

Certaines sociétés canadiennes ont réussi à vendre directement aux grandes entreprises mexicaines. C'est ainsi que Pro-Eco Limited, d'Oakville en Ontario, a un bureau à Monterrey et a signé une entente pour construire une ligne de dégraissage pour le producteur d'acier *Hylsa*, qui fait partie du *Grupo Alfa*. Le Consulat canadien de Monterrey a fait activement la promotion des capacités canadiennes auprès des *grupos*.

Un grand nombre de sociétés canadiennes ont par contre choisi de pénétrer les marchés en constituant des coentreprises avec des sociétés locales qui alimentent les *grupos* et les multinationales de la région. Les PME mexicaines ont de plus en plus de possibilités de devenir les fournisseurs des grandes sociétés exportatrices. Cela est particulièrement vrai maintenant que les avantages fiscaux et douaniers des *maquiladoras* sont éliminés progressivement du fait de l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) et que ces usines en franchise s'intègrent progressivement à l'économie régionale. En réalité, la région de Monterrey vient en tête au pays pour la proportion des intrants des *maquiladoras* qui sont d'origine locale. Les dirigeants du Nuevo León estiment la proportion actuelle à 25 pour 100. Ce chiffre se compare à environ dix pour cent dans l'État de Jalisco, une région au niveau d'industrialisation comparable, et à environ deux pour cent à l'échelle nationale.

Pour tirer parti de ces possibilités, les PME qui veulent alimenter les plus grandes entreprises ont besoin d'améliorer leurs normes de qualité et la régularité de leur production pour répondre aux exigences des marchés d'exportation. Les grandes sociétés exportatrices veulent obtenir la livraison juste-à-temps, avoir accès à l'échange électronique de données pour la gestion des commandes et pour la conception et la fabrication assistées par ordinateur. Un grand nombre de sociétés mexicaines plus petites n'ont pas non plus le financement nécessaire pour prendre de l'expansion. Cela fait apparaître des possibilités pour les sociétés canadiennes qui veulent constituer des coentreprises avec elles afin de les aider à tirer profit du boum de l'exportation au Mexique.

LES TECHNOLOGIES ET LA MACHINERIE INDUSTRIELLE DE TRANSFORMATION DE POINTE

Comme grand centre industriel, la région de Monterrey a été touchée durement par la dévaluation du peso de décembre 1994. D'après les données du gouvernement du Nuevo León, la production industrielle a baissé de 11 pour 100 en 1995, contre 7 pour 100 dans l'ensemble du pays.

Les entreprises de transformation qui ont prospéré pendant la crise ont été celles qui ont pu s'adapter et tirer parti du boum des exportations alimenté par la faible valeur du peso mexicain. Certaines entreprises ont réussi en 1995 à accroître le montant de leurs ventes, malgré la crise. C'est ainsi que le producteur d'acier *Altos Hornos de México (AHMSA)* impute à la modernisation de ses installations d'avoir réussi à atteindre un nouveau record de production de plus de trois millions de tonnes en 1995. La société a versé à ses employés une prime correspondant à