

LA NOUVELLE RÉALITÉ DES FABRICANTS MEXICAINS

Alors que le coût de la machinerie importée a presque doublé avec la dévaluation du peso et avec les taux d'intérêt qui dépassent 80 pour 100, la nouvelle réalité d'un grand nombre d'entreprises mexicaines de transformation est «exporter ou périr».

À compter de la fin des années 1980, le gouvernement mexicain a lancé une vaste série de réformes économiques qui ont été accompagnées de nouvelles politiques en matière de libéralisation des échanges, de déréglementation et de privatisation. Au fur et à mesure de la restructuration industrielle, les fabricants mexicains se sont efforcés de moderniser leurs installations. De même, les grandes entreprises ont pris le contrôle des petites entreprises familiales afin de faire face à la nouvelle concurrence étrangère. Les importations d'équipement industriel automatisé ont doublé entre 1992 et 1993, même si la récession de l'époque a réduit la demande de machines-outils conventionnelles. Le processus de modernisation a continué tout au long de 1994.

Le nouveau gouvernement du président Ernesto Zedillo a pris le pouvoir le 1^{er} décembre 1994 et, quelques semaines après, il a cessé de soutenir le peso mexicain surévalué. Le marché a réagi de façon beaucoup plus vigoureuse que le gouvernement ne l'avait prévu. En quelques jours, le peso a perdu pratiquement la moitié de sa valeur. Cela a déclenché une grave crise économique et il a fallu affecter 40 milliards de dollars US de prêts étrangers pour empêcher l'effondrement du système financier.

La dévaluation du peso a eu un effet prévisible sur le commerce extérieur. Au cours des huit premiers mois de 1995, les exportations de produits non pétroliers ont augmenté de 34,2 pour 100. Les importations totales ont diminué de moins de huit pour cent, mais celles de biens d'équipement ont plongé de 32 pour 100. C'est ce qui explique que la balance commerciale du Mexique est passée d'un déficit de 12,1 milliards de dollars US au cours des huit premiers mois de 1994 à un surplus de 4,5 milliards de dollars US au cours de la même période en 1995.

Les fabricants mexicains sont, après ces événements, confrontés à une tout autre réalité. Le produit intérieur brut (PIB) devrait baisser de quatre pour cent ou plus en 1995 et cela a rogné la plupart des marchés des produits intérieurs. Les fabricants mexicains n'ont donc guère d'autre choix que d'exporter s'ils veulent survivre et prospérer.

Dans de nombreux secteurs d'activité, la faible valeur du peso a compensé la faible productivité héritée de décennies de protectionnisme. Les exportations d'un pays ne sont cependant pas soutenues uniquement par les prix. Un grand nombre d'entreprises mexicaines de transformation ne peuvent pas tirer parti de l'augmentation des exportations parce qu'elles ne respectent pas les normes internationales de qualité. La volonté de moderniser est donc maintenant également alimentée par la nécessité d'obtenir une production de qualité constante. La quasi totalité de la machinerie industrielle d'automatisation est importée et son coût a presque doublé en pesos. Pour aggraver encore la situation, les taux d'intérêt sur les prêts en pesos dépassent maintenant 80 pour 100 par an.