

Mexique

## La dévaluation du modèle néolibéral

Michel Husson, *Critique communiste* n°142, 1995

La presse financière internationale cherche à expliquer la crise mexicaine par des erreurs de gestion ou par l'irruption zapatiste. Ce que cet article voudrait montrer, c'est qu'il s'agit de tout autre chose : de la débâcle exemplaire d'un modèle néolibéral, miné - au plan strictement économique - par ses contradictions internes. Au-delà des évidentes spécificités mexicaines, la leçon vaut pour l'ensemble des pays soumis à ajustement structurel.

Il faut se reporter quelques années en arrière pour rappeler que le Mexique était donné en exemple de bon élève appliquant avec succès les recettes de l'ajustement structurel. On apprenait ainsi qu'à la fin de 1988 « avec l'appui de la Banque mondiale et du FMI, le Mexique a accéléré son processus de réforme en élaborant un programme global axé sur la croissance. » (1). Ce rappel est important car il confirme que ce plan avait le feu vert des institutions internationales. Et le bilan qui en est tiré est explicitement présenté comme un exemple à suivre : « L'expérience mexicaine tend à prouver que des pays souffrant de déséquilibres macroéconomiques et gênés par des rigidités structurelles peuvent parvenir de nouveau à une croissance durable et à la stabilité financière à condition d'appliquer des mesures économiques et structurelles de grande envergure et de persévérer dans leur effort de réforme. » (2).

### Le bon élève mexicain

On pourrait citer de nombreux satisfecits, mais le plus élaboré est sans doute celui de l'OCDE qui consacre en 1992 une première étude au nouveau membre de l'honorable Organisation, gardienne du dogme néolibéral. Le résumé final est on ne peut plus explicite et élogieux (peut-être peu risqué dans ses pronostics) : « Grâce à des réformes structurelles bien conçues, globales et cohérentes, mises en oeuvre de façon judicieuse parallèlement aux mesures de stabilisation macro-économique, l'économie mexicaine devrait aujourd'hui être en mesure d'entrer dans une longue période d'expansion avec un taux de croissance nettement supérieur à ce qui est prévu dans la plupart des pays de l'OCDE (...) Les effets bénéfiques des douloureuses mesures de stabilisation macro-économique et de bon nombre de réformes structurelles importantes pour la productivité et les possibilités d'emploi et de profit vont probablement se concrétiser à un rythme croissant dans l'avenir. » (3). Le même texte définit avec une grande clarté le rôle imparti au traité de libre échange entre le Mexique, les Etats-Unis et le Canada : « L'Alena devrait contribuer à soutenir l'élan de la réforme structurelle, et encore renforcer la confiance du secteur privé, à l'échelon national comme à l'étranger, dans les perspectives de croissance du Mexique et dans l'irréversibilité des changements intervenus au cours de la dernière décennie dans la stratégie de développement du pays. » (4).

### Une mise en perspective

Pour mieux comprendre les nouveautés introduites par le modèle néolibéral, il n'est pas inutile de revenir très rapidement sur l'évolution économique des quarante dernières années, en reprenant la périodisation proposée dans de précédents travaux (5). De 1953 à 1970, c'est la mise en place et l'apogée d'une période que l'on peut réellement qualifier de miracle économique. Le taux de croissance moyen du PIB atteint 6,8 %, l'inflation ne dépasse pas 5 %, le taux de change est constant, le salaire réel croît de 4,5 %. La production agricole augmente elle aussi rapidement, à un rythme moyen de 6 % entre 1940 et 1965. Le secteur des *ejidos* issu de la réforme agraire s'inscrit pleinement dans cette « révolution verte » : ainsi en 1970, il représente 55 % des terres cultivées et 51 % de la production. Il est important de garder en tête ces performances, car l'un des procédés favoris des libéraux consiste à faire comme si ce modèle était consubstantiellement inefficace. Qu'il soit venu buter sur ses limites internes, c'est une

évidence ; que tous ses éléments aient été uniformément contre-productifs, c'est une idée qu'il faut se garder de prendre pour une évidence.

Le début des années soixante-dix marque l'épuisement de ce régime d'accumulation qui se manifeste notamment par l'apparition de déficits importants du côté du budget et du commerce extérieur. Sur le plan politique, le massacre des étudiants en octobre 1968 marque une rupture fondamentale. Sur le plan économique, c'est une période d'instabilité qui s'installe : la croissance se ralentit et le peso connaît une sévère dévaluation en 1976. Le gouvernement se montre incapable de définir une alternative face à une situation qui cumule facteurs de crise et émergence d'une mobilisation sociale indépendante. Le salut sera provisoirement trouvé dans une véritable fuite en avant avec le boom pétrolier qui semble résoudre tous les problèmes, avant de déboucher en 1982 sur une crise monétaire et financière d'une extrême gravité, provoquée notamment par une véritable explosion de la dette.

Le gouvernement qui s'installe à la fin de 1982 sous la présidence de De La Madrid va alors opérer un tournant libéral visant dans un premier temps à gérer la crise financière, dans un second temps à moderniser le capitalisme mexicain et son système de domination. Il faut souligner immédiatement que cette tâche, ainsi définie, n'était en rien strictement économique. Compte tenu des structures de type corporatiste de l'Etat mexicain, du régime de parti unique, les dimensions économiques, sociales et politiques d'un tel projet sont inextricablement liées, à un degré qualitativement différent au Mexique. Malgré les très fortes spécificités de la société mexicaine, notre thèse est que le projet néolibéral a été défini de manière parfaitement cohérente, appliqué avec esprit de suite mais en tenant compte des rapports de force socio-politiques, et qu'il a finalement échoué. Les raisons de cet échec, elles, renvoient aux contradictions internes du modèle et non aux spécificités mexicaines.

#### Modèle et cohérence

Peut-être vaut-il la peine de s'attarder un peu sur ces notions de modèle et de cohérence. Par modèle, il faut entendre dans le présent contexte un ensemble de dispositifs économiques, législatifs et institutionnels qui visent à modifier en profondeur le schéma d'accumulation et le mode d'insertion internationale d'une économie. La cohérence du modèle résulte du fait qu'il s'agit d'un tout organique, dont tous les éléments ont une fonctionnalité propre et doivent être combinés les uns aux autres. La cohérence est ce qui permet de parler de modèle, mais elle n'implique pas sa viabilité. La cohérence peut en effet n'être que partielle, en ce sens qu'elle ne couvre pas complètement le champ social et qu'elle laisse sans réponse un certain nombre d'exigences. Cette cohérence peut même être contradictoire : un modèle peut être constitué autour d'un axe de convergence et en même temps se révéler incapable d'accéder à une viabilité pratique en raison d'une inconsistance interne. Nous reviendrons à l'occasion de l'examen du Mexique sur ces diverses propositions.

Mais ces rapides définitions permettent d'avancer une première thèse qui consiste à affirmer que la récente crise mexicaine est la crise d'un modèle libéral à la fois cohérent, et en même temps non viable. Ce modèle a été défini de manière très claire par Jose Valenzuela Feijóo dans un livre prémonitoire sur le capitalisme mexicain (6). Il montre que l'objectif est de faire du Mexique un pays secondaire-exportateur. Dès la dévaluation de 1985, les principaux éléments du projet sont parfaitement définis, et vont être suivis à la lettre, à la seule exception de la politique de change. Voici ce programme tel que l'on pouvait le tracer déjà à cette période : « respect sourcilieux des engagements liés à la dette ; suppression progressive des subventions et hausses des tarifs publics ; vente 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. » (7). On reconnaît les grandes lignes du programme

effectivement suivi, auquel il faudrait ajouter la privatisation du secteur bancaire et la contre-réforme agraire.

Dans un premier temps, ce projet est organisé autour d'un objectif qui lui donne une cohérence immédiate : il s'agit de prendre toute mesure permettant d'obtenir les devises nécessaires au paiement de la dette. Cela passe par la récession qui freine brutalement les importations, puis par une politique budgétaire très serrée qui, en fin de compte, vise à limiter la dette intérieure au profit du paiement de la dette extérieure ; enfin, vient la priorité donnée aux exportations industrielles et le choix de l'ouverture commerciale qui conduira quelques années plus tard à la signature de l'Alena.

Mais cette logique immédiate s'élargit en un projet global qui vise à moderniser le capitalisme mexicain, à l'insérer dans la division internationale du travail comme partenaire mineur mais privilégié des Etats-Unis et, sur la base de ce redéploiement économique, d'avancer vers une transformation du système de domination politique peu adéquat au départ à une telle restructuration. Il y a là une contradiction spécifique, qui dépasse l'objet de cet article, et renvoie au fait qu'il n'existe pas en réalité de volet socio-politique compatible avec la logique d'ensemble du modèle économique néolibéral.

Cette présentation se heurte à une objection centrale qui consiste à dire que le Mexique a mené à partir de 1988 une politique de surévaluation du peso, contraire aux recommandations habituelles des programmes d'ajustement structurel et à la logique d'une priorité aux exportations industrielles. Si l'on accepte cette approche, la crise de décembre 1994 est le résultat d'une erreur de gestion, et du non-respect des préceptes du modèle néolibéral. Du coup, l'échec mexicain n'aurait aucune implication quant à la validité générale du modèle. Cette thèse est fautive et il faut entrer dans un débat un peu technique mais fondamental pour le montrer.

### L'impossible réglage du taux de change

La question de la gestion du change est évidemment centrale. Ce que nous voudrions montrer ici, c'est qu'il n'existe pas de politique cohérente du change, parce que celle-ci est soumise à des exigences parfaitement contradictoires, à l'intérieur même du modèle néolibéral. Du point de vue de l'encouragement aux exportations, mieux vaut en effet un change faible et c'est pourquoi la Banque mondiale et le FMI préconisent une dévaluation dans leur programme standard. Mais la sous-évaluation pose problème, parce qu'elle déclenche un processus d'inflation et de perte de substance de la monnaie qui conduit, pour reprendre l'expression de Pierre Salama (8) à la dollarisation de l'économie. Cette inflation a pour effet d'augmenter les taux d'intérêts nominaux et de gonfler mécaniquement la charge des intérêts publics, puis la dette intérieure supplémentaire nécessaire pour payer ces intérêts qui ne cessent d'augmenter (9). Il y a là un point curieux mais pourtant relativement facile à formaliser, qui permet de comprendre comment, au Mexique, la charge des intérêts publics a pu en venir à représenter 17 % du PIB, lorsque le taux d'inflation était à son plus haut niveau, et pourquoi cette proportion est redescendue rapidement à moins de 5 % du PIB, dès lors que l'inflation a reculé. On voit donc qu'une sous-évaluation revient finalement à privilégier la dette intérieure par rapport à la dette extérieure.

Il y a donc une contradiction à l'intérieur d'un modèle qui vise simultanément, ce qui est en soi cohérent, à réduire le déficit budgétaire et à favoriser les exportations. Or, l'un des instruments centraux de cette politique, le taux de change, a des effets contradictoires sur l'un et l'autre de ces objectifs. De manière générale, le choix du taux de change a des implications très diversifiées : un taux de change élevé réduit le poids réel de la dette, ce que les autorités mexicaines vont a contrario découvrir rapidement avec la dévaluation ; il réduit le prix relatif des importations, ne change pas grand-chose aux recettes d'exportation libellées en dollars

comme les ventes de pétrole, et ne pèse pas beaucoup sur les flux d'exportations qui sont souvent, en réalité, des échanges à l'intérieur des grands groupes internationaux.

Cette indécision se retrouve dans la politique menée depuis 1982 par les autorités mexicaines. Entre 1983 et 1985, le gouvernement opte pour une politique d'appréciation de la monnaie. Le peso glisse chaque jour de quelques centavos seulement, sans répercuter totalement le différentiel d'inflation entre le Mexique et les Etats-Unis. L'objectif prioritaire est la maîtrise de l'inflation qui atteint un rythme annuel de 50 %. Mais cette politique échoue et le peso est dévalué d'environ 40 % en juillet 1985. A partir de cette date, le peso se déprécie très régulièrement, de l'ordre de 10 % par an en termes réels. Faut-il y voir le choix d'un change plus conforme à la promotion des exportations ? Non, il s'agit de bien autre chose, à savoir le manque de confiance de la bourgeoisie mexicaine dans la capacité du gouvernement à tenir très longtemps un peso fort, ce qui l'a conduit à anticiper la dévaluation et donc à la rendre inévitable. Il s'agit là d'un rapport de forces entre la bourgeoisie et l'Etat corporatiste mexicain qui, il ne faut jamais l'oublier, a été contraint en 1982 de nationaliser le secteur bancaire et de spolier une partie des avoirs des classes possédantes (ceux qui n'étaient pas encore sortis du pays). L'inflation salariale n'existe pas : nous sommes en plein dans les années de chute salariale, à un rythme voisin de 8 % de recul du pouvoir d'achat chaque année. Si l'inflation redémarre, c'est le signe d'une perte de confiance dans le peso, qui est au fond une perte de confiance de la bourgeoisie dans la politique du gouvernement. Cette inflation, qui passe de 64 % à 159 % entre 1985 et 1987, gonfle les intérêts de la dette publique qui viennent creuser le déficit public de manière cumulative, et le Mexique s'achemine rapidement vers un dérapage inflationniste incontrôlé. La période où le cours du peso a flotté est donc celle de l'envol de l'inflation.

La fin de l'année 1987 marque un nouveau tournant avec la mise en place du Pacte de Solidarité Economique dont la pièce centrale est le quasi-blocage du taux de change, qui conduit à une surévaluation continue du peso, mais aussi à un recul spectaculaire de l'inflation et à un assainissement des dépenses publiques. Ce sont les deux réussites dont peut se targuer Salinas de Gortari au moment d'aborder la seconde période de sa présidence.

Cette politique de peso fort n'est donc pas une erreur, elle correspond à une hiérarchie des priorités. L'arrimage du peso au dollar, malgré les inconvénients de la surévaluation, est la condition nécessaire pour rétablir la confiance vis-à-vis du capital, qu'il s'agisse (si cette distinction a un sens) des capitaux mexicains qu'il faut convaincre de revenir ou de ne pas sortir, ou des capitaux US que l'on souhaite attirer. C'est de toute évidence, on devrait savoir cela en Europe, l'une des conditions de la mise en place d'un Grand Marché. Les institutions impérialistes l'ont d'ailleurs bien compris et ont donné leur aval à cette politique. Ainsi, l'OCDE écrit : « S'agissant du taux de change, les conditions sont pratiquement réunies pour passer à une parité stable au lieu de laisser le taux s'ajuster progressivement : les finances publiques sont maîtrisées, les résultats à l'exportation sont satisfaisants. (...) C'est cette option qui semble la plus adaptée au cas du Mexique. » (10).

### Le déficit commercial

Le modèle a dans un premier temps remporté d'incontestables succès, et l'on peut parler d'un véritable boom des exportations qui concerne principalement les exportations industrielles (y compris l'industrie dite *maquiladora* des zones franches). Celles-ci représentent 6,8 milliards de dollars en 1984 et environ 29,5 milliards de dollars en 1994. Leur valeur a donc progressé de manière fulgurante. L'industrie *maquiladora* progresse dans les mêmes proportions, sans donc jouer un rôle d'entraînement spécial. Le boom est concentré dans un petit nombre de branches, principalement l'automobile et l'électronique, où la présence des groupes multinationaux est prépondérante. Il n'est donc pas surprenant de constater que les principaux exportateurs mexicains s'appellent Ford, General Motors, IBM ou Hewlett Packard.

Mais, et ceci est particulièrement net à partir de 1987, les importations se mettent à augmenter encore plus rapidement que les exportations industrielles. Entre 1987 et 1994, ces dernières sont multipliées par 2,6. Mais les importations sont dans le même temps multipliées par 4,4. Comme les exportations de pétrole tendent à stagner, le solde commercial (hors services) se dégrade constamment : il est excédentaire de 13 milliards de dollars en 1984, s'annule en 1989 et devient déficitaire de 20 milliards en 1994.

Si on ajoute au déficit commercial l'effet des échanges de services et des paiements d'intérêt, on obtient la balance des opérations courantes qui donne lieu à des déficits énormes au début des années quatre-vingt-dix : 15 milliards en 1991, 25 en 1992, 22 en 1993 et 28 en 1994, soit près de 100 milliards à financer sur les quatre ou cinq dernières années.

Comment expliquer cet incroyable dérapage ? Une première réponse renvoie à la réévaluation du peso qui défavorise les exportations, mais surtout rend les importations plus attractives. Mais ce facteur n'explique pas tout : une estimation économétrique rapide montre qu'il rend compte d'environ 30 % du creusement du déficit ; et encore faut-il raisonner en supposant qu'une moindre appréciation du peso aurait été sans effet sur d'autres domaines de l'économie mexicaine que ses échanges commerciaux.

Le facteur principal est l'ouverture commerciale réalisée à partir de la moitié des années quatre-vingt. C'est un point sur lequel on n'insistera jamais assez : la libéralisation des échanges n'a pas commencé avec l'entrée en vigueur de l'Aléna, le 1er janvier 1994. Elle date de l'entrée du Mexique dans le Gatt en 1986, avec une suppression très rapide des droits de douane et des quotas à l'importation, ainsi qu'une levée des mesures de contrôle à l'égard de l'investissement international. L'OCDE le souligne à juste titre : « La réforme de la politique commerciale mise en oeuvre au Mexique depuis 1985 représente l'une des ruptures les plus importantes avec la tradition interventionniste de ce pays : elle vise à exposer l'économie à la concurrence internationale et à revenir sur la politique de substitution de produits nationaux aux importations menées pendant plusieurs décennies (...) Cette réforme a été l'une des plus importantes qui aient été entreprises dans un pays en développement » (11).

Le creusement du déficit commercial est donc l'illustration mathématique de la dépendance : la pente de la courbe des importations est presque deux fois plus élevée que celle des exportations. Et c'est une mesure très précise de l'inégalité qui existe entre le Mexique et son principal client et fournisseur, les Etats-Unis. La fiction d'un Traité signé entre partenaires égaux ne résiste pas aux faits : la mise en contact d'économies aussi dissemblables fait que les ventes de la plus faible progressent moins vite que celle de la plus puissante. Cela illustre parfaitement le fait que les possibilités d'exportation sur un marché même aussi vaste que celui des Etats-Unis ne sont pas extensibles à l'infini, alors que l'impact en sens inverse est violent et immédiat.

La progression des exportations s'accompagne de la destruction pure et simple de pans entiers de l'agriculture et de la petite industrie traditionnelles, littéralement pulvérisés par la concurrence de produits moins chers et de meilleure qualité. L'exemple le plus flagrant est fourni par le maïs et les frijoles (haricots noirs) qui constituent la base de l'alimentation traditionnelle. Au Mexique, leur coût de production respectif était en moyenne de 259 et 611 dollars par tonne entre 1987 et 1989. Aux Etats-Unis, ces mêmes coûts étaient au même moment de 97 et 220, soit 2,7 fois moins. Tant que les petits producteurs mexicains étaient protégés du marché mondial par un système de taxes ou de prix de garantie, ils pouvaient survivre, dans des conditions certes peu enviables, qui résultaient notamment du tarissement de l'investissement public, par exemple en matière d'irrigation. Mais, à partir du moment où ces digues sont retirées, les marchandises importées emportent tout et font disparaître en tant que producteurs des petits paysans évidemment incapables de combler un tel différentiel de coût

(qui s'explique d'ailleurs en partie par les subventions gouvernementales à l'agriculture nord-américaine). Ce phénomène d'éviction s'étend à d'autres secteurs de l'appareil productif et se traduit par un recul de la production nationale et un coup de pouce supplémentaire aux importations. Enfin la structure même des revenus et les goûts des classes possédantes conduisent à un bond en avant énorme des consommations importées qui sont en grande partie des dépenses de luxe jusque là hors d'accès.

### Les entrées de capitaux

Il était impossible de ne pas se rendre compte de ce phénomène qui ne date pas de 1994. La pratique gouvernementale par rapport à cette difficulté renvoyait à un principe fondamental : c'est l'entrée de capitaux qui devait non seulement boucler la balance des capitaux mais aussi, à terme, permettre de rapprocher les courbes des importations et des exportations. Dans l'immédiat, la logique de bouclage du modèle consistait principalement à favoriser les entrées de capitaux. Et cela semblait fonctionner : entre janvier 1991 et juin 1994, l'investissement international atteint un montant considérable de 86 milliards de dollars. Mais c'est sa destination qui importe : 20 % de ces capitaux représentent un investissement direct dans la sphère productive, soit 17 milliards, ce qui n'est pas si mal. Mais le gros est composé d'achats d'actions (26 milliards) - dont la plus grande partie correspond à la privatisation des banques ou d'entreprises comme la compagnie de Téléphone - ou de titres libellés en pesos (20 milliards), voire en dollars (23 milliards). Là se trouve le principal point de faiblesse du dispositif : les capitaux qui comblent le déficit sont principalement des capitaux de placement, extrêmement volatils, et où les fonds de pension US occupent une place importante. Il faut donc les retenir et, parmi les moyens de le faire, il y a les fameux Tesobonos, ces Bons du Trésor généreusement rémunérés et carrément libellés en dollars (12). C'est pourquoi la fixité du taux de change est une pièce maîtresse d'un édifice qui demeure extrêmement fragile. C'est pour se donner les moyens de le stabiliser que la Banque du Mexique accumule les réserves, qui passent de 8 milliards de dollars à la fin de 1988 à 29 milliards au début de 1994.

### Le retour de la dette

L'autre mode de financement est classiquement l'endettement. Depuis le plan Brady de 1990, le discours officiel consistait à dire que la question de la dette extérieure avait perdu de son acuité. Mais les ratios exhibés pour étayer cette démonstration sont en grande partie illusoire. Le premier, qui rapporte la charge de la dette aux exportations, a effectivement baissé, passant de 36 % à 25 % entre 1987 et 1993 ; mais comme la montée des exportations est extraordinairement coûteuse en importations, on est en droit de remarquer que le total des débours ne montre aucune tendance à la baisse et que, même avant la crise de décembre 1994, le Mexique semblait condamné à perpétuité - *deuda externa, deuda eterna* dit-on au Mexique - à consacrer toutes ses recettes pétrolières à la charge de la dette. Le second ratio classique compare l'encours de la dette au PIB ; et lui aussi a baissé, de façon encore plus spectaculaire, de 58 % à 25 % entre 1987 et 1993. Mais cette baisse était liée pour l'essentiel à la réévaluation du peso ; en sens inverse, la dévaluation du peso a en quelques jours conduit à un doublement de ce ratio, faisant apparaître son caractère conventionnel.

Admettons même que la charge de la dette publique extérieure soit effectivement stabilisée, ce qui encore une fois n'implique pas qu'elle puisse être un jour résorbée. Il n'en reste pas moins que la dette extérieure a recommencé à augmenter, mais cette fois du côté du secteur privé. C'est dit-on une bonne chose, puisque ce mouvement d'endettement sert à financer l'investissement de grands groupes, et qu'il est donc plus sain que des mouvements spéculatifs. Cela ne change cependant rien au fait qu'il s'agit d'une dette qui augmente rapidement, et qui doit être mise en regard de la croissance que cet investissement autorise. Or, on doit manifestement parler d'alourdissement entre 1987 et 1994, puisque la dette passe de 100 à 160 milliards de dollars, la quasi-intégralité de ces 60 milliards supplémentaires étant le fait de la

dette d'entreprises et de banques du secteur privé. C'est donc le retour de la dette, mais celle-ci, comme le reste, a été privatisée.

Une voie de développement ?

Le projet de modernisation de Salinas se donnait comme un modèle de développement adapté à l'environnement économique contemporain. Le recours à l'investissement international n'était en théorie que transitoire et devait permettre d'assurer un accroissement sensible de la productivité. Un accord avait d'ailleurs été signé en 1992 avec les syndicats et le patronat sur ce terrain. C'était un compromis boiteux entre les patrons désireux de casser toutes les relations de travail et le syndicalisme charro le plus attaché au système-PRI, qui marquait en réalité l'incapacité du PRI à se trouver un interlocuteur syndical adéquat à son projet. Du point de vue économique, l'intention était claire : il s'agissait, et pas seulement dans les discours, de relayer une compétitivité fondée essentiellement sur les bas salaires par les gains de productivité. Mais ce mouvement s'est heurté à toute une série d'obstacles.

C'est l'industrie qui fait les exportations et c'est donc ce secteur qui importe pour la compétitivité. Il enregistre des succès réels puisque la productivité par tête y a progressé de 3,5 % par an entre 1987 et 1993, alors qu'elle avait pratiquement stagné dans la première moitié des années quatre-vingt. Mais si on regarde ces chiffres d'un peu plus près, on s'aperçoit aussitôt de la diversité des performances, qui permettent de distinguer trois sous-ensembles. Les industries traditionnelles (alimentation, textile, bois, papier) sont particulièrement frappées par l'ouverture : leur croissance et leurs gains de productivité sont inférieurs à la moyenne. Les industries les plus performantes se trouvent dans l'automobile et les biens d'équipement, avec une croissance et une productivité très forte (de l'ordre de 7 % par an entre 1987 et 1993). Entre les deux, les branches marquées par la présence des grands groupes mexicains (verre, ciment, chimie) et l'industrie pétrochimique occupent une position moyenne. Cet écart est encore plus grand si l'on rapproche l'industrie du reste de l'économie où les gains de productivité n'ont été que de 1 % par an entre 1987 et 1993.

Ce fractionnement de l'appareil productif souligne que ce sont les grands groupes multinationaux qui maîtrisent en réalité les performances de productivité et que le capital national est frappé par la concurrence, ou suit d'assez loin. On n'est pas en présence d'une politique industrielle cherchant à construire des pôles de compétitivité autonomes qui permettraient ensuite une croissance soutenue sur la base du recyclage des gains de productivité, notamment sous forme de distribution de salaires.

Et là aussi apparaissent les carences du modèle ; en ceci qu'aucun mécanisme n'assure une diffusion relativement homogène des gains de productivité dans l'ensemble de la société. Le retard salarial accumulé est tel que la productivité est insuffisante pour assurer un rattrapage acceptable par le patronat. Il y a de ce point de vue deux manières de lire la dernière période. La première consiste à constater qu'en 1994 le salaire moyen est encore inférieur de 25 % à ce qu'il était en 1981. Le salaire minimum a quant à lui perdu presque 60 % de son pouvoir d'achat, mais, heureusement, il a aussi perdu de sa représentativité. Le salaire industriel a mieux résisté puisqu'il n'est que de 6 % en-dessous de ce qu'il était en 1981. Mais pendant ce temps le PIB a quand même augmenté de 16 %, ce qui donne une idée des distorsions dans la répartition des revenus.

Mais si on raisonne sur les années récentes, la progression du salaire industriel est indéniable, de l'ordre de 4,8 % par an, soit une augmentation plus rapide que celle de la productivité. Les salariés de l'industrie ont donc bénéficié de la croissance industrielle, beaucoup plus que les autres salariés dont le pouvoir d'achat n'a progressé que de 1,7 %. Ces écarts considérables illustrent les effets de dissociation exercés par l'ouverture sur l'appareil productif et le rapport salarial. Il faut ajouter à cela que l'obtention des gains de productivité passe par des

suppressions d'emploi dans l'industrie et que le nombre total d'emplois offerts progresse, grâce aux secteurs de services, mais à un rythme de 1 % par an, insuffisant au regard de l'augmentation de la population active. Ce tableau est une illustration parfaite de la tendance au fractionnement : la réussite du modèle est forcément partielle, cantonnée à deux ou trois branches industrielles qui, même en y incluant l'ensemble de l'industrie maquiladora, ne représentent pas plus de 4 ou 5 % de l'emploi total.

Marcos n'y est pour rien, Salinas et Zedillo non plus

Certains, au Mexique, n'ont pas hésité à employer les grands moyens et sont allés jusqu'à suggérer que l'insurrection zapatiste était le fruit d'un complot ourdi par les opposants de tous bords au néolibéralisme, financé par les *narcotraficantes* (13). Sans aller jusque là, on serait en droit de penser que le modèle s'est effondré à cause de ses effets sociaux insupportables. Il y a évidemment un rapport, que les guerrilleros eux-mêmes ont illustré en choisissant la date de la signature de l'Alena pour faire irruption à San Cristobal. Mais ce n'est pas l'EZLN qui a retiré ses capitaux et fait plonger le peso.

Si on regarde de près l'évolution des réserves de la Banque du Mexique au cours de l'année (14), on s'aperçoit que le mois de janvier est calme sur le front monétaire : les réserves augmentent. Le premier gros incident de parcours a lieu en mars, après l'assassinat de Colosio, le candidat fraîchement désigné du PRI. Tous les connaisseurs du Mexique ont immédiatement pensé qu'il s'agissait d'un règlement de compte interne au PRI, qui signifiait une crise grave. Coût de l'opération : dix milliards de dollars pour soutenir le peso, et bien montrer qu'il serait tenu jusqu'aux élections présidentielles du mois d'août. A l'automne, les choses en étaient arrivées à un tel point de tension, à cause d'un déficit commercial démesuré, que certains commençaient à parler de nécessité d'ajuster le cours du peso. Dornbusch, un économiste américain spécialiste du Mexique, suggérait un ajustement de 15 % (15). Et c'est ce que Zedillo choisit de faire le 20 décembre. Mais ce sont dix à douze milliards de dollars qui sortent en quelques heures. Les réserves sont vidées. Le peso flotte et perd la moitié de sa valeur.

Si on ne peut donc accuser Marcos, il n'est pas non plus possible de dédouaner le modèle en faisant retomber la responsabilité sur Salinas ou son successeur, et en dénonçant leurs "erreurs" de gestion, comme ont cherché à le faire après coup de nombreux économistes. On a essayé de montrer plus haut pourquoi le taux de change élevé était une pièce maîtresse du modèle et qu'il remplissait un certain nombre de fonctions décisives. Il n'était pas possible de toucher à cet élément sans que l'ensemble se disloque immédiatement. C'était de fait une rupture de contrat avec les capitalistes, mexicains ou non d'ailleurs, par rapport à l'arrangement qui s'était mis en place depuis la fin des années quatre-vingt. Ce sont les contradictions internes d'un modèle extrêmement verrouillé et non des erreurs de gestion qui ont conduit à la crise du peso.

La saignée (16)

Pour se convaincre qu'il ne s'agit pas d'une simple crise de liquidité, il suffit de considérer l'ampleur du prêt négocié par le Mexique, qui se décompose ainsi : 20 milliards de dollars viennent du Trésor US et 18 milliards du FMI (deux fois le total de ses prêts en 1994), le reste étant couvert par un pool de Banques centrales européennes, la Banque mondiale et la Banque Inter-américaine de Développement. Le total atteint la somme considérable de 51 milliards de dollars qui équivaut à l'ensemble des investissements étrangers réalisés en un an dans tout le Tiers monde. Si la crise prend la forme immédiate d'échéances de trésorerie, c'est en réalité la logique d'un système qui s'effondre.

Cet effondrement se traduit immédiatement par une nouvelle mise sous tutelle, puisque l'accord prévoit explicitement que Pemex - la compagnie pétrolière - transfère dorénavant ses recettes sur le compte de la Banque du Mexique auprès de la Banque de Réserve Fédérale à New



York. Si le Mexique ne remplit pas ses obligations, la Réserve Fédérale (la Banque centrale des Etats-Unis) pourrait alors ponctionner ce compte spécial. D'ores et déjà, on peut donc dire que le pétrole mexicain est hypothéqué. Tout cela s'accorde assez bien à la logique néolibérale qui, depuis longtemps, rêvait d'entamer le monopole de Pemex et de privatiser le pétrole mexicain. Le grignotage avait commencé depuis quelques années par un allongement de la liste des secteurs (notamment dans la pétrochimie) où l'entrée de capitaux étrangers était autorisée constitutionnellement. Un pas de plus est ainsi franchi vers une certaine forme de privatisation. Mais c'est aussi toute la symbolique de l'Aléna (Traité de libre commerce) qui s'effondre. Tant qu'a pu être maintenue la fiction d'un traité entre partenaires égaux - Canada, Etats-Unis et Mexique - Salinas avait pu contourner le sentiment anti-impérialiste spontané au Mexique, et en tirer au contraire un certain prestige politique puisqu'il apparaissait comme le Président qui allait faire entrer le Mexique dans le "premier monde". L'écroulement de ce beau rêve va contribuer à dévoiler la réalité, à savoir un degré de dépendance économique encore supérieur à ce qu'il était au moment de la précédente crise financière de 1982. Les pressions exercées dans le domaine politique pour que le Mexique coupe les ponts avec Cuba, ou pour que le gouvernement adopte une politique plus dure au Chiapas, montrent que cette mise sous tutelle dépasse le simple cadre économique.

Mais le pire reste à venir, et on en a déjà une petite idée avec le Programme d'Action annoncé le 9 mars dernier sous le titre interminable de Programa de Acción para reforzar el Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica. Les principaux éléments en sont la hausse de l'Iva (Taxe à la valeur ajoutée) dont le taux passe de 10 % à 15 %, le taux zéro n'étant plus réservé qu'aux produits alimentaires et aux médicaments. Les tarifs publics augmentent immédiatement de 35 % pour l'essence et de 20 % pour l'électricité puis continueront à le faire de 0,8 % par mois. Les dépenses publiques sont diminuées d'un montant équivalent à 1,6 % du PIB. Le salaire minimum est quant à lui augmenté de 10 %. Que peut-on attendre d'un tel plan ?

D'abord, de toute évidence, le recul du pouvoir d'achat. Sur les quatre premiers mois de l'année, l'inflation est déjà de l'ordre de 20 %. Stimulée par les hausses de tarifs publics, sa tendance naturelle est d'"éponger" progressivement le taux de dévaluation. Après être tombé le 9 mars dernier à 7,45 pesos pour un dollar, le taux de change semble se stabiliser aux alentours de 6 pesos ; il était environ de 3,45 au moment de la dévaluation de décembre dernier. Le "potentiel d'inflation" est donc de l'ordre de 70 %, et c'est actuellement le rythme de l'inflation en équivalent annuel. Certes les mesures très restrictives vont probablement contenir la hausse des prix, et c'est pourquoi les estimations pour 1995 se situent à 40 % pour le gouvernement, et aux environs de 50 % pour la plupart des économistes. Mais le salaire minimum ne devrait augmenter dans le même temps que de 18 %. La perte de pouvoir d'achat du salaire minimum représenterait au bas mot 20 % en une seule année, ce qui ne s'est jamais vu, même en 1983 : la masse salariale devrait donc subir une terrible ponction.

Un tel plan d'austérité va évidemment déclencher un recul très marqué de la production, officiellement évalué à 2 %, mais qui sera plus probablement de l'ordre de 4 %. Sa fonction principale est d'ajuster les comptes extérieurs dont le rééquilibrage peut d'ailleurs être rapide : les importations, très sensibles à la conjoncture intérieure et au taux de change, vont chuter, et les exportations, dopées par la dévaluation, vont faire un bond en avant. Mais en même temps, la récession va accélérer les suppressions d'emplois que l'on évalue déjà à 250 000 depuis le début de la crise, sans parler des effets du recul des dépenses sociales. Le fameux Pronasol (Programme national de solidarité), fleuron social de l'ancien Président, va évidemment être vidé de sa substance. Enfin, la dévaluation du peso alourdit la charge de la dette extérieure et provoque ainsi une ponction accrue sur la production nationale.

Le traitement chirurgical en cours va une nouvelle fois frapper les plus démunis et accentuer le processus de régression sociale et de creusement des inégalités qui a marqué la dernière décennie. Mais la grande différence, c'est que le gouvernement n'a pas cette fois de projet de

rechange : le modèle néolibéral a été imposé au pays avec constance, et il a échoué. Les soutiens à l'action gouvernementale risquent de donc de faire défaut, non seulement dans les couches sociales prioritairement visées mais y compris dans de larges fractions du patronat, dans l'appareil syndical officiel, etc. Bref, la dévaluation a révélé une crise d'une gravité sans précédent, et déclenché une onde de choc dont le Mexique n'a pas fini de subir les effets.

### Les sept plaies de l'ajustement

Au-delà des dimensions spécifiquement mexicaines de cette crise, on peut résumer en quelques propositions ramassées les contradictions du modèle néolibéral qu'elle a permis de révéler avec d'autant plus de clarté que le Mexique avait joué le jeu de manière systématique. C'est Lawrence Summers, l'ancien gourou de la Banque mondiale, aujourd'hui ministre de Clinton, qui a sans doute le mieux souligné ce caractère exemplaire : « Le modèle mexicain a été si souvent examiné et si souvent imité, il a tellement frappé les esprits chez les investisseurs, que les implications de ce qui s'y passe dépassent largement le Mexique, et même l'Amérique latine » (17)

1. La contradiction de fond découle des effets pervers de l'ouverture au marché mondial d'une économie dépendante : il y a une tendance à peu près immédiate à une croissance des importations plus rapide que celle des exportations et donc à un creusement du déficit commercial. Cette dissymétrie est une caractéristique structurelle de la dépendance : les marchés des pays du Sud sont très "élastiques" à l'ouverture des frontières, à cause d'un appareil productif tronqué, de la présence des multinationales, et d'une répartition des revenus favorable aux consommations de luxe. En face, la capacité d'absorption par les pays industrialisés des marchandises en provenance des pays du Sud mis en concurrence n'est pas illimitée.

2. Cet écart ne peut être réglé par une politique de change flexible. Les monnaies des pays du Tiers monde n'existent tout simplement pas en raison de leur inconvertibilité. Elles doivent donc, d'une manière ou d'une autre, être rattachées au dollar ou à une devise forte. Sinon, c'est le dérapage inflationniste, la sortie des capitaux et l'aggravation du problème initial.

3. En théorie, le déficit commercial doit être comblé par l'apport de capitaux. En pratique, aucun mécanisme ne vient garantir son adéquation aux besoins créés par le déficit commercial. Le cas du Mexique démontre que, même dans le cas où sont réunies les conditions optimales - de proximité, de différentiel de salaires, de garanties financières et monétaires - le flux de capitaux n'est pas illimité et que l'ajustement n'est en aucun cas garanti. La nature spéculative de la majorité de ces capitaux rend de toute manière instable le "bouclage" ainsi réalisé.

4. L'ouverture au marché mondial interdit tout projet de construction de capacités industrielles nationales et ferme donc la voie empruntée en son temps par le Japon et, plus récemment, par la Corée du Sud. Dans ces conditions, la croissance des exportations est pour l'essentiel tirée par les groupes multinationaux dont la stratégie repose sur un double principe. Le premier consiste à limiter au maximum les transferts de technologie, le second à mettre en concurrence les différents pays d'implantation, de manière à exercer une pression permanente sur les salaires. Cette stratégie a pour effet de limiter très étroitement l'enclenchement d'une dynamique de croissance où les gains de productivité et les hausses de salaires se combineraient pour dégager une croissance du marché intérieur.

5. L'ouverture sur le marché mondial produit dans de nombreux cas un effet d'éviction à l'égard des secteurs qui ne peuvent faire face au degré de compétitivité moyen qui s'exprime sur le marché mondial, et que les programmes d'ajustement privent des moyens élémentaires d'amorcer un quelconque processus de convergence. Ce phénomène concerne principalement

l'agriculture traditionnelle, avec un effet immédiat d'accélération de l'exode rural et de gonflement du secteur informel urbain.

6. Le caractère non extensif de la croissance se traduit logiquement par un gonflement considérable des inégalités, d'abord sociales mais très souvent aussi régionales. Les sociétés déjà marquées par un fort degré d'inégalité sont soumises à un processus multiforme et très brutal de fragmentation. Les succès économiques diffusent de moins en moins dans l'ensemble du corps social.

7. Dans un tel contexte, la base économique de régimes démocratiques se rétrécit constamment, dans la mesure où, pour aller vite, les indicateurs de réussite économique et de bien-être social sont de plus en plus déconnectés. Le phénomène n'est pas nouveau mais c'est son ampleur qui a changé et surtout son évolution qui, en tout cas au Mexique, s'est clairement inversée depuis une quinzaine d'années, pour aller dans le sens d'un spectaculaire accroissement des inégalités. L'issue politique de telles conjonctures économiques et sociales risque bien de prendre de plus en plus souvent la forme de régimes autoritaires populistes.

---

(1) Eliot Kalter et Hoe Ee Khor, "L'ajustement structurel au Mexique", *Finances et Développement*, septembre 1990.

(2) idem

(3) OCDE, *Etude économique Mexique*, 1992.

(4) idem.

(5) On pourra se reporter aux publications signées Maxime Durand : "La crise mexicaine et ses enjeux", *Critique communiste* n° 51, Avril 1986 ; *La tourmente mexicaine*, La Brèche, 1987 ; "Dette extérieure et régime d'accumulation", *Problèmes d'Amérique Latine* n°88, 2ème trimestre 1988.

(6) José Valenzuela Feijóo, *El capitalismo mexicano en los ochenta*, Era, 1986.

(7) Maxime Durand, *La tourmente mexicaine*, op.cit.

(8) Pierre Salama, *La dollarisation*, La Découverte, 1989.

(9) Michel Husson, "Los parámetros de la economía mexicana" in Arturo Anguiano (coord.), *La modernización de México*, UAM-Xochimilco, México 1990.

(10) OCDE, op.cit.

(11) idem.

(12) Il faut donc un culot monstre pour soutenir, comme le fait Zedillo dans le New York Times du 14 mars, qu'il n'avait découvert l'ampleur du problème des Tesobonos qu'en décembre dernier et qu'on lui aurait en somme dissimulé la dépendance du Mexique à l'égard du capital étranger.

(13) voir l'article de Luis Pazos reproduit dans *Courrier international* n°219, 12 janvier 1995.

(14) Banco de México, "La política monetaria para 1995", *Comercio exterior*, février 1995.

(15) Rudiger Dornbusch et Alejandro Werner, "Mexico : Stabilization, Reform, and No Growth", *Brookings Papers on Economic Activity* n°1, 1994.

(16) Cette section reprend en partie un article à paraître dans le numéro 5 de *Tlalticpac*, revue trimestrielle soutenue par le Groupe de Recherches sur l'Actualité du Mexique.

(17) cité dans "The Contract with Mexico", *Left Business Observer* n°18, 14 mars 1995.