

BVA



Scotiabank Inverlat

Mexico, sí!

Ce qu'il vous faut savoir pour faire des affaires au Mexique

À l'heure où l'ALENA fête ses dix ans, on constate qu'il y a de plus en plus de sociétés canadiennes qui s'établissent au Mexique, et pour cause!

L'économie mexicaine s'est avérée la plus solide et la plus fiable de toute l'Amérique latine et se révèle l'économie émergente la plus performante au monde. Malgré le ralentissement économique mondial, la croissance du PIB a tenu bon au Mexique et ce pays a renoué avec un taux d'inflation à un seul chiffre. En 2003, le PIB a progressé de 1,3 % et on s'attend à un taux de 3,1 % pour 2004, ce qui devrait stimuler la demande de produits importés.

La valeur des échanges commerciaux entre le Canada et le Mexique atteint maintenant 12 milliards de dollars américains et le Mexique est devenu la troisième destination des exportations canadiennes, après les États-Unis et le Japon. En 2002, on dénombrait 1 259 sociétés canadiennes enregistrées au Mexique, dont 59 % dans le secteur manufacturier.

Les maquiladoras ont continué de se répandre après l'entrée en vigueur de l'ALENA. Le mot maquiladora tire son origine de ce que, du temps de la colonisation, les meuniers se faisaient payer une « maquila » pour moulinier le grain qu'on leur apportait. De nos jours, ce terme est utilisé pour désigner les sociétés qui assemblent et transforment d'une façon ou d'une autre des composants importés au Mexique en vue de leur réexportation. La valeur des exportations des maquiladoras a quadruplé depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, passant de 21,8 millions de dollars à 76,8 millions de dollars en 2003.

Un système bancaire et un environnement d'affaires différents

Toute entreprise qui se lance sur le marché mondial va au devant d'un certain nombre de défis. Entre autres, il faut savoir s'ajuster à d'autres cultures et s'adapter à des procédures bancaires et à des exigences réglementaires différentes.

Qu'il s'agisse d'exporter directement au Mexique, d'y mettre en place des points de distribution, d'y acquérir une société ou d'y construire une usine, les experts financiers doivent savoir appréhender les différences d'approche.

Le premier défi à relever consiste évidemment à être capable de faire des affaires dans une langue autre que la sienne, en l'occurrence l'espagnol, qui est la langue des affaires et celle dans laquelle les documents teneur légale doivent être rédigés.

Il y a aussi des subtilités plus ou moins évidentes dans la façon de faire des affaires et de traiter les opérations bancaires au Mexique. Par exemple, au Canada et aux États-Unis, nous considérons une facture comme un paiement à recevoir alors qu'au Mexique, c'est plutôt un paiement à percevoir, ce qui laisse entendre qu'il appartient au fournisseur de veiller à se faire payer.



Banque Scotia^{MC}

44, rue King Ouest
Toronto (Ontario) M5H 1H1

Courriel : businessproducts@scotiabank.com
www.banquescotia.com/bva

Au Mexique, la plupart des factures ne sont pas payées avec un chèque qu'on envoie par la poste. Le système postal n'est en effet pas très fiable dans ce pays et les fraudes sont monnaie courante. Aussi beaucoup de sociétés canadiennes implantées au Mexique ont-elles, en concertation avec leur banque mexicaine, mis en place un système de paiement électronique.

La gestion de trésorerie au Mexique

Le Mexique est en voie d'adopter la façon de faire nord-américaine : de plus en plus de sociétés basées en Amérique du Nord optent pour une gestion de trésorerie centralisée, et les entreprises établies au Mexique suivent le mouvement.

Les services bancaires par Internet et les services de gestion de trésorerie électronique sont de plus en plus couramment utilisés au Mexique, un pays aussi avancé dans ce domaine que n'importe quel autre. On peut en déduire qu'il est possible pour une société nord-américaine de gérer sa trésorerie au Mexique directement depuis son siège social.

Ces cinq dernières années, l'automatisation des opérations de débit et de crédit ACH a été poussée de plus en plus loin, à tel point que les paiements peuvent maintenant se faire en date du jour même.

Et s'il est vrai que les fichiers EDI ne peuvent être traités tels quels par les banques mexicaines, la Banque Scotia a mis au point un système permettant de reconfigurer ces fichiers pour pouvoir les soumettre dans un format reconnu par le système de compensation mexicain.

Ce procédé de la Banque Scotia a été bien utile à Delphi, un producteur de pièces et de composants électroniques mobiles pour véhicules de transport qui occupe une position dominante sur le marché mondial. Pour l'aider à rationaliser ses opérations de compensation automatisée, Delphi cherchait une institution financière ouverte sur le monde et connaissant bien le marché mexicain.

En tant que société multinationale pratiquant l'EDI à vaste échelle, Delphi avait besoin d'un système efficace pour transmettre ses paiements. « Notre client voulait trouver des solutions nouvelles et innovatrices pour rationaliser le processus, explique Fay Deevy, directrice principale, Opérations bancaires internationales de la Banque Scotia. Nous avons travaillé avec eux pour aboutir à une solution unique. »

Comme le souligne Hubert J. Noel-Morgan, directeur des opérations de trésorerie chez Delphi, « la Banque Scotia est l'une des banques qui a le plus contribué à ce que Delphi puisse générer des fichiers de paiements en format EDI afin d'assurer un traitement direct des opérations en conjonction avec nos partenaires mexicains. »

Le traitement direct a beaucoup d'avantages : pas d'intervention humaine, diminution des risques d'erreur et versement direct au bénéficiaire.

Le traitement de la paie soulève d'autres problèmes encore. La vaste majorité des employés mexicains préfèrent être payés en espèces. La plupart d'entre eux n'ont pas de compte bancaire et ne tiennent pas à en avoir un. Quand on n'a qu'une poignée d'employés, ce n'est pas vraiment un casse-tête, mais quand on en a des centaines ou des milliers, cela devient plus compliqué.

Au Mexique, les entreprises font de plus en plus souvent installer un distributeur automatique de billets (DAB) chez elles et donnent une carte de débit et de retrait DAB à chaque employé. La Banque Scotia a conçu un système fonctionnant avec des cartes à puce permettant à ses clients de fixer une limite de retrait pour chaque carte et d'activer et de désactiver les cartes directement par Internet. Comme beaucoup de travailleurs mexicains changent fréquemment d'emploi, passant d'une maquiladora à une autre, et ne sont pas très au fait des possibilités en matière de technologie bancaire, les services des ressources humaines et des finances ont trouvé cette caractéristique bien pratique.

« Cela a été pour nous une occasion de plus de montrer que nous sommes à l'écoute de nos clients internationaux et que nous savons cerner leurs besoins spécifiques afin de proposer des solutions innovatrices et efficaces en vue de les aider à relever les défis liés à la gestion de trésorerie », tient à souligner Madame Deevy.

Un partenaire sur le terrain

C'est par l'intermédiaire de Scotiabank Inverlat que la Banque Scotia est en mesure d'offrir toute la gamme des services de gestion de trésorerie aux entreprises qui oeuvrent au Mexique. Cette filiale de la Banque qui s'appuie sur un réseau de succursales et de centres de services aux entreprises couvrant tout le territoire mexicain, offre entre autres des comptes en pesos mexicains et en dollars américains, des solutions pour les comptes fournisseurs et clients, des systèmes de versement de la paie par voie électronique, des comptes centralisateurs à solde nul et des relevés électroniques pour les opérations extérieures.

Au bout du compte, ce qui compte, c'est de prendre le temps de mettre en place des solutions de gestion de trésorerie adéquates. Quand on opère au Mexique, par exemple, cela peut faire toute la différence.