

De nombreuses grandes entreprises, surtout américaines, ont leurs propres centres de formation au Mexique. C'est le cas des « trois Grands » de l'automobile, ainsi que d'IBM, DuPont, 3M, Kodak et d'autres entreprises utilisatrices de techniques de pointe. Plusieurs grandes sociétés mexicaines, dont la société pétrolière d'État, *Petróleos Mexicanos (PEMEX)*, ont également des centres de formation. Selon le produit qu'on offre, on peut voir dans ces centres des concurrents ou des clients potentiels.

D'autres entreprises achètent des services de formation à des fournisseurs indépendants dont certains sont basés aux États-Unis. General Physics Service et American Management Association sont des noms qui reviennent souvent quand il est question de formation des cadres. Hemphill Schools et National Schools travaillent dans le domaine de la formation technique.

LES TENDANCES ET LES DÉBOUCHÉS

La crise économique a mis l'accent sur la compétitivité des prix. Mais en même temps, elle a révélé à quel point l'économie mexicaine avait besoin de compétences pour se moderniser.

Le principal déclencheur a été la dévaluation du peso. Le 1^{er} décembre 1994, le gouvernement du président Ernesto Zedillo arrivait au pouvoir. Trois semaines plus tard, durant les vacances de Noël, il cessa soudainement de soutenir le peso. La monnaie mexicaine perdit en quelques jours un tiers de sa valeur et lorsqu'elle finit par se stabiliser, elle valait moins de la moitié de son ancienne valeur par rapport au dollar US. La grave crise économique qui s'ensuivit obligea le ministre des finances à démissionner.

Cette dévaluation a eu deux conséquences inverses pour la demande de services d'enseignement. D'un côté, elle a grandement réduit le pouvoir d'achat des entreprises, des établissements d'enseignement et des étudiants du Mexique désireux d'importer des produits ou des services de formation étrangers. Cela a eu pour résultat qu'en 1995, les importations de services éducatifs ont connu une baisse estimée à 25 pour 100.

En revanche, elle a radicalement amélioré la compétitivité des industries exportatrices mexicaines – les exportations de marchandises mexicaines ont fait un bond de près de 30 pour 100 au cours des neuf premiers mois de 1995. Pour pouvoir profiter de cette aubaine, de nombreuses sociétés mexicaines ont dû s'aligner sur les normes de qualité mondiales, et donc se moderniser. La crise a également forcé une rationalisation généralisée du secteur manufacturier mexicain. Ces événements ont fait augmenter les besoins de formation et d'enseignement en tous genres, qui connaissaient déjà une forte demande du fait de la libéralisation du commerce entamée à la fin des années 1980.