

L'espace économique nord-américain

8.1 La mise en place de l'espace économique nord-américain; 8.2 Les fondements et la structure de l'ALENA; 8.3 La restructuration de l'espace économique nord-américain.

L'espace économique nord américain peut être qualifié de récent. Il fait tout de même partie des anciens pays industrialisés. L'organisation spatiale du secteur industriel nord américain peut se concevoir par une interaction entre la géographie des ressources, l'introduction de changements technologiques, notamment dans les transports et par les grands mouvements de population. L'espace économique nord américain apparaît a priori très hétérogène puisqu'il inclut deux nations parmi les plus avancées et un pays en voie de développement. Cependant, cette hétérogénéité est garante de dynamisme puisque moteur de spécialisation et de division du travail.

Les processus de mondialisation sont en voie d'imposer une restructuration des appareils productifs au sein de l'espace économique nord-américain. D'une part, l'Amérique du Nord connaît une dépendance croissante au commerce extérieur que ce soit pour ses importations et ses exportations. A titre d'exemple, les États-Unis dépendent pour plus de la moitié de l'extérieur pour leur approvisionnement en pétrole, tandis que le Canada et le Mexique sont liés au dynamisme de l'économie américaine par ses exportations. De l'autre, l'espace économique nord-américain est au milieu d'un vaste processus d'intégration que souligne l'ALENA et qui distribue les forces productives sur l'ensemble du continent. Il s'agit d'un accord qui renforce l'intégration régionale, surtout entre le Canada et les États-Unis, mais aussi de façon croissante avec le Mexique. Ce chapitre sera principalement concerné par ce processus. Nous traitons ici des fondements historiques de l'accord, de sa structure ainsi que de ses impacts sur l'espace économique nord-américain.

8.1

La mise en place de l'espace économique nord-américain

L'espace économique nord-américain tire son origine au XVIII^e siècle le long de la côte Est, lieu initial de la colonisation européenne. L'émergence de l'Amérique du Nord, et surtout de l'Amérique anglo-saxonne comprenant le Canada et les États-Unis, comme centre industriel et marché dominant de l'économie mondiale remonte au milieu du XIX^e siècle et repose sur deux principaux facteurs:

La disponibilité des ressources naturelles et un marché intérieur en croissance ont assuré la prospérité de l'Amérique du Nord, et surtout de l'Amérique anglo-saxonne.

1. Ressources naturelles abondantes. Elles incluent des produits miniers et forestiers, mais aussi de vastes espaces agricoles pouvant supporter un apport de population continu. Il en résulte une échelle territoriale permettant le support de la croissance industrielle en offrant pratiquement tout ce dont elle a besoin en matières premières. L'échelle géographique du territoire sera le principal inhibiteur de la mise en valeur des ressources.
2. Croissance du marché intérieur. Ceci est particulièrement attribuable à une immigration d'origine européenne et à sa diffusion sur le vaste territoire. Au cours du XIX^e siècle, 40 millions d'européens ont immigrés en Amérique du Nord et 10 millions dans la décennie qui a précédé la Première Guerre mondiale. C'est dans ces conditions que l'Amérique du Nord, et surtout les États-Unis, ont pu asseoir leur croissance sur le commerce intérieur avec une faible dépendance pour le commerce international. Ceci a permis la création de vastes corporations ayant des moyens financiers et des budgets de recherche incomparables à tout ce qui avait été accompli jusqu'à maintenant, notamment en Europe.

Quatre grandes étapes se démarquent dans la mise en place de l'espace économique:

- A *La structure initiale de l'espace économique nord américain est issue de la période coloniale.*
- B *Au cours du XIX^e siècle les territoire américain connaît une période d'expansion et différenciation de son espace.*
- C *C'est au début du XX^e siècle que l'Amérique du Nord est en mesure d'affirmer de la puissance, notamment avec la mise en place de la ceinture manufacturière.*

A

Structure initiale

Conséquences du colonialisme

Plusieurs intérêts coloniaux divisèrent l'Amérique du Nord, notamment la France, l'Angleterre et l'Espagne. L'indépendance américaine de 1783 est le point de départ de l'industrialisation nord-américaine, et ce pour quatre raisons:

1. L'indépendance du système mercantiliste anglais permet plus facilement l'implantation d'industries. En effet, les politiques coloniales anglaises empêchaient le développement d'industries locales.
2. Une plus grande part des investissements est d'origine Américaine, ce qui permet aux profits de rester sur place et la création d'une classe d'industriels et d'entrepreneurs.
3. Le nouveau gouvernement favorise l'emploi par des politiques nationales et non colonialistes.
4. C'est à cette période que commence vraiment l'expansion territoriale américaine et la mise en valeur des ressources du continent. Par exemple en 1803 les États-Unis achètent de la France la Louisiane et l'immense territoire du Mississippi et du Missouri.

Pour leur part, le Canada et le Mexique connaissent des développements modestes. Le Canada reste une entité coloniale britannique qui sert plus les besoins de la métropole que de la nation. Le Mexique, pour sa part, fut fortement intégré au système colonial espagnol basé sur une exploitation systématique des ressources. Malgré son indépendance en 1821, les conséquences du colonialisme, notamment la distribution inégale de la richesse, nuiront pendant longtemps au développement mexicain.

Développement Intérieur

Le développement intérieur converge aux villes portuaires de la façade Atlantique avec un ensemble de villes localisées à des points stratégiques le long des réseaux fluviaux du continent. La Nouvelle Orléans croît de façon très rapide à cause de sa position stratégique à l'embouchure du Mississippi, et plus au nord, St-Louis, au confluent du Missouri et du Mississippi bénéficie d'un vaste arrière-pays agricole. New York, grâce au développement de réseau fluvial de transport à partir de l'Hudson, des Grands Lacs, de l'Ohio et jusqu'au Mississippi développe une primauté qui l'assurera d'un développement industriel subséquent. Plus au nord, Montréal se développe comme tête de pont du système de transport fluvial des grands lacs via le St.-Laurent.

L'intérieur des terres reste cependant difficilement accessible à partir de la Côte Est, surtout à cause de la *Fall Line* (ligne qui correspond au début des Appalaches) qui sera contournée à partir de 1825 par le Canal Érié. L'avènement du navire à vapeur vers 1810 favorisera l'émergence de réseaux de transport fluvial axés sur le St. Laurent, la côte Est des États-Unis et le Mississippi de même que le cabotage dans les régions

Le transport fluvial est la première structure permettant le développement des ressources du continent nord-américain.

côtières. Il émerge donc durant cette période un système urbain basé sur l'exploitation de produits agricoles et forestiers et le transport fluvial.

B

Expansion, différenciation et spécialisation

Industrialisation de l'économie

La révolution industrielle se met en place en Amérique du Nord à partir de 1840, initialement par l'importation des techniques européennes mais par la suite avec des innovations et adaptations locales. Il en résulte notamment une augmentation de la productivité agricole qui est soutenue par un accroissement de la demande de produits alimentaires aussi bien en Amérique qu'à l'étranger. La productivité agricole permet aussi de soutenir une population qui s'accroît rapidement, aussi bien par accroissement naturel, mais surtout par une immigration massive qui va augmenter la main d'oeuvre du secteur industriel des villes. En d'autres termes, la capacité agricole supporte aisément une urbanisation rapide et l'émergence d'un réseau de grandes villes.

Spécialisation du territoire

Le développement du réseau ferroviaire fut central au développement industriel nord-américain. Initialement, il était complémentaire au transport fluvial pour le transport longue distance des marchandises, mais vers 1850-80, non seulement il devient le mode principal, mais il coordonne le système économique et l'étend à une échelle continentale. En 1869, les États-Unis, par la première ligne transcontinentale, se trouve relié de l'Atlantique au Pacifique par le réseau ferroviaire, initiative fortement favorisée par la découverte d'or en Californie en 1848. Le temps de parcours se trouve alors considérablement diminué. Par exemple, le trajet New York - San Francisco passe de 6 mois par chariot à une semaine de train. Le Canada aura atteint le même objectif en 1880 en complétant son propre transcontinental, assurant ainsi une unité nationale et l'annexion des territoires des prairies (Manitoba, Saskatchewan et Alberta) ainsi que la Colombie Britannique. En 1914, sept tronçons transcontinentaux sont présents en Amérique du Nord, deux au Canada et cinq aux États-Unis.

Ce qui est important de constater durant cette période est que le réseau ferroviaire permet l'émergence de la première économie industrielle d'échelle continentale. Les ressources d'un immense territoire peuvent être exploitées, tandis que les activités financières se concentrent dans les grandes villes et que les activités industrielles émergent dans un ensemble de villes et régions relativement spécialisées. Le marché, au lieu d'être d'échelle locale, prend des proportions régionales, voire même continentales. Il est question par exemple de villes minières dans les Appalaches, de villes manufacturières en Nouvelle Angleterre (ex: textiles) et de la production de machinerie agricole dans certaines villes du Midwest.

D'un point de vue géopolitique, il s'agit de la période des affirmations premières de l'Amérique du Nord, et surtout des États-Unis, sur la scène internationale.

L'émergence de l'impérialisme Étasunien

Le transport ferroviaire est la seconde structure permettant le développement des ressources du continent nord-américain.

La même année ou les États-Unis ont annexé l'ensemble de leur territoire national (1898), une nouvelle phase d'expansion territoriale commence, celle de *l'impérialisme*. L'impérialisme est une pratique par laquelle une puissance étend et maintient son contrôle sur des nations plus faibles.

L'impérialisme est hautement sujet à des débats puisque le gouvernement des États-Unis affirme ne jamais avoir pratiqué l'impérialisme comme politique extérieure. La Russie (et subséquemment l'Union Soviétique) affirme dans le même sens mais les États-Unis et l'URSS s'accusaient mutuellement d'impérialisme. La pratique de l'impérialisme se doit donc d'être considérée dans son contexte historique. Deux exemples notables démontrent l'émergence de la puissance économique et politique des États-Unis au tout début du vingtième siècle.

La guerre Américano-Espagnole. Ce conflit entre les États-Unis et l'Espagne (1898) résulta dans la perte par l'Espagne de Cuba, des Philippines (pour une compensation de 20 millions de dollars), de Puerto Rico, de Guam et des Mariannes. Suite à cet épisode, les États-Unis furent reconnus comme une puissance mondiale, notamment par sa force militaire. De plus, les entreprises Étasuniennes profitèrent de l'occasion pour investir massivement dans le contrôle des ressources tropicales (notamment de la canne à sucre pour Cuba). Les États-Unis assureront le contrôle économique de Cuba jusqu'en 1959, année où Fidel Castro prend le pouvoir lors de la révolution cubaine.

Le canal de Panama. Très tôt dans leur histoire, les États-Unis se sont retrouvés avec le problème de lier les façades Atlantiques et Pacifiques. Le transcontinental représente une tentative remarquable à ces fins, mais le problème du transport maritime reste toujours le même. En effet, la route maritime entre l'Est et l'Ouest des États-Unis devait passer par le détroit de Magellan, à l'extrême sud de l'Argentine. En 1903, les États-Unis signent avec Panama la concession d'une bande de 16 km à perpétuité pour la construction du canal qui débute en 1905 et se termine en 1914. Il est officiellement inauguré au commerce international en 1920 et ses coûts de construction totalisent 336 millions de dollars. Les États-Unis assurent toujours le contrôle militaire de la zone du canal, même si Panama en a la souveraineté depuis 1979.

Plusieurs affirment que des événements tels la guerre de Corée, la guerre du Vietnam et l'intervention des États-Unis dans plusieurs pays d'Amérique Centrale et du Sud (ex : Honduras) constitue une politique impérialiste délibérée. Nous devons cependant tenir compte que ces décisions et actions ont eu lieu dans un environnement politique très différent. Ils peuvent mieux être interprétés comme une recherche d'une balance du pouvoir dans le contexte de la guerre froide et des tentatives plus ou moins efficaces de stabiliser des régions politiquement instables. Maintenant que la guerre froide est terminée, plusieurs nations, notamment en Amérique du Sud, qui se plaignaient d'une trop grande intervention des États-Unis demandent maintenant une intervention accrue en termes d'aide et d'investissements.

De plus, plusieurs caractérisent le comportement de plusieurs entreprises étasuniennes sur les marchés extérieurs d'impérialiste. Les corporations ne sont pas des gouvernements et leurs principaux objectifs reposent sur l'expansion de leur marché au niveau international. Les moyens utilisés pour y parvenir ne relèvent pas toujours de règles d'éthique et les corporations reposent souvent sur leurs gouvernements pour les aider à atteindre leurs objectifs. Ceci est cependant à être partagé avec la plupart des corporations multinationales et n'est pas nécessairement une caractéristique typique des entreprises étasuniennes.

C

Affirmation de la puissance

Consolidation de la puissance industrielle

Dans les années 1920, l'émergence du transport routier, aussi bien pour les mouvements de personnes que de marchandises, apportent un ensemble de changements supplémentaires dans la géographie industrielle, urbaine et économique de l'Amérique du Nord. La mobilité accrue de la population favorise la concentration de la croissance urbaine dans les centres ayant une taille importante et une économie diversifiée. Cette tendance est aussi renforcée par l'émergence du transport aérien qui souligne le caractère central de certains centres (New York, Boston, Chicago, Toronto, Los Angeles, etc.) pour les activités d'administration des affaires et des finances.

La ceinture manufacturière est l'affirmation de la puissance économique nord-américaine.

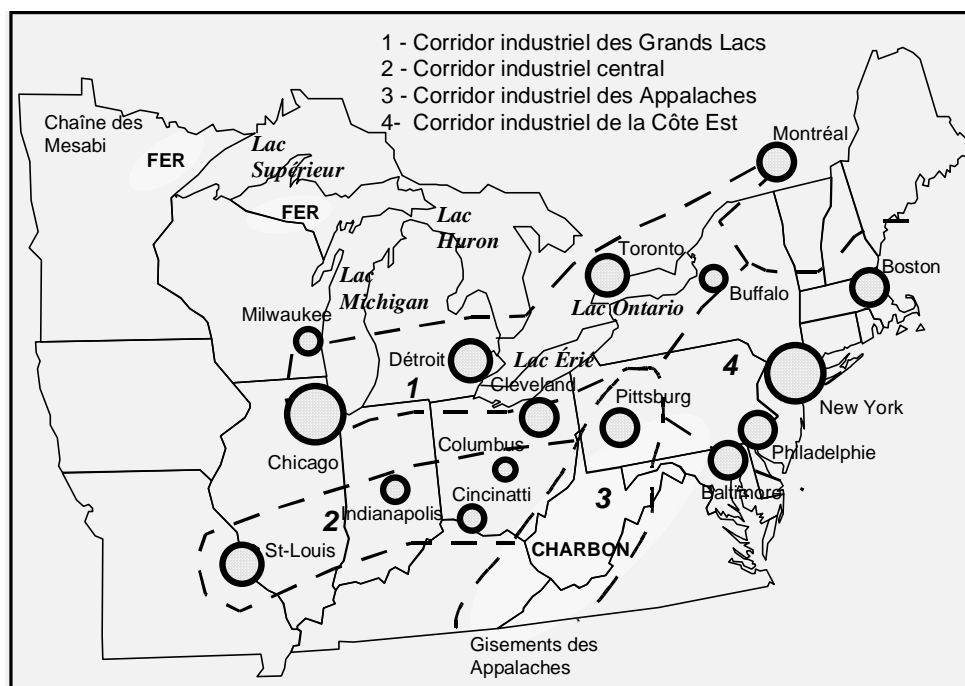
Il se démarque aussi durant cette période une consolidation des grandes entreprises fordistes, qui par fusion et achat, développent une intégration horizontale et/ou verticale de leurs activités industrielles. Ceci, couplé avec des innovations technologiques dans divers secteurs dont les télécommunications (diffusion du téléphone), intègre les régions dans des complexes de production industrielle dont la ceinture manufacturière. Vers 1925, 50% de la production industrielle et 30% des emplois sont contrôlés par 1% des firmes.

La ceinture manufacturière: le centre industriel de l'Amérique du Nord sous l'ère fordiste

Vers 1920 se met en place les bases la ceinture manufacturière. Elle est issue d'une convergence de plusieurs avantages absolus tels un large marché, un réseau de transport développé et de la proximité des matières premières dont le fer et le charbon. C'est à cet endroit que le coeur industriel de l'Amérique du Nord émerge avec un vaste bassin de population, une technologie industrielle avancée et la mise en place progressive des économies d'échelle dans un système de production fordiste. Il en résulte une spécialisation accrue de plusieurs villes, notamment parce que le marché est national plutôt que régional. Par exemple, Milwaukee se spécialise dans la bière, Boston dans le vêtement, Philadelphie dans le textile, Worcester dans la chaussure, Cincinnati dans le meuble, Cleveland dans la pétrochimie, et ainsi de suite.

La spécialisation favorise les échanges de biens entre les villes et donc la consolidation de la ceinture manufacturière. Ces échanges ont des effets multiplicateurs sur les services comme la vente en gros, la finance, l'entreposage et les transports. Il en résulte que la ceinture manufacturière est mieux en mesure d'attirer les investissements dans de nouvelles activités industrielles et renforce donc son poids dans l'économie Nord Américaine.

Figure 3.1
Les éléments
structurants de la
ceinture
manufacturière.



Cette figure fait ressortir quatre grands corridors industriels relativement spécialisés. Le corridor industriel des Grands Lacs se spécialise dans la production des véhicules automobiles et des pièces. Le corridor industriel central fabrique de la machinerie et de l'outillage agricole destinés aux exploitations environnantes au coeur des régions agricoles les plus mécanisées et productives au monde. Celui des Appalaches, par sa proximité à des gisements de charbon se voit une concentration des industries reliées à l'acier. Le corridor de la côte Est touche principalement les activités manufacturières de pointe et les services.

Un des secteurs clé qui a assuré le développement industriel de la ceinture manufacturière est celui de la sidérurgie (acier). Ce secteur requière deux principaux éléments, soit le fer et le charbon (0,04 à 5% constituant l'acier, mais surtout utilisé pour alimenter les fournaies). La géographie de ces matières premières explique une part de la mise en place de l'espace industriel initial et la dynamique des secteurs connexes.

- Le bouclier canadien et le minerai de fer. Le nord de la région est couvert par le bouclier canadien. La chaîne des Mesabi fut et est encore une source importante de minerai de fer. Les exploitations commencent vers 1815 et à la tête du la Supérieur, la ville de Duluth devient un port de transbordement de minerai qui alimentera l'industrie sidérurgique de l'Est des Grands Lacs. La teneur du minerai est cependant moyenne et plus tard les minerais à haute teneur du Labrador et de l'Amérique du Sud viendront concurrencer celui des Grands Lacs. Des exploitations forestières au nord du Michigan et du Wisconsin alimentent le secteur des pâtes et papiers, des scieries, et des fabriques de meubles.
- Le charbon du plateau Appalachien. La région des Appalaches est riche en gisement de charbon. Les principaux gisements proviennent du Kentucky oriental, la Virginie de l'Ouest, la Pennsylvanie et l'Ohio. Actuellement cette région produit environ 60% du charbon des États-Unis, alors que cette proportion a atteint 80% au début de la Seconde Guerre

mondiale. Plusieurs mines de charbon de l'Ouest sont venu concurrencer celles des Appalaches. Un des problèmes des gisements de charbon des Appalaches est leur teneur en soufre, allant de 1% à 3%, alors que le charbon provenant de l'Ouest en est presque exempt. Le soufre a des particularités nuisibles comme son pouvoir corrosif lorsqu'il est combiné à l'eau pour former de l'acide sulfurique. Il corrode les chaudières, mais surtout est cause de pluies acides.

- Les Grands Lacs comme système de transport. Situés entre les sources de minerais et de charbon, les Grands Lacs ont permis de supporter ce développement industriel. Des efforts considérables ont été entrepris pour rendre la région navigable. Le canal Érié (1825) entre l'Hudson et le lac Érié. Le canal Welland (1833) qui parcourt la dénivellation de 99 mètres entre le lac Ontario et le lac Érié. Le canal du Sault-Ste-Marie (1844-1855) entre le lac Huron et le lac Supérieur (7 mètres). Le canal de l'Illinois (1848) liant le lac Michigan (Chicago) au Mississippi via la rivière Illinois. Le canal Lachine (1825) et subséquemment la Voie Maritime du St.-Laurent (1959) permettent d'avoir accès à l'océan Atlantique à partir du lac Ontario via Montréal et seront des axes importants de l'industrialisation canadienne. L'importance du trafic de matières premières circulant sur les grands lacs est telle que la section entre Pittsburgh (via les rivières Allegheny et Monongahela) et les lacs Ontario et Érié à un volume supérieur au canal de Panama.

Dans les années 1970 et 1980, la ceinture manufacturière connaîtra une restructuration massive de ses activités qui diminuera son importance face à d'autres régions de l'espace économique nord-américain. En 1991, elle comptait pour 47% de la production industrielle, alors que cette part était de 68% en 1950. Malgré tout, la région produit toujours 80% de l'acier et des véhicules automobiles manufacturés aux États-Unis. Elle reste une région industrielle de premier plan dans l'économie nord-américaine et mondiale.

Crise et restructuration

Au cours des années 1920, la consommation des individus et des entreprises connaît une forte croissance. L'agriculture devint surproductive et le prix des denrées baisse. Il en va de même dans le secteur industriel qui, par surproduction, entraîne un mouvement à la baisse des prix des biens de consommation. Le tout, couplé à une forte spéculation boursière incitera le crash boursier de 1929. La dépression des années 1930 affecte de façon différente les régions de l'espace économique nord-américain. Par exemple, le secteur agricole de l'ouest américain est durement touché par une baisse de 50% du prix du blé et la crise environnementale du « Dust Bowl ». Selon leur niveau de diversification, les villes et régions sont plus ou moins affectées. Sur le plan du commerce international, il s'agit d'une période très protectionniste avec le « New Deal » étasunien et l'implication accrue du gouvernement dans les secteurs de l'économie, dans les mécanismes de contrôle du marché, dans les banques centrales et dans les investissements en projet d'infrastructures.

Avec la Deuxième Guerre mondiale de 1939-45, l'économie nord-américaine entre dans une période de croissance accélérée. Cette guerre met non seulement les principaux concurrents européens hors du marché, mais en plus elle favorise la croissance d'une solide économie industrielle. L'Amérique devient « l'arsenal des démocraties » et fournit du matériel militaire à l'Angleterre et à l'Union Soviétique. A la

Le Crash de 1929 impose des modifications importantes dans l'espace économique nord-américain.

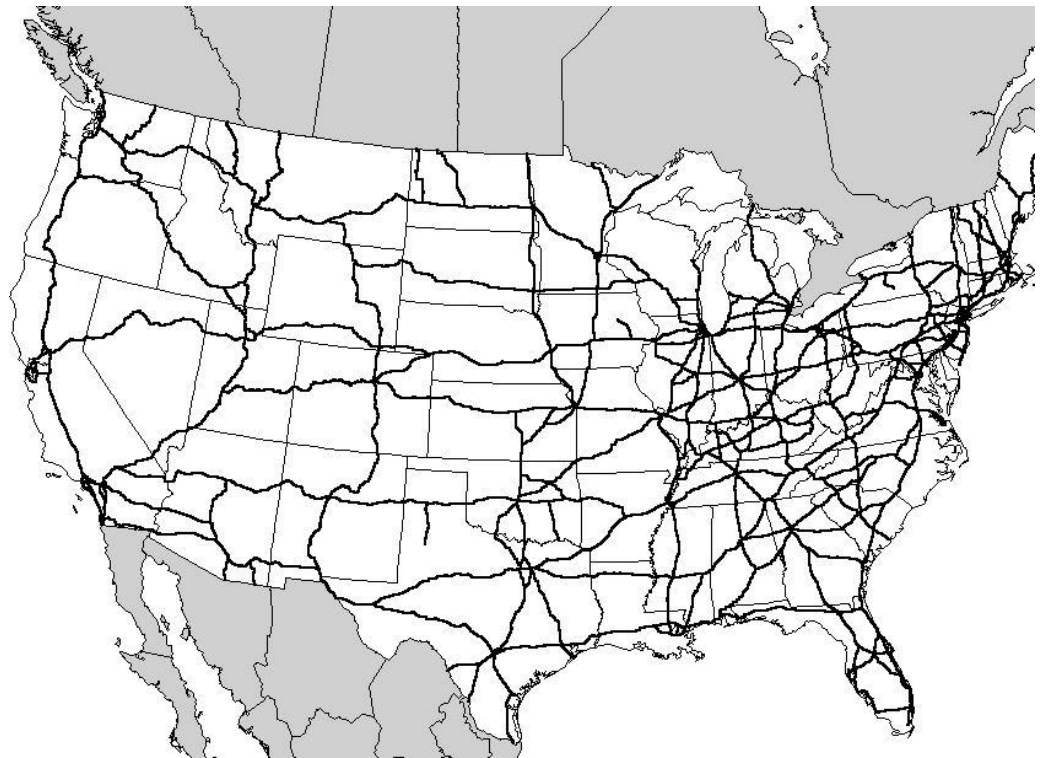
fin de cette guerre, les États-Unis se retrouvent avec une initiative nouvelle en tant que maîtres du monde capitaliste. Sa ceinture manufacturière se retrouve comme étant le plus puissant complexe industriel au monde.

Les Trente Glorieuses

Cette période représente l'âge d'or de la puissance industrielle nord-américaine. Vers 1950, les États Unis produisent près de 75% de l'acier mondial. Ceci n'est pas sans causer une certaine attitude de suffisance des industriels américains qui limitera la compétitivité face à l'émergence d'une concurrence européenne et asiatique. Sur le territoire, on remarque une diffusion des forces productives favorisée par le transport routier. Alors que vers 1950, 75% des emplois industriels étaient dans la ceinture manufacturière, cette proportion passe à 50% vers 1980. L'ouest des États-Unis et le Sud sont les grands gagnants avec 18% et 32% des emplois industriels respectivement (contrairement à 7% et 19% en 1950). Il s'agit aussi d'une période d'investissements massifs dans les infrastructures routières à l'échelle continentale, notamment le réseau Interstate.

Le transport routier est la troisième structure permettant le développement des ressources du continent nord-américain.

Figure 3.1
Le réseau autoroutier Interstate



Le réseau Interstate construit à partir de 1956 tissera un réseau d'autoroutes de plus de 65,000 km supportant une part croissante des déplacements générés par l'économie industrielle Américaine. Le réseau converge aux grands centres urbains mais se structure aussi en axes nord-sud et est-ouest. Le Canada établira un programme similaire d'infrastructures routières nationales.

L'efficacité de l'espace économique nord-américain repose sur l'utilisation massive de l'énergie pour faire fonctionner les moyens de distribution (transport routier et

ferroviaire) et le niveau de vie de la population (appareils électroménagers). Les deux chocs pétroliers (ceux de 1973 et de 1979) causeront des restructurations importantes d'un secteur industriel nord-américain basé sur l'utilisation d'énergie à bon marché, particulièrement le pétrole.

3M: Cycle du produit et innovation corporative

3M, qui signifie *Minnesota Mining and Manufacturing Company*, fut fondée en 1902 dans la ville de Two Harbours au Minnesota. Elle visait initialement à produire des abrasifs qui entrèrent dans la fabrication des premiers papiers sablés (1904). Il en découla plusieurs autres innovations dont les abrasifs à base d'oxyde d'aluminium (1914) et le papier sablé à l'épreuve de l'eau (1921). Ces innovations auront des applications immédiates dans les secteurs métallurgiques, de la construction mécanique et de l'ameublement. Les ventes dépassent le million de dollars dès 1919. L'entreprise s'établit alors à St-Paul en 1910 (qui deviendra plus tard Minneapolis-St. Paul) et se lance dans des projets de développement de nouveaux produits. Le plus notable est sans contredit le ruban adhésif Scotch™ qui sera inventé en 1925 et le ruban adhésif transparent (1930). Le papier Cellophane sera aussi une innovation de 3M qui révolutionnera les méthodes d'emballage dans les années 1930 de même que les surfaces réfléchives pour les panneaux de signalisation (1939) révolutionneront la sécurité routière. Les premiers rubans adhésifs en vinyle pour les câbles électriques sont introduits dès 1945.

Une innovation majeure de l'entreprise repose sur la fabrication des premières matières textiles non-tissés (1948). Cette maîtrise technique, ajoutée à celle des rubans adhésifs auront aussi des applications dans le domaine médical avec les premiers rubans stériles (1960) et les masques chirurgicaux jetables (1967). Avec les développements de la radio, de la télévision et de l'informatique, l'entreprise se lance dans la fabrication de bandes magnétiques audio (1947), de bandes magnétiques vidéo (1954), des disquettes magnétiques (1972) et optiques (1985). Un produit très populaire, les notes Post-It™, fut introduit en 1980, et est le résultat d'une initiative d'un technicien de laboratoire. Pour réitérer ce succès commercial, une politique de l'entreprise permet à ses chercheurs de consacrer 15% de leur temps pour des projets personnels.

L'évolution de la corporation démontre des stratégies continues d'innovation qui permettent d'avoir des cycles de croissance avec des marges de profit élevées pour les nouveaux produits. 3M est alors en mesure de continuellement bénéficier de nouveaux cycles de vie des produits. Par exemple, 27% des ventes de l'entreprise proviennent de produits développés au cours des quatre dernières années. La maîtrise technique de l'entreprise se fait de façon additive et dans des secteurs connexes. Les principaux secteurs technologiques de 3M sont: Les polymères et les produits chimiques spécialisés; les adhésifs; les fibres non-tissés; les films; l'optique; la filtration; et les surfaces microstructurées.

En 1995, 3M représentait une corporation de plus de 70 000 employés, des ventes totalisant 13,5 milliards de dollars (54% des ventes sont effectuées à l'extérieur des États-Unis) ayant des opérations dans plus de 60 pays (42 pays ont des activités de production et 25 ont des laboratoires). Ses investissements en recherche et développement sont énormes puisque l'entreprise a investi plus de 4 milliards de dollars entre 1990 et 1995, ce qui représente plus de 7% de ses ventes, le double de la plupart des entreprises industrielles. Elle comprend 40

départements s'orientant en deux secteurs, les produits industriels et de consommation et les sciences de la vie.

8.2

Les fondements et la structure de l'ALENA

Le Canada et les États Unis ont une longue tradition d'échange et de commerce qui remonte, malgré plusieurs problèmes et conflits, au milieu du XIXe siècle. En 1995, leur commerce équivalait à 272 milliards de dollars US, soit le plus élevé au monde. Les États Unis comptent en moyenne entre 75 et 80% du commerce canadien, tandis que ce dernier compte 20% des importations et 25% des exportations des États-Unis. La dépendance du Canada envers l'économie américaine est donc très élevée. Le Mexique, quant à lui, dépend pour 70% de son commerce avec les États-Unis. Il existe donc un déséquilibre important des échanges commerciaux qui avantage les États-Unis.

- A *La mise en place de l'ALENA est le résultat d'un processus s'ayant déroulé en plusieurs étapes.*
- B *La structure de l'ALENA démontre les principaux mécanismes qui supportent l'accord.*
- C *L'espace économique nord américain n'est pas sans problèmes et perspectives que soulent l'ALENA.*

A

La genèse du libre-échange nord-américain

Jusqu'au milieu du XVIIIe siècle, les échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis sont très modestes à la fois pour des contraintes techniques reliées aux transports mais aussi pour des contraintes politiques. Le Canada est un Dominion de la couronne britannique et les États-Unis une nation nouvellement indépendante. Ils sont officiellement en guerre en 1812.

Les premières tentatives

Le premier accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis est établi en 1854, mais la Guerre de sécession mettra fin à cet accord. Aucune entente n'est atteinte par la suite et il faut attendre 1911 pour qu'un nouvel accord soit établi, mais encore une fois il n'entrera pas en application. La Première Guerre mondiale et les années qui la suivent montrent une croissance du protectionnisme qui ne favorise guère le commerce entre le Canada et les États-Unis. Ce processus atteindra son point culminant en 1930 avec le *Smoot-Hawley Tariff Act* qui fait grimper les tarifs à des niveaux sans précédents. En 1934, au milieu de la dépression, les États-Unis recherchent à stimuler leur économie par une participation accrue au commerce

Plusieurs tentatives de libre-échange ont été tentées entre le Canada et les États-Unis.

international grâce au *Reciprocal Trade Agreements Program*. Le Canada est l'une des premières nations à en bénéficier, dès 1935. La Seconde Guerre mondiale impose plusieurs stratégies de défense commune entre le Canada et les États-Unis et en 1941 l'*Accord de Hyde Park*, suite à l'entrée en guerre des États-Unis, est conclu et permet le libre-échange du matériel de défense.

Le Pacte de l'Automobile intègre le système de production du corridor des Grands Lacs.

Le Pacte de l'Automobile en 1965 est le premier accord commercial entre le Canada et les États Unis qui aura des conséquences notables. Il élimine les tarifs sur certaines pièces automobiles et répond à une intégration croissante du système de production industriel nord-américain, puisque le Canada exporte près de 90% de sa production dans ce secteur. La multinationale Ford avait intérêt à appuyer cet accord pour favoriser sa stratégie nord-américaine de production automobile.

Le règlement des litiges commerciaux impose l'extension du libre-échange.

La mise en place de l'Accord de Libre-Échange

Au cours des années 1980, le Canada et les États Unis discutent du développement du libre échange dans plusieurs secteurs, notamment l'acier et les textiles. Les États Unis étaient particulièrement concernés par les subsides Canadiens, notamment pour le bois et l'agriculture, et recherchaient un meilleur accès pour ses investissements dans l'économie canadienne. De son côté, le Canada voulait se soustraire aux lois étasuniennes qui protégeaient les producteurs nationaux contre la compétition canadienne et étrangère. Le Canada préfère aussi traiter avec un tribunal international pour les litiges commerciaux, au lieu d'être à la merci des lois américaines antidumping. Les producteurs canadiens estimaient aussi que les coûts de production allaient baisser de 20%, résultat de plus grandes économies d'échelle dans un système de production intégré sur une échelle continentale.

Les négociations commencèrent en 1985 pour se conclure en 1987 par la signature et par la mise en application de l'Accord de Libre Échange (ALE) le 1er janvier 1989. Cet accord présente les grands points suivants:

- L'ALE créait le plus puissant bloc économique au monde en terme de PIB. Il est étonnant de constater que plus de 85% du commerce entre le Canada et les États-Unis avant 1989 était sujet à un tarif de 5% ou moins. La principal problème à circonscrire en était donc un légal, parce que même si les tarifs étaient faibles, les procédures douanières étaient assez complexes.
- L'ALE inclut un mécanisme pour régler les conflits commerciaux entre le Canada et les États-Unis. Il a préséance sur les décisions des tribunaux commerciaux nationaux.
- Plusieurs réserves, particulièrement du côté canadien, ont été avancées sur certains effets pervers dont la perte potentielle de l'identité culturelle, la perte de l'indépendance en politique étrangère et l'inondation de produits Américains. De ce côté, après plus de 10 années de libre-échange, les impacts semblent avoir été beaucoup plus faibles qu'escompté.

La règle d'origine protège contre l'exploitation des avantages d'accords bilatéraux.

- Un des effets les plus notable de l'ALE est le changement d'orientation du commerce canadien. D'une orientation est-ouest entre les provinces, le commerce prend un axe nord-sud vers les États-Unis. Il semble que l'intégration de l'économie canadienne soit plus forte envers les États-Unis qu'à l'échelle nationale.
- Le concept de règles d'origine est central pour l'ALE, surtout parce qu'un accord de libre-échange n'est pas une union douanière et que chaque nation membre conserve ses propres tarifs envers les pays tiers. Au moins 50% de la valeur ajoutée d'un produit doit avoir été effectué au Canada ou aux États Unis pour être exempt de tarifs dans l'ALE. Une nation tierce ayant des accords commerciaux favorables avec le Canada, ne peut pas simplement utiliser ce dernier comme point d'accès au marché américain. Ceci va de concert avec l'implantation d'unités de production de plusieurs entreprises multinationales en Amérique du Nord.

B

La structure de l'ALENA

En 1991, le Mexique approche les États-Unis pour établir un accord de libre échange. Peu après, le Canada se joint aux négociations pour éviter un accord séparé qui lui priverait l'accès au marché mexicain. L'Accord de Libre Échange Nord Américain (ALENA) est signé en août 1993 et entre en fonction le 1er janvier 1994. Son implantation complète est prévue pour 2008.

Le préambule de l'ALENA

Dans la partie introductive de l'ALENA qui présente les grands objectifs de l'accord, le Gouvernement du Canada, le Gouvernement des États Unis du Mexique et le Gouvernement des États Unis d'Amérique s'engagent à:

(1) Renforcer les liens et la coopération entre leurs nations; (2) Contribuer au développement et à l'expansion harmonieuse du commerce mondial et de donner un catalyseur pour étendre la coopération internationale; (3) Créer un marché étendu et stable pour les biens et services produits sur leurs territoires; (4) Réduire les distorsions du commerce; (5) Établir des règles claires et mutuellement avantageuses gouvernant leur commerce; (6) S'assurer un environnement commercial favorable pour les investissements; (7) Construire sur leurs droits et obligations respectifs sous le GATT et d'autres instrument de coopération multilatéraux et bilatéraux; (8) Accroître la compétitivité de leurs firmes sur le marché mondial; (9) Favoriser la créativité et l'innovation, et de promouvoir le commerce dans les biens et services sujet aux droits de propriété intellectuelle; (10) Créer de nouvelles opportunités d'emploi et améliorer les conditions de vie et de travail sur leurs territoires respectifs; (11) Entreprendre les point ci haut mentionnés d'une façon en accordance avec la protection et la conservation environnementale; (12) Préserver leur flexibilité pour protéger le bien-être public; (13) Promouvoir le

développement durable; (14) Renforcer le développement et le maintien des règlements et lois environnementales; et (15) Protéger, améliorer et faire respecter les droits des travailleurs.

Ces objectifs, malgré qu'ils soient évidents dans un accord de libre-échange et de coopération, soulèvent de grandes complexités légales. Plusieurs peuvent même être en contradiction avec la réalité. Par exemple, le point 8 sur la compétitivité est plutôt en désaccord avec le point 15 sur les droits des travailleurs.

Contexte géopolitique

L'ALENA est issu d'un ensemble de développements relatifs à un nouvel ordre mondial à la fois économique et géopolitique. Le modèle d'économie de marché remporte sur le dirigisme économique. Avec la fin de la Guerre Froide, les États-Unis se retrouvent comme étant la principale puissance militaire au monde. Il faut aussi considérer des problèmes de résolution difficiles du GATT (*General Agreement on Trade and Tariffs*) et subséquemment de l'OMC (*Organisation Mondiale du Commerce*). Il s'avère que la réduction des tarifs du commerce international est très complexe à résoudre. Les accords de libre-échange sont donc plus faciles à établir entre un petit groupe de nations limitrophes. Les innovations technologiques de plusieurs domaines dont le secteur manufacturier, les transports et les télécommunications changent les principes de compétition entre les firmes et les nations. L'heure est à l'intégration des systèmes régionaux de production industrielle, par divers processus de relocalisation, de fusions et d'acquisitions que l'on observe à l'échelle de l'Amérique du Nord.

L'ALENA s'intègre dans un contexte où mondialisation, la difficulté des accords multilatéraux et les innovations technologiques transforment les systèmes économiques.

Figure 3.1
Principales fusions
et acquisitions
survenues entre
1981 et 1995 aux
États-Unis

| Compagnie | Acheteur | MM \$US | Année | Objectifs |
|---------------------------------------------------|---------------------------------------------|---------|-------|-----------------------------------------------------------------------------------|
| RJR Nabisco (agro-alimentaire) | Kohlberg Kravis Roberts (holding financier) | 24.9 | 1988 | Financier. Achat de la compagnie et démantèlement des branches moins productives. |
| Warner Communications (édition et communications) | Time (édition) | 13.9 | 1989 | Concentration. Conglomérat multimédia. |
| Gulf Oil (pétrole) | Chevron (pétrole) | 13.3 | 1984 | Concentration et accès à des bassins d'exploitation. |
| General Foods (agro-alimentaire) | Philip Morris (tabac) | 5.7 | 1987 | Diversification en dehors d'un secteur en décroissance. |
| Kraft (agro-alimentaire) | Philip Morris (tabac) | 13.1 | 1988 | Diversification en dehors d'un secteur en décroissance. |
| McCaw Cellular (téléphonie cellulaire) | AT&T (téléphonie) | 12.6 | 1993 | Maîtrise technologique et main mise sur un réseau cellulaire. |
| Squibb (pharmaceutique) | Bristol-Myers (pharmaceutique) | 11.5 | 1989 | Concentration. |
| Getty Oil (pétrole) | Texaco (pétrole) | 10.1 | 1984 | Concentration et accès à des bassins d'exploitation. |
| Lockheed (aéronautique militaire) | Martin Marietta (armement) | 10.0 | 1994 | Fusion pour réduire les coûts dans un marché en décroissance. |
| Paramount (cinéma, édition, spectacles) | Viacom (câblo-distributeur) | 9.7 | 1994 | Conglomérat multimédia. Producteur et distributeur. |

| | | | | |
|-------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|-----|------|------------------------------------------------------------------------|
| American Cyanamid (pharmaceutique et biens de consommation) | American Home Products (agro-alimentaire, produits ménagers et pharmaceutique) | 9.7 | 1994 | Diversification par conglomérat. |
| Conoco (pétrole et charbon) | DuPont (chimie) | 8.0 | 1981 | Diversification et intégration. Main mise dans le domaine énergétique. |
| Standard Oil (pétrole) | British Petroleum (pétrole) | 7.9 | 1987 | Concentration. |
| Blockbuster (distributeur vidéo) | Viacom (cabo-distributeur) | 7.7 | 1994 | Conglomérat multimédia. Puissance de distribution. |
| Federated Dept. Stores (vente au détail) | Campeau Corp. (financier) | 7.4 | 1988 | Main mise financière. |
| NCR (informatique) | AT&T (téléphonie) | 7.4 | 1991 | Maîtrise technologique. Accès à l'informatique. |

Source: Adapté de J. Bethemont et J-M Beuil (1995).

Le tableau ci-dessus illustre des processus importants de concentration au sein de l'économie américaine qui avante l'émergence de grandes corporations dans divers grands secteurs de l'économie. Il est possible de remarquer des stratégies comme celles de Philip Morris qui diversifie ses opérations dans l'agro-alimentaire (General Food et Kraft) ou de Viacom en voie de création d'un vaste empire multimédiatique (Paramount et Blockbuster).

Pouvoir de juridiction

L'ALENA assure une juridiction sur l'ensemble de son territoire pour les points suivants:

- L'accès au marché, c'est-à-dire les barrières tarifaires et non tarifaires, les règles d'origine et les achats gouvernementaux. Par exemple, le Mexique a abaissé de façon très significative ses tarifs douaniers depuis son adhésion au GATT en 1986. Ils sont passés d'environ 100% à moins de 20% pour la plupart des commodités. Avec l'ALENA, ces tarifs passeront à 0% pour la plupart du commerce.
- Les règles commerciales, soient les restrictions, les subsides, les tarifs antidumping et pour les contrevenants, et les standards de santé et de sécurité.
- Les services. Les firmes de services d'une nation peuvent avoir plus facilement accès aux contrats privés et gouvernementaux des autres nations membres.
- Les investissements sont favorisés par un contexte légal qui permet des mouvements et le rapatriement des capitaux.

- La propriété intellectuelle. Ce point est très important pour le secteur de la haute technologie nord-américaine dont une part importante repose sur les technologies de l'information. Ces dernières sont intangibles et requièrent une protection légale accrue pour leur diffusion sur les marchés.
- Le règlement des disputes commerciales selon un tribunal ayant juridiction sur l'application des procédures.
- Mouvements de main d'oeuvre. Malgré que la migration n'est pas à la base de l'ALENA, les mouvements de main d'oeuvre spécialisé et qualifiée deviennent plus faciles. Ceci permet notamment aux États-Unis de combler des carences dans les secteurs tels les technologies de l'information.¹

C

Problèmes et perspectives

Malgré des effets positifs sur le développement économique et industriel de l'espace nord-américain, l'ALENA doit faire face à des problèmes de divers ordres. Nous traitons plus particulièrement des mutations de l'emploi et de l'extension possible de l'ALENA.

Les règles d'origine et mutations de l'emploi

L'ALE spécifiait un contenu canadien ou étatsunien minimal de 50%. Dans le contexte de l'adhésion du Mexique, ce niveau est passé à 60% pour les véhicules et même à 62,5% pour les véhicules pour passagers. Les États-Unis ont craint que des nations tierces, dont le Japon, utilisent le Mexique comme porte d'accès à l'ALENA. La règle d'origine est cependant un processus complexe à vérifier.

Les mutations de l'emploi sont aussi un des points les plus complexes et le plus préoccupant pour le Canada et les États-Unis. Par exemple, 400 000 emplois ont été perdus dans le secteur manufacturier au Canada entre 1990 et 1993 et plusieurs mettent cette perte sur le compte de l'ALE. Maintenant, l'ALENA est souvent pointé du doigt par plusieurs milieux syndicaux et politiques comme facteur de perte d'emplois. Dans quel ordre un accord de libre-échange a contribué aux mutations de l'emploi au sein de l'espace économique nord-américain?

La dimension cachée du libre-échange

Il convient de constater que l'argumentation des protagonistes du libre-échange démontre facilement les avantages encourus, et ce depuis Adam Smith. Nous reprenons ici une démonstration classique des avantages économiques du libre-échange entre un pays A ayant un niveau de vie élevé et un pays B ayant des bas salaires.

¹ L'auteur ne peut s'empêcher de faire référence à son travail de professeur aux États-Unis rendu possible grâce à l'ALENA.

Tableau 4.1
Les effets théoriques
du libre-échange sur
les prix

| | Pays A | Pays B |
|--------------------|------------------------|-----------|
| Sans libre-échange | 1 x 100 \$ | 0 |
| Avec libre-échange | 1 x 60 \$ 1 x 40 \$ | 1 x 40 \$ |

Selon ce tableau, sans libre-échange il en coûte 100 \$ à un consommateur du pays A pour acheter un bien de consommation. Supposons qu'un accord de libre-échange est établi entre le pays A et le pays B. Il est alors possible de produire le bien de consommation qui coûtait 100 \$ pour 40 \$ dans le pays B. Le consommateur du pays A a donc le même bien pour 40 \$, ce qui lui laisse 60 \$ qui peut être utilisé pour acheter d'autres biens. De plus, les 40 \$ dépensés dans le pays B par le consommateur du pays A pour acheter ce bien peuvent être utilisés par un consommateur du pays B pour acheter un autre bien du pays A. Globalement, 140 \$ sont dépensés pour acheter 3 biens au lieu de 100 \$ pour un seul bien dans une situation sans libre-échange. Il apparaît donc selon cette démonstration que tout le monde est gagnant.

Examinons maintenant la « dimension cachée » de ce raisonnement libre-échangiste selon le point de vue de ses impacts sur l'emploi.

Tableau 4.2
Les effets théoriques
du libre-échange sur
l'emploi

| | Pays A | Pays B |
|--------------------|------------|--------|
| Sans libre-échange | 1 000 | 0 |
| Avec libre-échange | 400 200 | 800 |

Sans le libre-échange, 1 000 emplois servent à produire pour un coût de 100 \$ un bien de consommation destiné au pays A. Avec le libre-échange, ces 1 000 emplois sont détruits pour en former 800 dans le pays B (si on profite de l'occasion pour mécaniser davantage la production, ce qui se produit presque toujours) généralement par des processus de relocalisation industrielle. Les 60 \$ économisés sur le premier bien de consommation et dépensés pour d'autres biens peuvent créer 400 emplois dans le pays A. De plus, les 40 \$ générés dans le pays B et dépensés dans le Pays A y crée 200 emplois. Le pays A a donc perdu 400 emplois et le pays B en a gagné 800. Globalement, 400 nouveaux emplois sont apparus, mais le pays A a un déficit de 400 emplois. Si le pays A ne veut pas que son taux de chômage augmente, il devra créer 400 nouveaux emplois, ce qui se fait généralement dans le secteur protégé (services) et implique un salaire moyen plus faible. Le système de protection sociale du pays A paye donc une part des avantages gagnés par le libre-échange.

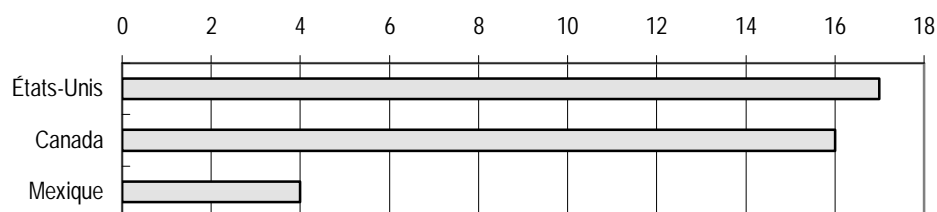
Il existe des avantages indiscutables aux intégrations économiques qui bénéficient aux consommateurs, surtout par une baisse des prix des biens et services. Cependant, il faut prendre en considération que le libre-échange a des effets sur le marché de l'emploi et impose des mutations dans les secteurs exposés.

« Si, face à la destruction inévitable d'emplois exposés, entre pays riches et PBSCT (Pays à Bas Salaires ayant une bonne Capacité Technologique), le rythme de création endogène d'emplois compétitifs dans les pays riches n'est pas assez rapide, alors le chômage ne peut y être évité que par l'accroissement des inégalités de revenus. »² On peut reconnaître cette situation aux États-Unis.

² Pierre-Noel Giraud, L'État du Monde 1996.

Figure 4.1
Salaires dans le
secteur
manufacturier,
1995.

Source: The Economist.



Il ressort indiscutablement de cette figure que les salaires sont beaucoup plus faibles au Mexique qu'aux États-Unis et au Canada. Ces salaires ne sont cependant pas relatifs au niveau de qualification de la main d'oeuvre. Le salaire manufacturier moyen du Mexique, quoique déjà comparativement faible, est encore moindre que la donnée officielle. En 1994 et 1995, le peso a considérablement été dévalué face au dollars américain ce qui donne aux entreprises étrangères oeuvrant sur le territoire mexicain des coûts de main d'oeuvre encore plus bas. Il est estimé que le salaire horaire atteignait 1 \$ américain dans plusieurs zones franches. La productivité est la variable fondamentale dans la comparaison des salaires. Les travailleurs étasuniens et canadiens sont en moyenne six fois plus productifs que les travailleurs mexicains. Par exemple, un travailleur mexicain payé 2 \$ de l'heure rapporte 3 \$ à son employeur, pour un bénéfice de 1 \$. Un travailleur étasunien est payé beaucoup plus, 18 \$ de l'heure, mais rapporte en moyenne 24 \$ pour un profit de 6 \$.

Le Mexique a un net avantage sur les États Unis et le Canada, puisque ce dernier a le salaire horaire le plus faible. De plus, les salaires mexicains sont mêmes plus bas que les salaires de plusieurs Nouveaux Pays Industrialisés du Pacifique Asiatique. Dans cette perspective, il serait aisé de conclure à une perte massive d'emplois industriels au Canada et aux États Unis au profit du Mexique.

Les mutations de l'emploi
sont significatives mais peu
attribuables à l'ALENA.

Cette affirmation est en grande partie erronée, puisque la plupart des firmes nord-américaines auraient pu prendre avantage de la main d'oeuvre mexicaine bien avant l'ALENA, ou simplement aller en Asie. Ceci s'est fait dans une certaine mesure, mais pas autant qu'il serait porté de le croire. Il ne faut pas aussi oublier que l'économie mexicaine est de taille modeste et est loin d'offrir les forces productives nécessaires pour une relocalisation massive du secteur manufacturier nord-américain. L'économie américaine, avec un PIB de plus de 8 000 milliards de dollars en 1997 et vingt fois plus importante que l'économie mexicaine avec un PIB de 388 milliards de dollars la même année.

L'ALENA peut avoir des impacts à court terme sur 5 à 10% de la main d'oeuvre Nord Américaine. Il est aussi important de mentionner que les emplois liés à l'exportation sont de 15 à 20% mieux rémunérés. Les impacts à long terme restent difficile à établir puisqu'ils s'intègrent à la problématique des mutations de l'économie mondiale et nord américaine. La performance économique remarquable des États-Unis depuis 1993 avec un taux de chômage en dessous de 4% en 1998 a contredit l'ensemble des prédictions relatives aux emplois. Il existe trois facteurs positifs liés à la croissance de l'emploi au Canada et aux États-Unis grâce à l'ALENA:

- La baisse des barrières commerciales mexicaines aura plus d'impacts que la baisse des barrières commerciales canadiennes et étasuniennes. Les tarifs

mexicains étaient de 10% en 1990, tandis que les tarifs étasuniens étaient de 4%. Les gains de productivité sont alors nettement à l'avantage du Canada et des États-Unis.

- La croissance des investissements étrangers directs canadiens et étasuniens au Mexique vont accroître les importations de capitaux, de biens d'équipement, de technologie, et d'expertise. Ces derniers seront en majorité en provenance du Canada et surtout des États-Unis.
- La croissance de la richesse au Mexique va accroître la demande pour l'importation de biens de consommation et de services. Le Canada et les États-Unis ont beaucoup d'avantages dans ces secteurs.

L'environnement

Le fait que les lois environnementales sont moins respectées au Mexique est un facteur qui incite plusieurs industries polluantes à se relocaliser. Il est cependant plus important d'avoir accès aux marchés et à de bas coûts de transport et de main d'oeuvre. Les problèmes environnementaux vont de paire avec la croissance économique, surtout dans le secteur industriel. Le Mexique peut difficilement se permettre les mêmes politiques environnementales que le Canada et les États-Unis, mais il est porté à croire que la législation environnementale mexicaine sera plus restrictive à mesure que l'économie se développera.

Des institutions telles la Commission pour la Coopération Environnementale ont été mises en place par l'ALENA pour tenter d'établir des politiques communes, surtout le long de la frontière américo-mexicaine. Cette zone est particulièrement vulnérable puisqu'ayant fait l'objet de nombreux investissements dans des activités industrielles. Même si la législation environnementale n'est pas un facteur primordial de localisation industrielle, elle permet une plus grande marge de profit pour les entreprises.

Coûts et bénéfices de l'ALENA

Il est possible de résumer les transformations possibles issues de l'ALENA selon une perspective coûts / bénéfices à laquelle il faut apporter plusieurs nuances.

Bénéfices

- Tendence à la baisse pour les coûts de production et les prix à la consommation.
- Les entreprises, particulièrement celles de grande taille, ont accès à des composantes et à une main d'œuvre meilleur marché.
- Une accessibilité accrue aux marchés et aux ressources (comme le pétrole).
- Expansion des entreprises financières et de services.

Coûts

- Pertes d'emplois dans plusieurs secteurs de l'économie, dont le secteur manufacturier (cette perte d'emploi aurait eu lieu avec ou sans l'ALENA).
- Restructuration importante de l'économie (aurait eu lieu avec ou sans l'ALENA).
- Pression à la baisse sur les salaires sensibles à la compétition internationale.
- Les entreprises de plus petite taille se retrouvent face à une concurrence accrue.
- Impacts très inégaux des bénéfices sur l'espace nord-américain.

La législation environnementale n'est pas un facteur de localisation mais le laxisme dans son application renforce les profits des entreprises.

Il importe aussi de mentionner des frictions au sein de l'ALENA entre les partenaires impliqués. A titre d'exemple, la frontière entre le Canada et les États-Unis est certes la plus longue frontière non-militarisée au monde, ce qui n'empêche pas certains conflits d'ordre commerciaux. Les différends sont parfois notables, notamment en ce qui a trait aux matières premières telles le bois et le blé et aussi l'électricité et l'acier. Les zones de pêche commerciale, à la fois sur les façades atlantique and pacifique sont aussi source de litige face à une raréfaction des ressources. Les conflits entre les Mexique et les États-Unis au sujet de l'accès aux sources d'eau potable, notamment dans le sud-ouest, ne peuvent que s'accroître.

Extension de l'ALENA

Lors de la mise en vigueur de l'accord de libre-échange, il était déjà question de son extension subséquente, même si l'intégration proposée par l'ALENA n'est pas encore pleinement en marche pour les nations déjà membres. Il faut cependant que le processus d'extension respecte certains critères pour que les membres éventuels soient garant de stabilité au sein de l'accord. La crise financière mexicaine de 1995 a démontré les effets que l'instabilité politique et financière peut avoir sur un accord de libre-échange et a nécessité l'intervention massive des États-Unis sous forme de prêts.

Le Chili est l'un des candidats les plus probables à l'extension de l'ALENA. Sa taille est relativement modeste (15 millions d'habitants), ce qui en fait un élément plus facilement intégrable que le Mexique. Sa mise en candidature remonte à 1994 lors du Sommet des Amériques. En 1996, il signe un accord bilatéral de libre-échange avec le Canada, deuxième investisseur après les États-Unis, qui entre en fonction en 1997. De toute évidence, cet accord sera garant de l'adhésion future du Chili à l'ALENA.

Étant situé assez loin du marché Nord Américain, son adhésion risque de soulever beaucoup moins de controverses quant à la relocalisation industrielle et à l'immigration avec une population atteignant 14 millions. La démocratie, malgré les dures années du régime totalitaire de Pinochet dans les années 1970 et 1980, y est solidement établie et la nation à dix années d'avance sur les autres pays d'Amérique du Sud au niveau des réformes du marché et des tarifs commerciaux. De plus, l'économie chilienne est très dynamique avec un taux de croissance annuel de 7% et un taux de chômage de 5%. Elle représente en quelque sorte un laboratoire sur les impacts du libre-échange sur des nations sud-américaines.

La restructuration de l'espace économique nord-américain

L'analyse portée dans la section précédente permet de souligner le faible impact de l'ALENA sur la restructuration de l'économie nord-américaine. Le libre-échange ne fait que souligner des patterns et processus déjà en place. Il convient alors d'aborder plus en détails l'environnement économique de l'espace nord-américain et la dynamique réelle derrière sa mutation.

- A *L'ancienne et la nouvelle économie illustrent la nouvelle dynamique qui se met en place au sein de l'Amérique du Nord. Cette dynamique est grandement attribuable à des changements d'ordre technologique et à la mondialisation de l'économie.*
- B *Les Maquiladoras sont un exemple notable de restructuration territoriale au Mexique face à une régionalisation de l'économie nord américaine. Elles occupent un rôle précis dans les chaînes industrielles de production.*
- C *Les fonctions territoriales de l'Amérique du Nord sont très spécialisés mais restent tout de même variées. L'ALENA a quelque peu modifier certaines fonctions traditionnelles.*

A

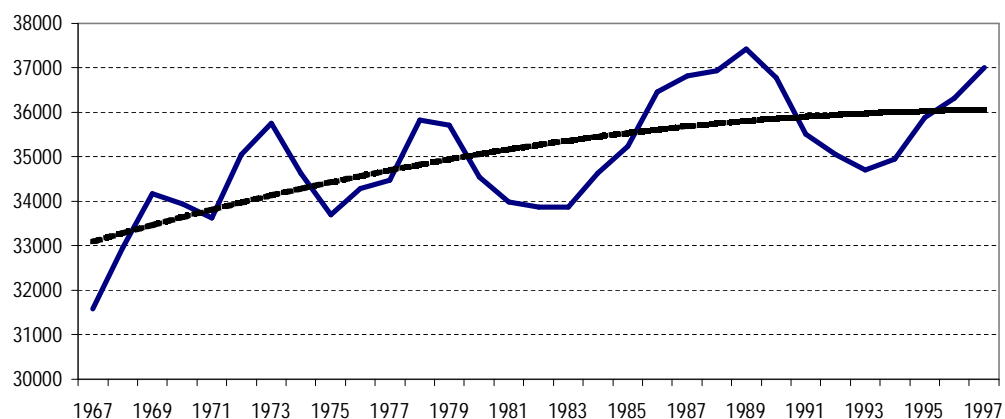
L'ancienne et la nouvelle économie

L'économie nord-américaine est en profonde restructuration, ayant été massivement affectée par une mutation d'activités intensives en main d'œuvre vers des activités intensives en savoir-faire, donc plus productives. Plusieurs nomment les caractéristiques de cette mutation la nouvelle économie. Par exemple, seulement 40% de la main d'œuvre était nécessaire en 1987 pour produire la même quantité de biens qu'en 1973 et l'informatisation massive de l'économie étasunienne et canadienne a accrue la productivité.

L'émergence des services

Comme dans l'ensemble des économies des pays industrialisés, l'Amérique du Nord connaît d'importants mouvements de main d'oeuvre du secteur secondaire vers le secteur tertiaire. Ce fut notamment le cas dans les années 1980 où l'économie Américaine a connu une importante restructuration.

Tableau 4.3
Revenu médian aux
États-Unis, 1967-
1997



Source: US Department of
Labor

Le revenu médian a connu de nombreuses fluctuations au cours des 30 dernières années, fluctuations liées aux cycles économiques de croissance et de récession. De façon générale, le revenu est à la hausse, mais cette hausse semble se stabiliser depuis les années 1980. Cette tendance ne peut être associée à la mise en place d'un accord de libre échange, d'autant plus que les impacts de l'ALENA sur l'emploi sont plus que marginaux.

Tableau 4.3
Données sur l'emploi
aux États-Unis, 1979-
1997

| | 1979 | 1985 | 1990 | 1995 | 1997 |
|------------------------------------|------|------|------|------|------|
| % du secteur des services | 70 | 75 | 78 | 79 | 79 |
| % du secteur manufacturier | 17 | 14 | 12 | 11 | 11 |
| Salaire hebdomadaire services | 350 | 340 | 330 | 237 | 252 |
| Salaire hebdomadaire manufacturier | 490 | 480 | 460 | 408 | 461 |

Source: US Census Bureau

L'économie de l'ALENA
repose de plus en plus sur
les services.

Le tableau ci-dessus permet d'illustrer plusieurs points quant à la restructuration de l'emploi aux États-Unis, mais aussi pour le Canada:

- Il y a une croissance évidente du nombre d'emplois dans le secteur des services et une baisse dans le secteur manufacturier. Il y a de façon concomitante substitution (de manufacturier vers services) et création de nouveaux emplois (plus dans les services que dans le secteur manufacturier).
- Les nouveaux emplois dans les services sont en moyenne moins bien rémunérés que les emplois dans le secteur manufacturier, soit 70% du salaire. Il en résulte la permanence d'une main d'œuvre peu qualifiée ayant des « Mcjobs ». Aussi le travail à temps partiel, comptant pour un quart de la main d'œuvre, permet aux entreprises de réduire leurs coûts (moins d'avantages sociaux) tout en ayant une flexibilité de la main d'œuvre.
- Le changement structurel de l'emploi en Amérique du Nord est une tendance à long terme qui marque une mutation fondamentale de

l'économie. Les accords de libre-échange, notamment ALENA, ne peuvent être mis en cause pour expliquer la perte d'emplois. En fait ALENA ouvre de nouveaux marchés qui permettent l'émergence de nouvelles activités, alors que le secteur manufacturier aurait de toute façon perdu de son importance.

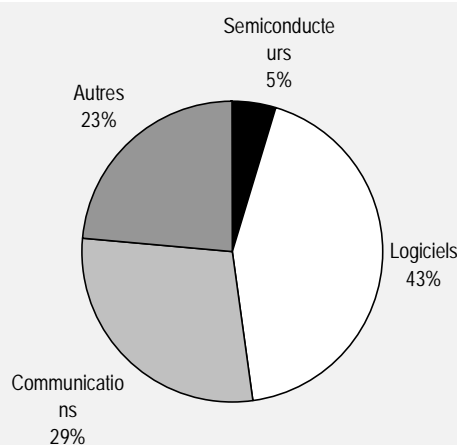
Il est à noter que la croissance de l'emploi la plus importante (dans les services) n'a pas eu lieu dans le secteur où la croissance de la productivité a été la plus élevée. La relation classique entre la croissance de la main d'œuvre et la croissance de productivité par le biais d'économies d'échelles a pris une nouvelle dimension face à une structure industrielle exploitant l'ensemble des avantages comparatifs de l'espace. Pour les États-Unis et le Canada, cette nouvelle dynamique a profondément transformé la structure industrielle, dont les crises du début des années 1980 et 1990 en sont les conséquences.

Silicon Valley: L'avant garde de la nouvelle économie nord-américaine

En marge de San Francisco se trouve Silicon Valley qui doit son nom à la concentration la plus importante au monde d'industries informatiques au sein d'un espace régional. Les 2 millions d'habitants de la vallée génèrent approximativement 65 milliards de dollars de PIB, montant équivalent à la population du Chili (15 millions). Il n'existe pas de consensus formel sur les facteurs derrière l'émergence de ce nouvel espace industriel. Notons cependant un espace libéré des contraintes industrielles traditionnelles du Midwest, un environnement de type méditerranéen, la disponibilité de l'espace foncier et la proximité de centres universitaires de recherche (notamment Stanford).

La firme Hewlett-Packard, fondée en 1939 à Palo Alto par deux étudiants ayant gradué de Stanford, est un exemple typique du dynamisme corporatif derrière l'émergence de cet espace. Elle est maintenant parmi les 20 premières entreprises aux États-Unis, se spécialisant dans la production de matériel électronique dans les domaines informatique, médical et industriel.

Tableau 4.3
Structure des investissements dans Silicon Valley, 1996



Le secteur des logiciels et télécommunications est l'objet de plus de 72% des investissements, ce qui illustre la tête de file de Silicon Valley dans les technologies de l'information. L'évolution du marché foncier de la Silicon Valley a fait en sorte que les jeunes entreprises ont maintenant de la difficulté à s'y établir. Ce type d'entreprises est celui même qui a assuré le succès de ce

complexe technologique. Il importe aussi de souligner qu'une part importante de la main d'œuvre employée dans la Silicon Valley est en fait une main d'œuvre à bas salaires.

B

Les Maquiladoras

Le terme Maquiladoras vient du mexicain *maquila* qui représente la pratique du meunier qui paie son travail en prélevant une part de la farine qu'il produit pour les paysans. L'analogie dans le contexte actuel est très pertinente puisque les Maquiladoras ont pour fonction d'ajouter de la main d'œuvre sur des produits de propriété extérieure, surtout américaine mais aussi japonaise. Elles présentent une situation très particulière dans le système de production industriel que l'ALENA est en train d'étendre à une échelle continentale.

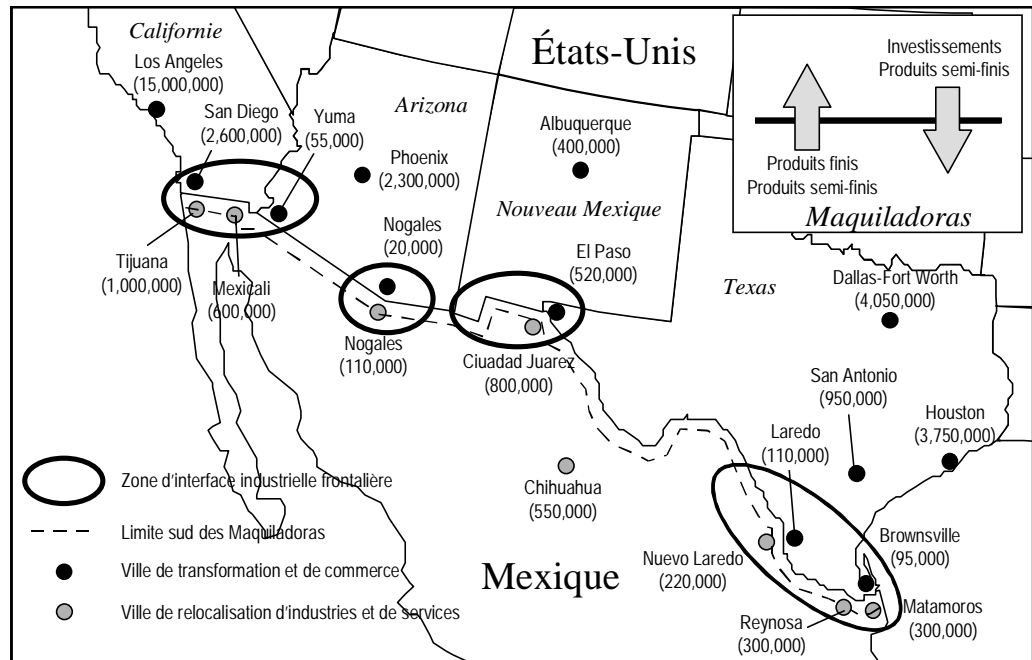
Nature

Les Maquiladoras sont une zone franche qui utilise les avantages respectifs des États-Unis et du Mexique.

Les Maquiladoras sont une zone franche où les entreprises américaines peuvent utiliser la main d'œuvre mexicaine et posséder les usines à condition que la production soit entièrement réexportée vers les États Unis. Elles ont en théorie cessé d'exister lors de l'entrée du Mexique au sein de l'ALENA en 1994, mais les attributs spatiaux créés par les Maquiladoras resteront encore longtemps sur l'organisation économique du territoire mexicain. Les États-Unis bénéficient donc d'une exemption des droits de douane des produits qu'ils exportent dans les Maquiladoras si ces derniers sont utilisés pour la fabrication de produits réexportés vers le marché étasunien.

Géographiquement, il s'agit d'une bande de 20 kilomètres de largeur le long de la frontière des États-Unis et du Mexique. Il s'agit d'utiliser l'avantage des frontières en tant que zones multinationales de production. Avant l'entrée en vigueur de l'ALENA en 1994, il était assez difficile pour les entreprises étasuniennes d'aller exploiter les avantages de la main d'œuvre mexicaine compte tenu de plusieurs contraintes légales (tarifs, propriété des usines, rapatriement des profits, etc.).

Figure 5.2
La zone frontalière
de production
industrielle États-
Unis - Mexique



La frontière entre les États-Unis et le Mexique a plus de 3 100 kilomètres et environ 250 millions de mouvements de personnes surviennent annuellement auxquels s'ajoutent les mouvements illégaux. Il existe quatre principales zones d'interface industrielle transfrontalière correspondant chacune à deux villes de chaque côté de la frontière réalisant des fonctions économiques spécifiques. D'une part, les villes étasuniennes remplissent des fonctions commerciales, d'investissement et de transformation. D'une autre, les villes mexicaines se voient le sujet de relocalisation d'activités industrielles intensives en main d'œuvre tel l'assemblage. La fonction économique des zones frontalières requière moins de main d'œuvre du côté étasunien que mexicain, mais l'arrière-pays immédiat des États-Unis est beaucoup plus peuplé que sa contrepartie mexicaine. Environ 10 millions de personnes vivent dans la zone frontalière. D'autant plus que ces zones d'interface s'intègrent dans des corridors routiers nord-sud tels que Vancouver-San Diego et Winnipeg-Dallas.

Historique

Jusqu'en 1965 le gouvernement mexicain maintenait une politique de substitution des importations avec des tarifs élevés et un développement industriel axés sur le centre du pays. Dans les zones frontalières du nord, il existait un programme qui permettait l'immigration de main d'œuvre saisonnière aux États-Unis qui fut abolis en 1964, le Bracero. Face au faible niveau de développement des zones frontalières et à la fermeture de la frontière Américaine à une émigration saisonnière, le gouvernement mexicain a passé en 1965 une loi donnant certains avantages pour ces régions.

Le gouvernement mexicain s'inspire du modèle asiatique de développement industriel basé sur la promotion des exportations. Aucun tarif n'est prélevé sur les importations de pièces, matières premières et de capital d'équipement aussi longtemps que ces derniers sont réexportés. Par leur part, les États-Unis imposent des tarifs seulement sur la valeur ajoutée au Mexique. En 1966, on ne compte que 3 000 employés dans ces zones, mais ce nombre augmente rapidement pour atteindre 70 000 en 1974 et 400

Les Maquiladoras sont une zone franche qui utilise les avantages respectifs des États-Unis et du Mexique.

000 en 1985. En 1997, ce nombre dépassait les 950 000 travailleurs répartis dans 2 900 usines sur l'ensemble du territoire mexicain.

Fonction et impacts

Les Maquiladoras sont une zone d'interface pour le système productif nord-américain. En général, les entreprises industrielles dont 30% et plus des coûts de production sont liés à la main d'œuvre ont avantage à utiliser ce système. Il est à noter que cette part de main d'œuvre dans les produits manufacturés aux États Unis est de moins de 20% et va en baissant. Les Maquiladoras occupent donc un rôle très spécifique dans le système de production nord-américain. Cette fonction est cependant en voie de changer puisque les tâches d'assemblage utilisant de la main d'oeuvre peu qualifiée sont graduellement remplacées par des fonctions plus productives.

Les Maquiladoras comptent pour maintenant 50% des exportations mexicaines et sont à 90% sous contrôle américain. Elles emploient 1,5% de la population active et fournissent 40% des emplois dans le secteur manufacturier en 1997. Sur ce point, le secteur de l'électronique et des pièces compte 40% de la production. Le secteur automobile est aussi particulièrement important avec plus de 21% de la main d'œuvre employée en 1987 au point où General Motors est le plus important employeur du Mexique. Une autre importante caractéristique des Maquiladoras est la forte propension de main d'œuvre féminine, 58% en 1996. Cette part est en décroissance puisque que la main d'œuvre féminine comptait 68% de la main d'œuvre en 1985. Il va de soit que ce nouveau système de production est fortement intégré à celui des États-Unis.

Une autre importante conséquence spatiale des Maquiladoras est un changement dans la distribution et la croissance de la population. Le nord se trouve nettement avantagé tandis que le centre, notamment Mexico, voit sa part relative diminuer. Cette tendance renverse le pattern traditionnel de croissance démographique et économique au Mexique.

Problèmes

Les maquiladoras ont créé plusieurs problèmes au sein de l'économie mexicaine dont:

- Coûts sociaux. Le taux de chômage est d'environ 40% au Mexique, et beaucoup plus dans les régions du sud. La disponibilité des emplois le long de la frontière a créé un mouvement d'immigration massif à l'intérieur du Mexique. Les infrastructures de ces zones franches sont insuffisantes pour supporter cette population. Il est estimé que plus de 510 000 travailleurs répartis dans 1 600 usines occupent cette mince bande de territoire où les conditions de vie sont équivalentes à celles des bidonvilles de nombre de pays d'Amérique Latine. Les conditions de travail sont telles, que le taux de renouvellement de la main d'œuvre peut atteindre 180% annuellement pour certains secteurs. Le coût de la vie y est très élevé au point où les prix

Les Maquiladoras présentent des problèmes reliés aux coûts sociaux, aux retombées économiques et à l'environnement.

à la consommation sont similaires à ceux des États-Unis. Il est alors très difficile aux employés de générer de l'épargne garante d'une croissance nationale future.

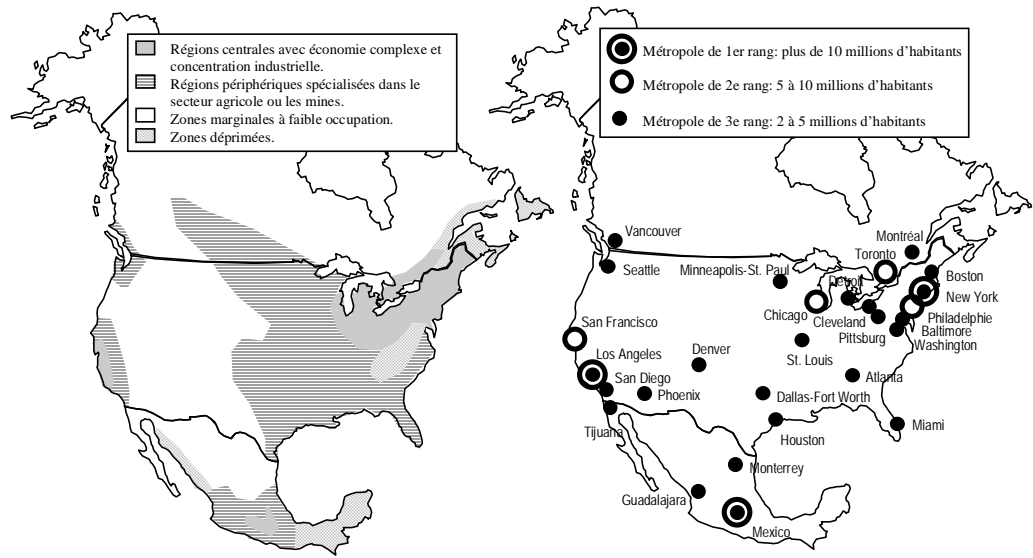
- **Retombées économiques.** Plusieurs entreprises américaines importent dans les Maquiladoras plus de 97% des pièces pour l'assemblage des produits. La valeur ajoutée qui se fait au Mexique est donc presque négligeable dans le coût total du produit (en moyenne 5%). Sur un chiffre d'affaire de 2 000 milliards de dollars par année, seulement 100 milliards sont laissés en salaires dans les zones franches frontalières. De plus, les salaires horaires dans les Maquiladoras sont de 1 dollar américain en moyenne, comparé à plus de 2 dollars américain pour le reste du Mexique, mais cette différence est en train d'être atténuée. En plus d'avoir de faibles retombés pour l'économie locale, ce système en vient à éroder la compétitivité des entreprises Mexicaines sur leur propre territoire. Peu de transferts technologiques ont lieu puisque les activités se concentrent principalement dans l'assemblage.
- **Environnement.** La forte croissance économique des Maquiladoras a eu des conséquences notables sur la qualité de l'environnement, qu'il soit naturel ou humain. Il existe très peu, voir aucun, incitatif pour que les entreprises respectent la réglementation environnementale en vigueur. Pratiquement aucune usine utilisant des produits reconnus toxiques se sert d'infrastructures de décontamination avant de les rejeter dans les rivières locales. Sur ce point, les Maquiladoras sont une grande zone d'accumulation de rejets toxiques issus de la production industrielle. Plusieurs problèmes de santé sont à prévoir et les coûts sociaux devront être assumés par l'état mexicain.

C

Les fonctions territoriales

Il est très difficile d'établir les principales fonctions territoriales d'un espace économique aussi vaste et diversifié que celui que couvre l'ALENA. De façon générale, il est tout de même possible d'en arriver à certaines grandes spécialisations territoriales.

Figure 4.1
Les principales
métropoles de
l'Amérique du Nord



Dans un contexte de transport aérien rapide et peu coûteux et de technologie de l'information, le système urbain des grandes métropoles se réorganise. Ce réseau était autrefois concentré dans les villes de l'Est. Il faut aussi considérer la façade Pacifique qui demande ses propres centres financiers (Los Angeles, San Francisco) de même que le Mexique (Dallas, Houston, Phoenix).

Le Canada et ses ressources

Le Canada est malgré tout une économie dont la valeur ajoutée repose sur l'exploitation des ressources naturelles et la performance dans des secteurs industriels spécifiques.

Le Canada reste d'abord et avant tout une économie industrielle basée sur les ressources naturelles (produits agricoles, mines et bois), de leur simple extraction à leur transformation en produits finis ou semi-finis. Le marché de consommation, relativement à l'énorme marché étasunien, est de moyenne importance malgré que sa population ait dépassé le cap des 30 millions en 1997. Il faut tout de même noter certaines spécialisations marquées dans des secteurs industriels dont les transports et des technologies de pointe comme l'aéronautique et les télécommunications. Compte tenu de la distribution des ressources naturelles selon la géographie physique, les fonctions territoriales sont spécialisées avec des grands centres servant à la gestion de ces ressources selon diverses échelles géographiques. L'axe Québec-Windsor est le cœur industriel en regroupant 50 % de la population et 60 % de la production industrielle.

Le vaste marché étasunien

Les États-Unis coordonnent l'espace économique de l'ALENA parce qu'ils sont le marché, le producteur et le centre des innovations.

La diversité des ressources et de l'industrie Américaine en font le centre économique de l'ALENA où ses mutations ont des impacts immédiats sur l'espace économique nord-américain. Il dispose à la fois du marché dont la demande détermine la production industrielle et le capital pour développer ce marché. Les côtes Est et Ouest ont des fonctions financières et industrielles alors que le centre du continent est davantage lié aux ressources. On a remarqué au cours des 40 dernières années une perte de vitesse de la ceinture manufacturière (*frost/rust belt*) au profit du Sud et de la côte Ouest (*sun belt*), surtout dans des activités industrielles légères et de pointe.

Le sun belt et le frost belt : restructuration de l'espace économique américain

Bien qu'il existe plusieurs échelles pour analyser les mutations des structures territoriales des États-Unis, la divergence entre le *Sun Belt* et le *Snow Belt* en est une des plus significative. Le *Snow Belt*, ou ceinture manufacturière, comprend l'espace s'étendant de l'Atlantique au Mississippi et de la frontière canadienne aux limites du Sud. Ce que ces régions ont en commun est un solde migratoire généralement négatif et une restructuration importante du secteur industriel. On peut rattacher le déclin du Midwest à la mutation de l'économie des États-Unis du secteur secondaire vers le secteur tertiaire. Cette région étant hautement associée au secteur manufacturier connaît un déclin marqué.

Il faut cependant considérer que le déclin du Midwest est lent mais souvent inexorable. Dans les périodes de croissance (jusqu'aux années 1950) des millions de Noirs ont migré du Sud pour aller occuper des emplois industriels urbains. Il s'en suit, face au déclin, une accentuation des problèmes sociaux, qui souvent n'ont qu'une origine strictement économique. Le poids du Midwest diminue donc relativement à des régions hautement dynamiques comme la Californie, la Floride et le Texas. D'une façon plus large, l'ensemble du nord-est des États-Unis connaît une restructuration de son économie.

Avant les années 1950, ce territoire avait dominé de manière absolue l'économie Étasunienne, particulièrement avec le secteur industriel lourd, comme l'acier, l'automobile, et les textiles. Plusieurs facteurs ont contribué à cette domination comme la présence de charbon et de minerais de fer mais surtout la présence d'une main d'œuvre immigrant d'Europe. D'un point de vue démographique, la région conserve toujours 43% de la population contre 50% en 1950. Plusieurs secteurs industriels, comme les textiles ont migré vers le Sud.

Malgré le « glissement » des activités vers le *Sun Belt*, la région compte encore plusieurs avantages accumulés. Le nombre de consommateurs et d'entreprises localisés sur un espace relativement compact réduit les coûts de distribution. Le changement du centre de gravité de la population étasunienne avantage des États du Sud (Kentucky, Tennessee et Caroline du Nord) que l'on peut maintenant considérer comme faisant partie de la ceinture manufacturière.

Le dynamisme du *Sun Belt* présente de nombreuses nuances et plusieurs points à éclaircir. La puissance du *Sun Belt* a été confirmée en 1981 par l'élection du Californien Ronald Reagan. Alors que le *Frost Belt* voyait son secteur industriel lourd fortement compromis, le *Sun Belt* voyait l'émergence de secteurs industriels légers, de haute technologie et ayant une forte valeur ajoutée. Les coûts de distribution pour les produits légers sont moindres, ce qui compense pour l'éloignement des grands bassins de population.

La Seconde Guerre mondiale a basculé l'intérêt stratégique des États-Unis vers le Pacifique. Dans ces conditions, il apparaît que l'émergence d'un *Sun Belt* soit grandement imputable à des décisions politiques et géopolitiques. D'un point de vue économique il faut aussi noter le basculement de l'économie mondiale vers le Pacifique. Des nations comme le Japon, la Corée du Sud, Hong Kong, et Taiwan sont des partenaires économiques majeurs avec les États-Unis. La forte croissance du Mexique ne peut que favoriser le dynamisme des États du Sud comme le Texas, la Californie et l'Arizona.

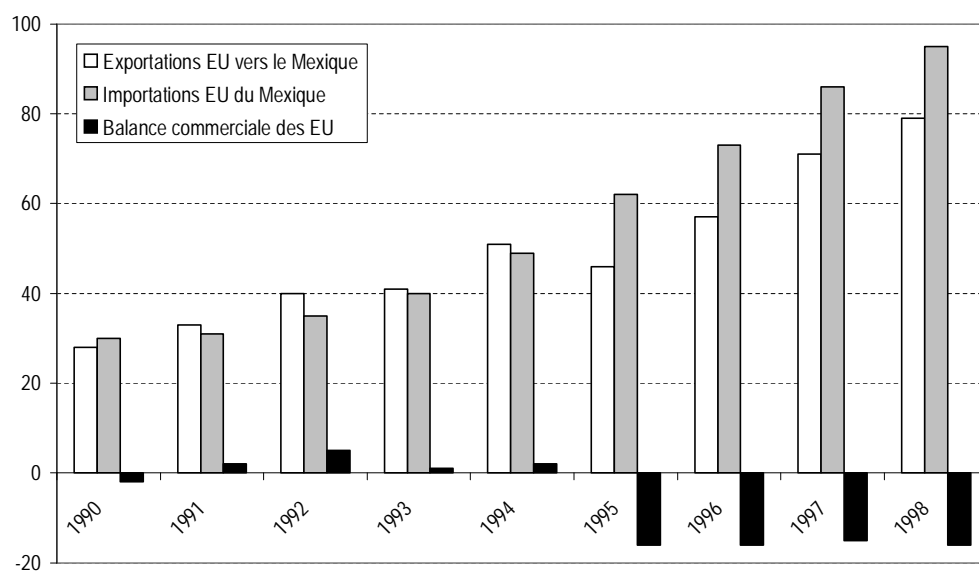
Le Mexique se structure principalement en fonction de ses avantages en main d'œuvre et représente un marché en croissance.

Le potentiel de développement mexicain

Le Mexique a une fonction industrielle beaucoup plus embryonnaire et a une dette extérieure importante. Il est d'abord et avant tout un pourvoyeur de main d'œuvre à bas salaire, avec sa population de 95 millions, ainsi que certaines ressources dont le pétrole. Le long de la frontière entre les États-Unis et le Mexique s'est développé un complexe industriel principalement basé sur l'ajout de main d'œuvre sur des pièces fabriquées aux États Unis (au Canada dans une moindre mesure). Mexico, la capitale, reste le cœur économique de la nation, mais les Maquiladoras prennent une importance notable, surtout pour les exportations.

Les problèmes d'instabilité et de maturité politique de gouvernement mexicain restent des paramètres pouvant fortement influencer le développement économique et industriel pour les années à venir. Par exemple, en 1994 et 1995, le Mexique subit une grave crise financière avec l'effondrement de la bourse et la dévaluation du peso, nécessitant une intervention américaine qui a fait approuver des prêts de plus de 50 milliards. En 1995, le PIB mexicain a chuté de 6,9% et les investissements de 25%. Une reprise s'est tout de même affirmée par la suite.

Figure 5.2
Commerce
Américano-
Mexicain, 1990-
1998 (en milliard de
dollars US)



Source: US Department of
Commerce

La valeur des échanges entre les États-Unis et le Mexique sont relativement équilibrés. Cette caractéristique est grandement attribuable aux fonctions de réexportations des Maquiladoras. La crise de 1995 a eu des effets notables sur la balance commerciale mexicaine. Face à la dévaluation du peso, la valeur des importations a considérablement diminué alors que les exportations ont augmenté, mais une reprise s'est rapidement affirmée à partir de 1996. Il faut cependant considérer qu'en moyenne les mexicains rapportent chaque année pour plus de 20 milliards de dollars de marchandises.