

LES ZONES DE MAQUILADORAS

Des législations complémentaires au Mexique et aux États-Unis permettent aux matières premières et aux pièces détachées d'être importées en franchise de douane et réexportées ensuite vers les États-Unis en ne faisant porter les droits de douane que sur la valeur ajoutée mexicaine. Au début, ce programme limitait les ventes sur le territoire mexicain à une petite proportion de la production de qualité inférieure. Les zones de *maquiladoras*, qui permettent cette fabrication en franchise de douane, se trouvent essentiellement dans les États frontaliers, mais il y en a également dans les États de Jalisco et d'Aguascalientes, qui sont situés de façon stratégique pour les industries exportatrices.

Les zones de *maquiladoras* de la région de Monterrey accueillent un grand nombre d'importantes multinationales. Avec l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), le programme des *maquiladoras* perdra progressivement de son intérêt. À compter de 1994, celles-ci ont pu vendre 55 pour 100 de leurs exportations de l'année précédente sur le territoire mexicain. Ce pourcentage augmente de 5 pour 100 par année pour atteindre 85 pour 100 en l'an 2000 et cette restriction sera éliminée complètement en l'an 2001. Au fur et à mesure que les droits de douane sont progressivement éliminés avec l'application de l'ALÉNA, la facette américaine de l'arrangement des *maquiladoras* perdra également de son intérêt.

La plupart des usines des *maquiladoras* sont déjà intégrées dans l'économie locale. Certaines d'entre elles aident les sociétés mexicaines à acquérir des capacités pour devenir leurs fournisseurs. En plus de respecter les normes de contrôle de qualité, les sociétés mexicaines devront apprendre à utiliser les techniques de CAO/FAO pour recevoir les conceptions et les spécifications ainsi que les systèmes d'échanges électroniques de données (EED) pour les procédures de prise de commande et de livraison au moment adéquat.

Ces nouvelles possibilités qui s'offrent aux sociétés mexicaines feront apparaître des débouchés pour les entreprises canadiennes qui veulent constituer des coentreprises avec elles afin de les aider à se moderniser.

Les grandes industries du Nuevo León sont celles de l'acier, du verre, du ciment, du plastique, des boissons et de la chimie. Il faut y ajouter une industrie légère de transformation très diversifiée avec un grand nombre d'installations de haute technologie.

La production est dominée par les grands *grupos*, les géants industriels du Mexique, parmi lesquels *Alfa, Axa, Cemex, Cydsa, Femsa, Imsa, Lamosa, Maseca, Metalsa, Protexa, Pulsar, Ramírez, Villacero, Visa* et *Vitro*. Il s'agit essentiellement de conglomérats d'origine familiale. Ils se sont développés dans un milieu fortement protégé avec, d'une part, une réglementation gouvernementale qui freinait la concurrence intérieure et, d'autre part, des tarifs élevés et d'autres types d'entraves qui empêchaient les concurrents étrangers d'arriver sur le marché. La plupart de ces *grupos* ont prévu les implications des réformes économiques que le Mexique a commencé à mettre en œuvre au début des années 1980. Ils ont été favorables à la *la apertura*, l'ensemble des réformes du gouvernement mexicain, et se sont adaptés pour en tirer parti. Au moment où le Mexique est devenu signataire de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), en 1986, nombre d'entre eux avaient déjà adopté des méthodes d'affaires modernes et s'étaient tournés vers l'exportation.

La présence des grands *grupos* diversifiés et une sous-traitance assez répandue ont permis l'apparition d'un nombre élevé d'entreprises de taille moyenne. Environ 41 pour 100 de tous les établissements du Grand Monterrey ont 51 employés ou plus. À Guadalajara, une ville industrielle comparable, les entreprises de cette taille ne représentent que 32 pour 100 du total. Malgré cela, les entreprises de cinq employés ou moins constituent encore 38 pour 100 des entreprises de Monterrey.

Beaucoup de sociétés étrangères ont implanté des usines dans la région et on peut citer parmi elles Ford, Chrysler, Caterpillar, Union Carbide, John Deere et Emerson Electric. D'après les dirigeants de l'État il y a 200 sociétés étrangères au Nuevo León dont 130 sont américaines et trois canadiennes.

La base industrielle diversifiée de la région offre de bonnes possibilités de sous-traitance, ce qui revient à dire qu'il est possible de fabriquer localement une grande diversité de produits. Cela est illustré par le fait que les 92 *maquiladoras* du Nuevo León, entreprises de transformation en franchise, achètent environ un quart de leurs éléments à assembler dans l'État. Ces chiffres se comparent à une moyenne nationale de deux pour cent et de dix pour cent dans l'État industrialisé de Jalisco. Cette structure a favorisé la croissance de PME qui sont souvent de bonnes candidates pour la création de partenariats ou de coentreprises. Les entreprises de la région sont désireuses d'utiliser les technologies de pointe et, dans certains cas, ont diffusé leurs propres innovations dans d'autres pays. Le gouvernement de l'État du Nuevo León offre un programme qui permet de réduire les risques auxquels sont confrontées les petites sociétés étrangères qui pénètrent le marché local.