

ABSTRACT

NAFTA and Development: The Case of Mexico

Arturo Guillén R.

This article examines, within the context of development theory, how the Mexican economy adapted to the period of liberalization which followed the external debt crisis of 1982 and the implementation of the North American Free Trade Agreement (NAFTA) in 1994. Integration of the Mexican economy under NAFTA had a modernizing effect on several manufacturing industries and strongly contributed to “trade creation” in the region. In general, however, the impact of neo-liberalism was negative, with neither sustained economic growth nor social progress in evidence, thus threatening the social stability and governance of Mexico.

The neo-liberal model and its integration process have accentuated the structural heterogeneity of the productive system, which in turn hampered an endogenous base of capital accumulation needed to sustain dynamic economic growth. It also deepened social inequalities between and within the member countries of NAFTA. Because the neo-liberal economic model has not been able to solve the problem of exterior disequilibrium, the economic system remains very dependent on external capital flows.

ALENA et développement : le cas du Mexique

Arturo Guillén R.
Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa,
Mexico

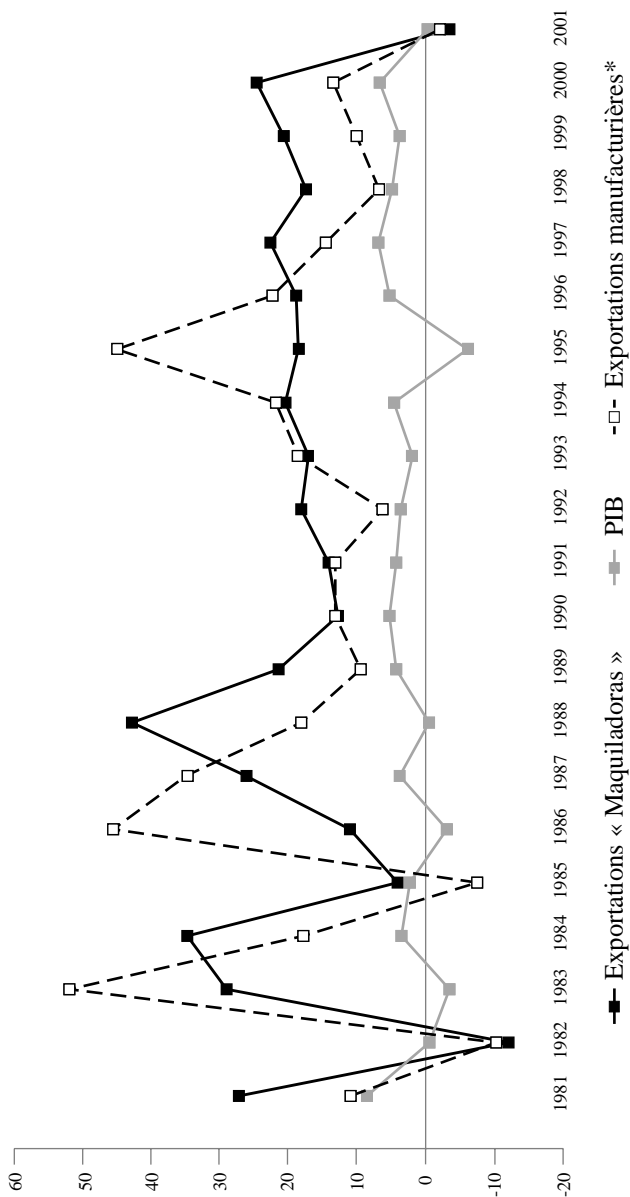
Introduction

Depuis 1983 le modèle néo-libéral a commencé à se mettre en place au Mexique. Il s'agit d'un modèle d'économie ouverte, orienté vers l'extérieur, dans lequel l'exportation de produits manufacturés se présente comme l'axe principal du régime d'accumulation. Ce modèle dérive de la crise structurelle qui a commencé à la fin du long essor de l'après-guerre, et vise à orienter les systèmes productifs vers l'extérieur. Il en résulte que les plus grandes firmes transnationales (FT) établies au Mexique utilisent alors la mondialisation comme une stratégie de « sortie » à la crise (Guillén, 2000, 2001 et 2003a).

Le succès du nouveau modèle d'exportation est un fait bien connu et répété par les organismes multilatéraux et par les différents gouvernements successifs du Mexique depuis Miguel de la Madrid pendant le sexennat de 1982-1988. Les exportations de produits manufacturés ont augmenté en effet de manière accélérée pendant les deux dernières décennies, notamment à partir de l'entrée en vigueur de l'Aléna. (graphique 1).

Le nouveau modèle d'accumulation a démontré une grande capacité de dynamisme au niveau des exportations de produits manufacturés. En effet, celles-ci ont quintuplé en une décennie seulement, passant de 27,828 millions de dollars (MD) en 1990 à 145,334 MD en 2000. Pendant toute cette décennie leur poids dans

Graphique 1 *Exportations manufacturières, des « maquiladoras » (Variations annualisées)*



Source : NAFIN. La economía mexicana en cifras, diverses années, et INEGI.
* Y compris les exportations des « maquiladoras »

l'ensemble des exportations totales est passé de 68 % à 91,7 %. Elles se sont montrées donc très dynamiques pendant cette période, accusant, comme l'indique le graphique 2, des taux d'augmentation à deux chiffres. Il convient toutefois de mentionner dans ce contexte que plus de la moitié des exportations de produits manufacturés, soit environ 54,7 %, sont des produits d'assemblage « *maquiladoras* ».

De toute façon, indépendamment de ce fait, le commerce entre les trois pays de l'Amérique du Nord a presque quintuplé entre 1981 et 2001; il est passé de 133,6 milliards de dollars (MMD) à 659 MMD entre ces deux dates. Il faut aussi signaler que son poids a également augmenté dans l'ensemble des exportations mondiales, passant de 5,7 % en 1981, à 6,6 % en 1990 et à 9,7 % en 2001.

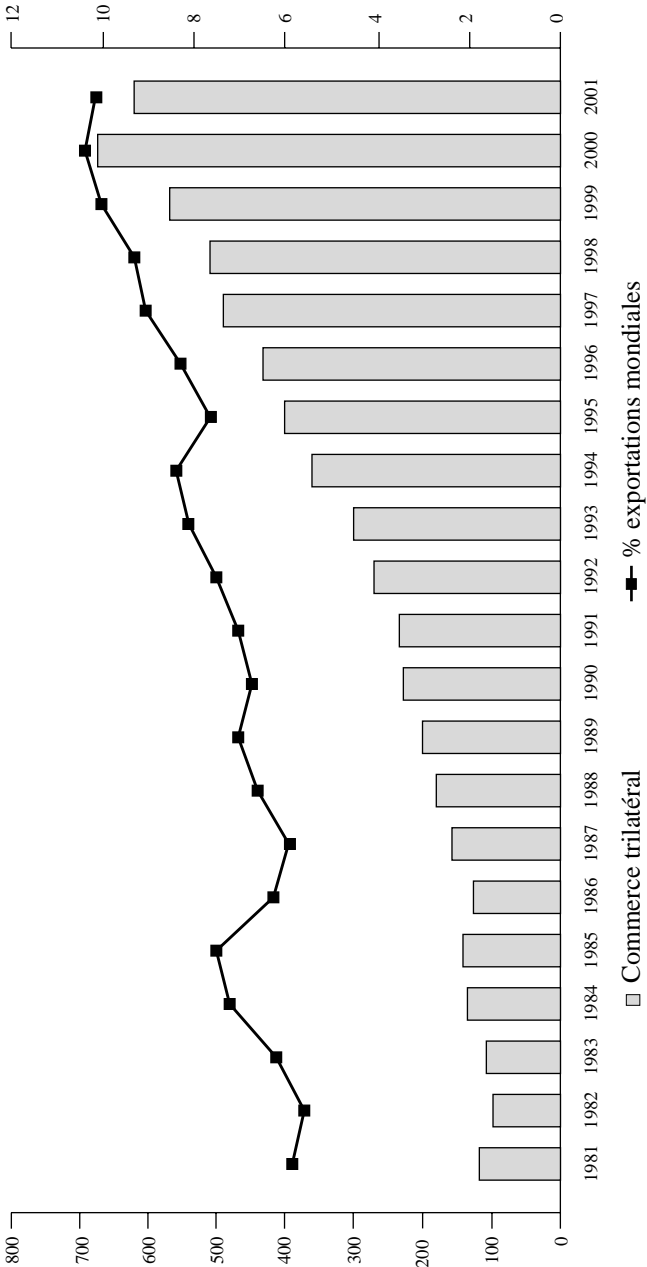
Au total l'apport de l'ALÉNA sous la forme de « création du commerce » paraît évident. Par contre sa contribution au développement économique et social du Mexique l'est moins. Ceci en raison du fait que le développement implique à notre avis trois importantes conditions, soit :

1. Une croissance durable et soutenable de la production;
2. La construction d'un système productif articulé, autrement dit, la constitution, comme le souligne De Bernis, d'une base endogène d'accumulation de capital (De Bernis, 1982); et,
3. L'amélioration des conditions de vie de la population, c'est-à-dire, la satisfaction de ce que François Perroux appelle « les coûts de l'homme », c'est à dire le droit à la nourriture, au logement et à la santé. (Perroux, 1961)

Ainsi en vue de pouvoir avancer dans l'évaluation du modèle néolibéral au Mexique en ce qui a trait à son impact sur le processus de développement, nous nous proposons d'analyser les six problèmes suivants:

- Le faible niveau et l'instabilité de la croissance dans le cadre du nouveau modèle;
- Les coûts sociaux élevés du modèle;
- La croissante transnationalisation du modèle;
- La régionalisation du commerce extérieur et la reconfiguration de la géographie économique [mondiale ou internationale];
- Les nouvelles formes du dualisme et l'accentuation de la désarticulation du système productif;

Graphique 2 Commerce trilatéral : % des exportations mondiales



Source : OECD, International Trade by Commodity Statistics.

- L'aiguïsement de la contrainte extérieure et la fragilité du modèle sur le plan financier.

Cette analyse nous permettra d'établir, pour conclure ces réflexions, un cadre stratégique de développement alternatif, c'est à dire un cadre dans lequel l'économie mexicaine peut croître de manière durable, et aussi de façon relativement stable.

Une croissance économique faible et instable

La dynamique du secteur externe ne se reflète pas au niveau du comportement global de l'économie mexicaine. Comme on peut l'observer sur le graphique ci-après ou sur le tableau I, le PIB du pays accuse un très faible taux de croissance. Le secteur d'exportation n'a pas joué le rôle de locomotive dans le développement de l'économie nationale comme le postulaient les promoteurs du nouveau modèle d'accumulation.

En effet le taux de croissance du PIB pendant la période néo-libérale s'est révélé particulièrement bas. Il était seulement de 1,2 % pendant la décennie dite « décennie perdue » de 1980-1990, ce qui traduisait un recul significatif du niveau de revenu par habitant pendant cette période, et de 3,5 % à peine en 1990-2000 malgré l'entrée massive de capitaux privés dans le pays, soit un niveau très bas par rapport au taux de 6,5 % que le Mexique avait atteint pendant le modèle de substitution aux importations. Par ailleurs, pendant l'administration de Fox, c'est à dire la période 2001-2003, la tendance à la stagnation s'est transformée en une norme. Comme on peut le voir sur le tableau I, dans son ensemble l'économie latino-américaine s'est comportée de la même façon. La formule du Consensus de Washington selon laquelle il suffit, pour dynamiser à nouveau la croissance, d'accélérer la libéralisation commerciale et financière et de s'en remettre à l'autorégulation des

Table 1 *Taux moyen annuel de croissance de l'Amérique Latine et du Mexique*

Pays	1980-1990	1990-2001
Amérique Latine	1,18	3,05
Mexique	1,20	3,50
<i>Source</i> : Tableau élaboré sur la base des données établies par le « INEGI » et de J. Stiglitz (2003.)		

marchés pour dynamiser la croissance économique, n'a donné aucun résultat dans le cas du Mexique.

En effet, depuis la mise en place du modèle néo-libéral la croissance économique s'est révélée assez faible et très instable, et insuffisante pour absorber l'augmentation de la force de travail et réduire ainsi le chômage et le sous-emploi. Durant les trois premières années du gouvernement de Salinas de Gortari, l'économie mexicaine a enregistré un certain dynamisme grâce à une entrée *massive* d'investissements directs étrangers (IDE), d'investissements de portefeuille et de vente d'entreprises publiques. L'on doit noter en passant que ceci a déclenché un nouveau cycle d'endettement. Mais ce processus de récupération s'arrêta en 1994, se transformant ainsi en la plus importante crise de l'histoire contemporaine du Mexique et à la « première crise du modèle de mondialisation néo-libérale » selon de nombreux analystes. Nombreux sont ceux qui créent que cette crise a éclaté non pas, à cause de ce que l'on peut appeler un « passé populiste » mais bien à cause de l'instabilité que le processus d'ouverture sur le plan commercial a provoquée et aussi surtout – il faut le souligner avec force – à cause de l'ouverture financière de l'économie du pays sur l'extérieur selon les critères du Consensus de Washington.

Par ailleurs, cette crise ne s'est pas seulement traduite par une très forte récession, mais également par l'effondrement du système financier et la faillite du système bancaire. On a pu s'en sortir grâce à l'aide d'urgence offerte par Clinton (« *paquete Clinton* ») et à l'application par la nouvelle administration de Zedillo d'une nouvelle dose d'ajustement orthodoxe. Ces mesures orthodoxes ont rétablie la confiance des investisseurs internationaux. C'est à dire qu'à partir de ce moment on commença à enregistrer un nouveau reflux de capitaux étrangers, ceci rendit possible l'enclenchement d'un nouveau cycle de récupération. Ce nouveau processus a toutefois très vite perdu sa vitalité à la suite de l'éclatement, en 1997-1998, de la crise asiatique et s'est éteint avec la récession américaine de 2002.

C'est donc dire que le modèle néolibéral (MN) s'est montré incapable de stimuler le procès d'accumulation du capital et d'impulser de manière durable une croissance appréciable du PIB. Le MN s'est donc montré incapable de stimuler l'un des éléments qui lui a manqué pour réaliser l'un des éléments de base du

développement économique : le développement des forces productives. Ce manque est dû, à notre avis, aux changements que le MN a provoqués dans la configuration du système productif. En effet, le nouveau système productif est devenu beaucoup plus désarticulé et extraverti que celui qui existait pendant la période de substitution aux importations. Ce phénomène empêche que la modernisation du secteur d'exportations soit transférée à l'ensemble de l'économie. Le MN renvoie par ailleurs à un grand nombre de coûts sur le plan social. Ces coûts sont, comme nous allons le voir, extrêmement élevés.

Les coûts sociaux du modèle néolibéral

Les tenants du Consensus de Washington ont cru que la mise en marche du processus de réformes néolibérale déclencherait automatiquement à nouveau la croissance économique et que celle-ci pourrait s'étendre graduellement (« gotearía ») aux autres secteurs du système économique et entraîner de façon progressive l'amélioration des conditions de vie de la population, voire l'élimination à terme de la pauvreté.

Cela ne s'est malheureusement pas produit. Le problème est que les théoriciens de l'école néolibérale, fortement attachés comme toujours à la vieille théorie de l'équilibre général, s'appuient sur un modèle économique extrêmement simpliste. D'une manière erronée, ils ont cru que le problème économique de base à résoudre se réduisait à une simple question de compétitivité microéconomique, et que dans le cas où celle-ci serait abordée de façon efficace sur le plan macroéconomique, les problèmes sociaux pourraient se résoudre d'eux-mêmes (Stiglitz, 2003). En fait, il s'agit d'un point de vue totalement faux basé, comme J. Stiglitz le dit (p.27), sur un « modèle de marché fondamentaliste » qui « ne tient pas compte des difficultés que créent la concurrence imparfaite et le système d'informations restreintes et asymétriques existant autour des marchés incomplets. Or tous ces facteurs représentent des obstacles importants dans toute économie, notamment dans les économies en voie de développement ».

Il faut noter par ailleurs que les tenants du modèle néolibéral se sont non seulement appuyés sur une vision erronée du fonctionnement réel du système économique, et particulièrement du système économique sous-développé, mais ont oublié aussi un

ensemble de facteurs dans les mécanismes du développement économique, comme par exemple le processus de concentration des revenus sous la dynamique du marché et le rôle des institutions et des organisations de la société civile. Le problème est que le MN n'a pas été en mesure d'accomplir l'objectif de base de tout régime d'accumulation qui est d'assurer la reproduction élargie du capital. C'est-à-dire que ce n'est pas que la théorie de la transmission au compte gouttes des effets de la croissance soit erronée, sinon que le MN ne génère aucune croissance. Or, sans celle-ci, il ne peut y avoir, comme on l'a déjà mentionné, ni développement ni progrès social.

L'on ne doit pas ainsi être surpris par le fait que le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) indique dans son dernier rapport (ONU, 2003: 34) de forts reculs au niveau de la réalisation des objectifs du Millénaire pour le développement Millénaire pendant la décennie de 1990. Cela veut dire que la pauvreté est plus grande présentement dans 54 pays qu'en 1990, et que le pourcentage de gens mourant de faim a augmenté dans 21 pays. Un plus grand nombre d'enfants dans 14 pays meurent avant d'atteindre l'âge de cinq ans, et le taux d'inscription scolaire au niveau primaire a diminué dans 12 pays. La situation ne s'est pas améliorée dans beaucoup de pays.

Analysant en effet l'état de la situation dans différentes régions ainsi que dans plusieurs pays, le PNUD observe que tandis que des progrès ont été enregistrés pendant la décennie quatre-vingt dix en Chine, en Inde et dans le sud-est asiatique au niveau de la lutte pour l'éradication de la pauvreté et l'amélioration des indices du développement humain, un mouvement de stagnation s'est observé par contre en Amérique latine ainsi que dans la Caraïbe et dans les anciens pays de l'Europe orientale. La situation s'est également détériorée en Afrique.

Le rapport des Nations Unies ne précise toutefois pas que les pays de l'Asie se sont aussi intégrés au processus de mondialisation, et qu'ils ont pu mieux résister qu'un certain nombre d'autres aux « contraintes » du Consensus de Washington grâce au maintien d'un certain nombre de mesures qui garantissent une autonomie certaine de l'application de leur politiques économiques dans l'application de leur politique économique. Les pays de l'Amérique Latine et les anciennes nations socialistes de l'Europe

se sont comportés, par contre, pour leur part d'une manière différente, plus précisément d'une manière docile, se révélant ainsi comme les meilleurs élèves de l'expérience néo-libérale. Les pays de Afrique, enfin, n'ont pas été exemptés du tourbillon des recettes néo-libérales; ils ont cependant reculé. Ceci est dû au fait que ces pays ont été marginalisés du processus de mondialisation.

Par ailleurs, pour en revenir au cas du Mexique, ce pays constitue, si l'on fait abstraction de l'Argentine qui s'est révélé un cas dramatique et dont les progrès sociaux et culturels enregistrés pendant plusieurs décennies ont disparu avec l'expérience néolibérale, un exemple concret du mouvement de recul social que le MN a provoqué. Le mouvement de concentration du revenu dans ce pays s'est accentué comme jamais auparavant. En effet, selon les Nations Unies, en 1998, 20 % des gens les plus pauvres au Mexique disposaient de seulement 3,4 % du revenu national, par contre 20 % des Mexicains les plus riches en disposaient de 57,6 %. Mieux, les valeurs extrêmes de la pyramide sociale indiquent que le premier décile des couches les plus pauvres dispose de 1,2 % seulement du revenu national, tandis que le premier décile des gens les plus riches de 41,6 %.

Ce fort recul social est dû notamment à cause de la détérioration des salaires réels et à la faible évolution du marché du travail qui a réduit des millions de Mexicains au chômage, qui les a forcés à s'accommoder à l'économie informelle, à émigrer aux États-Unis ou encore à se replier dans leur famille. Une enquête récente de l'INEGI indique que le secteur informel est constitué de onze millions de personnes, soit 27 % de la population active. À remarquer qu'il faut ajouter à ce chiffre une part importante des 17,5 millions de gens qui, selon cette enquête de l'INEGI, s'adonnent à des activités domestiques. On peut supposer donc sans exagération aucune, que 40 à 50 % de la force du travail se trouve dans des conditions liées aux activités informelles. À noter qu'il existe une différence entre le phénomène de marginalisation que l'on observe aujourd'hui et celui que l'on a connu pendant la période du modèle de substitution aux importations (MSI). La différence entre ces deux phénomènes peut s'expliquer par le fait que tandis qu'à l'époque du MSI les « marginaux » parvenaient éventuellement ou temporairement à se réintégrer dans le secteur formel de l'économie, aujourd'hui, les « marginaux » sont de

véritables « déclassés sociaux », sans rapport aucun avec les « marginaux » d'autrefois, et traduisant un fort degré de décomposition sociale et de désintégration culturelle.

À dire vrai, la détérioration des salaires réels, qui est à l'origine de la détérioration de la situation et dont l'accentuation est à l'origine du nouveau type de marginalisation, a commencé au début des années quatre-vingt. Boltvitnik (1999 : 26) estime que pendant ces années, le revenu per capita des travailleurs s'est réduit de 37 %. Ceci serait dû, selon lui, à la réduction de la participation des salariés dans le produit national et à l'augmentation, par la suite, de la stagnation économique et de la faible dynamique du marché du travail, du nombre de dépendants économiques au sein des familles.

La politique d'ajustement de caractère orthodoxe qui a été appliquée pendant cette période a fortement accentué la détérioration des salaires réels. L'on doit rappeler, bien entendu, que le mouvement de réduction des salaires est inhérent logiquement au modèle de développement basé sur le secteur d'exportation et dont l'axe central s'appuie sur des avantages comparatifs de caractère statique.

Par ailleurs, le mouvement de détérioration des revenus réels des travailleurs et des couches les plus pauvres de la paysannerie s'est accentué pendant les années quatre-vingt dix, mais à un plus faible rythme. La récupération économique éphémère enregistrée entre 1989 et 1993 pendant le gouvernement de Salinas a pu freiner ce mouvement, mais la crise de 1994-1995 a provoqué une nouvelle chute abrupte des revenus réels. Celle-ci n'a pas été contrecarrée par la récupération enregistrée sous le gouvernement de Zedillo pendant la période 1997-2000.

Il convient néanmoins d'indiquer que tous les indicateurs sociaux ne se sont pas détériorés pendant la période du MN. Un certain nombre d'entre eux ayant trait aux problèmes de santé, d'éducation ou aux services de base, tels que les services de distribution d'eau et de drainage par exemple, se sont améliorés; et ce en dépit de la crise et du recours aux politiques économiques restrictives. L'on doit toutefois préciser que ce mouvement d'amélioration a été beaucoup plus lent que pendant les précédentes décennies.

En des termes généraux, le Mexique occupe le cinquante cinquième rang dans l'échelle de l'indice du développement

humain des Nations Unies. Cette position le place à la fin de la liste du groupe de pays à haut niveau de développement humain. Il se trouve ainsi placé concrètement, quoiqu'en meilleure position que le Brésil, après un grand nombre de pays latino-américains, tels que, par exemple, la Trinité et le Tobago, Cuba, le Chili, le Costa Rica, l'Uruguay, l'Argentine et la Barbade.

Une dernière observation doit être faite ici par ailleurs pour ce qui concerne le comportement que certains indicateurs sociaux accusent. En effet, la amélioration que ces indicateurs ont enregistrée de manière « inertielle », lente en dépit de la détérioration des revenus réels se doit davantage à la théorie de désaccouplement des processus économiques et sociaux dont parle Hirschman (1995) qu'à l'application de politiques publiques efficaces. Ce processus traduit en d'autres termes des phénomènes culturels qui acquièrent, comme cet auteur le soutient, une « vie propre ». Toutefois cette « vie propre », ou le processus d'amélioration de manière « inertielle » des indicateurs comme l'espérance de vie à la naissance, le taux de mortalité infantile ou le taux d'inscription scolaire au niveau de l'éducation de base, ne peut continuer indéfiniment : il est limité dans le temps. Cela veut dire que, tôt ou tard, ces indicateurs ne pourront continuer à s'améliorer si l'on ne consacra pas davantage de ressources à l'augmentation des services éducatifs et de santé, et si l'on ne renforce pas le système démocratique qui se définit par ailleurs non pas seulement comme un système électoral permettant l'alternance des partis au pouvoir, mais également comme un système participatif, c'est à dire un système où le peuple peut s'organiser et décider. Le Mexique accuse encore d'importants déficits à ces niveaux. À remarquer que, dans le cadre de toutes ces considérations, le processus d'amélioration d'un certain nombre d'indicateurs sociaux du point de vue quantitatif peut occulter, sur le plan qualitatif, la détérioration des services publics, comme par exemple les services de santé et d'éducation. En fait, une analyse sociologique assez fine devrait sans doute pouvoir indiquer cela, puisque l'économie s'est transnationalisée. Or l'un des effets du processus de transnationalisation est de dénaturer les besoins sociaux. On ne peut malheureusement développer cette question ici, il faut tout de même néanmoins considérer les mécanismes de la transnationalisation de l'économie nationale par suite de la signature de l'ALENA.

La transnationalisation de l'économie et de l'industrie

En effet, l'ALENA implique un engagement entre gouvernements et groupes oligopolistiques qui voient dans l'intégration un levier important en vue de pouvoir élargir leurs marchés, et aussi d'étendre leurs zones d'opération et d'influence, ce qui doit leur permettre de maximiser leurs bénéfices. Cet engagement a été impulsé notamment par les groupes et les entreprises les plus globalisés des États-Unis et par les plus puissants groupes et entreprises du Canada et du Mexique.

Cela signifie concrètement que les firmes transnationales (FTN) américaines sont les principaux agents de l'ALENA, elles le considèrent comme un instrument devant leur permettre d'élever leur niveau de compétitivité par rapport à d'autres régions du monde (Europe, Asie, principalement). L'ALENA a aussi par ailleurs une signification pour le gouvernement des États Unis. Nous voulons dire par-là que ce gouvernement veut mettre en pratique par ce biais un ensemble de règles relatives aux investissements étrangers, règles susceptibles d'accorder aux grandes firmes multinationales nord-américaines, comme on en parle dans de nombreux forums internationaux, une liberté d'action totale ainsi qu'un ensemble de prérogatives relatives par exemple à la propriété intellectuelle et au traitement accordé aux investisseurs étrangers¹. Les grandes entreprises canadiennes et mexicaines cherchent, quant à elles, par le biais de l'ALENA et du procès d'ouverture sur l'extérieur, à modifier leurs stratégies et à réorienter leurs entreprises vers le marché extérieur en vue de s'insérer dans une économie mondiale de plus en plus globalisée.

Les changements qui sont ainsi survenus dans le système productif et dans la structure industrielle du Mexique, ainsi que dans la structure, la composition et l'orientation des flux de commerce extérieur ont été déterminés fondamentalement par les mouvements du capital étranger, c'est à dire plus précisément par les FTN. D'une façon générale, celles-ci échappent à toute forme de contrôle, et décident par leurs stratégies :

¹ Les règles de l'IDE du chapitre XI de l'Aléna ont été la base de l'Accord Multilatéral des Investissements (AMI) que l'OCDE a poussé, mais qui a été refusé par les gouvernements de plusieurs pays.

1. Les principaux changements qui peuvent se produire dans la structure de la propriété des actifs des entreprises;
2. Le secteur ainsi que le lieu où elles réalisent leurs investissements; et
3. Le lieu de réalisation ou d'écoulement des biens qu'elles produisent (marché extérieur ou marché interne; marché américain ou marché mondial).

Par ailleurs, si les FTN globales et le capital financier sont les forces qui déterminent la mondialisation, ainsi comme la signature des accords régionaux et le procès d'ouverture des économies, cela veut dire que le commerce international n'est pas régi par le libre jeu des forces du marché, tel qu'on le préconise souvent, mais plutôt par un « commerce administré », plus particulièrement un système mercantiliste corporatif, dominé par le capital transnational appuyé par leurs États respectifs nationaux et les États des pays où ces FTN réalisent leurs investissements.

L'ALENA est un bon exemple d'un tel type d'intégration puisqu'il est le premier champ d'expérimentation du modèle de mondialisation néolibérale, dont les règles d'opération sont établies par le capital financier américain avec l'appui des gouvernements du Canada et du Mexique et des groupes dominants dans ces deux pays. Pour les États-Unis, l'espace américain est important non seulement pour dessiner les règles d'une éventuelle intégration continentale dans le cadre de la Zone de Libre Échanges des Amériques (ZLEA) mais aussi pour aider leurs firmes à placer au Canada et au Mexique un volume important de capitaux et de biens. Les États-Unis concentrent respectivement 13 % de leurs investissements directs à l'étranger dans ces deux pays et 65 % dans le reste du continent américain (Deblock, Brunelle et Rioux, 2001).

Ajoutons que qu'il existe à l'intérieur de chaque bloc régional des forces centripètes et que chaque bloc régional représente l'espace réservé des FTN originaires de cette région ou qui s'y sont installées. Celles-ci cherchent à augmenter leur compétitivité en transférant à la « périphérie » certaines phases de leurs processus de production (rôle du Mexique et dans une moindre mesure celui du Canada dans l'ALENA; celui du Portugal, de la Grèce et de l'Espagne dans l'Union européenne; celui de la Malaisie, de l'Indonésie, et des Philippines ou de la Thaïlande, dans le bloc asiatique). Dans le cas de l'ALENA, ce problème est assez

intéressant, il se traduit par des investissements directs étrangers qui ont pour objectif de bénéficier des avantages comparatifs existant dans les différents pays membres. On pense surtout aux avantages comparatifs relatifs aux coûts du travail, aux coûts de transaction (coûts de transport, bas niveaux des systèmes fiscaux, etc.) et à des normes environnementales moins strictes. La recherche de ces avantages entraîne des mouvements d'agglomération dans les espaces régionaux où les investissements sont placés (Hanson, 1998).

Les flux des IDE qui sont arrivés au Mexique depuis l'ouverture du commerce extérieur pendant le milieu des années quatre-vingt et surtout à partir de la signature de l'ALENA illustrent très bien cela. Ces investissements se sont orientés principalement vers l'industrie automotrice et des pièces détachées ainsi que vers la production des industries de « *maquiladoras* », disons en particulier les industries de l'électronique, de l'informatique ainsi que celle de l'habillement.

Par ailleurs, il est important de noter que la plus grande partie du commerce extérieur en Amérique du Nord est composée du commerce que les FTN se font entre elles, soit du commerce intra-firme. En effet, la part des exportations dans les ventes totales des filières américaines installées au Mexique a augmenté de 27,3 % en 1992 au 46,3 % en 1997. 70 % environ des exportations canadiennes sont réalisées par les FTN; 40 % cependant de ce total sont en fait du commerce intra-firme et les 30 % restant des opérations de vente de licence ou d'alliances stratégiques passées par les corporations de ce pays avec des corporations étrangères. Dans le cas des États-Unis, 50 % environ de leurs exportations de produits manufacturés au Canada sont du commerce intra-firme, soit des opérations de vente et d'achat entre les corporations américaines et leurs filiales opérant dans ce pays. Quant au commerce extérieur du Mexique, 49,2 % de cet agrégat en 1998 étaient également du commerce intra-firme (Dussel, 2000)

Ainsi d'une manière générale, la stratégie des FTN au Mexique, en Amérique Centrale et dans les Caraïbes pendant les deux dernières décennies a eu pour but d'établir dans ces régions des opérations d'assemblage en vue de les transformer en une plateforme d'exportations destinée à alimenter le marché mondial et le marché même des États Unis. Cette stratégie a réussi avec les FTN installées au Mexique, notamment pour ce qui concerne les activités

relatives aux opérations réalisées par les industries automotrices, à la fabrication des parties d'automobiles, et aussi à la fabrication de matières plastiques, de pièces électroniques, de vêtements et d'habillement. Ces firmes et les industries d'assemblage (les « *maquiladoras* ») sont le noyau principal du secteur d'exportation de ce pays. Grâce à leurs actions, c'est à dire les investissements qu'elles réalisent depuis la constitution de l'ALENA, le Mexique est ainsi devenu :

- Le troisième exportateur après le Canada et le Japon de produits aux États-Unis;
- Le premier fournisseur de ce marché depuis 1998 en articles électroniques (postes de télévision, ordinateurs personnels, imprimantes, etc.), avec une part de 19,6 % dans les importations totales des États-Unis;
- Le troisième fournisseur de ce marché en pièces après le Canada;
- Le principal exportateur vers les États Unis d'articles d'habillement en absorbant les 13.8 % des importations américaines en 1998, contre à peine le 2,8 % en 1990.
- Les exportations mexicaines sont par ailleurs fortement concentrées au niveau de quelques-unes de ces entreprises oligopolistiques. En effet, comme l'indique le Tableau 2, en 2002, 31,3 % des exportations totales du Mexique étaient contrôlées par les dix plus grandes entreprises de ce pays, et 48.1 % par les cents premières.

Il faut aussi mentionner qu'avec l'entrée en vigueur de l'ALENA, on s'attendait à la disparition graduelle des « *maquiladoras* » et leur substitution par une industrie d'exportation plus solide. Mais au lieu de cela on a accentué, par contre, une sorte de « *maquilisation* » de l'industrie. Dans l'industrie électronique, de l'habillement, des ordinateurs, et des pièces de d'automobiles, etc., c'est-à-dire que des branches complètes de l'activité manufacturière fonctionnent comme des « *maquiladoras* » et maintiennent un lien très faible avec le marché interne. Ainsi, tandis que l'emploi dans l'industrie manufacturière a pratiquement stagné entre 1994 et 2000, passant de 1,372,253 à 1, 483,899 emplois, l'emploi dans les « *maquiladoras* » s'est accru dans la même période. Il est passé en effet entre ces deux dates de 600,585 à 1,242,779 (Vidal, 2001).

Tableau 2 Principales Entreprises Exportatrices

	Exportations (millions de dollars)	Exportations (sans Pemex)	Participation dans les Exportations Totales %	Participation dans les Exportations Manufacturiers ^a %
Exportations Totales	160 682,0			
Des « Maquiladoras »	78 040,8			
Manufacturières	141 988,8			
100 entreprises plus importantes	77 320,0	62 669,3	48,12%	80,30%
50 entreprises plus importantes	73 760,5	59 109,8	45,90%	75,74%
25 entreprises plus importantes	64 122,1	49 471,4	39,91%	63,39%
10 entreprises plus importantes	50 327,5	35 676,8	31,32%	45,72%

Source: Élaboré sur la base de données établies par la *Revue Expansion et Informe Anual de Banco de México 2002*

^a Les exportations de PEMEX ne sont pas considérées

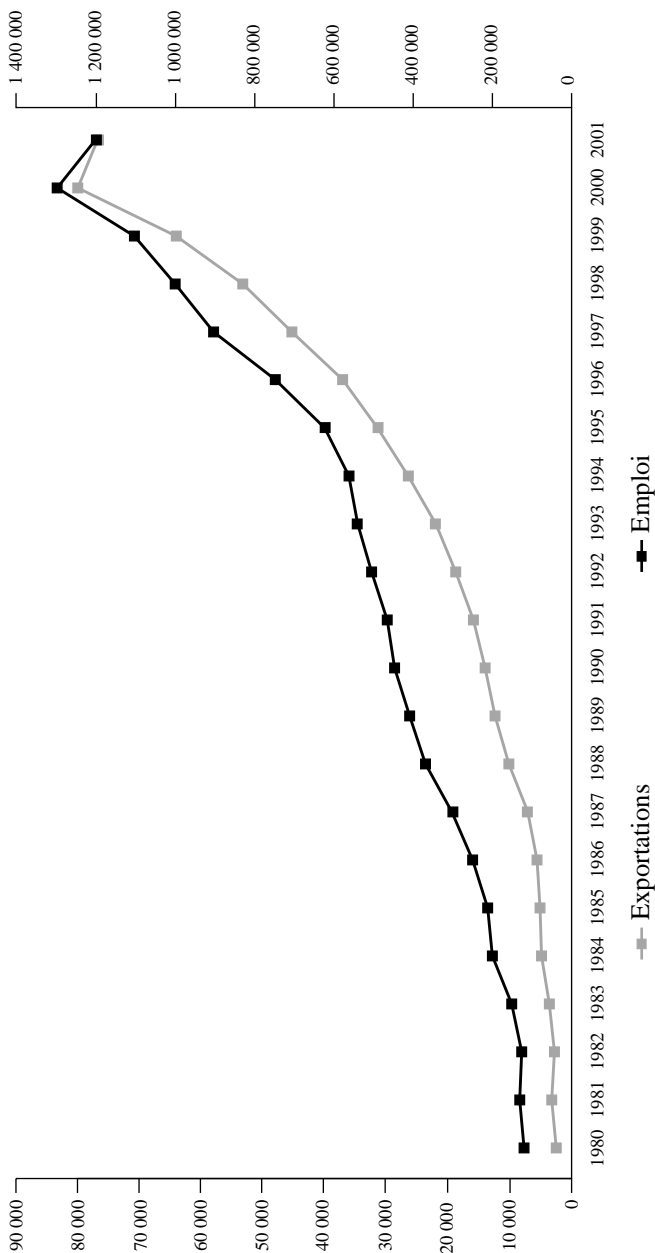
Comme nous l'avons déjà mentionné la croissance des entreprises « *maquiladoras* » s'est surtout accélérée avec l'entrée en vigueur de l'ALENA, et ceci quoique leur expansion se soit arrêtée suite à la récession américaine en 2001 (graphique 3). Mais, malgré ce ralentissement, ce phénomène marque profondément la structure de l'espace géographique du Mexique.

La régionalisation du commerce extérieur et la reconfiguration de la géographie économique du Mexique

En effet pour saisir cela, il faut rappeler que les tendances à la régionalisation en Amérique du Nord datent de plusieurs années. Cependant, avec l'entrée en vigueur du ALE avec le Canada et celle de l'ALENA, ce processus s'est intensifié à un rythme jamais connu. Il est beaucoup plus accentué néanmoins dans les économies dominées ou dépendantes du Canada et du Mexique qu'aux États-Unis. En effet, le Canada et le Mexique réalisent plus des trois quarts de leur commerce extérieur en Amérique du Nord, ce qui indique que le coefficient d'échange de ces pays entre eux est aussi élevé que le coefficient d'échange intra Union européenne. A ce compte-là, le cas du Mexique est assez singulier, son commerce avec le Canada et les États Unis, qui était seulement de 29,7 milliards de dollars (MD) en 1981, est passé en 2000, soit moins de 10 ans après la constitution de l'ALENA, à 271,9 MD. Cela indique le fort degré de concentration de son commerce intra-régional depuis cet accord, puisque ses échanges avec ces deux principaux partenaires représentaient, en 1981, 68,1 % de l'ensemble de son commerce extérieur, et 84.3 % en 2000.

Le nouveau modèle d'économie ouverte et l'entrée en fonction de l'ALENA ont reconfiguré profondément l'espace géographique de chacun des trois pays partenaires, mais disons principalement l'espace géographique du Mexique. En effet la production mexicaine destinée à l'exportation se concentre particulièrement dans la zone frontière du Nord. Ceci provoque un mouvement d'« entraînement » des investissements vers le Nord du Mexique et vers le Sud des États-Unis. Cependant ce mouvement d'attraction et d'agglomération à la frontière est beaucoup plus intense dans l'économie mexicaine que dans le système productif dominant des États-Unis. Il est beaucoup moins visible par contre au Canada, ceci parce que l'intégration productive entre ce pays et les États Unis au

Graphique 3 Exportations et emploi des « maquiladoras » (millions de dollars)



Source : NAFIN. La economía mexicana en cifras, diverses années, et INEGI

niveau de la zone frontière est un processus très ancien : il remonte bien avant la signature de l'ALENA.

L'on doit indiquer de plus que le mouvement centripète qui se fait dans la frontière nord du Mexique ne se borne pas aux investissements étrangers qui se placent dans cette région. Il provoque également des mouvements d'entraînement et de délocalisation d'importants volumes d'investissements que réalisent des entreprises nationales et étrangères qui opéraient antérieurement dans la région centrale du Mexique et qui cherchent à s'approcher du marché américain en vue de bénéficier des économies d'échelle générées par le processus d'agglomération dans la région frontière, ce qui permet de créer aussi bien au Mexique qu'aux États Unis des activités en « amont ou en aval » autour du pôle d'exportation. La faible intégration des industries de « maquiladoras » et du secteur d'exportation dans le système productif local tendent à renforcer cette tendance au Mexique. Ce qui veut dire concrètement qu'on crée de plus en plus des chaînes productives régionales à caractère transnational pour remplacer les chaînes productives nationales formées pendant l'étape du modèle de substitution aux importations.

Ainsi comme on le voit le processus d'intégration croissante des trois pays à l'étude pendant les deux dernières décennies suppose le renforcement des tendances qui cherchent à créer un bloc régional dominé par les États-Unis. Ce bloc pourra s'étendre vers le reste du continent américain sous l'influence de la ZLEA qui prétend devenir une zone de libre échange continentale en 2005. Mais, il faut le mentionner, ce bloc économique régional exerce des effets pervers sur les structures productives.

Dualisme et désarticulation du système productif

En effet, l'approfondissement de ce processus d'intégration économique sous l'hégémonie nord-américaine a pour effet de générer un profond processus complexe de destruction – restructuration – désarticulation des systèmes productifs et de la structure des classes sociales. Au Mexique, ce processus entraîne une rupture au niveau des chaînes productives internes qui furent créées pendant l'étape de substitution aux importations (MSI). En conséquence, la structure des prix relatifs de l'économie dominante s'impose sur les marchés intégrés, provoquant ainsi de multiples

distorsions au niveau de l'appareil productif. Ceci en raison du fait que cette structure de prix ne garde aucune forme de correspondance avec le niveau de développement de l'économie mexicaine et le niveau de productivité qui est atteint. L'exemple le plus évident de cet effet de ce processus d'intégration se trouve au niveau du système agricole où l'introduction de grains de base des États-Unis et du Canada a provoqué la destruction des économies paysannes et, en conséquence, l'accélération des flux migratoires vers le nord.

Un autre fait mérite d'être signalé dans ce même ordre d'idées. Il s'agit du processus de désindustrialisation ou du moins de distorsion du procès d'industrialisation sous l'effet de l'ALENA. La disparition de la naissante industrie mexicaine de biens de capitaux construite pendant le MSI, de même que la situation précaire dans laquelle se trouvent de nombreuses entreprises productrices de biens intermédiaires illustre très bien ce phénomène. En effet, pour ne citer qu'un exemple, les anciens fournisseurs des deux entreprises publiques, PEMEX et la Comisión Federal de Electricidad (CFE), ont perdu suite à l'application du chapitre d'Achats Gouvernementaux de l'ALENA la position privilégiée qu'ils occupaient auparavant.

D'une manière générale la rupture des chaînes productives nationales a coïncidé avec la création de nouvelles chaînes à caractère transnational dans l'enceinte de l'Amérique du Nord. Celles-ci sont montées autour du secteur d'exportation et ont pour axe principal les FTN. Elles exercent de plus à la fois, c'est à dire les plus puissantes de ces firmes exercent dans les espaces où elles opèrent, des effets d'entraînement et de distorsion. C'est à dire qu'elles stimulent d'un côté des processus de création-renforcement de pôles de développement, et de l'autre, des effets de déstructuration et/ou de destruction de plusieurs autres entreprises et activités qui étaient orientées vers le marché interne. Concrètement, cela signifie que les industries dont les activités sont axées sur le marché local sont soumises à une forte concurrence puisqu'un volume appréciable des biens qu'elles fabriquent est importé. Ces industries sont contraintes de ce fait à se maintenir sur la défensive ou à subsister.

Cette situation a de profondes répercussions sur le plan social. En effet, au Mexique, l'ALENA a accentué l'hétérogénéité de la

structure sociale. Il en a résulté un fort processus de marginalisation, d'exclusion et de décomposition sociale, voire de désintégration culturelle. Les déséquilibres régionaux se sont aussi accentués: le nord « riche » s'est séparé davantage du sud « pauvre » qui est pratiquement isolé de l'intégration globalisante.

Ainsi loin de s'atténuer, le vieux problème du dualisme structurel, qui est, comme Celso Furtado l'a analysé dans ses travaux, une caractéristique majeure du sous-développement s'est aggravé et est devenu plus complexe (Furtado, 1968). On repère donc en raison de tout cela dans le système productif et dans la structure de l'industrie au Mexique trois niveaux d'activités nettement différenciés. Soit :

1. Un secteur d'exportation de produits manufacturés et d'industries de « maquiladoras » qui se trouve au sommet de la pyramide du système économique et qui est devenu l'axe principal du système. Ce secteur est toutefois, comme nous l'avons déjà vu, isolé du reste du système productif;
2. Un ancien secteur moderne qui fut créé pendant l'étape de substitution aux importations et qui est intégré par de petites et moyennes voire dans certains cas de grandes industries. Ces industries dépendent du marché interne et sont séparées du secteur d'exportation; et
3. Des secteurs divers et peu développés ou très peu compétitifs. Ces secteurs sont intégrés par les anciennes activités traditionnelles urbaines et rurales (les activités des communautés indigènes notamment) et la frange de plus en plus dense de l'économie informelle.

Ce dualisme structurel se reproduit dans le temps, ceci en raison du fait que le progrès technique se circonscrit dans le secteur d'exportation, c'est à dire qu'il ne se transmet pas à l'ensemble du système productif. Il se concentre, comme à l'époque du modèle primaire-exportateur qui a servi de moteur à la croissance économique dans les formations sociales périphériques jusqu'à la grande crise de 1930, dans le secteur dynamique de l'économie. Cela veut dire que les investissements étrangers qui sont réalisés dans les « maquiladoras » et dans les autres segments du secteur d'exportation opèrent pratiquement comme les anciens investissements d'enclave. François Perroux

exprime très bien cette idée en signalant qu'il « ne se produit pas dans les économies d'enclave où les secteurs sont juxtaposés ou morcelés d'effets multiplicateurs et de propagation » suite à l'établissement d'une entreprise dynamique, ou encore suite à un investissement de type schumpeterien.

Cela veut dire, dans le cas de l'économie mexicaine que la concentration du progrès technique dans un seul secteur provoque automatiquement la concentration de gains de productivité. Ces derniers sont indispensables pour moderniser le reste du système productif où se trouve la plupart de la population mexicaine. Mais, il faut tout de suite faire observer que le marché interne ne peut, dans ces conditions, s'étendre, il stagne, et ceci d'autant plus que le nouveau modèle d'exportation fonctionne sur la base d'une faible participation de l'État dans l'économie et de faibles salaires réels. Les entreprises et toutes les activités qui en dépendent s'en trouvent fortement affectées. Ceci d'autant que ce modèle génère un dernier type de biais qui tend à affecter sa dynamique; il s'agit du biais de la contrainte extérieure.

La contrainte extérieure et la vulnérabilité du modèle sur le plan financier

Nous entendons par contrainte extérieure l'incapacité structurelle du système productif de générer un volume suffisant de devises nécessaires en vue d'assurer la continuité du processus de reproduction du capital. Ce problème fragilise énormément les soubassements de la théorie dominante. Car les promoteurs de ce modèle l'ont présenté comme un modèle capable d'aider le système économique à dépasser la contrainte extérieure. C'est-à-dire à corriger la forte tendance des économies dépendantes à enregistrer structurellement un déséquilibre commercial, et ceci aussi bien dans le cadre d'un schéma basé sur le modèle primaire-exportateur que dans le cadre d'un circuit axé sur le modèle de substitution aux importations.

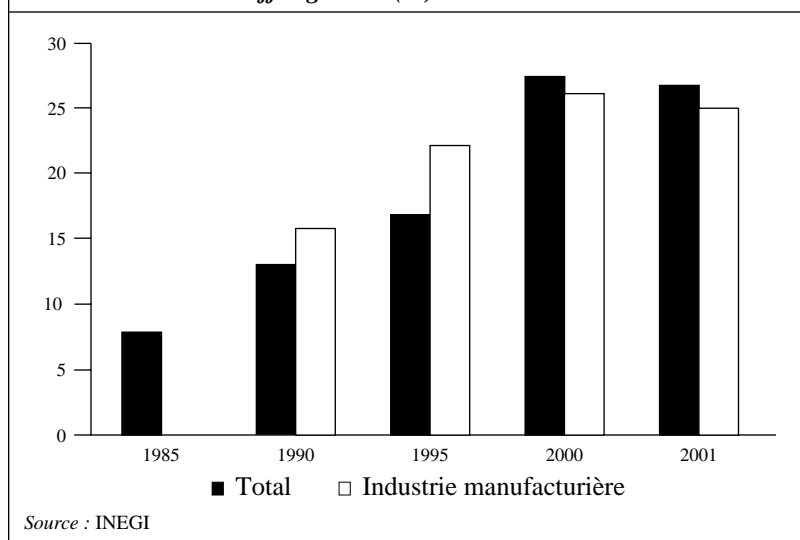
On supposait qu'en orientant l'industrie vers l'extérieur, on surmonterait le biais susmentionné, soit le biais anti-exportateur du modèle de substitution aux importations. Ce mouvement permettrait alors d'obtenir par le biais du commerce extérieur la masse de capitaux nécessaire au maintien du processus de développement économique, ou encore permettrait de créer une base d'accumu-

lation interne de capital et un mécanisme de financement interne qui pourrait remplacer graduellement la dépendance de l'économie du financement externe.

Cela ne s'est malheureusement pas produit. En effet, la recomposition du système productif par ce modèle a accentué les mécanismes de reproduction du déséquilibre externe, c'est à dire qu'elle a augmenté la dépendance du système économique mexicain par rapport aux importations. Celle-ci ne se limite pas par ailleurs aux entreprises qui opèrent au nord du pays ni aux entreprises tournées vers le marché extérieur; elle s'étend aussi vers les entreprises qui opèrent dans d'autres régions du territoire national et qui produisent pour le marché interne.

A ce sujet, il faut souligner que le coefficient d'importations a considérablement augmenté suite à l'ouverture de l'économie sur le marché extérieur et à l'entrée en vigueur de l'ALENA. Il est passé de 8 % en 1985, soit au début du processus d'ouverture sur le marché extérieur, à 27,4 % en 2000. Notons en passant qu'il a augmenté en termes relatifs, comme nous pouvons l'observer sur le graphique 4, depuis la mise sur pied en 1994 de l'ALENA de plus de huit points.

Graphique 4 *Mexique : Participation des importations dans l'offre globale (%)*

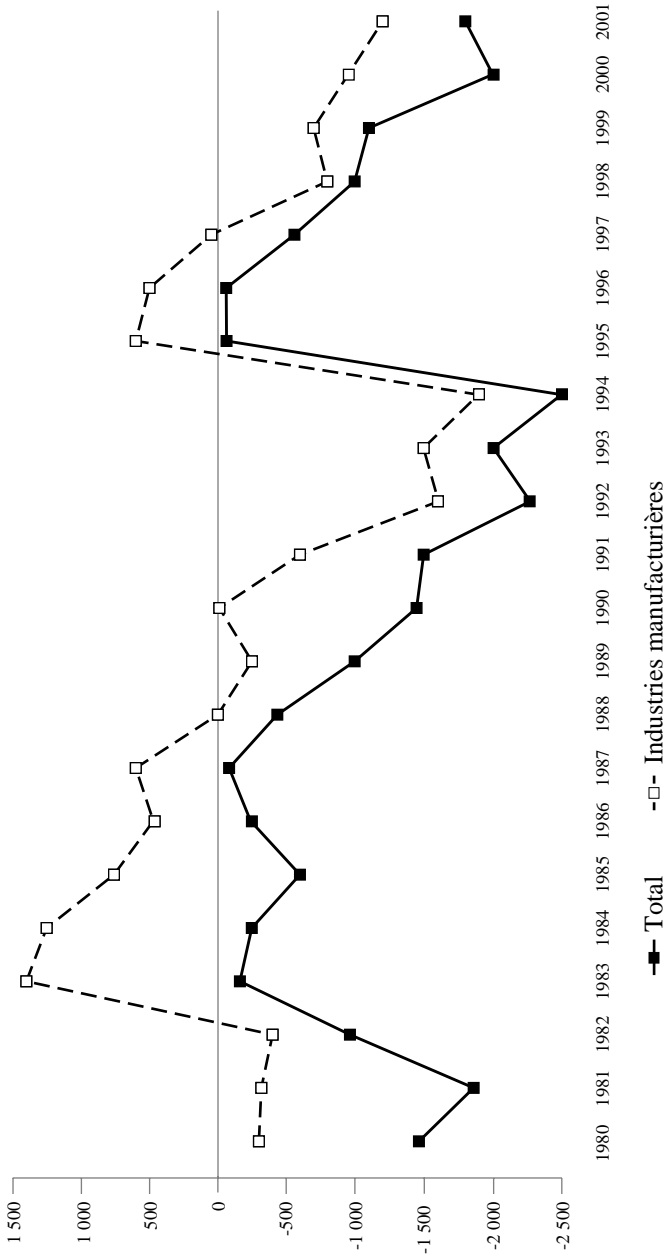


Il ressort ainsi, que loin d'entraîner, comme il en était question, la fin du régime des *maquiladoras* et de stimuler la création d'industries plus modernes, l'ALENA a dynamisé un mouvement contraire, soit la « maquilasation » de l'industrie. L'économie mexicaine est devenue totalement dépendante du marché américain. Plus d'un quart de l'offre globale est satisfaite par des importations contre à peine un dixième à la fin du modèle de substitution aux importations. Les effets donc d'intégration des chaînes « en amont » du secteur d'exportation sur le reste du système productif sont presque nuls. En d'autres termes, contrairement à ce qui est arrivé dans les pays du sud-est asiatique, on n'a pas avancé dans le cas de ce pays au niveau du secteur des « *maquiladoras* » dont la production est devenue plus complexe suite à l'intégration de « paquets complets de production ». Mortimore (2003) souligne ce fait dans l'industrie de l'habillement au Mexique, en Amérique centrale et dans les Caraïbes.

Ceci est dû particulièrement au fait que la capacité d'entraînement de l'économie mexicaine est très restreinte, car le secteur d'exportation est détaché du reste du système productif. Il n'est donc dès lors pas surprenant d'observer, comme l'indique le graphique 1, que cette économie ait affiché, pendant les années quatre-vingt-dix, une certaine coïncidence entre un fort taux de croissance au niveau des exportations et un comportement médiocre en matière de croissance économique. Cela montre une fois de plus, si besoin est, que le modèle néolibéral est incapable de construire une base endogène d'accumulation du capital.

En effet, en raison de la très forte dépendance du secteur d'exportation et du système productif en général par rapport aux importations, le déséquilibre de la balance commerciale s'est accru. Comme l'indique le graphique 5, l'industrie manufacturière accuse un déficit qui dépasse de loin celui de l'ensemble de l'économie, et ceci malgré la forte expansion des exportations qui s'explique par ailleurs par le fonctionnement des mécanismes mêmes du modèle. L'industrie manufacturière est en fait aujourd'hui beaucoup plus désarticulée qu'antérieurement. Il faut préciser de plus, comme on l'a vu avec le procès de récession qui a commencé à se manifester en 2001, que contrairement à ce qui se produisait antérieurement, le déséquilibre externe ne se corrige pas automatiquement pendant les périodes de ralentissement économique. Il parvient bien entendu

Graphique 5 Solde de la balance commerciale 1980-2001



Source : INEGI

à s'atténuer grâce à l'apport en devises de quelques autres branches d'activités, comme par exemple les exportations réalisées par l'industrie du pétrole et les mouvements de l'industrie automotrice qui enregistre, quoique à un rythme décroissant, une balance commerciale positive. Il faut mentionner aussi dans ce cadre les importants effets des transferts des travailleurs immigrants aux États Unis.

De toute façon, le modèle reste très dépendant du financement externe en raison de la persistance de la contrainte extérieure, en témoigne, le financement du déficit extérieur pendant les dernières années postérieures à la crise de 1994-1995. Cela s'est fait en effet par le biais des revenus provenant des IDE et aussi des placements de portefeuille. Les IDE furent principalement dirigés à l'achat d'actifs existants. Quant aux placements de portefeuille, ils furent surtout orientés vers le marché boursier. Ceci entraîna l'application d'une politique monétaire et fiscale restrictive qui s'est traduite par des taux d'intérêt réels élevés et par une croissance économique médiocre.

Il faut remarquer par ailleurs que la monnaie mexicaine s'est surévaluée par ce mouvement, c'est à dire par l'affluence de ressources externes de plus; elle s'est transformée de plus à cause même de sa surévaluation en un facteur d'attraction de capitaux étrangers. Le peso reste donc de manière persistante surévalué, et ce, malgré l'existence d'un régime de change de taux flottants. Les ajustements à la baisse du cours du change se limitent aux périodes de volatilité internationale comme pendant la crise asiatique et ses séquelles, ou encore comme aujourd'hui en raison de l'incertitude que génèrent les problèmes de l'économie américaine.

De toute façon la dette totale de l'économie mexicaine constitue probablement le plus important obstacle à l'application de toute véritable politique de développement économique et social. Son poids est très élevé. Nous estimions dans une recherche antérieure (Guillén, 2003b) que, en 2002, le montant total de la dette externe et interne s'élevait à 442,000 millions de dollars, soit 70 % du PIB. Ce montant inclut les programmes d'appui au système bancaire et à plusieurs autres secteurs d'activités économiques; il inclut également les passifs accumulés par le système de pension.

Conclusions

Pour conclure, nous pouvons dire que, d'après les analyses précédentes, les FTN et le capital financier sont les forces dominantes de la mondialisation. Elles n'ont pas toutes toutefois le même poids. Les FTN déterminent les principaux changements enregistrés dans les systèmes productifs ainsi que dans la composition, l'orientation du commerce extérieur et la propriété des actifs, c'est-à-dire la structure du capital.

D'une manière générale les FTN ont engendré ou stimulé un processus de délocalisation des investissements dans l'ensemble du secteur industriel des trois pays du Nord dans l'objectif de profiter des avantages comparatifs en matière de coûts du travail et de transport et de transaction, et aussi notamment en matière des normes de l'environnement qui sont souvent moins strictes qu'aux États Unis. Elles ont aussi soutenu le processus de délocalisation en vue de profiter des effets des crises financières et des processus de privatisation des entreprises publiques, c'est-à-dire afin de s'approprier d'actifs à bon marché, et ceci particulièrement dans le secteur commercial et financier et le secteur énergétique.

Le mouvement d'intégration par le biais de l'ALENA a eu certainement un effet modernisateur au niveau de quelques branches de l'industrie manufacturière et a contribué fortement à la « création de commerce » dans la région. Cependant, dans l'ensemble l'application du modèle néo-libérale sur le plan économique et social s'est révélée négative. On n'a pas enregistré une croissance durable en l'appliquant, ni non plus renforcé le secteur productif et le progrès social, ce qui menace la stabilité sociale et la gouvernance. Par ailleurs, le MN et le processus d'intégration ont accentué l'hétérogénéité structurelle du système productif qui manque d'une base endogène d'accumulation de capital pour soutenir de façon dynamique la croissance de l'économie; il a aussi approfondi les inégalités sociales entre les pays et à l'intérieur des pays membres de l'ALENA. Étant donné que le modèle néolibéral n'a pas pu résoudre le déséquilibre extérieur, le système économique reste très dépendant des flux de capitaux provenant de l'extérieur. Ceci tend à alimenter de manière récurrente, des crises financières et économiques tel que nous l'avons constaté au cours les deux dernières décennies.

Il n'est donc pas possible dans le cas de l'économie du Mexique d'obtenir présentement un taux de croissance élevé et durable, puisque le système productif est beaucoup plus extraverti à présent que pendant le modèle de substitution des importations. Il faut ajouter par ailleurs qu'à l'exception d'une mince couche de gens qui se sont enrichis de manière scandaleuse, la majorité de la population constatent que leurs conditions de vie ainsi que les conditions dans lesquelles ils travaillent se détériorent de manière persistante.

L'économie mexicaine, et particulièrement le secteur industriel, stagne actuellement. Il ne sera pas facile de passer à une nouvelle phase de récupération en raison de la forte dépendance de l'économie nord-américaine. Car il est seulement probable d'assister aux États Unis à une faible croissance. Le dollar peut aussi se réajuster. Ces deux phénomènes associés au fait que les produits mexicains sont concurrencés par des produits fabriqués en Chine et dans d'autres pays, rendront plus difficile une rapide récupération des exportations mexicaines et des « maquiladoras ». Et ce d'autant plus que le peso est surévalué et le niveau de l'endettement interne et externe est élevé. Il faut aussi signaler le fait que l'économie mondiale évolue dans un contexte d'incertitude et de réduction des flux de capitaux privés vers les pays émergents.

Il ressort de tout cela qu'il est urgent que l'Amérique latine établisse une stratégie de développement alternative. La mondialisation néolibérale est encore assez intense, puisque, en dépit du fait que sa validité est mise en cause, de puissants intérêts s'agitent en son sein. Cela veut dire que l'alternative stratégique que l'on dit établir ne doit pas se traduire dans le moment par une rupture avec le mouvement de mondialisation, mais plutôt par une insertion active autour d'un projet national.

En d'autres termes, l'on doit s'efforcer d'élaborer une stratégie tournée vers le marché interne et ayant pour objectif de dynamiser la croissance et d'élever le niveau de l'emploi. Pour ce, il est nécessaire de penser de manière simultanée à :

- Satisfaire les besoins de base de la population et d'éradiquer la pauvreté;
- Mettre sur pied, grâce à une meilleure articulation, un système productif capable de renforcer le marché interne sans cesser pour autant de dynamiser les exportations;

- Restructurer les économies agraires;
- Rétablir l'autonomie de l'État par rapport à l'extérieur en matière de politique économique;
- Et établir un meilleur équilibre entre le marché, l'État et l'organisation de la société civile.

Par ailleurs, pour mettre en place une telle stratégie de développement, il faudra surtout mettre l'accent sur les aspects politiques et non pas sur les problèmes techniques. En effet, toute nouvelle stratégie a besoin, pour se concrétiser, d'être impulsée par de nouveaux agents sociaux et de nouvelles forces politiques. Les progrès, quoique modestes, réalisés par les gouvernements de Kirschner en Argentine et Lula au Brésil, et sur le plan de la réorientation de leurs politiques économiques montrent la justesse de cette thèse.

Au total, comme nous l'avons vu, le MN a perpétué au Mexique un système productif non articulé et extraverti. Ce système n'a pas de dynamique interne et est sujet, en plus d'être dépendant de certains facteurs statiques des avantages compétitifs comme le bas niveau des salaires et la proximité géographique du marché nord-américain. Nous avons donc ainsi obtenu par le processus d'intégration néo-libérale non pas un mouvement de développement économique, sinon une nouvelle étape de ce que Gunder Frank (1969) appelait avec raison du « développement du sous-développement ». Ceci se traduit au travers du secteur d'exportation par une oasis de progrès à côté du retard énorme et de l'état déplorable de l'autre segment du secteur productif.

Bibliographie

- Boltvinik, Julio et Enrique Hernandez Laos. 1999. *Pobreza y distribución del ingreso*. México, Siglo XXI editores.
- Deblock C., D. Brunelle et M. Rioux. 2001. *Globalisation, investissements et concurrence la voie du régionalisme: Le projet des Amériques*. Montréal : Université du Québec à Montréal, Centre Etudes Internationales et Mondialisation.
- De Bernis, Gerard. 1982. *De l'existence de points de passage obligatoires pour une politique de développement*. Economies et Sociétés. Paris, ISMEA. p. 214-259.
- Dussel P., Enrique. 2000. *La inversión extranjera en México*. México : CEPAL. Serie Desarrollo Productivo Num. 80.

- Frank, André Gunder. 1969. *América Latina: subdesarrollo o revolución*. México : Ediciones Era.
- Furtado, Celso. 1968. *Teoría y política del desarrollo económico*. México : Siglo XXI eds.
- Guillén R., Arturo. 2003a. « Flujos de Inversión extranjera directa en América del Norte bajo el TLCAN » en *México en la región de América del Norte: problemas y perspectivas*. México, Miguel Angel Porrúa ed – Cámara de Diputados –UAM, pp. 159-200
- Guillén R., Arturo. 2003b. *Deuda y desarrollo económico. Seminario Internacional Amérique latine et Caraïbe: sortir de l'impasse de la dette et de l'ajustement*. Bruxelles : CADTM-CNCD.
- Guillén R., Arturo. 2001. « Flujos comerciales en el marco del Tratado de Libre comercio de América del Norte », *Revista Comercio Exterior* 51 : 6, pp. 467-479.
- Guillén R., Arturo. 2000. *México hacia el siglo XXI: crisis y modelo económico alternativo*. México : Plaza y Valdés ed. – UAMI.
- Hanson G. H. 1998. *North American Economic Integration and Industry Location*. Cambridge, National Bureau of Economic Research, Working Paper, 6587.
- Hirschman, Albert. 1995. *Tendencias autosubversivas. Ensayos*. México : F.C.E.
- Mortimore, Michael. 2003. « Competitividad ilusoria: el modelo de ensamblaje de prendas de vestir en la cuenca del Caribe », *Revista Comercio Exterior*, 53 :4, pp. 306-317.
- Perroux, François. 1961. *L'Economie du XXe siècle*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.
- PNUD. 2003. *Informe sobre desarrollo humano 2003*. Washington : ONU.
- Stiglitz, Joseph E. 2003. « El rumbo de las reformas. Hacia una nueva agenda para América Latina », *Revista de la CEPAL* no. 80.
- Vidal, Gregorio. 2001. *Corporaciones, inversión extranjera y mercado externo en México en México y la economía mundial*. México : Miguel Angel Porrúa ed. – UAMI.

