

DOCUMENTS DE TRAVAIL

n°49

Janvier 2002

Investissement étranger au Mexique
Perspectives historiques et questions économiques

Mogni ALI

Laboratoire Redéploiement Industriel et Innovation
Maison de la Recherche en Sciences de l'Homme
21, quai de la Citadelle 59140 DUNKERQUE (France)
Téléphone : 03.28.23.71.47 – Fax : 03.28.23.71.10 – email : labrii@univ-littoral.fr
Site Web : <http://www-heb.univ-littoral.fr/rii>

INVESTISSEMENT ETRANGER AU MEXIQUE

Perspectives historiques et questions économiques

FOREIGN INVESTMENT IN MEXICO

Historical Aspects and economic issues

Mogni ALI

RESUME : Au Mexique les perspectives historiques, en matière d'investissement étranger, mettent en équation les fluctuations périodiques de l'économie (croissance et crise) avec les implantations d'entreprises étrangères. Les questions économiques des IDE au Mexique évoquent leurs fondements, leurs aspects positifs et négatifs en tenant compte des emprunts internationaux et de la dette dans sa globalité. La dette mexicaine est devenue une contrainte radicale qui met en évidence les prêteurs en dernier ressort, la gestion de la crise de dévaluation du peso, les causes de cette crise, les conséquences et les objectifs du prêt effectué entre le Mexique et ses partenaires. L'investissement en capital humain des entreprises mexicaines ou américaines influence les échanges d'hommes, de marchandises et des services et impose des modifications sur les stratégies politiques, économiques, sociales et financières préconisées pour réguler et contrôler ces échanges.

ABSTRACT : In Mexico Foreign Investments (FI) contribute to the development of specific industrial sectors. Historical aspects permit to make a link between economic fluctuations (growth and crisis) and the setting-up of foreign enterprises. Economic issues about FI in Mexico are concerning their origins, their positive and negative aspects, taking into account the international credits and the debt in general. The Mexican debt is becoming a real difficulty for creditors as well as for debtors. Investments in human capital from Mexican or American companies influence human, goods and services flows and impose some transformations in political, economical, social and financial policies in order to control and regulate those exchanges.

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION.....	3
I) Perspectives historiques des Investissements Directs Étrangers (IDE) au Mexique.....	4
A) Fluctuations périodiques.....	4
1) Comportement des IDE en période de crise économique.....	4
2) Comportement des IDE en phase d'expansion économique.....	5
3) Evolution des politiques économiques face aux IDE au Mexique depuis 1910 à nos jours.....	6
B) Perspectives historiques : les différentes formes des IDE au Mexique.....	8
1) Implantation d'usines au Mexique.....	8
2) Les pays qui investissent au Mexique.....	13
II) Questions économiques des IDE au Mexique.....	14
A) Les fondements des IDE au Mexique et au reste des pays du Sud.....	14
B) Les aspects positifs et négatifs des IDE au Mexique et au reste des pays du Sud.....	17
C) Les IDE et la dette : IDE face à une contrainte radicale.....	19
1) La contrainte radicale : les emprunts internationaux au Mexique.....	20
2) Les objectifs du prêt et devises étrangers au Mexique.....	21
3) L'investissement en capital humain entre le Mexique et les USA.....	22
CONCLUSION.....	24
BIBLIOGRAPHIE.....	25

Il a fallu toute la planète
pour que l'Angleterre se développe,
alors qu'est ce qu'il faut pour l'Inde?

Indirah GHANDI

INTRODUCTION

Depuis 1910, les investissements étrangers ont été affectés par la politique révolutionnaire mexicaine. Dans les années 1980, ces investissements étrangers au Mexique allaient croissant avec l'évolution politique, économique et sociale du pays. En 1988, cette tendance est largement accentuée par l'ouverture du pays aux investissements et devises étrangers. Les pays investisseurs au Mexique sont avant tout des partenaires d'Amérique Latine, du Nord Américain, d'Europe, d'Afrique et d'Asie. Les premiers investisseurs du Mexique restent d'abord ceux issus des zones libre-échangistes dont le Mexique fait partie intégrante. L'autre catégorie d'investisseurs au Mexique vient du reste du monde.

L'A.L.E.N.A. est créé le 17 décembre 1992 pour favoriser la politique économique du Mexique en matière d'investissement et en partenariat avec les États-Unis et le Canada. Cet accord représente 7 % dans le commerce mondial. Depuis 1910, le Mexique a mis en œuvre à la fois une politique révolutionnaire institutionnelle soutenant l'indépendance du pays vis-à-vis de l'étranger et une logique d'aménagement du territoire national visant à moderniser et à sortir le pays du marasme du sous-développement. Dans les années 1988, l'influence des politiques libérales du géant voisin Nord Américain a obligé le Président de la République mexicaine de mener une stratégie d'ouverture pour faciliter l'entrée massive des investissements et des devises étrangers dans le pays.

A partir de 1993, le gouvernement mexicain s'aligne avec le groupe de Trois (Mexique, Colombie, Venezuela) et avec les Cinq pays (Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua et Costa Rica) pour créer un marché commun en Amérique Latine en mars 1993. Cette alliance permettra au Mexique de faire face aux difficultés économiques et sociales qu'il affronte quotidiennement et dont l'impact se prolonge dans la durée et pour l'avenir.

Le Mexique reçoit une part d'investissement et des devises étrangers non négligeable venant de l'Union Economique Européenne (11,6 %), d'Asia Pacific Economic Coopération (1,5 %), d'Afrique continentale depuis les années 1982.

Notre analyse va suivre deux grandes directions. Dans un premier temps, nous étudierons les perspectives d'implantations d'usines au Mexique. Il s'agit de créer des filiales, d'entreprises conjointes et d'usines clé en main. Dans un deuxième temps, les accords de licences (brevets, contrats, patentes, marques, modèles et dessins) vont nous permettre de distinguer les pays qui investissent au Mexique tout en précisant les secteurs d'activités ainsi concernés. Nous soulignerons au passage l'importance que joue l'investissement en capital humain (services, hommes, et savoir-faire technologique) dans ce pays du Golf du Mexique.

I) Perspectives historiques des investissements directs étrangers (IDE) au Mexique (1910-2001)

A) Fluctuations périodiques

1) Comportement des IDE en période de crise économique

La grave crise économique de 1982, qui s'est concrétisée par la montée brutale du chômage, la croissance de l'inflation, l'affaissement de la production industrielle et de la consommation intérieure, mais aussi la chute des importations et des exportations a gelé les politiques de développement "socialisantes" qui avaient fait l'originalité du modèle mexicain.

D'une année sur l'autre, les principaux indicateurs ou clignotants de l'économie montrent que le système productif a été durablement affecté par les effets conjugués de la dévaluation, des réajustements structurels et de la baisse de la consommation intérieure. Il a ainsi fallu une décennie complète pour que les ventes des véhicules automobiles retrouvent leur niveau d'avant la crise, après avoir atteint leur étiage en 1983. Les statistiques montrent que les ventes ont baissé de 53 % par rapport en 1981.

Conseillés par les experts du FMI, les dirigeants mexicains ont alors imposé une purge radicale à leur pays. Dans un premier temps, l'administration du Président Miguel de la Madrid (1982-1988) a appliqué, de manière classique, un programme de rigueur financière qui a touché, en priorité, l'administration fédérale et les entreprises d'État. Cette politique de rigueur a engendré des licenciements concernant plusieurs milliers de fonctionnaires, la fermeture ou la vente de groupes publics non rentables et le gel des salaires dans plusieurs secteurs d'activités.

Cette politique de réajustement entraine dans le cadre d'un vaste ensemble de mesures appelé "programme de remise en ordre de l'économie" (PIRE), étalé sur la période 1983-1985. Pour faciliter sa mise en place, le FMI a accordé au Mexique un nouveau prêt de 3,7 milliards de dollars. Quelques résultats positifs ont été obtenus, dont un excédent exceptionnel de la balance commerciale, principalement lié à la contraction de l'activité économique et à l'effondrement des importations. Une série d'accords internationaux permet en outre de régler provisoirement le problème de la dette.

En 1985, grâce au plan BAKER, proposé à un ensemble de 15 pays, le Mexique a obtenu 12 milliards de dollars d'argent frais, un nouveau rééchelonnement de la dette et une réduction des taux d'intérêt contractuels. En 1986 et 1988, environ 3,4 milliards de dollars de créances ont été convertis en prises de participation dans les entreprises mexicaines. La mise en place de ce programme d'échanges (accords swaps) a non seulement contribué à réduire le montant de la dette, mais a favorisé les investissements étrangers dans plusieurs secteurs en plein renouveau de l'économie mexicaine, principalement les services et le tourisme.

De surcroît des obligations mexicaines à 20 ans, garanties par le Trésor américain, ont été vendues aux enchères en échange de l'annulation de l'encours de la dette. En 1989, le Plan BRADY a encore fait baisser la pression des créances étrangères sur l'économie mexicaine. Grâce à une série d'accords internationaux (négociations, échanges, participations à des projets de développement), la dette publique, qui avait dépassé les 100 milliards de dollars en 1988, n'était plus que de 73,5 milliards de dollars en 1993. En 1992, le total de la dette

extérieure ne représentait plus que 36 % du PIB contre 76,3 % en 1986, ce qui constituait un record historique.

Mais, deux événements imprévus ont perturbé le redressement économique engagé par l'Etat sous le mandat de Miguel de la Madrid, provoquant une nouvelle phase de récession. En septembre 1985, une série de violents séismes a frappé la ville de Mexico, provoquant la mort de plusieurs milliers de personnes, officiellement près de 5 000 victimes ont été recensées. On a pu évaluer à presque 2 % du PIB le coût de ces tremblements de terre sur l'économie nationale (destruction de nombreux édifices, paralysie de l'activité économique, nécessités de la construction). L'année suivante, le prix du pétrole exporté par le Mexique a chuté de 50 %, entraînant une forte perte de revenus pour les caisses de l'Etat (environ 8 millions de dollars, soit 6 % du PIB).

Ces circonstances obligèrent le gouvernement de Miguel de la Madrid à solliciter de nouvelles aides auprès du FMI car la reprise du cercle vicieux inflation/déflation rongait le revenu des salariés et fragilisait la position internationale, déjà précaire, du pays. Malgré les efforts consentis par le gouvernement mexicain pour s'adapter aux règles imposées par la communauté internationale, il y a donc fallu attendre les bouleversements provoqués par le Président Carlos Salinas de GORTARI (1988-1994), pour voir le pays sortir du marasme dans lequel il était plongé depuis le début des années 1980.

Evolution des investissements étrangers en période de crise au Mexique en %

	1980	1981	1982	1985	1988
Investissements étrangers en milliards de dollars	1,0	1,7	0,6	1,7	2,8

Source : Le Mexique, économie et société : Banco de Mexico, 1997.

2) Comportement des IDE en phase d'expansion économique

Les politiques économiques mises en place par les différents Présidents de la République du Mexique ont été différemment influencées par l'action de l'investissement étranger au Mexique. Mais, les évolutions de cet investissement étranger au Mexique, depuis 1910 obéissent toutes aux mêmes principes : l'esprit d'un Parti Révolutionnaire et Institutionnel, un Etat dirigiste et volontariste, un pays qui se replie sur lui-même et presque en autarcie. La nouvelle politique économique mise en œuvre par les hommes du Président Carlos Salinas de GORTARI, entre 1988 et 1994, a pourtant eu des résultats concrets et visibles non seulement pour les économistes étrangers mais aussi pour l'ensemble des Mexicains qui ont eu l'illusion, l'espace d'un sexennat, de passer brutalement du Tiers-monde au premier Monde, celui des grands pays industrialisés. En quelques années, les finances publiques ont été assainies et le déficit du secteur public est passé de 16 % du PIB en 1987 à 1,3 % en 1992. L'inflation a été jugulée, passant au-dessous de la barre des 10 % annuel, et l'affermissement de la monnaie nationale a permis au gouvernement d'engager une grande réforme qui s'est concrétisée par la suppression du décret sur la base de mille anciens pour un nouveau.

Le salaire minimum est resté bas, condition sine qua non, pour attirer les entrepreneurs étrangers. Mais, il a doublé entre 1988 et 1994, passant de 7 à 14 nouveaux pesos par jour (Il fallait compter environ 3 pesos pour un dollar en 1994).

La modernisation voulue par le Président Carlos Salinas de GORTARI a touché des secteurs clés de l'économie : les transports (construction d'autoroutes à péage) les services et le secteur bancaire. Dans ce domaine, quelques années ont suffi pour transformer toutes les installations et changer les habitudes de la clientèle et des prestataires de service : des distributeurs automatiques de billets ont vu le jour un peu partout, même dans les centres urbains secondaires, et des banques étrangères, essentiellement nord américaines, ont fondé des succursales modernes, parfois ouvertes 24 heures sur 24 heures, dans toutes les grandes villes et notamment dans le District Fédéral.

Le retour à la confiance a permis aux investissements étrangers de dépasser la barre de 33 milliards de dollars en 1993. Ce bon résultat n'était pourtant pas dû uniquement à la reprise économique : il a été favorisé par l'abolition en 1989 d'un article de la Loi sur les investissements étrangers qui limitait à 49 % la part détenue par un groupe transnational dans le capital d'une entreprise installée sur le sol mexicain.

Evolution des investissements étrangers au Mexique en phase d'expansion en %

	1988	1990	1994	2001
Investissement étrangers au Mexique	2,0	3,7	11,0	17,8

Source : Le Mexique, économie et société Banco de Mexico, 1997 et Alternatives économiques, Hors-Série, N° 50, 2001.

3) Evolution des politiques économiques face à l'investissement étrangers au Mexique depuis 1910 à nos jours.

Depuis les années 1910, le Mexique est traversé par une série de mesures économiques, sociales, politiques et institutionnelles qui ont mené le pays à affronter des périodes de crise, de vivre des phases de renouveau économique. Les hommes issus de la révolution de 1910 ont essayé d'y mettre fin en donnant à l'État les moyens politiques et financiers de réduire les fractures socio-économiques, mais aussi ethniques et culturelles, les plus voyantes et les plus dangereuses pour la stabilité du pays. En s'inspirant des théories socialisantes, ils ont voulu que le Mexique trouve enfin son unité, après un XIX^e siècle marqué d'abord par une lutte acharnée pour l'indépendance (1810-1821), puis de multiples guerres civiles et enfin par la longue dictature du général Porfirio Diaz (1877-1910).

Le départ pour la France du vieux chef d'État, le général Porfirio Diaz en 1911 a ouvert une période de trouble et de conflit armés qui a déchiré le pays jusqu'à la fin des années 1920, époque douloureuse dont les cicatrices ne sont pas toujours complètement refermées.

De 1910 à 1913, les Présidents Porfirio Diaz et Francisco Madero ont mis en place les politiques basées sur les mesures agraires, la création des ejidos et la nouvelle institution. De 1914 à 1926, les trois Présidents, Victoriano Huerta Carranza, Obregon et Plutarco Elias Calles ont lancé le début de la reconstruction économique, politique et anticléricale. Entre

1928 et 1935, le Président Ortiz Rubio et son successeur Lazaro Cardenas ont mis en œuvre une politique de substitutions aux importations pour lutter contre la crise économique mondiale de l'époque. Entre 1935 et 1938, le Président Lazaro Cardenas a mis l'accent plus tôt sur les politiques de nationalisation de l'industrie de base (sidérurgie, métallurgie et pétrochimie) et sur les mesures sociales destinées à harmoniser l'organisation sociale. De 1940 à 1968, Avila Camacho et Miguel Aleman ont réuni leurs efforts pour assurer, dans les meilleures conditions, la gestion de la révolution et jusqu'à 1978, deux événements ont marqué la présidence de Diaz Ordaz : le massacre de Tlatcloc, les jeux olympiques et la réforme électorale. Entre 1982 et 1988, le Président Miguel de la Madrid a mené des vagues de nationalisation concernant les industries de base et les banques.

Cependant, malgré l'instauration d'une véritable paix civile favorable au redressement du pays, les disparités économiques et sociales n'ont pas disparu avec l'avènement d'un État qui se voulait à la fois révolutionnaire et institutionnel. Le paternalisme des gouvernements issus du Parti Révolutionnaire et institutionnel (PRI), l'encadrement de la société par le biais des syndicats ou des associations tout comme le contrôle de pans entiers de l'activité économique (agriculture, agro-alimentaire, industries de base, pétrole et banques) ont permis l'émergence d'une classe moyenne fortement liée à l'État, mais ont accru la fragilité d'un système fondé sur un discours révolutionnaire de moins en moins adapté aux réalités de l'économie mondiale et aux nécessités de la population mexicaine.

La crise économique de 1982, symbolisée par brutale dévaluation du peso, a marqué la fin d'une époque, celle où l'État mexicain pouvait financer ses grands projets de développement grâce à des emprunts faramineux remboursés par les revenus de la rente pétrolière. Un endettement chronique, lié au gaspillage des fonds publics, a accéléré la décomposition du modèle de gouvernement mis en place par les héritiers de la Révolution.

De 1988 à nos jours, les Présidents respectifs, Carlos Salinas de GORTARI (1988-1994), Ernesto ZEDILLO (1994-2000) et Vincente FOX (2000-2006), les nouveaux maîtres du pays, issus comme les précédents du Parti Révolutionnaire et Institutionnel, ont alors choisi la voie du néolibéralisme. Les succès enregistrés entre le milieu des années 1980 et celui des années 1990 ont pu faire croire que le Mexique était passé, comme par miracle, du Tiers-Monde au Premier Monde : réduction du poids de la dette, amélioration de la compétitivité des entreprises, forte baisse de l'inflation, ouverture sur le monde et intégration aux grands marchés internationaux. Mais, la grande dévaluation de 1994 et la profonde crise qui a suivi cet électrochoc ont remis en question les acquis du libéralisme.

Les oubliés de la modernisation (les pauvres, les Indiens, les paysans) ont été rejoints par les victimes de la restructuration et des réajustements fonctionnels (fonctionnaires, licenciés, ouvriers, emploi, populations urbaines déclassés et marginalisées). Même si le Mexique conserve de nombreux atouts (ressources naturelles abondantes, soutien affirmé de États-Unis d'Amérique, main d'œuvre bon marché et qualifiée), les deux dernières crises économiques ont montré les limites des politiques d'intégration mises en place par les différents gouvernements qui se sont succédés depuis les années 1930, qu'elles soient d'inspiration socialisante ou libérale. En fait, et de manière paradoxale, le meilleur atout des Mexicains semble être leur pauvreté même, puisque les entreprises étrangères qui s'installent sur le territoire national cherchent avant tout à réduire les coûts de gestion liés à la masse salariale. Quand une ouvrière mexicaine de Moulinex gagne l'équivalent de 15 FF par jour dans l'usine de Celaya en octobre 1996, on comprend facilement pourquoi les dirigeants du groupe décident de fermer les sites de production situés en France.

En somme, le Président Carlos Salinas de GORTARI a imposé une nouvelle culture politique à l'ensemble des Mexicains et de leurs futurs dirigeants (Ernesto ZEDILLO et Vincente FOX). Il a mis fin à la Révolution mexicaine mis en place depuis les années 1920 par Plutarco Elias Calles. Il a mis en œuvre une série de mesures et de réformes destinées à transformer en profondeur les relations entre l'État et les entreprises privées, entre le gouvernement et les citoyens, mais aussi entre le Mexique et le monde extérieur :

- privatisation des industries de transformation, de pointe et du secteur des banques;
- l'ouverture du pays conduit et facilite les entrées massives des investissements et des devises étrangers et l'accès aux marchés occidentaux;
- le retour à la libre-entreprise se traduit par une politique néo-libérale accentuée.

B) Perspectives historiques : les différentes formes des IDE au Mexique

1) Implantations d'usines au Mexique

La modification législative a favorisé l'entrée massive de capitaux étrangers, principalement nord-américains, dans les secteurs économiques jugés les plus prometteurs (industries et services). On voit aussi que tous les investisseurs, selon leur pays d'origine, n'ont pas adopté la même attitude quand leur partenaire commercial, le Mexique, a rencontré des difficultés. Certains de ces pays (Suisse, Japon) ont préféré prendre le large après la crise économique de 1982. D'autres ont choisi d'affirmer leur solidarité et de maintenir leur position (Grande Bretagne et Allemagne) ou même d'intensifier leurs relations (Canada). En revanche, des pays comme la France, qui partait de très bas, ont par la suite amélioré leur participation financière alors que d'autres, comme l'Allemagne, se sont seulement mais sûrement désengagés d'une économie jugée trop peu fiable, malgré les bouleversements structurels opérés par le salinisme.

Quoiqu'il en soit, ces succès spectaculaires, largement montés en épingle par l'administration du Président Carlos Salinas de GORTARI, ont permis au Mexique de se faire passer pour le bon élève du FMI. Montré en exemple auprès des autres pays latino-américains comme l'Argentine ou le Chili. Il était la preuve que le désengagement de l'État au profit de l'initiative privée permettait de résoudre tous les problèmes économiques et d'envisager de nouvelles relations entre le secteur public et tous les niveaux de la société. D'un côté, les nombreuses administrations sont largement caractérisées par un État interventionniste et une extrême centralisation des institutions culturelles, médiatiques, universitaires, bancaires et commerciales. De l'autre côté, la ville et capitale, Mexico, est cernée par des usines des grands constructeurs d'automobiles mondiaux et des firmes multinationales. Ces usines et firmes, en grande partie, fabriquent des moteurs alors que d'autres ne font que de l'assemblage. Certaines de ces usines et firmes fabriquent des véhicules complets pour toute l'Amérique continentale.

a) L'industrie automobile

La branche automobile est un cas typique des transferts de technologie réalisés entre pays industrialisés et pays en voie de développement. Les relations contractuelles sont ambiguës et opposent l'État révolutionnaire mexicain à des firmes étrangères transnationales. Mis à part, la fabrique nationale de camions et d'autobus, Diesel Nacional (DINA), liquidée en 1990, ce sont les entreprises étrangères qui dominent le marché mexicain.

En premier lieu, les Nord-Américains, grâce aux marques Chrysler, Ford et General Motors, ont implanté des usines d'assemblage destinées à fabriquer des produits orientés vers l'exportation. Plus de la moitié des unités produites ont été vendues à l'étranger dont 70 % aux États-Unis. La production de ces usines représente environ 72 % des véhicules exportés.

En second lieu, les Allemands, avec la marque Volkswagen, ont construit l'unité de production la plus importante du Mexique et la plus grande de l'Amérique latine en 1965 dans la ville de Puebla dont le capital est à 100 % allemand. Cette usine exporte vers l'Europe, l'Afrique et l'Amérique Centrale. Au départ, l'usine était un simple centre d'assemblage qui est passée à la production de 1 200 véhicules par jour en 1967. Son influence sur l'organisation de l'espace régional a été considérable. Elle exerce un effet d'entraînement sur l'industrialisation de cette zone (Mexico-Puebla). En 1967, la firme employait 2 600 personnes et en 1982 seulement 1 000 personnes. Les crises de 1982 et 1994 ont montré que le modèle Volkswagen avait vécu. La force du syndicat local, les hauts salaires, la faible productivité ont obligé les dirigeants à appliquer une politique de rigueur qui s'est traduit par des licenciements et des révisions de programme. Aujourd'hui, les chaînes tournent à un peu plus de la moitié de leur capacité. La crise économique de 1995 a entraîné une conjoncture défavorable à la production des véhicules économiques (les coccinelles). En remarque, il faut souligner que Volkswagen a souffert et a vécu des jours difficiles.

En revanche, la firme allemande de la marque Mercedes Benz a vu ses ventes d'autobus diminuer mais les limousines qu'elle fabrique trouvent toujours des nombreux acquéreurs. La marque BMW a ouvert ses portes en 1995, une usine près de Toluca (Etat de Mexico) afin d'assembler des modèles accessibles à une frange très réduite de la population locale. La crise économique a touché les classes moyennes inférieures qui n'ont plus les moyens d'assurer le train de vie symbolisé par la possession d'une voiture neuve.

En deuxième lieu, les Japonais installés au Mexique au début des années 1960, ils occupent des marchés supplémentaires, grâce à des produits économiques, adaptés aux capacités d'achat de la classe moyenne. En 1986, l'usine Nissan était déjà une marque connue mondialement et installée dans le Morelos 25 ans plutôt. Elle célébrait la sortie de sa 750 000 ème voiture, en présence du Président de la République. Pourtant, l'usine d'Aguaxalientes dépasse largement celle de Cuernavaca et sa vocation exportatrice lui donne une dimension internationale. Les usines sont situées en fonction de la commercialisation de leurs produits. Les voitures destinées au marché national sont assemblées principalement dans la zone centre, autour de Puebla, Toluca et DF et à proximité du plus grand marché potentiel. En revanche, les entreprises automobiles tournées vers l'exportation sont situées dans le Nord, près de la frontière américaine.

En troisième lieu, la France présente deux situations différentes. D'un côté, l'entreprise Renault a installé l'une de ses filiales à Ciudad Sahagun et à Gomez Palacio en 1970. Mais, l'étroitesse du marché intérieur mexicain a posé de graves problèmes aux

compagnies plus fragiles comme Renault qui a fermé ses portes en 1986. De l'autre côté, l'entreprise Michelin est fondée en 1886 à Clermont-Ferrand et devient une société multinationale depuis 1906. En 1999, Edouard Michelin, petit fils du fondateur, est nommé gérant et conserve sa place de leader à l'échelle mondiale. Le pneumatique est un choix stratégique qui a permis à Michelin de prendre le contrôle de Citroën de 1936 à 1976. Mr Julien Meneau montre que Michelin utilise toujours une structure en commandite par action pour mieux gérer les dettes et assurer le contrôle de l'entreprise. Les analystes estiment à 25 % la part des actions détenues par la famille Michelin. Pour gagner des parts de marché, Michelin conserve 5 % de son chiffre d'affaire à la recherche et développement (R & D) afin d'atteindre un niveau plus élevé dans ce type d'industrie. Ce moyen permet à Michelin d'assurer la permanence d'une culture peu ouverte vers l'extérieur d'une part, et de trouver la force et les ressources qui lui permet de conquérir le monde d'autre part.

L'implantation de Michelin au Mexique et en Amérique latine concernent surtout la branche caoutchouc. Au Mexique et dans ce domaine spécifique, la société ou entreprise-mère de Michelin y expédie ses machines-outils et y fabrique son acier. Cette intégration verticale est le reflet d'une stratégie qui privilégie l'innovation, dans un secteur où l'articulation entre le produit et le procédé est très forte. Son symbole demeure le pneu radial, apparu sur le marché français, européen depuis les années 1950 et sur le marché mexicain et latino-américain depuis les années 1980. Soulignons que le groupe s'internationalise depuis 1906 mais il faut attendre le 17 décembre 1992, date de la création de l'ALENA qui est devenu le second pôle mondial de cette filiale Michelin avec 35 % de ses ventes et 27 000 salariés dans 21 usines dont une partie est implantée à Castille-Léon au Mexique grâce à des procédés internes bien maîtrisés. La lourdeur des investissements existants limitent la capacité de l'entreprise à se déployer. Trois critères limitent en plus la capacité de Michelin à investir au Mexique et en Amérique-latine :

- les conséquences économiques et sociales d'une modernisation trop rapide de son appareil industriel et de la nation mexicaine ;
- l'endettement du groupe Michelin est provoqué par les politiques de relance des prix ;
- la concurrence Nord-Américain et britannique (Ballymena) est très rude même si Michelin a pu racheter en 1989 le numéro deux américain Uniroyal Good Rich. Deux atouts majeurs favorisent l'implantation de Michelin (caoutchouc) au Mexique dès 1980 : l'intégration verticale et la maîtrise interne des procédés. Ainsi, Michelin emploie 15 % de ses 22 000 salariés en dehors de l'Europe, comme au Mexique où il réalise 16 % de sa production.

En quatrième lieu et d'une manière exceptionnelle, soulignons les deux cas de figure suivants :

- d'une part, l'entreprise Eagle Allen Exécutive Automobiles est installée à Nuevo Laredo en 1972. Elle coupe en deux des Lincoln et des Cadillac afin de les transformer en limousines de 9 places (accords de licence signés entre les Etats-Unis et le Mexique). L'usine est à 100 % mexicaine mais elle est en accord bilatéral avec les USA où elle localise ses établissements en Basse-Californie ou à Los Angeles ;
- d'autre part, la CNCF (Constructora Nacional de Carros de Ferrocarriles) des wagons de chemin de fer et qui a produit les rames du métro de Mexico. Une entreprise étrangère et une seule, d'origine japonaise s'installa à Ciudad Sahagun fut rachetée par le gouvernement mexicain. L'implantation de ce pôle industriel eut des répercussions importantes dans la région, puisque la ville nouvelle, au temps de sa splendeur, arriva à

présenter 40 % de l'emploi industriel de l'Etat de Hidalgo. Pourtant, elle n'a pas réussi à s'intégrer au contexte local, et elle est restée une enclave dans une région déprimée. Les entreprises nationales mexicaines n'ont pas eu l'effet d'entraînement que l'on attendait de cette entreprise japonaise notamment sur les capitaux privés et étrangers. La crise de 1982 a, de surcroît, monté la fragilité de la CNCF et de cette entreprise d'origine japonaise rachetée par le gouvernement mexicain. Ce centre industriel est né d'une décision politique.

b) Les autres branches industrielles

Trois domaines apparaissent essentiels dans l'implantation et dans la localisation des firmes multinationales au Mexique.

b1) Le secteur électronique

Dans le secteur électronique, de 1983 à 1988, le Mexique a accordé une place importante et centrale. L'objectif est de favoriser la croissance de cette industrie électronique et de limiter les importations et d'assurer l'indépendance du pays face aux entreprises transnationales qui vendent aux Mexicains des biens et des services informatiques. En 1982, le Mexique avait importé pour 1 087 millions de dollars de matériel électronique et électrique contre 91 millions de dollars. Elle emploie plus de 130 000 personnes. Les 2/3 produisent de l'électronique grand public (téléviseurs, radios, chaînes-hifi).

b2) Industrie informatique

Dans l'industrie informatique, les installations principales sont situées dans la zone centre à Mexico, Puebla et Guadalajara où IBM, de nationalité américaine, a installé une usine de micro-ordinateurs (PC) en 1985. Les banques restent les principales clients de l'industrie informatique. Le Mexique n'a pas encore réussi de se libérer des compagnies étrangères qui continuent de contrôler tous les processus de fabrication. L'industrie maquiladora d'exploitation se dédie en grande partie à l'assemblage de matériel informatique : ¼ des entreprises et 1/3 des emplois sont affectés à l'industrie maquiladora d'exploitation orientée vers l'informatique et ses différentes composantes (logiciels et progiciels).

b3) L'industrie maquiladora

Elle synthétise tous les déséquilibres issus des choix industriels du Mexique. Les premières maquiladoras sont apparues en 1965 et répondent à deux objectifs dont l'un consiste à les faire participer au mouvement d'élargissement vers le Tiers-Monde des transnationales américaines et l'autre doit permettre au gouvernement mexicain de lutter contre la dégradation économique qui frappait la zone frontalière, depuis les mesures de restructuration prises par les Etats-Unis contre les travailleurs migrants que sont les braceros.

La répartition des tâches entre les deux pays s'est concrétisée par la construction « d'usines jumelles » (Twin-plants) des deux côtés de la frontière Mexique et Etats-Unis. Au Nord, un établissement rassemble les fonctions d'encadrement et gestion. Au Sud, l'usine maquiladora qui en dépend est spécialisée dans les phases de production qui demandent beaucoup de main-d'œuvre. On peut noter une pénétration vers le centre et l'ouest du pays, dans la péninsule du Yucatan et une division du travail qui implique une localisation particulière des entreprises regroupées dans la moitié nord du pays.

Industrie maquiladora au Mexique et aux USA

	Nombre d'entreprises	Personnel employé	Pourcentage des effectifs de l'industrie maquiladora	Pourcentage des effectifs de l'industrie manufacturière
1981	605	130 000	0,047	16,45
1993	2 166	540 927	0,4	16,5

Source : Le Mexique, économie et société : Banco de Mexico, 1997.

L'industrie maquiladora est entièrement tournée vers les exportations comme celle des ateliers coréens et son extrême diversité qui caractérise sa production. Ses activités traditionnelles (textile, chaussure ou emballage de produits alimentaires) se conjuguent, côte à côte, avec celles des entreprises spécialisées dans l'assemblage de matériel électronique ou informatique en association avec les industries d'informatique ou d'électronique des Etats-Unis d'Amérique.

Les maquiladoras, en général, n'ont pas la possibilité d'établir de fréquents contrats de sous-traitance mais elles constituent un ensemble d'activités dominées et contrôlées par des capitaux étrangers (USA, Japon, Corée du Sud). Ces entreprises maquiladoras subissent les fluctuations d'un marché extérieur qu'elles ne maîtrisent pas. Elles ont importé en 1993 des produits de base pour une valeur de 55 milliards de pesos. Ses achats nationaux restent inférieurs à 1,7 % du total des matières premières achetées. Depuis, 1981, la dégradation des termes de l'échange avec les Etats-Unis n'a fait que s'accroître au rythme de dévaluation du peso (200 pesos équivalent à 1 \$ en 1984 et 2 300 pesos à 1 \$ en 1988).

Par l'ALENA, les accords de licence, brevets, contrats et création d'entreprises ont permis un élargissement des exportations mexicaines vers les USA et vers le reste du monde. Une grande partie des véhicules produits par les groupes américains, dont General Motors, Ford et Chrysler, est exportée aux Etats-Unis par le biais des maquiladoras (industrie de transformation), le marché intérieur est dominé par deux grands groupes qui se sont spécialisés dans des voitures de bas gamme, Volkswagen (40 % des ventes en 1994) et Nissan (27 % des ventes en 1994).

Plus tournées vers le marché extérieur, les trois grandes compagnies américaines fabriquent 70 % des voitures individuelles destinées à l'exportation.

La proximité des principaux centres consommateurs, notamment dans les grandes villes mexicaines) et la présence de la frontière, qui a favorisé l'implantation des usines d'assemblage dans le cadre des accords passés entre Mexico et Washington pour tenter de fixer au sud du Rio Bravo les travailleurs mexicains candidats à l'émigration, expliquent en grande partie la répartition géographique des unités de production.

b4) L'industrie de la boisson

Dès 1989, le groupe Vitro (Verre, Chimie, Industrie mécanique) a pris le contrôle de l'entreprise Coca-Cola, Ancohor, Glass Container, le deuxième fabricant de bouteilles aux

Etats-Unis. En 1992, cette opération a permis à l'industrie mexicaine d'assurer son hégémonie sur le ¼ du marché nord-américain.

b5) L'industrie textile et l'industrie alimentaire

L'industrie du textile garde des liens contractuels privilégiés avec le Japon et la Corée du Sud : le Mexique introduit chez lui des vêtements confectionnés en Asie, présentés comme d'origine mexicaine, afin de détourner les lois sur les quotas d'implantation imposées par les USA.

Le groupe Alfa (industries textiles en particulier) et le groupe Visa (industries alimentaires et commerce) ont tissé des liens privilégiés avec des partenaires étrangers afin d'augmenter leurs capacités de production et de mieux s'adapter aux nouvelles données du commerce mondial.

Dans un processus de contrats lié aux investissements étrangers dont le contenu et le détail ne sont pas dévoilés ici, plusieurs entreprises auxiliaires (Chocolat, confiserie et pâtisserie) ont été progressivement rattachées au noyau initial.

En somme, dans le secteur des industries modernes le Mexique n'a pas développé de technologie propre contrairement au Brésil ou à d'autres pays en voie de développement. Il reste donc, en grande partie, tributaire du savoir-faire des grandes compagnies multinationales. Le Président Miguel de la Madrid a mis en œuvre une politique de décentralisation des activités du District Fédéral vers les régions du Centre Nord, Centre-Sud du pays. L'objectif est d'attirer des investisseurs et des investissements privés et/ou étrangers. Sous l'effet du maquiladora, les régions de la frontière nord sont bien industrialisées.

2) les pays qui investissent au Mexique

Les investissements étrangers par pays d'origine de 1980 à 1993

	1980		1984		1988		1993	
	indice	%	indice	%	indice	%	indice	%
USA	100	66,4	84,5	63,8	115,1	39,3	324,8	71,5
Angleterre	100	3,0	91,1	3,1	1 579,4	24,3	389,3	3,8
Allemagne	100	10,5	89,3	10,7	80,0	4,3	65,2	2,3
Suisse	100	6,8	53,7	4,2	77,4	2,7	91,3	2,1
Honllande	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,8
France	100	1,2	44,6	0,6	781,5	4,8	394,3	1,6
Canada	100	1,1	185,7	2,3	193,7	1,1	424,0	1,5
Japon	100	7,6	28,9	2,5	120,8	4,7	59,8	1,5
Autres *(Corée du Sud)	100	3,4	346,0	12,8	1106,5	18,8	1269,4	13,9
Total	100	100,0	88,1	100,0	194,5	100,0	302,0	100,0

Source : INEGI, Anuario estadístico de los estados Unidos Mexicanos, 1994.

*Pour la Corée du Sud, Mexique, Golfe, Caraïbes : Presses Universitaires de France, 1998.

II) Questions économiques des IDE au Mexique

A) Les fondements des IDE au Mexique et au reste des pays du Sud

L'Etat mexicain a décidé de prendre des mesures législatives afin de favoriser la naissance d'une industrie nationale, en s'appuyant sur les capitaux étrangers et le savoir-faire des pays comme la France, l'Angleterre ou les Etats-Unis.

Dans un premier temps, les capitaux étrangers hésitèrent à investir au Mexique. Ce sont les étrangers résidents qui franchissent le pas et contrôlèrent une grande partie du commerce et des industries de transformation. A la fin du siècle, cette industrie de transformation dépendait à 55 % des capitaux d'origine française. La révolution, jusqu'à 1988 faisait reculer les investissements étrangers, essentiellement nord-américains. Ceci a provoqué la réduction du marché intérieur, l'interruption des voies de communication et l'isolement politique.

Dans un deuxième temps et à partir de 1988, les investissements étrangers se concrétisèrent et se concentrèrent dans certains secteurs modernes comme la chimie, les appareils électriques et électroniques ou l'industrie automobile. A l'heure actuelle, l'industrie pharmaceutique dépend à 72 % des capitaux étrangers. L'opposition traditionnelle que l'on fait entre les industries lourdes qui sont contrôlées par l'Etat mexicain et les industries modernes qui sont alimentées par des capitaux privés et étrangers ne fonctionne pas non plus : les capitaux étrangers et privés sont particulièrement présents dans l'industrie métallurgique comme le montrent les résultats de la compagnie HYLSA de Monterrey. Ceci rend compte des disparités qui existent entre les différentes branches. La HYLSA (sidérurgie) est fondée en 1942 par les propriétaires de la brasserie Cuauhtémoc de Monterrey afin de répondre à la demande nationale.

Le Mexique est un pays de l'Amérique latine qui reste largement ouvert au monde extérieur depuis 1988 grâce à l'action positive des politiques néo-libérales du Président Carlos Salinas de GORTARI. De ce fait, depuis les années 1960, dans le domaine de la législation, il existe les traités instituant des classifications internationales, la régionalisation de la protection des droits de propriété industrielle et l'accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce international.

Pour mieux gérer et mieux maîtriser cette nouvelle stratégie le Mexique distingue les industries de base aux industries modernes actuellement et nécessairement innovantes.

D'une part, dans l'industrie de base, la sidérurgie et la métallurgie sont, en général, aux mains de capitaux privés et nationaux. Les capitaux étrangers sont particulièrement présents dans la compagnie HYLSA de l'industrie métallurgique dont la production va de 7 millions de tonnes en 1980 à 8,5 millions en 1992. La compagnie HYLSA se localise jusqu'à présent près de la grande usine Volkswagen et du marché de consommation du District Fédéral. De 1950 à 1980 la sidérurgie mexicaine a connu des résultats spectaculaires de la production et de la valeur des produits grâce à l'action positive de l'investissement étranger et privé. Trois catégories d'arrangements ont imposé et obligé au Mexique de modifier certaines lois ou procédures de sa propre constitution nationale. Les accords de licences ou bien les accords de brevets et de licences ont mis en place plusieurs procédures notamment dans les domaines où la technologie nationale s'exporte bien. L'arrangement de Nice de 1957 concerne la classification internationale des produits et des services aux fins de

l'enregistrement des marques. Au Mexique, dans cette même année 1957 est mis déjà en place l'arrangement mexicain concernant les dépôts de patentes dans la sidérurgie et dans la métallurgie. Le procédé inventé et puis innové par la HYLISA pour améliorer le rendement des réacteurs chargés de produire l'éponge de fer en injectant de l'air afin d'augmenter la température du gaz réducteur, s'est vendu sur tous les continents (Afrique, Asie, Amérique du Nord, Amérique latine et Europe). En plus de l'arrangement de Strasbourg de 1971 qui concerne la classification des brevets internationaux, l'arrangement de Nice depuis sa naissance, en 1957, a permis au Mexicains d'effectuer des dépôts de patente dans plusieurs pays qui ont¹ adopté la méthode inventée par les ingénieurs mexicains d'abord en Amérique latine (Brésil en 1957 et Venezuela en 1974), puis en Asie et en Europe. En somme, les industries lourdes sont désormais en cours de restructuration et plusieurs grands groupes étatisés ont été cédés à des investisseurs privés ayant des relations contractuelles privilégiées avec des investisseurs étrangers. C'est ainsi qu'AHMSA a été vendu en 1991 tandis que le groupe Siderurgica del Balsas était particulièrement privatisé dès 1992. Soulignons que dans les industries de base (sidérurgie, métallurgie et pétrochimie) les placements et les investissements sont surtout mexicains.

D'autre part, dans les industries modernes les capitaux et les devises investis sont particulièrement étrangers et notamment nord-américains comme le montre la part importante des centres d'assemblage dans la production totale du pays. Les arrangements cités ci-dessus ont les mêmes effets en ce qui concerne les industries modernes. Ces arrangements prévoient la création d'un Comité d'experts chargé de réviser périodiquement la classification internationale. La convention de 1967 présente un cas particulier. Elle a un caractère institutionnel et administratif en ce qui concerne les traités administrés par l'Organisation Mondiale de la "Propriété industrielle (OMPI).

Les marques technologiques (exploitées au Mexique reposent essentiellement sur deux grands textes de la régionalisation des droits de propriété industrielle ayant institué des traités régionaux. Pour les États-Unis, le Canada et le Mexique, l'Accord de Libre-échange Nord Américain (ALENA), crée le 17 décembre 1992 et entré en vigueur en 1994 pour une durée de vie expérimentale de 12 ans. Cet accord a pour objectif d'assurer une protection efficace de la propriété industrielle et de la propriété intellectuelle en facilitant les relations commerciales entre les pays membres. Cet accord contient des dispositions spécifiques en matière de propriété intellectuelle (ou industrielle) et prévoit l'obligation des pays membres de respecter les principes de la plupart des conventions internationales pour la protection de la propriété intellectuelle.

Les marques et modèles étrangers exploités au Mexique sous l'autorisation et dans les conditions définies par les traités instituant des classifications internationales (pages 110 à 117) de l'ouvrage : "Propriété Industrielle et Innovation , La "nouvelle économie" fausse-t-elle l'enjeu ?" de Blandine LAPERCHE, publiée en mars 2001.

Les chercheurs du CREDAL (Equipe de recherche sur l'aménagement en Amérique latine) ont beaucoup travaillé sur les différents aspects de l'industrialisation au Mexique. Parmi les documents de recherche qu'ils ont publié, on citera : MELE (P.). "La concentration industrielle au Mexique - éléments d'évaluation", n° 12, mai 1983 et jusqu'à 1997.

Les renseignements fournis ci-dessous viennent de différentes sources dont les ouvrages sont notées en bibliographie, page 33 à 35.

Pour les États-Unis d'Amérique :

Boisson :

Coca-Cola
Ancohor Gless
Container

Automobile :

General Motors
Ford
Chrysler
Eagle Allen Executive automobiles dès 1972. Cette firme coupe en deux les Lincohn et des Cadillac pour les transformer en Limousines de neuf places.

Uniroyal Good Rich (pneumatique)

Informatique :

IBM

Pour Allemagne :

Volkswagen
Mercedes Benz
BMW

Pour la Grande Bretagne

Ballymena (pneumatique)

Pour le Japon :

Nissan
Fabrication des wagons et rames à la CNCF mexicaine

Pour la France :

Michelin (pneumatique)
Renault, jusqu'à 1986
Moulinex avec l'usine Celaya en octobre 1996

Pour la Corée du Sud :

Fabrication des vêtements dans le textile pour détourner les lois sur les quotas d'implantation imposées par les États-Unis.

En matière de développement, les investissements directs étrangers (IDE) des firmes apportent un soutien indéniable aux pays du Sud. Mais, il faut souligner que ces IDE ont des effets négatifs qui sont souvent occultés. A quoi servent les investissements directs étrangers au Mexique?

On constate que depuis une dizaine d'années, les pays comme le Mexique cherchent à attirer les investisseurs étrangers sur leur territoire. Les firmes multinationales ont largement répondu à l'appel, même si la crise asiatique de 1997 et les récents problèmes en Argentine et en Turquie les ont un peu refroidies : la part des pays du Sud, dont le Mexique fait partie, dans les flux mondiaux d'IDE est tombée de 36,5 % en 1997 à 15,9 % en 2000. Néanmoins, les IDE représentaient encore en l'an 2000 178 milliards de dollars, soit 60 % des flux des financements à long terme à destination des pays du Sud contre 13 % au début des années 1980.

B) Les aspects positifs et négatifs des IDE au Mexique et au reste des pays du Sud

1) Les aspects positifs

L'image positive des investissements directs étrangers surtout au Mexique, n'est pas usurpée. Ils portent, en effet, trois soutiens importants au développement. D'un côté, ils représentent une source de financement stable. Les entreprises qui décident de s'installer dans un pays suivent généralement une logique d'implantation à long terme, qu'elles souhaitent vendre leurs produits sur le marché intérieur ou bien utiliser les ressources du pays à des fins d'exportations. De l'autre côté, les nombreux crises des 20 dernières années ont montré que les prêts des banques et les achats d'actions et d'obligations par les financiers sont plus volatils. Certes, les entreprises peuvent se tromper et après avoir investi, retirer leurs capitaux. Mais, il est extrêmement rare qu'un pays connaisse des flux nets d'IDE négatifs, c'est-à-dire plus désinvestissements que d'investissements. D'après les données du FMI, sur les 30 dernières années et pour les 60 principaux pays non individualisés, soit sur 1 800 cas, cela n'est arrivé que quarante fois, dont deux depuis 1995, au Yémen et en Indonésie (1998 et 1999). Le Mexique a connu depuis 1988 une évolution remarquable. Il est passé du Tiers-Monde au premier Monde en un temps record de 6 ans, même si la crise de dévaluation de 1994 a sévèrement secoué le pays de manière significative.

Enfin, les IDE sont également souvent un moyen de bénéficier de transferts technologiques. Mais, les IDE se concentrent sur les pays dont le développement a déjà démarré et qui proposent des conditions de travail adéquates. Le Mexique, dans ce domaine, manifeste une qualification de la main-d'œuvre, des infrastructures d'un pays qui se modernise de plus en plus et une organisation économique, sociale, financière, institutionnelle et politique qui attire le regard du Canada et des Etats-Unis d'Amérique. Les IDE permettent aussi aux pays comme le Mexique de faciliter le développement des exportations en ouvrant un accès aux marchés solvables du Nord Américain et de l'Occident.

2) Les aspects négatifs

Les IDE au Mexique ont provoqué trois situations critiques depuis que l'Etat mexicain a mis en place les politiques d'aménagement du territoire national. Les inégalités de développement et de croissance entre les régions s'accroissent.

D'une part, l'aménagement et les conditions du travail soulèvent le problème du chômage, provoquent des vives réactions des Américains contre l'immigration mexicaine et le développement du secteur informel. Les entreprises implantées au Mexique font travailler une masse ouvrière docile, peu qualifiée et inexpérimentée. Cette masse ouvrière travaille souvent dans des conditions difficiles : des salaires bas, l'insécurité au travail et des emplois précaires. Une autre solution s'impose. Depuis 1990, 3,5 millions d'ouvriers mexicains ont immigré vers les Etats-Unis d'Amérique. On constate ainsi qu'en moyenne 350 000 immigrants par année entrent légalement ou illégalement aux USA. C'est pourquoi, toutes les politiques de régulation et de contrôle préconisées par les chefs d'Etat de ces deux pays sont fragilisées. Les géographes et les économistes ont longtemps considéré que le secteur informel est l'expression de la pauvreté, du sous-emploi et du sous-développement. Le secteur informel est-il, une expression consacrée, un « tertiaire marginal », dans un pays en voie de développement comme le Mexique? Non, cette expression est impropre puisque ce secteur concerne des millions d'individus. C'est un phénomène caractéristique de la société mexicaine déjà déséquilibrée. Le secteur informel échappe aux statistiques, mais occupe une

place fondamentale dans l'économie. Le chômage accroît de plus en plus avec la crise de dévaluation du peso de 1994. Les entrepreneurs étrangers, face à cette situation, deviennent de plus en plus prudents. On pourrait même constater que certains chefs d'entreprises modifient leurs stratégies économiques et financières : soit certains, comme Renault en 1986, ferment leurs entreprises ; soit d'autres accentuent les transferts financiers vers les pays occidentaux. Les banquiers locaux ont de moins en moins des moyens financiers pour accorder des prêts aux entrepreneurs locaux et aux ménages. Ainsi, la corruption et les licenciements continuent à prendre du terrain. Par contre, la puissance des IDE à la fin du XX^{ème} siècle est due à l'attractivité toujours constante de la région frontalière avec les États-Unis et des champs pétrolifères

D'autre part, les IDE au Mexique ont provoqué des déséquilibres dans la politique d'aménagement du territoire. On peut constater des régions polarisées à côté des régions pauvres et en déficit entrepreneurial. Les régions polarisées sont les régions de la côte du Golfe grâce au pétrole, de l'axe Veracruz-Orizaba-Mexico fondée sur le textile et le transport ferroviaire et des ports de Tampico placées idéalement dans une riche région agricole et pétrolière. En 1970, la région du Golfe s'industrialisait rapidement grâce à la politique suivie par le Président Lopez PORTILLO. Le Tabasco, le nord du Chiapas et une partie du Campeche sont entrés dans l'ère pétrolière, avec les difficultés que l'on connaît. L'ambiguïté d'un développement économique fondé sur la seule extraction des hydrocarbures a parfois heurté les sentiments d'une population qui refusait une mono-industrie aliénante. Les firmes multinationales implantées au Mexique reçoivent parfois des pressions politiques, syndicales ou nationales. En 1975, le gouverneur du Tabasco annonçait que « le pétrole, richesse du Tabasco, peut aussi entraîner sa ruine ». En 1978, le manque de main-d'œuvre, causé par le déséquilibre de l'emploi dans l'industrie du bâtiment et dans l'industrie pétrolière, parce que les ouvriers agricoles, ont retardé la cueillette du cacao. Les fruits commençaient à sécher sur les arbres et l'on a dû faire appel à des travailleurs venus d'autres régions ou quittant ces industries. Le poids des syndicats des pétroliers, fondé en 1935, accentuait le caractère d'enclave des industries pétrolières travaillant en coopération avec les firmes multinationales, surtout dans les zones qui ont affronté, sans préparation, une révolution industrielle inattendue. Les travailleurs du pétrole ont réussi à arracher à l'Etat mexicain des privilèges exorbitants : le monopole de l'embauche et l'hérédité des emplois. L'implantation d'une raffinerie ou d'une firme multinationale profite peu à l'emploi local mexicain, puisque l'on donne la priorité aux familles des employés de PEMEX (Pétrole mexicain). Souvent l'entreprise nationale ou l'entreprise internationale est accusée de piller les richesses naturelles d'une région, pour l'expédier vers des centres de traitement situés dans un autre Etat. Tel est le cas du pétrole de Ciudad del Carmen, qui est traité dans les usines chimiques de Coatzacoalcos et de Minatitlan..

La crise du peso de 1995 a affecté le Mexique et tous ses partenaires. La balance des paiements a été touchée. La répercussion sur l'économie nationale et mondiale des difficultés éprouvées par le gouvernement mexicain a été telle que l'on a pu parler, de manière ironique, d'un « effet tequila » qui a affecté l'ensemble des marchés boursiers. C'est ainsi qu'à l'annonce de l'effondrement du peso, les principales bourses latino-américaines ont entamé un grand mouvement de repli et Wall Street a montré son inquiétude : le dollar a suivi la monnaie mexicaine dans sa chute, passant dès le mois de février sous la barre psychologique de 1,5 mark allemand. En Argentine et au Brésil la fuite des capitaux s'est accélérée, en prévision d'une dévaluation toujours possible. Confronté, comme le Mexique, à l'apparition d'un fort déficit commercial lié à l'ouverture sur l'extérieur de son économie, le Brésil a préféré prendre les devants et instituer des branches des fluctuations à l'intérieur desquelles le

real pouvait évoluer face au dollar. Dans le même temps, à Buenos Aires, le gouvernement argentin décidait de comprimer à nouveau les dépenses publiques pour tenter de conjurer la menace d'un scénario catastrophique « à la mexicaine ». Au cours de l'année 1995, les flux de capitaux des pays industrialisés vers les pays émergents n'ont été interrompus que de manière très temporaire, mais ils se sont concentrés sur les pays asiatiques (Chine, Malaisie, Indonésie), au détriment de l'Amérique latine et de l'Afrique, dont la situation économique et politique était jugée trop fragile.

C) Les IDE et la dette : IDE face à une contrainte radicale

Au Mexique, comme dans beaucoup de pays de l'Amérique latine, les investissements directs étrangers ne doivent pas être considérés comme un moyen de financement alternatif à l'endettement constitué de prêts bancaires et d'obligations. D'après les travaux de CDC-Ixis (zones émergentes), quand on apporte le montant moyen des flux de dette et d'IDE au produit intérieur brut (PIB) du Mexique, l'un des pays membres des zones émergentes, sur les 25 dernières années, la tendance est nette parce qu'on constate que les investissements directs étrangers et la dette extérieure vont de pair et sont concentrés sur un nombre restreint de pays comme c'est le cas du Mexique ici. Le Mexique fait partie des pays capables d'attirer les investissements et les investisseurs étrangers dans la mesure où les banquiers mexicains donnent généralement confiance aux banquiers occidentaux. On ne trouve ainsi pas de pays émergents financés uniquement par les investissements étrangers. A l'inverse, on trouve aujourd'hui des pays endettés sans IDE, tels que la Côte d'Ivoire, le Pakistan, la Russie ou la Turquie. En effet, il y a autant de pays qui peuvent tenter des financiers prêts à prendre des risques, mais qui inspirent peu confiance aux multinationales.

De plus, Christian Chavagneux montre que les IDE ne sont pas sans poser quelques contraintes à la balance des paiements. Certes, contrairement à une dette, ils n'ont pas à être remboursés par le pays qui en bénéficie. Néanmoins, ils provoquent des sorties de capitaux lorsque les multinationales décident de rapatrier dans leur pays d'origine les profits qu'elles réalisent. Et avec la montée des IDE au cours des années 1990, ces rapatriements seront amenés à progresser. Ils représentent déjà entre 1,5 % et 2 % du produit intérieur brut (PIB) en Hongrie, presque un tiers du déficit de la balance courante. En Argentine et au Brésil, ils atteignent 10 % et jusqu'à 15 % des exportations. Au Mexique, le pays qui nous intéresse ici, les transferts financiers effectués par l'Occident surtout les USA en sa seule faveur s'élève à 17,8 % grâce à l'action du FMI sur un total de 47,8 % en 1995, en milliards de dollars. Le Mexique est l'un des pays émergents du Sud qui affichent un taux de croissance relativement élevé et intégrés dans les échanges commerciaux internationaux, par opposition aux pays les moins avancés (PMA). Les IDE ne sont donc pas sans coûts financiers. Il est pourtant difficile de concevoir qu'un pays comme le Mexique puisse réussir à se développer sans en bénéficier. La capacité du Mexique à attirer les IDE dépend des progrès qu'il a déjà accompli par lui-même, progrès qui seront entretenus par ces apports extérieurs. Un cercle vertueux que peu de pays ont à mettre en œuvre.

Les IDE et la dette en pourcentage

	1975	1978	1981	1984	1987	1990	1993	1996	1999	2000
IDE	44	78	52	55	59	33	52	54	62	75
Dette	68	48	51	54	58	55	61	62	68	65

Source : Alternatives économiques, juin 2001.

Remarquons que, pour les pays du Sud, la dette est évaluée en milliards de dollars alors que la part du Mexique est d'environ 17,8 %.

1) La contrainte radicale : les emprunts internationaux au Mexique

a) Les créances ou prêteurs en dernier ressort

D'abord, les banques centrales sont prêteurs en dernier ressort. Le prêteur en dernier ressort est indispensable à la régulation de la finance. Il a pour fonction d'empêcher que les crises financières dégénèrent et provoquent une chute de l'activité et de l'emploi en veillant à ce que la monnaie et le crédit puissent continuer à jouer un rôle. Le prêteur permet d'éviter que les risques inhérents à l'activité bancaire menacent le bon fonctionnement de l'économie réelle. Puis, les interventions publiques engendrent des contradictions :

- la finance privée prend parfois des risques excessifs;
- en cas de difficultés, l'aide publique est neutralisée car la globalisation de la finance fait que toute intervention doit être internationale. Enfin, les dynamiques des crises sont de plus en plus et souvent internationales. Notons que les pays emprunteurs sont les pays en crise économique ou financière.

b) La gestion de la crise mexicaine de 1994 et 1995

La crise économique de dévaluation du peso, en 1994, a accentué les inégalités au Mexique et a paralysé l'ensemble de l'activité économique mexicaine même si cela n'a pas vraiment affecté l'état de l'industrie mexicaine. Pour gérer cette crise financière, le Mexique adopte différentes stratégies. D'un côté, il cherche à bénéficier de la sécurité qu'apportent les prêts en dernier ressort car ces prêts en dernier ressort est une assurance contre les risques de crises financières, un noyau de stabilité du système de paiement et du crédit et une nécessité d'équilibrer ses comptes ou de déposer son bilan. De l'autre côté, les risques bancaires sont des phénomènes de surendettement. Cela signifie que les banques ont trop prêté et que les autorités bancaires tentent de limiter le crédit par des mesures de réglementation de l'encadrement du crédit. Souvent le Mexique fait partie des pays surendettés ayant du mal à rembourser leur prêt et se trouvant face à un risque de crédit. Si les vendeurs mexicains de titres financiers ne trouvent pas des acheteurs preneurs au moment où ils en ont besoin, le Mexique surendetté se trouve face à un risque de marché. L'intégration du marché national mexicain aux zones libre-échangistes (ALENA, Union européenne, Asie, Afrique) et la possibilité offerte aux banques locales mexicaines de pouvoir faire appel à l'étranger pour se financer en empruntant les sommes d'argent dont elles en ont besoin, ont internationalisé la crise de 1994 en tant que crise financière et de change.

c) Les causes de cette crise de 1994

D'abord, cette crise financière et de change neutralise la banque centrale mexicaine qui doit faire appel aux investissements et aux devises étrangers surtout du secteur privé. L'objectif de cette opération est de financer les investissements spéculatifs du Mexique. Ensuite, cette crise intervient dans le cadre de l'économie mexicaine caractérisée par les politiques de libéralisation récente, depuis 1988, du système bancaire mexicain et par l'explosion de l'endettement en devises étrangères du secteur privé. Cette configuration aboutit à un afflux massif de capitaux sous forme de prêts à court terme aux banques locales mexicaines, qui elles-mêmes prêtent ensuite en monnaie locale (peso) à long terme. Ensuite, les pressions exercées par les USA et le Canada qui sont deux grandes nations ayant des pouvoirs d'achat et des niveaux de vie très élevés par rapport à une nation qui s'ouvre récemment au monde libéral et capitaliste, ont étouffé le pouvoir monétaire du peso sur le marché financier et sur le marché interbancaire.

d) Conséquences

Les inquiétudes des banquiers locaux mexicains ont provoqué la fuite des capitaux étrangers se trouvant au Mexique à partir de 1994 vers d'autres pays présentant une assurance, une stabilité et un équilibre financier et monétaire. Les banques locales mexicaines, y compris la banque centrale mexicaine, ne peuvent plus désormais renouveler des lignes de crédit dont elles ont besoin. La banque centrale mexicaine n'a qu'une seule possibilité pour agir au niveau de ses réserves en devises déjà limitées. Elle doit faire appel à un prêt international en dernier ressort.

2) Les objectifs du prêt et devises étrangers au Mexique

Ils ont pour fonction de financer les investissements mexicains afin de relancer l'activité économique et de moderniser le pays. En bonne logique de marché, ces prêts et devises étrangers visent à recapitaliser surtout les investissements privés mexicains. Ils visent à rayer les risques d'inquiétude au sein du public provoqués par les pouvoirs politiques et économiques en remplaçant la solidarité du système bancaire. Il est nécessaire de souligner qu'il faut un budget d'environ 280 milliards de dollars pour pouvoir arrêter la crise.

Transferts financiers vers les pays en crise en milliards de dollars et en %

	Mexique	Indonésie	Thaïlande	Corée du Sud	Russie	Brésil	Turquie	Argentine
Année	1995	1997	1997	1997	1998	1998	2000	2001
FMI	17,8	12,0	3,9	21,0	11,2	18,1	10,4	11,7
Total	47,8	48,1	17,1	58,3	23,5	41,6	0,0	37,5

Source : OCDE, FMI, Alternatives économiques septembre, 2001.

Ce tableau nous permet de voir et constater que l'action du FMI dans la politique économique et financier du Mexique est importante. Dans 47,8 % des transferts financiers étrangers au Mexique restent en tête dans le domaine des transferts internationaux vers les pays en crise.

Il faut remarquer aussi deux aspects : d'un côté, quand le taux d'intérêt baisse, le taux de croissance baisse aussi. En 1990, le taux d'intérêt à long terme était de 10,2 % et le taux de

croissance normal devenait égal à 5,6 % alors qu'en 2000 le taux d'intérêt à long terme était égal à 5,3 % et celui de la croissance se situe autour de 4,0 %; de l'autre côté, la part du Mexique dans le total des transferts financiers vers les pays en crise (17,8 %) occupe une troisième place derrière le Brésil (18,1 %) et la Corée du Sud (21,0 %). Ceci veut dire que le Mexique fait partie des pays les plus endettés au monde.

3) L'investissement en capital humain entre le Mexique et les USA

Nous devons concentrer notre sérieux et notre effort à la réflexion sachant que cette partie traite l'un des problèmes majeurs en ce qui concerne l'investissement étranger au Mexique face à son voisin la géante Amérique du Nord. Les Mexicains qui traversent la frontière pour aller travailler aux USA et qui investissent au Mexique ne se comparent pas avec les Américains ou les étrangers d'autres pays qui vont au Mexique pour y travailler. Le plus souvent, ces étrangers investissent au Mexique en hommes bien qualifiés, en services et en savoir-faire technologique. La part du tourisme est ici vitale dans l'économie mexicaine.

Depuis novembre 2001, les nouveaux Présidents du Mexique et des USA entament des négociations pour tenter de mettre en place une nouvelle politique migratoire entre les deux pays. Le Président Américain George W. BUSH (novembre 2000-novembre 2005) souhaite que la politique d'immigration entre son pays et le Mexique devrait s'assouplir à partir du mois de septembre 2001. Du côté du Président Mexicain Vicente FOX, les travailleurs mexicains constituent un apport d'investissement vital pour la nation mexicaine. Le Président Vicente FOX aimerait obtenir l'accroissement de permis de séjour délivrés par les USA et une meilleure sécurité pour les émigrants mexicains qui perdent environ 300 Mexicains chaque année en essayant de traverser la frontière. Devant les 3,5 millions de Mexicains qui ont émigré aux USA entre 1990 et 1999, le Président BUSH prend en compte la réalité. Dans un premier temps, il réalise que l'économie des USA a vraiment besoin de la main-d'œuvre naïve inexpérimentée et peu qualifiée du Mexique. Dans un deuxième temps, le Président BUSH est soumis à la pression de la communauté hispanique et du mouvement syndical. En conséquence, le sort des migrants pourrait donc s'améliorer et les problèmes nés de la cohabitation entre les USA et le Mexique, dans le domaine de la géographie celui de la culture, ne sont pas pour autant résolus.

a) L'enjeu des politiques économiques (Mexique et USA)

a1) Deux marchés du travail interdépendants

Les politiques économiques appliquées de part et d'autre de la frontière définissent et conditionnent deux marchés du travail interdépendants. Ceux deux marchés du travail constituent un apport remarquable en matière d'investissement entre les deux pays. Pour le Mexique, l'argent frais des travailleurs mexicains aux USA, les services et le savoir-faire technologique, conditionnent la réussite de l'économie et de l'industrie mexicaines. La maquiladora située en Basse-Californie étatsunienne et la main-d'œuvre (mexicaine, peu qualifiée et bon marché) offrent une réelle part dans la constitution de l'investissement étranger aux USA. Depuis 1950, le marché mexicain et celui des USA sont devenus interdépendants. Entre 1950 et 1970, beaucoup de petits pays mexicains quittaient chaque année leur "ejido" (exploitation agricole communautaire) durant quelques mois pour obtenir un complément de revenu aux USA. Une partie de ces travailleurs mexicains trouve un emploi légalement et facilement dans le cadre du programme Bracero (1942-1964). Une autre partie travaille illégalement dans les exploitations agricoles de l'Ouest américain. Cette

logique de migration engendrée est mise à mal par la révolution mexicaine morte dès 1988, par la dégradation de la situation économique du Mexique et par le durcissement de la politique d'immigration des USA. La migration est alors devenue permanente à cause de la fermeture et du contrôle massif de la frontière. Parallèlement, les réformes économiques d'immigration libérale conduites au Mexique, ont déstabilisé l'agriculture paysanne, certains secteurs de l'industrie, le sous-emploi croissant ont stimulé la tentative à l'exil. Ces réformes consistent à mettre fin aux subventions à l'agriculture et à l'ouverture progressive des frontières aux importations.

La création de l'ALENA le 17 décembre 1992, qui entre en vigueur le 1er janvier 1994 (USA, Canada et Mexique) a accentué l'évolution de la politique migratoire dans cette zone libre-échangiste. La libre circulation des marchandises a favorisé le développement de la division du travail (D.I.T.) dans cette zone de libre échange trilatérale où le développement des maquiladoras des usines "Tournevis" implantées au Mexique par les multinationales notamment d'origine américaine. Mais, le Mexique reste toujours en situation de retard en matière de développement. L'article 27 de la constitution mexicaine qui garantissait le caractère inaliénable des ejidos, autorise désormais les petits paysans endettés à vendre leur terre et de partir aux USA travailler définitivement. Cet effet de structure (vente de terre) a été multiplié par les conséquences de la crise mexicaine de 1995 sur l'emploi et sur le niveau de vie. En un an, le PIB du Mexique chutait de 6 % et l'emploi formel de 10 %. La dévaluation du peso creusait l'écart des rémunérations entre les deux pays pour atteindre un rapport de un à dix.

a2) Cette politique immigration est répressive et peu efficace

Depuis 1995, le Mexique sort lentement de la récession économique. L'économie mexicaine bénéficiait d'une phase d'expansion économique la plus longue de son histoire. La main-d'œuvre mexicaine est un soupape de sécurité pour l'économie et pour la société américaines. Cette main-d'œuvre peu qualifiée notamment dans les branches bâtiment, travaux publics, industrie agro-alimentaire, textile et hôtellerie est vitale pour l'argent qu'elle envoie au Mexique et pour le travail rentable qu'elle offre aux Américains.

Les 3 000 kilomètres de frontière entre les deux pays forment le point de contact terrestre le plus long entre le Nord et le Sud de la planète. Les contrôles massifs par le gouvernement des USA contre l'immigration illégale et par l'accord des permis de séjours légaux pour le regroupement familial instauré en 1986, sont renforcés. Dès 1994, l'opération "Gate Keeper" qui signifie "Garde Frontière" est lancée à San Diego, en Californie avec des forces et des technologies de surveillance. En 6 ans, le budget de "l'Immigration and Naturalization Service (INS)" est triplé. L'effectif de la police frontière passe de 3 000 hommes entre 1993 et 1997. Entre 1990 et 1999, cette politique d'immigration reste inefficace. Les 3,5 millions de Mexicains ont immigré aux USA soit en moyenne 350 000 de personnes par an dont la majorité y pénètrent illégalement. Notre raisonnement consiste à montrer l'importance que jouent les flux migratoires entre le Mexique et ses partenaires notamment les USA.

CONCLUSION

L'investissement étranger au Mexique est devenu l'une des caractéristiques mettant en lumière la situation économique et l'état de l'industrie mexicaine à un moment donné de son l'histoire. L'évolution des différentes politiques économiques appliquées sur le territoire national influencent, de manière considérable, l'évolution des investissements étrangers dans ce pays.

Le Mexique est un pays qui dépend fortement des IDE mais aussi qui reste profondément touché par la dette internationale. Cet aspect donne une image plus ou moins floue à la nation mexicaine. D'un côté, la politique basée sur la révolution et sur le caractère dirigiste de l'État a plongé pendant longtemps le Mexique dans une situation de crise, d'accroissement des inégalités et de la pauvreté pour la masse mexicaine. De l'autre côté, la nouvelle politique néo-libérale inaugurée dès 1988 par le Président Carlos Salinas de GORTARI a très rapidement conduit le pays vers le Premier Monde à la fois développé et industrialisé. L'état actuel de l'industrie mexicaine témoigne et confirme bien la réussite de cette politique néo-libérale avec les différents appuis soutenus par l'ALENA, l'accord des trois et celui des cinq que nous avons évoqué ci-dessus.

Il nous reste de formuler la position actuelle de l'investissement étranger au Mexique depuis 1910 et d'en formuler une perspective pouvant s'ouvrir sur le long terme. Depuis 1910, la dette mexicaine a beaucoup de conséquences sur l'IDE au Mexique. En période de crise, il y a les pays investisseurs étrangers qui abandonnent le Mexique à la recherche d'autres partenaires (Pays-Bas, France, Suisse et Corée du Sud). En situation optimiste les investisseurs étrangers au Mexique tendent tous à adopter la même stratégie, celle de la relance des IDE de manière cumulative mais dominatrice. Le problème majeur qui préoccupe les Mexicains est la dépendance du pays vis-à-vis de l'étranger en matière d'investissement et d'endettement.

Dans un premier temps, la répartition géographique des IDE nets par région précise que l'Amérique latine manifeste un besoin et une dépendance accrue vis-à-vis de l'extérieur. Le maximum, 79,2 %, des transferts financiers, des services et du savoir-faire technologique internationaux qui convergeait vers le Mexique est fixé en 1980. Depuis 1970, les IDE en Amérique latine évoluent de manière fluctuante. Dans cette même année, les transferts internationaux (IDE) étaient de 55,0 % pour remonter ensuite à 82,8 % en 2000. On constate alors que le Mexique présente les mêmes aspects dans ce domaine que tous ses voisins d'Amérique latine.

Pour mieux comprendre le Mexique en ce qui concerne la dette à long terme, il suffit d'étudier la répartition géographique de la dette nette à long terme en Amérique latine. Depuis 1970, la dette nette à long terme, fixée à 44,1 %, évolue à la baisse. En 1980, elle tombait à 43,8 %, puis à 32,6 % en 1990 et enfin à 32,0 % en 2000. Cette tendance montre deux aspects au Mexique. D'un côté, le Mexique voit sa dette extérieure diminuer grâce à l'ouverture progressive du pays aux marchés Occidentaux et grâce aussi au retour du libéralisme économique qui a permis aux Mexicains de pouvoir combler les lacunes budgétaires engendrés par les politiques révolutionnaires et dirigistes de l'État mexicain. De l'autre côté, l'entrée massive des IDE au Mexique est une manifestation claire et volontaire des américains et du reste du monde occidental de tirer profit des faibles salaires mexicains, de politique et de conquérir un marché qui croît rapidement.

BIBLIOGRAPHIE

- Alternatives économiques ; Numéro 195, septembre 2001, Titre : Les inégalités ; Pages 55 et 73.
- Alternatives économiques (Hors-Série) ; Numéro 50, 4 ème trimestre 2001 ;
Titre : Les chiffres de l'économie ; Pages 48 et 49.
- Alternatives économiques (Hors-Série) ; Numéro 22, 4 ème trimestre, 1994 et 1995 ;
Titre : Les chiffres de l'économie et de la société ; Pages 70 et 71.
- LAPERCHE Blandine avec l'ouvrage : « Propriété Industrielle et Innovation, "La nouvelle économie fausse-t-elle l'enjeu? », Edition : Harmattan, 2001 ; Auteur: Pages 110 à 117.
- MUSSET Alain avec l'ouvrage : « Le Mexique » ; Collection U, Série "Géographie" ;
Edition : Arnand Colin / Masson, Paris, 1989 et 1996.
- MUSSET Alain avec l'ouvrage : « Le Mexique, économie et société », Edition :
Ellipses / édition marketing S.A., 1997 ; 32, rue Bargue, Paris 15 ème ;
Collection : HISTEGE ; Pages 54 et tableau 13 de la page 55.
- MUSSET Alain avec l'ouvrage : « Mexique, Golfe, Caraïbes : une méditerranée américaine?
Presses Universitaires de France, (PUF), 1998 ; Edition1 : Novembre 1998 ; 108,
Boulevard Saint-Germain 75 006 Paris.
- MONNET Jérôme avec l'ouvrage : « Géographie d'aujourd'hui, Le Mexique » ; Edition :
Nathan, 1994 ; Pages 169, 133, et 149.