

**Groupe de recherche
en économie et sécurité – GRES**

*Chaire Raoul-Dandurand
www.dandurand.uqam.ca*

Note de recherche
Volume 4, numéro 3

mai 2002

Gérer la dépendance envers les États-Unis

La politique commerciale mexicaine de Salinas à Fox

Mathieu Arès



**Chaire
Raoul-Dandurand**
en études stratégiques et diplomatiques

Publications récentes du GRES

Notes de recherche

- BOULANGER, Éric
Le « Big Bang » financier japonais
Volume 2, numéro 5 (mai 2000)
- VAILLANCOURT, Brigitte
L'avenir monétaire des Amériques – Document de synthèse
Volume 2, numéro 6 (mai 2000)
- BOULANGER, Éric
La nouvelle politique commerciale du Japon-- Vers des accords de libre-échange avec la Corée, Singapour, le Mexique et le Chili?
Volume 2, numéro 7 (octobre 2000)
- OPPERMANN, Jord
L'Europe monétaire : de l'Union monétaire des paiements à l'euro
Volume 2, numéro 8 (octobre 2000)
- BOULANGER, Éric
Le Japon et l'APEC
Volume 2, numéro 9 (novembre 2000)
- DEBLOCK, Christian
La politique commerciale des États-Unis : à quoi pouvons-nous nous attendre ?
Volume 2, numéro 10 (décembre 2000)
- ARÈS, Mathieu
L'intégration monétaire des Amériques – Vers la dollarisation du continent ?
Volume 3, numéro 1 (janvier 2001)
- ARÈS, Mathieu et Sylvain F. TURCOTTE
Libre-échange et hégémonie – Les stratégies américaines et brésiliennes de négociation commerciale
Volume 3, numéro 2 (mai 2001)
- BOULANGER, Éric, Nathalie LACHANCE et Kiwhan NA
Historique, structures et fonctionnement de l'APEC
Volume 3, numéro 3 (mai 2001)
- TASSÉ, Loïc
La Chine et l'APEC
Volume 3, numéro 4 (mai 2001)
- DUBÉ, François-Philippe et Kiwhan NA
La Corée et l'APEC
Volume 3, numéro 5 (mai 2001)
- TASCHEREAU, Rodrigue
L'ASEAN et l'APEC
Volume 3, numéro 6 (mai 2001)
- ALLARD, Frédéric et Éric BOULANGER
Les États-Unis et l'APEC
Volume 3, numéro 7 (mai 2001)
- TASCHEREAU, Rodrigue
Le Canada et l'APEC
Volume 3, numéro 8 (mai 2001)
- DUHAMEL, Anne et Sylvain F. TURCOTTE
Le MERCOSUR : structure institutionnelle et stratégie économique
Volume 3, numéro 9 (mai 2001)
- TASSÉ, Loïc
Restructuration industrielle à la chinoise : la Chine et l'OMC
Volume 3, numéro 10 (mai 2001)
- ARÈS, Mathieu
À la recherche d'une politique monétaire commune en Asie de l'Est
Volume 4, numéro 1 (avril 2002)
- GAUDET, Louis-Frédéric et Carolina IACOVINO
La Communauté andine : structure institutionnelle et stratégie économique
Volume 4, numéro 2 (mai 2002)
- ARÈS, Mathieu
Gérer la dépendance : la politique commerciale mexicaine de Salinas à Fox
Volume 4, numéro 3 (mai 2002)
- TURCOTTE, Sylvain F. et Alessandra DE LIMA NEVES
Les relations transatlantiques : un nouveau commerce triangulaire
Volume 4, numéro 4 (mai 2002)
- DUBÉ François-Philippe, Loïc TASSÉ et Sylvain F. TURCOTTE
Les relations Inde-Brésil-Chine : nouveaux axes de coopération et d'affrontement
Volume 4, numéro 5 (mai 2002)

Gérer la dépendance envers les États-Unis

La politique commerciale mexicaine de Salinas à Fox

Mathieu Arès

© CHAIRE RAOUL-DANDURAND EN ÉTUDES STRATÉGIQUES ET DIPLOMATIQUES, MAI 2002

Chaire Raoul-Dandurand en études stratégiques et diplomatiques

Case postale 8888, succursale Centre-Ville,

Montréal (Québec) Canada H3C 3P8

Courriel : chaire.strat@uqam.ca

Site web : www.dandurand.uqam.ca

ISBN 2-922844-26-9

Les opinions exprimées et les arguments avancés dans cette publication n'engagent que son auteur et ne reflètent pas nécessairement les opinions des membres de la *Chaire Raoul-Dandurand*.

TABLE DES MATIÈRES

<i>Résumé</i>	7
<i>Introduction</i>	9
<i>Le bilatéralisme commercial, un bilan</i>	15
Le bilan économique : un franc succès	18
Le bilan politique : une forte dépendance	21
<i>Au-delà du commerce : les relations avec l'Amérique du Nord</i>	23
<i>La diversification des partenariats économiques</i>	28
L'axe prioritaire : l'Europe	32
Les axes secondaires	34
1- L'Amérique latine	34
2- L'Asie	41
<i>La diversification des partenaires économiques : un premier bilan</i>	44
<i>Conclusion</i>	48
<i>Annexe</i>	51
<i>Bibliographie</i>	52

RÉSUMÉ

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) marque un tournant dans les relations que le Mexique entretient avec son puissant voisin américain, et donc avec le reste du monde. Pour le Mexique, la proximité géographique avec la première puissance politique, économique et militaire mondiale devenait l'occasion d'atteindre les objectifs nationaux de sécurité économique dans le contexte de l'échec avéré de la politique de substitution aux importations (ISI). Dans les bureaux du gouvernement mexicain, on croyait que cet accord commercial favoriserait l'investissement et les exportations, et qu'ainsi, il consoliderait les mesures de stabilisation économique et les réformes économiques déjà en place, tout en permettant d'acquérir les devises nécessaires au service de la dette. Depuis, grâce à l'ALENA, le Mexique est devenu le second partenaire économique des États-Unis, derrière le Canada, surpassant de ce fait le Japon.

Toutefois, l'atteinte de la sécurité économique par la voie d'une intégration à l'économie des États-Unis a son prix : une dépendance grandissante du Mexique envers son voisin qui limite sa liberté politique et l'autonomie de sa politique étrangère. Ainsi, la population mexicaine a une perception ambivalente des relations bilatérales, perception d'autant plus forte que, depuis les années 1930 et 1940, la politique étrangère se définissait en grande partie par opposition à celle des États-Unis.

Si la priorité mexicaine demeure l'approfondissement des relations avec ses partenaires de l'ALENA, ce constat aide à mieux comprendre les récents efforts mexicains de diversification des partenaires économiques, visibles notamment par la ratification d'une série d'accords commerciaux, que ce soit sur une base multilatérale ou bilatérale, en Europe, dans les Amériques ou en Asie. Ces accords visent, sur le plan international, à diminuer un tant soit peu la dépendance économique du pays envers les États-Unis et à le positionner comme base de production privilégiée, et sur le plan national, à courtiser

les secteurs les plus nationalistes de l'électorat. Si cette stratégie a permis de bien positionner le Mexique sur les marchés des principaux pays industrialisés, elle a des limites importantes en ce qui concerne l'établissement de relations commerciales bilatérales avec les pays en développement. Ceux-ci, avec leurs bas salaires, sont perçus moins en tant que futurs partenaires qu'en tant que concurrents directs, que ce soit pour les débouchés internationaux ou pour l'attraction de l'investissement étranger, notamment de l'investissement de type *maquila* qui, depuis l'instauration de l'ALENA, a été le fer de lance de la reprise économique mexicaine.

INTRODUCTION*

Le 1^{er} janvier 1994, l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) prenait effet. L'entente commerciale entre les États-Unis, le Canada et le Mexique créait un marché gigantesque de près de 380 millions de consommateurs. L'ALENA innovait sur le plan des services, de l'investissement et de la propriété intellectuelle, et surtout par le fait qu'elle proposait d'unir économiquement deux pays riches, membres du G-7, à un important pays en développement, le Mexique, sur la base d'une pleine réciprocité commerciale. En fait, il s'agissait d'étendre et d'approfondir la discipline de l'Accord de libre-échange canado-américain de 1988 au Mexique, et sous bien des aspects, l'offre était à prendre ou à laisser¹.

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) marque en fait un tournant dans les relations que le Mexique entretient avec son puissant voisin américain, et donc avec le reste du monde. Cet accord aura eu entre autres pour effet de transformer la vision pessimiste traditionnelle qui a mené le nationalisme mexicain à se nourrir de la crainte et de la menace d'une éventuelle intervention étrangère. Menace d'abord espagnole, puis française et, depuis le 19^e siècle, américaine, et ce en dépit du fait que depuis la Seconde Guerre mondiale une intervention étrangère est peu probable et que, pour beaucoup de Mexicains, le concept de sécurité nationale fait avant tout référence à la sécurité intérieure, cette dernière étant elle-même plus ou moins synonyme de répression gouvernementale (Aguayo, 1991, p. 59). Ce trait de la culture politique mexicaine s'est traduit sur le plan diplomatique par un rôle effacé, le Mexique refusant catégoriquement de s'ingérer dans les affaires intérieures des autres États, voire même de les commenter². Néanmoins, hormis quelques moments forts, comme lorsque Mexico dénonça

* Cette étude a été en partie rendue possible grâce au financement du ministère de l'Industrie et du Commerce du Québec.

¹ Sur le processus de négociation de l'ALENA, voir Mayer (1998); Gliberman et Walker (1993); del Castillo et Vega Cánovas (1995).

l'unilatéralisme américain en Amérique centrale ou lorsqu'il se fit le champion des pays en développement dans le cadre du « dialogue Nord-Sud » durant les années 70, il demeure que, depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, les Mexicains ont maintenu de bonnes relations avec tous les pays et, en premier lieu, avec les États-Unis. En fait, on peut même affirmer que durant la plus grande partie de ce siècle, les autorités mexicaines n'ont guère cherché à donner à leur politique étrangère une portée stratégique, cette dernière servant le plus souvent à justifier une politique commerciale centrée sur l'approfondissement du marché intérieur dans le cadre d'une politique économique d'industrialisation par substitution des importations (ISI) (1950-85)³.

Toutefois, la crise de la dette, qui s'amorce en 1982 et domine l'environnement économique mexicain jusqu'au début des années 1990, ne permet plus de maintenir l'ISI. Il faudra cependant attendre la suppression unilatérale des licences d'importation sur près de 2000 produits et, surtout, le lancement des négociations visant l'adhésion du Mexique au GATT à l'été 1985 pour percevoir une réelle volonté de changement en faveur du libéralisme et de l'insertion du Mexique dans les grands courants économiques mondiaux (Lustig, 1992). Si l'isolationnisme est alors rejeté, les autorités mexicaines privilégiaient quand même l'approche multilatérale, avec l'adhésion au GATT pour point d'ancrage, plutôt qu'un rapprochement avec les États-Unis. Et cela pour trois raisons : d'abord elles craignaient l'énorme asymétrie entre l'économie américaine et l'économie mexicaine qui, en 1988, représentaient respectivement 88 % et 3 % de l'activité économique nord-américaine ; puis, elles anticipaient le coût politique que le rapprochement avec les États-Unis imposerait aux dirigeants du PRI (Parti révolutionnaire institutionnel) ; enfin, parmi les dirigeants mexicains nombreux étaient

² Ainsi, par exemple, le Mexique a été longtemps le seul pays latino-américain à reconnaître le régime castriste, et ce, même après que l'Organisation des États Américains (OEA) a voté en 1964 l'exclusion de Cuba.

³ Durant l'ISI, c'est sans doute Jorge Casteñada (à ne pas confondre avec son fils, du même nom, l'actuel secrétaire d'État mexicain) qui a le mieux exprimé le désintérêt mexicain traditionnel pour les affaires internationales. En 1956, il fait remarquer que : « le Mexique n'a aucun intérêt direct à caractère politique, territorial, stratégique ou économique au-delà de ses frontières, comme c'est le cas pour toutes les grandes puissances. Nous n'exerçons d'hégémonie sur aucune autre région, ni ne possédons d'intérêts propres et directs à protéger dans les zones qui sont aujourd'hui des lieux de tensions internationales » (1999, p. 549).

ceux qui appréhendaient la réaction américaine que susciterait l'annonce des négociations, compte tenu des tensions bilatérales qui avaient dominé les années 1970 et 1980, de l'indifférence américaine traditionnelle pour les questions économiques continentales et de la mauvaise presse du Mexique aux États-Unis. Dans ce contexte particulier, un refus catégorique semblait plus que probable⁴. C'est à ce moment que la diversification des partenaires économiques a été perçue comme une solution qui assurerait une plus grande liberté commerciale, et qui permettrait, au besoin, de faire des alliances et qui correspondrait plus à l'approche traditionnelle en matière de politique étrangère au Mexique⁵.

L'approche multilatérale se révélera toutefois insuffisante pour redonner confiance aux investisseurs et réactiver l'économie. Ainsi, le président De la Madrid (1982-88) laissera l'économie comme il l'avait trouvée, en plein marasme. C'est dans ce contexte qu'une intensification des relations commerciales bilatérales par la ratification d'un accord de libre-échange avec la Communauté européenne a été envisagée comme politique alternative par l'administration Salinas (1988-1994). Toutefois, trop occupés à reconstruire l'Europe de l'Est, à penser au succès de la réunification allemande et, dans ce contexte, à maintenir le processus intégratif, les Européens ne se montrèrent guère intéressés par les discussions avec le Mexique, lesquelles seront très vite abandonnées.

Avec l'arrivée du président Salinas (1988-1994), une vision beaucoup plus optimiste des relations bilatérales avec les États-Unis commence à prédominer dans l'entourage du

⁴ Dans le meilleur des cas, il était à prévoir que les syndicats américains monteraient une campagne d'opposition centrée sur la concurrence déloyale des faibles salaires mexicains et que d'autres souligneraient le caractère autoritaire et les pratiques non démocratiques du PRI (Mayer, 1998). En ce sens, les négociations commerciales et, en fin de compte, la mise en œuvre d'un accord auraient invariablement mis le Mexique sous les projecteurs américains diminuant ainsi la marge de manœuvre politique des dirigeants mexicains, au moment même où ces derniers subissaient le contrecoup politique de la crise économique et des mesures d'ajustement.

⁵ En ce sens, Jesús Silva-Herzog, l'ancien ministre des Finances (1982-86), un temps successeur présidentiel pressenti de Miguel De la Madrid, devait plus tard soumettre l'idée que la politique étrangère mexicaine devait tendre : « [...] à diminuer le niveau de concentration des relations du Mexique avec un seul autre pays, à encourager la recherche et l'atteinte de relations économiques étroites avec d'autres centres décisionnels mondiaux et, de manière ultime, à adopter des positions politiques plus étroitement liées à l'autonomie et à l'indépendance » (Silva-Herzog, 1991, p.25).

pouvoir exécutif. Comme l'expliquait à l'époque l'ambassadeur John Negropote à un représentant du département d'État :

« Dans une perspective de politique étrangère, un accord de libre-échange [entre nos pays] institutionnalisera l'acceptation d'une orientation américaine des relations extérieures du Mexique [...] L'adoption d'un accord de libre-échange nous aidera à mettre en place d'une manière ouverte et légitime la relation entre le Mexique et les États-Unis comme plusieurs estiment qu'elle devrait l'être depuis longtemps. »
(Sepúlveda Amor, 1999, p. 552)

En fait, la proximité géographique avec la première puissance politique, économique et militaire mondiale devenait l'occasion d'atteindre les objectifs nationaux de sécurité économique. Parmi les projets visant à garantir cette dernière, il y avait la signature d'un accord commercial qui assurerait l'accès des produits et services mexicains au plus vaste marché du monde et qui stimulerait l'investissement direct étranger (IDE), essentiellement américain, notamment dans l'industrie de réexportation de type *maquiladora*. De manière générale, on s'attendait à ce que l'accord place le pays sous la protection directe des États-Unis (Delal Baer, 2000). Dans les officines mexicaines, on croyait que cet accord commercial favoriserait l'investissement et les exportations, et qu'ainsi, il consoliderait les mesures de stabilisation économique et les réformes économiques déjà en place, tout en permettant d'acquérir les devises nécessaires au service de la dette (Ramirez de la O, 1993, p. 61).

C'est dans cet état d'esprit qu'en janvier 1990, lors du Sommet de Davos, le gouvernement mexicain approchera les États-Unis en vue de la conclusion d'un traité de libre-échange⁶. Depuis, grâce à l'ALENA, le Mexique est devenu le second partenaire économique des États-Unis, surpassant de ce fait le Japon, et si le rythme de croissance des échanges se maintient, il pourrait même devancer le Canada et devenir le principal partenaire commercial de son voisin du Nord.

⁶ Sous le leadership du président Bush père, ces discussions allaient au bout du compte modifier totalement l'approche américaine vis-à-vis non seulement du Mexique mais également de l'ensemble de l'hémisphère, et mener à l'ALENA, à l'initiative des Amériques, et aux pourparlers en vue de créer une zone de libre-échange des Amériques (ZLÉA), le tout visant d'un point de vue américain, à promouvoir la démocratie, la prospérité, et le commerce à travers le continent, et par là, la sécurité des États-Unis (voir Arès et Turcotte, 2001).

Toutefois, l'atteinte de la sécurité économique par la voie d'une intégration à l'économie des États-Unis à travers l'ouverture commerciale avait un prix. C'est sans doute à cela que Jorge Domínguez faisait allusion lorsqu'il affirmait que, depuis la signature de l'ALENA, la souveraineté mexicaine avait cessé « d'être un produit de consommation » pour devenir un « facteur de production » (1996, p. 13). Étant donné que près de 87 % des exportations, 70 % des importations et 70 % de l'investissement étranger au Mexique proviennent ou se dirigent maintenant vers les États-Unis, et qu'il existe donc une forte dépendance économique envers le pays voisin, cette augmentation de la sécurité économique au Mexique signifie une réduction de la souveraineté du pays. Cette dernière conséquence a entraîné dans la population mexicaine une perception ambivalente des relations bilatérales, perception d'autant plus forte que, depuis les années 1930 et 1940, la politique étrangère se définissait en grande partie par opposition à celle des États-Unis.

Ce constat aide à mieux comprendre les efforts mexicains de diversification des partenaires économiques, visibles notamment par la ratification d'une série d'accords commerciaux visant, sur le plan international, à diminuer un tant soit peu la dépendance économique du pays envers les États-Unis, et sur le plan national, à courtiser les secteurs les plus nationalistes de l'électorat. Dans le cas du Mexique, où l'instabilité macroéconomique a profondément marqué l'environnement décisionnel, le concept de sécurité économique rend particulièrement bien compte du fait que l'atteinte des objectifs de bien-être matériel constitue l'essentiel de la politique étrangère du pays depuis l'ouverture économique entreprise à partir du milieu des années 1980. Et depuis le début des années 90, cet objectif est atteint par une collaboration économique poussée avec le voisin américain. En fait, comme le faisait remarquer Humberto Garza Elizondo, c'est comme si, depuis 1994, la politique extérieure mexicaine se composait de relations protocolaires d'un côté, et d'une intense relation bilatérale avec les États-Unis fondée sur le commerce et le libre-échange, de l'autre (1998, p. 177). Néanmoins, nous le verrons, cette situation tend à évoluer.

L'analyse qui suit se divise en quatre parties. La première dresse un bref bilan des retombées de l'ALENA pour le Mexique. D'une part, la discussion fera ressortir la façon dont l'ALENA et le rapprochement avec les États-Unis ont contribué à relancer l'économie mexicaine durant les années 1990. Et d'autre part, elle montrera l'effet pervers qui dérive du fait que le Mexique se trouve inséré dans une intense relation asymétrique avec son voisin, ce qui remet en question l'autonomie de sa politique étrangère. Les deux parties suivantes s'intéressent aux mesures et stratégies mises de l'avant par le Mexique pour gérer cette dépendance grandissante. Plus précisément, la seconde partie examine les relations avec les partenaires de l'ALENA et conclut que la volonté mexicaine d'établir des relations qui dépasseraient les questions commerciales a échoué en raison d'une conjoncture défavorable, que ce soit la crise du peso ou, plus récemment, les attaques terroristes du 11 septembre 2001. La troisième partie discute des fondements et de la mise en œuvre de la politique de diversification des partenariats économiques du Mexique et illustre entre autres les trois grands axes prioritaires de cette stratégie que sont l'Europe, les Amériques et l'Asie. Enfin, la quatrième partie tente de dresser un premier bilan de cette stratégie de diversification, malgré le manque de recul qu'implique l'analyse des nouvelles politiques. Nous soulignerons que si cette stratégie a permis de bien positionner le Mexique sur les marchés des principaux pays industrialisés, elle a des limites importantes en ce qui concerne l'établissement de relations commerciales bilatérales avec les pays en développement. De plus, notre analyse met également en relief le fait que, jusqu'à maintenant, les diverses tentatives pour gérer la nouvelle dépendance envers les États-Unis n'ont pas été vraiment efficaces, si ce n'est qu'elles ont réussi à mieux faire accepter par la population l'intégration de l'économie mexicaine dans l'économie américaine.

LE BILATÉRALISME COMMERCIAL, UN BILAN

Si, sur le plan de la politique étrangère mexicaine, le rapprochement avec les États-Unis représentait une importante rupture, sur le plan économique, il s'imposait toutefois comme un choix logique. Comme le montre l'analyse des différents débouchés des produits mexicains (tableau 1), le commerce national est, aujourd'hui comme hier, très concentré : les dix premiers partenaires absorbent plus de 90 % de l'ensemble des exportations mexicaines. Et même dans ce groupe de pays, les États-Unis contrastent. Déjà, en 1990, ils constituaient le principal débouché pour les produits mexicains, ces derniers absorbant 80 % de l'ensemble des exportations mexicaines. Un constat similaire doit être fait en ce qui concerne les approvisionnements internationaux. Là encore, les États-Unis se démarquent avec près des trois quarts des produits à destination du Mexique. On ne saurait sous-estimer l'importance de cette dernière dimension dans le cadre de la sécurité économique mexicaine et dans le projet de modernisation de l'appareil productif national qui s'affirme à partir du début des années 1990, les importations de biens intermédiaires et de biens d'équipement comptant approximativement pour 88 % des importations totales du Mexique en 1990 (PEF, 2000, p.124). Enfin, pour bien apprécier le rôle des États-Unis dans le maintien de la sécurité économique du Mexique au début des années 90, il ne faut pas sous-estimer la place centrale qu'ils occupaient, et occupent toujours, au niveau de l'investissement. Même si la provenance des investissements étrangers est mieux distribuée qu'en matière de commerce, il demeure qu'avec « seulement » 60 % de l'investissement direct étranger au Mexique, les États-Unis sont loin devant tous les autres partenaires commerciaux (tableau 1). Ces quelques observations sur le commerce et l'investissement au Mexique mettent clairement en lumière l'échec de l'approche multilatérale. Dans l'élaboration de la politique commerciale mexicaine, les États-Unis sont un acteur incontournable et l'ALENA devient le moyen d'en tirer le meilleur parti.

Par ailleurs, le rapprochement recherché avec les États-Unis s'insérait dans une perspective de politique nationale. Une grande partie des ambitions politiques de l'administration Salinas reposait sur la capacité de son programme de réformes économiques à renouer avec la croissance. Dans ce contexte particulier, le rapprochement avec les États-Unis était vu comme le meilleur moyen de rassurer la communauté financière, tant nationale qu'étrangère, du sérieux des réformes et, au-delà, il était perçu comme le meilleur moyen de réactiver l'économie et ainsi de rénover les bases sociales du régime⁷.

⁷ Voir, à ce sujet, Centeno (1994); Kaufman, Bazdresch et Heredia (1994); Zapata (1995); Schamis (1999).

Tableau 1 : Les dix principaux partenaires du Mexique

1990 et 1999, en milliards \$É-U et en pourcentage

	Exportations		Importations		Investissements étrangers						
	1990	1999	1990	1999	1990	1999					
Pays	G \$ÉU	Pays	G \$ÉU	Pays	G \$ÉU	Pays	G \$ÉU	Pays	G \$ÉU	Pays	G \$ÉU
	(%)		(%)		(%)		(%)		(%)		(%)
É.-U	32,3 (79,4)	É.-U.	120,4 (88,3)	É.-U.	30,8 (74,0)	É.-U.	105,3 (74,2)	É.-U.	2,3 (61,8)	É.-U.	6,54 (59,1)
Japon	1,5 (3,7)	Canada	2,4 (1,8)	All.	1,8 (4,3)	Japon	5,0 (3,5)	All.	0,29 (7,8)	Japon	1,22 (11,0)
Esp.	1,5 (3,7)	All.	2,1 (1,5)	Japon	1,5 (3,6)	All.	5,0 (3,5)	France	0,18 (4,8)	R.-U.	0,82 (7,4)
France	0,5 (1,2)	Esp.	0,8 (0,6)	France	0,7 (1,7)	Corée	3,0 (2,1)	Suisse	0,15 (4,0)	All.	0,73 (6,6)
Canada	0,5 (1,2)	Japon	0,8 (0,6)	Esp.	0,5 (1,2)	Canada	2,9 (2,0)	Pays- Bas	0,13 (3,5)	Canada	0,59 (5,3)
All.	0,5 (1,2)	R.-U.	0,7 (0,5)	R.-U.	0,5 (1,2)	Chine	1,9 (1,3)	Japon	0,12 (3,2)	Esp.	0,36 (3,3)
Pays- Bas	0,3 (0,7)	G.t.m.	0,5 (0,4)	Brésil	0,5 (1,2)	Italie	1,6 (1,1)	R.-U.	0,11 (3,0)	France	0,15 (1,4)
Israël	0,2 (0,5)	Pays- Bas	0,5 (0,4)	Canada	0,5 (1,2)	Taiwan	1,5 (1,1)	Canada	0,06 (1,6)	Suède	0,11 (1,0)
Italie	0,2 (0,5)	Sing.	0,5 (0,4)	Italie	0,5 (1,2)	France	1,4 (1,0)	Suède	0,01 (0,3)	Suisse	0,01 (0,1)
Suisse	0,2 (0,5)	Suisse	0,5 (0,4)	Arg.	0,4 (1,0)	Esp.	1,3 (0,9)	Esp.	0,01 (0,3)	Italie	0 (0,0)
Sous- total	37,7 (92,6)	Sous- total	129,2 (94,7)	Sous- total	37,7 (90,6)	Sous- total	128,9 (90,8)	Sous- total	3,36 (90,3)	Sous- total	10,53 (95,2)
Total	40,7 (100,0)	Total	136,4 (100,0)	Total	41,6 (100,0)	Total	142,0 (100,0)	Total	3,72 (100,0)	Total	11,06 (100,0)

Source : D'après PEF (2000, pp.127-128, 132-133).

Le Mexique a parcouru beaucoup de chemin depuis l'I.S.I. Son économie autrefois fermée est maintenant l'une des plus ouvertes, grâce en grande partie à l'ALÉNA⁸. Cependant, comme un statut particulier qui tiendrait compte de son niveau de développement lui a été refusé, et comme le Mexique a accepté la plupart des demandes de ses futurs partenaires, sauf dans les domaines des services financiers et du pétrole, allant même jusqu'à négocier deux accords parallèles dans le domaine de l'environnement et du travail, domaines jusqu'alors considérés comme relevant strictement des affaires intérieures, certains considèrent le Mexique comme le grand perdant des négociations entourant l'accord. Les autorités mexicaines considèrent toujours, au contraire, avoir accompli un formidable exploit. Tel que l'ont expliqué Globerman et Walker, paradoxalement : « [...] le pays qui a abandonné le plus de choses sur le plan du contrôle du commerce international est également le pays qui en a gagné le plus sur le plan des bénéfices » (1993, p.ix).

Le bilan économique : un franc succès

Sur le plan des retombées économiques, les statistiques l'indiquent, les autorités mexicaines semblent avoir gagné le pari de l'intégration aux courants économiques mondiaux. Avec des taux de croissance réelle de 6,8 % en 1997 et 7,8 % en 2000, la croissance atteint désormais des taux comparables à ceux du *boom* pétrolier, l'inflation et la dette en moins (voir annexe). Après coup, même la crise du peso de 1995, qui a ruiné bon nombre de Mexicains et mis en faillite technique le système bancaire, semble n'avoir été qu'une erreur de parcours, voire, comme l'affirme Paul Cooney, un tremplin pour l'industrie de réexportation⁹, ce qui expliquerait qu'entre 1996 et 2000 l'emploi dans le secteur *maquila* soit passé de 27 % à 35 % de l'emploi manufacturier total (2001, p. 60). D'autre part, tandis qu'entre 1986 et 1993 la croissance des exportations avoisinait les 13 %, depuis l'ALENA elle atteint le taux moyen annuel de 18 % (Secretaría de economía, 2001, p.1), faisant ainsi grimper les exportations de 51,9 à 166,5 milliards \$É.-U. entre 1993 et 2000 (tableau 2). De plus, tout en favorisant

⁸ Pour un résumé des différentes mesures de libéralisation adoptées par le Mexique depuis les années 1980, voir OMC (1997).

⁹ Il reste dans ce cas que le dynamisme du secteur *maquila*, voire de l'ensemble du secteur exportateur, s'est fait sur le dos du pouvoir d'achat mexicain.

l'augmentation du volume des investissements, l'accord a contribué à remplacer l'investissement de portefeuille par de l'investissement étranger direct. Par exemple, si, en 1993, le premier accaparait près des deux tiers de l'investissement au Mexique, le second, notamment dans le domaine de la transformation (avec près de 61 % de l'IDE cumulé sur la période 1994-2000), représentait en 1999 près des trois quarts des investissements étrangers au Mexique (PEF, 2000, pp. 132-3).

Que ce soit en raison de la dévaluation ou en raison d'un cadre institutionnel propice aux exportations et à l'investissement, il demeure que, durant les années 1990, le secteur exportateur est devenu le secteur le plus dynamique de l'économie mexicaine. Représentant à peine un peu plus de 15 % de l'économie lors de la ratification de l'ALENA, la part des exportations dans le PIB va doubler, pour représenter le tiers (32,7 %) de l'ensemble de l'activité économique en 1999 (Mexico, Secretaría de economía, 2001, p. 1 ; PEF, 2000, pp. 29 et 34). Ce nouveau rôle du secteur exportateur s'est accompagné d'un élargissement de la gamme de produits exportés. Sur ce plan, les autorités mexicaines semblent avoir gagné leur second pari, celui de diminuer la vulnérabilité nationale face aux exportations pétrolières. Cette dernière observation doit cependant être nuancée dans la mesure où *Petroleos de México*, le monopole pétrolier public, fournit encore près du tiers des revenus du gouvernement mexicain (US Department of State, 1999).

Tableau 2 : Structure des exportations
1980-1990 (années choisies), milliards \$É-U et pourcentage

	Exportations (G \$É.-U.)	Structure des exportations (%) (total = 100,0 %)			
		Pétrolières	Prod. agricoles et miniers	Manufacturières	<i>Maquila</i>
1980	18,0	55,4	13,8	30,8	14,0
1982	24,1	66,5	9,2	24,3	11,7
1984	29,1	56,3	7,6	36,1	16,9
1986	21,8	28,9	11,9	59,1	25,9
1988	30,7	21,9	7,6	70,5	33,1
1990	40,7	24,8	6,6	68,3	34,2
1991	42,7	19,2	6,8	74,0	37,0
1992	46,2	18,0	5,4	76,6	40,5
1993	51,9	14,3	5,4	80,3	42,2
1994	60,9	12,2	5,1	82,8	43,2
1995	79,5	10,6	5,7	83,8	39,1
1996	96,0	12,2	4,2	83,6	38,4
1997	110,4	10,2	3,8	85,9	40,9
1998	117,5	6,0	3,7	90,3	45,2
1999	136,4	7,3	3,2	89,5	46,8
2000	166,5	9,8	2,8	87,3	N.D.

Nota : (a) La production *maquila* fait partie intégrante de la production manufacturière.

Sources : (1980-1988) D'après *Nacional Financiera* (1995, tableaux 11.4 et 11.5) ;
(1990-1999) D'après PEF (2000, p.123) ; (2000) INEGI (2001)

Néanmoins, depuis les années 1980, la part des exportations pétrolières et des autres ressources naturelles dans la structure des exportations ne cesse de se réduire. Avec près de 90 % de l'ensemble des exportations mexicaines en 1998 et 1999, les biens manufacturiers constituent désormais l'essentiel des produits exportés (tableau 2). Il s'agit là d'un revirement remarquable. La structure des exportations mexicaines ressemble de plus en plus à celle d'un pays développé, à ceci près qu'un peu moins de la moitié des exportations manufacturières provient des *maquiladoras*, et qu'en général, la valeur ajoutée pour ce type d'exportation demeure généralement faible (tableau 2).

Sur le plan de l'autonomie de la politique étrangère mexicaine, il est essentiel de considérer la relation particulière qui se développe entre les États-Unis et le Mexique suite à l'entrée en vigueur de l'ALENA. Stimulée par l'accord commercial, entre 1994 et 1998, la part de l'investissement étranger provenant des États-Unis a fortement augmenté, passant de 46 % à 71 % de l'IDE annuel (Giugale et al., 2001, p. 62). Durant la période 1994 et 1999, les États-Unis ont été ainsi responsables d'environ 57,6 % de l'investissement étranger cumulé au Mexique (Secretaría de economía, 2001, p.3). L'afflux massif de capitaux américains a été salutaire pour l'économie mexicaine. Non seulement ces investissements ont-ils favorisé le transfert technologique et augmenté la compétitivité nationale, mais ils ont aussi permis de pallier en partie la faible disponibilité des capitaux nationaux engendrée par la crise du peso et ainsi de financer l'expansion industrielle (Giugale et al., 2001, p. 60).

En outre, en 2000, les États-Unis absorbaient une quantité évaluée à près de 136 milliards de dollars de produits mexicains, soit quatre fois plus qu'en 1991. En fait, atteignant cette année-là près de 263 milliards \$É.-U. et une croissance cumulée d'environ 209,2 % depuis l'ALENA, le commerce bilatéral se développe plus rapidement que les échanges des États-Unis avec le reste du monde ou avec n'importe quel autre pays (Secretaría de economía, 2001, p.8). Par conséquent, c'est au cours des cinq dernières années que le Mexique a confirmé son titre de second partenaire économique des États-Unis.

Le bilan politique : une forte dépendance

Néanmoins, on ne saurait trop rappeler l'énorme asymétrie de la relation. Tandis que les États-Unis absorbent maintenant plus ou moins 85 % des exportations mexicaines, ce n'était qu'un peu plus de 10 % des exportations américaines qui étaient destinées au Mexique en 1999 (Deblock, Benessaïeh et L'Heureux, 2000, tableau 4). En fait, bien que les États-Unis assument un rôle clef dans le système commercial international, l'économie américaine demeure pour l'essentiel orientée vers l'intérieur, ce qui n'est plus le cas de son voisin mexicain. Au contraire, l'économie mexicaine est désormais essentiellement orientée vers l'extérieur, et plus particulièrement vers les États-Unis. Malgré l'entente commerciale, cette extrême dépendance représente un risque pour le Mexique qui peut toujours se voir confronté à l'unilatéralisme américain, comme

l'illustrent les contentieux commerciaux dans les domaines du thon, des tomates, des avocats ou du camionnage. Ou encore, comme le montre clairement la présente récession, il peut être directement affecté par les aléas de la conjoncture économique et politique aux États-Unis. Conscientes du problème, les administrations Zedillo (1994-2000) et Fox (2000-2006) vont développer deux approches compatibles en matière de politique étrangère, dans le but d'atténuer la dépendance grandissante du Mexique envers son imposant voisin. D'une part, elles voudront intensifier encore plus les relations avec leurs partenaires de l'ALENA, afin de dépasser le seul aspect commercial de la relation, et d'autre part, elles privilégieront une politique de diversification des partenariats économiques.

AU-DELÀ DU COMMERCE : LES RELATIONS AVEC L'AMÉRIQUE DU NORD

Survenue à peine un an après l'entrée en vigueur de l'ALENA, la crise du peso de 1995 a représenté un test important pour les nouvelles relations bilatérales américano-mexicaines. L'intervention rapide des États-Unis en faveur du Mexique a non seulement aidé à stabiliser la situation monétaire, mais elle a aussi envoyé un message très clair à la communauté internationale : dorénavant, les États-Unis se portaient en quelque sorte garants de la stabilité économique du pays¹⁰. Toutefois, pour certains, tels que Morris et Passé-Smith, malgré l'enthousiasme affiché par les autorités, la crise du peso a créé d'importantes brèches dans les bases d'appui au libre-échange et a réouvert les vieilles animosités des deux côtés de la frontière. Du côté américain, le changement d'attitude de la population envers le libre-échange explique en partie le refus du Congrès d'accorder au président Clinton la procédure accélérée, le fameux *fast track*, privant ce dernier du leadership nécessaire pour faire avancer les discussions entourant l'intégration hémisphérique¹¹. Du côté mexicain, bien qu'elle ne blâme pas directement le libre-échange, la population se sent trahie par la classe politique. La magie qui avait entouré la ratification de l'ALENA s'est dissipée. Contrairement au slogan *priiste* voulant « qu'avec les réformes économiques et l'ALENA le Mexique accéderait rapidement au premier monde », la population mexicaine réalise que le pays est toujours en développement et plus que jamais dépendant politiquement et économiquement de son puissant voisin.

¹⁰ En fait, pour court-circuiter l'approbation du Congrès, le président Clinton (1992-2000) avait fait de son plan d'urgence au Mexique une affaire de sécurité nationale. Par ailleurs, le Canada ayant été le seul autre pays à participer au plan de sauvetage, les observations faites dans le cas américain s'appliquent également dans une certaine mesure au Canada.

¹¹ La procédure accélérée est la pratique par laquelle le Congrès américain délègue temporairement son pouvoir constitutionnel en matière de commerce extérieur à l'exécutif afin de faciliter la conclusion d'ententes commerciales. Le Congrès s'engage alors à n'apporter aucun amendement — ce qui augmente ainsi la crédibilité des négociateurs américains — et à accepter ou à rejeter en bloc tout accord commercial qui lui serait soumis pour approbation finale.

Le président Zedillo (1994-2000) étant déjà confronté à une légitimité contestée en raison des assassinats et des scandales politiques qui avaient entouré son accession à la présidence mexicaine, les conséquences économiques et financières engendrées par la crise du peso l'affaibliront encore plus, politiquement, pour une bonne partie de son mandat. Et les priorités de son gouvernement seront avant tout d'ordre national, la stabilisation économique et le retour à la croissance dans un premier temps, puis la démocratisation du système politique mexicain, ce qui fera évidemment passer en seconde place la politique étrangère, cette dernière continuera néanmoins d'être dominée par des considérations commerciales et par la relation avec les États-Unis (González González, 2001).

Cela dit, il faut noter que l'accès aux marchés nord-américains étant déjà institutionnalisé par l'ALENA, sous le président Zedillo (1994-2000) les Mexicains voudront élargir les relations trilatérales aux plans politique et culturel. Toutefois, les principaux efforts seront consacrés à diminuer les tensions bilatérales avec les États-Unis, suscitées notamment par la crise du peso, par les effets extraterritoriaux de la promulgation de la Loi Helms-Burton (permettant théoriquement de pénaliser près de 200 entreprises mexicaines et leurs propriétaires s'il était démontré qu'elles utilisaient dans leur commerce avec Cuba des biens saisis lors de la révolution cubaine), par la certification annuelle de la politique mexicaine de lutte aux stupéfiants, ou encore, par la question de l'immigration et du traitement des citoyens mexicains aux États-Unis (Valverde Loya, 2001). Néanmoins, malgré certaines victoires, comme la suspension par le président Clinton de l'application de la Loi Helms-Burton, il demeure, que sur l'ensemble des dossiers non commerciaux la situation restera au mieux au beau fixe durant tout le mandat du président Zedillo, et ce malgré le fait que tant le président Zedillo que le président Clinton ont investi beaucoup de capital politique dans la relation. Le traumatisme engendré par la crise du peso des deux côtés de la frontière était simplement trop profond pour que l'on puisse mener à terme de nouvelles initiatives conjointes en complément du cadre offert par l'ALENA (*Idem*, p. 693).

Les années 2000 et 2001 offraient de meilleures perspectives à ce niveau. D'une part, la transition démocratique, qui allait mener à la fin du règne politique du PRI, au pouvoir depuis 1929, et à l'élection de Vicente Fox et du PAN en juillet 2000, ne pouvait que rehausser l'image du Mexique à l'échelle internationale et en particulier aux États-Unis. D'autre part, les Mexicains pouvaient compter sur une nouvelle réalité : leur pays était devenu, grâce à l'ALENA, le second partenaire économique des États-Unis. Enfin, l'élection de George W. Bush (2000-2004) aux présidentielles américaines – lui qui, comme gouverneur du Texas et comme candidat à la présidence, ne s'était jamais caché de faire des relations bilatérales une priorité et annonçait une volonté renouvelée d'approfondir les relations – illustre clairement un déplacement du centre de gravité politique aux États-Unis du Nord-Est et du Centre-Est vers le Sud-Ouest, soit vers les États limitrophes du Mexique, le Texas et la Californie en tête, beaucoup plus sensibles aux questions bilatérales, ce qui ne pouvait que réjouir les autorités mexicaines. C'est dans ce contexte que la nouvelle administration Fox a formulé l'objectif :

« d'établir un cadre ambitieux qui encourage des relations approfondies et étroites entre les trois partenaires nord-américains et qui transcenderait le cadre d'aujourd'hui établi par l'accord de libre-échange nord-américain » (Mexico, Secretariat of Foreign Affairs, 2001).

À peine élu, lors de sa tournée nord-américaine d'août 2000, le président Fox émettait l'idée d'approfondir l'intégration économique en créant une zone monétaire en Amérique du Nord par l'adoption du dollar américain dans les trois pays de l'ALENA, ce qui aurait l'avantage d'éliminer une fois pour toutes le risque d'une nouvelle crise de change. Cependant, jusqu'à maintenant, les propositions du président Fox n'ont guère suscité d'engouement de la part de ses interlocuteurs nord-américains (Arès, 2001). Et plus récemment, le président Fox émettait l'idée de clarifier les clauses de l'accord parallèle sur le travail de manière à mieux protéger les travailleurs mexicains aux États-Unis¹². La protection des travailleurs mexicains, travailleurs clandestins inclus, a été le thème central de la troisième rencontre Fox-Bush durant laquelle le président américain

¹² Voir Mexico, Secretaria of Foreign Affairs (2001).

s'engageait à négocier un accord dans ce domaine pourtant politiquement sensible aux États-Unis, et ce avant la fin de l'année 2001¹³.

Toutefois, la rencontre se déroulait une semaine avant les événements tragiques du 11 septembre 2001, qui feront à nouveau de la sécurité nationale et du contrôle des frontières des États-Unis une priorité du gouvernement américain. Cela n'a nullement découragé le président Fox puisqu'un mois plus tard, en réponse à des journalistes espagnols, il confessait avoir suggéré au président Bush d'inclure la question migratoire dans un plan tripartite de protection des frontières des pays de l'ALENA¹⁴. Néanmoins, il reste que l'action terroriste ne pouvait survenir à un pire moment pour le président mexicain car elle reléguait les relations bilatérales au second plan. De plus, les nouvelles mesures de sécurité américaines aux frontières allaient limiter l'accès au territoire américain au moment même où le secteur de la réexportation, jusqu'alors fer de lance de la croissance au Mexique, perdait tout dynamisme en raison du ralentissement économique en Amérique du Nord, plaçant ainsi l'ensemble de l'économie mexicaine en récession. Par ailleurs, dans ce contexte économique difficile, le président Fox doit faire face à des problèmes de politique intérieure. Comme il est incapable de satisfaire tous les espoirs que son élection avait suscités, « sa lune de miel politique » semble terminée. Profitant de ce contexte et jugeant qu'il consacrait trop d'énergie à l'étranger, fait sans précédent, le Congrès lui a même interdit en avril dernier d'effectuer une visite officielle aux États-Unis et au Canada, ce qui lui aurait permis de redynamiser les relations tripartites¹⁵.

Toutefois, à moyen terme, les perspectives d'un approfondissement des relations avec les États-Unis demeurent bonnes. Non seulement la reprise économique qui s'annonce en Amérique du Nord devrait, par le truchement des exportations et de l'investissement étranger, permettre de renouer avec la croissance, en raison de l'intégration économique

¹³ Lire, à ce sujet, l'article « Llama Fox a concretar acuerdo migratorio » paru dans le *Reforma* du 5 septembre 2001.

¹⁴ Voir l'article « Mexican leader wants NAFTA security plan » paru dans le *Thestar.com* du 16 octobre 2001.

et du volume des marchandises en circulation, mais la question sécuritaire aux États-Unis rend également nécessaire un débat sur la nature que devraient prendre les relations trilatérales en Amérique du Nord. Et sur ce plan, le gouvernement américain a déjà offert à ses partenaires de l'ALENA qu'ils participent au plan stratégique d'approvisionnement énergétique américain. Mais dans ce contexte d'asymétrie de puissance, cette redéfinition des relations tripartites devrait se faire selon les conditions américaines. On peut s'attendre à ce que les États-Unis proposent, voire exigent, de leurs partenaires qu'ils participent au plan de lutte contre le terrorisme, de contrôle des frontières, de l'immigration, ou encore qu'ils collaborent en matière militaire, notamment en ce qui concerne le contrôle de l'espace aérien, en échange de bénéfices commerciaux et en premier lieu du maintien de l'accès à leur marché intérieur.

La sécurité économique que sous-tend l'ALENA a donc un prix pour le Mexique : une dépendance grandissante vis-à-vis de son imposant voisin. Les sondages d'opinion le montrent : si la grande majorité des Mexicains considèrent que la ratification de l'ALENA sert bien les intérêts économiques de leur pays, près de 70 % d'entre eux sont convaincus que les États-Unis cherchent à dominer le monde, ce qui fait dire à un éditorialiste que « comme par le passé, les Mexicains veulent être amis, pas alliés, des États-Unis » (Aguayo Quezada, 2001). Après avoir presque tout misé sur la collaboration avec les États-Unis, le président Fox nommera alors Jorge Casteñada, connu pour ses idées de gauche et ses critiques anti-américaines, à la tête de la diplomatie mexicaine, et surtout, d'une manière moins symbolique et plus fondamentale, il développera, comme son prédécesseur, l'idée selon laquelle le Mexique doit s'appuyer sur l'ALENA pour devenir une puissance économique intermédiaire et diversifier ses partenaires, ce qui rendrait plus acceptable aux yeux de la population la dépendance envers les États-Unis¹⁶.

¹⁵ Voir l'article « Le Sénat interdit au président Fox d'aller aux États-Unis », in *La Presse*, 9 avril 2002.

¹⁶ Une interprétation similaire de la politique étrangère récente du Mexique se retrouve dans Rocha Valencia (2001).

LA DIVERSIFICATION DES PARTENARIATS ÉCONOMIQUES

Comme l'indique bien la coïncidence du vote du Mexique avec celui des États-Unis à l'Assemblée générale des Nations Unies sur la période de 1985-1999, en ce qui concerne les grandes questions internationales, le rapprochement avec les États-Unis a impliqué un important réalignement de la politique étrangère du Mexique sur les positions américaines. Si, entre 1985 et 1989, le niveau de coïncidence s'élevait à peine en moyenne à un peu plus de 12 %, ce dernier augmentera pour atteindre une moyenne annuelle de 35,5 % à partir de l'entrée en vigueur de l'ALENA le premier janvier 1994 (tableau 3). Il reste que durant toute la période 1985-1999, le niveau de coïncidence du vote du Mexique avec celui des États-Unis a été en deçà de celui de l'Assemblée générale et beaucoup moindre que celui du Canada avec les États-Unis (environ 70 %).

Cet écart entre les positions mexicaines et américaines en matière de politique internationale reflète une volonté d'affirmer la souveraineté nationale et de réitérer une approche traditionnelle visant à ne pas s'ingérer dans les affaires intérieures et les conflits des autres pays et à ne pas participer au maintien de la sécurité internationale ou régionale. Ce rôle de citoyen exemplaire, mais peu impliqué sur la scène internationale, peut également témoigner d'une ambivalence au niveau du statut international du pays. Si, avec l'abandon d'un discours anti-américain, la ratification de l'ALENA et l'adhésion à l'OCDE, le Mexique est désormais associé aux pays « riches », son bilan en ce qui concerne le respect des droits humains, son niveau de développement et ses ressources limitées atténue grandement sa capacité à assumer un rôle plus actif sur la scène internationale, et cela constitue certainement un facteur explicatif du fait que c'est sur le plan commercial que la politique étrangère mexicaine s'est le mieux exprimée durant les mandats des présidents Salinas (1988-1994) et Zedillo (1995-2000).

Tableau 3 : Coïncidence du vote avec les États-Unis à l'Assemblée générale de l'ONU 1985-1999 , pourcentage

	Mexique	Assemblée générale	Canada
1985	15,5	22,5	69,8
1986	17,6	23,7	72,0
1987	14,8	18,6	67,9
1988	11,1	15,4	68,8
1989	12,0	16,9	60,9
1990	15,2	21,3	60,0
1991	20,6	27,8	69,6
1992	20,3	31,0	60,0
1993	28,3	36,8	66,7
1994	33,3	48,6	74,5
1995	41,6	50,6	73,5
1996	38,8	49,4	73,0
1997	37,5	46,7	71,1
1998	31,8	44,2	67,3
1999	30,0	41,8	69,2

Source : González González, 2001, p.638.

Par ailleurs, le partenariat établi dans le cadre de l'ALENA avec le Canada n'est pas étranger à la formulation de la politique de diversification des partenaires économiques du Mexique. De prime abord, craignant que le Canada nuise à la ratification d'un accord commercial avec les États-Unis, les autorités mexicaines ne voyaient pas d'un très bon œil la participation canadienne aux négociations. Par la suite, les autorités mexicaines devaient se raviser pour affirmer qu'un troisième partenaire permettrait, d'une part, d'offrir de nouvelles opportunités commerciales, et de diminuer la dépendance envers les États-Unis d'autre part, tout en illustrant clairement que le libre-échange ne limitait pas la capacité du Mexique d'élargir ses horizons au-delà des États-Unis. Depuis, on assiste à une maturation des relations canado-mexicaines. Il existe maintenant un dialogue permanent entre les deux pays, visible notamment par des rencontres bilatérales à tous niveaux, par l'organisation de foires commerciales et d'événements culturels, ou encore par la ratification en 1996 et la reconduction en 1999 d'un plan d'action conjoint devant coordonner le développement des relations bilatérales et définir

les secteurs de coopération¹⁷. Par ailleurs, le Canada est devenu le second marché d'exportation mexicain et la cinquième source d'investissement étranger au pays (avec près de 2 % et de 5 % respectivement du total en 1999). Ceci permet de contrebalancer légèrement le poids économique des États-Unis, mais aussi, d'une manière plus directe, comme le montrent les consultations canado-mexicaines qui mèneront à une dénonciation commune de la Loi Helms-Burton, le nouveau partenariat permet au Mexique de ne pas affronter seul les États-Unis sur certains dossiers chauds (Castro Martínez, 2001, pp. 773-774). Et malgré le fait que le partenariat avec le Canada manque d'un certain contenu et que les relations particulières des deux pays avec les États-Unis portent encore trop ombrage aux relations canado-mexicaines, le Mexique en dresse un bilan très positif¹⁸. C'est en ce sens que le partenariat avec le Canada servira de guide à l'objectif de diversification de commerce extérieur par la ratification d'accords, que ce soit sur une base multilatérale ou bilatérale, en Europe, dans les Amériques ou en Asie. Comme nous le verrons, ces trois axes de la nouvelle politique étrangère mexicaine n'ont pas la même importance stratégique : si l'axe européen a constitué la priorité de l'administration Zedillo (1994-2000), l'axe des Amériques, la région caraïbe en particulier, demeure très important tandis que l'axe asiatique apparaît plus marginal. Malgré leurs caractères plus secondaires, les axes latino-américains et asiatiques permettent néanmoins de positionner le Mexique à l'échelle internationale.

Comme l'indique le tableau 4, le Mexique participe déjà à quatorze accords commerciaux et entretient des pourparlers visant à en ratifier plusieurs autres. Hormis peut-être l'OMC, aucun de ces accords n'a cependant l'importance stratégique de l'ALENA. Les raisons évoquées par les autorités pour négocier ces accords sont habituellement les mêmes, à quelques variantes près. Sur le plan offensif, il s'agit d'établir le Mexique comme lieu d'investissement privilégié dans les Amériques. L'abondante main-d'œuvre, les bas salaires, l'accès garanti par l'ALENA au marché des États-Unis et, par les autres accords commerciaux, à d'autres marchés étrangers, de même que le positionnement stratégique du pays entre le Nord et le Sud du continent

¹⁷ Voir, à ce sujet, *Affaires étrangères et du Commerce international du Canada* (1999).

servent alors de principaux arguments pour attirer l'investissement (Secretaría de economía, 2001, p.16).

Tableau 4 : Accords commerciaux mexicains
1986-2001 (années choisies)

Date d'adhésion	Accord	Accord	Accord
1986	GATT/OMC Multilatéral		
1992	ALE Chili		
1993	APEC Multilatéral		
1994	ALENA États-Unis Canada	OCDE multilatéral	
1995	ALE (G-3) Colombie Venezuela	ALE Bolivie	ALE Costa Rica
1998	ALE Nicaragua		
2000	ALE Israël		
2001	ALE (AELE) Islande Norvège Liechtenstein Suisse	ALE Union européenne ACE Uruguay	ALE Guatemala Honduras El Salvador
En négociation	ZLEA Multilatéral ALE Belize ALE Équateur ALE Pérou ALE Panama ALE Trinidad et Tobago	Envisagé	ALE Mercosur ALE Japon ALE Singapour

ACE Accord de coopération économique ; AELE Association européenne de libre-échange ; ALE Accord de libre-échange ; ALENA Accord de libre-échange nord-américain ; APEC Coopération économique Asie-Pacifique ; GATT General Agreement on Tariff and Trade ; OCDE Organisation de coopération et de développement économique ; OMC Organisation mondiale du commerce ZLEA Zone de libre-échange des Amériques

Source : Secretaría de economía (2001, p. 2)

Sur le plan défensif, il s'agit, en diversifiant un tant soit peu les partenaires économiques, d'augmenter la marge de manœuvre du Mexique par rapport aux États-Unis. Et en ce qui concerne cet objectif, les autorités mexicaines ne peuvent être plus limpides. Tandis que le Plan national de développement 1995-2000 (*Plan Nacional de desarrollo*) soulignait que la diversification était « une stratégie nécessaire compte tenu de l'intensité des relations avec nos principaux partenaires commerciaux » (Garza Elizondo, 1998, p. 182), le Plan national de développement 2001-2006 affirmait qu'en matière

¹⁸ Du côté canadien, bien que positif, le bilan du partenariat demeure plus mitigé (voir à ce sujet Deblock et Arès, 2001; Wilson-Forsberg, 2002).

commerciale « le Mexique devait rechercher de nouvelles opportunités et atteindre une meilleure distribution de même que l'équilibre » (Presidencia de la República, 2001).

L'axe prioritaire : l'Europe

Les Mexicains ont toujours voulu établir des relations économiques et politiques privilégiées avec les pays européens, relations perçues comme un moyen de diversifier leurs partenaires économiques, de participer aux forums internationaux et, évidemment, de favoriser l'investissement européen sur le territoire national. Les premières démarches du début des années 1990 ayant échoué, il faudra attendre que la ratification d'une entente commerciale avec les pays européens devienne la grande priorité de l'administration Zedillo (1994-2000) en matière de politique étrangère et commerciale. Et par conséquent, en 2000, le Mexique parvient à conclure un accord de libre-échange avec les pays de l'Union européenne, lesquels, pris globalement, constituent le second marché d'exportation du Mexique, avec environ 6,5 % du commerce global en 1999 (CSIS, 2000). Selon le calendrier établi, dans un sens comme dans l'autre, la plupart des produits seront libres de droits de douanes dès 2007, à l'exception notoire des produits agricoles qui, à la demande notamment de la France, du Portugal et de l'Italie, le seront au mieux à partir de 2010. Cet accord sera suivi la même année d'une entente avec les pays de l'Association européenne de libre-échange (AELE), consolidant ainsi la présence commerciale mexicaine en Europe (Les autorités fédérales de la Confédération suisse, 2001).

Les ententes avec l'UE et avec l'AELE possèdent un caractère stratégique évident pour le Mexique : elles diversifient les partenaires commerciaux et devraient influencer les choix d'investissements des entreprises européennes dans les Amériques (CSIS, 2000). Du côté européen, non seulement il s'agit de la première entente de libre-échange conclue à l'extérieur de l'Europe ou du Bassin méditerranéen, mais l'accord permet aussi d'établir des liens commerciaux privilégiés avec le premier partenaire commercial latino-américain, protège les investissements européens au Mexique, principalement espagnols et anglais (environ 20 % du total de l'IDE) et, d'une manière générale, l'absence d'un tel accord laisserait les mains libres aux entreprises nord-américaines en Amérique latine (Villegas, 2001, p. 822).

À Mexico, on espère également que l'entente commerciale permettra de renverser la tendance à la baisse qui s'observe au niveau du commerce bilatéral. Si, entre 1993 et 2000, le volume du commerce total a doublé, passant de 10,6 à 20,3 milliards \$ É.-U., la part de l'Union européenne dans le commerce total mexicain a, elle, diminué de moitié depuis 1990, passant de 11,4 % à seulement 6,0 % en 2000. Si l'on regarde les débouchés des exportations mexicaines, on voit que la diminution est encore plus marquée, passant de 21 % en 1982, à 13 % au début de la décennie, pour s'établir enfin à seulement 3,4 % durant les neuf premiers mois de l'année 2000 (Secretaría de economía, 2001, p. 17-8). Selon les autorités mexicaines, cette baisse des échanges commerciaux entre le Mexique et l'Europe s'explique en grande partie par les différents accords commerciaux que les parties auraient signés, chacune de leur côté, ce qui aurait eu pour effet de désavantager fortement leurs producteurs, notamment vis-à-vis des producteurs des autres pays européens et des anciennes colonies européennes. Sur ce plan, l'entente commerciale ne fait que rééquilibrer les normes de concurrence entre les divers fournisseurs de l'Union européenne (Secretaría de economía, 2001, p. 19). Cela dit, il faut noter que pour pleinement bénéficier du nouvel accès aux marchés européens et augmenter le volume d'exportation des produits, le Mexique se doit d'améliorer son offre¹⁹.

L'entente étant très récente, il est beaucoup trop tôt pour effectuer une évaluation définitive de ses retombées commerciales réelles. Il demeure néanmoins que sur le plan symbolique, l'accord de libre-échange avec l'Union européenne vient en quelque sorte couronner les efforts mexicains en matière de commerce et constitue, d'une certaine manière, une reconnaissance européenne du nouveau statut du Mexique comme principal pays émergent. Il s'agit sans doute d'une des grandes réalisations du pays en matière de politique étrangère. La « victoire » mexicaine est d'autant plus importante que des pays européens, dont l'Italie, avaient fait de la consolidation de la démocratie au

¹⁹ Non seulement, en 1995, 23 entreprises assuraient la quasi totalité des exportations mexicaines vers la Union européenne, mais en 1996 une étude de la délégation de l'Union concluait 1) à une méconnaissance des marchés européens de la part des entreprises mexicaines, 2) à l'absence d'une stratégie de promotion, 3) à des coûts d'opérations élevés en matière d'exportation vers l'Europe et 4) une méconnaissance des normes de qualité exigées (Villegas, 2001, p.824).

Mexique, la soi-disant clause démocratique, une condition *sine qua non* de l'acceptation finale de l'entente. Il faudra donc attendre le 3 juillet 2000, le lendemain de la victoire du président Fox et du PAN, pour que le représentant de l'Italie aux élections présidentielles mexicaines déclare que la ratification de l'entente n'était plus qu'une question de formalité (Villegas, 2001, p. 819).

Les axes secondaires

1- L'Amérique latine

Dans sa volonté de diversification des partenaires économiques, le Mexique accorde la toute première importance à la consolidation de ses relations commerciales avec les autres pays latino-américains. Il s'agirait là, jusqu'à un certain point, d'un développement « naturel » de la politique commerciale mexicaine, compte tenu de la proximité géographique, politique et culturelle de ces pays. Par ailleurs, c'est dans les Amériques plutôt qu'ailleurs que la diplomatie mexicaine s'est traditionnellement le mieux exprimée, par la reconnaissance du régime castriste, par l'asile accordé aux opposants et aux réfugiés, par les rejets de l'unilatéralisme américain en Amérique centrale, ou encore, plus récemment, par la participation du Mexique au Groupe de Contadora en vue d'apporter une solution au conflit colombien et par un rôle actif mexicain dans le processus de pacification au Nicaragua, au El Salvador et au Guatemala. En fait, le nouvel accent mis sur la consolidation de la démocratie en Amérique latine (qui, chose impensable il y a encore quelques années, amènera même le président Zedillo à rencontrer des opposants politiques lors d'un voyage officiel à Cuba en 1999), marque un important tournant de la diplomatie mexicaine et reflète l'évolution interne du pays en matière de démocratie et de droits humains (Macouzet et González, 2001, pp. 795-796).

Toutefois, l'exemple de la rencontre du président Zedillo avec des opposants cubains reflète également l'alignement de la politique étrangère mexicaine sur celle des États-Unis. Il faut se rappeler que cette rencontre s'était faite dans le contexte de l'adoption de la Loi Helms-Burton aux États-Unis : si le Mexique dénonçait clairement le caractère extraterritorial de cette Loi, la rencontre montrait que, sur le fond, le Mexique partageait désormais l'objectif américain de promouvoir le respect des droits humains et la

démocratie à Cuba en dénonçant le régime castriste. Et sous cet angle, la rencontre avec les opposants cubains visait autant sinon plus les autorités américaines que les autorités cubaines, l'objet étant de diminuer les tensions bilatérales engendrées par la Loi Helms-Burton.

Cela dit, il demeure que le Mexique a développé des objectifs stratégiques particuliers dans ses relations avec les pays latino-américains, et là comme ailleurs, les considérations économiques et commerciales dominant. Sur ce plan, il faut également souligner qu'il s'agit encore là d'une évolution toute récente, ou même d'un renouveau au niveau de la politique commerciale, car sous les présidents De la Madrid (1982-1988) et Salinas (1988-1994), elle était focalisée sur les États-Unis. En fait, la définition des priorités commerciales mexicaines en Amérique latine découle directement de l'annonce, coup sur coup en juin 1990, du lancement des négociations américano-mexicaines, qui devaient mener à la ratification de l'ALENA, et de celle du lancement de l'Initiative pour les Amériques. Ces annonces émettaient pour la première fois l'idée d'une zone de libre-échange s'étendant sur l'ensemble des pays démocratiques des Amériques (ZLÉA), idée dont le principe sera entériné par tous les pays concernés durant le Sommet des Amériques de Miami en 1995. Si la première annonce, souhaitée, ne pouvait que réjouir les autorités mexicaines, la seconde, l'Initiative pour les Amériques, a pris les autorités mexicaines de court. Tandis qu'elles espéraient un statut particulier au sein de l'ALENA, l'annonce les obligeait à formuler rapidement une politique face aux autres pays latino-américains, perçus autant comme des futurs partenaires que comme d'éventuels concurrents au sein d'une ZLÉA. Il existe donc une ambiguïté entre la profession de foi affichée en faveur de la création de la zone de libre-échange des Amériques et les avantages que pourrait en tirer le Mexique.

C'est en ce sens que les autorités mexicaines vont profiter des insuffisances et des retards encourus par l'approche multilatérale véhiculée par les États-Unis pour libéraliser les échanges commerciaux hémisphériques et pour promouvoir sur une base bilatérale leur propre agenda commercial en matière de libéralisation du commerce dans les Amériques. Et cela en dépit du fait que, dans leur forme, les divers accords bilatéraux

mexicains signés avec les pays des Amériques découlent généralement de l'ALENA. En effet, ils mettent l'accent sur la réduction et l'élimination rapide des protections tarifaires sur la base de la pleine réciprocité, indépendamment du niveau de développement. De plus, dans ces accords, les règles d'origine sont très détaillées, les mécanismes de règlement des conflits sont officialisés et ces accords réservent des chapitres particuliers au commerce des services, à la propriété intellectuelle, à l'investissement et aux marchés publics (Regueiro Bello, 2001, p.2).

Comme le soulignait Guadalupe González González, d'un point de vue mexicain, cette approche a plusieurs avantages (2001, p. 657). En premier lieu, elle permet de faire avancer plus rapidement les négociations commerciales que l'approche multilatérale placée sous le leadership toujours plus incertain des États-Unis, et ainsi de bénéficier des avantages commerciaux liés à la libéralisation du commerce dans les Amériques. En second lieu, en devançant de cette manière les États-Unis, elle permet d'affirmer l'autonomie nationale du Mexique en matière de politique commerciale, et ainsi de se distancier de Washington, et donc d'assurer, à l'échelle continentale, un leadership laissé en partie vacant par les États-Unis. Et bien entendu, sur le plan de la politique intérieure, ceci ne peut que plaire aux secteurs les plus nationalistes. En troisième lieu, la plupart des accords avec les pays de la région ayant été ratifiés après la crise du peso indiquaient clairement à la communauté internationale et aux investisseurs étrangers que la crise financière ne remettait aucunement en question l'ouverture économique du pays, ce qui constituait ainsi un élément de plus pour maintenir les flux de capitaux, que ce soit au niveau de l'investissement ou de l'emprunt public, l'un et l'autre étant des conditions essentielles à la reprise économique. En dernier lieu, le Mexique a conclu des ententes commerciales avec le Chili en 1992, la Colombie, le Venezuela, la Bolivie, le Costa Rica en 1995, le Nicaragua en 1998, l'Uruguay, le Guatemala, le Honduras, le El Salvador en 2000. Mais si les propositions de négociations avec le Panama, et surtout avec les pays du Marché commun du Cône sud (Mercosur) (Argentine, Brésil, Paraguay, Uruguay) se confirment²⁰, le Mexique pourrait bientôt être le seul pays des Amériques à se retrouver

²⁰ Voir « El coqueteo de Fox con el Cono Sur » du *BBC Mundo*, le 9 août 2000. Néanmoins, il faut noter que le Brésil ne montre guère d'empressement à la ratification d'un tel accord. En fait, ce

en situation de libre-échange avec les principaux pays de la région. Une telle situation lui permettrait déjà de positionner l'industrie nationale en prévision de la création d'une zone de libre-échange hémisphérique qui, selon le calendrier initial, devrait voir le jour au plus tard en 2005. Ceci constitue un argument de poids lorsqu'il s'agit d'attirer entre-temps l'investissement étranger.

Bref, tout en établissant une certaine distance par rapport aux États-Unis, les accords avec les pays américains reflètent, d'une part, la volonté du Mexique de positionner l'industrie nationale en vue d'un futur accord de libre-échange des Amériques, et d'autre part, l'utilisation de son statut de partenaire de l'ALENA comme élément central lorsqu'il s'agit de promouvoir des ententes commerciales bilatérales. Bien que l'accès au marché mexicain puisse offrir de véritables possibilités d'affaires, ce n'est pas cela qui intéresse les différents partenaires latino-américains. Pour eux, comme l'exemple chilien l'a bien démontré, l'établissement d'un accord avec le Mexique représente souvent un prix de consolation devant l'impossibilité d'établir une entente commerciale avec les États-Unis, et parfois une manière de soumettre leur industrie nationale à la discipline de l'ALENA dans le contexte d'une future ZLÉA sans subir directement la concurrence des pays développés de l'Amérique du Nord.

Malgré des succès incontestables en matière de ratification d'accords commerciaux, la stratégie mexicaine n'est pas sans causer des frictions au sein des autres modèles d'intégration régionaux, que ce soit le Mercosur, le Caricom ou le Marché commun centre américain (MCCA); ceci s'illustre, par exemple dans ce dernier cas, par l'érosion du tarif externe commun suite à la ratification de l'accord de libre-échange entre le Costa Rica et le Mexique en 1995, et de là, suscite une certaine rancœur de la part de certains de ces petits pays (Reguiero Bello, 2001, p. 2). Perçue souvent, à tort ou à raison, comme un simple valet portant le projet américain de ZLÉA, l'approche mexicaine rencontre de fortes résistances. C'est en ce sens que l'on peut conclure que, jusqu'à maintenant, la diplomatie commerciale mexicaine dans les Antilles et le Cône sud a échoué.

dernier cherche plutôt jusqu'à un certain point à limiter le rôle du Mexique dans la région jugeant que celui-ci depuis la ratification de l'ALENA, appartient désormais à l'Amérique du Nord.

Dans le premier cas, malgré des similitudes évidentes (soit une forte dépendance économique et politique envers les États-Unis, la proximité géographique, un rôle important des firmes multinationales, principalement américaines, dans la structure économique et le commerce, une forte sensibilité aux questions migratoires et de narcotraffics) qui permettraient de bâtir des relations fortes, ne serait-ce que pour mieux gérer leurs relations étroites avec les États-Unis, les parties n'arrivent pas à surmonter le fait que leurs économies respectives offrent peu de complémentarité et qu'ils sont des concurrents directs sur le marché américain et dans la recherche d'investissement étranger. Malgré tout, il faut dire qu'avec le président Fox (2000-2006), on voit qu'une attention nouvelle est accordée aux relations avec les pays des Caraïbes. Non seulement ce dernier s'est-il engagé à augmenter les montants alloués à la coopération technique avec les pays de la région, mais il a aussi publiquement soutenu la principale demande formulée par ces pays aux négociations de la ZLÉA, à savoir l'obtention d'un statut préférentiel pour les économies de petites tailles (*Idem*, p. 17). Certains y voient de l'opportunisme visant à profiter du vote de ces pays pour occuper le siège latino-américain au Conseil de sécurité, d'autres y voient le moyen de faire contrepoids non pas aux États-Unis mais au Brésil, l'autre grande puissance économique en Amérique latine.

Dans le contexte latino-américain, l'établissement de relations politiques et commerciales avec le Brésil représente sans doute le défi le plus difficile pour la diplomatie mexicaine. D'un côté, par leur poids économique et démographique respectif, le Mexique et le Brésil aspirent au rôle de leader régional. De l'autre, tous deux véhiculent des projets économiques très différents. Tandis que l'approche mexicaine s'inscrit directement dans le prolongement de l'ALENA et fait miroiter un accès garanti aux marchés nord-américains, le Brésil offre les possibilités de son immense marché intérieur et table sur la capacité de négocier en bloc, au sein du Mercosur ou de l'Association latino-américaine d'intégration (ALADI), les conditions de la participation des pays sud-américains à une future ZLÉA. La partie est loin d'être terminée. Le Brésil a réussi à faire expulser le Mexique de l'ALADI et à lui retirer les préférences commerciales sous prétexte que

l'Association interdit qu'un pays membre offre de meilleures conditions commerciales à des non-membres (dans ce cas-ci, les partenaires de l'ALENA) : Brasilia semble donc avoir remporté une première manche. Mais il demeure que les Brésiliens ont de la difficulté à maintenir l'unité au sein du Mercosur, notamment en raison de l'importante récession que connaît l'Argentine depuis la dévaluation brésilienne de 1999. Malgré tout, compte tenu de son poids économique et de son rôle central dans les affaires continentales, le Mexique continue à courtiser le Brésil en vue de la ratification d'un accord de libre-échange.

Néanmoins à travers les Amériques, les priorités mexicaines varient. Si, en raison de sa population, de la taille de son économie et des liens privilégiés qui l'unissent aux États-Unis et au Canada, le Mexique a l'ambition de retrouver sa place de leader latino-américain et de participer activement aux débats continentaux, la priorité mexicaine dans la région demeure l'établissement d'un rôle économique et politique décisif dans la grande région du Bassin des Caraïbes (Antilles, Amérique centrale, pays andins). Non seulement le Mexique y fait déjà figure de géant industriel régional – son économie est respectivement deux et quatre fois plus grande que celles de la Colombie et du Venezuela (respectivement au deuxième et au troisième rang) et douze fois plus importante que les économies réunies du Guatemala, du Honduras et du Salvador –, mais les pays de la région constituent ensemble les principaux débouchés pour les produits mexicains en Amérique latine. Et cela d'autant plus que le commerce avec la région connaît un développement soutenu, passant de 825,6 milliards de dollars en 1994 à 1937,7 milliards de dollars à la fin de l'année 2000, une croissance de près de 135 % (Macouzet et González, 2001, p. 807). Sur ce plan, avec près de 943,7 millions \$É.-U. d'importation en 1999, le « Triangle du Nord » (Guatemala, Honduras et Salvador) occupe une place à part, absorbant à lui seul le cinquième des exportations mexicaines en Amérique latine (4,7 milliards \$É.-U.), soit autant que le Brésil, l'Argentine et le Chili réunis (Rocha Valencia, 2001, pp. 21-2 ; Secretaría de economía, 2001, p. 14).

D'autres éléments, d'ordre politique, militent également pour une forte présence mexicaine dans la région. D'un côté, compte tenu de son niveau de développement plus

élevé et de sa plus grande stabilité politique, le Mexique fait face à des problèmes d'immigration clandestine à sa frontière sud. Ainsi, on croit à Mexico qu'une plus grande prospérité et une stabilité politique retrouvée à l'échelle régionale permettraient de réduire ces mouvements de population. D'un autre côté, malgré le discours officiel rassurant selon lequel la moitié des quelque 2977 nouvelles *maquilas* qui opèrent depuis 1994 ont préféré s'installer loin de la frontière américaine, très peu d'entre elles ont décidé de s'installer dans les régions pauvres du Sud (Secretaría de economía, 2001, p. 5). Une des rares études indépendantes sur le sujet devait conclure que le lien que faisait le gouvernement entre investissement étranger, diversification des exportations et croissance rapide à l'échelle nationale visible dans le Nord du Mexique ne se vérifiait guère dans un État du Sud, comme l'Oaxaca, qui est l'un des plus pauvres du Mexique. Dans cet État, non seulement l'investissement étranger avait été insignifiant, mais la faible progression des exportations était due au café produit par des intérêts strictement locaux (Tamayo-Flores, 2001). Comme le soulèvement zapatiste l'a également clairement montré, l'ALENA ne représente vraiment un projet de développement que pour les États du Nord et du centre du pays, plus proches des marchés américains et mieux pourvus en infrastructures que ceux du Sud.

On espère à Mexico qu'une collaboration économique plus intense avec les pays de l'isthme permettrait de dynamiser l'économie de cette partie du pays et celle des pays de la région. Il ne faut donc pas être surpris devant les efforts du Mexique pour établir, sur une base bilatérale, une zone de libre-échange à l'échelle du Bassin des Caraïbes, ni devant sa volonté d'unifier les différents accords bilatéraux qui le lient aux pays centro-américains dans un nouvel accord régional dont il serait le moteur. C'est également dans cette perspective qu'il faut comprendre le plan Puebla-Panama proposé en mars 2001 par le président Fox, visant à mettre à niveau les infrastructures économiques de l'isthme, notamment en ce qui concerne les infrastructures de transport et le domaine de

l'énergie, une condition jugée essentielle à une meilleure coopération économique régionale²¹.

2- L'Asie

L'Asie est la dernière grande région où le Mexique tente d'établir des relations commerciales privilégiées. Toutefois, il faut dire que l'attention accordée à la région est encore toute récente et que ce n'est vraiment qu'une fois l'établissement de liens privilégiés avec l'Amérique du Nord, l'Europe et dans une moindre mesure l'Amérique latine assuré qu'elle a été élevée au rang de priorité de la politique étrangère mexicaine. C'est à titre de partenaire de l'ALENA (les États-Unis et le Canada étant déjà membres) et suite aux pressions américaines que le Mexique sera invité à joindre la Coopération économique Asie-Pacifique (APEC sous l'acronyme anglais) en 1993, l'organisation qui devrait, selon la Déclaration de résolutions communes de 1994, permettre de libéraliser le commerce entre les pays avancés en 2010, et en 2020 pour les pays en développement ceinturant l'Océan pacifique (Anguiano Roch, 2001, pp. 845, 848). Il faudra cependant attendre 1996 pour que les autorités mexicaines montrent plus d'intérêt pour les activités de l'organisation, cette dernière demeurant toutefois perçue avant tout comme un forum international plutôt que comme un véhicule permettant d'atteindre les objectifs économiques et politiques du Mexique (*Idem*, p.853).

Comme le montre clairement l'analyse des relations avec la Chine²², le fait que la plupart des pays de la région offrent peu de possibilité d'affaires et que les bas salaires qui s'y pratiquent en font au contraire des concurrents directs du Mexique, que ce soit pour l'attraction des investissements étrangers ou sur les marchés internationaux, empêche Mexico de donner un caractère stratégique à l'établissement de relations avec ces pays. Le faible niveau d'exportation (de l'ordre de 120 et 90 millions de dollars avec la Chine et Taïwan respectivement en 1999), les importants déficits commerciaux (de l'ordre de

²¹ Le projet connu comme le plan Puebla-Panama n'a pas encore débouché sur un plan d'action concret, la plupart des études ayant jusqu'à maintenant surtout servi à évaluer les besoins. Voir *La Prensa On the Web* (2000).

²² Voir, à ce sujet, Cornejo (2001).

1,6 et 1,5 milliards de dollars avec la Chine et Taïwan respectivement en 1999)²³, le remplacement d'industries nationales jadis prospères, par exemple le domaine du jouet, par des importations asiatiques moins coûteuses, de même que la fermeture durant la présente récession et le transfert en Asie pour des raisons de coûts de main-d'œuvre et de productions de quelques entreprises *maquilas* ne peuvent qu'ancrer davantage cette idée au sein de la population mexicaine et de son gouvernement.

Si cela m'empêche pas le gouvernement mexicain de courtiser sur une base individuelle les investisseurs taïwannais, coréens, malais, voire tout autre investisseur de la région, il demeure que ce n'est vraiment qu'avec le Japon que le Mexique entrevoit des gains économiques importants. Ceux-ci découleraient de l'établissement de relations économiques bilatérales étendues ayant pour point d'ancrage un accord de libre-échange. Néanmoins, dans ce cas il s'agissait dans un premier temps de regagner la confiance des investisseurs et du gouvernement japonais, échaudés à la fois par la crise de la dette des années 80 et par les négociations de l'ALENA perçue comme la création d'un bloc économique nord-américain anti-japonais avec ses règles d'origine élevées (Kerber Palma, 2001, p. 869). Il fallait ensuite convaincre les investisseurs japonais et, dans un deuxième temps, dissiper l'image que le Mexique était un pays instable, idée largement ancrée en raison des nombreuses crises économiques, de la corruption et des enlèvements très médiatisés d'employés d'entreprises japonaises installées le long de la frontière avec les États-Unis (*Idem*, pp.871-872). Commencée au début des années 90 par le président Salinas (1988-1994), la tâche sera longue. Ce n'est que lors de sa visite officielle en 1998 que le président Zedillo (1994-2000) a pour la première fois suggéré l'établissement d'un accord de libre-échange, qui pourrait inclure à la fois des réductions tarifaires et l'établissement de règles en matière d'investissement, d'achat public et de *dumping*.

Depuis, l'idée fait son chemin ; les deux parties ont effectué des études de faisabilité. L'étude mexicaine devait, entre autres, conclure que les gains mexicains qui découleraient d'un accord commercial se présenteraient surtout sous la forme d'une

²³ *Idem*, p.890, appendice 1.

augmentation tangible des investissements japonais au Mexique – en vue de bénéficier à la fois des faibles coûts de production et de l'accès garanti par l'ALENA au marché des États-Unis – plutôt que sous la forme d'une augmentation des exportations mexicaines au Japon, qui stagnent autour des 800 millions \$ É.-U. annuellement²⁴. En ce sens, une entente avec le Japon consoliderait la tendance déjà présente au Mexique d'une augmentation des investissements japonais, notamment dans le domaine automobile (environ 85 % de l'investissement japonais) et dans l'électronique (environ 6,0 % de l'investissement japonais) (Boulanger, 2000, p. 33). Par le fait même, une telle entente constituerait une preuve supplémentaire de la viabilité de la nouvelle stratégie mexicaine voulant que sa relation privilégiée avec les États-Unis lui serve de tremplin pour attirer des investissements étrangers, pour diversifier ses partenaires économiques et pour, en bout de ligne, diminuer sa dépendance envers son voisin du Nord. C'est en ce sens que, durant son voyage officiel au Japon en juin 2001, le président Fox fit savoir qu'il était temps pour les deux pays de consolider leurs relations commerciales par la ratification d'un accord de libre-échange (Presidencia de la Republica, 2001).

²⁴ Voir, à ce sujet, Solís (2000); voir également Boulanger (2000).

LA DIVERSIFICATION DES PARTENAIRES ÉCONOMIQUES : UN PREMIER BILAN

Dans la mise en œuvre de la stratégie de diversification, comme le souligne Humberto Garza Elizondo, « il existe une incongruité entre le discours officiel et la capacité réelle » :

« Pendant que le gouvernement insiste sur le fait que la priorité est la diversification des liens avec le monde, la réalité est que la capacité de modifier l'inertie qui nous pousse de manière irréversible vers une plus grande intégration avec les États-Unis n'existe pas » (1998, p. 181).

Jusqu'à maintenant, les statistiques lui donnent presque raison. Si, entre 1990 et 1999, la part des exportations destinées au marché des États-Unis est passée de 79,4 % à 88,3 % du total, la part des importations en provenance de ces derniers, bien qu'élevée durant cette période, s'est maintenue, tandis que la part des États-Unis dans l'investissement étranger au Mexique fléchissait un peu, passant de 61,8 % à 59,1 % du total (tableau 1).

Par ailleurs, l'examen du partenariat Canada-Mexique, que les deux pays tentent de développer dans le cadre de l'ALENA, illustre clairement les limites de la stratégie de diversification. Même si les échanges commerciaux entre les deux pays ont fortement progressé depuis la ratification de l'ALENA – pour atteindre un peu plus de 12 milliards \$ CAN, faisant du Canada le second client du Mexique, et de celui-ci le quatrième partenaire commercial du Canada – les échanges commerciaux entre les deux pays demeurent très limités en comparaison de ceux qu'ils effectuent respectivement avec les États-Unis (Deblock, Benessaïeh et L'Heureux, 2000). L'amitié canado-mexicaine a ses limites. Elle ne doit pas porter ombrage à la relation particulière que les deux pays essaient de maintenir chacun de leur côté avec les États-Unis. Compte tenu de l'importance que les Mexicains accordent à leur relation avec les États-Unis, il n'est pas trop aventureux de soutenir que les observations faites à propos du partenariat Canada-Mexique s'appliquent à tous les autres partenariats que le Mexique tente d'implanter.

L'empressement avec lequel le Mexique ratifie des ententes commerciales avec ses voisins centre-américains pour se positionner dans une future zone de libre-échange des Amériques (ZLÉA) illustre également les effets pervers de cette stratégie de diversification. D'un côté, il est vrai que le Mexique élargit ainsi son marché potentiel. D'un autre côté, et en particulier dans le cadre d'une future ZLEA, il court le risque de perdre en partie l'avantage de la proximité géographique avec les États-Unis et l'accès privilégié au marché américain²⁵. Les autorités mexicaines ont beau dire qu'elles croient en la saine concurrence et que, de toute façon, les produits mexicains doivent déjà se tailler une place sur le marché américain qui est l'un des plus concurrentiels au monde, dès lors, comme l'indique clairement le tableau 5, elles devront se rendre compte que les partenaires du Mexique sont devenus une menace directe pour son secteur *maquiladora*, que ce soit sur le plan des débouchés ou sur celui de l'investissement étranger (Gilbreath, 2000).

C'est en ce sens qu'il faut conclure que l'ensemble du discours pro-ZLÉA affiché par les autorités mexicaines est jusqu'à un certain point un discours de façade. L'utilisation de la possible zone de libre-échange comme un « appât » pour en retirer des avantages commerciaux et positionner l'industrie mexicaine sur les marchés latino-américains constitue certainement une situation presque idéale, d'autant plus qu'en contrepartie le libre-échange hémisphérique tarde à se réaliser. Cette « stratégie » face à la ZLÉA est d'autant plus facile à mettre en œuvre que les autorités mexicaines peuvent justifier la conclusion des ententes commerciales bilatérales à l'échelle des Amériques, voire ailleurs dans le monde, en reprenant à leur compte le discours du régionalisme ouvert

²⁵ Le secteur du vêtement est un bon exemple des avantages que procure l'ALENA au Mexique par rapport aux concurrents de la région. Tandis qu'avant l'ALENA, le Mexique était soumis à des tarifs américains comparables à ceux des autres pays de la région, en 1999, les tarifs américains sur les exportations mexicaines de vêtements ne s'élevaient plus qu'à 0,4 %, comparativement à une moyenne de 9,1 % pour les vêtements provenant d'Amérique centrale et de 7,2 % pour ceux provenant de la République dominicaine. Cette différence tarifaire jumelée aux autres avantages associés à l'ALENA, notamment la suppression des limites quantitatives, ont fait qu'entre 1995 et 1996 les Antilles ont vu disparaître 150 entreprises et près de 123 000 emplois dans le domaine « au profit d'une déviation du commerce et de l'investissement vers le Mexique. » (Gereffi, 2000 cité dans Regueiro Bello, 2001, p.10).

développé originellement par les États-Unis²⁶. Par ailleurs, il ne faut pas oublier que le Mexique peut compter sur le fait qu'il appartient aux États-Unis plus qu'à tout autre pays de faire évoluer le projet dans un contexte où le Congrès américain tarde à en faire une priorité et que le Brésil s'y oppose²⁷.

Tableau 5 : Contribution de l'industrie *maquila* aux exportations de certains pays du Bassin des Caraïbes
pourcentage

Pays (année)	Exportations <i>maquila</i> en % des exportations totales	Exportations <i>maquila</i> en % des exportations destinées aux États-Unis
Costa Rica (1996)	23,4	43,1
El Salvador (1997)	44,5	81,0
Guatemala (1997)	32,9	57,8
Honduras (1997)	61,1	70,0
Nicaragua (1997)	17,2	31,6
Rép. dominicaine (1994)	41,6	45,7
Mexique (1997)	40,9	n.d.

Source : Regueiro Bello, 2001, Tableau 4.

Comme l'illustre également le faible intérêt, à l'exception notoire du Japon, du Mexique envers les pays asiatiques, si la multiplication des accords commerciaux a permis à ce pays de mieux se faire accepter parmi les pays « riches », en raison de la concurrence systémique pour l'investissement étranger et les débouchés, cette stratégie connaît d'importantes limites du point de vue de l'établissement de relations bilatérales approfondies avec les autres pays en développement, les pays limitrophes centre-américains constituant une exception.

Enfin, il ne faudrait pas oublier de mentionner l'impact sur la politique intérieure recherché par la ratification des accords de commerce, notamment par les accords avec les pays centre-américains. Cette ratification permet d'afficher une certaine autonomie vis-à-vis des États-Unis et de présenter le Mexique comme une puissance intermédiaire

²⁶ Voir, à ce sujet, Deblock et Cadet (2001).

qui fait le pont entre les pays développés au Nord et les pays en développement du Sud. En ce sens, les accords économiques constituent un puissant symbole d'affirmation nationale, et ce même si les retombées économiques possibles restent parfois marginales. En dépit des efforts pour diminuer l'importance des États-Unis dans les facteurs de sécurité économique du Mexique, il demeure que la multiplication des accords commerciaux permet au Mexique d'être reconnu à l'échelle internationale à la fois comme un lieu de production privilégié dans les Amériques et comme une nouvelle puissance commerciale.

²⁷ Voir, sur les stratégies américaines et brésiliennes de négociations continentales, Arès et Turcotte (2001).

CONCLUSION

On peut tirer deux grands enseignements de l'examen de la politique commerciale mexicaine. D'une part, tant d'un point de vue économique que militaire, l'univers international mexicain commence et s'arrête souvent avec les États-Unis. Le pays n'a pas d'ennemi et l'essentiel de ses échanges commerciaux se fait sur la base d'une relation intense avec son puissant voisin. Aussi, hier comme aujourd'hui, la politique commerciale mexicaine ne peut se comprendre qu'à la lumière des relations que veulent entretenir les autorités mexicaines avec la puissance américaine. C'est une décision nationale qui tient compte des impératifs et objectifs politiques et économiques du moment. Après avoir préféré un temps l'approche multilatérale, devant le peu d'engouement des Européens notamment, les autorités mexicaines vont rapidement en venir à rechercher, à travers l'ALENA, l'établissement d'une intense relation commerciale bilatérale avec les États-Unis et, jusqu'à un certain point, avec le Canada. Bref, dans un cas comme dans l'autre, l'examen de la politique commerciale mexicaine montre qu'il s'agit avant tout de projeter sur la scène internationale des intérêts économiques nationaux.

L'autre élément qui mérite d'être retenu est d'ordre plus polémique et concerne l'orientation actuelle de la politique commerciale mexicaine. Nous l'avons entrevu au passage, nombreux sont les spécialistes qui considèrent qu'avec l'ALENA, la politique étrangère mexicaine est en panne ou en crise, voire encore, pour reprendre l'expression déjà utilisée de Jorge Domínguez, « qu'elle est devenue un facteur de production ». Effectivement, ces auteurs ont raison de souligner que, jusqu'à maintenant, les efforts pour diversifier les partenaires économiques sont demeurés sans grands lendemains. Néanmoins, nous croyons que ces critiques offrent une vision réductionniste de la politique étrangère mexicaine. D'une part, non seulement l'intensification rapide des liens commerciaux avec les États-Unis est un phénomène récent qui laisse peu de temps aux autres partenariats pour se développer, mais en plus, l'accès au marché américain

garanti par l'ALENA a constitué un argument central dans le cadre de la politique de diversification des partenaires du Mexique, ce qui a pu l'aider à se positionner comme lieu d'investissement privilégié.

Il ne faudrait pas non plus oublier que l'ALENA répondait avant tout à une situation d'urgence nationale, c'est-à-dire la relance de l'économie mexicaine après une décennie de stagnation. Sur ce plan, les objectifs nationaux de sécurité économique ont été atteints, mais l'économie mexicaine est maintenant directement placée sous la protection des États-Unis et les autorités du pays tentent d'utiliser cette situation favorable pour en tirer des avantages économiques et politiques. En outre, on peut considérer qu'avec la ratification des accords de libre-échange avec l'Amérique du Nord, avec l'Europe, avec la plupart des pays du Grand Bassin des Caraïbes et, éventuellement avec le Japon, la diplomatie commerciale qui a dominé la politique étrangère mexicaine depuis les années 1990 entre dans une nouvelle phase. Déjà durant la seconde moitié du mandat du président Zedillo (1994-2000) et surtout avec l'actuel président Fox (2000-2006), et avec l'accent qu'il met notamment sur la promotion de la démocratie, on observe une évolution importante au niveau de la politique étrangère mexicaine, évolution qui reflète, il est vrai, l'évolution interne du pays en la matière, mais aussi la volonté de participer plus activement aux débats internationaux conformément à son nouveau statut de puissance émergente. Et comme le montrent clairement la volonté mexicaine d'aller au-delà des simples aspects commerciaux avec ses partenaires nord-américains et, dans une moindre mesure, le lancement du plan Puebla-Panama, il est plus que probable qu'avec la maturation des autres partenariats, les autorités mexicaines veulent là aussi consolider leur présence par l'implantation de mesures non commerciales. Il s'agirait d'un rééquilibrage d'une politique étrangère encore trop dominée par des intérêts commerciaux.

Cela dit, ce nouveau rôle international vers lequel le Mexique semble dorénavant se diriger demeure néanmoins subordonné au maintien d'excellentes relations avec les États-Unis. À plus court terme, ce qui devrait dominer l'agenda mexicain, c'est la définition du rôle du pays dans le contexte de la sécurité nationale des États-Unis. La

tâche pourrait être d'autant plus ardue que la question frontalière a toujours été un point sensible des deux côtés de la frontière et que, contrairement au Canada, qui vient d'accepter le déploiement de douaniers américains sur son territoire, une telle mesure au Mexique ne peut qu'attiser la fibre nationaliste. Mais c'est peut-être là le prix de la dépendance : le Mexique devra sans doute rogner encore un peu plus sur sa liberté politique afin d'assurer sa sécurité économique.

ANNEXE

Tableau 6 : Mexique : Quelques indicateurs économiques (1982-2000)

1982-2000, pourcentage et milliards de dollars É-U

	Croissance réelle (%) (a)	Inflation (%) (b)	Balance des opérations de l'État (% du PIB) (c)	Dette internationale publique brute (d) (G \$É.- U.) (% du PIB)		Compte des marchandises (G \$É.-U.) (e)	Compte courant (G \$É.-U.) (e)
1982	-0.6	58.9	-16.9	58,9		7.0	-5.9
1983	-4.2	101.9	-8.9	62,6		14.1	5.9
1984	-3.7	65.5	-8.5	69,4		13.1	4.1
1985	2.7	57.8	-9.6	72,1		8.4	0.8
1986	-3.8	86.2	-15.9	75,4		5.0	-1.4
1987	1.9	131.8	-16.1	81,4		8.8	4.2
1988	1.5	116.8	-12.5	81,0		2.6	-2.4
1989	3.2	18.6	-5.6	76,1		0.4	-5.8
1990	4.0	26.7	-1.0	77,8	45,2	-0.9	-7.4
1991	3.6	22.7	2.0	80,0	33,0	-7,3	-14.9
1992	2.6	15.5	3.4	75,6	22,3	-15,9	-24.4
1993	0.6	9.8	0.7	78,7	19,5	-13,5	-23.4
1994	4.4	7,0	-0,1	85,4	31,7	-18,5	-29,7
1995	-6,2	35,0	-0,0	100,1	36,9	7,1	-1,6
1996	5,2	34,4	0,0	98,3	26,6	6,5	-2,3
1997	6,8	20,6	-0,7	88,3	21,7	0,6	-7,4
1998	4,9	15,9	-1,3	92,3	23,6	-7,9	-16,1
1999	3,7	16,6	-1,1	92,3p	22,0	-5,6p	-14,2p
2000 ^p	7,8p		-1,0p	90,2p	19,9p	-5,6p	-4,2p

Sources : (a) D'après Maddison, Angus et associés (1995, tableau 5-1) ; PEF (2000, p.36).

(b) D'après PEF (1994, p.45) ; PEF (2000, p.60).

(c) PEF (1994, p.83) ; PEF (2000, p.36).

(d) Nacional Financiera (1995, tableaux 10.14 et 10.15) ; PEF (2000, p.87).

(e) Nacional Financiera (1995, tableaux 11.2 et 11.3) ; PEF (2000, p.120).

BIBLIOGRAPHIE

AGUAYO QUEZADA, Sergio, « Mexico's Definition and Use of « National Security » : Toward a New Concept for the 1990s », in Riordan Roett (dir.), *Mexico's External Relations in the 1990s*, Lynne Rienner Publishers, Boulder, Colorado, 1991.

ANGUIANO ROCH, Eugenio, « Las relaciones México-APEC, 1995-2000 », *Foro Internacional*, vol. XLI, n° 166, octobre-décembre 2001, pp. 840-860.

ARÈS, Mathieu, « L'intégration monétaire des Amériques. Vers la dollarisation du Continent ? », Note de recherche, vol. 3, n°1, Groupe de recherche en économie et sécurité-GRES, Chaire Raoul-Dandurand, UQAM, Montréal, janvier 2001.

ARÈS, Mathieu et Sylvain F. TURCOTTE, « Libre-échange et hégémonie. Les stratégies américaines et brésiliennes de négociations commerciales », Note de recherche, vol. 3, n° 2, Groupe de recherche en économie et sécurité-GRES, Chaire Raoul-Dandurand, UQAM, Montréal, mai 2001.

BAZDRESCH, Carlos et Santiago LEVY, « Populism and Economic Policy in Mexico, 1970-82 », in Rudiger DORNBUSCH et Sebastián EDWARDS (dir.), *The Macro Economics of Populism in Latin America*, The University of Chicago Press, Chicago, 1991, pp. 223-259.

BOULANGER, Eric, « La nouvelle politique commerciale du Japon. Vers des accords de libre-échange avec la Corée, Singapour, le Mexique et le Chili ? », Groupe de recherche en économie et sécurité – GRES, Note de recherche, vol. 2, n° 7, octobre 2000, UQAM, Montréal.

CANADA, MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL, « Nouvelles directions : Déclaration d'objectifs et Plan d'action Canada-Mexique 1999 », Ottawa, 1999

[<http://www.dfait-maeci.gc.ca/mexico/finald-f.asp>]

CASTEÑEDA, Jorge, « Mexico y el orden internacional », El Colegio de México, Mexico, 1956.

CASTRO MARTÍNEZ, Pedro, « Las relaciones México-Canadá : su evolución reciente », in *Foro Internacional*, vol. XLI, n° 166, octobre-décembre 2001, pp. 761-783.

CENTENO, Miguel Angel, *Democracy within Reason : Technocratic Revolution in Mexico*, The Pennsylvania State University Press, Pennsylvanie, 1994.

COONEY, Paul, « Mexican Crisis and the *Maquiladora* boom », *Latin American Perspective*, Issue 118, vol. 28, n° 3, mai 2001.

CORNEJO, Romer Alejandro, « México y China : Entre la buena voluntad y la competencia », *Foro Internacional*, vol. XLI, n° 166, octobre-décembre 2001, pp. 878-890.

CSIS, « Mexico Alert : Mexico-EU Trade Accord Prompts Speculation about FTAA and New WTO Round », in CSIS Hemisphere 2000, Serie VIII, vol. 14, 22 août 2000, [<http://www.csis.org/americas/pubs/hemviii14.html>].

DEBLOCK, Christian et Mathieu ARES « Le partenariat Canada-Mexique », in Sylvain F. TURCOTTE (dir.), *L'intégration des Amériques : pleins feux sur la ZLEA, ses acteurs, ses enjeux*, Coll. Points Chauds, Éditions Fides/La Presse, Montréal, 2001, pp. 83-91.

DEBLOCK, Christian et Gérald CADET, *La politique commerciale des États-Unis et le régionalisme dans les Amériques*, coll. « Cahiers de recherche – Continentalisation », vol. 1, n° 7, août 2001, GRIC, UQAM.

DEBLOCK, Christian, Afef BENESSAIEH et Marie-Paule L'HEUREUX, « Les relations économiques entre le Canada et le Mexique depuis l'ALENA », Cahier de recherche 2000-11, Groupe de recherche sur l'intégration continentale-GRIC, UQAM, Montréal, août 2000.

DEL CASTILLO, Gustavo et Gustavo VEGA CÁNOVAS (dir.), *The Politics of Free Trade in North America*, Center for Trade Policy and Law, Ottawa University, Gilmore Reproductions, Ottawa, 1995.

DELAL BAER, M. « Lessons of Nafta for U.S. Relations with Mexico. Testimony of M. Delal Baer to the United State Senate Subcommittee on Western Hemisphere, the Peace Corps, Narcotics and Terrorism », Center for Strategic and International Studies, CSIS on the Hill, 27 avril 2000. [<http://www.csis.org/hill/ts000427baer.html>]

DOMÍNGUEZ, Jorge, « Widening Scholarly Horizons : Theoretical Approches for the Study of U.S.-Mexicain Relations », Working Paper Series, n° 96-1, The David Rockefeller Center for Latin American Studies, 1996.

GARZA ELIZONDO, Humberto, « Crisis de la política exterior Mexicana », *Foro Internacional*, vol. FIXXVII, The David Rockefeller Center for Latin American Studies, n° 2 et n° 3, avril-septembre 1998.

GEREFFI, Gary, « El tratado de libre comercio de América del Norte en la transformación de la industria del vestido : ¿ bendición o castigo ? », in CEPAL, Series Desarrollo Productivo, Santiago, Chili, octobre 2000.

GILBREATH, Jan, « Mexico Alert. Mexico-EU Trade Accord Prompts Speculation about FTAA and New WTO Round », in CSIS Hemisphere 2000, Series VIII, Issue 14, 22 août 2000. [<http://www.csis.org/americas/pubs/hemviii14.html>]

GIUGALE, Marcelo M. et al., Mexico. A Comprehensive Development Agenda for the New Era, The World Bank, Washington, D.C., 2001.

GLOBERMAN, Steve et Michael Walker, Overview, in GLOBERMAN, Steven et Michael WALKER (dir.), *Assessing Nafta : A Trinational Analysis*, The Fraser Institute, Vancouver, 1993.

GONZÁLEZ GONZÁLEZ, Guadalupe « Las estrategias de política exterior de México en la era de la globalización », *Foro Internacional*, vol. XLI, n° 166, octobre-décembre 2001, pp. 619-671.

KAUFMAN, Robert, Carlos BAZDRESCH et Blanca HEREDIA, « Mexico : Radical Reform in a Dominant Party System », in Stephan HAGGARD et Steven B. WEBB (dir.), *Voting for Reform : Democracy, Political Liberalization, and Economic Adjustment, A World Bank Book*, Oxford University Press, N.Y., 1994, pp. 360-410.

INEGI, « Resumen del comercio exterior de México », Mexico, D.F., 8 juin 2001. [<http://dgcnesyo.inegi.gob.mx/pubcoy/coyunt/balcom/cbalanza.html>].

KERBER PALMA, Víctor, « Las relaciones entre México y Japón, 1995-2000 », *Foro Internacional*, vol. XLI, n° 166, octobre-décembre 2001, pp. 861-877.

LES AUTORITÉS FÉDÉRALES DE LA CONFÉDÉRATIONS SUISSE, « Accord de libre-/change entre les États de l'AELE et le Mexique », Communiqué de presse, Berne, 14 février 2001. [http://www.admin.ch/cp/f/3a8a5917_1fwrvg.bfi.admi.ch.html].

LUSTIG, Nora, *Mexico : The Remaking of an Economy*, The Brookings Institution, Washington, D.C., 1992.

MACOUZET, Ricardo et Luis GONZÁLEZ, « La política del comercio de México hacia América Latina : 1994-2000 », *Foro Internacional*, vol. XLI, n° 166, octobre-décembre 2001, pp. 784-818.

MADDISON, Angus *et al.*, *L'économie mondiale 1820-1992 : Analyse et statistiques*, OCDE, Paris, 1995.

MAYER, Frederick, *Interpreting NAFTA*, Columbia University Press, New York, 1998.

MÉXICO, PRESIDENCIA DE LA REPUBLICA, « Actividades del Presidente Vicente Fox en Tokio, Japón », 5 juin 2001.

[<http://www.presidencia.gob.mx/?Art=1207&Orden=Leer>].

MEXICO, SECRETARÍA DE ECONOMÍA, México : Negociaciones comerciales internacionales, Mexico, avril 2001. [<http://economia-snci.gob.mx/oifusion/estudios/neg-int.pdf>].

MEXICO, SECRETARIAT OF FOREIGN AFFAIRS, « First report of the Secretary of foreign affairs, Jorge G. Casteñeda », Tlatelolco, Mexique, 14 juin 2001.

[<http://www.ser.gob.mx/e-bulletins/2001/jun/discursos/D-01-06.htm>]

NACIONAL FINANCIERA, *La economía en cifras*, Mexico, 1995.

OMC, *Examens des politiques commerciales : Mexique*, Washington, octobre 1997.

[http://www.wto.org/french/tratop_f/tpr_f/tp063_f.htm]

MANUAL, « Post-Revolutionary Mexico : The Salinas Opening », *Journal of Inter-american Studies and World Affairs*, vol. 32, n° 3, 1990.

PODER EJECUTIVO FEDERAL (PEF), *Sexto Informe de gobierno anexo*, Mexico, D.F., 1994.

PODER EJECUTIVO FEDERAL (PEF), *Sexto informe de gobierno anexo*, Mexico, D.F., septembre 2000.

[<http://zedilloworld.presidencia.gob.mx/Informes/6toInforme/html/Anexo.htm>]

PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA, *Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006*, Mexico, 2001.

[<http://pnd.presidencia.gob.mx/pnd/cfm/tp1Documento.cfm?Id=PND-6-8>]

RAMIREZ DE LA O, Rogelio, « The North American Free Trade Agreement from a Mexican Perspective », in GLOBERMAN, Steven et Michael WALKER (dir.), *Assessing Nafta : A Trinational Analysis*, The Fraser Institute, Vancouver, 1993.

REGUEIRO BELLO, Lourdes Ma., « México-Carabe : ¿ Colaboación o Competencia ? », Article présenté dans le cadre du 22^e Congrès de la LASA, 6-8 septembre 2001, Washington DC..

ROCHA VALENCIA, Alberto, « México y Brasil en el Procesi de Integración regional de America latina y el Caraibe : ¿ Rol de dos subhegemones ? », Article présenté au Congrès 2001 de la Latin American Studies Association, Washington, les 6-8 septembre 2001.

ROGOZINSKI, Jacques, *La Privatización en México : Razones e Impactos*, Editorial Trillas, Mexico, 1997.

SCHAMIS, Hector, « Distributional Coalitions and the Politics of Economic Reform in Latin America », *World Politics*, vol. 51, janvier 1999, pp. 236-268.

SECOFI (SECRETARÍA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL), *Dirección general de la Industria Mediana, Pequeña y de Desarrollo Regional*, Document interne, Mexico (deux parutions) 1987 et 1995.

SEPÚLVEDA AMOR, Bernardo, « Política exterior y derecho internacional : los fundamentos de una política de Estado », *Comercio Exterior*, vol. 49, n° 6, juin 1999.

SILVA-HERZOG, Jesús, « Mexico and the World : Opportunities and Risks in the 1990s », in Riordan ROETT (dir.) *Mexico's External Relations in the 1990s*, Lynne Rienner Publishers, Boulder, Colorado, 1991.

SOLÍS, Mireya, « México y Japón : Las oportuniades del libre comercio », Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, SECOFI, Mexico, avril 2000.

[<http://www.economia-snci.gob.mx/Difusion/estudios/mxgapesp.pdf>]

TAMAYO-FLORES, Rafael, « Mexico in the Context of the North American Integration : Major Regional Trends and Performance of Backward Regions », *Journal of Latin American Studies*, vol. 33, 2001, pp. 377-407.

US DEPARTMENT OF STATE, *Country Commercial Guides FY 1999 : Mexico*.

[http://www.state.gov/www/about_state/business/com_guides/1999/wha/mexico9_9_01.html]

VALVERDE LOYA, Miguel Ángel, « Las relaciones México-Estados Unidos en el sexenio de Zedillo », *Foro Internacional*, vol. XLI, n° 166, octobre-décembre 2001, pp. 672-673.

VILLEGAS M., Francisco Gil, « México y la Unión Europea en el sexenio de Zedillo », *Foro Internacional*, vol. XLI, n° 166, octobre-décembre 2001, pp. 819-839.

WILSON-FORSBERG, Stacey, « Canada and Mexico : Seraching for Common Ground on the North American Continent », *Document de politique*, FOCAL, Ottawa, février 2002.

ZAPATA, Francisco, *El sindicalismo mexicano frente a la restructuración*, El Colegio de Mexico-Instituto de investigaciones de la Naciones Unidas para el desarrollo social, Mexico, 1995.

Documents de presse

Aguayo Quezada, Sergio, « Mexico-Estados Unidos : ¿ Amigos o aliados ? », *Reforma.com*, 14 mars 2001.

[<http://www.refroma.com/editoriales/articulo/079298/default.htm>]

BBC MUNDO, « El coqueteo de Fox con el Cono Sur », 9 août 2000.

[<http://www.bbc.co.uk/spanish/necos00809fox.shtml>]

LA PRENSA ON THE WEB, « Presidentes centroamericanos analizaràn con Vicente Fox comercio e integración » 29 novembre 2000.

[<http://www.laprensahn.com/caarc/0011/c29001.htm>]

LA PRESSE, « Le Sénat interdit au président Fox d'aller aux États-Unis », 9 avril 2002.

REFORMA, « Llama Fox a concretar acuerdo migratorio », 5 septembre 2001.

[<http://www/reforma.com/nacional/articulo/123203>]

Thestar.com, « Mexican leader wants NAFTA security plan », 16 octobre 2001.