

Le processus de restructuration s'est déroulé dans le contexte d'une croissance économique soutenue. L'industrie a en effet enregistré, de 1985 à 1994, un taux de croissance annuel moyen d'environ trois pour cent. Pendant la même époque, cette croissance n'a été que de deux pour cent pour l'ensemble de l'économie et de 2,5 pour 100 pour le secteur de la transformation. Le secteur a régressé de 3,2 pour 100 pendant la crise économique de 1995, alors que le produit intérieur brut (PIB) enregistrait une baisse de 6,9 pour 100. La plupart des observateurs estiment qu'à compter du début de 1996 les taux de croissance reviendront aux niveaux d'avant la crise.

Cette évolution a fait apparaître des possibilités pour les sociétés canadiennes. Les PME mexicaines ont besoin d'aide pour s'adapter à la concurrence accrue et pour respecter les normes en matière d'exportation. Certaines achètent des intrants au Canada et fabriquent des produits intermédiaires ainsi que des produits finis au Mexique dans le cadre de coentreprises avec des sociétés canadiennes. Les possibilités sont plus marquées dans le domaine des spécialités chimiques parce que le service, la souplesse et l'innovation y sont plus importants que le prix. Le marché des produits chimiques est dominé par des multinationales qui ont le plus souvent structuré leurs activités à l'échelle nord-américaine ou mondiale.

LE SECTEUR MEXICAIN DE LA CHIMIE

L'industrie chimique est dominée par des multinationales, mais des sociétés plus petites sont concurrentielles sur le marché des spécialités chimiques.

Le secteur de la chimie est composé de deux grands sous-secteurs qui sont, au sens où on l'entend au Canada, les produits chimiques courants et les spécialités chimiques. Le commerce des produits chimiques courants se fait à l'échelle mondiale et est dominé par les multinationales. Le principal élément concurrentiel y est la disponibilité d'approvisionnements peu coûteux. Les spécialités chimiques sont le plus souvent des produits à forte valeur ajoutée et les fournisseurs se font concurrence en offrant à leurs clients un service et un soutien plus marqués. Dans ce sous-secteur, les produits sont le plus souvent fabriqués en petites quantités afin de répondre aux spécifications précises d'un client. Au Canada, ce secteur est dominé par des PME qui se consacrent à des marchés régionaux.

On ne fait pas la même distinction entre les catégories de produits au Mexique. Un grand nombre de spécialités chimiques ne sont pas fabriquées en grandes quantités parce que la sophistication technique qu'elles imposent va au-delà de la capacité des entreprises les plus petites. Les multinationales qui dominent le secteur importent une forte proportion de leurs spécialités chimiques de leurs filiales implantées dans d'autres pays. Le secteur mexicain de la chimie est moins intégré verticalement qu'au Canada et aux États-Unis. Parce que le gouvernement a pendant longtemps exercé le contrôle du secteur de la pétrochimie, les fabricants du secteur privé ont tendance à se retrouver essentiellement dans le domaine des produits chimiques intermédiaires.