

Dans la conjoncture qui a suivi la dévaluation, il n'est peut-être aucun secteur qui ait dû s'adapter aussi rapidement que celui de la fabrication. Pour les entreprises manufacturières, en effet, l'alternative était simple : il fallait exporter ou disparaître. Celles qui desservait le marché intérieur, faisant face à de lourdes dettes pour avoir poursuivi leur expansion à l'aide d'achats payés en dollars, se trouvaient confrontées à des taux d'intérêt astronomiques alors que leurs recettes étaient libellées en pesos dont la valeur d'échange avait subitement chuté de moitié. Les fabricants axés sur l'exportation, en revanche, bénéficiaient d'une baisse de 30 à 40 % de leurs coûts d'exploitation, ce qui leur a permis de diminuer leurs prix et d'accroître leurs ventes à l'étranger. Les villes frontalières du Mexique se sont transformées en zones manufacturières en pleine expansion tandis que les ceintures industrielles entourant Mexico, Monterrey et Guadalajara connaissent une série de fermetures et de faillites d'entreprises. Les établissements financiers frappent aux portes des exportateurs en espérant leur prêter de l'argent tandis qu'ils procédaient à des saisies d'entreprises produisant pour le marché intérieur pour compenser des mauvaises créances.

À la suite de ces bouleversements, 90 % des nouveaux achats de matériel de fabrication faits au Mexique en 1995 et en 1996 ont eu lieu dans les États frontaliers, où sont établies la plupart des entreprises produisant pour l'exportation. Ces deux dernières années (soit en 1995 et en 1996), les exportateurs canadiens de technologies de fabrication ont réussi à accroître leurs exportations de 56 % et en 1996, ils ont vendu au Mexique des biens technologiques d'une valeur de 43 millions de dollars US. Une proportion atteignant 30 % des acquisitions de machines de fabrication faites au Mexique depuis 1995 a été réalisée par les bureaux des achats d'entreprises multinationales situées dans des pays tiers.

Parmi les principaux secteurs de la fabrication destinée à l'exportation, mentionnons l'électronique, les textiles, les pièces d'automobiles, l'ameublement montable et les produits en acier. Tous ces secteurs ont fait ces dernières années des investissements considérables pour se moderniser, car ils subissaient les pressions de la demande du marché mondial, sur lequel bon nombre d'entre eux affrontaient la concurrence pour la première fois. Dans tous ces secteurs, le Mexique accusait avant la dévaluation un déficit commercial alors qu'il y affiche maintenant un excédent.

La production manufacturière destinée à l'exportation émane dans une forte proportion (80 %) d'un nombre relativement restreint d'entreprises (300), dont plusieurs appartiennent à des holdings étrangers. Bon nombre des principales ventes des technologies de fabrication mexicaines commencent par un appel à un bureau situé aux États-Unis, au Japon, en Corée, au Canada ou en Europe.

Au Mexique, les plus importantes installations de fabrication produisant pour l'exportation sont situées à Tijuana, Mexicali, Ciudad Juárez et Matamoros, le long de la frontière américaine. On trouve aussi diverses entreprises à Monterrey, Guadalajara et Aguascalientes, ainsi que dans l'État de Guanajuato et à proximité de Mexico.

Les fournisseurs les plus prospères dans ce secteur sont les Américains et les Européens. Les fournisseurs américains œuvrent en liaison étroite avec les banques régionales afin de trouver des clients et d'aider ces derniers à obtenir du financement. Les fournisseurs européens, quant à eux, offrent un matériel d'un niveau technologique hors pair et financent fréquemment les ventes grâce aux programmes gouvernementaux de promotion des exportations ou en offrant leurs propres facilités de crédit.

Débouchés

À court terme, la demande des petits fabricants locaux sera fortement freinée par la valeur peu élevée du peso. Toutefois, les entreprises canadiennes capables d'offrir leurs ressources pour aider les producteurs mexicains à se moderniser afin de pouvoir répondre aux besoins des marchés d'exportation trouveront des créneaux intéressants malgré la dévaluation.

De nouveaux stimulants fiscaux ont fait apparaître d'autres possibilités pour l'approvisionnement d'équipement de transformation de pointe. La taxe sur les actifs a en effet été suspendue et il est dorénavant possible d'amortir certains nouveaux investissements dans une proportion pouvant atteindre 92 % au cours de la première année. Ces avantages fiscaux devaient prendre fin à la fin de 1996, mais ils sont demeurés en vigueur en 1997 et on peut s'attendre à ce qu'ils restent en place en 1998, bien qu'ils puissent être modifiés. Les modifications au programme en vigueur devraient être publiées dans le *Diario Oficial* vers la fin de décembre 1997.

À plus long terme, il y a de fortes possibilités d'augmentation de ventes de tous les types d'équipement de transformation. Les entreprises mexicaines ont commencé à comprendre les avantages d'un système de fabrication souple. On discute beaucoup au Mexique de la nécessité de se conformer aux normes ISO 9000 et c'est devenu l'objectif de la plupart des fabricants mexicains. Des notions comme celles de la gestion de la qualité totale et de la production juste-à-temps gagnent du terrain. Au fur et à mesure que de jeunes ingénieurs, formés à l'étranger, prennent la direction des entreprises industrielles mexicaines, ils alimentent la demande en équipement étranger et veulent être en mesure d'utiliser celui-ci de façon efficace.

Contraintes

Pour voir se concrétiser les débouchés qu'offre le marché mexicain, les exportateurs devront toutefois faire preuve de créativité afin de

contourner deux contraintes importantes : bon nombre des entreprises exportatrices mexicaines qui offrent les possibilités de ventes les plus alléchantes font partie d'alliances multinationales et ont signé des accords d'approvisionnement exclusifs.

La crise économique a eu un effet profond sur la demande de machines de transformation de pointe. Un grand nombre de fabricants qui se concentrent sur le marché national ne fonctionnent qu'à capacité réduite. Des problèmes financiers et de production pourraient entraîner la disparition de certaines entreprises, en particulier de celles qui n'exportent pas. En outre, la crise a fait grimper les taux d'intérêt à des niveaux prohibitifs et a asséché complètement certaines sources de capitaux.

La situation provoquée par la crise a constitué un bon terreau pour les tenants du protectionnisme. Certaines associations industrielles veulent que les organismes publics accordent la préférence à l'équipement fabriqué au Mexique et qu'ils annulent les accords de livraison clé-en-main passés avec les entreprises étrangères. Elles veulent notamment que le gouvernement exige des entreprises qui achètent les usines de pétrochimie et les installations ferroviaires privatisées qu'elles accordent la priorité à l'équipement fabriqué au Mexique. Il faut toutefois signaler que ce serait là violer les termes de l'ALENA, et il est peu probable que le gouvernement y consente, du moins officiellement.

Stratégie d'accès au marché

Les exportateurs mexicains vont continuer de dominer la liste des acheteurs de biens d'équipement dans ce pays. Les fournisseurs canadiens de matériel devraient se renseigner sur les nouveaux exportateurs mexicains par l'intermédiaire de sources telles que Bancomext, la banque de développement des exportations du Mexique, afin de trouver les clients qui auront bientôt besoin de machinerie à des fins d'expansion et de modernisation.