



L'industrie mexicaine du meuble s'est développée dans un contexte protégé. Pendant des décennies, les politiques gouvernementales ont visé à remplacer les importations et à créer des emplois. L'industrie était protégée par des tarifs douaniers pouvant atteindre 100 pour 100 et il fallait des permis d'importation pour certains produits. Ces politiques ont favorisé l'utilisation de la main-d'œuvre et réussi à créer énormément d'emplois, mais elles ont aussi conduit au développement d'une industrie nationale très peu efficace.

Au milieu des années 1980, le gouvernement a renversé ces politiques et a lancé un programme de réformes économiques profondes. Le tarif douanier maximum a été réduit à 20 pour 100, les licences d'importation ont été éliminées et le Mexique est devenu membre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) en 1986. Avec l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) en 1994, les tarifs douaniers avec l'Amérique du Nord ont encore été réduits et seront éliminés progressivement au cours des années à venir.

D'après un dirigeant du Conseil du meuble de la *Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra)*, Chambre nationale de l'industrie de la transformation, l'*apertura*, comme on a appelé les réformes, a eu des effets dévastateurs sur le secteur du meuble parce que les tarifs douaniers étaient plus bas sur les produits finis que sur leurs éléments. Il était donc plus intéressant de commercialiser que de fabriquer et un grand nombre de fabricants mexicains ont disparu.

Certaines sociétés ont survécu en se modernisant et en se tournant vers les exportations. Certaines parmi les plus grandes en ont acheté de plus petites alors que le secteur se rationalisait pour faire face à la nouvelle situation. De nouvelles installations

modernes de fabrication ont été construites. Les exportations ont augmenté régulièrement en passant de 79 millions de dollars US en 1991 à 841 millions de dollars US en 1994. De plus, un grand nombre de fabricants mexicains ont complété leurs gammes de produits en devenant représentants exclusifs de fabricants américains.

Cette situation a changé radicalement au cours des derniers jours de 1994, quand le gouvernement du président Ernesto Zedillo, en poste depuis trois semaines seulement, a cessé brutalement de soutenir le peso. En quelques semaines, la devise mexicaine a perdu la moitié de sa valeur par rapport au dollar américain. L'effet sur le marché intérieur a été dévastateur. Le produit intérieur brut (PIB) national a baissé de sept pour cent en 1995. Le mobilier est le plus souvent une dépense qu'il est possible de reporter et certains grands fabricants de meubles ont enregistré des baisses de leurs ventes de 50 pour 100 ou plus.

À la différence de beaucoup d'autres secteurs d'activité, celui du meuble n'a pas enregistré d'augmentation sensible des ventes à l'exportation du fait de la dévaluation. Alors que les exportations de produits non pétroliers ont augmenté de plus d'un tiers en 1995, celles de mobilier n'ont augmenté que de cinq pour cent. Cela s'explique par le fait que les fabricants disposant d'installations de production modernes exportaient déjà une part importante de leur production. Quant aux entreprises plus petites, la plupart d'entre elles n'avaient pas la technologie et les capitaux nécessaires pour répondre à la demande d'exportation.

Cette situation fait apparaître des possibilités de coentreprises pour les sociétés canadiennes. Les sociétés mexicaines de taille intermédiaire pourraient tirer parti du dynamisme du marché des exportations et de la relance des marchés intérieurs si

elles pouvaient faire l'acquisition de technologies modernes. Les fabricants mexicains de meubles disposent également chez eux de canaux de distribution qu'ils pourraient mettre à la disposition des fabricants canadiens de meubles dans le cadre d'ententes de partenariat.

LE CADRE RÉGLEMENTAIRE

Le secteur mexicain du meuble ne fait pas l'objet d'une forme particulière de réglementation gouvernementale. Au niveau du commerce de détail, le mobilier résidentiel est soumis à la réglementation mexicaine sur la protection des consommateurs. Cela englobe des exigences en matière d'étiquetage ainsi que des normes de qualité et de sécurité pour certains produits.

Les normes en matière d'étiquetage et de qualité prennent au Mexique la forme de *Normas Oficiales Mexicanas (NOM)*, normes officielles. C'est surtout le *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi)*, Secrétariat au commerce et au développement industriel qui les émet. Au sein de cet organisme, c'est la *Dirección General de Normas*, Bureau des normes, qui s'occupe de ces questions. Les *NOM* sont promulguées sous forme de décrets exécutifs publiés dans le *Diario Oficial de la Federación*, Journal officiel mexicain. Ces règlements ont force de loi en vertu de la *Ley Original de la Administración Federal*, Loi sur l'administration fédérale, et de la *Ley Federal de Normas y Metrología*, Loi fédérale sur les normes et la métrologie.

Les luminaires électriques sont probablement le seul type de mobilier qui peut être soumis à des normes de sécurité en vertu de la *NOM-003-SCFI-1993*. Cette réglementation semble ne s'appliquer qu'aux appareils d'éclairage qui se trouvent dans des endroits publics et aux éclairages