



CHIFFRES-CLÉS

Pop. en M	PIB/hab. (USD)	Croissance PIB 2019	Croissance PIB 2020	Note env ^t des affaires
126 (INEGI 2021)	9 862	-0,1 %	-8,5 %	A4

Sources : COFACE, Banque Mondiale et INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía) 2021



CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ (1/2)

Taille du marché

Fondamentaux

- **Le Mexique est le 1^{er} pays producteur de dispositifs médicaux en Amérique latine et le 8^{ème} exportateur.** C'est aussi le 1^{er} fournisseur des Etats-Unis: 92% des dispositifs médicaux produits et assemblés au Mexique sont exportés vers les Etats-Unis et le Canada (autres marchés importants: Pays-Bas, l'Allemagne, la Belgique et la Colombie). La demande locale de dispositifs médicaux est donc forte.
- **L'industrie des dispositifs médicaux participe à hauteur de 0,3% du PIB** pour une valeur de production annuelle estimée à 5,22 Mds USD (2020): en croissance de 7% vs 2019.
- **L'AMID** (Association Mexicaine des Industries Innovatrices de Dispositifs Médicaux) **recense 32 entreprises mexicaines** qui développent, fabriquent et commercialisent des dispositifs médicaux. Au total, ce sont 90 ans de savoir-faire, plus de 40 usines nationales, 8 000 registres sanitaires et 310 000 produits correspondant à 75 spécialités médicales. Cette industrie génère plus de 140 000 emplois au Mexique grâce à l'existence de plusieurs clusters répartis dans différents états: Nuevo León, Baja California, Puebla, Jalisco, Estado de México et la Ville de Mexico.

Tendances, impact du Covid-19 et évolutions

- Le secteur des dispositifs médicaux a été l'un des plus sollicités pendant la pandémie, notamment pour l'achat et la production locale de respirateurs mécaniques. Au Mexique, les 40 usines de fabrication de ventilateurs médicaux présentes sur le territoire sont passées d'une production annuelle de 700 ventilateurs en 2019 à 2 500 entre mars et mai 2020, selon TEC Reviews. La principale difficulté réside dans la formation des professionnels de santé à l'utilisation de ces produits.

CHIFFRES DU SECTEUR 2020

Nombre de villes de + d'1 M d'hab.	11
Espérance de vie	74,9 ans
Vieillessement de la population	12,3% ont plus de 60 ans
Dépenses de santé	2,49% du PIB
Taux de natalité	2,1

CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ (2/2)

La concurrence et le positionnement de la France

La concurrence locale / internationale

- **Baja Medical Device Cluster:** la région de Basse Californie, et notamment la ville de Tijuana, concentre la majeure partie des investissements internationaux ainsi qu'une main d'œuvre qualifiée importante. Le coût de cette main d'œuvre permet des économies d'échelle, la main d'œuvre qualifiée est en moyenne 21,2% moins cher que celle disponible au Canada et Etats-Unis (source KPMG).
- Plus de 50% des exportations de dispositifs médicaux du Mexique proviennent de cette région.
- On retrouve à Tijuana le cluster [Asociación industrial de productos medicos de las Californias A.C.](#), co-créé par le Mexique et les Etats-Unis.
- **Les investissements étrangers dans le secteur de la santé au Mexique représentent 0,8% du PIB** (principalement Nord Américains).

Le positionnement de l'offre française

- **De nombreuses entreprises françaises sont présentes sur le marché mexicain à travers des représentants/importateurs locaux.** Le CEO de Biomérieux a d'ailleurs été, pendant de nombreuses années, le président de l'Association Mexicaine des Industries Innovantes et des Dispositifs Médicaux (AMID). On constate une forte présence française sur le segmente de l'orthopédie, de l'imagerie médicale et des dispositifs médicaux de diagnostics non-invasifs.
- Le marché national est en grande partie alimenté par les importations, principalement des États-Unis (62%) et du Japon (2,3%).
- **Avec 1,2% de part de marché, la France est le 9ème fournisseur de dispositifs médicaux au Mexique.**

Entreprises présentes au Mexique sur le marché des équipements médicaux en 2020



ATOUTS DE L'OFFRE FRANÇAISE

- Les entreprises françaises sont reconnues pour leur expertise et la qualité des produits développés, notamment en termes de sécurité et de respect des normes les plus strictes.
- La France, reconnue pour son excellence académique, rayonne dans le domaine de l'innovation. La coopération scientifique est un élément clé dans l'approche franco-mexicaine.
- Business France Mexique est co-pilote du **Club Santé Mexique** créé en 2016 (co-dirigé par les Laboratoires Expanscience depuis 2019). Ce club informel est composé d'une **quarantaine d'entreprises françaises** qui se réunissent régulièrement pour avancer sur un calendrier commun et des sujets clés, telles que la régulation, la distribution et l'innovation.



OPPORTUNITÉS POUR L'OFFRE FRANÇAISE

L'imagerie médicale, produits dentaires et d'orthopédie/prothèses

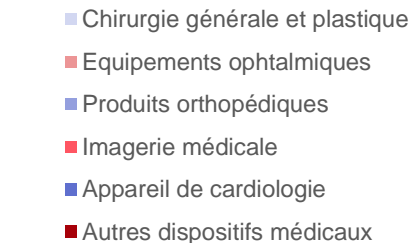
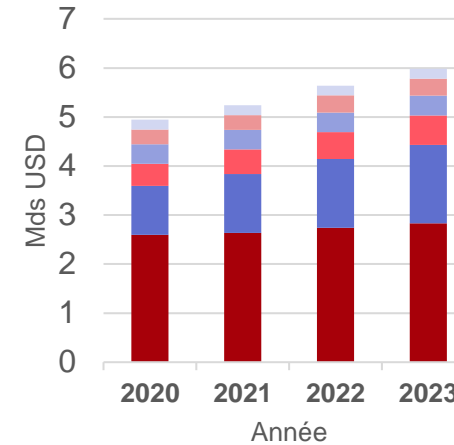
- **Les catégories de produits les plus demandées concernent les technologies de pointe et les équipements innovants** : imagerie médicale, équipements orthopédiques et implants. Compte-tenu de la politique de prévention nationale, il existe une **forte demande d'appareils de mesure et de surveillance pour les maladies chroniques** (diabète, cholestérol et hypertension). Le Mexique est par ailleurs la 2ème destination mondiale pour le tourisme médical (après la Thaïlande). Les traitements dentaires faisant partie des services les plus recherchés par ce type de touristes (au même titre que la chirurgie esthétique et les traitements en oncologie), **les produits dentaires et appareils pour dentistes sont également recherchés.**
- **Les dispositifs médicaux pour la cardiologie et l'ophtalmologie** sont également recherchés : conséquence des répercussions de l'obésité sur la santé de la population (75% des adultes sont en situation d'obésité).

Télé médecine et cybersécurité

- **La crise du COVID-19 a impulsé la digitalisation du secteur**: les médecins et professionnels de la santé se sont rapidement adaptés. Selon l'Association Mexicaine d'Internet, les principales activités médicales connectées concernent la **digitalisation des dossiers des patients** (61%) ou les **consultations virtuelles** (44%). Seulement 32% des plus de 2 000 professionnels interrogés ont émis des prescriptions digitales. Les relations avec les patients se font via email (91%) ou via les réseaux sociaux (93%), avec l'oligopole de WhatsApp (90%). 84% des professionnels de santé interrogés se connectent via des dispositifs mobiles. **Cette digitalisation express entraîne des risques de fuites de données personnelles**: c'est l'une des principales préoccupations des médecins et des patients.

Opportunités spécifiques à la sortie de crise post-Covid-19

- **L'AMID a enregistré fin 2020 des résultats de production 3 fois supérieurs à ceux de l'année antérieure**, qui s'expliquent notamment par la libération de nombreux brevets, la forte demande en produits consommables (masques, matériel de protection, etc.) et en équipements plus lourds tels que les respirateurs. La production de dispositifs médicaux (pour le marché domestique ou étranger) est considérée comme une industrie essentielle par le gouvernement mexicain. Cette industrie bénéficie d'un laisser-passer face aux recommandations de confinements et à l'évolution de la pandémie. En effet au même titre que l'industrie automobile, l'industrie de dispositifs médicaux est considérée comme prioritaire pour l'économie du pays.



Importations par le Mexique de dispositifs médicaux par catégorie et année (2020)

SECTEURS PORTEURS

- Dispositifs médicaux pour la détection et le diagnostic du diabète, de l'obésité et des cancers
- Appareils non-invasifs et très peu invasifs
- Appareils de santé connectés, au circuit d'information sécurisé
- Dispositifs médicaux pour le traitement des maladies cardiovasculaires (1^{ère} cause de mortalité au Mexique)
- Dispositifs médicaux innovants, avec application pour la COVID-19 ou le traitement de maladies rares (les 2 priorités du gouvernement mexicain)
- Perçus comme étant de qualité, les produits français doivent se positionner sur le segment premium

IMPORTANT : le matériel médical à usage unique ou jetable est très souvent importé de Chine (prix très compétitifs) ou produit localement.



CLÉS D'ACCÈS

Le profil des partenaires commerciaux / approche commerciale à privilégier

- La distribution est assurée par de nombreux importateurs/distributeurs, généralement spécialisés par segments de marché (orthopédie, imagerie médicale, etc.).
- La plupart des entreprises sont de taille humaine et s'associent à d'autres distributeurs régionaux pour disposer d'une couverture nationale.
- Les ventes aux institutions du secteur public se font via des procédures d'appels d'offres.
- **Secteur public** – Le système de santé public est constitué de plusieurs institutions ayant chacune leur « famille » d'affiliés en fonction des professions : IMSS (*Instituto Mexicano del Seguro Social* – sécurité sociale pour les travailleurs ayant un emploi formel), ISSSTE (*Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado* – sécurité sociale pour les fonctionnaires), l'INSABI (*Instituto de Salud para el Bienestar* – sécurité sociale pour les personnes de l'économie informelle et sans assurance personnelle), PEMEX (système de sécurité sociale pour les employés de PEMEX - *Petróleos Mexicanos*), SEDENA (*Secretaría de la Defensa Nacional* – sécurité sociale pour l'armée mexicaine). Le système de santé public est financé par les cotisations patronales et salariales et par des subventions de l'État. Jusqu'à présent décentralisés, ces différents instituts dépendent désormais d'achats publics centralisés par le Ministère des Finances (délégués à la UNOPS). Chaque organisme détient et gère son propre réseau d'hôpitaux destinés exclusivement à ses affiliés. Le réseau d'hôpitaux publics représente environ 30% du total des hôpitaux et 79% des centres de soin.
- **Secteur privé** – Même si les microstructures indépendantes dominent le marché, on observe un fort développement des grandes chaînes hospitalières mexicaines qui proposent un service de haute qualité et offrent toutes les spécialités. Exemple: Grupo Angeles, Star Medica, Medica Sur, Hospital ABC, San Angel.

La réglementation spécifique

La réglementation sanitaire

- **Les dispositifs médicaux sont réglementés par une agence sanitaire appelée Commission Fédérale pour la Protection des Risques Sanitaires (COFEPRIS).** La COFEPRIS se charge du contrôle sanitaire des produits et services et délivre les enregistrements sanitaires (AMM). Les enregistrements ont une durée de validité de 5 ans et sont la propriété de l'importateur/distributeur ou de l'entreprise française. Il est donc recommandé de prévoir, dans le contrat de distribution, une **clause de rétrocession des enregistrements**. Depuis 2021, la COFEPRIS, accepte les documents d'enregistrement en anglais pour le registre sanitaire des produits pharmaceutiques innovants, ce qui réduit de 60% la charge administrative en traduction.
- Récemment nommé, le nouveau directeur général de la COFEPRIS* cherche à rendre l'agence plus agile et plus rapide. Rattraper le retard accumulé sur certains dossiers depuis le changement de gouvernement en 2018 est l'une des priorités du gouvernement. Le Dr. Svarch Pérez* a exprimé son souhait de coopération avec des entités de réglementations internationales (comme FDA) pour la création d'équivalences, ce qui permettrait de faciliter et d'accélérer les démarches d'enregistrement des entreprises étrangères.

NIVEAU DE TAXATION

- En matière d'internationalisation, le Mexique a signé 12 accords de libre-échange avec 45 pays, dont l'Union européenne. Cet accord a été renouvelé en 2018.
- Les produits en provenance de ces pays sont donc libres de droits de douane. La TVA est fixée au taux standard de 16%, et la redevance douanière s'élève à 0,8% sur la valeur CIF.
- **A NOTER:** il est important que votre partenaire au Mexique, chargé de faire entrer vos produits sur le marché soit titulaire d'une **licence d'importation** (*Padrón de Importadores*), sous peine de voir vos produits se faire refuser l'entrée sur le territoire mexicain.
- Il est important d'évaluer très en amont la capacité de votre futur partenaire commercial à enregistrer vos produits auprès de la COFEPRIS car **les erreurs de dossier ou le manque d'expérience peuvent vous coûter votre implantation sur le marché mexicain.**

POUR ALLER PLUS LOIN

Procurez-vous les Guides des affaires Business France

Pour comprendre les spécificités commerciales des différents pays et vous aider à faire les bons choix : de l'information très opérationnelle assortie de conseils précieux. Commandez-les...

<https://www.businessfrance.fr/export-s-informer-tous-les-guides-des-affaires>

Retrouvez toutes les publications Business France en suivant ce lien :

<https://www.businessfrance.fr/export-s-informer>

Cette fiche a été réalisée pendant la crise du Covid-19. Pour vous tenir informés en temps réel de l'impact de cette pandémie sur le secteur, merci de consulter « **Mes Infos Marchés** », rubrique « [Infos pays Covid-19](#) ». Des informations pays (confinement, degré d'ouverture des frontières, plan de relance local, etc.) et sectorielles accessibles gratuitement en ligne sur « [Mes Infos Marchés](#) ».

LES ÉVÉNEMENTS À NE PAS MANQUER

Pour connaître les grands RDV sur le secteur :

<https://www.businessfrance.fr/export-agenda>

Mexico Health Summit 2021- <https://mexicobusinessevents.com/health/2021/09>

Journées franco-mexicaines sur la médecine d'urgence – octobre 2021 – Evènement Business France Mexique

ExpoMed 2021- <https://www.expomed.com.mx/es/home.html>



LES TALENTS, VOTRE MEILLEUR ATOUT
À L'INTERNATIONAL !
businessfrance.fr/vie-home

VIE



@BF_VIE

N° Violet 0810 659 659

NOUS CONTACTER

Bureau Business France Mexico

Pascaline LEON
Cheffe de Pôle Art de Vivre et Santé
Pascaline.leon@businessfrance.fr
Tél Mx : +52 55 91 71 98 28
Tél Fr : 01 73 07 25 53

La Fontaine 32, Col. Polanco
Chapultepec CP 11560 Mexico DF,
Mexique

©2021 - BUSINESS FRANCE

Toute reproduction, représentation ou diffusion, intégrale ou partielle, par quelque procédé que ce soit, sur quelque support que ce soit, papier ou électronique, effectuée sans l'autorisation écrite expresse de Business France, est interdite et constitue un délit de contrefaçon sanctionné par les articles L.335-2 et L.335-3 du code de la propriété intellectuelle.

Clause de non-responsabilité

Business France ne peut en aucun cas être tenue pour responsable de l'utilisation et de l'interprétation de l'information contenue dans cette publication dans un but autre que celui qui est le sien, à savoir informer et non délivrer des conseils personnalisés. Les coordonnées (nom des organismes, adresses, téléphones, télécopies et adresses électroniques) indiquées ainsi que les informations et données contenues dans ce document ont été vérifiées avec le plus grand soin. Business France ne saurait en aucun cas être tenue pour responsable d'éventuels changements.