

LE MEXIQUE : LES DÉBOUCHÉS

FAITS SAILLANTS

Le Mexique dispose d'un certain nombre d'avantages qui font qu'il offre d'excellentes possibilités à long terme pour les exportateurs canadiens :

- un emplacement géographique stratégique avec 3 234 km de frontière avec les États-Unis, un littoral faisant face à l'Europe et un autre à l'Asie et une porte vers l'Amérique latine;
- un accès privilégié aux États-Unis, le plus important marché du monde, dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA);
- une population active relativement jeune de plus de 30 millions de personnes qui s'est avérée capable de fournir un travail de qualité à un coût sensiblement inférieur à celui des pays industrialisés;
- quantité de ressources naturelles;
- un marché intérieur de 92 millions de personnes, en croissance rapide, dont environ la moitié a moins de 20 ans; et
- un contexte économique et réglementaire favorable au secteur privé.

Malgré la crise économique imputable à la forte dévaluation du peso en décembre 1994, le Mexique offre d'importants débouchés aux exportateurs canadiens grâce au vaste programme de réformes économiques entrepris à la fin des années 1980. L'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), qui est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1994, a encore réduit les entraves auxquelles se heurtaient les entreprises canadiennes qui voulaient pénétrer le marché mexicain.

Ces réformes ont été réalisées grâce à un ensemble de politiques complémentaires qui ont permis la libéralisation des échanges, la déréglementation et la privatisation. Le gouvernement a aussi mis en œuvre un vaste programme pour moderniser les infrastructures désuètes léguées par des décennies de protectionnisme. Il y a alors eu plusieurs années de croissance économique soutenue au cours desquelles le taux d'inflation a sensiblement baissé.

Malheureusement, cette expansion et cette modernisation ont aussi eu des effets négatifs. Le Mexique ne disposait pas de la technologie sophistiquée nécessaire pour réaliser lui-même sa révolution économique. Les importations sont arrivées de façon massive alors que les fabricants mexicains se débattaient pour moderniser leurs activités afin de devenir concurrentiels sur les marchés internationaux. Cette hausse des importations a exercé des pressions sur le peso. Avant la fin de 1994, le gouvernement du président Carlos Salinas a contourné le problème en puisant dans ses réserves de devises étrangères qui ont atteint un niveau dangereusement bas. Le gouvernement qui l'a suivi, celui du président Ernesto Zedillo, ne pouvait pas maintenir cette politique. Au cours des vacances de Noël 1994, l'administration Zedillo, qui n'était au pouvoir que depuis trois semaines, a cessé de soutenir le peso. En quelques jours, la devise avait perdu un tiers de sa valeur par rapport au dollar américain. Les ajustements qui se sont produits par la suite sur le marché ont fait baisser le cours du peso jusqu'à un niveau inférieur à la moitié de sa valeur de 1994.

Cela a provoqué une crise économique grave alors que les importations à prix plus élevé se répandaient dans toute l'économie. Le produit intérieur brut (PIB) du Mexique a chuté de six pour cent en 1995. L'inflation a grimpé de sept pour cent en 1994 à plus de 50 pour 100 en 1995 et le marché des importations a été gravement touché par l'augmentation des prix en pesos.

La plupart des observateurs estiment que ces problèmes ont été causés par la mauvaise gestion de la dévaluation du peso qui était devenue inévitable et non pas par des faiblesses structurelles fondamentales de l'économie. Au cours de l'année qui a suivi, le choc de la dévaluation s'est répercuté dans toute l'économie qui a ensuite commencé à se redresser. On prévoit qu'en 1996 l'inflation baissera aux alentours de 20 pour 100 et que la croissance économique augmentera de 1 à 3 pour 100. S'il est évident que ce niveau de croissance ne ramènera pas la production industrielle aux niveaux de 1994, cela montre toutefois que le plus gros de la crise est passé.