



Investissement direct étranger et développement Le cas des maquiladoras mexicaines

Mathieu Arès



Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation
Institut d'études internationales de Montréal
Université du Québec à Montréal
C.P. 8888, succ. Centre-ville,
Montréal, H3C 3P8
Tel : (514) 987 3000 # 3910
<http://www.ceim.uqam.ca>

 Institut d'études
internationales de Montréal

mars 2009

Les opinions exprimées et les arguments avancés dans cette publication demeurent l'entière responsabilité de l'auteur-e et ne reflètent pas nécessairement ceux du Groupe de Recherches sur la Gouvernance globale du travail (GGT) ou des membres du Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation (CEIM).

Les gouvernements, au Mexique, ont longtemps affiché leur scepticisme vis-à-vis de l'investissement direct étranger (IDE) et ont ainsi voulu que celui-ci soit limité et fortement encadré. Le contrôle national public et/ou privé de l'appareil productif se devait d'être privilégié. Dans les années 1930, la nationalisation des entreprises pétrolières et des chemins de fer fut un moment fort du nationalisme mexicain, faisant du président Lazaro Cardenas un héros national. Reprenant parfois la rhétorique néo-marxiste et dépendantiste, certaines administrations, pensons notamment à celles du président Luis Echeverria (1970-76) assimilèrent même l'IDE à une nouvelle forme d'impérialisme. Aussi tard qu'au début des années 1980, le président López Portillo (1976-82) avait vu dans le potentiel pétrolier du pays un outil d'affranchissement de la domination étrangère¹. Ce n'est vraiment qu'avec l'abandon du modèle de la substitution aux importations (ISI) suite à la crise de la dette des années 1980, que la pensée économique mexicaine a évolué et a commencé à entrevoir positivement l'IDE. Cette évolution fut applaudie et encouragée par la communauté internationale ; à côté des politiques commerciales libérales, l'aide internationale devait favoriser la capacité d'absorption des IDE dans les pays en développement (Mayer 2006). L'Asie avait tracé la voie : les pays bien intégrés à l'économie mondiale connaîtraient un meilleur développement économique et social que les pays visant l'autarcie.

À partir des années 1990, l'attractivité de l'investissement devient ainsi un élément central de la politique économique mexicaine. Puisant abondamment dans la théorie néoclassique, l'argument était que l'IDE favorise notamment l'emploi, la balance des paiements, l'intensité technologique nationale, le transfert de connaissances et l'insertion de l'industrie nationale aux réseaux et aux chaînes de production mondiaux. Mais, le recul aidant sans doute, on assiste de plus en plus à une remise en question du lien entre l'IDE et le développement, et même les chantres du néolibéralisme ont dû reconnaître l'insuffisance des flux d'IDE dans les pays en développement et, sur cette base, son incapacité à insuffler le décollage industriel espéré pour de nombreux pays². Si les volumes d'investissement augmentent et atteignent de nouveaux sommets, l'IDE demeure encore pour l'essentiel un phénomène de pays développés, de paradis fiscaux et d'une poignée de grands pays émergents (tableau 1).

¹ Voir sur le populisme économique des années 1970 et 1980, Bazdresch et Levy (1991).

² C'est pourquoi, sans rejeter les postulats libéraux, de nombreuses études, notamment celles des grandes institutions financières internationales, tentent d'identifier les facteurs limitant les flux de capitaux vers les pays pauvres. Plusieurs raisons ont été ainsi avancées, concernant l'environnement macro-économique des pays, la gouvernance politique, les insuffisances légales et les carences administratives des entreprises nationales. Pour une présentation synthétique du débat au sein des grandes organisations internationales voir Christian Deblock (2004) « Investissements directs étrangers et développement. Deux perspectives », *La chronique des Amériques*, Novembre, no:35, Observatoire des Amériques, CEIM, UQAM.

Tableau 1 L'investissement direct étranger (IDE) dans le monde flux entrants, 2006, Principaux récipiendaires (plus de 10 milliards de dollars)			
Rang	Pays	Milliards de dollars	% mondial
1	É.-U.	175,4	13,4
2	Royaume-Uni	139,5	10,7
3	France	81,1	6,2
4	Belgique	72,0	5,5
5	Chine	69,5	5,3
6	Canada	69,0	5,3
7	Hong Kong	42,9	3,3
8	Allemagne	42,9	3,3
9	Italie	39,2	3,0
10	Luxembourg	29,3	2,2
11	Fédération de Russie	28,7	2,2
12	Suède	27,2	2,1
13	Suisse	25,1	1,9
14	Singapour	24,2	1,9
15	Australie	24,0	1,8
16	Turquie	20,1	1,5
17	Espagne	20,0	1,5
18	Mexique	19,0	1,5
19	Brésil	18,8	1,4
20	Arabie Saoudite	18,3	1,4
21	Inde	16,9	1,3
22	Israël	14,3	1,1
23	Pologne	13,9	1,1
24	Irlande	12,8	1,0
25	Égypte	10,0	0,8
	Total	1054,1	80,7
	Monde	1305,9	100,0

Source : CNUCED, *Statistiques en ligne*. <http://stats.inctad.org> (consulté le 17 septembre 2008).

Le Mexique appartient à ce dernier groupe : avec des flux d'IDE d'un peu plus de 19 milliards de dollar³ en 2006 (soit environ 1,5 % des flux mondiaux), il occupait le 18^{ème} rang mondial cette année là. En Amérique latine, il se classe au premier rang depuis 2002. En fait, parmi les pays émergents, il n'est devancé que par la Chine (112,4 milliards de dollar en incluant Hong Kong), la Russie (28,7 milliards), Singapour (24,2 milliards) et la Turquie (20,1 milliards). En outre, l'essentiel des flux entrants le sont sous la forme de l'IDE; ce qui a permis le développement rapide durant la dernière décennie d'un important secteur manufacturier de réexportation, les fameuses maquiladoras. Néanmoins, même dans un cas comme le Mexique, le lien entre le développement et l'IDE ne fait pas l'unanimité. A ceux qui mettent de l'avant les innombrables emplois créés dans le secteur de la réexportation, d'autres, les grands syndicats nord-américains notamment, opposent plutôt l'idée selon

³ Sauf mention contraire, les montants sont en dollar des États-Unis.

laquelle, les maquiladoras seraient beaucoup plus synonyme de nivellement par le bas, d'ateliers de misère et de « dumping social », tant au sud qu'au nord.

En s'appuyant sur l'évolution de l'industrie maquila, cette étude vise à clarifier ce débat et se propose de faire un état de la question. Comme la crise des maquiladoras (2000-2003) l'a démontré et à l'instar des critiques de l'industrie maquiladora, une définition trop minimaliste du développement où ce dernier n'est assimilable qu'en nombre d'emplois, nous apparaît être fautive. Tel que nous le comprenons, le développement doit également inclure des notions comme l'environnement de travail, le transfert de connaissance et l'autonomie industrielle. Mais, avant d'entreprendre l'examen de ces critères, discutons brièvement de l'investissement direct étranger au Mexique et du régime des maquiladoras.

LA MAQUILA ET L'IDE AU MEXIQUE

En 1965, le gouvernement mexicain adoptait les premières mesures qui allaient jeter les bases de l'industrie de la réexportation au Mexique. Selon le mode de production en zones franches, la *Política de fomento a la industria maquiladora de exportación* de même que le *Programa de industrialización fronteriza* autorisaient que les intrants nécessaires à la production dans les territoires désignés (à l'origine les vingt kilomètres suivant la frontière nord, territoire étendu depuis à l'ensemble du pays) soient exemptés de droits à la condition que l'essentiel de la production soit réexporté. Dans le même esprit et dans un souci de stabiliser l'emploi dans la région frontalière, les entreprises nationales ou étrangères (principalement américaines) pouvaient jouir d'une fiscalité minimale. Malgré cela, le programme demeura longtemps relativement marginal. Il fallu attendre la remise en cause de l'ISI dans les années 1980 pour qu'il devienne un élément central de la politique commerciale mexicaine. Pour Cuevas, Messmacher et Werner (2005) la ratification de l'ALENA a constitué un atout important dans la stratégie mexicaine d'attractivité⁴, voir la consolidation du secteur de la réexportation. Il existerait ainsi un lien entre la demande sur les marchés nord-américains et le volume d'investissement étranger au Mexique, ce qui expliquerait qu'une part appréciable des IDE se concentre encore le long de la frontière avec les États-Unis (Tunea 2005)⁵. En fait, suivant les calculs de Cuevas, Messmacher et Werner (2005), l'ALENA expliquerait à lui seul 60 % du volume d'IDE au Mexique. Entre 1995 et 2006, le Mexique a reçu près de 244,7 milliards de dollars en investissement en provenance de l'étranger, et cela, principalement sous la forme d'investissements directs, avec environ 200 milliards de dollars (soit environ 81 % du total) (SE 2008) sur lesquels près de 160 milliards de dollars furent dirigés vers le secteur manufacturier, et particulièrement vers l'industrie maquila (tableaux 2 & 3).

⁴ Pour une discussion théorique de l'impact de l'ALENA sur les choix d'investissement des firmes voir en outre Levy Yeyati, Stein et Daude (2003).

⁵ Pour certains, notamment Larudee (2007) qui se base sur l'étude des maquilas du secteur du vêtement, la forte demande aux États-Unis durant les années 1990 et non la ratification de l'ALENA serait la raison principale du boom des maquiladoras.

Année	Total	Nouveaux investissements	Réinvestissement	Flux d'entreprise	Maquila (Importations d'équipement fixe)
1994	15,1	9,8	2,4	2,0	0,9
1995	9,7	7,0	1,6	(0,3)	1,4
1996	10,1	6,4	2,6	(0,4)	1,4
1997	14,2	10,5	2,2	(0,1)	1,7
1998	12,4	6,3	2,9	1,2	2,1
1999	13,6	6,1	2,3	2,4	2,8
2000	17,6	8,0	3,9	2,8	3,0
2001	21,2	20,3	3,9	0,9	2,2
2002	18,3	11,0	2,1	3,1	2,0
2003	14,2	5,9	2,1	4,2	2,0
2004	18,7	9,9	2,3	4,0	2,5
2005	18,1	9,2	2,8	3,2	2,8
Mars 2006	3,0	0,4	1,5	0,4	0,7

Source : Mexique (2006) *Anexo del Sexto Informe de Gobierno*, p.364.

Comme le montre le tableau 5, l'IDE dans le secteur maquila est relativement concentré. L'électronique (33 %), le textile (14 %) et le transport (22 %) procurent ensemble un peu moins que 70 % de tous les emplois du secteur! Compte tenu de la proximité géographique, des relations commerciales historiques et de l'ALENA, il ne faut pas se surprendre si les États-Unis fournissent bon an mal an entre la moitié et les trois quarts des IDE au Mexique (tableau 4). Les Pays-bas, le Royaume-Unis, l'Espagne de même que le Canada constituent également d'importantes sources d'IDE. Il existe toutefois de grandes différences parmi les choix de secteurs privilégiés. Si la présence des firmes américaines et japonaises par exemple s'explique avant tout par la recherche des gains de productivité liés à la localisation des installations en zones franches, les firmes canadiennes et espagnoles qui s'installent au Mexique recherchent en priorité l'accès au marché local (Arès 2008).

Il faut par ailleurs séparer en deux périodes l'évolution de l'industrie maquila durant la dernière décennie (Arès 2005). Une première période débute avec la ratification et la mise en œuvre de l'ALENA mais surtout avec la crise du peso, et son corollaire une baisse drastique d'environ 40 % des coûts de production au Mexique. Elle se caractérise par une forte croissance des investissements étrangers dans le secteur, la création de nouvelles entreprises et d'une multitude d'emplois. Entre 1994 et 2000, le secteur a connu un taux de croissance moyen de 22,1 %. A l'aube du nouveau millénaire, le secteur comptait ainsi environ 3700 établissements et fournissait de l'emploi à 1,3 million de travailleurs (tableau 6). C'est également durant cette période que les exportations du secteur maquiladora ont

remplacé les exportations pétrolières comme principaux produits d'exportation du Mexique. En fait, depuis le milieu des années 1990, le secteur assure globalement la moitié des livraisons internationales mexicaines. Dès 2001, cette période de boom s'effiloche rapidement et fait place à une importante contraction du secteur. Les problèmes s'accumulent, c'est la crise. Le secteur doit alors faire face à la fois à l'intensification de la concurrence tant pour les débouchés que pour l'IDE des pays à bas salaire, notamment asiatique, à l'augmentation des coûts de production en particulier des salaires, à un peso qui s'apprécie ainsi qu'à la fin d'un certains nombres de mesures de mise en œuvre de l'ALENA. La fin de l'exclusion des intrants extrarégionaux du secteur maquila du calcul du contenu régional a fait particulièrement mal aux secteurs stratégiques de l'électronique⁶.

Tableau 3						
Mexique : L'IDE par secteur d'activité,						
flux annuels entrant, 1980-2006						
Milliards de dollars						
Année	Total	Manufacturier	Service	Commerce	Minier	Agriculture et pêche
1980*	1 622,6	1 285,7	131,3	18,0	86,7	0,9
1985*	1 729,0	1 165,8	435,3	109,5	18,0	0,4
1990*	3 722,4	1 192,9	2 203,1	171,4	93,9	61,1
1993*	4 900,7	2 320,5	1 730,7	759,9	55,1	34,5
1994	10 663,7	6 209,0	3 094,6	1 251,5	97,8	10,8
1995	8 357,2	4 862,1	2 392,4	1 012,5	79,1	11,1
1996	7 847,2	4 819,3	2 158,8	751,9	83,8	33,4
1997	12 130,9	7 290,4	2 828,8	1 871,1	130,6	10,0
1998	8 366,0	5 010,4	2 238,9	1 038,2	49,4	29,1
1999	13 631,2	9 149,2	2 852,6	1 408,8	138,1	82,5
2000	17 587,8	9 893,0	4 972,0	2 432,3	198,9	91,6
2001	27 150,9	5 505,2	19 326,8	2 225,7	28,5	64,7
2002	18 274,7	7 621,0	8 574,4	1 742,6	244,1	92,6
2003	14 183,8	6 589,0	6 113,4	1 394,0	76,8	10,6
2004	18 674,3	9 320,8	8 017,7	1 175,2	145,8	14,8
2005	13 811,8	7 847,4	3 422,5	2 539,2	(2,5)	5,2
Juin 2006	1 446,0	1 291,1	522,2	(375,8)	8,8	(0,3)

Note : * Pour des raisons méthodologiques, les données des années 1980-1993 ne sont pas comparables à celles des années postérieures. ;
Source : Mexique (2006) *Anexo del Sexto Informe de Gobierno*, p.365.

⁶ Une des manières de contourner le problème a été la ratification de l'Accord de libre-échange entre le Mexique et le Japon qui eut pour effet de ramener à zéro les tarifs mexicains sur les importations des intrants électroniques (voir Boulanger, 2004).

Tableau 4 Maquiladora : L'origine de l'IDE, flux annuels, 1994-- 2005					
Année	Total Millions de dollars	Rang et participation (%)			Trois premiers (%)
		1 ^{er} (%)	2 ^{ème} (%)	3 ^{ème} (%)	
1994	10 663,7	É.-U. (46,7)	Pays-Bas (7,1)	Canada (6,9)	(60,7)
1995	8 357,2	É.-U. (65,8)	Pays-Bas (8,9)	RFA (6,6)	(81,3)
1996	7 847,2	É.-U. (67,3)	Canada (6,9)	Pays-Bas (6,3)	(80,5)
1997	12 130,9	É.-U. (61,2)	R.-U. (15,1)	RFA (4,0)	(80,3)
1998	8 366,0	É.-U. (65,3)	Pays-Bas (12,8)	Espagne (4,1)	(82,2)
1999	13 631,2	É.-U. (54,0)	Japon (9,0)	Pays-Bas (8,0)	(71,0)
2000	17 587,8	É.-U. (71,1)	Pays-Bas (15,3)	Espagne (12,0)	(98,4)
2001	27 150,9	É.-U. (77,6)	Pays-Bas (9,6)	Canada (3,7)	(90,9)
2002	18 274,7	É.-U. (65,3)	Pays-Bas (8,0)	R.-U. (6,8)	(80,1)
2003	14 183,8	É.-U. (60,2)	Espagne (12,5)	R.-U. (7,4)	(80,1)
2004	18 674,3	É.-U. (41,5)	Espagne (36,9)	Suisse (5,9)	(84,3)
2005	13 811,8	É.-U. (65,8)	Pays-Bas (12,0)	Espagne (9,1)	(86,9)

Source : Mexique (2006) *Anexo del Sexto Informe de Gobierno*, p.365.

Tableau 5 La distribution de l'emploi dans les maquiladoras, par secteur, octobre 2006	
Secteur	(%)
Aliment	1
Textiles	14
Cuir	1
Meuble	5
Produits chimiques	3
Pièces et véhicules de transport	22
Électronique	33
Jouet	0
Autres industries	15
Service	4

Source : CNIME 2008.

Tableau 6 L'évolution du secteur maquila 1990-2006				
Année (1er janvier)	Nombre d'entreprises	Emploi	Exportation	
			Total (millions de dollars)	Maquila (millions de dollars)
1975	454	67 214		
1980	620	123 879		
1985	729	217 544		
1990	1594	424 652		
1991	1818	431 694		
1992	2019	485 205		
1993	2078	514 988	3491	1272
1994	2157	546 433	4089	1574
1995	2082	611 968	5932	2276
1996	2285	987 326	7143	2542
1997	2562	822 036	8182	3037
1998	2869	958 124	8548	3453
1999	3143	1 066 177	8663	3956
2000	3465	1 213 605	11253	5021
2001	3713	1 309 253	12853	6114
2002	3174	1 057 709	11580	5578
2003	2972	1 065 847	12614	5563
2004	2810	1 069 716	12711	5733
2005	2820	1 144 806	14125	6599
2006	2783	1 170 962	18999	9192

Source: (1975-1985) Arès 2005; (1990-2007) Banco de Información económica (BIE), <http://dgcnesyp.inegi.gob.mx>. (Consulté le 16 juin 2008).

Au pire moment de la crise, entre le mois d'octobre 2000 et le mois de mai 2003, le secteur a perdu près de 300 000 emplois tandis que plus de 500 maquiladoras cessèrent d'opérer, partirent ou fermèrent leurs portes. Les secteurs phares du textile et de l'électronique furent particulièrement malmenés, au point d'alimenter un vif débat sur la viabilité du secteur et de remettre en cause son rôle central sur le développement industriel du Mexique. D'un côté, les plus pessimistes considèrent que le secteur de l'assemblage simple (encore le mode de production dominant) est désormais voué à disparaître à relativement court terme en raison de coûts de production trop élevés⁷. S'ils désignent habituellement la concurrence chinoise comme principale menace⁸, il ne faudrait pas oublier celle qui provient maintenant des voisins caribéens et centroaméricains ; la plupart de ces pays, imitant le Mexique, cherchent à se doter d'un secteur de la réexportation de type maquila (OIT 1998). Les plus optimistes pour leur part voient l'avenir dans la formation et dans les secteurs à plus forte intensité technologique (Carrillo 2007:669). Depuis, le secteur

⁷ Voir Dussel 2003; *El Economista* 2003.

⁸ Voir par exemple, Fujii, Candaudap et Gaona 2005; Fung, Iizaku et Siu 2005.

de la réexportation a connu une lente reprise et, à la fin de l'année 2006, il était en voie de recouvrer les emplois perdus. Mais, cela est loin d'avoir clos le débat. Les effets de la crise des maquilas sur l'emploi manufacturier au Mexique marquent bien les limites d'une analyse qui associe le développement au nombre d'emplois créés. Les évaluations doivent tenir compte d'une multitude de facteurs. Dans la présente étude, quatre ont été retenus : l'évolution des salaires, l'action syndicale, les impacts environnementaux et l'autonomie technologique.

LES SALAIRES : MISÉRABLES OU TROP ÉLEVÉS ?

Au Mexique, les salaires sont bas et les conditions de travail souvent pénibles. La question n'est pas là. Il ne s'agit pas pour nous de trancher un débat normatif. Cette section vise plutôt à évaluer l'impact de l'ouverture économique et de l'investissement direct étranger sur l'évolution de la structure salariale, notamment celle qui prévaut dans le secteur de la réexportation. Deux conceptions s'affrontent : tandis qu'une première, la libérale, met de l'avant les effets positifs, notamment la création d'emploi et l'amélioration absolue des conditions de vie des travailleurs des maquiladoras, pour la plupart des opposants, ces dernières ne seraient que l'expression d'une volonté patronale de flexibiliser le travail au sein des entreprises. Au nom de la compétitivité nationale, on assisterait à une « course vers le bas » (*Race to the bottom*), les entreprises multinationales n'hésitant guère à utiliser le spectre de la délocalisation à l'étranger pour rogner les droits durement acquis des travailleurs des pays développés (voir Scott 2003). L'argument avait été au cœur du débat sur l'adoption de l'ALENA. On se souviendra du « *NAFTA's Giant Sucking Sound* » de Ross Perrot. Toutefois, si l'argument a connu une portée politique certaine⁹, force est de constater son caractère corporatiste et populiste, à la limite du racisme, et qui ne propose rien pour atténuer les difficultés économiques des Mexicains¹⁰. Cette vision pessimiste de l'intégration économique nord-américaine se retrouve également au Mexique à la différence près que l'on met généralement l'emphase sur la perte d'autonomie du pays et sa dépendance grandissante envers les États-Unis, l'exploitation des employés mexicains dans les maquiladoras en étant la preuve concrète. On souligne également, en dépit des

⁹ Les accords parallèles de l'ALENA sur le travail et l'environnement visaient expressément à contrer cette opposition. Par l'Accord nord-américain de coopération dans le domaine du travail (ANACT) les partenaires se sont engagés à promouvoir notamment les principes suivants : améliorer les conditions de travail et de vie des employés; garantir la liberté d'association et la syndicalisation; le droit à la négociation collective; le droit de grève; la prohibition du travail forcée, l'encadrement du travail des personnes mineures, des normes minimales de travail, l'élimination de la discrimination à l'emploi; l'égalité homme-femme, la prévention et la sécurité des travailleurs, des mesures d'aide en cas d'invalidité ainsi que la protection des travailleurs migrants. Une commission trilatérale, dont le secrétariat est basé à Dallas (Texas), est chargée de mettre en œuvre l'accord et faire respecter les engagements de chacun.

¹⁰ Selon Bhagwati, l'argument de la course vers le bas est un mythe. Au contraire, pour lui, on assisterait même à travers l'investissement étranger à une « course vers le haut » (*Race to the Top*) (Bhagwati 2004:127-129). Par ailleurs, s'appuyant sur l'exemple canadien, Singh (2002) soutient que les pertes d'emploi massives, la délocalisation d'activité ou encore l'harmonisation au plus petit dénominateur commun des normes et conditions de travail annoncé par les opposants à l'ALENA tardaient à se manifester.

promesses, que l'intégration économique ne permettrait pas de créer suffisamment d'emploi pour faire reculer durablement le chômage et l'informalité¹¹.

Certes, diminuer les coûts salariaux et profiter des conditions de travail minimales constituent des objectifs de base de la production maquila. Il reste comme le souligne Fujii et al. (2005:17), que durant la période 1994-2004, les maquiladoras ont soutenu l'emploi industriel au Mexique, en créant environ 1,3 millions de nouveaux emplois à une époque où l'emploi industriel non-maquila baissait de 1,4 à 1,3 millions d'emploi! Et cela d'autant plus qu'au Mexique, selon le modèle corporatiste, ce sont des représentants syndicaux, patronaux et gouvernementaux, regroupés au sein de la *Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (CNSM)*, qui ont la responsabilité de déterminer et qui fixent par règlement le niveau du salaire minimum.

Suivant les directives de la Loi, le salaire minimum doit permettre à un travailleur de subvenir à ses besoins et à ceux de sa famille durant une journée. À cette fin, la CNSM a divisé le Mexique en trois zones salariales différentes selon le niveau de développement et l'intensité de l'activité économique régionale, ce qui permet de tenir en compte à la fois du marché de l'emploi mais aussi du coût de la vie. Le salaire minimum est le plus élevé en Zone A (qui comprend notamment la plupart des États frontaliers avec les États-Unis, une partie de l'État du Veracruz ainsi que la région métropolitaine de Mexico), atteint un niveau intermédiaire en Zone B (qui comprend notamment l'Ouest, le Bajío ainsi que l'État du Nuevo León dans le Nord du pays), et est le moins élevé en Zone C (qui comprend notamment les États du Sud, ceux de la péninsule du Yucatan et une partie de l'État du Veracruz). Toutefois, entre les zones, le différentiel des taux en vigueur n'est guère très important. Ainsi, par exemple, depuis le 1 janvier 2008, un travailleur au salaire journalier minimum de zone A gagnera 3,09 pesos de plus que son collègue de Zone C, le salaire minimal journalier s'établissant, respectivement, à 52,59 pesos et 49,50 pesos la journée (CNSM 2008).

Quoiqu'il en soit, force est de constater que les salaires officiels sont bas. Avec 0,52 \$É.-U./l'heure, le salaire officiel minimal mexicain est l'un des moins élevés des grands pays émergents. Il est en outre le plus faible des principaux bénéficiaires de l'IDE en Amérique latine et se situe très loin de ceux décrétés par ces partenaires de l'ALENA, qui s'établissent en moyenne à 5,15 \$É.-U./ l'heure aux États-Unis et à 5,66 \$É.-U./ l'heure au Canada (Tableau 7).

¹¹ Ainsi, Salas (2003:69) concluait que l'ALENA avait mené à la création d'un grand nombre d'emplois instables et mal payés pour la majorité et à un nombre limité de bons emplois, ceux qui donnent accès à la sécurité sociale, à la stabilité économique, à des salaires en accord avec les besoins familiaux.

Tableau 7 Les salaires minimums officiels (pays sélectionnés) \$ US*			
	Pays	Mensuel**	Heure
2005	Fédération de Russie	23,57	0,14
2004	Chine (Pékin)	65,85	0,38
2005	Mexique	90,78	0,52
2005	Brésil	123,42	0,71
2004	Argentine	156,33	0,90
2004	Chili	205,09	1,18
1997	États-Unis	892,49	5,15
2004	Canada	980,18	5,66

Notes : * Monnaie nationale convertie en dollar américain au taux de change du 8 juin 2005.
 ** Mensuel = 173,3 heures rémunérées par mois.
 Source: Mexico, Cámara de Diputados, Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública, *El salario mínimo en México*, juin 2005, tableau IV.

Toutefois, les taux officiels et le salaire minimal renvoient une image relativement déformée de la structure salariale mexicaine. D'une manière générale, le taux officiel sert de norme lors de la détermination des échelles salariales, notamment pour établir les salaires du bas au milieu de l'échelle, en incluant les salaires du secteur informel (Fairris et al, 2005:3)¹². De plus, la stagnation, voire le recul des salaires minimaux réels, a contribué fortement à l'élargissement des inégalités durant les années 1980 et 1990, période caractérisée par l'instabilité économique, l'inflation et les programmes de stabilisation, notamment les fameux *Pactos económicos*, qui imposèrent le gel des salaires comme principal moyen pour contrer l'inflation (Idem:3)¹³. Il faudra attendre les années 1990 pour que les salaires réels se redressent, mais pour un temps seulement, ils fléchirent à nouveau durant la crise du peso (1995) (Carrillo et Gomis 2003:320). Par la suite, tandis que la dévaluation d'environ 40 % du peso face au dollar stimulera les exportations, l'investissement étranger et la création d'emplois dans les maquilas, elle eut un effet dévastateur sur le pouvoir d'achat des Mexicains. On assistera cependant pour un temps au tournant du nouveau millénaire à un certain raffermissement du revenu réel, mais il sera suivi d'un nouveau fléchissement par la suite. En fait, comme l'indique le tableau 8 en 2007, le coût unitaire à prix constant de la main d'œuvre dans le secteur manufacturier mexicain n'avait toujours pas retrouvé son niveau de 1993. Si durant cette période la dégradation des revenus semble avoir été aussi une tendance observable aux États-Unis et dans une moindre mesure jusqu'au début des années 2000 au Canada, force est de constater

¹² Malgré cela, Albina Garavito (2004 in IFHR 2006:13) rappelait qu'environ 16 % et 24 % des travailleurs mexicains gagnaient, respectivement, un et deux salaires minimums.

¹³ Voir également sur l'impact des programmes de stabilisation sur la structure des revenus au Mexique Zepeda Miramontes et Ghiara (1999).

que le phénomène a été plus intense au Mexique qu'ailleurs en Amérique du Nord. Malheureusement, les données du tableau 8 ne renvoient qu'à l'évolution générale des coûts de la main d'œuvre dans le secteur manufacturier et excluent les données relatives au secteur de la réexportation. Nous y reviendrons un peu plus loin.

Tableau 8 Coût unitaire de la main d'œuvre Industrie manufacturière nord-américaine 1993-2007, 1993=100				
Année	Mexique (Peso)(a)	Mexique (\$É.U.)(a)	États-Unis (\$É.-U.)	Canada (\$É.-U.)
1993	100,0	100,0	100,0	100,0
1994	94,8	93,4	99,7	91,8
1995	80,0	56,0	97,6	89,0
1996	65,4	52,1	96,1	92,7
1997	62,0	57,1	93,2	91,3
1998	61,2	56,8	89,8	84,0
1999	60,6	62,7	86,6	81,0
2000	61,4	70,2	85,1	78,1
2001	65,1	80,2	85,2	78,8
2002	63,3	79,1	82,2	78,1
2003	62,0	72,5	79,3	90,4
2004	58,2	68,1	78,8	94,5
2005	56,9	71,8	76,8	99,2
2006	55,6	72,6	76,8	105,5
2007	55,1	74,6	76,1	115,6

Note : a) Exclut le secteur maquila.
Source : INEGI, Banco de Información Económica (BIE).

La maquila et les salaires industriels

Souligner les bas salaires, voire l'ensemble des conditions du domaine de la réexportation, en comparaison à leur équivalent aux États-Unis ou au Canada, et sur cette base, conclure à la concurrence déloyale et à l'exploitation ouvrière au centre de toutes les dénonciations¹⁴, tourne rapidement court pour comprendre le lien entre l'IDE, la maquila et le développement. Il est plus intéressant de comparer les conditions salariales parmi les sous-secteurs du marché de l'emploi au Mexique. En fait, en décembre 2004, la rémunération moyenne dans l'industrie manufacturière était 8,8 fois plus élevée que le salaire minimal officiel, celle de l'industrie maquiladora 5,68 fois, celle du secteur de la construction 3,62 fois et celle du secteur du commerce 4,97 fois plus élevé que le salaire

¹⁴ Voir par exemple, Bandy 2000; Kopinak 1997.

minimal officiel (tableau 9). Sans être le secteur le mieux rémunéré, le secteur de la réexportation offre tout de même les secondes meilleures conditions salariales au Mexique.

Tableau 9 Mexique : Rémunération journalière moyenne par grands secteurs (1994-2004) (Peso mexicain constant, décembre 2004)					
	Salaire minimum	Industrie manufacturière	Industrie maquiladora	Construction	Commerce
1994	\$54,97	\$397,43	\$213,02	\$165,53	\$213,77
1995	\$42,51	\$307,72	\$177,10	\$129,82	\$164,02
1996	\$41,34	\$292,23	\$176,32	\$109,72	\$156,74
1997	\$42,57	\$303,49	\$187,59	\$110,69	\$166,35
1998	\$41,80	\$305,22	\$190,82	\$110,24	\$165,56
1999	\$41,97	\$321,35	\$202,32	\$115,47	\$172,14
2000	\$42,39	\$341,21	\$211,63	\$120,66	\$184,24
2001	\$43,43	\$371,61	\$235,71	\$129,89	\$186,03
2002	\$43,47	\$376,17	\$247,38	\$144,84	\$187,73
2003	\$43,69	\$383,21	\$248,67	\$154,86	\$192,07
2004	\$43,30	\$380,61	\$246,16	\$157,14	\$215,52

Source: Mexico, Cámara de Diputados, Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública, *El salario mínimo en México*, juin 2005, tableau III.

La différence entre les salaires de l'industrie manufacturière et ceux de la maquila est néanmoins importante, avec près de 40 % d'écart entre les taux (voir Salas 2005:3). Cela pourrait être l'expression des politiques industrielles passées. Les entreprises, qui aujourd'hui constituent le cœur du secteur manufacturier mexicain, étaient alors jugées stratégiques, et souvent la propriété de l'État; de ce fait, leurs travailleurs ont toujours fait (et font)¹⁵ figure de privilégiés en comparaison des autres travailleurs mexicains. Durant tout le règne (1928-2000) du Parti de la Révolution institutionnelle (PRI), suivant la nature corporatiste et clientéliste du système politique mexicain, les syndicats et les mouvements ouvriers constitueront la base du PRI. Si les privatisations des années 1990, qui firent passer

¹⁵ Aussi, récemment que avril 2008, Hernández (2008:77) se plaignait de la faible productivité du travail dans les monopoles publics d'électricité. Il notait : « Les salaires élevés, les avantages et les pensions des travailleurs du secteur de l'électricité représentent, mais cela ne constitue certainement pas le principal problème du secteur. Le problème central se trouve dans la faible productivité de l'industrie, ainsi qu'au niveau des mécanismes qui l'occasionnent et la perpétuent. La productivité du travail dans l'industrie électrique paraétatique mexicaine est un des indicateurs fondamentaux de sa situation actuelle. (...) En tout état de compte, le secteur paraétatique présente des chiffres préoccupants. Ainsi, le problème se révèle que trop bien lorsque nous analysons les multiples dispositions des conventions collectives de *Luz y Fuerza del Centro* (LFC) et de la *Comisión Federal de Electricidad* (CFE), dispositions qui bloquent les efforts pour accroître la productivité de ces entreprises (traduction libre)».

la quasi-totalité des entreprises du secteur paraétatique (les sociétés d'État)¹⁶ au secteur privé, n'ont que partiellement remis en cause les conditions de travail existantes, avec l'ouverture économique les échelles salariales sont de plus en plus dictées par les conditions de marché, ce qui dans les conditions actuelles de concurrence exacerbée circonscrit fortement les augmentations salariales. Par ailleurs, l'étude de Fujii et al. (2005:28) met en lumière la forte corrélation entre les salaires du secteur maquila et ceux de l'industrie non maquila, les salaires du premier relativement plus faible exerçant de puissantes pressions à la baisse sur les salaires du second.

L'éducation et l'intensité technologique

Au-delà des variations interrégionales, il existe de grandes variations sur le plan salarial au sein même d'une région. Les villes frontalières avec les États-Unis, en particulier, où se concentre plus de 60 % des maquiladoras, connaissent d'importants effets d'agglomération, engendrés par la spécialisation industrielle comme, par exemple, Tijuana dans l'électronique grand public ou Ciudad Juarez dans les pièces automobiles. Évidemment, la composition industrielle d'une ville a un impact direct sur la structure des salaires. Les secteurs à plus forte intensité technologique offrent généralement de meilleures conditions de travail que les secteurs nécessitant peu ou pas de qualification (Mendoza Cota 2002:301). Une étude de la structure salariale et du niveau d'éducation dans la zone frontalière fait ressortir que chaque année de scolarité supplémentaire accentue d'environ 4 % le revenu salarial (Idem:308). La scolarisation peut en outre amplifier l'inégalité des revenus entre les sexes. C'est ainsi, qu'entre 1987 et 1993, le taux de rendement de la scolarité s'améliorait avec le temps pour les hommes, mais déclinait pour les femmes (Zepeda Miramontes et Ghiara, 1999:89). Il ne faudrait cependant pas surévaluer l'impact de ce dernier phénomène sur la distribution des salaires au Mexique. Les professionnels ainsi que les techniciens ne représentaient encore qu'à peine 6 % de l'ensemble des travailleurs mexicains en 2000; la vaste majorité de la main d'œuvre n'ayant toujours pas terminée le niveau d'étude secondaire¹⁷.

En se basant sur les niveaux de la rémunération dans l'industrie maquiladora entre les années 1975 et 1988, Feenstra et Hanson (1997) affirment que le recours massif à la main d'œuvre peu qualifiée a paradoxalement favorisé le marché de l'emploi qualifié au Mexique; et sur cette base, que l'IDE a contribué à une évolution inégalitaire de la structure

¹⁶ Les exceptions notoires sont Petroleos de México (PEMEX), la Comisión Federal de Electricidad (CFE) et Luz y Fuerza del Centro (LFC). Du nombre, à l'époque, les chemins de fer ont été depuis privatisés.

¹⁷ Suivant López-Acevedo et al. (2005) 71 % de la main d'œuvre mexicaine n'aurait guère plus que les premières années de scolarité du niveau secondaire [cité dans Jensen et Rosas 2006:15 note 18].

salariale. Selon eux, la prédominance des firmes multinationales dans ce secteur pourrait ne pas être étranger au phénomène (Idem:374). La croissance des IDEs expliquerait plus de 50 % de l'augmentation observée des salaires des travailleurs qualifiés à la fin des années 1980, contribuant dès lors à élargir le fossé salarial entre d'une part les ouvriers qualifiés et les non qualifiés, et de l'autre, les travailleurs du secteur de la maquila et ceux des autres secteurs économiques.

Ouverture économique et salaire

Revenga (1995) fut l'une des premières à tenter d'évaluer l'impact de l'ouverture commerciale sur l'emploi au Mexique. L'évolution de ce dernier durant la période 1985-87 montrent une légère baisse du nombre d'emploi à laquelle est associée à une augmentation moyenne des salaires, ce qui refléterait selon elle des gains de productivité générés par l'ouverture économique et un recours plus important à une main d'oeuvre plus qualifiée. En se basant sur la période 1986-1990 cette fois, Feliciano (2001:111) fit des observations similaires : la suppression de la moitié de la protection tarifaire n'aura eu qu'un impact négligeable sur les salaires mexicains, réduisant d'environ 2 % la rémunération, en particulier, celle des travailleurs les moins qualifiés. L'ouverture n'aurait eu par ailleurs pratiquement aucun impact sur le niveau d'emploi. Suivant cet auteur, ces observations s'additionnent à d'autres faites ailleurs de part le monde ; ce qui tend à confirmer l'hypothèse voulant que l'ouverture commerciale ne modifie que marginalement à court terme la structure des salaires et de l'emploi. Artecona et Cunningham (2002:18) abondent également en ce sens pour ce qui concerne l'impact de l'ouverture commerciale sur les conditions du travail féminin ; à la différence près, qu'elles observent un léger élargissement du fossé salarial en faveur des hommes durant sur la période 1987-1993. Elles prennent cependant soin de préciser que cela ne résulte pas tant d'un effet récessif plus important de l'ouverture commerciale pour les femmes, mais bien du fait, compte tenu d'un niveau général de scolarisation moindre, que les femmes mexicaines ne bénéficieraient pas autant que les hommes de la prime au travail qualifié offert par les firmes étrangères. En fait, pour Artecona et Cunningham (2002:18), si on ne tient pas compte de cette prime, la libéralisation du commerce a mené à une diminution de la discrimination salariale.

Selon Hanson (2003:3), durant la seconde moitié des années 1990, les gains salariaux ont été plus importants dans les régions les plus exposées au commerce international, à l'IDE et là où il y avait de fortes possibilités d'émigrer aux États-Unis, essentiellement la zone maquila, située le long de la frontière nord. Pour cet auteur, deux éléments semblent y avoir fortement contribué. Premièrement, étant traditionnellement moins bien protégés par les tarifs, les secteurs industriels employant une main d'œuvre qualifiée ont été

proportionnellement moins affectés sur le plan de l'emploi et des salaires par la suppression des entraves au commerce que les secteurs employant de la main d'œuvre peu qualifiée¹⁸. Deuxièmement, l'ALENA, en favorisant l'IDE dans le secteur de la réexportation, a fortement stimulé la demande de travailleurs qualifiés dans les zones franches (Hanson 2003:6; voir Chiquiar 2004). Toutefois, il ne faudrait pas surestimer les avantages pour les travailleurs qualifiés : si généralement ils sont mieux payés et jouissent de conditions de travail bonifiées, ils font encore souvent face à de fortes pressions pour diminuer leurs couvertures sociales et allonger leurs heures de travail (Hualde et Serrano 2005).

Ceci dit, entre 1989 et 2000, l'ouverture économique a, d'une manière générale, modifié radicalement la répartition des revenus au Mexique en accentuant les inégalités entre le Nord et le Sud, entre la ville et la campagne ou encore entre les personnes qualifiées et non qualifiées (Nicita 2004:31). Si pour les familles aisées, l'ouverture commerciale a engendré des gains d'environ 6 % de leurs revenus, l'augmentation des revenus n'atteint même pas 2 % pour les familles moins aisées ; ce qui laisse présager non pas l'égalisation des clivages socio-économiques, mais plutôt un recul de la pauvreté extrême d'environ 3 % (Idem). En fait, la libéralisation commerciale et les conditions économiques incertaines, qui prévalent depuis les années 1980, ont favorisé l'entrée massive des femmes mexicaines sur le marché du travail, notamment auprès du secteur maquila (Parrado et Zenteno 2006:459). D'un côté, il s'agissait de stabiliser le revenu familial en rejoignant un des rares secteurs en plein développement. D'un autre côté, les maquiladoras offrent une rémunération supérieure aux emplois de services et d'auxiliaires de commerce, autres secteurs majoritairement féminins¹⁹. L'entrée massive des femmes sur le marché du travail peut avoir à son tour d'importants effets sociologiques, comme par exemple diminuer la dépendance économique des femmes et cela, même si à leur début celles-ci acceptent souvent des emplois précaires, mal rémunérés et requérant peu de qualification (Idem:474). En fait, les études économétriques tendent à le démontrer : l'ouverture économique et l'IDE ont permis de briser en partie les tabous traditionnels concernant la participation des femmes au marché du travail (Cordurier et Gómez-Galvarriato 2003).

¹⁸ Voir Hanson et Harrison (1999) à ce sujet.

¹⁹ Ainsi, selon Azar (2004) déjà durant les années 1990, à l'exception de la production en zones franches, la concurrence exacerbée asiatique exercerait des fortes pressions sur les conditions de travail féminin en Amérique latine, notamment pour les emplois peu qualifiés de la fabrication, poussant de nombreuses femmes vers le secteur informel, les services et le commerce.

Multinationales et salaire

Les effets de l'IDE sont quant à eux moins bien connus. Certains éléments laissent penser que les conditions de travail dans les maquiladoras seraient liées à la nationalité des firmes. Hualde Alfaro (2003:72) fait ainsi remarquer que dans la ville de Tijuana, la proportion de femmes, les salaires de même que le niveau de scolarité étaient relativement plus élevés dans les firmes américaines que dans les firmes asiatiques. Le taux de roulement du personnel y était quant à lui systématiquement plus bas. À la défense des firmes asiatiques, il faut dire que ces dernières répondent surtout au modèle de maquila de première génération où la manutention occupe une place prépondérante (Idem:73).

Néanmoins, l'arrivée massive des entreprises étrangères demeure positive et cela d'autant plus que les firmes étrangères ont tendance à mieux rémunérer leurs employés que les firmes nationales²⁰. Le phénomène est assez bien documenté dans le cas du Mexique²¹. Par exemple, Aitken, Harrison et Lipsey (1995:22) ont ainsi démontré qu'entre les années 1970 et les années 1990, les firmes étrangères offraient habituellement une prime salariale variant entre 20 et 30 % au dessus des salaires offerts par les firmes nationales, et cela, sans qu'il y ait de distinction sur le plan des qualifications des travailleurs, de la taille des firmes, de la localisation géographique ou encore de l'intensité des procédés de production. Te Velde (2003) pour sa part arrive à des conclusions analogues : il évalue que les entreprises étrangères offriraient 21,5 % et 3,3 % de plus respectivement que les firmes nationales à leurs travailleurs qualifiés et non qualifiés.

Selon Kostead (2005), la fidélisation des travailleurs – et, sur cette base, la protection des procédés industriels – serait l'une des raisons pour lesquelles les firmes étrangères au Mexique accepteraient de payer une prime à leurs travailleurs. Pour d'autres, on assisterait plutôt dans la région frontalière à la création d'une vaste zone économique intégrée, ce qui appuierait en partie l'hypothèse néo-classique de l'égalisation de la rémunération des facteurs de production en situation de libre-commerce. Il y aurait alors convergence macroéconomique²². Hanson (1995) fut l'un des premiers à faire l'observation au Mexique. Ses travaux sur les choix de localisation des firmes dans la zone frontalière ont ainsi montré que la libéralisation commerciale influençait positivement l'IDE des deux côtés de la frontière, en favorisant le développement des activités industrielles complémentaires. Plus récemment, Mendoza Cota (2006) conclut que les salaires réels relativement élevés du secteur maquila soutiennent, à travers les migrations de courte durée (notamment en raison

²⁰ Pour une revue de la littérature récente sur le sujet voir notamment Harrison et Scorse (2005).

²¹ Voir notamment Aitken, Harrison et Lipsey 1995; Feenstra et Hanson, 1997; Kostead, 2005; Esquivel et Rodríguez-López 2003.

²² Pour une discussion théorique de la convergence, voir Díaz-Bautista (2003).

du magasinage transfrontalier), les salaires et le développement du secteur des services et de l'industrie du côté américain, mais, que cela reste largement tributaire de l'évolution du taux de change.

Toutefois, Te Velde (2003) conclut d'une manière générale, que si, dans la plupart des cas l'IDE contribue au développement de l'Amérique latine, les travailleurs qualifiés reçoivent l'essentiel des bénéfices, et sur cette base, qu'il ne faut pas s'attendre à ce que l'IDE occupe une place centrale dans la réduction des inégalités socio-économiques qui caractérisent les pays de la région. Il en appelle donc à un rôle plus important de l'État, notamment sur les plans de l'éducation, de la formation et des infrastructures, mais également pour qu'il incite les entreprises à participer aussi à cet effort de diminution de la pauvreté.

Toutefois, la littérature est ici contradictoire. Borraz et López-Cordova (2007), par exemple, soutiennent que l'intégration économique n'a pas élargi les inégalités économiques parmi la population mexicaine; et cela, du fait que le secteur le plus « globalisé » (les maquiladoras) emploie massivement une main d'oeuvre féminine, peu scolarisée, ce qui augmente le revenu disponible des familles les plus défavorisées. En outre, selon ces derniers, parce qu'elles constituent une part importante de la force de travail régionale, les femmes peu scolarisées des États où se concentrent les maquiladoras sont moins confrontées au chômage et à la marginalité et reçoivent un salaire horaire entre 7 et 16 % plus élevé que leurs consoeurs des États moins « globalisés » (Idem:3). Une récente étude sur l'évolution des revenus entre 1990 et 2000 dans divers États mexicains tend à leur donner raison. Jensen et Rosas (2006:3) montrent ainsi que les États mexicains qui attirent le plus les IDEs (principalement les États du Nord et la ville de Mexico, soient ceux où se concentrent les maquiladoras)²³ connaissent une distribution des salaires plus égalitaire que celle des États mexicains qui attirent peu ou pas les IDEs. En fait, selon ces auteurs, si, ce phénomène persiste, on assistera à la création d'un important clivage au Mexique : au Sud des États pauvres et inégalitaires, au Nord des États frontaliers prospères et égalitaires (Idem:23).

²³ La concentration de l'IDE manufacturier dans les États du Nord a profondément modifié la répartition régionale. Ainsi, entre 1980 et 1998, la part de l'emploi manufacturier de la région métropolitaine de Mexico est passée de 45 à 23 % du total de l'emploi manufacturier national tandis que celle des États frontaliers des États-Unis augmentait quant à elle de 21 % à 34 % du total national (Chiquiar 2005:note 1).

Considérations partielles

De cette revue de la littérature ressort une meilleure image de l'impact de la libéralisation commerciale et de l'investissement direct étranger des deux dernières décennies sur le marché de l'emploi au Mexique. Pour résumer, on peut dire : que d'une manière générale, les différentes études tendent à illustrer un bilan positif de la libéralisation commerciale sur le marché du travail²⁴. Sur le plan salarial, on observe des gains absolus pour toutes les catégories de travailleurs, néanmoins ces derniers demeurent relativement petits (si on exclut la création nette d'emplois) et accentue légèrement les clivages socio-économiques. Ce serait l'IDE et non le commerce *per se* qui serait source de développement non seulement en raison des emplois créés mais aussi du fait d'une meilleure rémunération dans les firmes étrangères. L'IDE semble avoir eu des effets sur la distribution des revenus. Il favorise davantage les travailleurs qualifiés, la région frontalière et, dans une moindre mesure, les femmes. Néanmoins, force est de constater que la littérature, même les études récentes, porte presque exclusivement que sur la période 1985-2000, ce qui correspond à la période de développement accéléré du secteur maquila et à la transformation du Mexique en une des principales plateformes de production manufacturière. Ainsi, la plupart des observations ne tiennent pas compte de l'évolution récente du secteur de la réexportation bousculée qu'il est par l'intensification de la concurrence internationale pour l'investissement étranger et les débouchés. Sans gains de productivité importants, l'emploi manufacturier de réexportation pourrait ainsi connaître le même sort que les autres secteurs de l'économie (voir Fujii Gambero et al, 2006).

²⁴ Toutefois, pour certains, Ramirez (2006) notamment, les effets positifs de l'IDE sur l'économie mexicaine sont en grande partie annulés par le rapatriement des profits des firmes, ce qui diminuerait considérablement le rythme de la croissance de la productivité du travail.

SYNDICALISME OU CORPORATISME ?

Se limiter à déduire de la théorie ricardienne que les échanges internationaux améliorent d'une manière globale le bien-être des pays participants est trop limitatif pour comprendre l'évolution des salaires. Ceux-ci dépendent également de la quantité de travail et de la disponibilité de travailleurs d'une part, et des cadres juridiques et normatifs qui encadrent et définissent les conditions de travail d'autre part, ces dernières étant elles-mêmes tributaires de la capacité des travailleurs à revendiquer leurs conditions, à travers l'action syndicale.

Pour des raisons méthodologiques, il est très difficile d'évaluer avec certitude le niveau de syndicalisation au Mexique (De la Garza 2006b). Si, suivant la Loi fédérale du Travail (*Ley Federal del Trabajo*), les syndicats ont l'obligation de divulguer leur membership, rien ne garantit la véracité, pas plus que l'actualité des chiffres. Traditionnellement, dans le cadre du corporatisme mexicain érigé sous l'égide du PRI, il était pratique courante que certains syndicats surestiment le nombre d'adhérents de manière à accentuer leur poids politique. Par ailleurs, se pose souvent le problème des syndicats blancs qui ont justement pour objectif de nier dans les faits les droits d'association des travailleurs. Dans les cas les plus extrêmes, ceux-ci ignorent même qu'ils sont «syndiqués» ou couverts par une «convention collective». Ainsi, suivant les quelques rares études disponibles et les différentes méthodologies employées, les estimations varient de 9,1 % à 16,3 % de la population économiquement active (PEA) (14 ans et plus dans le cas mexicain). Ce serait toutefois dans le secteur manufacturier que l'on retrouverait les plus hauts pourcentages de travailleurs syndiqués. Une étude de 1998 révélait ainsi un taux de syndicalisation y atteignant 46 %, principalement en raison des moyennes et grandes entreprises manufacturières (avec respectivement 56,4 % et 68,2 % en comparaison de «seulement» 34,9 % et 8,6 % pour la petite et la micro entreprises du secteur manufacturier) (De la Garza 2006b: tableau 6). Les études illustrent par ailleurs une tendance à la baisse du taux de syndicalisation tous secteurs confondus. Par exemple, l'étude de Herrera et Melgoza (2003) montre que le taux de syndicalisation de la population économiquement active est passé de 13,6 % en 1992 à 9,07 % en 1996, pour par la suite augmenter légèrement jusqu'en 2000 et attendre cette année là 9,81% (in De la Garza 2006b : tableau 7).

Au contraire de la situation générale, le secteur maquila affiche un niveau très élevé de syndicalisation : près de 63 %²⁵ des travailleurs appartiennent à un syndicat en 2002, d'ailleurs lui-même généralement affilié à l'une ou l'autre des grandes centrales nationales que sont la CTM et la CROC (Quintero Ramírez 2003:2). Même les sous-secteurs de l'industrie reconnus pour leur anti-syndicalisme farouche affichent souvent un taux de syndicalisation relativement élevé²⁶. Toutefois, ces niveaux élevés masquent le fait qu'un nombre important de syndicats sont en réalité subordonnés au pouvoir patronal et ont pour objet le maintien de la paix ouvrière par le contrôle de l'action des divers membres. Certains parlent de syndicats « régressifs-fonctionnels » (Carrillo 2001), de syndicats « subordonnés » (Quintero Ramírez 2003) ou de syndicats « blancs » (FIDH 2006:21). Le maintien des syndicats blancs est d'autant facilité que les lois du travail favorisent les monopoles de représentation. Les employés qui voudraient se débarrasser de ces syndicats sont en outre confrontés non seulement à une procédure administrative lourde et tatillonne mais font souvent face à des mesures d'intimidation et de répression; et cela, dans un contexte de quasi impunité. L'emprise des syndicats blancs est bien réelle et s'entrevoit dans une relative paix syndicale, comme cela fut le cas entre 1994 et 2003 à Ciudad Juarez, l'une des principales villes d'accueil des maquiladoras, qui entre 1994 et 2003 n'a connu que trois arrêts de travail en raison de l'exercice du droit de grève (Idem: 20, 22-25).

Il existe cependant un certain nombre de syndicats « indépendants » - tel le *Frente Auténtico del Trabajo* (FAT) - qui veulent s'affranchir des tutelles traditionnelles et baser leurs revendications sur la productivité des entreprises. Mais jusqu'à maintenant et notamment en raison de la crise des maquilas (2000-03) qui a grandement fragilisé les entreprises, ce syndicalisme « moderne » n'a guère permis d'améliorer les conditions de travail, voire aurait fait diminuer l'ensemble des revendications salariales du secteur (Quintero Ramírez 2003:9). En fait, en comparant l'action syndicale en 1984 à celle de 1996, Fairris (2003) soutient que l'un des traits marquants de l'évolution du syndicalisme mexicain dans le contexte de l'ouverture économique a été son incapacité à assumer aussi efficacement que durant l'ISI son rôle d'équilibreur des revenus dans le secteur formel de l'économie, au sein et parmi les entreprises et secteurs industriels. Pour Fairris (2003: 483-484), cette perte de pouvoir des syndicats mexicains serait le résultat de quatre facteurs : a) le changement des forces politiques au sein du PRI avec les administrations De la Madrid et

²⁵ Cette estimation n'est pas partagée par les chercheurs. Le phénomène des syndicats blancs et le peu de contrôle gouvernemental sur les déclarations des entreprises auraient une forte tendance à surestimer le niveau de syndicalisation au Mexique. Les fausses déclarations du nombre de syndiqués servent ainsi de rempart à la contestation du syndicat, un certain pourcentage de voix étant exigé pour un changement d'affiliation (voir De la Garza 2006a).

²⁶ Ainsi, par exemple, le taux de syndicalisations des maquiladoras électroniques asiatiques du domaine de l'électronique s'élevait tout de même à près de 50 % en 2002 (Carrillo et De la O 2002:31).

Salinas, ce qui a mené à l'affaiblissement du corporatisme d'État²⁷, b) la restructuration du secteur parapublic mexicain, les entreprises publiques fortement syndicalisées passant au secteur privé, c) la tendance des entreprises du secteur de la maquila à favoriser la productivité et la flexibilité comme principes de gestion de la main d'œuvre et d) la prééminence des syndicats de boutique dans ce secteur²⁸.

Toutefois, si l'on en croit De la Garza (2006a) sous l'administration Fox (2000-06) les relations entre les secteurs corporatifs et l'État a connu deux évolutions majeures. D'une part, avec les fermetures et la rationalisation des effectifs, la crise de la maquila a accentué encore plus la marginalisation déjà amorcée depuis l'ouverture économique dans les années 1980 du mouvement syndical. En fait, tous secteurs confondus, le taux de syndicalisation serait ainsi passé de 13,6 % à 10 % du personnel salarié entre 1992 et 2002. Durant cette période, la baisse du taux de syndicalisation dans le secteur manufacturier a été encore plus marquée, passant de 22,1 % à 11,6 % (De la Garza 2006a:4). D'autre part, la réactivation du modèle corporatiste par l'administration Fox dans un contexte où le mouvement syndical luttait pour sa survie, ce qui se traduira par une relative paix syndicale²⁹ une bonne partie du mandat (*sexenio*). Cela autorise à son tour la poursuite d'un processus là aussi amorcé durant les années 1980 de flexibilisation du travail sur deux axes principaux, d'abord, sur le plan fonctionnel, puis sur celui de la gestion active des effectifs et des salaires. Avec pour résultat final, un recours plus prononcé aux bonus de performance de manière à établir un lien direct entre la productivité des travailleurs et leurs rémunérations (Idem:9-10).

Par ailleurs, les chiffres le montrent, sous l'administration Fox, la précarité du marché du travail a augmenté. Ainsi, par exemple, entre 2000 et 2006, le taux de contrat d'emploi à durée indéterminée (l'emploi permanent) a diminué de 48,8% à 41,7% tandis que les emplois ne donnant pas droit à des prestations ou l'emploi dans la micro entreprise (excluant les exploitations agricoles) ont eux augmenté passant respectivement de 39,3 % à 41,1% et de 23,7 % à 27,1 % (Idem: tableau 12). En outre, le salaire manufacturier réel a eu tendance à stagner. Ce qui explique sans doute le fait qu'aussi tard qu'en 2002, le salaire manufacturier non-maquila réel n'avait toujours pas retrouvé son niveau de 1994, année de la crise du peso (Cauflied 2003:458). Même dans la grande entreprise où les conditions sont généralement meilleures, il n'est pas rare d'observer des taux de roulement de personnel variant entre 20 et 40 %, comme cela serait le cas dans le domaine des pièces et de l'assemblage de véhicule (Idem:460).

²⁷ Voir Zapata 1995; 2003; Meza González 2005.

²⁸ Selon Arturo Alcalde, un spécialiste du droit du travail, 90 % des conventions collectives au Mexique seraient ainsi faussées et ne refléteraient en rien un arrangement négocié (in FIDH 2006:29).

²⁹ Durant les cinq premières années de l'Administration Fox le nombre de grèves a diminué d'environ le tiers en relation à la moyenne de l'administration Zedillo (1994-2000) (De la Garza, 2006a:24)

Pourtant, si elles ne tranchent pas le débat, les données du tableau 10 tendent à illustrer une relative combativité des syndicats mexicains, notamment ceux de l'industrie manufacturière. Si les conflits de travail dans ce secteur ne représentent, suivant les années, qu'entre 35 et 40 % de l'ensemble des conflits, ils impliquent parfois plus du double pour ce qui est du nombre de travailleurs impliqués ou des jours de travail perdus.

Tableau 10										
Conflits de travail.										
Principaux indicateurs, 1996-2005										
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Nombre de grèves										
Fédéral	51	39	33	32	26	35	45	44	38	50
Locale	410	356	245	225	147	219	213	204	n.d.	n.d.
Total	461	395	278	257	173	254	258	248	n.d.	n.d.
Manuf. (%)	39,3	39,7	41,4	36,6	38,7	45,3	37,4	34,3	n.d.	n.d.
Nombre de syndiqués en grève										
Fédéral	10525	9375	10818	50195	60015	23234	22660	11797	24628	12208
Locale	14163	19271	16564	10918	9620	13767	20651	7220	n.d.	n.d.
Total	24688	28586	27382	61113	69635	37001	43311	19017	n.d.	n.d.
Manuf. (%)	41,4	38,9	51,2	86,5	89,0	80,8	146,1	45,3	n.d.	n.d.
Jours de travail perdus										
Fédéral	163353	113288	89410	65663	847201	246186	371347	107604	178791	222408
Locale	40032	55968	44750	106370	48767	73570	110420	39438	n.d.	n.d.
Total	203385	169256	134160	172033	895968	319756	481767	147042	n.d.	n.d.
Manuf. (%)	33,9	65,8	44,6	56,6	93,2	82,7	18,1	68,4	n.d.	n.d.
Source : OIT, <i>Labour relations records</i> . http://laborsta.ilo.org										

En fait, la plupart des auteurs soutiennent l'idée selon laquelle les syndicats font face depuis une vingtaine d'années à un double défi, d'abord l'abandon du modèle de substitution et le retrait de l'État, puis la globalisation et l'intensification de la concurrence internationale. Suivant une logique fonctionnaliste, on assisterait ainsi à une diminution de la force politique des syndicats et à l'affaiblissement du modèle corporatiste d'une part et à d'énormes pressions pour maintenir la compétitivité des salaires mexicains et pour continuer à attirer l'investissement direct étranger par la flexibilisation des conditions de travail

(Caulfield 2007:446). Mais, plutôt que le démantèlement prévisible des syndicats officiels incorporés au PRI, l'administration Fox a favorisé une réactivation du modèle corporatiste : en contrepartie de leur survie, ces derniers devaient ne pas s'opposer aux réformes et maintenir un climat de travail favorable à l'IDE (De la Garza 2006a). Ainsi, trop occupé à assurer leur pérennité (et les privilèges de la bureaucratie syndicale), les syndicats mexicains n'assumeraient plus aussi efficacement qu'autrefois leurs rôles de représentants des travailleurs. En l'absence de contreponds sociaux efficaces, ce serait ainsi le marché qui dicterait l'essentiel des conditions de travail.

LES MAQUILADORAS :

HAVRE DE POLLUTION, PARADIS DE L'INSÉCURITÉ ?

L'un des moments forts du débat sur l'ALENA aux États-Unis et, dans une moindre mesure au Canada, a été la question environnementale. Les opposants firent notamment valoir l'argument économique selon lequel les entreprises polluantes pourraient re-localiser leur production au Mexique, notamment dans les zones franches, plutôt que de se soumettre à une réglementation plus stricte. Les normes environnementales mexicaines comparables sur papier ne les firent guère changer d'opinion. En négligeant de faire respecter ces lois environnementales, le Mexique en plus de pratiquer le dumping social par ces bas salaires pratiquerait le dumping environnemental pour attirer les firmes. Aussi, pour la plupart des opposants, et en dépit de l'accord parallèle sur l'environnement, le Mexique constituerait toujours un havre de pollution.

Si l'hypothèse du dumping environnemental continue à être avancée, pour certains elle est à démontrer, au Mexique ou ailleurs³⁰. Même un observateur critique du modèle industriel mexicain, Kevin Gallagher reconnaît l'incapacité des tenants de l'hypothèse du havre de pollution à démontrer leur assertion. En fait, depuis l'ALENA, les faits la contredisent. Selon l'hypothèse : «...le nombre d'entreprises hautement polluante devrait décroître aux États-Unis et s'accroître au Mexique. Cependant, ce qui a été observé est que le nombre d'entreprises salissantes décrivit plus rapidement au Mexique qu'aux États-Unis (traduction libre)» (Gallagher 2004:2). Pour cet auteur, trois facteurs pourraient expliquer le phénomène : a) des gains relativement minimes en comparaison au capital investi, à l'augmentation des frais de transport, d'un plus grand éloignement des marchés et des coûts de relocalisation³¹; b) le développement accéléré de l'industrie maquila de première et seconde génération basée principalement sur la manutention, processus beaucoup moins polluant que l'industrie lourde, l'extraction, la transformation des matières premières, les pâtes et papier ou les aciéries, secteurs phares du modèle de la substitution mais qui c) est justement en déclin au Mexique en raison de l'abandon de l'ISI et de l'ouverture économique (Idem). Bref, pour cet auteur, l'ALENA aura permis dans un premier temps le

³⁰ Voir par exemple, Birdsall et Wheeler (1992). L'ouvrage sous la direction de Carrillo et Schatan (2005) constitue à notre connaissance l'étude la plus étoffée sur le bilan environnemental de l'industrie maquila mexicaine.

³¹ Les principaux coûts étant liés à la perte en capital, au remboursement des aides publiques ou encore aux paiements de cessation de travail et des mises à la retraite anticipée.

remplacement d'industries très polluantes par un secteur maquila plus «propre» sur le plan environnemental.

Selon Mercado et Fernández (2005) le secteur maquila dans son ensemble serait environ 50 % plus «propre» et plus efficient sur le plan énergétique et halieutique que le secteur industriel non maquila. Cependant, il demeure une importante source de contamination compte tenu de l'ampleur du secteur et de la concentration des entreprises dans les zones arides et semi-arides du nord du Mexique. Par ailleurs, si la majeure partie de la production est réexportée, ce n'est seulement que 40 % des maquiladoras qui réexporteraient aussi les déchets toxiques (Stromberg 2002). Tout ceci exerce à l'évidence une pression incroyable à la fois sur ces milieux écologiques fragiles et sur les gens qui y vivent. L'eau y est rare, les cours d'eau et la nappe phréatique s'épuisent et c'est plus souvent qu'autrement dans les quartiers ouvriers que l'on rationne l'eau au profit des parcs industriels (Stromberg 2005). Malgré de réels efforts pour mieux desservir la population³², étant donné une demande quasi exponentielle en eau, il est illusoire que l'industrie continue à se développer le long de la frontière. Tout le monde s'entend : une meilleure répartition géographique de l'industrie est souhaitable. Si l'argument porte, il concerne avant tout la localisation des entreprises maquiladoras et non à proprement dit la nature des activités industrielles.

En fait, même si on constate une augmentation des problèmes de pollution (ou par analogie de santé et sécurité au travail), cela ne confirmerait pas nécessairement l'hypothèse du havre de pollution. Suivant une hypothèse concurrente, l'hypothèse de la courbe « environnementale » de Kuznets, l'augmentation avérée pourrait résulter non pas d'un déplacement vers le Mexique des industries polluantes mais plutôt par une élévation absolue du niveau de pollution générée par une plus grande activité industrielle; et ce, même si la hausse s'accompagne parfois de gains relatifs sur le plan de l'efficacité environnementale. En outre, selon cette hypothèse, à un certain niveau de développement (que les économistes estiment à autour de 5000\$ É.-U. per capita), le niveau de pollution aurait tendance à moyen et long terme à se stabiliser voire même à se résorber sous l'effet combiné de la tertiarisation de l'économie et du renforcement politique des classes moyennes et supérieures plus sensibles aux questions environnementales (voir Gallagher 2004).

Peut-être, mais au Mexique, la stabilisation des niveaux de pollution tarde encore à se manifester, quoique pour certains des signes encourageants en ce sens peuvent être décelés dans certains secteurs, notamment le secteur de l'électronique grand public (Carrillo, García et Gomis 2005). Néanmoins, même dans ce dernier cas, une des études les plus détaillées

³² Par exemple, entre 1995 et 2000, le niveau d'accès à l'eau potable est passé ainsi de 88 % à 93 % de la population de la zone frontalière tandis que le taux de traitement des eaux usées passait quant à lui de seulement 35 % à 81% (Carrillo et Schatan 2005:15).

sur le sujet révèle qu'en dépit de normes nationales moins sévères que dans la plupart des pays, presque la moitié des quelque 200 entreprises et fournisseurs du secteur de l'électronique analysées affirment n'avoir pris aucune mesure active pour implanter les normes environnementales. Autre ombre au tableau, cette étude a fait ressortir qu'il existait un lien entre le niveau des exigences environnementales et le choix des procédés techniques par les FMN pour leurs diverses installations à travers le monde. Dans le cas mexicain, sauf exception, elles employaient habituellement les techniques qui correspondaient aux normes «minimales» mexicaines plutôt que les techniques plus efficaces sur le plan environnemental exigées par d'autres pays (Schatan et Castilleja 2005). C'est sans doute pourquoi Gallagher (2004:2) propose une action gouvernementale et institutionnelle décisive en matière environnementale, les études montrant que les entreprises étrangères établies au Mexique ne sont guère plus enclines que les entreprises nationales à respecter l'environnement. Pour Montalvo (2005) cela constituerait peut-être une erreur grave qui pourrait avoir des effets contraires. Selon lui, il existerait un lien entre les capacités technologiques des entreprises et l'emploi de techniques de fabrication plus propres, l'attitude «minimaliste» des entreprises mexicaines correspondrait ainsi selon lui à de plus faibles capacités techniques et non à une volonté des firmes de réaliser des économies.

Si, en dépit d'un problème de pollution grandissant, l'hypothèse du havre de pollution ne semble pas se confirmer, on doit constater que l'argument de la détérioration de la santé et sécurité des travailleurs a plus de force. Les longues heures, la cadence accélérée et la répétitivité des gestes qui caractérisent le secteur de la maquila seraient source de nombreuses blessures. Selon une étude de l'Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), sur les quelque 90471 accidents de travail à être survenu entre 1999 et 2003 dans l'État de Chihuahua, un peu plus de 36000 cas ont été attribués aux accidents survenus dans les usines maquiladoras de Ciudad Juarez, comparativement à « seulement » 16550, 10788 et 8788 dans le commerce, les services aux entreprises et la construction respectivement (FIDH 2006:27). D'une autre étude ressort que les travailleuses du secteur de la maquila avaient 2,8 % plus de chance d'avoir un bébé de faible poids que les travailleuses du secteur des services et du commerce (Villegas et al, 1997:130). Si l'argument porte, il est également vrai que le Mexique ne représente pas un cas d'exception. Il ne s'agit pas ici de minimiser les risques très élevés encourus par les ouvriers des maquilas, mais simplement souligner que dans tout les pays, le secteur industriel présente un plus haut niveau de dangerosité pour les travailleurs que le secteur des services. Ceci dit, il y a largement place à amélioration, le secteur présentant un taux élevé d'accidents de travail, la prévention devrait être un souci constant.

Si l'on en croit les résultats d'une des très rares études en profondeur sur la santé et la sécurité dans les maquiladoras auprès des patrons et des employés des secteurs de

l'électronique, du textile et du matériel de transport (automobile), sur les 339 grandes entreprises sondées, 96,8 % avait un code de sécurité et de santé au travail (dans 78 % des cas, ce code avait été développé en collaboration avec les ouvriers)(Mercado 2003). En fait, un peu plus d'une fois sur cinq (22,4 %), elles avaient même reçu une reconnaissance officielle pour leurs efforts en la matière, que ce soit de la part des gouvernements ou des associations patronales (Idem:729-730). L'étude suggère l'idée que ce ne serait pas tellement la crainte des inspections gouvernementales qui favoriserait les programmes de sécurité et santé mais plutôt que ces programmes découleraient d'une logique globale visant à améliorer l'image corporative, et ce, aussi bien sur le plan national qu'à l'étranger (Idem:732). Mais, l'étude fait parallèlement ressortir une méconnaissance de ces mêmes codes de la santé et sécurité au travail en dépit des programmes de formations. Cela serait causé par « l'effet humain » et l'absence de « culture de prévention », facteurs aggravés par un fort taux de roulement du personnel (Idem:730). C'est pourquoi l'étude conclut que si tout n'est pas parfait, les entreprises analysées « étaient loin d'être des paradis de l'insécurité et de l'insalubrité (traduction libre) » (Idem:733).

VERS DES MAQUILAS DE HAUTE TECHNOLOGIE ?

Pour la plupart des gens, les maquiladoras sont d'immenses usines employant principalement une main d'œuvre féminine qui effectue pour un salaire de misère des travaux manuels routiniers et cela, dans des conditions où l'hygiène, la santé et la sécurité des travailleurs n'apparaissent guère être des priorités. Même si la discussion précédente a permis de relativiser les critiques les plus acerbes, cette image a certainement caractérisé une partie de l'industrie, du moins à ses débuts. Non seulement les bas coûts de production, notamment des salaires, à côté de la proximité du marché américain, ont toujours constitué l'un des principaux facteurs d'attractivité des firmes étrangères. Si encore aujourd'hui, le modèle de maquiladora de « première génération » caractérise souvent les entreprises du secteur, les formes nouvelles que revêtent certaines entreprises. Beaucoup emploient des modes de gestion avancés et utilisent des technologies de pointe. Suivant ces critères, on parle désormais de maquila de première, seconde, troisième et même, parfois, de quatrième génération! Dans sa forme, la plus achevée, non seulement l'entreprise de quatrième génération utilise-t-elle une main d'œuvre qualifiée, des procédés et des outils modernes, innove et fait de la recherche et développement, mais surtout, à l'image d'une société mère, elle constitue la tête d'un réseau de fournisseurs, assurant ainsi non seulement un rôle d'intégrateur mais également d'importantes fonctions sur le plan du contrôle de la qualité, de la formation et du transfert technologique³³. Il existe de plus en plus d'études de cas qui pointent vers l'intensification technologique des maquiladoras, notamment celles portant sur les secteurs de l'automobile et de l'électronique³⁴. Il reste que nous ne disposons pas encore d'une vision globale du phénomène. Est-il généralisé ou simplement cantonné à ces deux seuls secteurs³⁵, qui fournissent déjà près de 50 % de la valeur ajoutée dans les maquiladoras

³³ Suivant Arturo Angel Lara Rivero, co-directeur d'un programme de recherche sur l'innovation et l'industrie maquila, Delphi Mexico serait l'exemple même d'une maquila de quatrième génération. (Propos tenus en marge de l'annonce d'une importante subvention de recherche visant à caractériser l'intensité technologique et la gestion des maquiladoras du secteur de l'auto et de l'électronique). Voir José Luis Olin Martínez (15 mai 2005) « Advertien potencial tecnológico de las maquiladoras para modernizar la industria » www.conacyt.mx/comunicacion/agencia/notas/vigentes/necesita-mexico.html. Site consulté le 17 septembre 2006.

³⁴ Pour une discussion des principaux types de firmes voir notamment : Carrillo et Hualde 1996; Carrillo et Lara 2004; Gerber 2003; Koido 2003; Contreras et Carrillo 2002.

³⁵ En fait, contrairement à l'idée généralement admise, une partie de la littérature récente tend à illustrer que l'IDE aurait des effets négatifs sur les entreprises d'un même secteur. On serait ainsi face à un phénomène de substitution horizontale, les entreprises étrangères plus performantes remplaçant progressivement les fournisseurs locaux sur le marché national. Pour une présentation et une critique de l'argument voir notamment Alfaro et Rodríguez (2003).

(Carrillo et Gomis 2003: 321)? Autre problème, est-ce que ces deux secteurs de base de l'augmentation de l'intensité technologique offrent réellement de bonnes assises pour le futur. Rien ne le garantit. L'industrie électronique mexicaine, nous l'avons souligné, fut particulièrement malmenée durant la crise des maquiladoras (2000-2003). Mais, depuis, on assiste à une reprise dans l'ensemble du secteur, centrée notamment dans le domaine des appareils de précision et des ordinateurs (Ordóñez 2006). Ces questions sont centrales. L'intensification des procédés techniques permettrait de répondre aux principales critiques et carences du secteur maquila : ayant besoin de travailleurs plus qualifiés, les salaires et les conditions de travail devraient s'améliorer, il y aura plus de formation offerte aux travailleurs et un moins haut taux de roulement du personnel.

Deux éléments complémentaires laissent présager que cela pourrait être le cas. D'une part, pour les entreprises où le coût de la main d'œuvre constitue le critère premier de leur choix de localisation, le Mexique se présente désormais comme moins intéressant que d'autres lieux potentiels de production, notamment en Asie ou, plus près, dans le Grand bassin des Caraïbes. Pour beaucoup, le Mexique n'a ainsi que deux options : réduire ses propres coûts salariaux ou, préférablement, augmenter sa productivité (Fujii et al. 2006:78; Carrillo et Gomis 2003)³⁶. Pour l'instant, au-delà des variations à court terme, le secteur maquila a su maintenir sur une longue période (janvier 1990 à mars 2004) une certaine concordance entre l'évolution des salaires et celle de la productivité, ce qui a permis de maintenir la compétitivité du secteur (Fujii et al. 2006:83). La détérioration de la compétitivité des maquiladoras avérée par la crise résulterait ainsi avant tout de la forte appréciation du taux de change (Idem:85).

Quoi qu'il en soit, si la productivité continue à décliner, on devrait s'attendre non seulement à une baisse du niveau d'investissement des entreprises de première et de seconde génération, mais aussi d'une rationalisation des entreprises existantes, soit par des fermetures ou des relocalisations. Nous l'avons souligné précédemment, certains ont vu dans la crise des maquilas l'amorce de cette tendance. Mais, le Mexique conserve néanmoins un avantage réel sur le plan de la distance et de l'accès au marché américain ; ce qui devrait favoriser l'arrivée d'entreprises où les coûts de transport ainsi que la disponibilité de travailleurs qualifiés sont importants, tel le secteur de l'automobile. Évidemment, l'acuité de l'argument est directement liée au coût de l'énergie ainsi qu'au

³⁶ Pour Fujii, Candaudap et Gaona (2005:19) la question n'est pas aussi tranchée. Se basant sur les données de 1998, ils ont calculé que, si sur le plan nominal les salaires mexicains sont 7,8 fois plus élevés que les salaires chinois (ce qui amène généralement à discréditer le Mexique comme base de production), la productivité moyenne du Mexique serait elle 11,1 fois plus élevée que la productivité chinoise ! Aussi, selon eux, les coûts de production au Mexique ne représenteraient ainsi que 70 % des coûts de production en Chine ! Selon ces auteurs, dans le cas particulier du secteur maquila, c'est l'augmentation graduelle de la productivité du secteur qui a permis d'augmenter les salaires réels sans nuire à la compétitivité du secteur (Idem:28).

niveau de la congestion des routes maritimes. Suivant un scénario idéal, les emplois perdus dans le secteur de la transformation simple peu porteuse de développement³⁷ seraient compensés par ceux créés dans les maquilas à plus forte intensité technologique, avec en prime des salaires et des conditions de travail plus avantageux.

Suivant le modèle de l'entreprise en réseau, on a cru pendant longtemps que la recherche et le développement était la chasse gardée des pays d'origine des firmes et que seules les fonctions moins stratégiques de l'assemblage et la production pouvaient faire l'objet de relocalisation à l'étranger³⁸. Ce ne serait plus tout à fait le cas : la flexibilité étant devenue «la mère de la compétitivité», les firmes auraient tendance à adopter des modes de gestion très décentralisée et se montreraient plus ouvertes à «l'établissement de relations en symbiose» avec leurs fournisseurs locaux (Cubillo Pinilla 2003:245 et 255). Ainsi, à l'exemple du *Centro Técnico Delphi-México*, la création de centres de recherche locaux correspondrait autant à l'accumulation des possibilités technologique qu'à la complexité de gérer à distance les nouveaux défis techniques, qu'à celle de coordonner les efforts de recherche entre les divers composantes du groupes (Lara et Carrillo 2003:615). En fait, en se basant sur l'intensité technologique de la structure des exportations mexicaines (en 1999, 66% des exportations étaient classées comme à technologie moyenne ou avancée), il est de plus en plus justifié d'affirmer que le pays possède le potentiel pour devenir un leader technologique (Romo Murillo 2003:243). Sans être fausse, comme il apparaîtra plus clairement plus loin, l'affirmation est peut-être trop optimiste. Pour l'instant, le processus de modernisation de l'appareil productif en est encore souvent à la phase d'assimilation et de résolution des problèmes au contact de clients étrangers plutôt qu'à celle des innovations radicales (Domínguez et Brown 2004:147).

Traditionnellement, selon un modèle standard, on supposait que les transferts technologiques étaient un phénomène normal associé à l'investissement étranger sans réellement se questionner sur la capacité de diffusion du savoir-faire par la société étrangère ou encore sur la capacité d'absorption des pays hôtes, deux questions fondamentales pour l'élaboration de stratégies visant les transferts technologiques. Dans le cas mexicain, Ivarsson et Alvstam (2005) comblent en partie ces lacunes. En s'appuyant sur l'étude fine des relations entre la filiale mexicaine du constructeur de camions et d'autobus AB Volvo et ses fournisseurs locaux, ils ont ainsi démontré une volonté de l'entreprise de favoriser le transfert technologique vers ces derniers, a) en leurs fournissant notamment des évaluations sur la qualité de leurs produits, b) en les appuyant sur le plan du design et c) en offrant des conseils techniques pour le développement de nouveaux produits (Idem:1335). Par ailleurs,

³⁷ Bair et Dussel Peters (2006) ont ainsi montré que le développement accéléré du secteur du textile n'avait eu qu'un impact négligeable sur la croissance endogène du Mexique ou du Honduras.

³⁸ Pour une discussion synthèse du point de vue voir notamment Piori et Sabel 1984; Patel et Pavitt 1992.

ces auteurs font remarquer que l'entreprise poursuivait une politique de création d'un réseau d'approvisionnement stratégique en ciblant un groupe restreint de fournisseurs locaux notamment sur la base de la qualité de la production, du coût et des délais de livraisons. C'est ainsi que sur les quelque 430 fournisseurs locaux que comptait l'entreprise en 1999, il n'en restait plus que 99 en 2003 (Idem:1339). Toutefois, les managers de AB Volvo estimaient que seulement 10 % de leurs fournisseurs avaient significativement augmenté leurs capacités technologiques (Idem:1339)³⁹.

C'est sans doute dans le domaine de l'électronique, notamment celui de la fabrication de téléviseurs que l'on retrouve les formes les plus achevées de transferts industriels vers des fournisseurs locaux. En l'espace de deux décennies, le corridor Tijuana-Mexicali (Baja California) – que l'on désigne maintenant souvent comme la Vallée du téléviseur⁴⁰ – est devenue la plus importante région exportatrice de téléviseur en Amérique du Nord, sinon du monde. Tous les grands groupes internationaux y sont désormais représentés et à l'instar des RCA, Zenith, Philips, Thomson, Sony, Hitachi et autres Samsung, y opèrent des usines ultramodernes, parfois même des usines plus avancées que dans les pays d'origine (Koido 2003:362). C'est la volonté de s'approvisionner en composants stratégiques (ie l'écran cathodique, les systèmes de contrôle électroniques, les circuits électroniques, etc.) qui a amené les firmes étrangères à favoriser l'établissement de relations stables à long terme avec de fournisseurs locaux (Idem:363). Grâce aux transferts technologiques et aux contrôles de qualité, les fournisseurs peuvent de plus en plus se spécialiser sur la fabrication de telle ou telle composante. Le système se révéla tellement performant qu'entre 1992 et 1998 huit des principaux fabricants aux États-Unis y relocalisèrent la totalité de leurs usines en Amérique du Nord à la faveur de la mise en œuvre de l'ALENA (Contreras et Carrillo 2002:631). Ils furent bientôt imités en cela par la plupart des entreprises asiatiques (Koido 2003:364). Ainsi, la plupart des filiales mexicaines occupent désormais la tête de chaînes de production, auxquelles s'associent des fonctions financières, de marketing et de recherche.

Quoiqu'il fût ébranlé durant la crise des maquiladoras, le secteur de la télévision représente certainement une grande réussite sur le plan de l'autonomie industrielle. Il constitue néanmoins plutôt l'exception que la règle, la plupart des filiales des entreprises étrangères sont encore le plus souvent intégrées verticalement et n'ont que peu de liens avec

³⁹ Cela s'expliquerait notamment de la relativement courte durée de la relation (AB Volvo n'étant au Mexique que depuis 1998), des capacités technologiques des fournisseurs déjà relativement élevées (compte tenu qu'ils fournissaient des pièces à MASA, la société mexicaine acquise lors de la venue de AB Volvo) et un produit n'ayant guère évolué étant dans sa totalité écoulé sur le marché interne (Ivarsson et Alvstam 2005:1340). Ces raisons expliqueraient aussi le fait que les fournisseurs locaux accaparaient une part appréciable des commandes.

⁴⁰ C'est à partir de 1979 que les premières usines asiatiques ont commencé à s'installer dans la zone franche. Elles s'y concentrèrent en partie pour contourner le protectionnisme américain, en partie pour contrebalancer l'appréciation du yen, et ce, tout en profitant de coûts de production moindre (Contreras et Carrillo 2002:629).

le reste de l'économie mexicaine (Ernst 2005:26). Ainsi, comme l'exemple de l'électronique l'atteste, si le Mexique parvient à attirer un nombre important d'entreprises de haute technologie, il n'arrive toujours pas à tirer profit de leur présence, notamment à travers le transfert technologique vers des partenaires et fournisseurs locaux (Paus et Gallagher 2006). C'est à ce niveau que Paus et Gallagher (2006) en appellent à une action déterminante de la part des autorités politiques. Dans le même esprit, Samstad et Pipkin (2005:806) prônent une politique de formation de la main d'œuvre et ce, pour trois raisons principalement : a) une main d'œuvre mieux formée deviendrait un critère d'attractivité à long terme, b) cela favoriserait l'émergence de nouveaux entrepreneurs et la création de firmes locales et; enfin, c) cela, en ciblant les couches les plus pauvres de la population, favoriserait une meilleure répartition des revenus.

Mais, la libéralisation commerciale et les politiques fiscales du gouvernement mexicain auraient plutôt eu pour effet « d'accentuer le biais en faveur de l'importation des intrants par le TIC (traduction libre) » (Paus et Gallagher 2006:23). Typiquement, les entreprises analysées occupent le bas de la chaîne de production et après avoir reçu une formation minimale de départ, des milliers d'ouvriers y assemblent les composantes importées. Non seulement le Mexique ne bénéficie guère au-delà de la formation de base des ouvriers des retombées technologiques de la présence de firmes étrangères, mais le fait que le pays s'insère à la fin du processus de fabrication rend aussi celui-ci vulnérable au départ et à la relocalisation des entreprises. Le développement d'un réseau de fournisseurs stratégiques aurait pour effet « d'accentuer » les coûts et devrait aider à stabiliser les investissements et le niveau d'activité.

Pour Miyamoto (2003), il ne fait aucun doute que l'IDE, en particulier l'implantation de firmes à forte valeur ajoutée, peut fortement contribuer à l'apprentissage technologique notamment à travers leurs programmes de formation de la main d'œuvre. Par effet de ricochet, une main d'œuvre mieux formée deviendrait un puissant outil d'attractivité des firmes. Il suggère donc aux pays en développement de se doter de politiques de développement des ressources humaines et d'y associer les firmes multinationales de manière à « créer un cercle vertueux de la formation, de l'IDE et du transfert technologique » (Idem:10). Néanmoins, comme il le reconnaît lui-même, le lien entre l'attractivité de la formation sur l'IDE demeure largement une hypothèse. Bien qu'elles pointent habituellement dans cette direction, notamment en ce qui concerne les FMN recherchant les gains de productivité (*efficiency-seeking MNEs*), les études empiriques détaillées restent encore relativement rares (Idem:22). On sait cependant que l'arrimage entre les institutions publiques d'enseignement et les firmes n'est pas satisfaisant. Seules quelques grandes firmes offrent des bourses ou autorisent les congés à des fins de formation (Hualde Alfaro 2003:76). Les entreprises se montreraient plus favorables à la formation en entreprise,

quoique sur ce plan, on observe d'importantes variations nationales. Par exemple, au début des années 1990, 50 % des FMN en Colombie offraient des programmes de formation de base à leurs employés, seulement 11% des FMN au Mexique possédaient de tels programmes (Miyamoto 2003:29). Néanmoins, le cas est bien connu, les entreprises japonaises, en particulier celles du domaine de l'électronique, font des efforts remarquables sur le plan de la formation et l'implantation de mode moderne d'organisation, tel celui de l'organisation flexible, qui met l'accent sur l'amélioration continue de la qualité et des procédés de production par la formation de groupe de qualité (Contreas 2000; Lara Rivero 1998). Au-delà des traits culturels, il existerait un lien entre l'intensité technologique des processus de fabrication et la taille des entreprises et la mise en place de programme de formation (Miyamoto 2003:32).

Le fort taux de roulement du personnel qui caractérise l'industrie constitue un des plus importants problèmes de la formation : les départs convertissent les efforts consentis en pertes sèches (De la Garza 2003:106). Dans le même esprit, le recours massif aux sous-traitants limite également fortement les transferts technologiques à travers la formation de la main d'œuvre. Paus et Gallager (2006:26) font ainsi remarquer que dans leur échantillon 68 % des travailleurs des fournisseurs recevaient leur formation de leur employeur direct et non de la firme étrangère. Le peu de formation ainsi transmis étant lui-même grandement miné par le très haut taux de roulement du personnel. Le cas du personnel qualifié serait particulièrement préoccupant : ces derniers n'hésitent guère à marauder et à passer d'une entreprise à l'autre. Même un secteur comme l'électronique, que l'on cite habituellement en exemple pour illustrer le devenir technologique des maquiladoras et du Mexique, il est surprenant de constater le taux de roulement effarant du personnel chez les fournisseurs. Partida (2004) a ainsi calculé que 65 % des travailleurs des sous-contractants possédait un contrat de travail de moins de trois mois, 17 % de trois mois à une année et, enfin, que seulement 18 % des travailleurs pouvaient compter sur un contrat de plus d'une année (Paus et Gallager 2006:26). Les fournisseurs de l'électronique semblent incapables de retenir leurs travailleurs. Paus et Gallager font en cela remarquer qu'alors que 67 % des travailleurs de la Silicon Valley en Californie avait plus de 30 ans, dans le cas mexicain, ce n'était que 20 % des travailleurs. Avec de tels chiffres, l'accumulation du savoir technologique devient presque illusoire.

Pourtant, depuis plus d'une décennie, le rythme de croissance de l'emploi qualifié a été supérieur à celui de l'emploi non qualifié (tableau 10). Ainsi, entre 1995 et 2005, le nombre d'emploi occupés par les techniciens de production et par le personnel administratif ont plus que doublé entre 1995 et 2005, avec pour la période respectivement des taux de variation atteignant 110,2 % et 112,5 %. En comparaison, le taux de variation du nombre d'ouvriers du secteur maquila (généralement moins scolarisés et moins formés) ne s'élèvera que de

«seulement» 73 % durant la période. Si cela indique une augmentation de l'intensité technologique, on se doit cependant de convenir qu'il faudra encore plusieurs années pour que le recours aux techniques de pointes constitue la caractéristique principale de l'industrie. Malgré, un taux de création d'emploi plus élevé, les emplois de techniciens et les emplois administratifs ne représentaient encore que 21 % de tous les emplois de l'industrie en 2005 (une hausse de 3 % comparativement à 1995).

Année	Total	Ouvriers			Techniciens de production	Administration
		Total	Hommes	Femmes		
1995	648 263	531 729	217 557	313 172	71 098	45 436
1996	753 708	616 617	257 575	359 042	82 795	54 296
1997	903 528	735 349	312 457	422 892	103 855	64 324
1998	1 014 006	823 561	357 905	465 656	118 516	71 929
1999	1 143 240	922 876	408 432	514 444	138 246	82 119
2000	1 291 232	1 045 401	468 695	576 706	153 392	92 439
2001	1 198 942	957 269	432 340	524 929	149 583	92 090
2002	1 071 209	852 584	389 435	463 149	136 278	82 348
2003	1 062 105	840 060	386 293	453 767	137 122	84 923
2004	1 115 230	886 266	409 274	476 992	140 586	88 377
2005	1 166 250	920 233	423 395	496 838	149 477	96 540
Variation 1995-05 (nominal)	517 978	388 504	205 838	183 666	78 379	51 104
Variation 1995-05 (%)	79,9	73,1	94,6	58,6	110,2	112,5
Structure (%)						
1995	100,0	82,0	40,9	58,9	11,0	7,0
2000	100,0	81,0	44,8	55,2	11,9	7,2
2005	100,0	78,9	46,0	54,0	12,8	8,3

Source : INEGI, Personal ocupado en la industria maquiladora de exportación según tipo de ocupación, 4 février 2007.

Toutefois, on fait peut-être preuve d'un trop grand scepticisme. Selon Hualde Alfaro (2003:71-72) il existerait trois raisons complémentaires expliquant pourquoi la proportion des emplois techniques et administratifs n'a guère augmenté durant les années 1990. En premier lieu, cela serait lié au fait que le secteur de la confection et du vêtement, soit le secteur qui s'est développé le plus rapidement durant la période, ne requiert que peu de main d'œuvre qualifiée. En second lieu, concentrées dans les villes frontalières, les entreprises du secteur auraient eu de la difficulté sur le plan du recrutement, les professionnels et les ingénieurs provenant souvent des villes du centre du pays. Enfin, en

dernier lieu, le phénomène résulterait du fait qu'avec un ratio d'un employé administratif pour treize employés de production, les maquilas sont plus intensives en main d'œuvre que l'industrie en générale (un employé administratif pour trois employés de production).

CONSIDÉRATIONS FINALES

L'investissement direct étranger et la consolidation d'un important secteur de la réexportation ont constitué le socle du renouveau économique mexicain des deux dernières décennies. Malgré cela, le lien entre le développement et l'IDE ne fait pas l'unanimité au Mexique. Au cœur du problème, la notion même de développement. Dans les premières décennies d'après-guerre, le développement se comprenait généralement en termes quantitatifs et se mesurait en tonnes de fer, en kilomètre de routes ou encore en nombre de nouveaux emplois. Maintenant, on accorde plus de place à des indicateurs qualitatifs, comme le respect des droits des travailleurs et de l'environnement. La littérature est très abondante et fait ressortir une pluralité de points de vue. Les plus optimistes considèrent qu'en favorisant l'intégration économique du pays, la création d'emploi et la formation, l'IDE en général et les maquiladoras en particulier permettent à terme au Mexique de rejoindre les niveaux de vie de ses partenaires nord-américains⁴¹. Les plus critiques dépeignent plutôt un environnement industriel où les conditions de travail sont déplorables et dénoncent ainsi la cupidité et l'exploitation de la main d'œuvre par les multinationales étrangères dans les zones franches. Si en comparaison des conditions de travail qui prévalent dans les pays développés l'argument peut porter jusqu'à un certain point, dans le contexte mexicain, on ne peut conclure sur la base des données disponibles à une quelconque course vers le bas. Si elles offrent de dures conditions de travail, les maquilas offrent souvent, en raison notamment des firmes étrangères, de meilleures conditions de travail que la plupart des firmes nationales mexicaines. Collectivement, elles ne constituent pas non plus un havre de pollution ou d'insécurité. Sur ce plan, elles ne sont globalement ni plus ni moins meilleures que les firmes mexicaines, les unes comme les autres se limitant généralement à l'observation minimale des normes gouvernementales. En fait, les études disponibles indiquent au contraire une légère amélioration des conditions de travail pour certaines catégories de travailleurs : ce serait le cas notamment pour les travailleurs de la zone frontalière, les travailleurs qualifiés et les femmes.

Mais, et nous sommes en accord avec eux, lorsqu'un troisième groupe affirme que si l'IDE et le secteur maquila ont des effets positifs sur le développement du Mexique, cela ne peut être suffisant et l'objectif de développement doit être appuyé par un ensemble d'initiatives nationales complémentaires⁴². C'est ainsi, par exemple, que De la Garza (2003:104), notait en se basant sur les recensements économiques de 1989 à 1999, que l'ALENA « a eu un effet légèrement positif sur la croissance du salaire réel et de l'emploi,

⁴¹ Voir par exemple Samstad et Pipkin (2005).

⁴² Voir par exemple Blomström et Kokko 2003; Hanson 2001.

en particulier sur l'emploi dans le secteur maquila de réexportation et l'assemblage final de véhicules. (...), l'effet sur les salaires, quoique positif dans les branches les plus exportatrices vers les É.-U. et le Canada, n'a pas permis d'élever le salaire manufacturier à un niveau suffisant. (...) Les politiques macroéconomiques ainsi que les politiques monétaires pour combattre l'inflation ont eu plus d'impact sur les salaires (traduction libre)». Il demeure que la réduction de la pauvreté, et en particulier de l'extrême pauvreté, ne peut d'abord se faire qu'à travers la création nette d'emplois, quels qu'ils soient. Et cela d'autant plus que dans une situation économique déprimée, pour beaucoup de gens, la maquila représente la seule alternative à la marginalité et au travail informel au Mexique, ou à l'exil et à la clandestinité aux États-Unis.

Par ailleurs, le secteur maquila favoriserait le transfert de connaissances et la formation, ce qui, à terme, est une condition à l'amélioration des conditions de travail. Mais, sur ce plan, le cas mexicain a ainsi ceci de paradoxal : s'il a été l'un des pays émergents qui réussit le mieux sur le plan de l'attractivité de l'IDE et de celui de la promotion des exportations, extravertie la croissance générée reste souvent confinée aux zones franches et n'a que peu d'effets d'entraînements sur le reste de l'économie nationale (Palma 2003). Les intrants, les composantes ainsi que les équipements de production proviennent toujours pour l'essentiel de l'extérieur. Le Mexique est ainsi confronté à une économie à deux vitesses : tandis que le secteur maquila et le secteur exportateur en général connaissent un développement accéléré, l'environnement économique national demeure médiocre sur le plan de la croissance, de la création d'emplois et de la progression des salaires. En fait, le défi pour le Mexique est de désenclaver la croissance industrielle et d'assurer un meilleur arrimage des producteurs locaux aux réseaux et aux chaînes de production globaux. Contrairement à la théorie néoclassique, les transferts technologiques ne se font pas de manière mécanique; minimalement des obstacles liés à la capacité d'absorption des techniques doivent d'abord être surmontés. Du côté de l'entreprise mère, il faut d'abord lever les réticences à transférer des secrets industriels et adopter des stratégies concurrentielles qui mettent l'accent sur les chaînes de production. Du côté des fournisseurs locaux, il faut s'attaquer en priorité au différentiel technologique et organisationnel, s'assurer de bases financières saines, développer les infrastructures et combattre la corruption et le népotisme.

Aussi, à la lumière de la littérature, on tend à penser qu'hormis le secteur de la fabrication de véhicules et peut-être celui de l'électronique, le devenir technologique des maquilas semble sinon compromis, du moins lointain. Malgré le discours officiel sur le transfert technologique, on se doit ainsi de constater trois choses. En premier lieu, que les entreprises étrangères au Mexique, bien qu'elles puissent utiliser des modes modernes d'organisation (le toyotisme, les cercles de qualité, le *just-in-time*, etc.), continuent pour la plupart à recourir à une force de travail jeune, féminine et peu scolarisée. Malgré quelques

succès abondamment célébrés, leurs usines mexicaines se situent ainsi encore souvent à la fin de la chaîne de production, ce qui commande souvent de bas salaires pour maintenir la compétitivité des produits sur les marchés internationaux, avec l'effet pervers d'une faible loyauté des employés comme le montre un très haut taux de roulement du personnel. En second lieu, les entreprises étrangères continuent massivement d'opérer en vase clos et n'ont souvent que peu d'effets d'entraînement sur le reste de l'économie. Ainsi, les maquiladoras continuent à importer massivement la plupart des pièces et des composantes plutôt que de développer un ensemble de petits et moyens fournisseurs locaux (De la Garza 2003:106). Enfin, en troisième lieu, malgré l'intérêt pour le développement de secteur à intensité technologique plus avancée, si la création d'emplois au Mexique durant la période 2000 à 2004 a été relativement dynamique (avec en moyenne environ 700 000 nouveaux emplois), il n'en demeure pas moins que plus de la moitié (54 %) de ces nouveaux emplois a été le fait de la micro entreprise de cinq employés ou moins, avec ses bas salaires et sa précarité ! (Salas 2005:4).

Quoiqu'il en soit, gravir les échelons technologiques pourrait rapidement se révéler insuffisant pour assurer le développement du Mexique et assurer de l'emploi pour tous. Des efforts considérables en éducation et en formation professionnelle doivent être rapidement faits pour que le Mexique ne se retrouve pas confronté d'une part à un secteur industriel bloqué par une pénurie de main d'œuvre qualifiée et d'autre part à des taux de chômage élevés pour le plus grand nombre, doté qu'il est d'une relative rareté de techniciens et d'une surabondance de main d'œuvre non qualifiée (Amoroso, Chiquiar, Quelle et Ramos-Francia 2008).

BIBLIOGRAPHIE

- Aitken, Brian, Ann Harrison et Robert E. Lipsey (1995) « Wages and Foreign Ownership: A Comparative study of Mexico, Venezuela, and the United States » NBER Working Paper Series, Working Paper No.5102.
- Alfaro, Laura et Andrés Rodríguez-Clare (2003) *Multinationals and Linkages : An Empirical Investigation*, novembre.
- Amoroso, Nicolás, Daniel Chiquiar, Nùria Quelle et Manuel Ramos-Francia (2008) Determinantes de la Ventaja Comparativa y del Desempeño de las Exportaciones Manufactureras Mexicanas en el periodo 1996-2005, Documentos de Investigación, No :2008-01, Banco de México, février.
- Arès, Mathieu (2005) « Du triomphe à l'inquiétude. L'industrie maquila dans la tourmente » in Michèle Rioux (sous la dir.) *Globalisation et pouvoir des entreprises*, Coll. Économie politique internationale, Athéna Éditions, Montréal, pp.213-234.
- Arès, Mathieu (2008) « Au-delà des maquilas. L'investissement direct canadien au Mexique » in *La Politique étrangère du Canada/Canadian Foreign Policy, Special Thematic Issue : Canada and the Americas : Defining Re-engagement*, Vol.14, Issue 13 (octobre).
- Artecona, Raquel et Wendy Cunningham (2002) *Effects of Trade Liberalization on Gender Wage Gap in Mexico*, Development Research Group/Poverty Reduction and Economic Management Network, The World Bank, Washington.
- Azar, Paola (2004) *Una mirada a la apertura comercial desde la perspectiva de género: impactos sobre el mercado de trabajo 1991-2000*, Capítulo Latinoamericano de la Red Internacional de Género y Comercio.
- Bair, Jennifer et Enrique Dussel Peters (2006) « Global commodity Chains and Endogenous Growth: Export Dynamism and Development in Mexico and Honduras » in *World Development*, Vol.34, No.2, pp.203-221.
- Bandy, Joe (2000) « Bordering the Future: Resisting Neoliberalism in the Borderlands » in *Critical Sociology*, Vol.26, no.3, pp.233-267.
- Bazdresch, Carlos et Sebastian Levy (1991) « Populism and economic policy in Mexico 1970–1982 » in Dornbusch, R. and Edwards, S., Editors, 1991. *The macroeconomics of populism in Latin America*, the University of Chicago Press, Chicago, IL.
- Bhagwati, Jagdish (2004) *In Defense of Globalization*, Oxford University Press, New York.
- Birdsall, N. et D. Wheeler (1992) « Trade Policy and Industrial Pollution in Latin America : Where Are the Pollution Havens ? » in P. Low (ed.) *International Trade and the Environment*, World Bank, Discussion Papers, no.159, Washington.
- Blomström, Magnus et Ari Kokko (2003) *The Economics of Foreign Direct Investment incentives*, Stockholm School of Economics, Working Paper 168, janvier.
- Borraz, Fernando et Jose Ernesto Lopez-Cordova (2007) « Has Globalization Deepened Income Inequality in Mexico? » in *Global Economy Journal*, Vol. 7, Issue 1, article 6, The Berkeley Electronic Press, pp.1-55.
- Boulanger, Éric (2004) « L'Accord de libre-échange Japon-Mexique est enfin signé : une étape historique pour la politique commerciale nipponne » Cahiers de recherche- CEIM 04-05 (novembre) CEIM, UQAM.

Carrillo, Jorge (2001) «Maquiladoras en México: Evolución industrial y retraso sindical» in *Cuadernos del CENDES*, Año 28, no.47 (mai-août) Caracas, pp.207-231.

Carrillo, Jorge (2007) «La industria maquiladora en México : ¿evolución o agotamiento?» in *Comercio Exterior*, vol.57, no :8 (août) pp.668-580.

Carrillo, Jorge et Arturo Lara (2004) «Nuevas capacidades de coordinación centralizada ¿Maquiladoras de cuarta generación en México? » in *Estudios Sociológicos*, Centro de Estudios Sociológicos, Colegio de México, Vol.XXII, no:66, pp.647-667.

Carrillo, Jorge et Claudia Schatan (2005) «Introducción» in Jorge Carrillo y Claudia Schatan (comp.) *El medio ambiente y la maquila en México: un problema ineludible*, CEPAL, México, pp.13-20.

Carrillo, Jorge et Redi Gomis (2003) «Los retos de las maquiladoras ante la pérdida de competitividad» in *Comercio Exterior*, Vol.53, no.4 (avril) pp.318-327.

Carrillo, Jorge, Humberto García et Redi Gomis (2005) «Desempeño ambiental y evolución productiva en la industria maquiladora de exportación» in Jorge Carrillo y Claudia Schatan (comp.) *El medio ambiente y la maquila en México: un problema ineludible*, CEPAL, México, pp.79-160.

Caufield, Norman (2004) «Labor Relations in Mexico: Historical Legacies and Some Recent Trends» in *Labor History*, Vol.45, no: 4 (novembre) pp.445-467.

Chiquiar, Daniel (2005) «Why Mexico's regional income convergence broke down», in *Journal of Development Economics*, vol.77, pp.257-275.

CNUCED-Commission des Nations Unies pour le commerce et le développement, *Statistiques en ligne*. <http://stats.inctad.org> (consulté le 17 septembre 2008).

CNSM-Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (2008) *Salarios Mínimos 2008*. (www.sat.gob.mx/sitio_internet/asistencia_contribuyente/informacion_frecuente/salarios_minimos)

Contreras, Oscar F. (2000) *Empresas globales, actores locales: producción flexible y aprendizaje industrial en las maquiladoras*, El Colegio de México, México.

Contreras, Oscar et Jorge Carrillo (2002) «Comercio electrónico e integración regional: la industria del televisor en el norte de México» in *Comercio Exterior*, Vol.52, No.7 (juillet) pp.627-638.

Cordourier, Gabriela et Aurora Gómez-Galvarriato (2003) «La evolución de la participación laboral de las mujeres en la industria: una visión de largo plazo» in *Economía mexicana Nueva Época*, Vol.XIII, No.1 (premier semestre) pp.63-104.

Cubillo Pinilla, José María (2003) «Implicaciones territoriales de la inversión extranjera» in *Comercio Exterior*, Vol.53, no.3 (mars) pp.244-255.

Cuevas, Alfredo, Miguel Messmacher et Alejandro Werner (2005) « Foreign Direct Investment in Mexico since the Approval of NAFTA » in *The World Bank Economic Review*, Vol.19, no.3, pp.473-488.

Deblock, Christian (2004) « Investissements directs étrangers et développement : Deux perspectives», *La chronique des Amériques*, Novembre, no:35, Observatoire des Amériques, CEIM, UQAM.

De la Garza, Enrique (2003) «NAFTA, manufactura y trabajo» in Enrique de la Garza Toledo et Carlos Salas (Sous la dir.) *Nafta y Mercosur. Proceso de apertura económica y trabajo*, Buenos Aires, Clacso, septembre, pp.77-122.

De la Garza Toledo, Enrique (2006a) «El Sindicalismo y el Cambio en las Relaciones de Trabajo durante el sexenio de Fox», UAMI, pp.1-29. <http://docencia.izt.uam.mx/egt>

De la Garza Toledo, Enrique (2006b) «La polémica acerca de la tasa de sindicalización en México» in *Revista del Trabajo Tercer Epoca*, Vol.II, UAM-OIT, México, pp.17-29.

Díaz-Bautista, Alejandro «Apertura comercial y convergencia regional en México» in *Comercio Exterior*, Vol.53, no.11 (novembre) pp.995-1000.

Domínguez, Lilia et Flor Brown (2004) «Medición de las capacidades tecnológicas en la industria mexicana» in *Revista de la CEPAL*, Vol.83 (août) pp.135-151.

Dussel, Enrique «¿Cómo vamos en términos de la competitividad del sector productivo en México?» in *Reforma*, 15 avril 2003.

El Economista (2003) «Analizarán sí México puede competir con China», 23 juillet 2003.

Esquivel, Gerardo et José Antonio Rodríguez-López (2003) «Technology, trade, and Wage Inequality in Mexico before and after Nafta », in *Journal of Development Economics*, Vol.72, Issue 2 (décembre) pp.543-565.

Ernst, Christoph (2005) *The FDI –employment link in a globalizing world: The case of Argentina, Brazil and Mexico*, ILO, Employment Analysis Unit, Employment Strategy Papers, vol.2005/17, Genève.

Fairris, David (2003) «Unions and Wage Inequality in Mexico» in *Industrial & Labor Review*, Vol.56, Issue 3, article 7, pp.481-497.

Fairris, David, Gurleen Popli et Eduardo Zepeda (2005) «Minimum Wages and Wage Structure in Mexico », juillet. www.economics.ucr.edu/people/fairris/minwages.pdf

Fédération internationale des ligues des droits de l'Homme (FIDH) (2006) *The North American Free Trade Agreement (NAFTA): Effects on Human Rights. Report. International Fact-finding Mission*, no.448/2 (avril).

Feenstra, Robert C. et Gordon H. Hanson (1997) «Foreign direct investment and relative wages: Evidence from Mexico's maquiladoras» in *Journal of International Economics*, Vol.42 (mai) pp.371-393.

Feliciano, Zadia (2001) «Workers and Trade Liberalization: The Impact of Trade Reforms in Mexico on Wages and Employment » in *Industrial and Labour Relations Review*, Vol.55, No. 1 (octobre) pp.95-115.

Fujii, Gerardo, Eduardo Candaudap et Claudia Gaona (2005) «Salarios, productividad y competitividad de la industria manufacturera mexicana» in *Comercio Exterior*, Vol.55, no.1 (janvier) pp.16-28.

Fujii, Gerardo, Eduardo Candaudap et Claudia Gaona (2006) «Competitividad y costo laboral unitario en la manufactura mexicana » in *Economíaunam*, Vol.4, no.10 (décembre) pp.76-90.

Fung, K.C., Hitomi Iizaka et Alan Siu (2005) *The Giant Sucking Sound: Is China Diverting Foreign Direct Investment from East Asia and Latin America?*, Hong Kong Trade Development Council, Janvier-février.

Gallagher, Kevin P. (2004) «Free Trade and Environment: Mexico, NAFTA, and Beyond», Americas Program, Interhemispheric Resource Center, pp.1-4. www.americaspolicy.org.

Garavito, Rosa Albina (2004) «Salarios y empleo en el pacto social del siglo XXI» in *La Reforma Laboral que necesitamos*, México (juin) pp.79-81.

Gerber, Jim (2003) «Are Baja California's Maquiladoras Plants Competitive? » in *Research & Seminars*, Vol.9, no.1 (janvier).

Hanson, Gordon H. (1995) *The Effects of Offshore Assembly on Industry Location: Evidence from U.S. Border Cities*, NBER Working Paper 5400.

Hanson, Gordon H. (2001) *Should Countries Promote Foreign Direct Investment*, United Nations Conference on Trade and Development, United Nations/Center for International Development Harvard University, G-24 Discussion Paper Series, No.9 (février) United Nations Publication.

Hanson, Gordon H. (2003) *What Has Happened to Wages in Mexico since NAFTA? Implications for Hemispheric Free Trade*, National Bureau of Economic Research, NBER Working Paper 9563, mars.

Hanson, Gordon et Ann Harrison (1999) "Who gains from trade reform? Some remaining puzzles" in *Journal of Development Economics*, Vol.59, pp.125-154.

Harrison, Ann et Jason Scorse (2005) « Do Foreign-owned firms pay more? Evidence from the Indonesian manufacturing sector 1990-99 », International Labour Office, Working Paper No.98, Genève.

Hernández, César (2008) «Improductividad laboral en el sector eléctrico» in *Energía a debate*, Tome V, No.25 (mars-avril) pp.77-78.

Herrera, Fernando et Javier Melgoza (2003) «Evolución reciente de la Afiliación Sindical» in Enrique de la Garza Toledo et Carlos Salas (eds.) *La Situación del Trabajo en México*, Plaza y Valdés, Mexico, D.F..

Hualde Alfaro, Alfredo (2003) « Aprendizaje e industria maquiladora. Análisis de las maquiladoras de la frontera del norte de México » in Boletín Cinterfor, OIT, no: 154, pp.67-96.

Hualde Alfaro, Alfredo et Arcelia Serrano (2005) « La calidad del empleo de asalariados con educación superior en Tijuana y Monterey » in Revista Mexicana de Investigación Educativa, Vol.10, no.25 (abril-jin) pp.345-374.

Ivarsson, Inge et Claes Göran Alvstam (2005) « Technology Transfer from TNCs to Local Suppliers in Developing Countries : A Study of AB Volvo's Truck and Bus Plants in Brazil, China, India, and Mexico » in *World Development*, Vol.33, No.8, pp.1325-1344.

Jensen, Nathan et Guillermo Rosas (2006?) « Foreign Direct Investment and Income Inequality in Mexico, 1990-2000» Washington University, St. Louis, www.artsci.wustl.edu/~polisci/jensen/me/files/wp5_06.pdf.

Koido, Akihiro (2003) «La industria de televisores a color en la frontera de México con Estados Unidos: potencial y límites del desarrollo local» in *Comercio Exterior*, Vol.53, No.4 (avril) pp.356-372.

Kopinak, Kathryn (1997) *Desert Capital: What Are Maquiladoras?* Black Rose Books, Montréal.

Kosteas, Vasilios (2005) « Wage Determination and Foreign Ownership in Mexican Manufacturing », Cleveland State University, Department of Economics, Working Paper Series.

Lara, Arturo et Jorge Carrillo (2003) «Globalización tecnológica y coordinación intraempresarial en el sector automovilístico: el caso de Delphi-México» in *Comercio Exterior*, Vol.53, no.87 (juillet) pp.604-616.

Lara Rivero (1998) *Aprendizaje tecnológico y mercado de trabajo en las maquiladoras japonesas*, Miguel Ángel Porrúa y UAM-Xochimilco, México.

Larudee, Mehrene (2007) «Causes of Growth and Decline in Mexico's Maquiladora Apparel Sector» in *International Review of Applied Economics*, Vol.21, no.4 (septembre) pp.539-559.

Levy Yeyati, Eduardo, Ernesto Stein et Cristian Daude (2003) *The FTAA and The Localisation of FDI*, IBD, Research Department, Working Paper no.491 (juillet) Washington.

López-Acevedo, Galdys, Mónica Tinajero et Marcela Rubio (2005) *Mexico: Human Capital Effects on Wages and Productivity*, World Bank Policy Research Working Paper, no: 3797.

Mayer, Thierry (2006) *Policy Coherence for Development. A Background Paper on Foreign Direct Investment*, OECD Development Centre, Working Paper No.253, OECD (juillet) Paris.

Mendoza Cota, Jorge E. (2002) «Educación, experiencia y especialización manufacturera en la frontera norte de México» in *Comercio Exterior*, Vol.52, no.4 (avril) pp.300-308.

Mendoza Cota, Jorge E. (2006) «Ingresos, integración económica y empleo en las ciudades fronterizas de México y Estados Unidos» in *Economía mexicana Nueva Época*, Vol.XV, no.1 (Premier semestre) pp.31-66.

Mercado, Alfonso (2003) «Seguridad y salud en las maquiladoras» in *Comercio exterior*, vol.53, no.8 (août) pp.723-733.

Mercado García et Óscar A. Fernández Constantino (2002) «La emisión de contaminantes industriales en las entidades federativas de México» in *Comercio exterior*, vol.52, no.3 (mars) pp.208-214.

Mercado García et Óscar A. Fernández Constantino (2005) «¿Maquila limpia?» in Jorge Carrillo y Claudia Schatan (comp.) *El medio ambiente y la maquila en México: un problema ineludible*, CEPAL, México, pp.291-318.

México, Cámara de Diputados, Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública, *El salario mínimo en México*, juin 2004.

Meza González, Liliana (2005) «Transformaciones del mercado laboral mexicano» in *ICE*, n.821 (mars-avril) pp.143-162.

Miyamoto, Koji (2003) Human capital formation and Foreign direct investment in Developing countries, OECD Development Centre, Working Paper No.211, DEV/DOC(2003)09.

Montalvo, Carlos (2005) «Promoción de innovaciones a favor del ambiente en empresas manufactureras que operan bajo subcontratación internacional: retos políticos» in Jorge Carrillo y Claudia Schatan (comp.) *El medio ambiente y la maquila en México: un problema ineludible*, CEPAL, México, pp.251-291.

Nicita, Alessandro (2004) *Who Benefited from Trade Liberalization in Mexico? Measuring the Effects on Household Welfare*, World Bank Policy Research Working Paper 3265, avril 2004, Washington.

OIT-Organisation internationale du travail, *Labour relations records*. <http://laborsta.ilo.org>

OIT-Organisation internationale du travail (1998) *La Industria de la maquila en Centroamérica. Informe para le Seminario Subregional de Empleadores de Centroamérica y República Dominicana*, Ciudad Guatemala, Guatemala, les 21-22 avril 1997. <http://ilo.org/public/spanish/dialogue/actemp/papers/1998/maquila/index.htm>

Ordóñez, Sergio (2006) «Crisis y restructuración de la industria electrónica mundial y reconversión en México» *Comercio Exterior*, vol.56, no: 7 (juillet) pp.550-558.

Palma, Gabriel (2003) *Trade liberalization in Mexico : Its impact on growth, employment and wages*, Employment Paper 2003/55, Employment Sector, International Labour Office, Genève.

Parrado, Emilio A. et René M. Zenteno (2006) «Economic Restructuring, Financial Crises, and Women's Work in Mexico», in *Social Problems*, Vol.48, No.4, pp.456-477.

Partida, R. E. (2004) *Efectos de los Tratados de Libre Comercio suscritos otros países sobre los salarios y empleo* (NAFTA, Unión Europea), Universidad de Guadalajara, Guadalajara, Mexique.

Patel, P. et K. Pavitt (1992) «Large Firms in the Production of the World's Technology: an Important Case of Non-Globalization» in O. Granstrand, L. Hakanson et S. Sjölandeo (sous la direction) *Technological Management and International Business*, Jon Wiley and Sons, Londres.

Paus, Eva et Kevin P. Gallagher (2006) «The Missing Links between Foreign Investment and Development: Lessons from Costa Rica and Mexico» *Global Development and Environment Institute Working Paper No.06-01*, Tufts University.

- Piori, Michael et Charles Sabel (1984) *The Second Industrial Divide*, Basic Books, New York.
- Quitero Ramírez, Cirila (2003) « El sindicalismo actual en la industria maquiladora », Ponencia preparada para el 4o. Congreso de la Asociación Mexicana de Estudios del Trabajo, 9-11 abril 2003, Hermosillo, Sonora.
- Ramírez, Miguel (2006) «Is Foreign Direct Investment Beneficial for Mexico? An Empirical Analysis, 1960-2001» in *World Development*, Vol.34, No.5, pp.802-817.
- Revenga, Ana (1995) « Employment and Wage Effects of Trade Liberalization : The Case of Mexican Manufacturing» in *World Bank Policy Research Working Paper No.1524*, (octubre) The World Bank.
- Romo Murillo, David (2003) «Derramas tecnológicas de la inversión extranjera en la industria mexicana» in *Comercio Exterior*, Vol.53, no.3 (mars) pp.230-243.
- Salas, Carlos (2003) «Integración económica, empleo y salarios en México» in Enrique de la Garza Toledo et Carlos Salas (Sous la dir.) *Nafta y Mercosur. Proceso de apertura económica y trabajo*, Buenos Aires, Clacso, septembre, pp.55-75.
- Salas, Carlos (2005) «La evolución del empleo y los ingresos en México durante 2004 y 2005» in *Global Policy Network*, (novembre) pp.1-5. <http://www.gpn.org>
- Salvatore, Dominick (2007) « Economic Effects of NAFTA on Mexico » in *Global Economy Journal*, Vol. 7, Issue 1, article 1, The Berkeley Electronic Press, pp.1-13.
- Samstad, James et Seth Pipkin (2005) « Bringing the Firm Back In : Local Decision Making and Human Capital Development in Mexico's Maquiladora Sector » in *World Development*, Vol.33, No.5, pp.805-822.
- Schatan, Claudia et Liliana Castilleja (2005) «La industria maquiladora electrónica en la frontera norte de México y el medio ambiente» in Jorge Carrillo y Claudia Schatan (comp.) *El medio ambiente y la maquila en México: un problema ineludible*, CEPAL, México, pp.161-202.
- Secretaría de Economía (SE) (2008) Dirección General de Inversión Extranjera, *Informe estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera en México*, tableau 6. (En ligne www.economia.gov.mx).
- Scott, Robert E. (2003) « The High Price of Free Trade. NAFTA's failure has cost the United States jobs across the nation », *Economic Policy Institute*, EPI Briefing Paper no.147, pp.1-13. <http://epinet.org>
- Singh, Parbudyal (2002) « NAFTA and Labour: A Canadian Perspective» in *Journal of Labour Research*, Vol. XXIII, no: 3 (Été) pp.433-446.
- Stromberg, Per (2002) *The Mexican Maquila Industry and the Environment: An Overview*, CEPAL, México.
- Stromberg, Per (2005) «La industria maquiladora mexicana y el medio ambiente: una revisión de los problemas principales» in Jorge Carrillo y Claudia Schatan (comp.) *El medio ambiente y la maquila en México: un problema ineludible*, CEPAL, México, pp.21-78.
- Te Velde, Dirk Willem (2003) *Foreign Direct Investment and Income Inequality in Latin America*, Overseas Development Institute (ODI), London, UK.
- Tunea, Claudiu (2005) *Patterns of FDI in Mexico after NAFTA – the Role of Export Markets and Geographical Determinants*, Banco de Mexico et University of Western Ontario, 27 octobre 2005.
- Villegas, Jorge et al. (1997) «Trabajo y salud en la industria maquiladora mexicana: una tendencia dominante en el neoliberalismo dominado» in *Cad. Saúde Públ.*, Rio de Janeiro, Vol.13 (supp. 2), pp.123-134.

Zapata, Francisco (1995) *El Sindicalismo Mexicano Frente a la Reestructuración*, El Colegio de México-Instituto de Investigación de la Naciones Unidas para el Desarrollo Social, México.

Zapata, Francisco (2003) «¿Crisis en el sindicalismo en América Latina?» Working Paper n.302 (janvier). <http://kellogg.nd.edu/Publications/workingpapers/wps/302.pdf>.

Zepeda Miramontes, Eduardo et Ranjeeta Ghiara (1999) «Determinación del salario y capital humano en México: 1987-1993» in *Economía, Sociedad y Territorio*, Vol.II, no.5, pp.67-116.