

> **Avril 2017**, pages 10 et 11

LES PROJETS DE LA MAISON BLANCHE SÈMENT LA PANIQUE CHEZ SON VOISIN DU SUD

## Le piège de la dépendance se referme sur le Mexique

Les États-Unis n'ont pas déclaré la guerre au Mexique ; ils souhaitent simplement renégocier l'accord commercial qui les lie à leur voisin. Le projet a néanmoins plongé Mexico dans l'effroi. Depuis le début des années 1980, le pays a fait le choix d'arrimer son économie à celle des États-Unis. Un virage à 180 degrés au nord du Rio Bravo pouvait-il manquer de créer des remous au sud ?

---

PAR JAMES M. CYPHER

---



Rafael Lozano-Hemmer. – « Sandbox, Relational Architecture 17 » (Bac à sable, architecture relationnelle), 2010  
Photo : Antimodular Research

**N**OUVEAU secrétaire au commerce, M. Wilbur Ross en est convaincu : les États-Unis «*subi guerre commerciale depuis des décennies, raison pour laquelle ils affichent un tel déficit (1)* ». Lors de l'audition préalable à sa nomination, le milliardaire avait annoncé sa priorité pour en finir avec cette situation : renégocier l'Accord de libre-échange nord-américain (Alena), signé avec le Mexique et le Canada en décembre 1992. Pour le président Donald Trump et son équipe, le traité a creusé le déficit commercial de leur pays, qui atteignait 500 milliards de dollars en 2016, dont 12 % vis-à-vis du Mexique.

Les modalités de cette renégociation demeurent floues — peut-être à cause de retards inattendus dans la procédure destinée à placer le pilotage de ce virage à 180 degrés de la politique commerciale des États-Unis entre les mains de M. Ross, mais aussi de Peter Navarro, économiste et directeur du Conseil national au commerce extérieur, et de M. Robert Lighthizer, représentant américain au commerce. La Maison Blanche n'en annonce pas moins l'ouverture d'une période de discussions de quatre-vingt-dix jours à partir de la fin de mars, tant elle se montre soucieuse d'engager au plus tôt la «*transition géographique (2)* » à laquelle elle aspire : le retour aux États-Unis des chaînes de production installées au Mexique, gage de réindustrialisation de l'économie.

## Haro sur les « globophobes »

Le 3 mars 2017, M. Ross a suscité l'effroi au sein de l'élite mexicaine. Par sa voix, pour la première fois, la Maison Blanche a critiqué le rouage essentiel de la stratégie de Mexico pour doper ses exportations : la stagnation salariale. Hostile depuis toujours à une augmentation du salaire minimum dans son pays, l'homme d'affaires a réclamé sa revalorisation... au sud du Rio Bravo. «*L'Alena était censé provoquer une convergence progressive des niveaux de vie entre le Mexique et les États-Unis. Cela n'a pas été le cas, et le salaire minimum mexicain n'a pratiquement pas évolué*», a-t-il déclaré. Dans le secteur automobile, par exemple, diverses études ont montré que, à niveau similaire de productivité, les salaires mexicains n'atteignaient qu'un dixième de ceux pratiqués aux États-Unis. Et M. Ross de souligner : «*Cela signifie que les chefs d'entreprise peuvent toujours se tourner vers le Mexique pour trouver une main-d'œuvre moins chère. Cela veut aussi dire que les travailleurs mexicains n'ont pas les moyens d'acheter les produits fabriqués aux États-Unis (3)* ». Autrement dit, si les salaires augmentaient au Mexique, le déficit commercial américain se résorberait.

Par ailleurs, M. Ross promet de renforcer les « règles d'origine », qui interdisent aux entreprises dont l'activité n'est pas encadrée par l'Alena d'opérer à partir du Mexique. D'ores et déjà, de nombreuses sociétés — dont certaines américaines — ont abandonné leurs projets de développement au sud de la frontière : Samsung, Ford, Chrysler...

Soudain, l'oligarchie et l'élite politique mexicaines découvrent qu'elles pourraient à leur tour subir les conséquences de la dépendance économique qu'elles ont imposée à la population. Comment expliquer une telle situation ?

À la suite de la signature de l'Alena, et de la loi sur l'investissement étranger qui a ouvert la quasi-totalité de l'économie mexicaine (à part le secteur pétrolier) aux investisseurs du Nord, les sociétés transnationales américaines ont rapidement assis leur domination sur le pays voisin. Un phénomène que l'élite locale a accueilli dans l'allégresse. Alors qu'il organisait la soumission de l'appareil productif de son pays aux besoins des États-Unis, le président Ernesto Zedillo (1994-2000) forgeait le terme « globophobie » pour dénigrer ceux qui doutaient de la capacité du libre-échange à garantir la prospérité des Mexicains et à doper la croissance. Comme une grande partie des *neocientíficos* (*lire l'article sur notre site*), ses collègues et amis à l'époque, M. Zedillo était titulaire d'un doctorat en économie obtenu aux États-Unis.

Sa présidence, et avant elle celle de M. Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), ont été décisives pour réorganiser l'économie autour d'une priorité : l'exportation. C'était la seconde fois qu'un tel projet était avancé dans le pays. Mais alors que la première fois, sous la présidence de Porfirio Díaz (1876-1880 et 1884-1911), il reposait sur les minerais et les produits agricoles, la seconde expérience a transformé le Mexique en exportateur de produits manufacturés. Avec l'aide de la Banque mondiale, du Fonds monétaire international (FMI) et de la Banque interaméricaine de développement, ainsi que le soutien inconditionnel des organisations patronales et de l'oligarchie nationale, M. Salinas de Gortari et ses acolytes ont remodelé le pays.

Les lois autorisant la création de *maquiladoras* datent des années 1960. Ces entreprises d'assemblage largement exonérées d'impôts, spécialisées dans le travail peu qualifié et situées à la frontière avec les États-Unis demeuraient néanmoins rares jusqu'à l'arrivée au pouvoir de M. Salinas de Gortari. Entre 1981 et 2000, les exportations des *maquiladoras* bondissent à un rythme annuel de 16 %, cependant que le secteur manufacturier non lié à ces entreprises affiche un taux de croissance de 13 % par an. Dès 2004, 80 % du total des exportations de marchandises provenaient du secteur manufacturier, et 90 % du total des ventes à l'étranger (pétrole et tourisme compris) se faisaient vers les États-Unis.

Ces statistiques se révèlent toutefois trompeuses, car l'essor de l'industrie mexicaine n'a guère enrichi le pays. À la même époque, 42 % de la valeur des exportations manufacturières provenaient de pièces et de composants importés... des États-Unis. Inondé d'investissements américains, le Mexique demeure passif : il ne développe aucune technologie, et rares sont les entreprises et oligarques nationaux disposés à investir dans des usines ou dans la formation de cadres qui leur permettraient de s'insérer dans la chaîne de production de valeur en tant que fournisseurs locaux. La mission du pays, telle que la conçoit l'élite politique ? Le dumping. Autant dans les domaines du travail que de l'environnement et des impôts.

Deux espaces économiques distincts émergent peu à peu, sans que la moindre passerelle les relie : un secteur actif lié aux exportations bon marché ; un autre tourné vers le marché intérieur et caractérisé par son inefficacité. Les dispositions de l'Alena permettent par ailleurs aux agriculteurs américains, gavés de subventions, d'inonder le marché mexicain de haricots, de riz et de maïs, autant de produits traditionnels des tables du pays. Tout un tissu de petites et moyennes entreprises nées grâce aux politiques d'industrialisation des années 1930 se trouvent privées de financements. Elles s'avèrent incapables de faire face à la concurrence étrangère qui se déchaîne avec l'entrée du Mexique dans l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT)

en 1986, dans l'Alena, puis dans l'Organisation mondiale du commerce (OMC) — qui succède au GATT — en 1995. N'ayant pas été préparées à une telle déflagration, les industries locales périllicitent.

Comme beaucoup l'avaient prévu, de nombreux Mexicains issus des campagnes quittent le pays. Entre 2000 et 2005, ils sont plus de 400 000 à partir chaque année vers les États-Unis. En 2009, on compte déjà plus de 12 millions d'immigrés chez le voisin américain. Les créations d'emplois dans le secteur manufacturier exportateur sont « compensées » par les suppressions dans les secteurs industriel et agricole, ainsi que dans la grande distribution. En quelques années, la chaîne de supermarchés américaine Walmart devient le principal employeur privé au Mexique. Dans ces conditions de dualisme économique, le salaire moyen enregistré entre 1988 et 2015 ne dépasse pas 60 à 70 % de son niveau de 1981.

Avec l'annonce de l'entrée de la Chine dans l'OMC — qui eut lieu en 2001, lui offrant l'accès au marché américain —, le modèle exportateur mexicain commence à ahaner. La croissance des exportations de biens et de services recule, pour atteindre une moyenne de 4,1 % entre 2000 et 2016. Sur la même période, la croissance du produit intérieur brut (PIB) s'établit à 2 % en moyenne. Pendant ce temps, la population a augmenté à un rythme d'environ 1,4 % par an. Dans ces conditions, l'amélioration du niveau de vie aurait été limitée même si la redistribution de richesse supplémentaire avait été égalitaire. Elle ne l'a pas été.

En 2012, après un interlude de douze ans dans sa domination du pays, le Parti révolutionnaire institutionnel (PRI) revient au pouvoir (4). « Le Mexique a rendez-vous avec l'histoire ! », promet-on dans la presse. Le PRI procède surtout à une nouvelle dérégulation du marché du travail et à la privatisation de la société pétrolière nationale, Petróleos Mexicanos (Pemex) (5). Le spasme de croissance initialement enregistré prenant fin, la corruption et les erreurs de pilotage étouffent bientôt l'économie. La vente des réserves pétrolières du pays se heurte à une situation globale de surproduction. L'oligarchie ne s'était pas privée de célébrer le « moment mexicain » ; en général muette lorsque la situation s'aggrave pour la population, elle ne peut cependant plus ignorer, dès 2016, l'échec du président Enrique Peña Nieto, qui affiche les plus bas niveaux de popularité jamais enregistrés.

En pleine banqueroute intellectuelle, l'élite se retrouve à la merci de la moindre vaguelette politique. L'élection du président Trump provoque un tsunami. L'Alena lui garantissait une vie confortable ; voici que le nouveau président le présente comme « *le pire accord jamais signé* ». L'effroi saisit alors le Palais national, siège du pouvoir, où chacun s'affairait à renforcer encore les politiques de dumping. À la manœuvre, notamment, le ministre des finances puis des affaires étrangères Luis Videgaray Caso, un proche de M. Pedro Aspe, l'ancien ministre des finances de M. Salinas de Gortari. Une preuve (de plus) de l'influence de ce dernier sur l'actuel gouvernement.

Pour le Mexique, la récession menace. Si elle devait avoir lieu, la renégociation de l'Alena affaiblirait encore l'économie du pays. L'administration Trump a plusieurs fois suggéré qu'elle pourrait imposer des tarifs douaniers de 35 % dans le secteur automobile. On évoque également à

Washington une taxe d'environ 20 % sur toutes les importations arrivant aux États-Unis : une catastrophe pour le Mexique, dont 28 % du PIB provient de ses exportations vers son voisin.

On imagine mal comment les industriels du pays pourraient tenter de compenser ces mesures en réduisant leurs « coûts ». Comme révélé par le quotidien espagnol *El País*, dans le nord du pays, les salaires sont déjà « *de 5 à 7 % inférieurs à ceux pratiqués en Chine (6)* ». Le Mexique pourrait profiter de ce revirement pour sortir de la dépendance économique qui l'accable, mais, en dépit de la promesse du président Peña Nieto de développer le *made in Mexico*, l'opération serait délicate : la pauvreté rampante, le poids de l'économie informelle, la faiblesse des salaires et l'incapacité du système du crédit local, étriqué, à doper la demande compliqueraient la tâche des dirigeants politiques affichant un tel projet. Pour l'heure, ils sont rares.

Si les dissensions au sein de l'appareil d'État américain ne contraignent pas M. Trump à revoir ses projets en matière de politique commerciale, l'élite mexicaine pourrait faire les frais de la dépendance qu'elle avait consentie.

JAMES M. CYPHER

Professeur d'économie à l'Université autonome de Zacatecas (Mexique). Auteur avec Raúl Delgado Wise de *Mexico's Economic Dilemma : The Developmental Failure of Neoliberalism*, Rowman & Littlefield, Lanham (États-Unis), 2010.

- 
- (1) « [Sec. Ross on Nafta, China, and border adjustment tax \[https://www.bloomberg.com/politics/videos/2017-03-08/sec-ross-on-nafta-china-and-border-adjustment-tax\]](https://www.bloomberg.com/politics/videos/2017-03-08/sec-ross-on-nafta-china-and-border-adjustment-tax) », Bloomberg.com, 8 mars 2017.
  - (2) « Canada will have to “make concessions” in Nafta renegotiations, U.S. warns », *The Globe and Mail*, Toronto, 8 mars 2017.
  - (3) Chris Isidore, « [Wilbur Ross wants a higher minimum wage – in Mexico \[http://money.cnn.com/2017/03/03/news/economy/wilbur-ross-minimum-wage-mexico/index.html\]](http://money.cnn.com/2017/03/03/news/economy/wilbur-ross-minimum-wage-mexico/index.html) », CNN Money, 3 mars 2017.
  - (4) « [Au Mexique, retour de la “dictature parfaite” ? \[http://www.monde-diplomatique.fr/carnet/2012-07-04-Mexique\]](http://www.monde-diplomatique.fr/carnet/2012-07-04-Mexique) », La valise diplomatique, 4 juillet 2012, [www.monde-diplomatique.fr](http://www.monde-diplomatique.fr) [<http://www.monde-diplomatique.fr>]
  - (5) Lire John Mill Ackerman, « [Le Mexique privatise son pétrole](#) », *Le Monde diplomatique*, mars 2014.
  - (6) « [La retórica proteccionista de Trump pone en alerta Ciudad Juárez \[http://economia.elpais.com/economia/2017/02/21/actualidad/1487700635\\_302956.html\]](http://economia.elpais.com/economia/2017/02/21/actualidad/1487700635_302956.html) », *El País*, Madrid, 22 février 2017.

---

Écouter cet article

13:02 • Lu par ARNAUD ROMAIN