

seulement par des importations. Les droits d'importation furent réduits jusqu'à un maximum de 20 pour 100; ils seront bientôt supprimés entièrement dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA).

Les industriels mexicains durent ainsi faire face en même temps à une augmentation soudaine de la concurrence étrangère et à la disponibilité nouvelle des techniques de fabrication de pointe. Ils se voient maintenant obligés de réagir, à la fois en augmentant la qualité de leurs produits et de leur service après-vente et en réduisant leurs coûts.

La conséquence fut une réorganisation industrielle rapide et généralisée. Cette tendance modernisatrice a cependant été freinée quelque peu par le fait qu'un grand nombre de PME familiales ne disposent pas des capitaux nécessaires à l'acquisition des nouvelles technologies. Pour leur part, les entreprises d'État étaient typiquement déficitaires et dépendantes des budgets gouvernementaux pour ce qui était des investissements.

Ces obstacles ont été graduellement surmontés par deux changements majeurs. Le premier fut une nouvelle politique de privatisation. Au cours des six années de son mandat, qui se terminait en décembre 1994, l'administration Salinas vendit à des investisseurs privés pour 22 milliards de dollars US d'entreprises appartenant à l'État, dont un grand nombre de locaux industriels. Le second changement fut une augmentation de la concentration industrielle. Les industriels mexicains entreprirent de fusionner les uns avec les autres ou de conclure des accords de participation avec des firmes étrangères. La libéralisation des lois sur l'investissement étranger entraîna aussi une série de rachats d'entreprises mexicaines par des producteurs d'autres pays, dont le Canada. En 1992, par exemple, Bombardier se portait acquéreur de l'entreprise d'État *Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril (Concarril)*; Bombardier-Concarril est maintenant le premier producteur mexicain de véhicules rapides de transport en commun.

Le problème du manque de capitaux a été rendu encore plus aigu par la soudaine dévaluation du peso, en décembre 1994, et par la crise économique qui s'ensuivit. Les taux d'intérêt mexicains se situent actuellement dans les 80 pour 100 par an. Par contraste, cette dévaluation a eu pour effet de stimuler de façon spectaculaire les exportations du Mexique, du moins pour les entreprises capables de devenir concurrentielles sur le plan international.

Les industriels mexicains éprouvent donc deux besoins : celui d'acquérir une compétitivité internationale et celui de minimiser l'investissement que cela nécessite. De court à moyen terme, cela signifie que le gros de la demande se concentrera autour de technologies pouvant être adaptées à du matériel existant. C'est d'ailleurs en partie pour cette raison que le terme « technologies de fabrication de pointe » n'est pas très connu au Mexique; on s'intéresse plutôt à ce qu'on appelle « l'automatisation industrielle » qui regroupe une variété de techniques n'étant pas nécessairement aussi avancées que les techniques de fabrication de pointe. L'application de l'informatique à la planification et au contrôle des procédés de fabrication y est perçue comme une démarche séparée de l'acquisition des machines-outils à commande numérique. En d'autres termes, l'automatisation industrielle a tendance à être un processus moins intégré au Mexique qu'au Canada.

Les spécialistes en automatisation industrielle consultés pour cette étude ont fait remarquer que la main-d'œuvre étant relativement peu coûteuse au Mexique, il y