



Nearshoring : Potentiel et opportunités pour les investisseurs au Mexique

Sánchez Devanny | 12 avril, 2023

Actuellement, on parle beaucoup de "nearshoring" en tant que stratégie de déplacement ou de délocalisation des chaînes de valeur, de la fabrication, de la production ou des processus d'entreprise vers d'autres lieux. Cette pratique a pris un nouvel essor en raison de circonstances récentes telles que la guerre commerciale entre les États-Unis d'Amérique et la Chine, la pandémie mondiale COVID 19, les conflits de guerre entre la Russie et l'Ukraine et d'autres conflits géopolitiques internationaux, y compris les difficultés pratiques et logistiques et l'augmentation du coût du transport international ces dernières années, ainsi que la rareté de certaines matières premières.

De nombreux agents économiques ont jugé nécessaire de mettre en œuvre ce modèle d'entreprise afin d'obtenir des avantages économiques et logistiques (tels que le rapprochement de la production de biens de la destination finale des clients), d'économiser des coûts et de réduire les dépenses (par exemple la main-d'œuvre), d'avoir de meilleurs produits et de créer de nouvelles relations d'affaires.

Toutefois, dans la pratique, il a été constaté que le *nearshoring* n'est pas seulement une stratégie commerciale, mais aussi un modèle économique, juridique et culturel; par conséquent, sa mise en œuvre doit également tenir compte des différences culturelles et de la législation locale applicable.

Le Mexique attire les investissements étrangers, en partie grâce au traité entre le Mexique, les États-Unis et le Canada ("**T-MEC**") et à d'autres accords et traités commerciaux conclus par le Mexique, qui ont contribué à accroître la compétitivité des acteurs sur le marché intérieur, en améliorant les temps de réponse et en réduisant les risques dans la chaîne de production grâce à la consolidation de la chaîne de distribution des agents qui délocalisent leurs centres d'affaires sur le territoire mexicain.

Par conséquent, dans ce contexte, il est de la plus haute importance que chaque entreprise, agent ou investisseur analyse divers aspects juridiques, y compris le modèle d'entreprise qu'il a l'intention de mettre en œuvre au Mexique et le marché qu'il cherche à desservir.

Il devra prendre en compte les aspects du travail, de l'immigration, des entreprises, du commerce extérieur et des douanes, de la réglementation, de l'énergie, de l'immobilier, de la protection des marques, des droits de propriété intellectuelle, entre autres. Ceci lui permettra de concevoir différentes alternatives afin de prendre les bonnes décisions.

Compte tenu de ce qui précède, voici quelques uns des points essentiels et des questions à prendre en compte lors de la mise en œuvre d'une stratégie de *nearshoring* au Mexique:

COMMERCE EXTÉRIEUR ET DOUANES

Lors de la délocalisation d'activités au Mexique, il est important de prendre en compte le type d'opérations à réaliser dans le pays. En d'autres termes, il convient de déterminer si l'objectif est d'importer des produits finis pour approvisionner d'autres entreprises ayant des activités de fabrication au Mexique, ou si l'intérêt principal est d'établir une activité de fabrication au Mexique avec l'objectif d'intégrer les produits résultant de cette activité dans l'ensemble d'une chaîne de valeur productive.

Il est important de déterminer si l'importation de produits finis ou d'intrants pour un processus de production sera effectuée directement en tant qu'importateur officiel, ce qui nécessiterait une présence physique au Mexique et une société mexicaine dûment constituée, ou si l'intention est exclusivement d'expédier des produits finis ou des intrants à importer soit directement par les clients, soit par une tierce partie engagée pour fournir ces services d'importation.

Pour l'établissement d'une opération au Mexique dont l'objectif est d'importer des marchandises soit pour approvisionner des tiers, soit pour être utilisées directement dans un processus de production, au-delà des aspects corporatifs, fiscaux et de travail, entre autres, d'un point de vue strictement commercial et douanier, il faut définir en termes généraux si les marchandises seront importées de façon permanente pour rester dans le pays pendant une période illimitée, ou si elles seront importées de façon temporaire pour rester sur le territoire mexicain pendant une période de temps limitée.

La définition du caractère définitif ou temporaire de l'importation des marchandises dépend essentiellement du type d'opération à réaliser. Par exemple, si l'opération consiste exclusivement à importer des marchandises qui serviront d'intrants à des entreprises tierces qui les utiliseront, ainsi que d'autres intrants, pour fabriquer un produit différent qui sera ensuite exporté à l'étranger, il pourrait être judicieux de structurer une opération au Mexique sous le régime de l'importation temporaire dans le cadre d'un programme de report tarifaire tel que le programme IMMEX.

Il en va de même dans le cas de l'importation d'intrants en vue de la réalisation directe d'un processus de production dont la production finale est destinée à être exportée ou transférée à d'autres entreprises mexicaines opérant dans le cadre du programme IMMEX. En d'autres termes, dans cette hypothèse, la logique de l'opération recherchée pourrait impliquer la nécessité de disposer d'un programme de cette nature, tel que le programme IMMEX.

Il en irait différemment dans le cas d'une transaction impliquant l'importation de biens dont le marché final est le marché intérieur mexicain, où il pourrait être judicieux de structurer une transaction dans le cadre d'importations définitives, dans laquelle l'évaluation en douane deviendrait pertinente.

En résumé, le programme IMMEX permet d'importer des biens dans le cadre d'un régime de report tarifaire, avec la possibilité d'appliquer un crédit de TVA à l'importation de ces biens, à condition qu'ils disposent également d'une certification de TVA accordée par l'autorité fiscale mexicaine, ce qui signifie que le tarif applicable à l'entrée au Mexique ne serait pas payé, en plus d'une TVA de 16 % sur l'importation de biens pour le crédit de TVA mentionné ci-dessus.

La limite d'une importation temporaire dans le cadre du programme IMMEX est que les marchandises importées doivent être renvoyées à l'étranger dans un délai de 18 mois (il existe quelques exceptions à ce délai, que nous serons heureux de vous indiquer). L'intérêt de ce programme réside dans le fait que les marchandises peuvent être considérées comme ayant été renvoyées à l'étranger au cours de cette période lorsqu'elles sont transférées à d'autres entreprises disposant d'un programme IMMEX au Mexique, ce qui est connu sous le nom de "transfert virtuel". Il s'agit d'un mécanisme qui vise à empêcher les marchandises de quitter physiquement le pays et d'y revenir pour servir d'intrants à d'autres entreprises dotées d'un programme IMMEX. Cette possibilité est une réalité

pour de nombreuses entreprises mexicaines qui font partie de toute une chaîne de valeur dans laquelle les flux d'intrants transitent de l'une à l'autre au moyen du mécanisme mentionné ci-dessus s'appuyant sur les "transferts virtuels"¹.

Étant donné que le programme IMMEX est un programme de report tarifaire, le T-MEC joue un rôle important dans ce type d'opérations, puisque les intrants originaires du Mexique, des États-Unis et/ou du Canada peuvent être importés dans le cadre de ce programme et circuler comme des marchandises distinctes fabriquées à partir de ces intrants, sans paiement de droit de douane. Il en va différemment pour les intrants originaires de pays qui ne font pas partie du T-MEC, qui seraient soumis à ce que l'accord lui-même établit².

Voici quelques points importants à prendre en considération lors de l'établissement d'une opération au Mexique qui implique l'importation de biens ou d'intrants pour la fourniture ou l'établissement d'un processus de fabrication dans le pays:

- **Enregistrement des importateurs et des agents douaniers;**
- **Définir la structure de l'opération (importation temporaire ou définitive);**
- **Programmes et certifications en matière de commerce extérieur (IMMEX, certification TVA et PROSEC);**
- **Définir l'importation de machines et d'équipements (M&E) et tous les aspects connexes pour soutenir leur séjour légal au Mexique;**
- **Définir les aspects clés de l'évaluation en douane qui constituent la base du calcul des taxes sur le commerce extérieur (Incoterms, redevances, etc.);**
- **Définition en temps utile de la classification tarifaire afin de déterminer les réglementations et restrictions tarifaires et non tarifaires applicables (permis d'importation préalables, respect des normes officielles mexicaines "NOM", soit l'étiquetage, soit les spécifications techniques); et**
- **Analyse de l'origine dans le cadre de tout accord de libre-échange dont le Mexique ferait parti pour l'application correcte d'une préférence tarifaire en tant qu'importateur ou pour la délivrance correcte d'un certificat d'origine en tant qu'exportateur.**

¹ Il existe des exceptions à la règle générale selon laquelle le transfert virtuel ne peut avoir lieu qu'entre des entreprises dotées d'un programme IMMEX, que nous serons heureux de discuter séparément.

² Article 2.5 du T-MEC "**Tariff Drawback and Tariff Deferral Programs**".

(...)
3) Si un produit est importé sur le territoire d'un Parti dans le cadre d'un programme de report tarifaire et est ensuite exporté sur le territoire d'un autre Parti, ou utilisé comme matière dans la production d'un autre produit ensuite exporté sur le territoire d'un autre Parti, ou remplacé par un produit identique ou similaire utilisé comme matière dans la production d'un autre produit ensuite exporté sur le territoire d'un autre Parti, le Parti du territoire depuis lequel le produit a été exporté : a) déterminera le droit de douane comme si le produit exporté avait été destiné à la consommation intérieure;
(...)

DROITS DES ENTREPRISES

Vous trouverez ci-dessous quelques questions importantes concernant les entreprises, notamment les types d'entreprises et les étapes, prérequis et délais pour la constitution d'une entreprise mexicaine ("**NewCo**").

Il est important de noter que les types de sociétés les plus courants au Mexique sont la Société Anonyme (ci-après "**SA**") et la Société à Responsabilité Limitée (ci-après "**S de RL**"), toutes deux régies par la Loi Générale sur les Sociétés Commerciales ("**LGSC**"). La S de RL est normalement le type de société préféré des investisseurs aux États-Unis, car elle remplit les conditions nécessaires pour assurer la transparence fiscale et se conformer à l'exigence connue sous le nom de "check the box".

Les principales différences entre la SA et la S de RL sont les suivantes: **(i)** dans la SA, le capital social est divisé en actions et dans la S de RL, le capital est divisé en parts sociales; **(ii)** dans la SA, le nombre minimum d'actionnaires est de 2 et il n'y a pas de nombre maximum d'actionnaires, contrairement à la S de RL où le nombre minimum d'associés est de 2 et le nombre maximum d'associés est de 50; **(iii)** dans la société anonyme, les actions sont représentées par des certificats d'actions et dans la société à responsabilité limitée, les actions peuvent être représentées par des certificats; **(iv)** dans la société anonyme, la cession d'actions ne nécessite pas d'autorisation spéciale, sauf si elle est prévue dans les statuts de la société, contrairement à la société à responsabilité limitée où toute cession d'actions nécessite l'autorisation des actionnaires; **(v)** dans la société anonyme, la société est gérée par un "Administrateur Unique" ou par plusieurs "Administrateurs" formant un Conseil d'Administration, alors que la société à responsabilité limitée est gérée par un "Gérant Unique" ou par plusieurs "Gérants" formant un Conseil d'administration; et **(vi)** la SA exige la nomination d'au moins un commissaire dont l'activité sera axée sur la supervision de l'administration

de la société (il est important de considérer qu'il existe certaines exigences et restrictions légales pour être commissaire), contrairement à la S de RL qui n'exige pas la nomination d'un organe de supervision.

En plus de ce qui précède, il est important de prendre en compte les éléments suivants: **(i)** dans la SA, il existe principalement deux types d'assemblées d'actionnaires, à savoir l'assemblée ordinaire et l'assemblée extraordinaire (la question à débattre lors de l'assemblée détermine le type d'assemblée à tenir) et, en outre, la loi envisage la tenue d'assemblées spéciales d'actionnaires lorsqu'il existe différentes classes ou séries d'actions ; contrairement à la S de RL où il n'existe qu'un seul type d'assemblée d'actionnaires qui peut traiter de toutes les questions nécessaires; **(ii)** la SA est autorisée à devenir une société publique en vertu du droit mexicain, alors que la S de RL ne peut pas participer à la bourse mexicaine en tant qu'émetteur d'actions; **(iii)** la SA et la S de RL doivent toutes deux approuver leurs états financiers au cours des quatre premiers mois de chaque année et 5 % des bénéfices annuels doivent être affectés à la création d'une réserve légale (qui doit s'élever à au moins 20 % du capital social de la société); les dividendes peuvent être distribués au prorata du pourcentage de participation; et **(iv)** les deux sociétés doivent être inscrites au registre public du commerce.

Il ne faut pas oublier que les deux types de sociétés présentent des avantages, comme la responsabilité limitée (en général, il n'y a pas de possibilité de lever ou de rompre le voile social, sauf dans certains cas pour des situations fiscales et pénales spécifiques).

Une fois que le type de société approprié pour le projet souhaité a été déterminé, certaines étapes, applicables aux deux types de sociétés, doivent être suivies pour réaliser la constitution d'une société, y compris les aspects fiscaux et l'obtention de comptes bancaires.

Il faut compter environ 3 à 5 jours ouvrables pour l'autorisation de la dénomination sociale par le Ministère



de l'Économie, la préparation des procurations à accorder par les associés ou les actionnaires de NewCo pour constituer la société devant un notaire mexicain et la préparation des statuts. Les associés ou les actionnaires doivent comparaître devant un notaire mexicain ou accorder des procurations conformément à la législation applicable, devant un notaire et apostillées/légalisées à l'étranger, ce qui dépendra de chaque juridiction applicable. Il faut également déterminer qui sera le représentant fiscal local (par exemple, un membre de l'équipe de la société ou un représentant d'un cabinet comptable local), approuver les statuts de NewCo et tenir la première réunion des associés ou des actionnaires qui donnent procuration pour agir au nom et en représentation de NewCo, ce qui prend normalement une dizaine de jours ouvrables.

L'authentification des procurations au Mexique, la constitution en société devant un notaire mexicain et l'enregistrement auprès du registre public du commerce compétent prendront environ 2 à 5 jours ouvrables. Par la suite, les efforts doivent se concentrer sur l'obtention du RFC (*numéro d'identification fiscale*) (qui requiert un domicile au Mexique, par exemple un bail de bureau), l'obtention d'une signature fiscale électronique et une visite d'inspection ultérieure par les autorités fiscales. Il convient de noter que l'obtention d'un rendez-vous peut prendre quelques mois.

En ce qui concerne la préparation et l'ouverture des livres de la société (une obligation en vertu de la législation applicable aux sociétés), l'enregistrement au Registre National des Investissements Étrangers (dans le cas où NewCo est constituée avec des capitaux étrangers) et l'enregistrement dans le système électronique de publications du ministère de l'économie, il faut compter entre 5 et 12 jours ouvrables.

Nous n'omettons pas de mentionner que bon nombre des délais et processus mentionne ci-dessus sont susceptibles d'être modifiés en raison des procédures et de la disponibilité des rendez-vous avec les autorités, de la charge de travail des tiers et des autorités, de la pandémie, des banques, entre autres.

FISCAL

Les groupes multinationaux qui souhaitent délocaliser leurs activités au Mexique afin de bénéficier de la proximité du marché américain doivent tenir compte de diverses questions fiscales, telles que le paiement de l'impôt sur le revenu, de la taxe sur la valeur ajoutée et des droits d'accise sur certains produits et services, ainsi que l'effet des impôts locaux sur les salaires et des taxes foncières, le cas échéant.

L'un des avantages du Mexique est l'existence de plusieurs traités visant à éviter la double imposition, qui permettent l'échange de biens, de personnes et de services avec l'élimination de la double imposition internationale. Cela permet aux entreprises multinationales d'avoir une certitude quant aux paiements étrangers à effectuer pour les éléments dérivés de leurs opérations au Mexique, tels que les services, les redevances, les intérêts, les dividendes, entre autres.

En fonction de la chaîne d'approvisionnement mise en place par le groupe multinational, les entreprises mexicaines peuvent avoir un profil d'exploitation à faible risque, soit en tant que distributeurs à risque limité, soit en tant que prestataires de services à faible risque. Dans le cas des activités de fabrication, la loi prévoit des "*zones de sécurité*" qui limitent la rentabilité au Mexique à un pourcentage des dépenses ou des actifs en fonction de leur volume.

Enfin, la constitution de sociétés mexicaines doit s'accompagner de stratégies de sortie pour le groupe multinational, face à des opportunités futures qui peuvent impliquer une restructuration interne ou la vente de segments d'activité à l'échelle internationale, pour lesquelles, une fois encore, la planification des investissements au Mexique est pertinente, ainsi que l'application des traités pour éviter la double imposition sur les plus-values et les restructurations.



COMPLIANCE

En raison du *nearshoring*, les entreprises qui cherchent à transférer une partie de leur production à des tiers qui, bien que situés dans d'autres pays plus rentables et plus proches du client final, peuvent à leur tour représenter des risques qu'il est important de prévenir dès le premier jour de l'opération de l'entreprise. À cette fin, il est recommandé aux entreprises qui envisagent d'investir au Mexique de procéder à une évaluation approfondie des risques liés au respect de la réglementation et à la lutte contre la corruption dans le pays. Les facteurs clés que les entreprises doivent prendre en compte sont les suivants:

- **Diligence raisonnable**: l'entreprise doit faire preuve de *diligence raisonnable* à l'égard de ses partenaires commerciaux, fournisseurs et intermédiaires potentiels au Mexique afin d'évaluer leur réputation, leurs antécédents et leur respect des lois et réglementations anti-corruption.
- **Environnement réglementaire**: l'entreprise doit évaluer le cadre juridique et réglementaire du Mexique en matière de lutte contre la corruption, y compris les lois fédérales, étatiques et/ou municipales et les protocoles applicables aux relations avec les agents publics.
- **Évaluation des risques de corruption**: l'entreprise doit évaluer les risques de corruption liés à l'exercice de ses activités au Mexique, notamment la propension à la corruption dans les différents secteurs et lieux, les risques liés à des agences gouvernementales ou à des fonctionnaires spécifiques, et les risques liés à la collaboration avec des intermédiaires tiers tels que des agents, des consultants ou des fournisseurs.
- **Programme de conformité**: l'entreprise doit mettre en œuvre une politique d'intégrité (terme défini dans la loi mexicaine), qui comprend, outre les éléments typiques d'un programme de conformité, ceux qui sont spécifiquement mentionnés dans les réglementations locales.
- **Mécanismes de dénonciation**: l'entreprise doit mettre en place des mécanismes permettant aux employés et aux partenaires commerciaux de signaler tout soupçon de corruption ou de violation de la réglementation ou des politiques (dénonciation), en tenant compte, outre des meilleures pratiques internationales et des réglementations applicables, des défis culturels du pays.

En prenant ces mesures, les entreprises peuvent atténuer les risques liés à la conformité et à la lutte contre la corruption au Mexique et démontrer leur

engagement envers les pratiques commerciales éthiques et responsables exigées par les marchés mondiaux. Pour ce faire, il est important de travailler avec des experts locaux et des conseillers juridiques afin de garantir la conformité avec les lois et réglementations mexicaines applicables.

Prévention du blanchiment de capitaux / Identification du bénéficiaire effectif:

En ce qui concerne la prévention du blanchiment de capitaux, il est très important de procéder à une évaluation des risques liés aux opérations et aux processus mis en œuvre par l'entreprise, car certaines activités peuvent faire l'objet d'une identification et d'une déclaration à l'autorité.

Conformément aux recommandations des organisations internationales et à la loi mexicaine contre le blanchiment de capitaux, des procédures sont mises en place pour prévenir et détecter les actes ou opérations impliquant des ressources d'origine illicite. Selon la loi mentionnée ci-dessus, diverses activités non financières sont considérées comme vulnérables, notamment la promotion immobilière, la vente de biens immobiliers, les véhicules (aériens, maritimes et terrestres), les bijoux, les œuvres d'art et l'émission de cartes prépayées.

Afin d'assurer une bonne conformité en matière de lutte contre le blanchiment de capitaux et d'éviter les sanctions, il est essentiel que l'entreprise dispose, entre autres, d'un manuel de lutte contre le blanchiment d'argent, qu'elle identifie ses clients et ses fournisseurs, qu'elle procède périodiquement à des audits et à des contrôles du respect des obligations énoncées dans la loi fédérale pour la prévention et l'identification des opérations avec des produits illicites et qu'elle ait identifié le bénéficiaire effectif³ de l'entreprise et des fournisseurs qui composent sa chaîne d'approvisionnement.



³ Par bénéficiaire effectif, on entend le bénéficiaire contrôlant d'une entreprise, c'est-à-dire la personne ou le groupe de personnes qui : a) par le biais d'un autre acte ou d'un acte quelconque, obtient les avantages qui en découlent et est celui qui, en dernière instance, exerce les droits d'utilisation, de jouissance, d'usage ou de disposition d'un bien ou d'un service, ou b) exerce un contrôle sur la personne morale qui, en tant que client ou utilisateur, accomplit des actes ou des opérations avec la personne exerçant des activités vulnérables, ainsi que sur les personnes pour le compte desquelles ces actes ou opérations sont accomplis.



IMMOBILIER

Actuellement, il y a une pénurie de biens immobiliers industriels au Mexique, car le phénomène de délocalisation a pris de nombreux agents par surprise, ce qui a entraîné un excès de demande et une pénurie d'offre pour ce type de biens. L'un des premiers points à analyser est la commodité de la location ou de l'acquisition d'un bien.

Dans le cas de la location, un modèle très répandu est celui du *"Build-to-Suit"*, dans lequel le bailleur construit l'infrastructure en fonction des besoins et des exigences du locataire. Dans tous les cas, que vous décidiez de louer ou d'acquérir, il est essentiel de procéder à une vérification préalable du bien afin de confirmer qu'il présente les caractéristiques nécessaires à son fonctionnement et à son exploitation, et qu'il ne présente pas de défauts de titre (propriété) qui pourraient permettre à un tiers d'exercer un meilleur droit sur le bien.

En cas d'achat, il convient d'examiner les aspects liés au titre de propriété, à l'environnement, à la réglementation (y compris la protection civile, l'utilisation du sol, les permis de construire et les licences, entre autres) et à d'autres aspects.

Dans le cas d'une location, il est essentiel de vérifier que le bien a une utilisation foncière appropriée et que le propriétaire a obtenu tous les permis et licences qui sont une condition préalable à l'obtention des licences d'exploitation.

Comme indiqué ci-dessus, il sera également essentiel de réaliser un audit énergétique afin de confirmer que le bien disposera de l'électricité nécessaire à son fonctionnement, ainsi que de vérifier la disponibilité d'autres services nécessaires à l'exploitation, tels que l'approvisionnement en eau, des installations d'évacuation adéquates, l'internet, entre autres.

Enfin, il convient de mentionner que pour de nombreux clients, certains aspects sont très importants, tels que la sécurité de l'emplacement, l'état dans lequel ils effectueront leurs opérations, ainsi que les incitations offertes par les gouvernements des États, où, selon notre expérience, ils offrent des réductions sur certains impôts tels que l'impôt sur le transfert de propriété, le paiement des droits pour certaines procédures, les incitations économiques, entre autres.

FINANCEMENTS

Selon les estimations de la Banque Interaméricaine de Développement, l'Amérique Latine pourrait bénéficier du phénomène de délocalisation à court terme et à long terme, avec des retombées économiques de l'ordre de 78 milliards de dollars (principalement dans le commerce des biens, puis dans celui des services), le Mexique étant l'un des pays les plus avantagés, avec d'importantes opportunités dans les secteurs de l'automobile, du textile et des produits pharmaceutiques, entre autres.

La capacité des entreprises à tirer profit du *nearshoring* dépendra dans une large mesure des sources de financement dont elles disposent. Dans la plupart des cas, les fabricants, les entreprises d'entreposage et de production auront besoin de suffisamment de capital pour couvrir les dépenses liées à la construction d'usines de production ou de centres d'entreposage, à l'embauche ou à la formation de nouveau personnel et à l'acquisition de machines, entre autres. Par conséquent, une grande partie de leurs investissements peut initialement être couverte par des dettes, soit par des prêts, soit par l'émission de titres (principalement des certificats d'actions), et/ou d'autres moyens de financement.

Le marché financier (qui comprend les agences multilatérales, les banques de développement et les banques commerciales), ainsi que le marché boursier (qui comprend les sociétés de courtage et divers investisseurs) joueront un rôle de financement fondamental pour que le Mexique et sa population puissent bénéficier de la délocalisation. En réponse à ce qui précède, par exemple, le gouvernement mexicain a annoncé, par le biais de communiqués du Ministère des Finances et du Crédit Public⁴, qu'il mettrait en œuvre un programme, en collaboration avec les banques de développement et la Banque Interaméricaine de développement, pour tirer parti du sud/sud-est du pays en relocalisant des entreprises dans cette région, dans l'intention, entre autres, de produire davantage de biens et de services nationaux dans ces régions, ce qui leur apporterait à leur tour un développement économique et social.

Sánchez-DeVanny Eseverri, S.C. conseille les emprunteurs (qui comprennent des entreprises des différents secteurs du marché mexicain), ainsi que les prêteurs (banques mexicaines, banques internationales, agences multilatérales et autres intermédiaires financiers) et divers émetteurs dans des transactions de crédit garanties et non garanties, bilatérales et syndiquées. La présence de notre équipe sur le marché nous permet de participer aux différentes étapes juridiques du processus de crédit, y compris la négociation, la préparation de la documentation, la clôture et, le cas échéant, la restructuration de ces opérations de crédit.

⁴ Communiqué du Ministère des Finances et du Crédit Public du 6 juillet 2022. SHCP press release dated July 6, 2022.



CONCLUSIONS

1. Nearshoring est sans aucun doute une tendance qui est là pour durer. Les avantages et les gains d'efficacité résultant de cette stratégie l'emportent sur les risques liés à sa mise en œuvre. Toutefois, il est important d'identifier les risques potentiels afin de mettre en œuvre des mécanismes et des outils d'atténuation et de prévention appropriés.
2. Il est recommandé aux entreprises de procéder à une évaluation des risques de corruption et de blanchiment de capitaux dans le cadre de leurs activités et de leur chaîne d'approvisionnement, afin de mettre en place des mécanismes et des outils qui tiennent compte non seulement des meilleures pratiques internationales et des réglementations applicables, mais aussi des défis culturels du pays.

L'équipe de professionnels de Sánchez Devanny possède une vaste expérience dans le conseil aux entreprises pour leur installation et leur démarrage au Mexique. Nous restons donc à votre disposition si vous avez des questions ou des commentaires. 

Sánchez Devanny est un cabinet d'avocats mexicain qui fournit des **conseils complets** à des clients locaux et internationaux afin de les aider à prendre les meilleures décisions pour l'ensemble de leurs activités.

Nous établissons des relations à long terme avec nos clients parce que nous nous efforçons de comprendre leurs activités et leurs attentes et que nous nous attachons à leur fournir des **conseils complets, clairs et personnalisés**.

AUTEURS



Abel Francisco Mejía-Cosenza
amejia@sanchezdevanny.com



Carlos Matsui-Zayas
carlos.matsui@sanchezdevanny.com



Daniel Maldonado-Alcántara
dmaldonado@sanchezdevanny.com



Diego Gómez-Haro Katznelson
dgomezharo@sanchezdevanny.com



Eduardo Sotelo-Cauduro
esotelo@sanchezdevanny.com



Elsa Leticia Neve Ramírez-Wiella
elsa.neve@sanchezdevanny.com



Joaquín García-Pimentel Borja
joaquin.garcia@sanchezdevanny.com



José Berrueta-Ochoa
jose.berrueta@sanchezdevanny.com



José Miguel Ortiz-Otero
miguel.ortiz@sanchezdevanny.com



Magda Karina Reza-Villarreal
mkreza@sanchezdevanny.com



María José Estrada-Suárez
mjestrada@sanchezdevanny.com



Mariana Eguiarte-Morett
meguiarte@sanchezdevanny.com



Óscar Alberto Durán-Ramírez
oscar.duran@sanchezdevanny.com



Pedro Ángel Palma-Cruz
ppalma@sanchezdevanny.com

Mexico City:

Av. Paseo de las Palmas #525 Piso 6
Col. Lomas de Chapultepec, 11000
Ciudad de México
T. +52 (55) 5029 8500

Monterrey:

José Clemente Orozco #335 Piso 4
Despacho 401 Col. Valle Oriente, 66269
San Pedro Garza García N.L.
T. +52 (81) 8153 3900

Querétaro:

Av. Antea #1090, Piso 2 Int 206
Col. Jurica, 76100
Querétaro, Qro.
T. +52 (442) 296 6400



www.sanchezdevanny.com

© Sánchez Devanny ® 2023

Sánchez Devanny refers to SánchezDevanny Eserverri, S.C., a leading Mexican law firm that provides full-service legal advice both to Mexican and international clients.

This publication contains general information only and is just for informative purposes. Sánchez Devanny is not rendering legal advice or services by means of this publication. To obtain legal advice or services and before making any decision or taking any action that may affect your business you should consult a qualified professional advisor.

Sánchez Devanny provides legal services in the areas of Corporate and M&A; Corporate and Project Finance; International Trade and Customs; Real Estate, Infrastructure, and Hospitality; Tax; Labor, Social Security, and Immigration; Corporate Governance and Regulatory Compliance; Energy, Natural Resources and Environmental; Life Sciences; Intellectual Property, Entertainment and Sports Law; Litigation and Alternative Dispute Resolution; Antitrust; Financial Institutions and Services; Private Wealth Management and Estate Planning and Data Privacy and Information Technology to both public and private clients, especially in the automotive, retail, pharmaceutical, manufacturing, real estate, and energy industries.