

# La « maquiladorisation » de l'industrie mexicaine

Michel Husson, 1992\*

Ce travail analyse la croissance des exportations industrielles mexicaines depuis 1983-1984 et met en lumière ses principales caractéristiques. Il propose une lecture des traits majeurs du modèle de croissance qui sous-tend ce dynamisme récent et cherche à mettre en évidence le caractère désarticulé et dominé de cette industrialisation tardive.

## 1. Le boom des exportations industrielles

Les exportations industrielles mexicaines ont connu en peu d'années un essor impressionnant : de 3 à 4 milliards de dollars au début des années 80, elles ont atteint 13 milliards de dollars en 1989. Si on y ajoute les exportations de l'industrie maquiladora, qui correspondent pour l'essentiel à des produits industriels, on obtient un montant de 16 milliards de dollars.

La structure des exportations mexicaines a été profondément transformée : par rapport à l'ensemble des exportations de biens et de services, la part de l'industrie (y compris maquiladora) est passée de 21 à 49 % entre 1980 et 1989. Le recul relatif des exportations pétrolières depuis le contre-choc de 1986 n'explique qu'en partie cette progression : si en effet on rapporte les exportations industrielles au total des exportations non pétrolières, on obtient une progression du ratio de 38 à 63 % sur la période (voir Tableau 1).

Tableau 1  
Exportations 1980-1989

	AGRO	PETRO	MANUF	MAQ	INDU	SERV	TOTAL	MANUF%	INDU%	PROG
1980	1528	9449	3571	772	4343	4560	20844	20,8	38,1	-2,6
1981	1482	13305	4099	976	5075	4950	26028	19,5	39,9	13,5
1982	1233	15623	3386	851	4237	4068	26149	16,2	40,3	-10,3
1983	1189	14793	5448	818	6266	4033	27163	23,1	50,7	51,5
1984	1458	14967	6986	1155	8141	4782	30133	27,0	53,7	28,8
1985	1409	13309	6428	1268	7696	4677	27609	27,9	53,8	-3,0
1986	2098	5580	7782	1294	9076	4550	21875	41,5	55,7	14,7
1987	1543	7877	10588	1598	12186	5360	27614	44,1	61,7	30,0
1988	1672	5857	12378	2337	14715	6080	29072	50,6	63,4	13,4
1989	1755	7281	13014	3052	16066	7089	32906	48,8	62,7	5,8

Données en millions de dollars Sources : INEGI, Banco de México

AGRO : exportations agricoles ; PETRO : exportations pétrolières ; MANUF : exportations manufacturières ; MAQ : exportations industrie maquiladora ; INDU : exportations industrielles y compris maquiladora ; SERV : exportations de services ; TOTAL : exportations totales de biens et services ; MANUF% : exportations manufacturières en % du total ; INDU% : exportations manufacturières en % du total hors pétrole ; PROG : taux de croissance annuel de INDU en volume

En huit ans, le montant total des exportations manufacturières a donc été multiplié par près de 3,5 et son volume, mesuré à prix constants de 1980, a triplé. Plus des deux tiers de cette progression renvoient aux performances de deux grands secteurs, biens d'équipement et chimie. A l'intérieur des biens d'équipement, l'industrie automobile rend compte à elle seule du tiers de la progression totale des exportations (voir Tableau 2).

\* dans Drouvot H., Humbert M., Neffa, J.C. (cord.), *Innovations technologiques et mutations industrielles en Amérique Latine*, IHEAL, 1992.

Tableau 2

## Structure sectorielle des exportations 1980-1988

	X80	X80%	X88	X88%	PROG	VOL	VARI	CONTR
Agro-alimentaire	1164	32,6	1853	15,0	159	152	689	7,8
Textile-habillement	465	13,0	752	6,1	162	198	287	3,3
Bois-papier-presse	120	3,3	495	4,0	413	513	375	4,2
Chimie	856	24,0	2264	18,3	265	307	1409	16,0
Verre-ciment	113	3,2	519	4,2	457	450	405	4,6
Sidérurgie	64	1,8	865	7,0	1358	1308	802	9,1
Biens d'équipement	714	20,0	5294	42,8	742	530	4580	52,0
Autres	75	2,1	336	2,7	447	375	261	3,0
Total	3571	100,0	12378	100,0	347	318	8807	100,0

Données en millions de dollars Sources : INEGI, Acevedo [1990]

X80 : exportations industrielles 1980 ; X80% : structure des exports en 1980 ; X88 : exportations industrielles 1988 ; X88% : structure des exports en 1988 ; PROG : indice de progression relative (3)/(1) ; VARI : variation absolue : (3)-(1) ; CONTR : contribution à la variation absolue

### • La contribution de l'industrie maquiladora

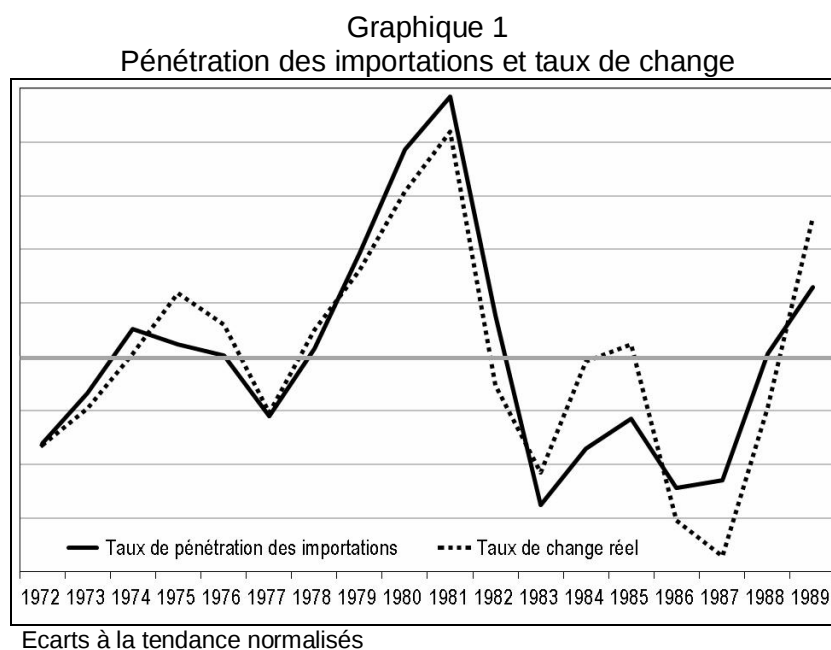
Depuis la mise en place en 1965 du statut des zones franches, l'industrie maquiladora a connu un très rapide développement, encore accéléré après la fin du boom pétrolier. Le nombre d'établissements a plus que doublé, passant de 600 à 1400. La majorité de l'industrie maquiladora reste concentrée le long de la frontière, mais la dernière décennie voit s'amorcer une tendance à une progression plus rapide des implantations situées à l'intérieur du pays.

La valeur ajoutée totale de l'industrie maquiladora a progressé en moyenne de 17 % l'an entre 1981 et 1988. Si son poids par rapport à un PIB stagnant a augmenté, ses recettes ont progressé à un rythme comparable à celui des exportations industrielles : les maquilas réalisent entre 18 à 20 % des exportations industrielles sur l'ensemble de la période. Une même similitude entre maquilas et industrie d'exportation se retrouve si l'on compare les profils sectoriels, concentrés dans les deux cas sur l'automobile et les industries d'équipement. La progression des effectifs est elle aussi spectaculaire, puisqu'ils passent de 130000 en 1981 à 440000 en 1989, dans un contexte de stagnation au niveau national : sur 100 emplois "formels" créés au cours de cette période, 45 l'ont ainsi été dans les maquilas.

### • L'articulation avec la politique du change

L'un des problèmes de cohérence qui se pose à la mise en place d'une politique de priorité aux exportations porte sur la fixation du taux de change. Cette priorité devrait logiquement s'accompagner d'une politique sous-évaluation du peso, de manière à stimuler ces exportations. En fait, le gouvernement a choisi depuis environ deux à trois ans une politique inverse qui tend au contraire à surévaluer le peso. Ce tournant est à notre sens essentiellement technique : il s'agit d'un arbitrage prenant en compte les coûts et les avantages d'un change fort sur l'ensemble des objectifs de la politique économique. Sans entrer dans le détail de l'analyse (Husson 1989), il convient ici de voir si cette politique a eu un effet sensible sur le développement des exportations industrielles. La réponse est simple : l'effet défavorable du taux de change sur la compétitivité-prix des exportations industrielles a été compensé par une réduction de la marge des exportateurs. Ces derniers, après avoir pleinement profité de la dévaluation de 1985-86, ont laissé filer leur marge relative à l'export, qui se maintient cependant à un niveau supérieur à celui qui prévalait en 1980, et le résultat est que la compétitivité-prix n'a quasiment pas reculé. A moyen terme, la politique de change n'a donc pas conduit à une perte de compétitivité : l'avantage relatif acquis grâce aux grandes et petites dévaluations de la période 1982-1985 n'a pas été effacé.

C'est du côté des importations, particulièrement sensibles aux rapports de prix, que l'on enregistre l'impact principal de la politique de change. Certes, la progression très rapide des importations de biens et services (18 milliards de dollars en 1987, 25 en 1988 et 32 en 1989 !) renvoie en partie à un effet d'ouverture des frontières. Mais le Graphique 1 illustre le lien étroit qui existe entre taux de pénétration des importations sur le marché intérieur et taux de change réel. Une estimation économétrique conduit à évaluer à près de 9 milliards de dollars d'importations supplémentaires l'impact de la réévaluation du peso, soit une perte nette de devises équivalant à une année de paiements d'intérêts de la dette. Tel est le coût considérable de la réussite en matière d'inflation.



Si l'impact de la politique de change sur les exportations industrielles a été à peu près complètement amorti par le comportement de marge à l'exportation, il reste à rendre compte d'un certain fléchissement de leur progression. Le volume des exportations industrielles a en effet connu une progression de 6 % en 1989, contre une moyenne de 19 % sur les trois années précédentes. Or ni les prix relatifs, ni l'évolution de la demande des Etats-Unis ne peuvent rendre compte de telles fluctuations.

L'explication doit être recherchée du côté d'une autre caractéristique essentielle des exportations industrielles mexicaines, à savoir leur sensibilité à l'évolution du marché intérieur. On peut en effet vérifier qu'il existe une relation inverse à peu près parfaite entre élasticité des exportations industrielles (par rapport à la demande des Etats-Unis) et taille du marché intérieur. Beaucoup des exportations concernées sont en effet des biens intermédiaires (acier, verre, ciment) : toutes choses égales par ailleurs, on exporte d'autant plus de ces produits que le marché intérieur est peu dynamique. Le ralentissement constaté dans la progression des exportations renvoie donc principalement à la reprise du marché intérieur en 1988 et 1989.

#### • Le rôle des multinationales

Une dernière grille de lecture doit enfin être appliquée, faisant intervenir la structure du capital selon les formes de propriété. En utilisant la décomposition classique entre capital public, capital privé national, et capital étranger, on peut construire, grâce aux précieuses données fournies par Rojas Nieto [1989] une ventilation des exportations non pétrolières selon ces trois formes de capital. Le Tableau 3 fait apparaître plusieurs résultats importants.

Le capital public voit ses exportations stagner en dollars, ce qui représente un recul en volume : une telle évolution mesure le désengagement de l'Etat des secteurs (autres que le pétrole) où il pouvait intervenir, ainsi que leur faible dynamisme. Le capital privé national participe à l'essor des exportations, mais un peu moins que l'ensemble. Finalement, le résultat le plus frappant est le poids du secteur où intervient l'investissement direct étranger, puisqu'il contribue pour les trois quarts au supplément d'exportations entre 1982 et 1988. Alors que le capital étranger ne réalisait que 23 % des exportations non pétrolières en 1982, sa part atteint 56 % en 1988. Il s'agit là d'une évolution rapide et profonde, qui correspond à la présence des multinationales dans les secteurs les plus dynamiques.

Tableau 3  
Structure des exportations non pétrolières  
selon les formes de capital. 1982-1988

	X82	X88	PROG	VARI	CONTR
Capital privé national	2123	4338	204	2216	24
Capital public	2210	2198	99	-12	0
Capital étranger	1274	8262	649	6988	76
Total	5607	14798	264	9191	100

Données en millions de dollars Sources : INEGI, Rojas Nieto [1989]

X82 : exportations non pétrolières 1982 ; X88 : exportations non pétrolières 1988 ; PROG : indice de progression relative (2)/(1) ; VARI : variation absolue (2)-(1) ; CONTR : contribution à la variation absolue

La part des exportations réalisées par les entreprises multinationales avoisine les 100 % dans l'industrie automobile, atteint 93 % pour l'optique-photographie, 75 % pour la chimie. Ces exportations sont concentrées dans les secteurs les plus dynamiques entre un nombre réduit de groupes. Ainsi, dans le secteur des moteurs pour automobiles, 93 % des exportations sont réalisées en 1987 par General Motors, Chrysler, Ford, Volkswagen et Renault ; de la même façon, IBM et Hewlett-Packard réalisent 80 % des exportations de matériel informatique (Unger et Saldaña, 1989).

Le secteur public concentre ses exportations (hors pétrole brut) dans la sidérurgie, et surtout dans la pétrochimie qui représentait en 1985 environ 70 % des exportations manufacturières. Leur stagnation montre que la politique industrielle suivie par le gouvernement mexicain a été incapable de donner à l'industrie pétrochimique nationalisée un essor suffisant. Dans ce secteur aussi, les multinationales réalisent une percée, avec 40 % des exportations en 1987, alors que leur présence était nulle en 1981 (Gitli et Rocha, 1989).

Enfin le capital privé national, qui en 1988 réalise environ 30 % des exportations hors pétrole brut (contre 38 % en 1982) est plus particulièrement présent dans les rares biens de consommation dynamiques (brasseries), mais surtout dans les biens intermédiaires (verre, ciment, sidérurgie, chlorure de polyvinyle). C'est dans ces domaines qu'interviennent des groupes importants comme Alfa et Vitro, ce dernier s'étant récemment permis le luxe de racheter l'Anchor Glass Container Corporation, le n°2 de l'industrie du verre aux Etats-Unis (voir Tableau 4).

Tableau 4  
Principaux exportateurs en 1987

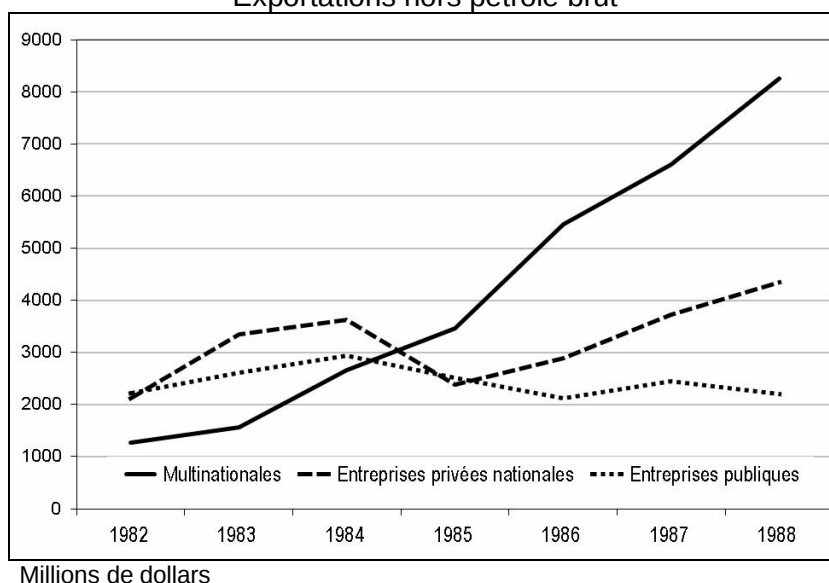
Entreprise ou groupe	Statut	Activité	Exportations
Pemex	publique	pétrole	8464
Chrysler	multinationale	automobile	969
Ford	multinationale	automobile	711
General Motors	multinationale	automobile	696
Mexicana de Aviación	privée	transport	378
Alfa	privée	pétrochimie	372
Teléfonos de México	PUB*	communications	348
Industrias Peñoles	privée	métallurgie	333
Volkswagen	multinationale	automobile	212
IBM	multinationale	informatique	212
Vitro	privée	verre	221
Sidermex	publique	sidérurgie	200
Transportación Marítima Mexicana	privée	transport	148
Valores Industriales	privée	holding	154
Desc	privée	holding	151
Cydsa	privée	pétrochimie	147
Celanese Mexicana	multinationale	chimie	136
Cementos Mexicanos	privée	ciment	99
Kodak	multinationale	photographie	91
TOTAL			13830

Données en millions de dollars

Sources : *La Jornada*, 22 Oct.1988, *Expansión* n°501, Octobre 1988

Mais le Graphique 2 ci-dessous révèle une autre caractéristique importante de cette fraction du capital industriel. La courbe de ses exportations enregistre en effet de significatives oscillations, à la différence de celle des multinationales qui croît uniformément, et de celle du secteur public qui reste à peu près plate. Or, il est facile de voir que ces fluctuations correspondent, en sens inverse, à celle du marché intérieur. La sensibilité des exportations à la demande intérieure est donc imputable, pour l'essentiel, au capital privé national, dont on voit apparaître ici la logique spécifique, différente de celle des multinationales.

Graphique 2  
Exportations hors pétrole brut



## 2. Quel modèle de croissance ?

La politique suivie par le gouvernement depuis environ cinq ans obéit à un projet dont la cohérence économique est relativement forte. Il s'agit de remplacer le modèle de substitution d'importations qui avait sous-tendu la réussite du "miracle" mexicain par un nouveau modèle d'accumulation que l'on peut qualifier avec Valenzuela [1986] de "secondaire-exportateur". Pour reprendre la présentation succincte qui avait pu en être donnée il y a quelques années (Durand 1987), les principaux instruments de cette politique pouvaient être ainsi énumérés :

- « - Dévaluation et maintien délibéré d'une sous-évaluation du peso.
- Respect sourcilieux des engagements liés à la dette.
- Suppression progressive des subventions et hausses des tarifs publics.
- Ventes d'entreprises du secteur public
- Libération du commerce extérieur et entrée dans le GATT.
- Non-soutien de l'Etat aux entreprises en difficulté.
- Portes ouvertes aux investissements étrangers.
- Programme d'encouragement aux exportations.
- Politique fiscale favorable aux entreprises. »

Mis à part le premier point, qui a été traité plus haut, ce sont bien les axes qui ont été suivis avec détermination par le gouvernement mexicain. L'entrée dans le GATT, la libération unilatérale de la réglementation des échanges, les initiatives mexicaines en vue de la constitution d'une zone de libre-échange avec les Etats-Unis, toutes ces mesures sur lesquelles nous ne reviendrons pas en détail, s'inscrivent dans une démarche cohérente. Il s'agit, à la lumière des éléments rassemblés dans la première partie, d'examiner quels sont les fondements de ce régime de croissance que la politique gouvernementale cherche à mettre en place.

### • L'irrésistible force d'attraction des bas salaires

Les bons résultats à l'exportation reposent pour l'essentiel sur la faiblesse des salaires mexicains. L'industrie maquiladora, en particulier, a été l'objet de nombreuses études qui, toutes, mettent l'accent sur des disparités de salaires considérables. Cependant l'éventail des salaires mexicains est tellement ouvert que l'on obtient des résultats assez différents selon le point de référence (voir Tableau 5). Il s'agit d'ordres de grandeur, le rapprochement de sources diverses étant toujours difficiles, d'autant plus que le rapport entre salaires mexicains et américains dépend aussi des fluctuations du taux de change réel. De ce point de vue la politique récente de surévaluation du peso tend à relever le coût comparé de la main d'oeuvre mexicaine.

Tableau 5  
Salaires mexicains de 1989 exprimés  
en nombre de salaires moyens US

Salaire minimum	29
Salaire moyen	13
Salaire maquila	8
Salaire industriel	5

Sources : INEGI, Wharton

Mais le niveau du salaire doit encore être rapporté aux différences de productivité. Là encore, les comparaisons sont difficiles, mais on peut cependant utiliser les calculs proposés par Velasco Arregui [1990]. A partir de données portant sur l'industrie, ce dernier montre que le rapport entre la productivité par tête aux Etats-Unis et au Mexique était de l'ordre de 3,5 au début des années 70, et de 3,9 au milieu des années 80. La

différence se creuse lentement, et cela signifie donc que l'industrie mexicaine dans son ensemble ne saurait être compétitive en deçà d'un rapport de salaire de 1 à 4. Or, dans l'ensemble de l'industrie, ce rapport est de 1 à 5, et la marge de compétitivité est donc finalement plus étroite qu'il n'y paraît.

Ce constat permet de mieux comprendre pourquoi l'écart de salaires entre industrie maquiladora et industrie du centre est si marqué, et pourquoi il doit être maintenu. La très précise étude d'Arteaga [1985] montre que les niveaux de salaires dans l'automobile sont inversement proportionnels à l'âge des installations. Dans les usines du "premier cercle" (primer nucleo) c'est-à-dire celles du District Fédéral, le salaire moyen était en 1986 de 3834 pesos. Dans les usines du second cercle, situées autour de la capitale (Ford de Cuautitlán, General Motors de Toluca, Volkswagen de Puebla, etc.) il atteignait 3183 pesos. Mais dans les usines les plus modernes du "troisième cercle" implantées dans les années 80 et souvent situées dans les Etats du Centre et du Nord (Ford de Chihuahua et Hermosillo, Nissan d'Aguascalientes, etc.), le salaire moyen était, avec 2225 pesos, inférieur de plus de 40 % à celui des usines de la capitale. Autrement dit, les innovations technologiques et l'orientation vers l'exportation vont de pair avec des salaires inférieurs par rapport aux noyaux d'industrialisation ancienne.

Cette tendance consistant à payer des salaires inférieurs dans l'industrie maquiladora, comme dans les usines orientées vers l'exportation, résulte de la nécessité de maintenir l'avantage comparatif mesuré en coût salarial. Il faut un écart de salaire important pour compenser le handicap de productivité. Et cette contrainte ne risque d'ailleurs pas de se détendre, car la productivité par tête progresse lentement : elle a augmenté dans l'industrie de 11,3 % entre 1983 et 1989, soit de 1,8 % par an. Dans l'industrie maquiladora la productivité horaire a augmenté dans les mêmes proportions. Ce taux de progression représente à peu près la limite supérieure de la progression du salaire. Voilà pourquoi le salaire moyen versé dans les maquilas demeure inférieur de près de 40 % au salaire moyen industriel. Certes, les disparités salariales entre maquiladora et reste de l'industrie renvoient à la forte proportion de femmes (et de femmes jeunes) qui représentent en 1988 63 % de l'effectif ouvrier. Mais cela aussi fait partie de la logique de la maquiladorisation.

#### • Un marché intérieur déprimé

L'une des principales caractéristiques de ce mode de croissance est le développement inégal de l'industrie mexicaine ; alors que le volume des exportations était multiplié par 3 entre 1980 et 1989, le marché intérieur a stagné : en 1989, il dépasse à peine son niveau de 1980. Cette évolution implique que de nombreux secteurs industriels tournés vers le marché intérieur ont vu leurs débouchés stagner, et sont d'autant plus menacées que l'ouverture des frontières les frappe de plein fouet, avec l'arrivée massive de produits plus compétitifs, de meilleure qualité, ou en tout cas plus attractifs. Ainsi, en huit ans, les ventes de voitures sur le marché intérieur ont baissé d'un tiers et la progression globale s'explique exclusivement par l'essor spectaculaire des exportations (voir Tableau 6).

Tableau 6  
Ventes d'automobile

	1980	1988	Variation
Ventes totales	303 000	354 000	+17%
Marché intérieur	285 000	188 000	-34%
Exportations	18 000	166 000	+822%

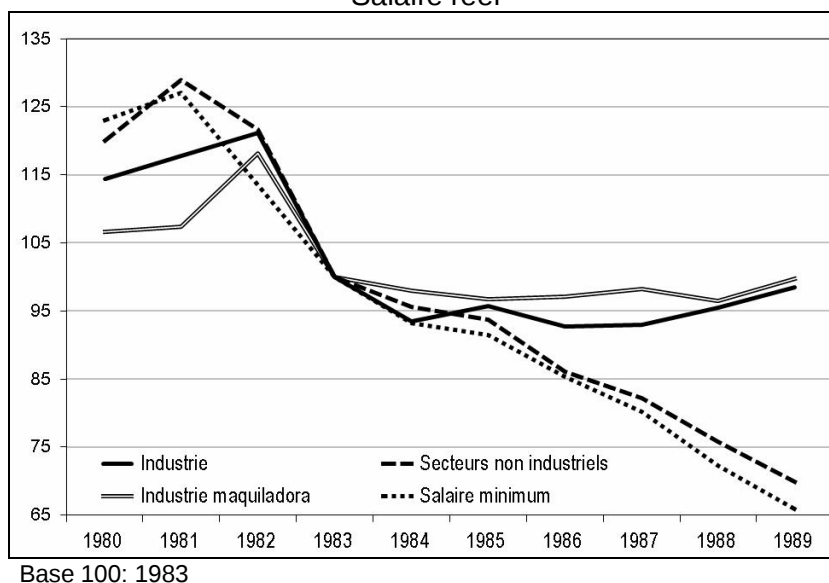
Source : Acevedo [1990]

### • Un "fordisme" restreint

Devant la chute du salaire minimum, beaucoup d'économistes mexicains ont récemment mis en avant un argumentaire nouveau selon lequel l'évolution du salaire minimum n'aurait plus grande importance, dans la mesure où elle n'aurait qu'un faible impact sur l'ensemble des salaires. On peut évidemment rétorquer que, dans ces conditions, il devrait être peu coûteux économiquement, et de surcroît payant politiquement, de l'augmenter. Mais une réponse plus précise est fournie par l'examen du Graphique 3, on ne peut plus explicite. D'un côté, le secteur qui fait l'objet de la modernisation, industrie et maquila, enregistre un maintien du salaire réel entre 1984 et 1989, avec un mouvement de hausse qui s'amorce en 1989, sans pour autant permettre de retrouver les niveaux atteints au début des années 80. Dans les secteurs laissés pour compte de la modernisation, c'est-à-dire, pour simplifier, le hors-industrie, la perte de pouvoir d'achat continue de manière régulière dans le temps : elle est de 45 % par rapport au maximum de 1981, de 30 % depuis les lendemains du choc financier de 1982-83. Et le salaire minimum continue à être un bon indicateur de l'évolution du salaire moyen des secteurs non industriels, qui rassemblent 89 % des effectifs salariés.

La déconnexion qui s'établit entre les deux secteurs à partir de 1983-1984 est parfaitement mise en évidence par ce même graphique. On pourrait d'ailleurs affiner la partition un peu sommaire entre industrie et reste de l'économie, mais sans gagner beaucoup en clarté quant à ce résultat particulièrement tranché.

Graphique 3  
Salaire réel



Si l'on considère l'évolution relative de la productivité du travail dans ces deux secteurs de l'économie, le constat est tout aussi parlant. La productivité hors-industrie, mesurée par le PIB par tête aux prix de 1980, est en 1989 exactement inférieure de moitié à celle de l'industrie. De plus, elle stagne, tandis que, comme on l'a déjà signalé, elle progresse, bien que faiblement dans l'industrie. Par conséquent, l'écart se creuse entre les deux secteurs.

Toutes les conditions sont donc réunies pour la mise en place d'un fordisme restreint, limité au secteur industriel, ou, plus exactement, à l'ensemble des secteurs susceptibles d'enregistrer une progression de la productivité. Dans ce secteur, on peut constater que prévaut depuis 1983 l'une des principales lois du fordisme, à savoir une progression du pouvoir d'achat parallèle à celle de la productivité, de telle sorte que la part des salaires



reste approximativement constante. C'est donc la stagnation de la productivité dans les secteurs non industriels qui constitue l'obstacle majeur à l'extension à l'ensemble de la société de processus fordistes qui doivent au contraire être contenus à l'intérieur des limites du secteur modernisé tourné vers l'exportation, et ne concernent par conséquent qu'une partie relativement étroite de l'économie, qui réalise 22 % du PIB, avec 11 % de la main d'oeuvre.

### **3. Une industrialisation de sous-traitance**

Même compte tenu de ce qui précède, on ne voit pas a priori pourquoi la mise en avant des avantages comparatifs du Mexique ne pourrait pas déboucher à terme vers une extension progressive à l'ensemble de l'économie, et par la maîtrise de segments à haute technologie permettant une transcroissance de la compétitivité-prix vers une compétitivité plus structurelle, pour reprendre le terme de Chesnais.

Une première indication, empirique, est fournie par l'évolution de l'investissement international direct qui n'a connu qu'une croissance relativement modérée. Pourtant tout a été fait pour l'attirer au Mexique : la législation sur l'investissement a été peu à peu démantelée, la politique de change fort s'est accompagnée d'une montée très rapide des taux d'intérêt réels (qui restent aujourd'hui à des niveaux tout à fait attractifs), des entreprises ont été mises en vente, et toutes les garanties politiques données. Certes, l'investissement étranger qui était redescendu à 500 millions de dollars par an a connu une vive croissance, qui l'a amené à une entrée record de 3 milliards de dollars en 1987. Mais cette progression correspond à la possibilité de convertir des dettes en fonds propres, qui ont "représenté 1097,1 millions de dollars en 1986 et 1847,6 millions de dollars en 1987" (Peres Nuñez 1990). Immédiatement après la suspension du mécanisme, le flux est redescendu en dessous de la barre des 2,5 milliards de dollars. Dans le même temps, le mouvement de retour des capitaux flottants, attirés par les taux d'intérêts, s'inversait, et une nouvelle tendance à la sortie des capitaux se fait de nouveau sentir en 1990.

Tout le problème est ici de comprendre pourquoi les investisseurs internationaux ne se ruent pas sur le Mexique. La raison tient à la forme même que prend cet investissement depuis une dizaine d'année : les mutations technologiques, de même que les formes d'organisation du travail, tendent à relativiser fortement l'argument du coût salarial. Tous les segments productifs ne sont pas susceptibles de délocalisation. Pour ces raisons plus largement développées ailleurs (Mouhoud 1989, Chesnais 1990), il serait naïf de la part des autorités mexicaines de penser que l'ouverture des frontières va en soi susciter des transferts de technologie permettant à l'industrie mexicaine de "remonter la filière" à la manière de la Corée du Sud.

Outre l'argument technologique, on doit insister sur le fait que l'industrie mexicaine ne bénéficie pas d'une articulation dynamique entre capital transnational et capital local, entre exportations et marché intérieur. On a vu comment, au lieu de croître de concert, les exportations des firmes mexicaines restent concentrées sur les biens intermédiaires standardisés, où l'introduction des nouvelles technologies ne peut être que marginale (verre, ciment, sidérurgie, chimie) tandis que les exportations les plus dynamiques sont entièrement soumises à la logique des multinationales, et ne peuvent du coup venir irriguer un marché intérieur stagnant.

Le contre-exemple coréen montre ce qui manque à l'industrie mexicaine pour reproduire son expérience : en Corée, l'Etat a joué un rôle-clé, en imposant un programme à moyen terme aux industries nationales, et en instituant des politiques de prix, de crédit, de contrôle des importations, cohérentes avec les objectifs de ce programme. Le

Mexique fait l'inverse : les frontières sont largement ouvertes, et la fixation des prix relatifs confiée au jeu du marché. Quant au patronat local, toute la politique du gouvernement tend à le rassurer et à le séduire par de multiples concessions (ou au contraire à s'en débarrasser au moyen de la concurrence des produits étrangers) plutôt que de l'organiser. La politique d'assainissement des finances publiques tend par ailleurs à sacrifier l'investissement public et les infrastructures.

La voie coréenne a fondamentalement reposé sur une progression impressionnante de la productivité et d'une modernisation "par apprentissage" plutôt que "par innovation" (Amsden 1990). Un cercle vertueux s'est enclenché, combinant l'appropriation progressive des technologies modernes, la remontée de la filière, l'essor des exportations, les progrès de la productivité, puis la progression du salaire et le dynamisme du marché intérieur. De ce point de vue l'espace socio-économique mexicain apparaît en voie de dissociation croissante : il n'existe aucun processus de diffusion à l'ensemble de la société des dividendes du boom des exportations, et cette déconnexion entre les "deux Mexique" apparaît au contraire comme la condition même de pérennité des succès enregistrés.

Le mouvement d'intégration avec l'économie des Etats-Unis peut certes se poursuivre dans la mesure où il existe un créneau où les avantages relatifs du Mexique peuvent jouer à plein. Cependant ce processus ne semble pas devoir déboucher vers une homogénéisation progressive des deux économies, mais plutôt sur une dissociation accrue de l'économie mexicaine entre la partie qui peut trouver des modalités durables d'articulation avec les Etats-Unis et celle, plus importante, qui doit être tenue à l'écart de ce processus.

Le processus d'industrialisation tardive qui est à l'oeuvre au Mexique demeure donc un processus désarticulé, dominé et incapable à moyen terme de fournir les bases d'une croissance du marché intérieur. Sa durabilité dépend de facteurs plus politiques tenant à la nécessité pour le gouvernement mexicain de défaire systématiquement l'ensemble du système sociopolitique issu de la révolution mexicaine, sans réellement disposer d'un modèle de rechange (Anguiano 1990, Gilly 1990). La situation actuelle peut cependant perdurer, si le gouvernement mexicain réussit à utiliser les marges de manoeuvre dont il peut disposer pour traiter les effets sociaux les plus criants du modèle économique qu'il met en place. Mais une chose est sûre : il n'existe aucune perspective discernable de modernisation intégrale du capitalisme mexicain, assurant une croissance significative du niveau de vie de l'ensemble de la population.

## Bibliographie

ACEVEDO A. Jorge [1990] « El nuevo papel de México en la región norteamericana : el caso de la industria automotriz », in ANGUIANO [1990]

AMSDEN Alice H. [1990] « Third World Industrialization : "Global Fordism" or a New Model ? », *New Left Review* n°182 Juillet-Août 1990

ANGUIANO Arturo (coord.) [1990] *La modernización de México*, UAM-Xochimilco México 1990

ANGUIANO Arturo [1990] « Crisis política, modernización y democracia », in ANGUIANO [1990]

ARTEAGA Arnulfo [1985] « Innovación tecnológica y clase obrera en la industria automotriz », in GUTIERREZ GARZA Esthela [1985]

CHESNAIS François [1990] « Present International Patterns of Foreign Direct Investment : Underlying causes and some implications for Brazil », Papier présenté au Séminaire International « The International Standing of Brazil in the 1990s », Sao Paulo 26-30 Mars 1990

DURAND Maxime [1987] *La tourmente mexicaine*, Ed. La Brèche 1987

GILLY Adolfo [1990] « El régimen mexicano en su dilema », in ANGUIANO [1990]

GITLI Eduardo [1987] « Exportaciones manufactureras, fuga hacia adelante », *El Cotidiano* n°20 1987

GITLI Eduardo, ROCHA Juan [1989] « La inversión extranjera directa y el modelo exportador mexicano de los ochenta », in LECHUGA J.-CHAVEZ F. [1989]

GUTIERREZ GARZA Esthela (coord.) [1985] *Testimonios de la crisis 1. Restructuración productiva y clase obrera*, Ed. Siglo XXI México 1987

HUSSON Michel [1989] « La politique économique du gouvernement mexicain », *Problèmes d'Amérique Latine* n°92 2ème Trim.1989

LECHUGA Jesús, CHAVEZ Fernando (coord.) [1989] *Estancamiento económico y crisis social en México 1983-1988*, Tome 1, Economie, UAM Azcapotzalco México 1989

MOUHOUD El Mouhoub [1989] « Les stratégies de relocalisation des firmes multinationales », *Revue d'Economie Politique* n°99 Jan-Fév 1989

PERES NUÑEZ Wilson [1990] *L'investissement direct international et l'industrialisation mexicaine*, OCDE Paris 1990

ROJAS NIETO José Antonio [1989] « México : una industria en severa transición », *El Cotidiano* n°31 1989

UNGER Kurt, SALDAÑA Luz Consuelo [1989] « Las economías de escala y de alcance en las exportaciones mexicanas más dinámicas », *El Trimestre Económico* n°222 Avril-Juin 1989

VALENZUELA FEIJOO José [1986] *El capitalismo mexicano en los ochenta*, Ed. Era México 1986

VELASCO ARREGUI Edur [1990] « Desarrollo desigual y combinado de la productividad en las industrias manufactureras de México y estados Unidos : 1970-1985 », in ANGUIANO [1990]