de réforme urgents sont en souffrance, dont en particulier une réforme fiscale souhaitée de longue date et une indispensable amélioration des structures de l'Etat de droit. Cela dit, bien du chemin a été parcouru en matière de politique économique ex-

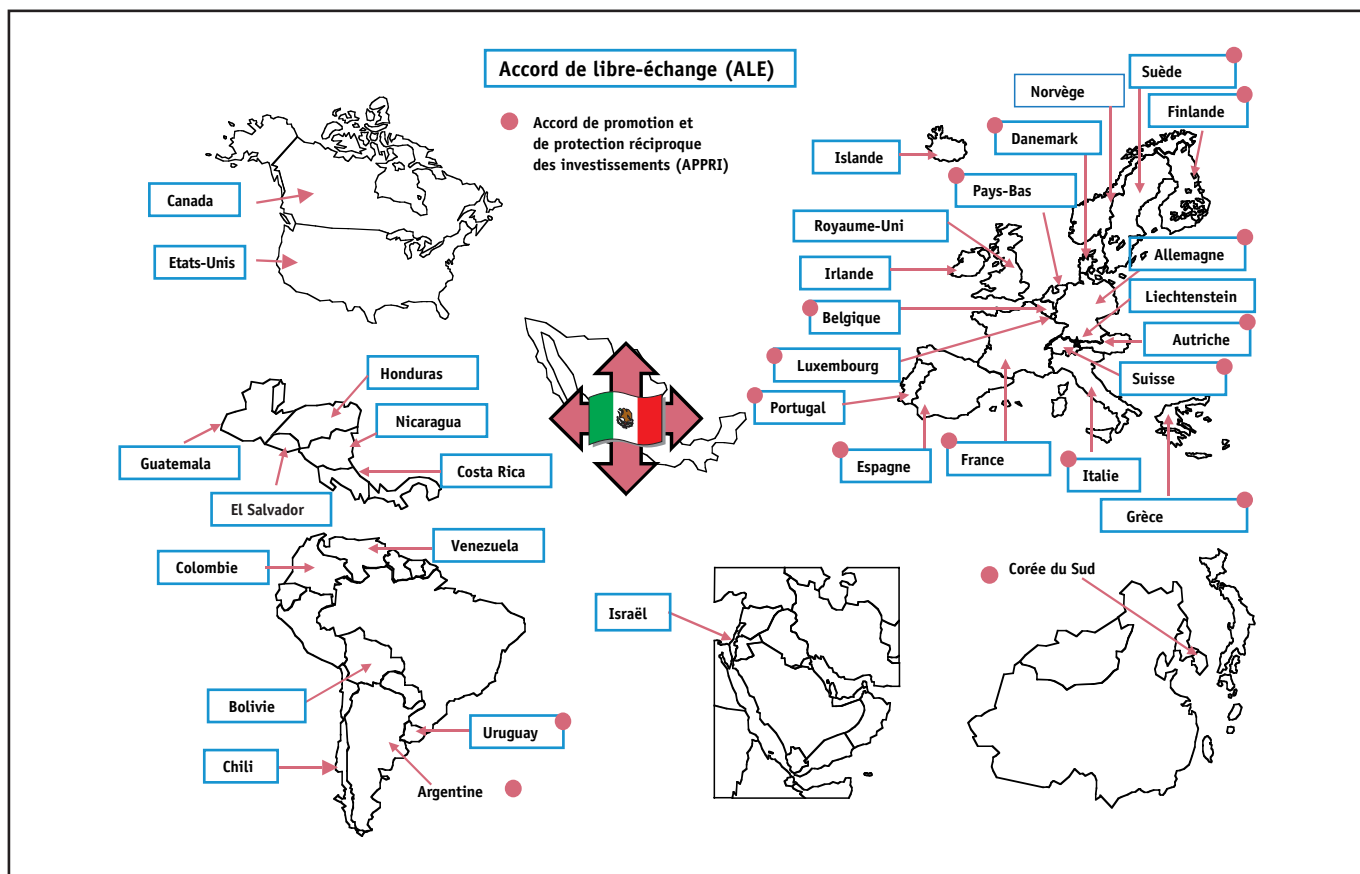
terieur: le Mexique se distingue par l'un des réseaux d'accords économiques les plus denses du monde. De plus, le pays est en passe de compléter son réseau actuel de quelque 32 accords de libre-échange (ALE) passés avec d'importants espaces économiques, tels que les Etats-Unis, le Canada, l'UE et quelques Etats d'Amérique latine, par 17 accords de promotion et de protection des investissements (voir *graphique 1*). Ce réseau doit encore s'étendre à l'avenir: des négociations avec le Panama et Singapour sont déjà en cours, des contacts exploratoires en vue de pourparlers ont lieu avec le Japon. Des accords doivent être, à long terme, conclus avec le Mercosur.¹

Par cette ouverture sur l'étranger, le Mexique entend s'imposer comme une plate-forme internationale de production et de distribution et drainer les capitaux étrangers dont le pays a un urgent besoin pour assurer son développement. La démarche a entre-temps porté ses fruits: les investissements étrangers directs sont passés d'une moyenne de 3,6 milliards de \$US par an entre 1988 et 1993 à 12,5 milliards entre 1994 et 2000. Du fait de la

1 Contraction pour Mercado común del Sur: marché commun des Etats d'Amérique du Sud. En sont membres à part entière l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay. Le Chili et la Bolivie ont le statut de membres associés.

Graphique 1

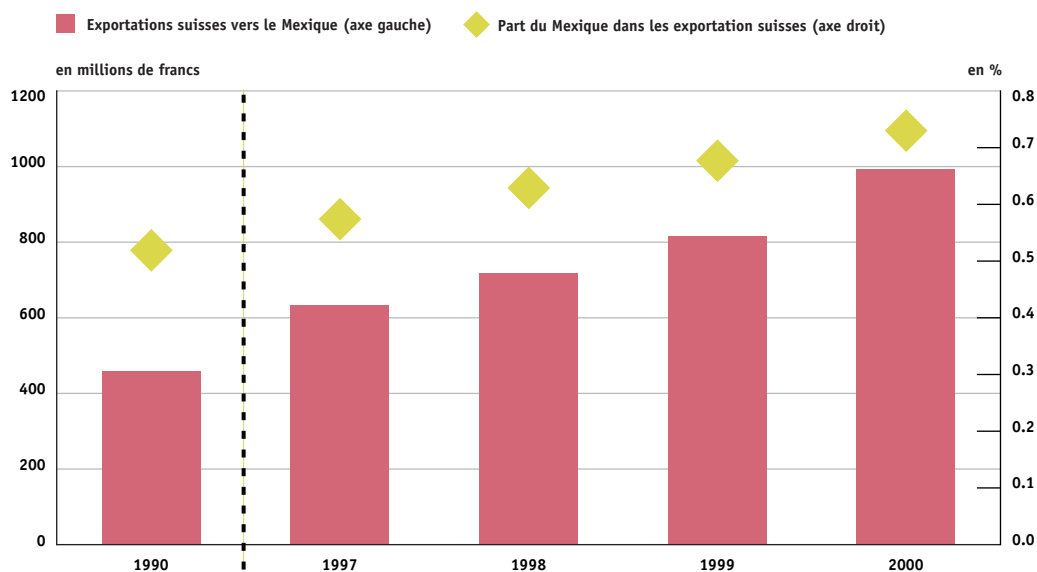
Le Mexique: un dense réseau d'accords économiques



Source: Secretaría de Economía; Thomas A. Zimmermann / La Vie économique

Graphique 2

Evolution des exportations suisses vers le Mexique, 1990-2000



Source: Direction générale des douanes (données); Thomas A. Zimmermann / La Vie économique

proximité géographique des Etats-Unis et de la longueur d'avance que possède l'ALENA par rapport aux accords passés avec d'autres espaces économiques, ce sont essentiellement les entreprises nord-américaines qui exploitent le potentiel productif mexicain.

Les relations économiques helvético-mexicaines: bonnes mais susceptibles d'être améliorées

En dépit de tous les efforts de diversification déployés côté mexicain, la domination des Etats-Unis dans le domaine des relations économiques extérieures demeure inentamée. Les trois quarts des importations du Mexique proviennent des Etats-Unis et quelque neuf

dixièmes de ses exportations prennent la direction du voisin du nord; près des deux tiers des investissements étrangers directs trouvent leur source dans ce pays. A titre de comparaison, les importations suisses ne représentent pour l'heure pas même 0,5% des importations mexicaines, et nos investissements directs moins de 1% de l'ensemble des investissements étrangers directs réalisés au Mexique.

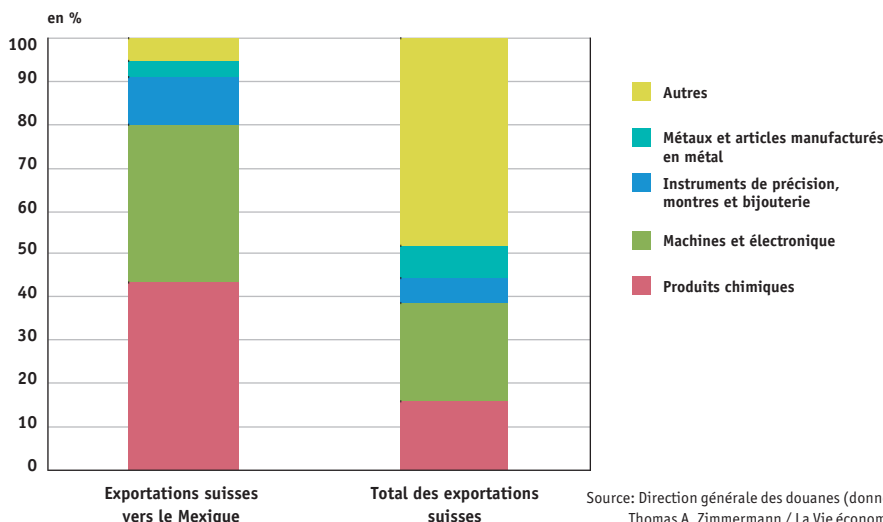
Cela dit, exception faite de la parenthèse de la «crise de la tequila» en 1994-95, le marché mexicain n'a cessé de gagner en importance pour l'économie suisse ces dernières années. En 2000, les exportations de marchandises suisses vers le Mexique ont approché le milliard de francs, ce qui correspond à 0,73% des exportations suisses, contre 0,52% en 1990 (voir *graphique 2*). Elles se concentrent essentiellement sur les domaines de l'industrie chimique, de la construction de machines et de la fabrication d'instruments de précision. Alors que ces branches équivalent à peine à la moitié de l'ensemble des exportations suisses, elles représentent régulièrement quelque 90% des exportations à destination du Mexique (voir *graphique 3*).

Perspectivas México: la promoción des exportations par l'échange d'informations

Avec la conclusion de l'accord de libre-échange entre l'AELE et le Mexique, qui est entré en vigueur le 1^{er} juillet 2001 pour la Suisse, les deux pays ont considérablement renforcé leurs bases légales en vue de la construction de relations économiques bilatérales (voir *encadré 1*). La Chambre de commerce

Graphique 3

Les exportations suisses vers le Mexique par branches



Source: Direction générale des douanes (données); Thomas A. Zimmermann / La Vie économique

latino-américaine en Suisse a dès lors lancé le projet «*Perspectivas México*». Son but est double: d'une part, sensibiliser les petites et moyennes entreprises suisses à l'importance stratégique du marché et du site de production mexicain ainsi que les encourager à examiner les perspectives offertes par un engagement dans ce pays; d'autre part, soutenir aussi loin que possible les efforts consentis par les entreprises individuelles pour prospector le marché et préparer une entrée ultérieure sur ce marché en leur fournissant les informations adéquates.

Les principaux instruments du projet ont donc été conçus en fonction de ces deux axes. Ainsi, des brochures succinctes par branche donnent pour certaines industries sélectionnées pour leur importance des indications spécifiques en ce qui concerne la prospection et l'entrée sur le marché. Par ailleurs, un guide général plus étendu dans son approche propose des informations sur le thème «*Doing business*

in Mexico». Partant de l'idée que les entreprises aptes à s'engager au Mexique possèdent déjà une expérience de l'exportation et donc une connaissance approfondie de l'anglais, toute la documentation du projet a été rédigée directement dans cette langue afin de faire l'économie d'un important travail de traduction et d'éviter de favoriser telle ou telle langue nationale.

«*Perspectivas México*» vit d'une étroite collaboration entre les entreprises, les associations, la Confédération et l'Institut suisse de recherches en économie internationale et en économie appliquée de l'université de Saint-Gall (SIAW-HSG), qui est chargé de la rédaction des brochures par branche ainsi que du guide. Les réseaux de coopération ainsi établis ne se limitent pas à la Suisse, mais tissent des liens notamment avec des entreprises, des organisations et des autorités mexicaines, ainsi qu'avec l'ambassade de Suisse à Mexico (voir graphique 5).

Encadré 1

Conditions-cadres juridiques des échanges avec le Mexique

Au cours des dernières années, trois importants accords sont entrés en vigueur entre la Suisse et le Mexique; ceux-ci ont considérablement renforcé les bases juridiques de la coopération économique entre les deux pays. Il s'agit d'un accord de double imposition, d'un accord de protection des investissements et d'un accord global de libre-échange. Le contenu de ces trois accords est résumé comme suit.

Eviter la double imposition

Le plus ancien de ces trois accords, portant sur la double imposition, est entré en vigueur en septembre 1994. Son but est d'éviter la double imposition du revenu en attribuant aux parties contractantes des droits d'imposition bien définis sur les différents types de revenus. Sur le fond, chacune des deux parties garantit le traitement national en matière fiscale aux personnes physiques et morales de l'autre partie.

Protéger les investissements

L'accord relatif à la promotion et à la protection mutuelle des investissements (accord de protection des investissements, APPRI, entré en vigueur en mars 1996) oblige chacune des parties contractantes à permettre les investissements de l'autre partie conformément au droit interne et à accorder les autorisations nécessaires pour ce faire. Les principes du traitement national et du traitement de la nation la plus favorisée s'y appliquent également. Ces principes, auxquels s'ajoutent les dispositions sur les investissements de l'Accord de libre-échange (voir ci-après), font que les investisseurs suisses ne peuvent pas être désavantagés par rapport aux investisseurs mexicains ou aux investisseurs originaires d'Etats tiers (comme les Etats-Unis). L'APPRI garantit également le libre transfert des bénéfices, des dividendes, des intérêts, des droits de licence, etc. Les prescriptions sur l'expropriation des investisseurs étrangers, qui restreignent sévèrement les possibilités de déposséder ces derniers et leur garantissent un droit de réparation, sont, elles aussi, capitales.

Parallèlement, l'APPRI interdit certaines charges et obligations comme les charges à l'exportation, l'obligation d'utiliser des prestations ou des produits locaux, ou encore l'obligation d'assurer un transfert de technologie. Des exceptions sectorielles sont rendues possibles ainsi que des obligations de créer des emplois, de former le personnel et des restrictions quant au choix du site d'implantation.

Accord de libre-échange: supprimer progressivement les droits de douane d'ici à 2007

Les principales facilités apportées aux relations bilatérales entre les deux pays le sont par l'Accord de libre-échange (ALE) entre les Etats de l'AELE et le Mexique, lequel est entré en vigueur pour la Suisse le 1^{er} juillet 2001. Cet accord règle une multitude de domaines et va au-delà de celui du commerce des produits industriels habituellement couvert par les ALE.

Les biens industriels

Pour ce qui est des produits industriels, l'ALE prévoit tout d'abord que le Mexique supprimera progressivement ses droits de douane sur les produits provenant des Etats de l'AELE d'ici à 2007 (voir graphique 4), tandis que les Etats de l'AELE supprimeront complètement leurs droits de douane sur les produits importés du Mexique dès son entrée en vigueur. Les limitations quantitatives à l'importation sont en principe interdites. Par ailleurs, une disposition qui se réfère à l'art. III du GATT (*General agreement on tariffs and trade*) impose le traitement national en matière fiscale et légale. Il est également fait référence au GATT pour d'autres mesures comme les obstacles techniques au commerce, les mesures sanitaires et phytosanitaires, les subventions, les entreprises publiques ou les mesures anti-dumping.

Les services

Outre les produits industriels, de «nouveaux domaines» comme les services et les investissements font également l'objet de l'ALE. Là encore, les règles concernant le commerce de services s'inspirent, pour la structure et la formulation, des accords multilatéraux de l'AGCS (Accord général sur le commerce des services). Elles prévoient néanmoins des concessions supplémentaires qui vont plus loin dans la libéralisation. En plus de l'interdiction de nombreuses limitations quantitatives, le principe de la nation la plus favorisée s'applique au secteur des services, avec des exceptions, dès l'entrée en vigueur de l'accord. Le principe du traitement national sera, quant à lui, introduit progressivement. Pour la Suisse, c'est la libéralisation dans le domaine des services financiers qui est particulièrement intéressante: les fournisseurs de services financiers suisses peuvent désormais ouvrir des filiales avec 100% de participation au capital.

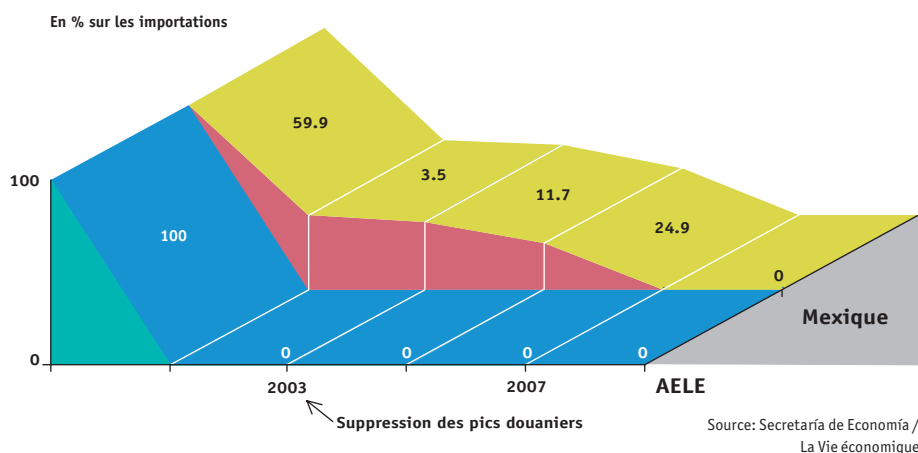
Autres obligations d'ouverture des marchés

D'autres engagements d'ouverture de marché ont été pris dans une disposition sur les marchés publics. L'ALE régit également la protection de la propriété intellectuelle en reprenant les normes de protection internationales et en allant parfois plus loin sur certains points. Les prescriptions régissant la protection de la concurrence instaurent une coopération ainsi qu'une procédure de consultation en la matière. Enfin, cet accord est le premier ALE des Etats de l'AELE à contenir des dispositions sur les investissements; celles-ci prévoient un libre transfert généralisé et, après trois ans, le réexamen des obstacles à l'investissement restants en vue d'une plus grande libéralisation.

Quant aux produits agricoles, ils font l'objet d'accords bilatéraux séparés, conclus entre chacun des Etats de l'AELE et le Mexique; ils prévoient une ouverture limitée du marché dans certains domaines.

Graphique 4

Calendrier du démantèlement des barrières douanières dans l'accord de libre-échange AELE-Mexique



Première phase: sélection de branches présentant un potentiel particulier

Vu les ressources limitées affectées au projet, il n'a pas été possible de couvrir tous les secteurs de l'économie suisse d'exportation. Il a donc fallu commencer par sélectionner les branches qui présentent des atouts pour un engagement au Mexique. Les critères de sélection ont été les suivants:

1. Il devait s'agir de secteurs dont les produits possèdent des chances et des possibilités d'accès suffisantes sur le marché mexicain. Outre l'analyse des statistiques et des sources secondaires, nous avons pour ce faire soumis un questionnaire aux entreprises suisses opérant déjà au Mexique.
2. Les recherches en sciences économiques ont montré qu'il fallait choisir des secteurs possédant une solide expérience de l'exportation, car son «éloignement» géographique et culturel fait du Mexique un marché peu indiqué pour les néophytes. La *part* des entreprises exportatrices dans l'ensemble de la branche – déterminée sur la base du recensement fédéral des entreprises – s'est révélée un bon indicateur de la «maturité» d'un secteur d'exportation.
3. Pour que les PME puissent plus spécialement bénéficier du projet, il fallait sélectionner des secteurs qui comptent un *grand nombre* de PME actives dans le secteur des exportations. En retenant pour seul critère le volume des exportations, nous aurions faussé le tableau en faveur des grandes entreprises.
4. Il a fallu veiller à respecter un certain équilibre dans l'éventail des branches retenues.

Les secteurs prioritaires ainsi sélectionnés pour les études sont: la construction de machines-outils, la fabrication d'instruments de précision (essentiellement dans le domaine des techniques de mesure et de régulation), la

technique médicale, l'industrie pharmaceutique et les biens de consommation de grande valeur. Il a malheureusement fallu renoncer à inclure à ce premier jet du projet certains volets pourtant intéressants du secteur des services (en particulier le tourisme et les services financiers) en raison de leurs particularités et par manque de temps et de moyens financiers.

Deuxième phase: conception des instruments de communication

Dans une deuxième phase, il a fallu concevoir des instruments qui permettent de fournir aux PME les informations dont elles ont besoin en naviguant entre deux exigences contradictoires. D'un côté, les études empiriques montrent que le besoin d'information varie considérablement d'une entreprise à l'autre, ce qui ne fait que refléter le haut degré de spécialisation des économies modernes, lequel ne fera que s'intensifier. D'un autre côté, un projet tributaire de fonds publics limités n'est pas à même de prendre en charge une étude de marché individuelle et un concept d'entrée sur le marché pour un petit nombre d'entreprises. Le projet doit par conséquent préparer les entreprises à ces difficultés.

Cette contradiction sera résolue par une démarche en deux volets. Des *informations concises par branches* seront rassemblées pour les secteurs prioritaires mentionnés. Elles présentent – autant qu'elles soient disponibles – des informations par branche concernant le commerce, la production, les investissements et les conditions d'accès au marché; elles offrent aux entreprises un point de départ pour leurs propres évaluations du potentiel des marchés et de la situation concurrentielle. Elles concluent sur les pratiques de commercialisation propres au Mexique et à chaque branche ainsi que sur les facteurs de succès. Elles fournissent en outre des adresses propres à chacune des branches et des précisions sur les sources d'informations.

Un *guide général ayant pour thème «Doing business in Mexico»* a également été mis au point. Pour déterminer les éléments qui doivent y figurer, on a, dans un premier temps analysé les instruments déjà proposés par les organismes d'information (p.ex. l'Office suisse d'expansion commerciale OSEC, l'Office fédéral d'information pour le commerce extérieur en Allemagne, des chambres de com-

merce à l'étranger, etc.) afin de constituer une grille aussi complète que possible. Il a ensuite été mis en ordre après discussion avec des PME et des études réalisées auprès des entreprises exportatrices concernant leur besoin d'information y ont été intégrées. Enfin, afin de pouvoir traiter les problèmes prioritaires, un questionnaire a été soumis aux entreprises suisses déjà implantées au Mexique pour connaître les principaux facteurs de réussite ou les problèmes couramment rencontrés par les entreprises étrangères lors de l'implantation sur le marché mexicain.

Dans ce guide, les entreprises trouveront avant tout des informations nécessaires à la réalisation de leur propre étude de marché et la préparation de leur entrée sur ledit marché. Ces informations seront complétées par un exposé de la situation du Mexique et du cadre juridique des affaires, ainsi qu'une liste des offices centraux d'information. A la différence de documents déjà disponibles ailleurs (essentiellement étrangers), le guide se concentre sur les besoins des exportateurs suisses, notamment en se penchant sur les modalités de commercialisation sous le régime de l'accord de libre-échange helvético-mexicain ou en tenant compte des expériences des entreprises suisses déjà implantées au Mexique.

Troisième phase: collecte et compilation des informations

Plusieurs méthodes ont été appliquées pour remplir la grille avec des informations récentes et en prise avec la pratique. Outre l'analyse

des données statistiques, des textes de droit et de la littérature secondaire existante, une enquête écrite a été menée auprès des entreprises affiliées à l'association «Asociación Empresarial Mexicano-Suiza», qui regroupe des entreprises suisses opérant au Mexique. Le questionnaire comprenait des questions touchant les perspectives offertes par le marché, le climat des affaires et des investissements, les facteurs de succès et les risques du marché mexicain, ainsi que des contacts et des références pour les nouveaux arrivants sur le marché. Les informations délivrées par le questionnaire ont été complétées par des entretiens personnels menés par le responsable de l'étude avec des entreprises, associations et autorités durant un séjour au Mexique.

La Suisse ne disposant pas d'une chambre de commerce au Mexique, la collaboration entre les partenaires du projet et la «communauté commerciale» suisse sur place a joué un rôle essentiel pour l'acquisition d'informations. Elle peut remplacer efficacement les réseaux que l'on trouve normalement dans les chambres de commerce.

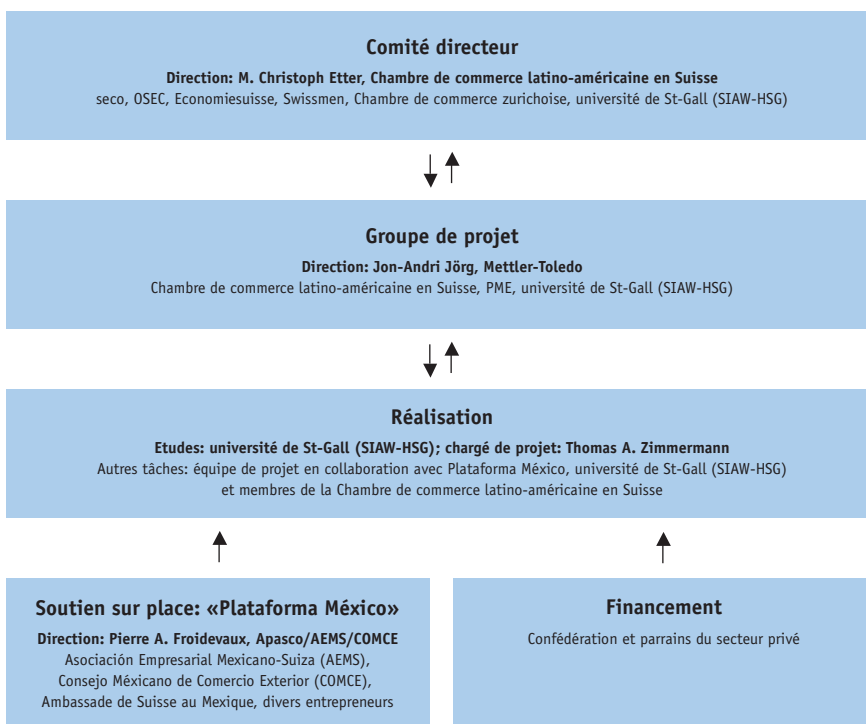
Quatrième phase: diffusion de l'information

Faire connaître le projet dans le monde des entreprises est particulièrement important pour assurer son succès. Il faut, tout d'abord, rechercher les entreprises opérant dans les secteurs prioritaires grâce aux répertoires suisses d'entreprises et aux banques de données. Les listes obtenues seront complétées et mises en ordre en collaboration avec les «multiplicateurs» que sont notamment les associations et les chambres de commerce. Ces institutions ont pour point commun de disposer d'une bonne vue d'ensemble sur le tissu industriel. Elles sont en outre souvent le premier interlocuteur des PME qui désirent planifier leur introduction sur le marché étranger et connaissent donc généralement l'expérience et l'aptitude à l'exportation de leurs membres. Les entreprises ainsi sélectionnées seront invitées à des journées d'information au premier semestre 2002, au cours desquelles elles seront mises au courant de la situation actuelle du Mexique en tant que marché et site de production et recevront les instruments d'information qui auront été établis. Pour chaque réunion, un représentant de PME capable de rendre compte d'expériences pratiques sur le marché mexicain sera présent.

Les entreprises qui n'opèrent pas dans les secteurs prioritaires auront aussi l'occasion de s'informer sur le projet et de fréquenter les journées d'information. Dans ce but, les participants au projet se livreront à une campagne de presse active. Enfin, un site Internet contenant de plus amples informations sera élaboré (www.perspectivas-mexico.ch).

Graphique 5

Organisation de «Perspectivas México»



Source: Thomas A. Zimmermann / La Vie économique



Photo: Keystone

Le but du projet «Perspectivas México» est d'abord de sensibiliser les petites et moyennes entreprises suisses au marché et au site de production mexicain. Il doit, en outre, soutenir aussi loin que possible les efforts consentis par les entreprises individuelles pour prospecter le marché et y entrer ultérieurement en leur fournissant les informations adéquates.

En illustration: Mexico fête le 91^e anniversaire de la révolution.

«Perspectivas México», concrétiser l'accord de libre-échange sur le terrain

Le projet «Perspectivas México» trouve son origine dans la conviction acquise par ses initiateurs qu'un accord économique ne suffit en soi pas à concrétiser le rapprochement économique souhaité. Cette situation est assez souvent due à un manque d'information (ou, plus précisément, un manque de capacité de traitement de l'information) et justifie de ce fait une participation des pouvoirs publics. Contrairement aux grandes entreprises, qui s'appuient sur des services spécialisés, les PME ne disposent pas des capacités nécessaires pour observer les fréquents changements dans les conditions internationales et analyser des événements de grande portée, tels que l'ALE entre l'AELE et le Mexique. Les participants au projet «Perspectivas México» pensent que le projet est à même de remédier au moins partiellement à un déficit informationnel sur le Mexique. En cas de succès, le modèle mis au point pourrait par la suite être appliqué lors de la conclusion d'autres accords économiques. ■

Encadré 2

Informations complémentaires

Les PME suisses intéressées par les journées d'information sur le Mexique mises sur pied au printemps 2002 sont cordialement invitées à s'inscrire auprès du secrétariat de la Chambre de commerce latino-américaine: tél. ++41-1-271 63 73, fax ++41-1-275 87 98 ou courriel: info@perspectivas-mexico.ch. Elle trouveront en outre des informations complémentaires sur le site Internet www.perspectivas-mexico.ch. Les invitations aux journées d'information seront envoyées dans le courant du premier semestre 2002.