

Continentalisation

Cahier de recherche 98-9

Décembre 1998

**COMMERCE, CROISSANCE ET EMPLOI :
LE CAS DU MEXIQUE**

Afef Benessaïeh et Christian Deblock

Groupe de recherche sur l'intégration continentale
Département de science politique
Université du Québec à Montréal (UQAM)
C.P. 8888, Succursale Centre Ville,
Montréal, H3C 3P8

[http : //www.uqam.ca/gric/](http://www.uqam.ca/gric/)

La recherche pour les fins de cet article a bénéficié d'un séjour à l'Institut de recherches économiques (IIE) de l'Université nationale autonome de Mexico (UNAM). Les auteurs tiennent particulièrement à remercier Maria-Teresa Gutierrez Haces pour sa collaboration précieuse et les commentaires critiques. La recherche a bénéficié d'une subvention du Bureau canadien pour l'éducation internationale (BCEI).

"No importa las equivocaciones ni las exageraciones. Lo que vale es el valor de pensar en voz alta, decir las cosas tal como se sienten en el momento en que se dicen. Ser lo suficientemente temerario para proclamar lo que uno cree que es la verdad... Si fuera uno a esperar a tener la verdad absoluta en la mano, o seria uno un necio o se volveria uno mudo para siempre..."

José Clemente Orozco ¹

"[In Latin America] Treaties are pieces of paper, constitutions are books, elections are fights, liberty is anarchy, and life a torment."

Simon Bolivar ².

Le commerce comme moteur de la croissance économique et du progrès social constitue l'une des prémisses les moins contestées dans la littérature sur le commerce international. Pourtant l'intégration accrue des activités économiques sur le plan mondial et la plus grande ouverture des économies aux échanges commerciaux et financiers ne semblent pas avoir délivré les promesses sociales dont le projet économique libéral est en théorie porteur. Bien qu'il soit hasardeux d'imputer au seul commerce mondial et régional en forte expansion la concurrence problématique qui se profile avec de plus en plus de netteté entre les systèmes sociaux nationaux et contribue à précariser l'emploi (Deblock, 1996 ; Sachwald, 1994), il reste que la fragilisation sociale est en voie de passer pour systémique et que la libéralisation commerciale semble davantage l'aggraver qu'y remédier. Commerce, croissance et emploi sont-ils une vaine formule théorique figée dans les illusions d'après-guerre?

Nous voulons aborder plus spécifiquement le cas du Mexique dans les pages qui suivent. Il s'agira de voir quels liens il est possible d'établir entre l'ouverture commerciale du pays encore récente, la croissance enregistrée depuis lors et les transformations du marché du travail. Considéré pendant la décennie 1980 comme l'un des élèves les plus doués dans la mise en oeuvre des méthodes libérales, le Mexique a en effet pris le pari de faire de son commerce extérieur le principal axe de sa croissance économique, tournant politique majeur formalisé

¹ Cité par. O. Sunkel.

² Cité par A. O. Hirschman, *Latin American Issues*

avec son accession au GATT en 1986, à l'ALÉNA en 1993 et à l'OCDE l'année suivante. Le Mexique mérite donc une attention particulière, ce qui nous permettra de poursuivre dans le cadre de cet article une discussion qui avait été amorcée dans un texte précédent portant sur le cas canadien (Deblock et Benessaïeh, 1997). Dans ce texte, nous avançons deux hypothèses de travail à savoir que, premièrement, il existerait un découplage entre les performances du secteur extérieur et du marché domestique, dans le sens où le dynamisme du premier ne se répercuterait pas significativement sur l'autre et ne contribuerait finalement que subsidiairement à en alimenter la croissance. La seconde hypothèse avait trait à ce que nous avons identifié comme étant les effets "systémiques" du libre-échange, faisant que l'organisation de la production depuis la fin des années 1980 semblerait moins répondre aux priorités nationales qu'aux stratégies plus régionales mise en oeuvre par les grandes firmes pour réorganiser leurs activités dans le cadre d'un marché nord-américain intégré. Nous reprendrons ces hypothèses exploratoires pour les appliquer au cas du Mexique.

L'article suivant est divisé en trois parties. Premièrement, une synthèse du débat théorique sur la question du commerce comme facteur de croissance sera proposée pour mieux insérer notre propos dans la perspective critique sur laquelle il s'appuie. Un repérage des grandes tendances de la politique commerciale mexicaine depuis l'administration De la Madrid sera ensuite proposé, pour enfin procéder à une analyse statistique de la contribution des secteurs manufacturiers à la croissance du revenu national et à l'emploi, étant ceux qui ont le plus "performé" depuis la fin des années 1980 et l'accession du Mexique à l'ALÉNA.

1— La croissance et l'emploi en économie ouverte

La grande majorité des pays d'Amérique latine ont adopté dès l'après-guerre des politiques économiques axées sur l'industrialisation par la substitution progressive des biens d'importation et leur remplacement par la production domestique³. La mise en oeuvre de ce

³. Selon le modèle de substitutions aux importations (ISI) proposé par Prebisch (1959) dans le cadre de la Commission des Nations Unies pour l'Amérique latine (CÉPAL), la substitution devait se faire en deux étapes : d'abord celle des biens de consommation, puis celle des biens intermédiaires et de capital. À la différence de la majeure partie des économies latino-américaines et exception faites des grands marchés du Brésil, de l'Argentine et du Chili, le Mexique a pu s'avancer sensiblement dans la seconde étape de l'ISI (1958-1970), tout en connaissant une croissance majeure de ses importations de ces mêmes biens (déséquilibre commercial). Villareal (1976/1997) estime que la protection démesurée connue par le secteur industriel national pendant les années de l'ISI s'est traduite par une inefficience des processus de production et de coûts, ce qui minait la compétitivité des biens produits par ces industries, sur le marché domestique comme extérieur, et explique la croissance soutenue des importations (déficit structurel).

modèle s'est toutefois graduellement assouplie à partir de la fin des années 1960, en raison surtout des graves déséquilibres monétaires et commerciaux ⁴ auxquels étaient alors confrontés la plupart des pays, ce qui aura pour effet d'entraîner un endettement extérieur de plus lourd à supporter. Ajoutons à ceci le ralentissement observé de la croissance économique et une faible productivité. Quoi qu'il en soit, c'est à partir de la fin des années 1970 que l'on commence à assister à des virages importants en matière de politique économique, virages qui deviendront inévitables avec la crise de la dette. L'adoption généralisée de politiques économiques d'orientation libérale, fortement encouragée par les grands bailleurs de fonds internationaux, sera l'un des traits marquants des années 1980, avec le résultat que la croissance économique sera désormais associée à l'ouverture des marchés, au désengagement de l'État en faveur du secteur privé dans l'industrie, ainsi qu'aux réformes économiques structurelles. ⁵.

Sur le plan doctrinal les arguments en faveur de l'option libérale dans la conduite de la politique commerciale sont connus et peu contestés dans la littérature économique, sinon par ceux qui, favorisent le pragmatisme et le cas par cas. L'ouverture commerciale permet essentiellement une allocation plus efficace des ressources, notamment grâce à (1) la réalisation d'économies d'échelle pour les entreprises, c'est-à-dire la production accrue et donc à moindre coûts unitaires pour un marché agrandi ne connaissant pas les limitations du marché intérieur ; (2) l'accentuation de la concurrence sur le marché intérieur propice à l'innovation et au transfert facilité des technologies et des méthodes de production, et (3) la spécialisation accrue qui découlerait de l'élimination des industries peu performantes, peu aptes à la concurrence ouverte, et de l'expansion de secteurs exportateurs consolidés. Grâce à son efficacité accrue, le marché offrirait ainsi aux consommateurs une plus grande diversité de produits à des prix avantageux, lesquels verraient ainsi leur pouvoir d'achat élargi. Quel est-le lien entre efficacité, croissance économique et emploi ? La concurrence stimule les entreprises

⁴. Selon Dornbusch (1992), pp.: 71-72, la demande inévitable pour les biens étrangers que l'économie n'était pas au stade de produire contribuait à surévaluer la monnaie nationale et à gonfler les prix à l'exportation, imposant une surtaxe aux produits traditionnellement destinés aux marchés internationaux ainsi qu'aux biens industriels émergents. L'instabilité des taux de change aurait aussi ajouté à l'imprévisibilité des activités exportatrices. Par ailleurs, la taxation des importations impliquait aussi la hausse des coûts relatifs aux activités nécessitant l'emploi des produits importés, ce qui ajoutait aux pressions à la hausse sur la monnaie et minait directement la compétitivité des exportations nationales.

⁵. Le passage des exportations de produits primaires aux exportations principalement manufacturières est à l'évidence le résultat de politiques industrielles soutenues, même certains économistes, à l'exemple de Torres (1997 : 240), soutiennent curieusement que c'est l'ouverture commerciale et le laisser-faire qui ont permis à plusieurs économies du tiers-monde, maintenant "émergentes" ou "nouvellement industrialisées" de voir se modifier "tout naturellement" la structure de leurs exportations. Dire cela nous paraît abusif, puisque cela reviendrait à soutenir la thèse de l'industrialisation spontanée...

et les pousse à optimiser leur fonctionnement, lesquelles verraient la productivité de leurs employés augmenter, ce qui à moyen terme stimulerait de l'un, la production nationale ainsi que l'afflux d'investissements productifs, et de l'autre, l'emploi requis pour soutenir l'accélération du rythme productif, et à plus long terme, la hausse des salaires.

Il existe toutefois peu d'évaluations quantitatives des effets bénéfiques des réformes de libéralisation commerciales et de la contribution réelle du commerce extérieur à la croissance économique des pays en développement (Dornbusch, 1992 ; van der Berg, 1997)⁶. Tout d'abord, il est loin d'être clair que la productivité accrue signifie une hausse de l'emploi, ni même des salaires. Le problème survient en fait lorsque les industries performantes, loin d'embaucher davantage pour produire plus, licencient sous la contrainte de rationaliser les coûts de production et d'être justement plus compétitives. À ce chapitre d'ailleurs, le secteur extérieur le plus performant de l'économie mexicaine, celui des machineries et équipement, montre bien que la création d'emploi n'est pas nécessairement au rendez-vous de la productivité croissante, et comme nous le verrons plus loin, que l'élégante équation de l'"efficacité/ productivité/ croissance, donc emploi" reste un modèle séduisant plus qu'une solide réalité. Par ailleurs, certains auteurs, tels Bairoch (1994) et Nezeys (1985), estiment que si la croissance économique semble être favorable au commerce extérieur et à la libéralisation des échanges, ce qui en retour vient stimuler la croissance, il existe par contre peu d'évidence empirique de l'hypothèse, pourtant universellement acceptée par les économistes libéraux, selon laquelle la relation causale va dans l'autre sens. Certains parlent même, ici, d'un véritable mythe (Riedel, 1988), particulièrement dans le cas des pays en développement.

Des structures industrielles souvent mal adaptées et vieillissantes, le manque de capital productif, la taille des entreprises, le manque de ressources humaines et techniques, sont tout autant d'obstacles d'autres qui font en sorte que sur des marchés ouverts, les entreprises de ces pays ne peuvent vraiment rencontrer les conditions de la concurrence internationale et rivaliser avec les entreprises étrangères si ce n'est dans certains créneaux fort limités et dans les secteurs

⁶. Selon Dornbusch (1992), un des problèmes majeurs des études portant sur les liens entre commerce et croissance économique provient essentiellement du fait que premièrement, il n'existe pas d'échantillon représentatif qui puisse être identifié, faisant de toute analyse tout au plus une étude de cas ; et deuxièmement, qu'il est difficile de construire un indicateur permettant de comparer les degrés d'ouverture et de procéder à des modélisations permettant de relier la croissance économique aux modifications tarifaires. L'article de van der Berg (1997) porte plus spécifiquement sur le cas mexicain et offre un survol critique de la littérature quantitative sur les effets positifs de l'ouverture commerciale du Mexique quant à la croissance de l'économie, pour conclure à leur insuffisance en matière de résultats probants et indiquer que l'analyse empirique est mieux relayée par la théorie, ce qui lui permet curieusement, et sans développements majeurs, de soutenir la validité de la thèse de la croissance par le commerce.

où le prix de la main-d'oeuvre ou celui des intrants est un facteur déterminant de compétitivité. En fait le choc de la concurrence, loin de stimuler la croissance et de dynamiser l'économie, produit bien souvent l'effet contraire de celui qui est recherché comme tend à le montrer le creusement ouvert observé du déficit commercial dans les premiers temps qui suivent la mise en place des réformes économiques et commerciales. Ainsi, Rodrik (1992), par exemple, estime que les réformes commerciales entreprises au sein des économies en voie de développement dans les années 1980 ont eu des résultats "incertains" et plutôt négligeables en termes d'efficacité économique accrue, laquelle, lorsqu'elle se produit, a plus à voir avec une gestion d'État réussie du nouveau contexte de libéralisation (ajustement et stabilisation macroéconomique), qu'avec les effets spontanément heureux de cette dernière⁷. Toujours selon Rodrik, le commerce et des politiques commerciales ouvertes entraîneraient moins la croissance économique qu'ils ne lui fourniraient, au mieux, un environnement opportun, au sein duquel États, firmes et investisseurs sauront ou non agir. Le résultat est donc a priori totalement indéterminé.

Agosin (1992) met de son côté en question l'idée généralement admise selon laquelle la libéralisation commerciale aurait pour effet principal de hausser les exportations, lesquelles seraient en fait, selon lui, surtout tributaires de la politique monétaire (stabilité des prix) de la politique et des changes. D'autres vont plus loin encore et accordent à l'État un rôle central dans l'augmentation des capacités exportatrices, par le soutien qu'il apporte aux industries, voir par le climat économique favorable à l'investissement productif qui peuvent contribuer à créer des politiques macro-économiques résolument orientées sur la croissance (Agosin, 1992 ; Rodrik, 1992; van den Berg, 1997). L'intervention "sélective" dans le secteurs industriel, des politiques macroéconomiques de soutien de la croissance et des politiques redistributives visant l'emploi sont selon cette perspective les mesures pragmatiques qui permettent à l'État de diriger l'activité économique vers un stade de croissance soutenue en situation d'économie ouverte. Certains auteurs, tels Agosin et Tussie (1993, 1992) et Skott et Larudee (1998) estiment également que l'ouverture commerciale peut contribuer à la disparition d'une partie importante des industries développées pendant la période d'industrialisation substitutive, et être ainsi à l'origine d'une diversion de la production ainsi que de réduction de l'emploi. Dans la littérature développementaliste, plusieurs en reviennent même à l'argument de List de l'"industrie naissante", voulant que l'ouverture commerciale ne soit bénéfique que dans la

⁷. En conclusion, Rodrik souligne (pp. 102-103): "In all likelihood, the success of reform will depend less on the direct consequences of the new trade policies than on the resolution of the macroeconomic difficulties in which these countries are engulfed."

perspective où l'économie a déjà atteint un certain stade de développement satisfaisant. Skott et Larudee (1998) considèrent par exemple que le Mexique ne connaissait pas un niveau d'industrialisation suffisant pour s'ouvrir sans risques au jeu du commerce international et que, dans ces conditions, une "protection sélective" couplée à une politique active de la promotion des exportations est encore nécessaire.

Cela étant dit, on peut dire que, d'une façon générale, la littérature tend à considérer, avec plus ou moins de nuances, que l'orientation extérieure semble plus propice à la croissance que les politiques introverties, notamment en raison de l'argument nouveau portant sur l'innovation technologique qu'elle stimulerait (Agosin, 1992 ; Maddison, 1996). Plusieurs études du NBER et de la Banque mondiale (Balassa, 1989 ; Krueger, 1990 ; Bhagwati, 1978) tendent d'ailleurs à montrer que dans les cas où des stratégies d'ouverture économique ont été mises en oeuvre, ne serait-ce que pour éliminer les biais défavorables aux exportations, les résultats ont été plus positifs que là où on n'a pas reconnu les effets "pervers" des restrictions commerciales sur la capacité d'exportation⁸. Mais là encore, les études restent sujettes à caution : toute la question est de savoir si ces résultats positifs sont attribuables au seul fait que l'ouverture crée un environnement plus favorable aux gains d'efficacité, ou au contraire, s'ils sont dûs aux synergies que l'État a su créer avec l'industrie privée pour adapter l'économie à ce nouvel environnement, auquel cas les gains en efficacité observés ne sont pas tant imputables à l'environnement lui-même, aussi favorable soit-il, qu'à la manière dont les industries sont parvenues, le plus souvent avec l'aide de l'État, à rencontrer les contraintes d'efficacité, donc de compétitivité, qu'impose l'ouverture.

2— Les politiques économique et commerciale du Mexique (1982-1994)

De nombreux auteurs ont décrit avec force détail les transformations qu'a connues l'économie mexicaine à partir de la décennie 1980 (Alarcon-Gonzalez, 1995 ; Dornbush et Werner, 1994 ; Dussel, 1996 ; Lustig, 1992 ; Otero, 1996 ; Pastor et Wise, 1997 ; Ros, 1996 ; Tornell et Esquivell, 1997 ; Villareal, 1976/1997 ; etc.). Sans vouloir ajouter à une littérature fournie un autre résumé des résumés, nous ne pouvons toutefois éviter d'avoir à faire une rapide synthèse de la période de restructurations économiques initiées sous le séxennat De la

⁸. Les termes "protectionnisme" versus "libre-échangeisme" sont moins employés dans cette littérature que des expressions plus nuancées faisant référence au degré de neutralité du régime commercial concerné ("neutral trade regimes" et "regimes biased against exports").

Madrid et accélérées avec l'arrivée au pouvoir de Salinas en 1988, ne serait-ce que pour contextualiser un tant soit peu la discussion statistique axée sur l'ALÉNA qui suivra.

C'est à la suite de la crise de la dette de 1982 dont l'économie mexicaine se relèvera difficilement, que le gouvernement mexicain s'est engagé dans une série de réformes d'envergure, faisant passer l'économie du modèle "dirigiste" à celui du marché. Celles-ci se feront essentiellement sur deux plans. Sur le plan interne, les réformes passeront par les mesures de libéralisation des prix, la restructuration industrielle, le démantèlement et la privatisation des nombreuses sociétés, l'assouplissement des règles relatives à la concurrence interne, etc. Dans le cadre de cette réforme, le gouvernement abandonnera le modèle d'industrialisation par substitution aux importations auquel le Mexique avait adhéré dans l'entre-deux-guerres, pour lui préférer un interventionnisme sélectif sur le plan industriel, lequel consistera à stimuler le développement d'une production manufacturière, qui devait être assurée par le secteur privé et être destinée principalement aux marchés extérieurs. Ces réformes seront complétées, sur le plan international, par la libéralisation du régime commercial du Mexique et l'élimination progressive des barrières à l'échange. Les deux séries de réformes seront encadrées par un programme de stabilisation macro-économique destiné principalement à maîtriser l'inflation et les fluctuations des taux de change.

Précisons encore avant d'entrer dans le détail de ces réformes, qu'elles ont été réalisées dans une perspective de complémentarité dans le sens où si les réformes domestiques devraient ultimement favoriser l'intégration compétitive de l'économie mexicaine à l'économie mondiale, on s'attendait en contrepartie, à ce que les réformes commerciales imposent, aux acteurs socio-économiques comme au gouvernement, lui-même plus de discipline dans les choix économiques et politiques à prendre. La plupart des observateurs ne se sont d'ailleurs pas trompés lorsqu'ils ont vu dans l'accession du Mexique au GATT en 1986, un signal fort qu'entendait donner le gouvernement tant à la communauté internationale qu'aux différents groupes économiques et sociaux de la société civile ; par cette accession, le gouvernement entendait souligner tout autant le sérieux de son engagement dans le processus de réformes qui avait été engagé, que son caractère irréversible. Cet engagement sera tenu, et récompensé par l'ouverture du marché américain grâce à l'ALENA, puis par son entrée dans le "club des pays riches", l'OCDE, en 1994.

2.1. Réformes de l'économie domestique

Les stratégies de développement économique mises en oeuvre depuis les années 1950 étaient essentiellement axées sur la croissance du secteur industriel et le soutien privilégié au marché intérieur, suivant en cela l'argument de protéger les industries naissantes dans un contexte de détérioration des termes de l'échange et de consolider l'économie domestique avant de l'ouvrir progressivement et sans doute avec un certain contrôle, au commerce international⁹. La chute du prix du pétrole de 1982, la hausse des taux d'intérêt sur les marchés internationaux et la crise subséquente de la dette extérieure viendront fortement déséquilibrer une économie mexicaine, qui reposait pour ses revenus sur la vente pétrolière, et pour ses investissements, sur les capitaux extérieurs. Dans l'ouvrage qu'il consacre aux modèles d'industrialisation du Mexique depuis la Guerre (un ouvrage influent et fort populaire dans les milieux politiques), Villareal (1976/1997) estime que la rupture, quoiqu'à ses débuts graduelle, avec la stratégie de substitution aux importations, provient essentiellement du fait que la crise de 1982 avait révélé deux choses : la vulnérabilité extrême du Mexique quant à ses sources privilégiées de financement d'une part ; la gravité et le caractère structurel des déséquilibres extérieurs, d'autre part. Villareal (1976/1997) considère en outre que la stratégie d'industrialisation par substitution aux importations avait elle-même contribué à la détérioration des comptes extérieurs et qu'il était en conséquence nécessaire que les autorités adoptent un nouveau modèle économique qui axé sur la promotion des exportations — autres que pétrolières —, viendrait corriger la situation et secouer l'économie des effets pervers du protectionnisme.

La stratégie de substitution aux importations, poursuivie *grosso modo* de 1945 à 1985, aurait par ailleurs engendré une série de distorsions sur le marché domestique, avec pour résultat une allocation inefficace des ressources. En retour, cette mauvaise allocation des ressources permettrait d'expliquer, sur le plan interne, une industrialisation lente et une croissance économique insatisfaisante ; et sur le plan externe, la faible capacité du Mexique d'exporter des biens à des prix concurrentiels sur les marchés internationaux. Rien en somme pour attirer les investissements étrangers ! La libéralisation et l'ouverture de l'économie mexicaine étaient donc nécessaires pour accroître l'efficacité et la productivité de la production industrielle, stimuler la croissance économique, relancer les exportations et attirer l'investissement étranger (Ize, 1989 ; Katz, 1997; Villareal, 1976/1997). On ne peut s'empêcher de faire remarquer non sans une certaine ironie que les niveaux moyens de croissance économique connus par le Mexique après 1982, variant entre 0,2 et 3,9% pour 1982-1994, seront sensiblement inférieurs à ceux qui avaient prévalu durant les trois décennies

⁹. Sur la période ISI et les politiques industrielles mise en oeuvre, consulter Studien (1982), pp. 16-26 ; Villareal (1976/1997), pp. 61-118.

précédentes, et qui étaient de l'ordre des 6,8% (voir Tableau 2). Soit dit en passant, la même chose avait pu être observée dans notre étude précédente à propos du Canada! Par ailleurs, de 1982 à 1987, l'industrie manufacturière connaîtra un taux de croissance moyen annuel de 2,8%, ce qui dépasse certainement en "lenteur" le taux moyen annuel de 7,9% enregistré pendant la période 1950-1981 (*Comercio Exterior*, mars 1998 : 188).

Le gouvernement De la Madrid (1982-1994) mettra essentiellement en oeuvre une politique économique de stabilisation macroéconomique, axée sur la gestion à court terme de la crise, la maîtrise de l'inflation, l'ajustement des taux de change et la stabilisation de la dette extérieure. Un *Programa Inmediato de Reordenacion Economica* (PIRE), sera parallèlement mis en place de manière à limiter rigoureusement les augmentations salariales pour "défendre" l'emploi, à bloquer la croissance des dépenses publiques dans la perspective de leur assainissement et à réduire ou éliminer les subventions à la consommation pour ralentir la demande. Ce qui aura pour effet d'entraîner une récession sévère. Sur le plan externe, le gouvernement cherchera à gérer la dette du Mexique et sa crise de financement, principalement en tentant de stabiliser la valeur du peso et d'éliminer le déficit commercial, ce qui sera fait grâce, entre autres mesures, à l'imposition d'un permis d'importation pour la totalité des transactions commerciales. Confronté à un nouveau choc pétrolier, de l'ordre des 8 % du PIB, suivi par un bond de l'inflation frôlant les 160 %, le gouvernement répondra à la crise en cherchant à accélérer les réformes structurelles amorcées. Ce sera le *Programa de Aliento y Crecimiento* de 1986 (PAC) Ce programme visait à réactiver l'économie tout en maintenant une stabilité serrée des prix. Conformément à l'entente contractée avec le Fonds monétaire international (FMI), le PAC devrait aussi engager le Mexique dans une discipline d'assainissement de ses finances publiques et de sa politique monétaire. Il prévoyait également des mécanismes d'assistance en cas de flambée des taux d'intérêt internationaux ou de chute des cours du pétrole.

Le gouvernement Salinas (1988-1994) prendra le relais de son prédécesseur, maintenant le cap en matière d'ajustement et de stabilisation économique tout en s'engageant plus en avant dans les processus de privatisation des entreprises d'État¹⁰ et des banques et de libéralisation du marché domestique, du commerce extérieur et de l'investissement¹¹. Il s'agissait aussi

¹⁰. Selon les estimations de De la Torre (1997 : 137), sur les 1155 entreprises publiques existant en 1983, l'État en liquidera ou en privatisera au total 955.

¹¹. Le discours inaugural de Salinas sera extrêmement clair quant aux orientations que son administration donnera aux politiques économique et commerciale mexicaines : " Los motores del crecimiento

d'intensifier et d'accélérer les changements structurels. Pour ce faire, il modifiera les réglementations relatives aux banques, aux télécommunications, à l'agriculture et la pétrochimie, déréglera plus largement les marchés domestiques, simplifiera les législations relatives aux transports terrestres¹², renforcera les lois sur la concurrence¹³ etc. La législation du travail et la propriété d'État sur le secteur pétrolier demeurent toutefois à ce jour inchangés¹⁴.

Malgré le contexte d'austérité et de crise économique que connaîtra le Mexique pendant la décennie 1980, la transition économique apparaît étonnamment pacifique. Deux explications à ceci : la relation de coopération institutionnalisée entre les organisations syndicales les plus importantes et le parti au pouvoir, d'une part ; la tradition de cooptation de l'opposition organisée issue des secteurs "populaires" d'autre part¹⁵. On peut évidemment rester sceptiques devant l'autonomie réelle et la représentativité des regroupements syndicaux officiels, mais il faut cependant dire que les autorités mexicaines ont su, chaque fois, habilement manoeuvrer, ce qui leur permettra de contracter des ententes qui fixeront les conditions d'évolution des salaires. Ainsi, le Pacte de solidarité économique (PSE) de décembre 1987¹⁶, négocié par le

economico sostenido en los anos que siguen seran la inversion privada, las exportaciones no petrolera, la inversion publica en infraestructura y la expansion del mercado interno." (*La Jornada*, 20 mai 1988, pp. 1-3)

¹². Jusqu'en 1989, le gouvernement avait l'exclusivité en ce qui concerne l'exploitation du réseau ferré et des ports maritimes pour le transport des marchandises. La *Loi sur les voies générales de communication* (1951) imposait un cadre réglementaire qui rendait impossible la concurrence, en raison notamment des barrières à l'entrée, des méthodes partiales d'attribution des concessions aux transporteurs déjà établis, des conditions exigeantes de chargement et de limitation du volume de trafic. S'ajoutant à cette série de contraintes, la structure oligopolistique de l'industrie des transports, l'interdiction de sous-traiter et l'imposition d'itinéraire prédéterminés rendaient aussi coûteux qu'inefficace le système des transports. À partir de 1989, le transport de tout chargement (exception faite des produits chimiques, toxiques et explosifs) a pu sans faire sans les interminables autorisations prérequises auparavant.

¹³. Notamment au travers de la promulgation de la *Loi fédérale de la concurrence économique* (1993), interdisant essentiellement la propriété monopolistique, et la création de la *Commission fédérale de la concurrence*, organisme chargé de son application, qui est habilité à dissoudre les entreprises dont le degré de concentration entrave le fonctionnement libre de la concurrence.

¹⁴. En ce qui concerne le Code du travail du Mexique, le gouvernement actuel propose néanmoins de procéder à une réforme allant dans le sens de la plus grande flexibilité du marché de l'emploi, projet reporté à des débats ultérieurs en raison de l'opposition massive des groupes syndicaux et populaires en marge des grandes organisations proche du PRI. Pour ce qui est du secteur pétrolier, il faut aussi ajouter que le gouvernement Zedillo a pris des mesures pour ouvrir certaines activités au secteur privé, telles l'exploitation du gaz naturel et la participation aux projets liés au pétrochimique. Le secteur de l'électricité a aussi été partiellement ouvert à la concurrence des entreprises privées.

¹⁵. Sur les mouvements sociaux urbains au Mexique et leurs liens avec le Parti de la révolution institutionnalisée (PRI), se référer à Haber (1996), notamment pp. 333-340.

¹⁶. Sur le PSE, voir Ros (1996), pp. 135-136.

gouvernement avec des représentants patronaux et syndicaux des secteurs industriels et agricoles, permettra de contrôler, pour ne pas dire de bloquer les hausses salariales, ce qui contribuera à maîtriser l'inflation galopante que connaissait l'économie mexicaine depuis 1982. En outre, et pour ne pas s'aliéner les régions rurales où les taux d'indigence sont parmi les plus élevés du pays, le gouvernement Salinas canaliserait une partie des revenus provenant de la vente massive des entreprises publiques vers divers programmes de lutte contre la pauvreté, tels PRONASOL, en décembre 1988¹⁷, et CAMPO en novembre 1993

L'évènement le plus marquant de la première moitié des années 1990 a certainement été la crise financière de décembre 1994. Enclenchée par une dévaluation du peso que l'on voulut "contrôlée", de l'ordre des 15%¹⁸, la crise entraîna une véritable panique sur les marchés financiers et une chute brutale des réserves internationales en devises. Les autorités monétaires laisseront alors le peso se dévaluer, de plus de 45% entre décembre et la fin janvier 1995. Les États-Unis et le FMI apportèrent, rappelons-le, une aide d'urgence, totalisant les 31 milliards US\$¹⁹. Les fonds empruntés seront cependant rapidement remboursés, dès la mi-1996 ;

¹⁷. Sur le PRONASOL et le PROCAMPO, voir Cook et al. (1996), p. 43, 79-81 ; Haber (1996), pp. 357-370 ; Carol et Wise (1997), pp. 445-448, 451-452.

¹⁸. La décision avait été prise, le 22 décembre, de laisser flotter le peso pour 30 jours. La chute dramatique du peso, de l'ordre de 30 %, le lendemain, viendra complètement bouleverser la stratégie prévue.

¹⁹. Face à l'ampleur de la crise, un premier plan d'urgence sera présenté, le 3 juin 1995, par le président Zedillo. Trois objectifs étaient alors visés : réduire le déficit courant, rétablir la confiance et encourager le changement structurel pour augmenter la compétitivité de l'économie mexicaine. Le Mexique demandera aussi officiellement l'aide du FMI, le 5 janvier. En dépit des mesures prévues par ce plan, l'aide d'urgence apportée par les États-Unis (une ligne de crédit de l'ordre de 9 milliards pouvant aller jusqu'à 40 milliards de dollars), et la facilité d'urgence du FMI (de l'ordre de 7,8 milliards de dollars), le Mexique allait s'enfoncer dans l'une des pires crises monétaires et financières de son histoire. Il faudra attendre l'annonce de l'accord signé avec le FMI le 26 janvier et la présentation d'un plan d'assistance multilatérale supervisé par les États-Unis et le FMI pour voir la situation commencer à se calmer sur les marchés des changes. Dans sa lettre d'intention, le Mexique s'engageait, pour 1995, à réduire de moitié son déficit courant pour l'amener à 14 milliards de dollars, soit 4,3 % du PIB, de ramener l'inflation en dessous de 19 %, de limiter les hausses salariales à 7 %, de réduire les dépenses publiques et de réaliser un excédent budgétaire de 0,5 % du PIB, de limiter le crédit et de réduire la croissance de la masse monétaire et de ramener l'endettement extérieur à 27 % du PIB. En contrepartie, pour lui permettre de faire face aux échéances de la dette et de soutenir la valeur du peso, le plan d'aide prévoyait une aide de 20 milliards des États-Unis (garantie sur les recettes du pétrole), une ligne de tirage auprès du FMI de 17,8 milliards, dont 7,8 immédiatement, un prêt de 10 milliards de la BRI, des prêts d'un milliard, chacun, du Canada et de l'Amérique latine, et une contribution des banques privées de l'ordre de 3 milliards. L'enveloppe totale représentait environ 50 milliards de dollars. Le chiffre de 30 milliards est plus proche des faits, dans la mesure où les 20 milliards restants ne visaient qu'à constituer une seconde ligne d'aide. Le Mexique rétablira sa situation financière beaucoup mieux que prévu, ce qui lui permettra de rembourser la plus part des sommes empruntées avant l'échéance. Il faut cependant souligner que le gouvernement Zedillo prit des mesures assez fortes pour respecter les engagements pris auprès du FMI. Ainsi, après avoir relevé les tarifs douaniers le 28 février, une mesure qui ne s'appliquera toutefois pas aux pays avec lesquels le Mexique avait signé un accord de libre-échange, le gouvernement adoptera-t-il, le 9 mars, un nouveau plan de rigueur qui prévoyait entre autres, des coupures dans les dépenses publiques de l'ordre de 10 %, le relèvement des taux de la TVA de 10% à 15 %, des augmentations de prix de 35 % pour l'essence, de 20 % pour l'électricité, de 100 % dans le transport, de nouvelles privatisations, dans les infrastructures notamment, et un certain nombre de mesures pour soutenir le secteur

exception faite du prêt de 8,2 milliards accordé par le FMI pour une période de cinq ans. En 1995, le PIB a chuté de 7% et le revenu par habitant de cette même année a reculé de 15% par rapport au niveau de 1982. Plusieurs auteurs estiment que la situation ne s'est toujours pas rétablie en ce qui concerne la chute du revenu réel de la population, qui reste encore en-deça des moyennes enregistrées au début de la décennie précédente. Nous y reviendrons.

Il est difficile d'identifier une cause unique à la crise de décembre 1994²⁰. Elle est sans doute due à une combinaison de plusieurs facteurs, tels que l'ampleur du déficit commercial, la hausse des taux d'intérêt sur les marchés internationaux et le type d'investissements souvent à court terme donc hautement volatiles, qui affluaient vers le Mexique depuis le début de la décennie et contribuaient ainsi à surestimer la valeur de la monnaie. Ajoutons à ceci l'assassinat de deux personnalités politiques d'importance, dont le candidat présidentiel et le Secrétaire général du PRI, et le climat d'inquiétude quant à la stabilité politique du Mexique qui en a suivi. Pour certains auteurs, tels Bosworth et al. (1997), l'ALÉNA aurait contribué à la crise de 1994 dans la mesure où la perspective de voir le Mexique signer un tel accord a entraîné une forte augmentation des flux de capitaux et une surévaluation des avoirs financiers qui ont attiré de nombreux investisseurs inexpérimentés sur le parquet de la bourse. Toutefois, cette interprétation ne fait pas consensus dans la littérature, où il est plus fréquent de rencontrer l'argument inverse, mais certes non contradictoire, voulant que ce soit l'ALÉNA qui ait principalement contribué à la reprise rapide de l'économie mexicaine (Lustig, 1997 ; OCDE, 1998 ; OMC, 1997).

bancaire. À la différence des plans précédents, le gouvernement fit cavalier seul, ce plan n'ayant pas reçu l'appui des syndicats et du patronat

²⁰ . On a beaucoup critiqué le Mexique pour son absence de transparence, voire même accusé le ministre des Finances, Jaime Serra, d'avoir manipulé les chiffres et masqué la situation financière réelle du pays (Serra fut l'artisan du libre-échange avec les États-Unis ; il sera limogé en janvier pour être remplacé par Guillermo Ortiz). On peut néanmoins s'interroger sur la myopie des investisseurs financiers. Les États-Unis, eux-mêmes, n'ont-ils pas aussi contribué à créer l'illusion d'un miracle économique mexicain en montant en épingle la réussite des réformes économiques et la performance du pays depuis son accession à l'ALENA ? Plusieurs indicateurs laissaient pourtant entrevoir une nette détérioration de la situation financière. La dette extérieure officielle du Mexique, la première au monde devant la Chine, était évaluée, pour l'année 1994, à 125,2 milliards de dollars, soit environ 28 % du PIB, ce à quoi venait s'ajouter la dette privée, évaluée à 30 milliards. Le déficit courant pour l'année 1994 était évalué au moment de la crise à plus de 25 milliards de dollars, dont 6,5 milliards au titre de la balance commerciale. Les investissements directs avaient aussi commencé à baisser depuis 1992 et les entrées de capitaux étaient de plus en plus à court terme (on estime que 70 % environ des obligations libellées en pesos et 80 % des obligations libellées en dollars (les tesobonos) étaient détenues pas des créanciers étrangers. Le service de la dette publique à rembourser avant le mois de juin 1995 s'élevait à près de 7 milliards de dollars, ce à quoi il fallait ajouter les 17 milliards de tesobonos émis en 1994, indexés en dollars et remboursables en 1995, dont 10 milliards avant le 31 mars. Autre indicateur, les réserves en devises étaient passées de 24 milliards en 1993, à 6,5 milliards en décembre lorsque la crise éclata.

2.3. Politique commerciale

Sur le plan international, la politique économique mise en oeuvre sous le sexennat De la Madrid l'ouverture commerciale, sont on attendait qu'elle favorise "le changement structurel" et accroisse ainsi la compétition de l'économie. Parallèlement il s'agissait de faire du secteur exportateur un "important moteur de la croissance économique et de la création d'emploi" (Katz, 1997 : 97). Jusqu'en 1985, l'économie mexicaine avait été extraordinairement protégée : tarifs, quotas et licences d'importation dissuadaient efficacement toute entreprise étrangère de tenter la percée du marché mexicain. L'activité économique mexicaine se caractérisait par une faible productivité et un degré élevé de propriété monopolistique, ce qui, additionné aux restrictions imposées aux entrées et aux sorties de capitaux, soient-ils même du type de l'investissement direct, rendait difficile l'implantation partielle ou totale d'entreprises étrangères sur le territoire mexicain. Selon la Commission internationale du commerce des États-Unis (USITC)²¹, les importations vers le Mexique nécessitaient des licences dans la totalité des cas en 1982, ce qui n'empêchait pas que dans la plupart des cas, celles-ci pouvaient aussi se voir appliquer les taux tarifaires maximaux, lesquels étaient en moyenne de l'ordre de 27%. En 1990, les taux ne sont plus que de 14,1% pour les produits qui nécessitent des licences et de 20% pour ce qui est du taux maximum ; le tarif moyen est de 13,1%. Dès 1985, les autorisations d'importer ont été soit remplacées par une augmentation des droits de douanes applicables soit allégées lorsqu'elles sont maintenues. En fait, les réformes commerciales ont surtout consisté à simplifier les procédures d'importation, à réduire ou à éliminer le quotas, à rationaliser les structures tarifaires.

Sur le plan industriel, le gouvernement tentera principalement de stimuler l'activité du secteur manufacturier privé dans le but de réduire la dépendance pétrolière, et ce, par le truchement des politiques de déreglementation de manière à faciliter le transit des marchandises comme circulation de l'informations destinées aux marchés intérieur et extérieur (Dussel, 1996). Deux programmes de promotion des exportations seront créés en 1985 et 1986, le Programme d'importations temporaires pour les exportations (PITEX) et le Programme pour les entreprises hautement exportatrices (ALTEX)²² ; ils visent principalement

²¹. Voir USITC (1990), pp. 145-146.

²². Le PITEX permettant essentiellement aux entreprises exportatrices non-pétrolières une exemption tarifaire sur leurs importations de matériel, à la condition que moins de 30% de la valeur de ces importations ne soit distribué sur le marché domestique et qu'elles enregistrent un surplus commercial. En 1994, près de 60% des entreprises exportatrices (principalement issues du secteur des véhicules et pièces automobiles) bénéficiaient du programme. L'ALTEX vise à faciliter les transactions commerciales réalisées par les firmes exportatrices

à faciliter les procédures douanières pour l'importation de pièces destinées à la production ré-exportée et les transactions commerciales internationales des entreprises exportatrices mexicaines. La Banque nationale du commerce extérieure (BANCOMEXT)²³ et le Secrétariat du commerce et de l'industrie (SECOFI) ont été mis sur pied à la fin du séxennat De la Madrid avec pour mandat principal de contribuer à la régulation, à la stimulation et la promotion du commerce international du Mexique, de coordonner les activités des secteurs publics participant au commerce extérieur et d'agir à titre consultatif et informationnel auprès du gouvernement, du secteur privé et du public en publiant des études et des cahiers statistiques sur le commerce et l'industrie au Mexique.

De manière complémentaire à la politique de réduction des obstacles tarifaires et non-tarifaires au commerce, le gouvernement Salinas a aussi assoupli considérablement la législation relative au contrôle des investissements étrangers²⁴, modifié ses réglementations concernant les marchés publics²⁵, la concurrence et la création d'entreprise, et revu son régime de protection des droits de la propriété intellectuelle²⁶. Un rapport récent de l'Organisation mondiale du commerce (OMC, 1997) indique toutefois que la réduction des barrières non-tarifaires s'est accompagnée d'une hausse des recours de type anti-dumping ainsi que du nombre des normes obligatoires imposées aux entreprises étrangères, telles l'étiquetage. Le Mexique continue également d'appliquer un certain nombre de mesures destinées à soutenir et

(remboursement rapide des droits de douane excédentaires, accès à l'information commerciale et priorité de traitement avec les instances ministérielles). L'ALTEX requiert des entreprises qu'elles exportent pour plus de \$US 2 millions annuels, mais n'exige pas qu'elles réalisent un surplus commercial. En 1994, près de 40% des entreprises exportatrices non-pétrolières étaient inscrites au programme. Voir Dussel (1996), pp. 71-73, pour plus de détails sur les deux programmes.

²³. La BANCOMEX a remplacé l'Institut mexicain du commerce extérieur (IMCE) par décret présidentiel.

²⁴. La *Loi sur les investissements étrangers* promulguée en décembre 1993 (modifiée en décembre 1996), permet dorénavant aux investisseurs étrangers l'accès aux activités liées aux secteurs des ports et aéroports, transports aériens, routiers et ferrés, stockage, distribution du gaz naturel, télécommunications et services financiers.

²⁵. Toutefois le rapport fourni par l'OMC (1997) estime que le Mexique continue de limiter la participation aux appels d'offres publics nationaux aux fournisseurs et produits mexicains.

²⁶. La *Loi sur le développement et la protection de la propriété intellectuelle* (1991) a été revue et renommée en 1994 *Loi sur la propriété industrielle*. Les droits d'auteurs ont aussi été améliorés en 1996, tandis que deux organismes autonomes ont été créés pour mettre en application les lois correspondantes au chapitre des droits d'auteur et de la propriété intellectuelle (l'Institut mexicain de la propriété industrielle, 1993 et l'Institut national du droit d'auteur, 1997).

promouvoir les exportations²⁷, dans le secteur manufacturier notamment même s'il s'est engagé au sein de l'ALÉNA à procéder à l'élimination graduelle des subventions publiques à l'exportation²⁸.

L'accession du Mexique au GATT en 1986 marque, à n'en pas douter, un tournant majeur dans l'histoire de sa politique commerciale. Il est intéressant d'ailleurs de relever que c'est à partir de cette date que les exportations pétrolières, principale composante jusque là du secteur exportateur, commencent à diminuer en importance pour laisser une place de plus en plus grande aux exportations manufacturières²⁹. Un second tournant majeur sera pris avec la signature de l'ALÉNA en 1993. C'est l'accord de libre-échange le plus important signé par le Mexique en raison de l'ampleur de sa relation commerciale avec les États-Unis. Toutefois ce n'est pas la seule entente commerciale que signera le Mexique au cours des années 1990. On dénombre trois accords de libre-échange additionnels signés avec des groupes ou pays latino-américains (Chili, Groupe des trois, Bolivie et Costa Rica), ce à quoi viennent s'ajouter les quatre négociations bilatérales en cours actuellement (avec le Nicaragua, le Panama, l'Équateur et le Pérou), et les quatre négociations régionales (Amérique centrale, Mercosur, Zone hémisphérique et Communauté européenne voire les multiples accords de coopération commerciale et financière signés avec de nombreux pays (OMC, 1997).

²⁷. Notamment le textile, les vêtements et chaussures qui bénéficient d'un traitement privilégié. Le secteur de l'auto et des parties et pièces détachées continue également d'être fortement protégé sur le plan intérieur.

²⁸. Tornell et Esquivel (1997), pp. 51-53, offrent une synthèse claire du contenu de l'ALÉNA par secteur. L'ALÉNA requiert que les protections non-tarifaires accordées au secteur de l'agriculture soit éliminées et remplacées par des tarifs sur une période de 10 à 15 ans. Les quotas imposés sur les importations mexicaines de textile en provenance des États-Unis seront graduellement diminués sur une période de 10 ans ; des normes rigides en matière de contenu d'origine permettront de d'identifier les produits commercialisables dans la région. Dans le secteur de l'auto, les tarifs imposés aux camions légers ont été immédiatement éliminés et ceux appliqués aux voitures à passagers réduits de 50%. Les tarifs résiduels disparaîtront sur une période de 10 ans, en addition à l'établissement de règles de contenu d'origine régionale (main-d'oeuvre et pièces) de l'ordre des 62,5 %. Sous l'ALÉNA, le secteur financier rencontre plusieurs restrictions, notamment venant du Mexique. Les entreprises canadiennes et américaines pourront s'accaparer jusqu'à 8% du marché du secteur financier, pourcentage qui sera graduellement augmenté jusqu'à l'an 2000. Les autorités mexicaines se réservent toutefois le droit d'intervenir sur ce marché advenant le cas où les firmes étrangères prennent plus de 25% des parts du marché financier mexicain.

²⁹. Selon les chiffres de la SECOFI employés par Tornell et Esquivel (1997), pp. 26-27, près de la totalité (92%) de la production domestique manufacturière était protégée par des licences d'importation en 1985. À la fin de cette même année, seuls 50% de la production manufacturière recevait ce type de protection non-tarifaire; et en 1990, l'indicateur chute à moins de 11%. En 1990, seule l'industrie du tabac requérait encore des licences à l'importation, l'industrie d'équipement de transport et l'industrie alimentaire moyennement protégées et l'ensemble des autres protections sectorielles a été démantelé pour être remplacées que par des tarifs douaniers (en moyenne de 14% en 1990, en comparaison avec 34% en 1985).

Il existe un consensus aujourd'hui bien établi sur les raisons du Mexique à s'engager au début des années 1990 dans des négociations commerciales bilatérales avec les États-Unis, puis à trois, une fois que le Canada ait décidé d'y participer. Deux séries de considérations ont joué : de nature défensive et offensive, respectivement.

En vertu du premier ordre de considérations, l'argumentation avancée est la suivante : (1a) l'ALÉNA s'inscrit dans le cadre d'une stratégie bien plus vaste de restructurations et de libéralisations économiques. L'Accord ne constitue à ce titre que le fruit légitime et complémentaire d'une politique économique mise en oeuvre depuis plusieurs années. (1b) L'ALÉNA n'introduit pas de modifications majeures en ce qui concerne la conduite de la politique commerciale mexicaine, en raison notamment du fait que les barrières tarifaires et non-tarifaires avaient déjà été amplement réduites depuis 1985 et que les tarifs douaniers américains et canadiens étaient déjà minimes. (1c) L'ALÉNA consiste essentiellement à formaliser, d'un côté, les relations commerciales déjà très fortes entre le Mexique et les États-Unis, et de l'autre à s'assurer de l'irréversibilité des réformes économiques réalisées par le Mexique depuis 1985. Enfin (1.d.) un tel accord sert de police d'assurance contre toute action unilatérale des États-Unis.

En ce qui concerne maintenant les avantages plus immédiats que le Mexique entendait tirer d'une entente d'intégration économique, les arguments principaux sont les suivants : (2a) l'ALÉNA devait permettre de consolider et d'accélérer les réformes économiques enclenchées précédemment, ce qui donne un signal positif aux investisseurs étrangers sur leurs garanties futures ; (2b) l'Accord permettrait de s'assurer de la prévisibilité du marché américain (et subsidiairement, canadien) et de régulariser la croissance du secteur exportateur ; et, (2c) l'Accord doit générer les gains prévus par la théorie classique du commerce international : spécialisation accrue de l'économie, allocation plus efficace des ressources productives vers les secteurs les plus compétitifs, stimulation conséquente de la productivité et de la croissance, création d'emplois, etc.

De ce qui précède, nous retiendrons essentiellement l'idée que l'ALÉNA répondait principalement à deux objectifs pour le Mexique. Le premier est lié au fait que l'Accord venait donner un caractère irréversible au processus de libéralisation initié en 1985, encore trop récent pour que sa crédibilité soit chose établie. Le second est lié aux attentes positives engendrées par la perspective d'une intégration économique au très grand et très dynamique marché des États-Unis, en particulier en ce qui a trait aux exportations de produits manufacturiers et aux retombées d'une telle intégration sur le plan de l'investissement direct.

Quelle a été la contribution des activités exportatrices les plus dynamiques à la croissance économique et à l'emploi depuis 1988 ? Quels sont les secteurs qui ont bénéficié de l'ouverture commerciale et dans quelle mesure ? Il est difficile d'isoler les effets de l'ALÉNA de ceux qui sont liés au processus plus général de libéralisation commerciale, ainsi qu'au contexte monétaire favorable à la hausse des exportations pendant cette période. Nous voulons néanmoins dans le cadre de cette nouvelle section discuter du constat principal suivant, à savoir que les industries exportatrices qui ont le mieux performé depuis 1988 et 1994 n'ont pas substantiellement créé d'emplois ni contribué démesurément à la croissance du revenu national.

3— Le commerce manufacturier du Mexique (1988-1998)

3.1. Le commerce international

Durant ces dernières années, le Mexique a enregistré une vigoureuse croissance de son commerce international, tant en termes de volume qu'en termes de participation et de contribution de ce dernier au produit national. En fait et jusqu'à récemment, le pays dépendait relativement peu de son commerce extérieur, lequel, exportations et importations prises séparément, fluctuaient entre 10 et 20% en termes de participation au PIB. C'est depuis 1993, surtout que le secteur extérieur connaît une véritable boom, au point que la part des exportations dans le revenu national au niveau actuel des 28% (Graphique 5.4). À titre de comparaison, en 1996, le commerce extérieur des États-Unis et du Canada contribuait à environ 12 et 35% de leurs PIB respectifs.

Les États-Unis constituent le principal marché à l'exportation du Mexique, absorbant actuellement près de 90% de ses produits (Graphiques 2.1, 2.2). Selon les données employées par les autorités mexicaines, tirées de l'annexe statistique du Troisième rapport annuel du gouvernement (Tercer informe del Gobierno, 1997), le pays enregistre un surplus commercial presque systématique avec les États-Unis depuis plus d'une décennie, lequel s'est amplifié significativement entre 1994 et 1996, pour se réduire cependant à partir de 1997. Par contre, (Sexto Informe, 1993), de 1988 à 1993, c'est-à-dire pendant le sexennat de Salinas la relation commerciale avec les États-Unis a été déficitaire, ce qui n'est pas le monde des paradoxes si l'on considère les surplus enregistrés pendant la période qui va de 1982 à 1987. Le déficit commercial a d'ailleurs été l'une des causes de l'effondrement du peso à la fin de l'année 1996. Cela dit, il faut souligner un fait important, à savoir que ce n'est qu'à partir de 1994, date d'entrée en fonction de l'administration Zedillo, que le gouvernement mexicain a commencé à

comptabiliser dans les statistiques commerciales les activités, en zones franches des industries qui exportent nettement davantage qu'elles n'importent, comme le montre le Graphique 8.1. Les chiffres révisés employés par les organismes statistiques mexicains — comme par l'OCDE dès 1994 — améliorent sensiblement les performances commerciales du Mexique, puisque corrigées pour tenir compte de maquiladoras, les exportations augmentent de 30 à 40% en volume. Par ailleurs, les dévaluations massives du peso, commencées en décembre 1994, ont, aussi largement contribué à accélérer la croissance du secteur exportateur.

Les autres partenaires commerciaux du Mexique comptent le Canada, un petit partenaire mais significatif néanmoins. Le Canada absorbe entre 1,5 et 2 % des exportations depuis 1990 (Graphiques 2.3, 2.4), date à laquelle leurs échanges bilatéraux se sont intensifiés ; le Canada est devenu le second marché d'exportation du Mexique à partir de 1993³⁰. Selon les statistiques fournies par l'organisme Bancomex³¹ pour mai 1998, les autres marchés d'exportation sont l'Europe, dont principalement l'Allemagne (en quatrième position après le Japon) et la Grande-Bretagne, ainsi que plusieurs pays du cône Sud, dont surtout le Chili, le Venezuela et le Brésil (en cinquième et sixième positions). En 1998, le Canada se classait quatrième au niveau des importations mexicaines, après l'Allemagne et le Japon, mais devant la France et le Brésil, respectivement cinquième et sixième.

De ce qui précède, il ressort principalement deux choses. Premièrement, le Mexique concentre de manière de plus en plus significative notablement et de plus en plus ses activités exportatrices vers l'Amérique du nord. Deuxièmement et pour ainsi dire incidemment, le commerce du Mexique avec l'Amérique latine apparaît relativement faible, voire quasi-inexistant dans le cas centro-américain, et orienté à la baisse³². Ce qui relativise quelque peu l'importance des accords signés ou en cours de négociations avec les autres pays de l'Amérique latine. En fait, seuls les grands pays du Cône sud, tels le Brésil, le Chili et le Venezuela, entretiennent une relations commerciale régulière et réciproque avec le Mexique. Sur le plan géographique en somme, le commerce international du Mexique se caractérise par une intégration croissante au nord, une autonomie presque totale vis-à-vis du centre du continent,

³⁰ Selon les données de l'OCDE (1998), *Statistiques mensuelles du commerce extérieur*, mars, pp. 54-55.

³¹ Bancomex (1998), *Sistema de informacion comercial de Mexico*, mai.

³² Selon les données de la Banque interaméricaine de développement (BID) (1998), *Mexico, Basic Socio-Economic Data* (database.iadb.org), entre 1998 et 1995, les exportations mexicaines en direction de l'Amérique latine ont chuté de près de 3% du total, passant de 7,2% en 1988 à 4,5% en 1985. L'organisme ne fournit pas les données correspondantes pour les années suivantes.

et une diversification assez équilibrée des reliquats de ses échanges internationaux entre l'Europe, l'Amérique du sud et l'Asie-Pacifique.

3.2. La spécialisation manufacturière du commerce mexicain: un déficit récurrent

Dans les années soixante, le Mexique était principalement exportateur de produits primaires ; surtout de produits agricoles, comme le coton, le café, le sucre, les légumes frais et les produits des pêcheries, qui représentaient près de la moitié des exportations. Durant les années soixante-dix on assiste à un changement : les exportations de pétrole brut augmentent rapidement, pour atteindre près de 60% des exportations totales. Parallèlement, on assiste aussi à une croissance des exportations manufacturières, ainsi qu'à une diminution du commerce de produits agricoles. Durant la première moitié de la décennie 1980, les tendances restent les mêmes ; ce n'est que par la suite que l'on assiste au véritable décollage des exportations (et importations) manufacturières.

Aujourd'hui premier secteur d'exportation du Mexique, le secteur manufacturier ne représentait à toutes fins pratiques que 23% des exportations totales au début des années 1980, le pétrole couvrant à cette époque plus de 65% des exportations. Ce renversement de tendance est moins lié à un déclin de la vente du pétrole, laquelle a en fait régulièrement alimenté les revenus extérieurs d'un \$US 10 milliards annuels — exception faite d'une brève période suivant la crise de 1985— qu'à une expansion phénoménale des exportations manufacturières, lesquelles ont triplé en volume depuis le début des années 1990 (Graphique 1.1). Il faut cependant préciser que le développement réussi des zones franches et la forte pénétration des investissements directs américains générateurs de commerce intrafirme ne sont pas étrangers à cette performance du secteur manufacturier. Le secteur agricole a connu, quant à lui, une croissance lente depuis le début des années 1990 ; il représente moins du tiers des revenus pétroliers et contribue à environ 5% des exportations totales.

Les *maquiladoras*, établissements d'assemblage de produits destinés à l'exportation en franchise, ont connu une nette expansion depuis le début des années 1980 ; elles fournissent aujourd'hui, à elles seules, 45% des exportations et absorbent environ 35% des importations du Mexique (Graphique 8.1). Selon les données de la SECOFI et de l'INEGI (*Comercio Exterior*, avril 1998 : 279-281), les *maquiladoras* représentaient en 1996 près de 2500 établissements et environ 800 000 employés ; elles emploient principalement une main-d'oeuvre féminine (78%) et oeuvrant surtout dans les États frontaliers du nord du Mexique. Un quart de l'emploi

au Mexique est assuré par le secteur (Graphique 8.3), qui contribue à l'emploi national de manière croissante (Graphiques 8.5, 8.6). Les salaires qui sont versés dans le secteur connaissent une stagnation substantielle depuis 1988 on estime que les salaires versés sont de l'ordre d'environ 60% du salaire réel moyen enregistré dans le secteur manufacturier (Graphique 8.4). Cela dit, la contribution totale *des maquiladoras* au PIB reste modeste, oscillant entre les 1,4 et 2,2% (Graphique 8.2), ce qui est minime compte tenu, d'une part, du fait que près de la moitié des exportations du Mexique proviennent de ce secteur, et que d'autre part, il assure un quart de l'emploi national. Sur le plan de leur contribution à la croissance du revenu national donc, les *maquiladoras* ne présentent guère de résultats concluants.

De 1987 à 1995, le Mexique a enregistré, avons nous dit, un déficit commercial, principalement concentré dans le secteur manufacturier (Graphique 1.3). Si l'on remonte jusqu'au début des années 1950 et exception faite des périodes suivant les dévaluations brutales du peso (1982-1987 et 1995-1996), la balance commerciale du Mexique presque tout le temps été déficitaire. Le solde positif enregistré pendant la période allant de 1982 à 1987 s'explique surtout par le volume des revenus pétroliers, lesquels ont équilibré les comptes commerciaux du Mexique, du moins jusqu'à ce que les cours internationaux du brut ne commencent à baisser fortement. À ce jour, l'écart régulier entre le solde de la balance des marchandises et le solde manufacturier continue d'être compensé par les revenus de la vente du pétrole, lesquels cependant souffrent actuellement de la chute des prix imputables à la surproduction mondiale dans ce secteur. Ces revenus sont cependant loin d'être négligeables puisque les recettes pétrolières représentent 37% des recettes budgétaires totales du gouvernement (58% au Venezuela).

Un mot supplémentaire sur la question du déficit commercial "structurel" du Mexique: celui-ci n'a jamais atteint les proportions alarmantes qu'ont voulu lui donner certains auteurs tel Villareal (1976/1997). Les déséquilibres commerciaux connus pendant la dernière phase de l'ISI dans les décennies 1960 et 1970 n'étaient pas plus insoutenables qu'aujourd'hui et ont généralement varié entre 2 et 4% du PIB (Graphique 1.4). Cette remarque mérite d'être faite dans la mesure où le thème du déficit commercial et de l'incapacité de l'ISI de le corriger a prédominé les débats sur la nécessité de réformer le modèle d'industrialisation substitutive. C'est également un des arguments importants qui a permis de justifier la coupure graduelle faite par le gouvernement, dès 1982, avec les stratégies industrielles précédentes, pour les relayer par un modèle axé sur la centralité des exportations comme moteur du développement industriel et de la croissance économique. Les oscillations somme toute régulières du déficit commercial en fonction du PIB courant montrent que s'il y avait "urgence" à abandonner l'ISI,

ce n'était pas tant en raison de l'ampleur du déficit qu'en raison plutôt des effets pervers d'un contrôle abusif du secteur extérieur sur le dynamisme et le potentiel de croissance de l'économie mexicaine. Cela dit, force est de constater que la nouvelle emphase mise sur l'industrie d'exportation n'en a pas pour autant substantiellement corrigé les anomalies "structurelles" imputées autrefois à l'ISI sur le plan des flux commerciaux. En fait, et dans une très large mesure, il ressort des données que si croissance vigoureuse il y a eu des exportations, celle-ci est dûe en grande partie à la conjugaison de trois facteurs : une politique réussie d'implantation de zones franches, une forte pénétration des investissements étrangers, et une politique plus ou moins réussie de change sous-évalué. Ce qui est plus inquiétant c'est le fait que, profitant de l'ouverture accrue du marché mexicain, les importations en provenance des États-Unis ont fortement progressé, au détriment des secteurs domestiques traditionnels d'une part, des industries émergentes dans les nouveaux secteurs de pointe, d'autre part.

Commerce manufacturier: tendances actuelles générales

Actuellement, nous l'avons dit, les performances du secteur exportateur sont essentiellement le fait de l'activité industrielle manufacturière, laquelle constitue depuis le début des années 1990 la quasi-totalité du commerce extérieur du Mexique. Selon Unger (1993), le secteur exportateur du Mexique se caractérise par (1) sa concentration sur un nombre réduit de produits ; (2) par la présence d'un nombre restreint d'entreprises exportatrices, généralement de grande taille ; et (3) par sa destination principalement américaine. En outre il est estimé que près de 63% des transactions manufacturières commerciales du Mexique sont le fait d'échanges intra-firmes (*Comercio Exterior*, 1998, mars: 189).

Quelques données : en 1998, les exportations et importations manufacturières ont, respectivement, représenté près de 82 et 93% du total (voir Graphiques 1.1, 1.2, Tableau 1). Entre 1987 et 1997, la production manufacturière a cru à un taux moyen annuel de l'ordre de 4,8%. Les exportations de produits manufacturés ont, quant à elles, augmenté annuellement au taux moyen de 18,8% (*Comercio Exterior*, 1998, mars : 188). Le secteur *maquiladora* a produit à lui seul 47% des articles manufacturés de 1996 (OMC, 1998: 8-10).

Malgré des performances remarquables en termes de croissance (en volume), le secteur manufacturier contribue à un rythme décroissant au PIB du Mexique. De 1980 à 1995, sa participation au PIB a décru de l'ordre des 3,6%, passant de 21,6% à 18% (Tableau 3), ce qui signifie que d'autres secteurs en croissance — dont principalement les services financiers, les assurances et l'immobilier, ainsi que les transports et les communications — ont pris le relais. (Tableau 3). Pendant la même période, l'emploi fourni par l'industrie manufacturière a également diminué, passant de 12 à 11,3% du total des emplois générés par l'économie (Tableau 4). Ces données vont dans le sens des tendances générales observées dans les pays industrialisés, à ceci près qu'elles surprennent néanmoins dans la mesure où, premièrement, le Mexique est considéré comme pays émergent, et deuxièmement, que le développement de l'industrie manufacturière est la pierre angulaire de la stratégie de développement du Mexique.

En fait, entre 1985 et 1997, l'emploi s'est contracté de près de 10,2% dans ce secteur (Tableau 5). De plus, les salaires moyens ont chuté dramatiquement. En 1997, le niveau moyen des salaires perçus dans le secteur manufacturier ne représentait que les deux tiers des niveaux de rémunération 1980, les salaires réels ayant décliné d'un peu moins de 40% entre temps (Graphique 7.5). Cependant, la productivité manufacturière a, quant à elle, maintenu des

records, sa croissance dans les années 1990 atteint des taux deux fois plus élevés que ceux observés pour l'ensemble des pays membres de l'OCDE (Tableau 4 et 5).

De ce qui précède, deux faits marquants peuvent donc être soulignés : a) le secteur manufacturier bat des records en termes de production annuelle, de productivité et de croissance des exportations ; et b) sa participation au revenu national, à l'emploi et à sa rémunération moyenne connaît quant à elle un recul notable.

3.3. Les principales industries manufacturières du secteur extérieur mexicain

Les exportations manufacturières du Mexique sont composées de six catégories d'activité différentes. Elles sont concentrées principalement dans le secteur de la machinerie et équipements, et dans celui des véhicules automobiles, moteurs et pièces (ci-après joints pour constituer le secteur des produits métalliques, machineries et équipements), qui constituaient à eux seuls près de 70% des exportations manufacturières totales du Mexique. Viennent ensuite, à des proportions quasi-similaires, le textile, vêtements et cuirs, les métaux et minerais manufacturés, l'industrie chimique et le secteur des aliments, boissons et tabac (Graphique 3.1). L'emploi dans le secteur manufacturier est à 74% concentré dans trois industries : machineries et équipements, textile et aliments, boissons et tabac. De 1981 à 1997, l'ensemble des industries manufacturières a connu une croissance nette sur le plan du volume de production, particulièrement forte entre 1990 et 1994. En termes de parts des exportations manufacturières totales, seuls deux secteurs, celui de la machinerie (comprenant l'industrie automobile) et celui du textile, ont vu leur contribution augmenter ; ce sont aussi les industries qui ont connu la plus rapide augmentation de leur production pendant la période considérée. Par ailleurs et compte tenu de la relation commerciale quasi-exclusive qui unit le Mexique aux États-Unis, on estime que les exportations mexicaines vers le marché américain sont principalement concentrées dans ces deux secteurs. Mais encore là, il faut prendre en considération l'activité des filiales américaines et l'incidence qu'a eue la réorganisation des activités industrielles des grandes firmes américaines depuis l'implantation de l'ALENA.

L'industrie des produits métalliques, de la machinerie et des équipements comprend trois activités principales : (1) la fabrication d'équipements, d'appareils électriques et électroniques ; (2) les transports et communications, incluant la production automobile (véhicules et pièces) ; et (3) la fabrication de machines et équipements spéciaux destinés à un usage industriel. Notons que c'est la production d'équipements, d'appareils électriques et

électroniques qui contribue le plus aux exportations totales de ce secteur (de l'ordre des 45% en 1997), suivie par l'industrie des transports (35%) (Tableau 1.2).

Le Graphique 6.1. nous indique que la contribution totale du secteur de la machinerie et équipements au PIB et à l'emploi national n'a pas connu de grandes transformations entre 1980 et 1995. La part du PIB a fluctué légèrement aux alentours des 5% pendant cette période. L'emploi fourni par ce secteur a crû lentement, notamment depuis 1985, et se situait en 1995 à près de 4% de l'emploi total au Mexique. La courbe des exportations est, quant à elle, nettement plus orientée à la hausse, surtout depuis 1990. Les exportations de ce secteur ont contribué en 1995 pour près de la moitié des exportations manufacturières, ce qui ira en augmentant pour 1996 et 1997, alors qu'elles comptaient à peine pour le dixième des exportations manufacturières en 1985. Selon les estimations de l'OCDE (1998), la productivité du secteur des machineries et équipement est l'une des plus faibles du secteur manufacturier (1995-1990), venant après le textile. Cependant, comparée à la productivité-manufacturière de l'ensemble des pays-membres de l'OCDE, la productivité du secteur machinerie mexicaine est légèrement supérieure (1,4 contre 1,1 pour l'OCDE).

Le secteur du textile, vêtements et chaussures comprend cinq groupes principaux : (1) les tissus et fibres de coton ; (2) les tissus en fibre de soie, artificielle et laine ; (3) les fibres textiles synthétiques ; (4) les chaussures ; et (5) les cuirs et peaux. Pour 1997, les tissus et fibres de coton ont constitué les principales exportations du secteur textile (de l'ordre des 40%), suivis par les tissus et fibres de soie, les fibres artificielles ou laines (20%). Ces deux industries sont également celles qui ont connu la croissance la plus rapide au sein du secteur textile en termes de part des exportations manufacturières totales (Tableau 1.3.).

Le Graphique 6.2. nous indique que la contribution du secteur textile au PIB du Mexique a augmenté régulièrement depuis 1980 et se situait vers les 5% en 1995. L'emploi généré par le secteur varie irrégulièrement aux alentours des 12% de l'emploi national total et connaît un déclin depuis 1990. La part du textile dans les exportations manufacturières a presque doublé depuis 1985, passant de 4% à près de 7% en 1995. Selon l'OCDE (1998), la productivité relative de l'industrie textile (1995-1990) est la plus faible observée pour l'ensemble des industries manufacturières du Mexique. Mais ramenée à la productivité moyenne du secteur manufacturier dans ses pays-membres, les résultats demeurent satisfaisants (0,7 contre 1,1 pour l'OCDE).

De l'étude des deux principaux secteurs manufacturiers du commerce extérieur mexicain, il ressort les deux constats suivants: a) conformément à l'évolution générale connue par l'ensemble du secteur exportateur, la machinerie et le textile ont connu une augmentation significative de leur production destinée aux marchés internationaux, une augmentation particulièrement spectaculaire dans le cas du premier secteur depuis 1990 ; et b) les répercussions des performances commerciales de ces deux secteurs sur le revenu national et l'emploi ne concordent pas. La machinerie a conservé une part de PIB relativement stable depuis 1980 et elle a vu sa part de l'emploi légèrement augmenter, tandis que le textile a connu un net déclin en ce qui concerne sa contribution à l'emploi total, tout en connaissant une expansion notable en termes de part du revenu national. Mais il convient aussi de prendre en compte les remarques faites précédemment à propos de leurs productivités respectives.

3.4 Commerce, croissance et emploi: quelles conclusions pour le cas mexicain?

Le moins que l'on puisse tirer de ce qui précède est que la contribution du secteur extérieur mexicain au PIB et à l'emploi est d'une ambiguïté remarquable. Les Graphiques 5.1 à 5.3 ajoutent un peu plus à l'imprécision du tableau. On peut voir le Graphique 5.1, que les variations annuelles du PIB et de l'emploi total au Mexique correspondent *grosso-modo*. Un fait surprenant toutefois : pour les deux périodes comprises entre 1990-1991 et 1994-1995, les chutes enregistrées au PIB ne se sont pas manifestées par un déclin semblable au niveau de l'emploi, qui, au contraire, aurait même augmenté. Le Graphique 5.2 nous indique qu'en prenant 1988 comme année de référence, le PIB en volume n'a pas substantiellement augmenté de 1988 à 1996, ce qui contraste singulièrement avec la croissance des exportations, dont le volume a quadruplé pendant cette période. En prenant 1993 pour année de référence (Graphique 5.3), laquelle est souvent utilisée par les autorités mexicaines comme année de base pour les résultats positifs qu'elle permet de montrer, on peut observer que le rythme de croissance du PIB et des exportations en volume est nettement similaire, tous deux ayant plus que doublé entre 1993 et 1996. L'emploi s'est par contre "doucelement" dégradé jusqu'en 1995, pour suivre avec peine la pente ascendante des deux autres indicateurs.

En bref, les trois graphiques indiquent, d'une part, que l'emploi et le PIB semblent se suivre (5.1), mais que, dépendamment du choix de l'année de référence, les variations en volume du PIB et des exportations suivent soit des trajectoires complètement indépendantes (1988) (5.2), soit un itinéraire quasi-identique (1993) (5.3). Cela signifie qu'en termes relatifs,

la relation entre exportations et revenu national semble s'être améliorée depuis 1993, mais que si l'on étire la période observée jusqu'au début de 1988, seules les exportations ont connu une forte croissance, tandis que le PIB est demeuré égal à lui-même ; idem pour l'emploi. En somme, s'il existe encore une relation de convergence entre variations du PIB et de l'emploi, celle-ci est par contre quelque peu déconnectée des performances exportatrices qui, elles, connaissent une ascension solitaire puissante.

Au niveau sectoriel, le constat mérite d'être évoqué de nouveau. Nous avons vu que des deux champions du commerce manufacturier du Mexique, seul le secteur de la machinerie a conservé une part de la production totale stable tout en contribuant à une légère croissance de l'emploi national, tandis que le textile a vu sa part de la production intérieure augmenter pendant que l'emploi s'y est lentement contracté. Le secteur de la machinerie est un bon exemple du contraste qui existe entre les résultats excellents à l'exportation d'un côté, et l'évolution presque imperceptible, quoique positive, du PIB et de l'emploi, de l'autre. Le secteur du textile illustre, quant à lui, la relation négative qui peut aussi exister entre l'évolution des exportations et celle de l'emploi.

Conclusion

En conclusion, malgré une croissance stable mais positive du PIB — exception faite de 1995 — et une expansion vigoureuse de ses échanges extérieurs, les données sur l'emploi du Mexique ne suivent pas la tendance à la hausse. Salaires en déclin, emploi manufacturier décroissant et niveaux de l'emploi et du chômage stables n'incitent guère dans l'ensemble à conclure à l'existence d'une relation positive entre commerce et emploi. Il semblerait en fait que si le secteur manufacturier dans lequel se spécialise le Mexique sur le plan commercial ne génère pas le niveau d'emploi auquel on se serait attendu compte tenu de son dynamisme, c'est essentiellement pour des raisons complémentaires de rationalisation accrue des coûts de la production à et d'augmenter la productivité, laquelle connaît l'un des plus forts taux de croissance au sein de l'OCDE (Graphiques 7.5 et 7.6). En fin de compte, le secteur manufacturier nécessite moins de travailleurs, paie moins, n'a pas une contribution particulièrement remarquable au PIB ; et ce, bien qu'il batte tous les records de croissance sur le plan des exportations.

Au moins une question demeure si un commerce en forte croissance ne secrète guère "naturellement" la croissance économique et l'emploi, pourquoi alors les autorités mexicaines

ont-elles fait de la libéralisation du commerce et de l'intégration économique avec le nord du continent l'une de leurs premières priorités économiques ? Les résultats de la recherche présentés dans le cadre de cet article ne permettent pas de nous avancer à ce sujet, qui ouvre sur d'autres travaux certainement plus polémiques, que ce soit sur la centralité de l'investissement étranger pour le financement de la croissance économique, ou sur la stratégie intégrative des grandes firmes américaines qui ont été parmi les plus ardentes défenderesses du libre-échange. La même question et les mêmes débats restaient posés au terme de l'étude réalisée pour le Canada (Deblock et Benessaïeh, 1997).

Nous pensons néanmoins que quatre pistes doivent être explorées plus en profondeur : 1) la piste de l'incidence des politiques macro-économiques de stabilisation sur la croissance des revenus et de l'emploi, d'autant que le marché domestique reste la composante majeure du PIB ; (2) la piste des reconfigurations en cours des réseaux d'activités des firmes transnationales depuis la mise en place de l'ALENA ; (3) la piste des politiques économiques de soutien à l'industrie, à la formation et à l'éducation, à la recherche, etc. ; et (4) la piste des stratégies commerciales dans le contexte nouveau de synergie entre les firmes et les gouvernements créé par la globalisation des marchés. Cette exploration devra cependant se faire dans une perspective nord-américaine : en prenant en considération les liens qui unissent les économies canadienne et mexicaine à celle des États-Unis d'une part ; l'organisation des réseaux et activité des FTN à l'intérieur de ce nouvel espace économique qu'est l'ALENA, d'autre part.

Bibliographie

Agosin, Manuel R. (1994), "Réforme des politiques commerciales et performances économiques: un panorama de la question et quelques éléments d'appréciation préliminaire", *Revue Tiers Monde*, 139, juillet-septembre, pp. 499-520.

Agosin, Manuel R. et Ricardo French-Davis (1995), "Trade Liberalisation and Growth : Recent Experiences in Latin America", *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, 37 (3), pp. 1-16.

Agosin, M. R. et Diana Tussie (1993), "Globalizacion, Regionalizacion y nuevos dilemnas en la politica de comercio exterior para el desarrollo", *El Trimestre Economico*, 60, juillet-septembre, pp. 559-599.

Agosin, M. R. et D. Tussie (1993), "Nuevos dilemnas en la politica comercial para el desarrollo", *Comercio exterior*, 43 (10), octobre, pp. 899-912.

Alarcon-Gonzales, Diana (1995), "Trade Liberalization, Income Distribution, and Poverty in Mexico: An Empirical Review of Recent Trends", dans S. J. Randall et H. W. Konrad (dirs.), *NAFTA in Transition*, Calgary, University of Calgary Press, pp. 127-137.

Bairoch, Paul (1994), "Le commerce fut-il le moteur de la croissance économique?", *Mythes et paradoxes de l'histoire économique*, Paris, Éditions la Découverte, pp. 188-228.

Balassa, Bela (1989), "Outward Orientation", dans H. Chenery et T. N. Srinivasan (dirs.), *Handbook of Development Economics*, Vol. 1, Amsterdam, Elsevier Science Publishers, pp. 1645-1690.

Banque interaméricaine de développement (1998), *Database: Mexico*, Washington, DC, iadb.org.

Bhagwati, Jadish (1978), *Foreign Trade Regimes and Economic Development*, Cambridge, Ballinger.

Bizberg, Ilan (1993), "Los efectos de la apertura comercial sobre el mercado laboral y las relaciones industriales en Mexico", dans Gustavo Vega Canovas (coord.), *Liberacion economica y libre comercio en America del Norte*, Mexico, El Colegio de Mexico, pp. 151-193.

Bosworth, Barry, Susan M. Collins et Nora Lustig (1997), "Introduction", dans B. Bosworth, S. M. Collins et N. Lustig (dirs.), *Coming Together? Mexico-United States Relations*, Washington, DC, Brookings Institution Press, pp. 1-25.

Comercio Exterior, "Summario Estadístico", différentes années et numéros.

Cook, Maria Lorena, Kevin Middlebrook et Juan Molinas Horcasitas (1996), "Las Dimensiones políticas del ajuste estructural: actores, tiempos y coaliciones", dans M. L. Cook, K. Middlebrook et J. M. Horcasitas (dirs.), *Las dimensiones políticas de la reestructuracion economica*, Mexico, UNAM, Cal y Arena, pp. 39-105.

Deblock, Christian (1997), "Du plein emploi à la compétitivité", dans François Crépeau (dir.), *Mondialisation des échanges et fonctions de l'État*, Bruxelles, Bruylant, pp. 63-122.

Deblock, Christian, et Afef Benessaïeh, (1997), "Commerce, croissance et emploi. Le cas canadien", Montréal, Cahiers du CRITERES (GRETSE),

Dominguez, Lilia et Flor Brown (1997), "La estructura industrial mexicana en un contexto de apertura comercial", *Investigacion Economica*, 57 (222), octobre-décembre, pp. 73-103.

Dornbush, Rudiger (1992), "The Case for Trade Liberalization in Developing Countries", *Economic Perspectives*, 6 (1), hiver, pp. 69-86.

Dornbush, R. et A. Werner (1994), "Mexico: Stabilization, Reform, and no Growth", *Brookings Papers on Economic Activity*, 1, pp. 253-315.

Dussel, Peters (1996a), "From Export-Oriented to Import-Oriented Industrialization: Changes in Mexico's Manufacturing Sector, 1988-1994", Dans G. Otero (dir.), *Neoliberalism Revisited, Economic Restructuring and Mexico's Political Future*, Colorado, Westview Press, pp. 63-83.

Dussel, Peter (1996b), "Structural Change in Mexico's Employment and the Impact of NAFTA", *Revista de Economia Politica*, 16 (4), octobre-décembre, p. 87-114.

Espinosa, J. Enrique et Pedro Noyola (1997), "Emerging Patterns in Mexico-US Trade", dans B. Bosworth, S. M. Collins et N. Lustig (dirs.), *Coming Together? Mexico-United States Relations*, Washington, DC, Brookings Institution Press, pp. 25-54.

Fonds monétaire international (1997), *Mexico- Recent Economic Development*, IMF Staff Country Report No. 97/108, Washington, DC.

Gereffi, Gary (1996), "Mexico's 'Old' and 'New' Mquiladora Industries: Contrasting Approaches to North American Integration", Dans G. Otero (dir.), *Neoliberalism Revisited, Economic Restructuring and Mexico's Political Future*, Colorado, Westview Press, pp. 85-105.

Gopinath, Munisamy, P. Lynn Kennedy et Terry L Roe (1995), "Trade, Growth and Welfare Linkages in North America : an Empirical Analysis", *North American Journal of Economics and Finances*, 6 (2), automne, pp. 189-201.

Guzman, Alenka (1997), "Productividad y especializacion manufactureras en Mexico, Canada y estados Unidos, 1972-1994", *Comercio Exterior*, 47 (3), mars, pp. 179-191.

Haber, Paul Lawrence (1996), "El arte de la restructuracion y sus implicaciones politicas: el caso de los movimientos urbanos populares", dans M. L. Cook, K. Middlebrook et J. M. Horcasitas (dirs.), *Las dimensiones politicas de la reestructuracion economica*, Mexico, UNAM, Cal y Arena, pp. 333-370.

Helleiner, G. K. (1991), *Trade Policy, Industrialization and Development : A Reconsideration*, Oxford, Calendon Press.

Ize, A. (1989), *Trade Liberalization, Stabilisation and Growth: Some Notes on the Mexican Experience*, Washington, DC, Fonds monétaire international, Département des affaires fiscales, novembre.

Katz, Isaac (1997), "L'économie mexicaine. L'impact du changement structurel", *Problèmes d'Amérique latine*, 27, octobre-décembre, pp. 97-120.

Krueger, Anne O. (1990), *Perspectives on Trade and Development*, Chicago, University of Chicago Press.

Lustig, Nora (1997), "NAFTA: Setting the Record Straight:", *The World Economy*, 20 (5), août, pp.605-614.

Lustig, N. (1992), *Mexico, The Remaking of an Economy*, Washington, DC, The Brookings Institutions.

Maddison, A. (1996), *Problemas del crecimiento economico en las naciones*, Ariel, Mexico.

Mexique (1998), *Cuarto informe de Gobierno*, Annexe statistique, Pouvoir exécutif fédéral, septembre.

Mexique (1997), *Tercer informe de Gobierno*, Annexe statistique, Pouvoir exécutif fédéral, septembre.

Mexique (1993), *Quinto informe de Gobierno*, Annexe statistique, Pouvoir exécutif fédéral, septembre.

Martinez-Rodriguez, Antonia (1994), "Economic Transformations and Political Change in Mexico", *Revista Internacional de Sociologia*, 7, janvier-avril, pp. 107-130.

Nezeys, Bertrand (1985), "Le commerce international, facteur de croissance? Les réponses théoriques", dans *Commerce international, croissance et développement*, Paris, Economica, pp. 9-80.

OMC (1997), *Examen des politiques commerciales: Mexique*, Genève.

ONU (1995, 1993, 1988), *Annuaire statistique du commerce international*, New York.

Otero, Gerardo (ed.) (1996), *Neoliberalism Revisited : Economic Restructuring and Mexico's Political Future*, Westview.

Pastor, Manuel et Carol Wise (1997), "State Policy, Distribution and Neoliberal Reform in Mexico", *Journal of Latin American Studies*, 29, pp. 419-456.

Prebisch, Raoul (1959), "Commercial Policy in the Underdeveloped Countries", *American Economic Review*, 40, mai, pp. 261-264.

Ramirez, Delfina et Robert Bruce Wallace (1994), "La apertura comercial y el sector manufacturero en Mexico: empleo, especialización y economías de escala", *Investigacion Economica*, 209, juillet-septembre, pp. 173-202.

Riedel, J. (1988), "Trade as an Engine of Growth : Theory and Evidence", dans D. Greenaway (dir.), *Economic Development and International Trade*, Londres, pp. 25-54.

Rodrik, Dani (1991), "Closing the Productivity Gap : Does Trade Liberalization Really Help ?", dans Gerald K. Helleiner, *Trade Policy, Industrialization and Development : New Perspectives*, Oxford, Oxford University Press.

Rodrik, Dani (1992), "The Limits of trade reforms in Developing Countries", *The Journal of Economic Perspectives*, hiver, pp. 87-84.

Ros, Jaime (1996), "Mexico en los años noventa: Un nuevo milagro económico? Algunas notas acerca del legado económico y de políticas de la décadas de 1980", dans M. L. Cook, K. Middlebrook et J. M. Horcasitas (dirs.), *Las dimensiones políticas de la reestructuración económica*, Mexico, UNAM, Cal y Arena, pp. 121-170.

Skott, Peter et Mehrene Larudee (1998). "Uneven Development and the Liberalisation of trade and capital flows: the case of Mexico", *Cambridge Journal of Economics*, 22, pp. 277-295.

Studen, K. (1982), *Growth, Employment and Trade in an Industrializing Economy*, Tübingen, JCB Mohr (Paul Siebeck) Tübingen.

Tornell, Aaron et Gerardo Esquivel (1997), "The Political Economy of Mexico's Entry into NAFTA", dans T. Ito et A. O. Krueger (dirs.), *Regionalism versus Multilateral Trade Arrangements*, Chicago, University of Chicago Press, pp. 25-56.

Torres Gaitan, Ricardo (1997), "Relaciones entre el comercio exterior y el desarrollo económico", *Problemas del desarrollo económico*, avril-juin, pp. 229-242.

Unger, K. (1993), "Productividad, desarrollo tecnológico y competitividad exportadora en la industria mexicana", *Economía Mexicana*, CIDE, avril, pp. 101-129.

USITC (1990), *Review of Trade and Investment Liberalization Measures by Mexico*, Washington, DC, 2275, pp. 145-146.

van Den Berg, Hendrik (1997), "The Relationship Between International Trade and Economic Growth in Mexico", *North American Journal of Economics and Finance*, 8 (1), pp. 1-21.

Villareal, R. (1976/1997), *Industrialisation, deuda y desequilibrio externo en Mexico, un enfoque neoestructuralista (1929-1997)*, Mexico, Fondo de Cultura Económica.