

COLLECTION RENCONTRES EUROPÉENNES

REGARDS CROISÉS SUR
LES INTÉGRATIONS RÉGIONALES :
EUROPE, AMÉRIQUES, AFRIQUE

Éditeurs :

CATHERINE FLAESCH-MOUGIN

JOËL LEBULLENGER

EXTRAIT

BRUYANT
BRUXELLES
2 0 1 0

LES EFFETS SOCIO-ÉCONOMIQUES DE L'ALENA

PAR

ILAN BIZBERG

PROFESSEUR AU CENTRE D'ÉTUDES INTERNATIONALES,
EL COLEGIO DE MEXICO (MEXIQUE)

I. - LES TRANSFORMATIONS DE LA STRUCTURE ÉCONOMIQUE DU MEXIQUE COMME CONSÉQUENCE DE L'ALENA ET SES LIMITES

Les effets du Traité de Libre Échange (l'ALENA) sur la situation socio-économique du Mexique sont très paradoxaux. D'une part, on peut constater une impressionnante augmentation des exportations; celles-ci ont augmenté de 30.691 millions de dollars en 1988 à 162.000 millions en 2003. Les tout derniers chiffres, montrent qu' alors qu'en 1993, un an avant la mise en route du traité, le Mexique exportait 3.491 millions de dollars par mois, en 2007 il a atteint 26.000 millions de dollars par mois au milieu de l'année, pour terminer à 21.600 millions. Grâce au traité de libre échange, le Mexique est devenu un des plus grands exportateurs du monde. En fait, le commerce extérieur comme part du PIB a augmenté d'une manière très considérable pour atteindre des niveaux semblables à ceux de la Corée et de l'Espagne. Alors qu'en 1970 la part du PIB dédiée au commerce extérieur du pays était d'un peu moins de 10 %, en 2006 elle était de près de 30 %. À la même époque la proportion pour l'Espagne était d'environ 27 % et pour la Corée de près de 40 %. D'autre part, alors qu'avant le traité de libre-échange le Mexique exportait surtout des produits primaires (produits agricoles et du pétrole), aujourd'hui, la part des manufactures dans ses exportations est de près de 80 %, alors que les produits pétroliers constituent 16,8 % et les agricoles à peine 3,1 % (1).

(1) Selon des données de la Banque du Mexique, 2006.

Pourtant, les importations du pays ont augmenté au même rythme, elles sont passées de 28.082 à 170.000 millions de dollars par an de 1988 à 2003. Elles ont encore augmenté de 2003 à la fin 2007, atteignant près de 28.000 millions par mois au milieu de l'année et un peu plus de 23.000 millions à la fin de l'année. Ce rapport si étroit entre les importations et les exportations montre que les exportations sont très dépendantes des importations et explique les difficultés de la balance commerciale du pays pour produire un excédent. Cela est une conséquence du fait que le secteur exportateur n'utilise guère des pièces détachées produites au pays. Cela s'explique, entre autres, par le faible taux d'intégration nationale de l'industrie *maquiladora*, qui est un des secteurs exportateurs les plus dynamiques et qui constitue environ 30 % du total des exportations; il est de à peine 3 %.

Cela donne comme résultat que le Mexique ait un déficit commercial persistant, en 1993 il a été d'environ 1.300 millions par mois, pour devenir excédentaire pendant la crise de 1995-96, et redevenir négatif en 1997. Il oscille actuellement entre 300 millions et 1.600 millions de déficit par mois, atteignant les 11.000 millions par an au début de l'année 2008. Néanmoins, ce constat a besoin d'être affiné car il y a des disparités avec les partenaires tiers. En effet, avec les États Unis, il existe un excédent commercial toujours croissant à partir du traité. En 1993, il fut de 74 millions, en 2000 de 1.347 millions, et en 2007 de 6.494 millions de dollars par mois, ce qui pourrait être considéré comme un succès du modèle. C'est avec le reste du monde que le déficit se génère, les rapports les plus déficataires sont avec la Chine et le Japon, de 2.406 millions par mois et de 1.243 millions par mois respectivement. Avec l'Allemagne, il y a un déficit de 425 millions, avec le Brésil de 235 millions et avec la France de 179 millions (2).

La problématique de la faible intégration de la production nationale au secteur exportateur est centrale. Dans la période de l'économie protégée au milieu des années 60, le gouvernement a donné la possibilité aux entreprises étrangères qui se situaient à la frontière des États-Unis, d'importer des pièces détachées afin de les assembler au Mexique. On comptait sur la main d'œuvre bon mar-

ché du Mexique et on espérait des investissements et du transfert de technologie. Avec l'ALENA, on avait pensé qu'on passerait à un autre type de dynamique économique. Néanmoins, un des secteurs qui a le plus cru à partir du traité fut celle-ci. Tout au plus, le reste de l'industrie exportatrice a commencé à se comporter de plus en plus comme l'industrie *maquiladora*. En fait, on trouve que les importations temporaires pour leur exportation sont liées directement à 78,8 % des exportations totales (3). Cela veut dire que les industries exportatrices partent de la rationalité de l'industrie *maquiladora*, une main d'œuvre bon marché et des subsides publics tels l'exemption de l'impôt sur la valeur ajoutée (IVA, en espagnol) et sur le revenu, pas d'impôt sur les importations. Cela veut dire que, contre ce qu'il affiché, le gouvernement continue à inciter les entreprises étrangères à ne pas s'intégrer à l'industrie locale (4).

Les effets de cette déconnexion du secteur externe de l'interne ne se présentent pas uniquement sur la balance commerciale, mais aussi sur la performance de l'économie : en termes tant d'investissement que de productivité. En premier lieu, le taux d'investissement est faible par comparaison à d'autres pays qui se développent rapidement. Pendant les dix dernières années le Mexique a eu des taux d'investissement brut comme pourcentage du PIB un peu au dessous de 20 %, alors que des pays comme la Corée et l'Espagne atteignent les 30 % ; un niveau considéré comme un chiffre nécessaire pour un pays en développement. D'autre part, la productivité du pays, mesurée en changement du PIB par heure travaillée, n'a pas cru entre 1990 et 1993, a décliné entre 1995 et 1996 par 9 %, a cru entre 1998 et 1999, pour se tasser à nouveau entre 2002 et 2004. Ce qui a eu comme résultat que la productivité au Mexique n'a guère augmenté pendant plus de 10 ans; en fait le Mexique est le pays avec le niveau de productivité le plus bas de tous les pays de l'OCDE.

(2) Grupo de trabajo integrado por INEGI-BANXICO-SAT (Servicio de Administración Tributaria) y la Secretaría de Economía, 2007.

(3) Dussel PÉREZ, « Liberalización comercial en México, 15 años después », manuscrito, <http://kellogg.nd.edu/events/pdfs/peters.pdf>, p. 13.

(4) *Ibidem*.

