

Le régionalisme stratégique dans les Amériques : tenants et aboutissants de l'ALÉNA vus d'une perspective mexicaine (Note)

David Mercier

Volume 31, Number 1, 2000

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/704129ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/704129ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (print)

1703-7891 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this note

Mercier, D. (2000). Le régionalisme stratégique dans les Amériques : tenants et aboutissants de l'ALÉNA vus d'une perspective mexicaine (Note). *Études internationales*, 31(1), 111–133. <https://doi.org/10.7202/704129ar>

Article abstract

Mexico's preparation for its inclusion into the North American Free Trade Agreement (NAFTA) has crystallized the direction given by the Mexican authorities to the new economic policies in the 1980s. In this context, governments have tried to maintain a fragile equilibrium between internal and foreign affairs while dealing with the pressures emanating from the New World Order. If pragmatism characterizes the adjustments of the trade policies that the Mexican State has undertaken, the globalization of the neo-liberal ideology and the costs inherent to a possible continental isolation have considerably limited the options from which Mexico could choose. Being the first Latin American country to have integrated NAFTA and despite the fact that this Agreement is severely asymmetrical, Mexico holds a key position in the regionalization process which is taking place in the Americas. Accordingly, the reshaping and the implementation of the Mexican trade policies must be considered both as a result and as a vector of the American strategic regionalism.

Le régionalisme stratégique dans les Amériques : tenants et aboutissants de l'ALÉNA vus d'une perspective mexicaine

David MERCIER*

RÉSUMÉ : La préparation du Mexique en vue de son adhésion à l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) a cristallisé le virage dans lequel les autorités mexicaines avaient engagé la restructuration économique du pays au cours des années 1980. Dans ce contexte, les gouvernements se sont habilement employés à maintenir un fragile équilibre entre politique interne et externe tout en composant avec les pressions qu'exerce l'architecture du nouvel ordre mondial. Si le pragmatisme peut caractériser l'aménagement des politiques commerciales auquel a procédé l'État mexicain, la mondialisation de l'idéologie néo-libérale et les coûts inhérents à un éventuel isolement continental ont réduit considérablement les voies que ce pragmatisme pouvait emprunter. Étant le premier pays latino-américain à avoir intégré l'Accord et en dépit de l'asymétrie qui caractérise l'ALÉNA, le Mexique jouit d'une position clé dans le processus de la régionalisation dans les Amériques. En ce sens, la redéfinition et l'opérationnalisation des politiques commerciales du Mexique font figure à la fois d'aboutissant et de vecteur du régionalisme stratégique américain.

ABSTRACT : Mexico's preparation for its inclusion into the North American Free Trade Agreement (NAFTA) has crystallized the direction given by the Mexican authorities to the new economic policies in the 1980s. In this context, governments have tried to maintain a fragile equilibrium between internal and foreign affairs while dealing with the pressures emanating from the New World Order. If pragmatism characterizes the adjustments of the trade policies that the Mexican State has undertaken, the globalization of the neo-liberal ideology and the costs inherent to a possible continental isolation have considerably limited the options from which Mexico could choose. Being the first Latin American country to have integrated NAFTA and despite the fact that this Agreement is severely asymmetrical, Mexico holds a key position in the regionalization process which is taking place in the Americas. Accordingly, the reshaping and the implementation of the Mexican trade policies must be considered both as a result and as a vector of the American strategic regionalism.

We hope that the world will not narrow into a neighborhood before it has broadened into a brotherhood

Lyndon Baines Johnson (1963)

* Candidat à la maîtrise en politique internationale et comparée au Département de science politique de l'Université d'Ottawa, Canada.

Cet article est une version revue et augmentée d'un texte d'abord présenté dans le cadre d'un séminaire de maîtrise en politique internationale donné à l'Université d'Ottawa à l'hiver 1999.

La fin des années 1980 marqua le bouleversement des principes qui orientaient l'ensemble de l'organisation du monde et du fragile équilibre qui régnait depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale. « (...) [L]e démantèlement des repères idéologiques, politiques, sociaux ou identitaires (...) » était bien consommé¹. On devait donc procéder à la reconfiguration d'un système sur des principes autres que ceux qui encadraient et justifiaient l'existence des deux grands blocs antagonistes. La fin de la guerre froide, jumelée à l'accélération et à l'accentuation des processus de la mondialisation, favorisa l'émergence de nouveaux paramètres sur lesquels s'organisent et se structurent les sociétés ainsi que les États, d'une part, et influencent aussi l'articulation des relations qui lient les États et les sociétés, d'autre part. Dans cet article, nous tenterons de mettre en relief le cas du Mexique dans le cadre du nouvel ordre mondial et du nouveau régionalisme qui s'opère depuis la fin de la guerre froide sur le continent américain. L'étude de la spécificité mexicaine nous servira ainsi de prétexte à l'analyse des processus d'intégration et de régionalisation qui ont cours en Amérique du Nord.

Avec ces objectifs en tête, nous nous appliquerons dans un premier temps à replacer dans son contexte de création l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) qui, semble-t-il, constitue une réponse des États-Unis face au nouvel ordre mondial. La construction de la maison Europe, l'industrialisation remarquable des « tigres » et des « dragons » asiatiques ainsi que le déclin relatif de la production industrielle des États-Unis dans certains secteurs ont exercé des pressions pour que s'ajustent les États-Unis face à une concurrence mondiale toujours plus rude². Il apparaît que cette tendance américaine à la régionalisation induise et exige de profondes modifications structurelles de l'environnement économique et politique des États qui constituent ces trois pôles, certes, mais également de ceux qui aspirent à en faire partie³. Ce fut le cas du Mexique avant le 18 décembre 1992, date de la signature de l'Accord, et demeure celui de très nombreux pays latino-américains⁴. L'accent sera porté sur les motivations politiques et économiques du

1. Zaki LAIDI, *Un monde privé de sens*, Paris, Fayard, 1994, p. 16.

2. Alfredo GUERRA-BORGES, « Regionalización y bloques económicos. Tendencias mundiales desde una perspectiva Latinoamericana », *Integración Latinoamericana*, vol. 200, mai 1994, pp. 9-11. D'entrée de jeu, précisons que si les États-Unis durent effectivement s'adapter au nouvel ordre mondial, notamment en recourant au régionalisme stratégique, il convient de tenir compte du poids de la réaction américaine qui, par retour de balancier, a sans doute largement précisé le profil de ce « nouvel ordre », ne serait-ce qu'en renforçant la tripolarité économique par laquelle on le caractérise.

3. Les pays les moins « avancés » de ces régions économiques seraient également ceux qui doivent fournir le plus d'efforts afin de se restructurer. On pourra consulter à ce sujet Cuauhtémoc CÁRDENAS, « The Continental Development and Trade Initiative », *Social Justice*, vol. 19, n° 4, hiver 1992, pp. 89-90.

4. Pour certains critiques mexicains, les ajustements exigés par les États-Unis afin que le Mexique puisse adhérer à l'ALÉNA étaient tels que les Mexicains auraient perdu leur souveraineté, voire même leur identité. Par exemple, lire Carlos PUIG, « The American Era Begins », tiré du journal *Proceso*, traduit et publié in *World Press Review*, vol. 41, n° 1, janvier 1994, p. 15.

régionalisme stratégique américain qui sous-tendent cet Accord et qui jouent un rôle prépondérant dans la dynamique ALÉNA-Mexique et Mexique-Amérique latine. En second lieu, nous nous efforcerons de comprendre comment et pourquoi le Mexique a répondu de la manière que l'on connaît maintenant à cette structure globale qui s'esquissait. Aussi nous attarderons-nous à expliquer pourquoi l'influence des États-Unis a si profondément marqué l'expérience mexicaine du nouvel ordre mondial. Toujours d'une perspective mexicaine, la troisième partie présentera les conséquences de l'adhésion du Mexique à ce type particulier d'intégration régionale que constitue l'ALÉNA sur la nature des relations commerciales que le Mexique entretient avec le reste du monde et particulièrement avec les États latino-américains. La quatrième et dernière portion de cet article proposera une interprétation du rôle que tient le Mexique dans ce contexte d'intégration économique ainsi que des avantages que cet État peut tirer de sa position particulière. À la lumière des observations précédentes, nous tenterons enfin d'identifier les enjeux que pose le cas unique du Mexique dans l'élaboration des régionalismes dans les Amériques.

I – Régionalisme stratégique américain et ALÉNA. Et le nouvel ordre mondial, dans tout ça ?

L'effondrement du modèle de développement que proposait le communisme jeta le discrédit sur l'ensemble des mesures et des politiques que privilégiait ce modèle⁵. Aussi, la désuétude célébrée du modèle communiste justifia l'abandon partiel ou progressif du système keynésien par les économies capitalistes qui le trouvaient de plus en plus coûteux, embarrassant et toujours moins efficace. L'État providence était pourtant maintenu à titre de correspondant capitaliste du mode de développement communiste⁶. L'éclatement d'un des deux pôles traditionnels a aussi permis aux trois pôles économiques capitalistes qui existaient pendant la guerre froide, en l'occurrence l'Amérique du Nord (les É.-U.), l'Union européenne (l'Allemagne) et l'Asie de l'Est (le Japon), de profiter de cette ouverture du monde au capitalisme, de s'émuler réciproquement et d'exacerber une concurrence économique pourtant déjà vive⁷. D'ailleurs, précisons qu'il ne s'agissait plus d'une simple concurrence entre firmes produisant un même bien mais davantage d'une compétition entre États, voire même entre groupements régionaux ou continentaux⁸. En effet, la compétition semblait être le mot d'ordre qui orientait les

5. Fred HALLIDAY, « The Third World and the End of the Cold War », in Barbara STALLINGS (dir.), *Global Change, Regional Response: The New International Context of Development*, New York, Cambridge University Press, 1995, p. 35.

6. Christian DEBLOCK et Dorval BRUNELLE, « Le régionalisme économique international : de la première à la deuxième génération », in M. FORTMAN, S. Neil MACFARLANE et S. ROUSSEL, *Tous pour un ou chacun pour soi*, Québec, Institut québécois des hautes études internationales, 1996, p. 287.

7. Andrew GAMBLE et Anthony PAYNE, « Conclusion : The New Regionalism », in A. GAMBLE and A. PAYNE (dir.), *Regionalism and World Order*, New York, St. Martin's Press, 1996, p. 251.

8. Consulter à ce sujet John M. STOPFORD, Susan STRANGE et John S. HENLEY, *Rival States, Rival Firms. Competition for World Market Shares*, Cambridge, Cambridge University Press, 1991 ; et Michel ALBERT, *Capitalisme contre capitalisme*, Paris, Seuil, 1991.

mesures devant être prises afin de préserver une certaine sécurité qui se définit, à l'ère de ce qu'on identifie comme le nouvel ordre mondial, tant en termes économiques que militaro-stratégiques, bien que cette dernière dimension ne doive d'aucune façon être délitée du champ d'interprétation des réalités actuelles. Le réagencement des relations internationales, qui s'est nourri de l'obsolescence de la compétition nucléaire entre les deux pôles ainsi que de l'engagement des pays qui faisaient partie de ces deux « blocs » ennemis à désormais collaborer, constitue d'autres caractéristiques du nouvel ordre mondial⁹.

D'autre part, les États-Unis étaient depuis la seconde moitié des années 1970 aux prises avec un malaise important lié à une auto-perception négative selon laquelle l'Amérique était en train de perdre sa puissance hégémonique. Humiliation de l'échec de la guerre du Viet Nam, crises pétrolières, prise d'otages à Téhéran, accroissement marqué du déficit commercial, etc., sont quelques-uns des faits et des événements qui ont provoqué une sévère crise de confiance des États-Unis en eux-mêmes. Cette crise fouetta cependant l'esprit de ceux qui n'acceptaient pas ce déclin présumé des États-Unis sur la scène mondiale¹⁰. Si les avis sont partagés quant à la justesse d'une telle analyse, il reste que la crise de confiance de l'Oncle Sam peut éclairer l'origine de la vive réaction des États-Unis qui s'est manifestée par une volonté de promouvoir une stratégie qui leur permettrait de freiner le prétendu déclin du géant omnipotent. Et cela, à une époque à laquelle les actions posées par l'État tendent à perdre de leur efficacité en raison de la non-coïncidence des espaces économique et politique¹¹.

Étant donné qu'une partie substantielle de la présente réflexion prend appui sur le concept du régionalisme stratégique, nous avons cru bon de le définir afin de comprendre les relations entre l'utilisation de cet outil stratégique par les États-Unis et ses effets reportés dans le contexte mexicain, dans un premier temps, et par ricochet sur l'ensemble du phénomène de la régionalisation en Amérique latine. Le régionalisme dont il est ici question peut être défini comme « (...) a set of policies that dominate the relations between the members of the region and the rest of the world, and which serve as the organizing basis for policy within the region¹² ». De surcroît, le régionalisme

9. F. HALLIDAY, *op. cit.*, p. 44.

10. Stephen GILL, *American Hegemony and the Trilateral Commission*, Cambridge, Cambridge University Press, 1990, p. 58. Parmi les intellectuels qui participèrent au débat entourant le grand tournant américain, notons entre autres Paul KENNEDY, *The Rise and Fall of the Great Powers: Economic Change and Military Conflict From 1500 to 2000*, New York, Random House, 1987; St. GILL, *op. cit.*; Robert O. KEOHANE, *After Hegemony. Cooperation and Discord in the World Political Economy*, Princeton, Princeton University Press, 1984.

11. On se réfère généralement à cette notion de non-coïncidence des espaces économique et politique par l'usage du terme « mondialisation ». Consulter à ce propos Gilles BRETON, « Mondialisation et science politique : la fin d'un imaginaire théorique ? », *Études internationales*, vol. XXIV, n° 3, septembre 1993, pp. 543-545.

12. Andrew HURRELL, « Latin America in the New World Order: A Regional Bloc of the Americas ? », *International Affairs*, vol. 68, n° 1, janvier 1992, p. 123.

décrit ci-haut doit être qualifié de « stratégique » dans la mesure où il a pour objectif de maîtriser la globalisation, c'est-à-dire de consolider la sécurité économique entre les partenaires de ce type d'accord afin qu'ils soient en mesure de faire face à la concurrence globale. La capacité d'affronter la concurrence, voilà la mesure qui semblerait indiquer si les parties en présence sont adaptées au contexte émanant du nouvel ordre mondial. En effet, le régionalisme tel que promu par les États-Unis aspirerait

(...) moins [à] faire progresser un projet commun et lui donner une assise forte, qu'[à] consolider et renforcer des relations, au demeurant souvent fort étroites, dans la double perspective d'accroître la marge de manœuvre dans un monde qui, en étant devenu plus ouvert, est par le fait même devenu plus compétitif, d'une part, et favoriser l'intégration des marchés en créant de grands ensembles économiques à l'intérieur desquels les entreprises transnationales pourraient, en se déployant ainsi plus librement, trouver les conditions plus favorables pour affronter une concurrence désormais perçue comme « globale », d'autre part¹³.

Une caractéristique fondamentale du régionalisme stratégique, dont l'ALÉNA est une manifestation et dont la promotion occupe une place centrale dans la politique étrangère américaine, réside dans sa dimension néo-mercantiliste. « Despite its name, free trade has little to do with actual trade. It is a system of management where governments intervene in the economy to protect the rights of corporations », peut-on lire dans un texte critique¹⁴. Ainsi, constatant une perte d'efficacité de leur système de production et de leur politique commerciale à une époque à laquelle le concept de frontières tend à s'embrouiller, les États-Unis actualisèrent leurs politiques de manière à ce que ses entreprises transnationales puissent bénéficier des avantages comparatifs qu'offre la région économiquement intégrée (États-Unis, Mexique et Canada), l'objectif de l'exercice étant de soutenir la concurrence des entreprises japonaises, européennes ou autres et de se positionner avantageusement sur l'échiquier de l'économie globale. Les modalités relatives aux règles d'origine contenues dans l'ALÉNA constituent un exemple de ce procédé visant à offrir en exclusivité des avantages commerciaux aux entreprises nord-américaines¹⁵.

13. C. DEBLOCK et D. BRUNELLE, « Les États-Unis et le régionalisme économique dans les Amériques », *Études internationales*, vol. XXIX, n° 2, juin 1998, p. 308. L'expression « maîtriser la mondialisation » est également empruntée à Deblock et Brunelle qui l'ont utilisée, in « Le régionalisme économique international : de la première à la deuxième génération », *loc. cit.*, p. 290. Au sujet du type de régionalisme pratiqué par les États-Unis, lire aussi María Cristina ROSAS, « El tratado de libre comercio de América del Norte y la crisis de la economía mexicana », *Revista Mexicana de ciencias políticas y sociales*, n° 164, avril-juin 1996, pp.164-166.

14. « The Implications of Free Trade and the NAFTA for Latin America », *Peace Research*, vol. 25, n° 1, février 1993, p. 77.

15. Richard GRINSPUN et R. KREKLEWICH, « Consolidating Liberal Reforms: 'Free Trade' as a Conditioning Framework », *Studies in Political Economy*, n° 43, printemps 1994, p. 47 ; Juan A. FUENTES, « Reconciling Subregional and Hemispheric Integration », *CEPAL Review*, n° 45, décembre 1991, p. 110.

Aussi, ce type d'interventions étatiques semble être influencé par ceux qui possèdent le grand capital et qui ont intérêt à être soutenus par l'État dans leurs projet afin de pouvoir relever les défis que représentent les exigences internationales de la production et du commerce opérant sur un marché qualifié à tort de « libre ». Est-il de bon aloi de remarquer ici que cette idée de soutien étatique va à l'encontre de cet incessant et peu convaincant discours qui réclame à hauts cris le retrait de l'État de la sphère économique, comme si cette dernière évoluait pour elle-même et en elle-même? Ce processus, qualifié d'internationalisation de l'État¹⁶ rend donc possible la mise en œuvre des conditions permettant le positionnement le plus favorable des firmes nationales opérant déjà ou voulant étendre leurs activités à l'échelle globale.

Dans un même ordre d'idées et selon une interprétation néo-gramscienne, l'État serait devenu une sorte de courroie de transmission facilitant la réalisation des objectifs de la classe d'affaire, donc d'intérêts privés¹⁷. Cette classe d'entrepreneurs percevrait dans la diffusion de l'idéologie néo-libérale une manière de stimuler et de faciliter l'expansion de leurs activités à l'étranger. C'est dans ce sens que l'ALÉNA peut être comprise comme « (...) the mechanism through which the United States continue to pursue the central priority of its diplomacy: the reconstruction of its financial and commercial power in the post Cold War world¹⁸ ».

De plus, certains analystes ont remarqué que l'ALÉNA constituait un cadre institutionnel et conditionnel, donc juridiquement contraignant, qui oblige les États voulant s'y joindre à procéder à l'ajustement de leurs politiques nationales en fonction des conditions qui sont posées par le membre le plus puissant, en l'occurrence les États-Unis¹⁹. C'est en ce sens que Grinspun et Kreklewich suggèrent que les accords de libre-échange tels que l'ALÉNA constituent une nouvelle forme de conditionalité à laquelle doivent impérativement réagir les pays qui voudraient prendre part à ces ententes pour éviter d'être davantage marginalisés dans un monde que l'on dit en processus d'intégration. Cette conditionalité aurait pour objectif premier de soit promouvoir, soit

16. Pour un aperçu plus complet de l'internationalisation de l'État traitée dans le contexte mexicain, consulter Barbara HOGENBOOM, « Mexico: Open Regionalism and the Politics of a Transnationalizing State », *International Journal of Political Economy*, vol. 26, n° 4, hiver 1996-1997, pp. 14-35. Plus généralement, voir aussi Robert W. COX, *Production, Power, and World Order*, New York, Columbia University Press, 1987, p. 253.

17. Cette idée de courroie de transmission est une idée de R.W. Cox. Pour une meilleure idée des transformations qui affectent le rôle de l'État, consulter « Dialectique de l'économie-monde en fin de siècle », *Études internationales*, vol. XXI, n° 4, décembre 1990, pp. 695 et s.

18. W. Andrew AXLINE, « NAFTA, ALADI, and the Proliferation of Bilateralism in the Americas », *Canadian Journal of Latin American and Caribbean Studies*, vol. 22, n° 44, 1997, p. 105.

19. Cette conditionalité a d'ailleurs été clairement exprimée par la représentante américaine Carla Hills, qui a affirmé que « the NAFTA is the model for future free trade negotiations with other countries in the hemisphere. The NAFTA is the floor below which future accords cannot fall but upon which improvements can be made ». Propos cités in « The Implications of Free Trade... », *loc. cit.*, p. 79.

confirmer la restructuration des politiques nationales selon les préceptes néolibéraux²⁰. Mais pourquoi l'harmonisation des politiques nationales devrait-elle prendre place ?

En se référant une fois de plus au régionalisme stratégique, il devient clair que si l'objectif poursuivi est de renforcer la sécurité économique des États participant à ce type d'accord, la consolidation de la puissance économique du pays dominant et de ses entrepreneurs est une priorité. Les entreprises et l'État qui domine ont ainsi intérêt à ce que les politiques commerciales soient les plus uniformes possibles et, une fois cet objectif atteint, qu'elles soient littéralement verrouillées pour « (...) marqu[er] non seulement la fin d'une époque, celle du nationalisme économique et de l'interventionnisme, mais aussi l'amorce d'une reprise en main d'une économie « déphasée » par rapport aux nouvelles réalités de la concurrence internationale²¹ ». Cette dernière dimension semble particulièrement importante dans la mesure où les échanges commerciaux entre les partenaires actuels de l'ALÉNA étaient substantiels avant même que cet accord ne soit signé et que les frictions commerciales étaient surtout dues au nationalisme économique, autant canadien que mexicain. Cette interprétation semble donc donner davantage de poids à l'analyse selon laquelle l'intégration naturelle, qui avait cours pour des raisons de proximité géographique et/ou de complémentarité économique, s'est transformée en intégration *de jure* dans le cadre du régionalisme stratégique afin de renforcer ce qui existait déjà tout en éliminant les sources potentielles de conflits. D'une perspective américaine, le lien avec la sécurité économique est ici des plus évidents. L'importance de cette dimension sécuritaire peut encore être renforcée par l'observation de certains analystes qui ont jugé que l'inclusion du Mexique dans l'ALÉNA, un pays latino-américain, servirait en quelque sorte de « (...) rampe de lancement, vers l'ensemble de l'Amérique latine, de sa conception du régionalisme commercial » d'autant plus que « (...) dans leur ensemble, [les économies des pays d'Amérique latine sont] favorables à une imbrication plus étroite de celles-ci avec l'Amérique du Nord²² ». En ce sens, l'adhésion du Mexique à l'ALÉNA pourrait très bien être perçue comme une étape pouvant faciliter la constitution d'une zone de libre-échange hémisphérique du type de celle que le président Bush proposa à Miami en 1990 via son *Enterprise for the Americas Initiative*²³.

20. R. GRINSPUN et R. KREKLEWICH, *loc. cit.*, p. 34.

21. C. DEBLOCK et D. BRUNELLE, « Une intégration régionale stratégique : le cas nord-américain », *Études internationales*, vol. XXIV, n° 3, septembre 1993, p. 608. Une fois restructurées, les économies des PED deviennent des marchés d'exportation et des lieux avantageux de production pour les FMN qui, en retour, voient leurs capacités productives acquérir une plus grande compétitivité sur les marchés internationaux, d'où un meilleur positionnement dans l'économie globale.

22. J.-J. SUBRENAT et N. PONTA, « Les États-Unis, l'ALÉNA et l'APEC », *Politique étrangère*, vol. 59, n° 4, mars 1994, p. 798.

23. Consulter à ce propos les textes de M.R. FRECHETTE, « The Enterprise for the Americas Initiative », in Nicole LACASSE et Louis PERRET (dir.), *Le libre-échange dans les Amériques (Une perspective continentale)*, Montréal, Wilson & Lafleur, 1994, pp. 29-42 ; et Richard G. LIPSEY, Daniel SCHWANEN et Ronald J. WONNACOTT, *The NAFTA: What's In, What's Out, What's Next*, Toronto, C.D. Howe Institute, 1994, pp. 15-16.

II – La réponse du Mexique, incarnation du régionalisme stratégique en Amérique

Le régionalisme stratégique et néo-mercantiliste, dont les États-Unis ont fait la promotion dans le cadre de l'accord de libre-échange qui nous occupe, semble constituer une politique agressive de « néo-libéralisation continentale » depuis la présidence de R. Reagan qui voulait redonner à l'Amérique la place centrale qui lui revenait « naturellement ». En effet, tel que le rapportent Deblock et Brunelle, la fin des années 1990 a vu les États-Unis faire de leur politique commerciale un fougueux cheval de bataille qui avait explicitement pour objectif de « (...) façonner l'économie globale, non d'en faire les frais [« We must shape this global economy, not shrink from it »]²⁴ ». Toutefois, l'agressivité notoire dont ont fait preuve les États-Unis en matière de politique commerciale explique difficilement que le Mexique ait approché le premier son voisin du Nord et accéléré le processus qui a mené à son adhésion à l'ALÉNA à la fin de 1992²⁵. Comment alors expliquer cette réaction du Mexique face aux États-Unis et à l'ALÉNA ?

D'abord, il faut rappeler que les États-Unis constituent de loin la plus grande puissance économique, commerciale et financière des Amériques et est par conséquent celle qui détient l'avantage dans le rapport de force qui, dans le cadre de l'ALÉNA, lie le Mexique et les États-Unis sur une base bilatérale²⁶. Cela se révèle particulièrement vrai à la lumière du fait qu'une proportion tout de même marginale de l'ensemble des exportations américaines se dirige vers le Mexique²⁷. Il paraît donc clair que le Mexique aurait beaucoup plus à perdre que les États-Unis advenant le cas où des conflits majeurs, commerciaux ou autres, paralyseraient une partie des échanges entre ces deux pays. Ne serait-

24. Propos du 1998 *Trade Policy Agenda of the U.S.* rapportés par C. DEBLOCK et D. BRUNELLE, « Les États-Unis et le... », *loc. cit.*, p. 296, note 16. Selon les deux auteurs, « l'ouverture des marchés et la sanction de la règle de droit dans les relations commerciales » constituent les deux axes principaux de cet *Agenda*. Aussi, consulter J.-J. SUBRENAT et N. PONTA, *loc. cit.*, pp. 795-803.

25. En effet, le président Salinas de Gortari serait celui qui, constatant que le Japon et l'Europe étaient davantage préoccupés par leur région économique respective, aurait pris les devants en entreprenant des pourparlers avec les États-Unis. Luis RUBIO, « Mexico and NAFTA Expansion ». Texte dactylographié, CIDAC, septembre 1998, pp. 2-3 ; voir aussi l'article particulièrement intéressant de J. CHABAT, « Mexico : So Close to the United States, So Far from Latin America », *Current History*, vol. 92, n° 571, février 1993, p. 57.

26. Précisons que le Mexique est également lié au Canada sur une base bilatérale. Toutefois, cette dimension n'entre pas dans le propos du présent article. Concernant la vigueur du bilatéralisme dans les Amériques, consulter W. A. AXLINE, « NAFTA, ALADI, and ... », *loc. cit.*, pp. 101-126.

27. En effet, les statistiques indiquent que 7 % de l'ensemble des exportations américaines se dirigeaient vers le Mexique en 1991-1992 alors qu'en 1993, elles s'élevaient à 9 %. Consulter le texte de C. VAN GRASSTEK et G. VEGA, « The North American Free Trade Agreement : A Regional Model ? » (chap. 5), in Sylvia SABORIO et al, *The Premise and the Promise Free Trade in the Americas*, New Brunswick (USA) et Oxford, Transaction Publishers, 1992, p. 159 ; ainsi que C. DEBLOCK et D. BRUNELLE, « Le régionalisme économique international... », *loc. cit.*, p. 295 (tableau 4).

ce que pour ce motif, la force d'influence politico-économique des États-Unis est immensément grande et a à coup sûr orienté la réaction du Mexique à la stratégie économique régionale mise de l'avant par les États-Unis²⁸. Cette asymétrie flagrante dans les relations commerciales États-Unis-Mexique, jumelée à la proximité géographique et à l'intégration naturelle de ces deux économies ont probablement limité, d'une perspective pratique, les choix que pouvait effectuer le gouvernement mexicain en matière de politique économique. Cela est d'autant plus important à considérer que la coordination des politiques commerciales des pays voulant se lier économiquement sur une base régionale paraît essentielle aux yeux de certains observateurs²⁹.

Aussi, comme plusieurs l'ont observé et en dépit du fait que les accords régis par l'Organisation mondiale du commerce (OMC) favorisent la diminution de toute barrière pouvant porter atteinte à la fluidité des échanges commerciaux, les États-Unis ont tendance à recourir aux mesures unilatérales quand celles-ci peuvent servir leurs intérêts ou exercer des pressions sur ses partenaires commerciaux³⁰. Bien qu'il s'agisse ici d'une logique commerciale qui se veut efficace, mondialisation oblige, la crainte du Mexique de voir les États-Unis recourir à des mesures unilatérales semble avoir constitué une des forces qui ont poussé ce pays à s'intégrer à l'ALÉNA. En disposant favorablement les autorités gouvernementales américaines, le Mexique espérait sans doute que la propension manifeste de son voisin à user de représailles de ce genre allait se résorber. La normalisation des relations commerciales était d'autant plus importante pour le Mexique que les États-Unis constituaient son premier partenaire commercial. En effet, en 1995, près de 84 % des exportations mexicaines se dirigeaient vers son voisin du Nord alors que les importations américaines totalisaient un peu plus de 71 % de l'ensemble des produits importés par le Mexique³¹. Deux ans plus tôt, soit en 1993, les exportations mexicaines vers les États-Unis se chiffraient à 78,4 % alors que les importations en provenance du colosse du Nord étaient de l'ordre de 68,2 %. À la même période, environ 60 % des capitaux étrangers provenaient des États-Unis³².

28. À ce sujet, voir Francisco DÁVILA ALDÁS, « El tratado de libre comercio México-Estados Unidos y los problemas sociopolíticos actuales », *Revista Mexicana de ciencias políticas y sociales*, vol. 164, avril-juin 1996, pp. 140-141.

29. À titre indicatif, on lira Björn HETTNE, « The New Regionalism: Implications for Development and Peace », in B. HETTNE et I. ANDRAS (dir.), *The New Regionalism, Implications for Global Development and International Security*, Helsinki, UNU World Institute for Development and Economics Research, 1994, p. 3.

30. Au sujet de l'unilatéralisme américain et de l'usage des barrières non tarifaires, lire Claire TURENNE SJOLANDER, « Multilateralism, Regionalism, and Unilateralism: International Trade and the Marginalization of the South », in Gerald DIRKS et al., *The State of the United Nations, 1993: North-South Perspectives*, Providence (R.I), ACUNS, Reports and Papers n° 5, 1993, pp. 83-97 ; Juan A. FUENTES, « Reconciling Subregional and Hemispheric Integration », *CEPAL Review*, vol. 45, décembre 1991, pp. 99-120 ; et Jaime De MELO et Arvind PANAGARYIA, *The New Regionalism in Trade Policy*, Washington, D.C., World Bank, 1992, pp. 12-13.

31. C. DEBLOCK et D. BRUNELLE, « Les États-Unis et le régionalisme économique... », *loc. cit.*, p. 310.

32. Guadalupe GONZALEZ et Jorge CHABAT, « Mexico's Hemispheric Options in the Post-Cold War Era », in G. MACE et J-Ph. THÉRIEN (dir.), *Foreign Policy and Regionalism in the Americas*, Boulder et London, Lynne Rienner Publishers, 1996, p. 41.

Préserver de bonnes relations commerciales avec les États-Unis constituait donc un objectif fondamental, c'était une question de sécurité économique, d'autant qu'avec la fin de la guerre froide, les principales puissances commerciales et financières avaient tendance à délaisser les relations commerciales qu'elles avaient entretenues pour des raisons idéologiques et/ou militaro-stratégiques³³. Être « déclassé » dans le cadre du nouvel ordre mondial devait être évité à tout prix et joindre rapidement un des trois pôles (l'ALÉNA) de ce nouvel ordre constituait une chance à saisir, une occasion en or pour le Mexique de s'intégrer, par une association commerciale formelle, au centre (*core*) et ainsi jouir des privilèges inhérents à ce titre³⁴. La proximité géographique, l'importance des échanges entre les deux pays et, extrêmement important, l'intérêt néo-mercantiliste que les États-Unis avaient manifesté à faire du Mexique un partenaire commercial de premier rang parce que jugé « prêt » à la lumière des ajustements macro-économiques opérés³⁵, faisaient de cette option la plus souhaitable dans les circonstances toujours pressantes du nouvel ordre mondial. En effet, les bénéfices pouvant être tirés de l'intégration régionale sembleraient proportionnels à l'ordre (premier, deuxième, troisième, etc.) dans lequel les pays en développement (PED) adhèrent à un ou plusieurs ensembles régionaux ou sous-régionaux³⁶. Cela est particulièrement vrai en ce qui a trait à l'investissement direct et à la crainte du détournement de celui-ci vers les pays qui arrivent, les premiers, à joindre l'un des pôles économiques. À cet égard, le Mexique paraît avoir profité de son inclusion à l'ALÉNA puisque les flux d'investissements se sont intensifiés à un point tel que le Mexique est, après la Chine, le PED qui reçoit la plus grande part de l'investissement direct à l'étranger³⁷. Il est dès lors peu étonnant que le troisième partenaire de l'ALÉNA soit perçu comme un redoutable rival par les PED, notamment ceux d'Asie du Sud-Est pour qui l'IDE constitue la pierre angulaire de leur développement³⁸.

33. *Ibid.*, p. 40.

34. « We do not want to be latecomers in the new century ; we want to be truly a part of a global community », aurait affirmé le président Salinas de Gortari. Voir à ce sujet Carlos Acosta CORDOVA, « Bargaining On Our Knees », tiré du journal *Proceso*, traduit et publié in *World Press Review*, vol. 41, n° 1, janvier 1994, p. 16. On voudra également consulter J. CHABAT, « Mexico: So Close to the United States... », *loc. cit.*, p. 58 ; et C. DEBLOCK et D. BRUNELLE, « Une intégration régionale stratégique... », *loc. cit.*, pp. 610-611. Parmi ces privilèges qui peuvent être déterminants et dont tous les pays, mêmes membres de l'OMC ne profitent pas nécessairement, notons l'importante question de confiance qui interagit étroitement avec les phénomènes d'investissements. Ainsi, l'ALÉNA aurait donné une image de respectabilité et de stabilité au fragile Mexique, un peu comme si ce cadre légal se portait garant d'une stabilité et d'une prospérité inégalée. La dévaluation du peso à laquelle on procéda le 20 décembre 1994 et l'effondrement économique qui suivit allaient pourtant remettre cette idée en question.

35. G. C. HUFBAUER et J. J. SCHOTT présentent une façon de mesurer le niveau de « préparation » des PED à intégrer l'ALÉNA in *Western Hemispheric Economic Integration*, Washington, D.C., Institute for International Economics, juillet 1994, pp. 63-96.

36. W. A. AXLINE, « NAFTA, ALADI, and the Proliferation... », *loc. cit.*, pp. 114-116.

37. Peter COOK, « Where Canada and Mexico compete », *The Globe and Mail*, lundi 22 mars 1999 (section *Commentary*). La précarité liée à ce genre d'investissements est une contrepartie trop souvent minimisée.

38. Paul BOWLES, « ASEAN, AFTA and the « New Regionalism » », *Pacific Affairs*, vol. 70, n° 2, été 1997, pp. 224 et s.

De fait, il semble que l'intégration à l'ALÉNA par le Mexique ait marqué l'aboutissement d'une dizaine d'années d'efforts visant à restructurer le modèle économique qui avait mené à la profonde crise économique qui affligea le Mexique et l'Amérique latine à partir de 1982. La déréglementation, la réduction des obstacles aux échanges commerciaux et la privatisation des entreprises étatiques avaient été amorcées dès l'entrée en fonction du président de la Madrid Hurtado en 1982. Toutefois, il convient de considérer que la restructuration de l'économie mexicaine avait été « guidée » par les institutions financières de Bretton Woods, en l'occurrence le FMI et la BM, qui déjà en 1982 avaient soumis le Mexique à une médecine néo-libérale qui devait lui permettre de reprendre le service du paiement de sa dette, de créer des conditions favorables à l'investissement direct, etc.³⁹. Dans un but similaire, le Mexique posa sa candidature au GATT en 1986, candidature dont le correspondant était une ouverture encore plus grande de l'économie mexicaine⁴⁰. La restructuration néo-libérale s'approfondit sous la présidence de Carlos Salinas de Gortari, notamment par l'assouplissement de la loi de 1973 sur les investissements étrangers⁴¹, par la privatisation de 80 % des 1155 firmes étatiques, par les réformes de la législation relative à la propriété foncière, etc.⁴². Toutes ces mesures avaient explicitement pour objectif de faciliter l'insertion du Mexique dans l'économie globale, une insertion qui passait nécessairement par la restructuration et la libéralisation de l'économie ainsi que par l'assainissement des finances publiques, tout devant être fait pour « (...) retrouver les voies de la croissance et [de] moderniser une économie étouffée par le protectionnisme⁴³ ».

Aux yeux des autorités mexicaines, l'ALÉNA incarnait l'insertion de qualité de leur pays dans l'économie globale. Au contraire de la stratégie poursuivie au cours des années 1960-1970 qui avait pour objectif de limiter la dépendance économique du Mexique vis-à-vis des États-Unis, le gouvernement mexicain a choisi de mettre en œuvre le nécessaire afin d'accroître l'interdépendance entre les deux économies. Il s'agit donc ici d'un virage qui caractérise assez bien le nouveau régionalisme⁴⁴. Toutefois, les efforts fournis par le

39. Augusto VARAS, « Latin America: Toward a New Reliance on the Market », in B. STALLINGS (dir.), *Global Change, Regional Response ...*, op. cit., p. 278. L'idéologie néo-libérale s'accompagne généralement de l'idée selon laquelle l'adoption de certaines politiques telles la privatisation et la déréglementation est incontournable.

40. *Ibid.*, p. 288.

41. L'assouplissement de la Loi sur les investissements étrangers permet depuis 1989 que des entreprises opérant au Mexique soient détenues entièrement par des intérêts étrangers. Pour un aperçu des fondements théoriques de la stratégie de libéralisation de l'économie mexicaine sous la présidence de Salinas, on pourra lire Enrique DUSSEL PETERS, « Mexico's Liberalization Strategy, 10 Years On: Results and Alternatives », *Journal of Economic Issues*, vol. xxxii, n° 2, juin 1998, pp. 351-363.

42. Voir Jorge G. CASTANEDA, « The Clouding Political Horizon », *Current History*, vol. 92, n° 571, février 1993, pp. 60-62 et P. MORICI, « Grasping the Benefits of NAFTA », *Current History*, vol. 92, n° 571, février 1993, pp. 49-50.

43. C. DEBLOCK et D. BRUNELLE, « Une intégration régionale stratégique... », loc. cit., p. 605.

44. Françoise NICOLAS, « Mondialisation et régionalisation dans les pays en développement – les deux faces de Janus », *Politique étrangère*, vol. 62, n° 2, été 1997, pp. 300-301. Au sujet du nouveau régionalisme, voir A. GAMBLE et A. PAYNE, op. cit., pp. 247-264.

Mexique avant que ne soit signé l'Accord avaient déjà permis aux deux voisins d'accroître de manière significative le volume de leurs échanges. Aussi, si les États-Unis faisaient de la restructuration des politiques mexicaines une condition d'accession du Mexique à l'ALÉNA, celle-ci s'inscrivait, dans une mesure certaine, dans la continuité des ajustements néo-libéraux auxquels avait procédé le Mexique depuis le début des années 1980⁴⁵. Sous cet angle, la signature de l'ALÉNA constituait davantage un verrouillage juridique, politique et institutionnel qui éviterait que des gouvernements mexicains ultérieurs ou des groupes de pressions fassent retomber le Mexique dans ce qui l'avait traditionnellement caractérisé et qui irritait profondément les États-Unis, c'est-à-dire le nationalisme économique anti-impérialiste et protectionniste qui prenait source dans un enchevêtrement de conflits historiques avec son puissant voisin du Nord⁴⁶. Si ce verrouillage des politiques néo-libérales était souhaité par les États-Unis dans le cadre de la poursuite du régionalisme stratégique, est-ce que l'intérêt ou la volonté de pétrifier ces « acquis » aurait aussi pu stimuler les autorités mexicaines à ratifier l'Accord? Car, d'une perspective mexicaine, la seule importance des États-Unis en termes d'échanges commerciaux et d'investissements semble insuffisante pour interpréter l'adhésion du Mexique à l'ALÉNA puisque, comme les statistiques présentées ci-haut le suggèrent, d'étroites relations commerciales liaient le Mexique aux États-Unis avant même que ne soit signé l'Accord.

L'adoption d'un cadre analytique néo-gramscien est sans doute ici utile afin d'identifier des éléments qui pourraient expliquer pourquoi le Mexique est devenu membre à part entière de l'ALÉNA (et de l'OCDE en 1994). Comme il a déjà été observé, l'intervention du FMI et de la BM à partir de 1982 a imposé une série de mesures néo-libérales, des ajustements structurels qui, selon l'approche néo-gramscienne, aurait eu entre autres conséquences de favoriser l'émergence d'une classe locale d'entrepreneurs, de financiers et de gestionnaires, particulièrement par la privatisation d'un grand nombre d'entreprises

45. Thomas BIERSTEKER, « Globalization and the North American Free Trade Agreement: Conceptual Changes within Major Institutional Actors and their Potential Implications », in David R. DÁVILA-VILLERS (dir.), *NAFTA on Second Thoughts. A Plural Evaluation*, Lanham (MD), New York, Oxford, University Press of America, 1998, p. 16. Quant à M.C. ROSAS, *loc. cit.*, p. 152, elle évalue que le Mexique, en signant l'Accord, s'est engagé dans une voie à caractère irréversible.

46. D.E. DAVIS, « Mexico's New Politics: Changing Perspectives on Free Trade », *World Policy Journal*, vol. 9, n° 4, automne-hiver 1992, pp. 655-658. Également au sujet de l'histoire tumultueuse des relations entre les États-Unis et l'Amérique latine, consulter Francisco ORREGO VICUÑA, « Las relaciones entre los países de América latina y los Estados Unidos: límites regionales y entendimientos globales », *Estudios Internacionales*, vol. 25, n° 97, janvier-mars 1992. Aussi à consulter, les chapitres de M. DELAL BAER et Sidney WEINTRAUB, « The Pressures for Political Reform in Mexico » et de Soledad LOAEZA, « The Changing Face of Mexican Nationalism », in M. DELAL BAER et Sidney WEINTRAUB (dir.), *The NAFTA Debate. Grappling with Unconventional Trade Issues*, Boulder et London, Lynne Rienner Publishers, 1994, pp. 159-180 & 145-157. Pour un relevé complet des modifications apportées à la politique commerciale mexicaine, voir Nora LUSTIG, « Mexico's Integration Strategy with North America », in Colin I. BRADFORD Jr., *Strategic Options for Latin America in the 1990's*, Paris, OCDE, 1992, pp. 155-180.

d'État, qui aurait intériorisé l'idéal néo-libéral et qui aurait fait pression sur l'État, en processus d'internationalisation, pour que les mesures entreprises depuis 1982 soient acquises définitivement par la signature d'un engagement juridique d'importance : l'ALÉNA⁴⁷. Pour cette classe, la restructuration de l'économie mexicaine selon le modèle néo-libéral était la seule voie envisageable mais jugée insuffisante. Il s'agissait maintenant de lui donner de la crédibilité. Ainsi, le cadre néo-gramscien suggère que l'émergence au Mexique de cette fraction de classe d'entrepreneurs et d'administrateurs, qui partage des valeurs et un projet politico-normatif semblables à ceux de groupes similaires de par le monde⁴⁸, aurait introduit l'idéal néo-libéral dans les structures et les processus décisionnels de l'État, idéal dont la poursuite favorise l'élimination des obstacles au commerce afin que ce dernier puisse s'exercer le plus librement possible. Aussi, d'aucuns considèrent, et nous en sommes, que le verrouillage des politiques néo-libérales dans un cadre légal comme celui de l'ALÉNA aurait contribué à dépolitiser toute la dynamique de cette restructuration économique, consolidant ainsi la coalition qui l'avait mise de l'avant et réduisant presque à néant la possibilité de procéder et de penser autrement⁴⁹.

Si les investisseurs et entrepreneurs locaux qui défendaient le projet de l'ALÉNA l'ont fait pour des questions de profits et de rendement, il serait toutefois imprudent d'omettre le fait qu'un grand nombre de ceux qui composaient l'intelligentsia mexicaine étaient d'accord avec l'adhésion du Mexique à l'ALÉNA⁵⁰. Si l'on prend pour acquis que l'attrait pour l'efficacité économique n'était pas le motif premier du soutien de l'ALÉNA par ce groupe, alors comment expliquer qu'il ait fait la promotion d'une idéologie qui tranchait diamétralement avec l'orientation traditionnelle de la politique étrangère et commerciale mexicaine? Sans plonger plus avant dans les détails d'une analyse néo-gramscienne, il semble toutefois pertinent de lier l'orientation prise par la politique commerciale mexicaine au concept d'intellectuels organiques, groupe composé d'académiciens, d'écrivains, d'économistes, de politologues et de membres influents du clergé⁵¹ qui, ayant intériorisé profondément une idéolo-

47. B. HOGENBOOM, *loc. cit.*, pp. 27, 33-34; L. RUBIO, *loc. cit.*, p. 3; R. GRINSPUN et R. KREKLEWICH, *loc. cit.*, p. 45.

48. Nous faisons ici référence au concept de classe transnationale proposé par R.W. Cox et repris in R. GRINSPUN et R. KREKLEWICH, *loc. cit.*, pp. 34 et s.

49. On pourra se référer à L. RUBIO, *loc. cit.*, pp. 5-6; J. G. CASTAÑEDA et Carlos HEREDIA, « Another NAFTA: What a Good Agreement Should Offer », *World Policy Journal*, vol. 9, n° 4, automne-hiver 1992, pp. 674-676 (l'argumentation incisive des deux auteurs a été reprise dans « The Wrong Free-Trade Deal? », publié dans le mensuel *Nexos* de Mexico puis traduit in *World Press Review*, vol. 40, n° 3, mars 1993, pp. 14-17; Alex E. Fernández JILBERTO et B. HOGENBOOM, « Latin American Experiences with Open Regionalism », *International Journal of Political Economy*, vol. 26, n° 4, hiver 1996-1997, pp. 10-13.

50. G. POITRAS et R. ROBINSON, « The Politics of NAFTA in Mexico », *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, vol. 36, n° 1, printemps 1994, pp. 24-26.

51. L'Église qui, depuis l'entrée en vigueur de la Constitution de 1917, était sous la gouverne de l'État, voyait d'un œil plutôt favorable la privatisation de certaines institutions et un retrait de l'État de la sphère du privé afin d'accroître son indépendance, objectif qu'elle poursuivait depuis plusieurs décennies.

gie, dans ce cas-ci la néo-libérale, travaillent à sa diffusion et à sa réification⁵². Ainsi donc, et peut-être paradoxalement, la signature de l'Accord aurait été en partie motivée par les mêmes raisons des deux côtés de la frontière et cela malgré l'asymétrie en termes de développement, de richesses et de dépendance du Mexique par rapport aux États-Unis⁵³.

La mondialisation de l'idéal néo-libéral, verrouillée localement par les ajustements structurels imposés par le FMI, la BM et par le cadre juridiquement contraignant que constitue l'ALÉNA, aurait ainsi créé un *Conditioning Framework* qui stigmatisa les principes néo-libéraux en les proposant comme base de l'organisation des sociétés⁵⁴, et notamment de la mexicaine. Ce cadre pourrait aussi fournir une explication plausible du changement d'attitude de la population mexicaine envers son voisin du Nord, attitude qui se fit beaucoup moins suspicieuse à l'égard des États-Unis⁵⁵. À bien y penser, pourquoi s'inquiéter d'un idéal promu par les États-Unis depuis plusieurs années alors que ce même idéal fut intériorisé sinon par toute la population, du moins par celle qui influence le plus les décisions prises par un appareil étatique obscurément démocratique ?

Si l'importance de l'idéologie est difficilement contestable pour expliquer l'adhésion du Mexique à l'ALÉNA, celle de la réalité quotidienne l'est tout autant. La rébellion des paysans et des indigènes du Chiapas le 1^{er} janvier 1994, date de l'entrée en vigueur de l'ALÉNA, constitue une manifestation qui rappelle brutalement les excès commis par la classe dirigeante et l'incurie dont a fait preuve le gouvernement dans le traitement des oppositions de la population concernant les bienfaits que l'Accord pouvait apporter au Mexique et des efforts que devaient fournir cette dernière pour que l'ALÉNA puisse être ratifié. Pourtant, la conjoncture économique relativement favorable du début des années 1990, jumelée à certaines décisions politiques de l'État, adoucèrent les conditions de vie d'une partie de la population, offrant ainsi plus de latitude au gouvernement de Salinas pour procéder aux négociations. Parmi les interventions étatiques qui semblent avoir amoindri les effets de mesures néo-libérales sur les conditions de vie de certains groupes de la société mexicaine, notons la mise sur pied des programmes fédéraux PRONASOL (*Programa Nacional de Solidaridad*) et PROCAMPO qui permettaient entre autres aux paysans les

52. Par souci de clarté, précisons que pour la plupart, ces intellectuels organiques n'agissent pas par foncière malveillance, mais davantage parce que leur représentation de la réalité et du monde est construite sur un ensemble de valeurs que d'autres groupes sociaux ne partagent pas nécessairement. Plus de détails peuvent être trouvés in Chantal MOUFFE (dir.), *Gramsci and Marxist Theory*, London, Boston et Henley, Routledge & Kegan Paul, 1979.

53. À titre indicatif, la question d'asymétrie des membres de l'ALÉNA est traitée in Cuauhtémoc CÁRDENAS, *loc. cit.*, pp. 84-91 ; J. G. CASTAÑEDA et C. A. HEREDIA, « Another NAFTA... », *loc. cit.*, pp. 677-679 ; et C. DEBLOCK et D. BRUNELLE, « Une intégration régionale stratégique... », *loc. cit.*, pp. 602-603.

54. R. GRINSPUN et R. KREKLEWICH, *loc. cit.*

55. À ce propos, consulter J. G. CASTAÑEDA, « Can NAFTA Change Mexico ? », *Foreign Affairs*, vol. 72, n° 4, septembre-octobre 1993, p. 74 ; G. POITRAS et R. ROBINSON, *loc. cit.*, p. 26 ; et G. GONZALEZ et J. CHABAT, « Mexico's Hemispheric Options... », *loc. cit.*, p. 46.

moins favorisés de bénéficier d'un soutien financier de l'État afin de construire l'infrastructure nécessaire à l'adaptation de leurs activités de subsistance⁵⁶. La baisse du taux d'inflation, en partie due aux restrictions budgétaires de l'État et, de manière plus générale, une augmentation du taux de croissance de l'économie mexicaine, constituèrent des éléments incontournables dans l'analyse des motifs qui ont facilité l'adjonction du Mexique au Traité de libre-échange canado-américain.

Gagné d'avance à l'idée du libre-échange nord-américain et malgré la rigidité proverbiale du gouvernement de Mexico, le président Salinas est généralement perçu comme ayant fait preuve d'une adresse remarquable dans l'aménagement de la politique intérieure et de l'agencement de celle-ci avec la politique commerciale extérieure. L'harmonisation des politiques extérieure et intérieure s'avérait nécessaire afin de temporiser les réactions anti-ALÉNA et de permettre ainsi au Mexique de maximiser ses chances d'insertion dans l'économie globale. « What the late 1980s and early 1990s revealed is that authoritarian rule in Mexico is more formidable than even its detractors could have surmised⁵⁷ », écrivent certains auteurs qui, tout en critiquant l'absence de débat populaire en regard de la question de l'adhésion du Mexique à l'ALÉNA, reconnaissent d'emblée l'habileté du gouvernement dans ce dossier.

III – Conséquences et influences de l'adhésion du Mexique à l'ALÉNA sur ses politiques commerciales et ses relations avec l'Amérique latine, ou l'histoire d'un équilibre entre légitimité politique interne, externe et impératifs économiques

Tel qu'évoqué plus tôt, l'opinion mexicaine a tant bien que mal appriivoisé l'idée que son pays deviendrait officiellement un partenaire commercial de première importance des très puissants États-Unis d'Amérique. Or, pour le gouvernement Salinas, il s'agissait de ménager les tendances nationalistes qui jugeaient qu'un accord comme l'ALÉNA réduirait la souveraineté économique et politique du Mexique en plus de l'isoler du reste de l'Amérique latine. Dans un contexte dans lequel la légitimité politique du gouvernement était en jeu, les autorités centrales durent ajuster leurs politiques économiques et surtout commerciales afin d'aller de l'avant avec le projet ALÉNA.

C'est dans cette optique, semble-t-il, que le Mexique avait entrepris des négociations avec le Chili qui menèrent à la signature de l'Accord de libre-échange Chili-Mexique en septembre 1991, soit un peu plus d'un an avant la

56. A. VARAS, *loc. cit.*, p. 289 ; Felicitas LÓPEZ-PORTILLO T., « Los proyectos de modernización en México: entre desarrollistas y neoliberales te veas », *Cuadernos Americanos*, vol. 65, n° 5, septembre-octobre 1997, pp. 201-202. En lecture complémentaire, on pourra lire Martin C. NEEDLER, « Mexico: Neoliberalism with a Human Face », *Contemporary Review*, vol. 263, n° 1530, juillet 1993, pp. 23-28. Ces programmes furent également l'objet de critiques sévères. Sur la « toile », lire entre autres la page suivante, <http://www.nt2.ec.man.ac.uk/multimedia/mexcase17.htm>.

57. G. POITRAS et R. ROBINSON, *loc. cit.*, pp. 28-29.

conclusion de l'ALÉNA. Cet intérêt manifeste fut interprété par Sylvia Saborio comme une stratégie gouvernementale qui avait pour objectif de créer « (...) some political cover against domestic opposition to closer ties with the United States⁵⁸ ». Pour J. Chabat, le gouvernement mexicain usait de cette stratégie afin d'équilibrer, « (...) in a formal way, the evident importance of the United States in its foreign policy⁵⁹ ». L'utilisation du terme *formal* dans la citation précédente est de toute première importance dans la mesure où les échanges commerciaux entre le Chili et le Mexique équivalaient à moins de 0,4 % du total du commerce extérieur mexicain⁶⁰. À la lumière de cette statistique, l'accord Mexique-Chili établi par le gouvernement Salinas était très limité d'un point de vue strictement commercial. Si, en première analyse, la ratification de cet accord commercial semble une expression concrète de la volonté du gouvernement d'intensifier et de diversifier ses relations commerciales avec le reste de l'Amérique latine, les retombées politiques de cet accord, et des autres qui suivirent, sont encore plus significatives.

Dans le même sens, il pourrait être interprété que l'intensification des liens commerciaux entre le Mexique et l'Amérique latine, généralement mieux perçue par l'opinion publique mexicaine qu'un rapprochement avec toute autre région, est en partie le résultat d'une nécessité politique, la légitimation interne du régime. L'apparente volonté du gouvernement mexicain de diversifier ses relations commerciales aurait renforcé sa légitimité politique interne. En effet, ce geste montrait symboliquement aux nationalistes mexicains que leur gouvernement avait à cœur le développement d'une politique commerciale qui se distinguerait clairement de celle des États-Unis et qui chercherait à diversifier ses relations commerciales afin d'éviter que ne s'accroisse la dépendance économique du Mexique sur son voisin du Nord. Brièvement, le gouvernement aurait tenté de présenter l'ALÉNA comme « un volet parmi d'autres » de sa politique commerciale. Cet accord Mexique-Chili peut donc être perçu comme un geste qui correspondait à la rhétorique du gouvernement mexicain visant à apaiser la dissension à propos d'une éventuelle ratification de l'ALÉNA⁶¹. Cette stratégie du gouvernement Salinas lui aurait à la fois permis de poursuivre la consolidation et l'intensification de ses échanges commerciaux avec les États-Unis, ce qui va de soi dans un contexte d'accord de libre-échange. Bien que certains affirment que ce n'était pas l'objectif premier du gouvernement, la stratégie de Salinas a stimulé le renforcement des liens économiques du Mexique avec l'Amérique latine et le reste du monde. Ainsi donc, d'une volonté de créer un équilibre entre les nécessités politiques internes, étrangères et économiques, le Mexique paraît non seulement être arrivé à consolider et à diversifier ses échanges commerciaux, ne

58. S. SABORIO, *op. cit.*, p. 20.

59. J. CHABAT, « Mexico: So Close to the United States... », *loc. cit.*, p. 58.

60. *Ibid.*

61. G. GONZALEZ et J. CHABAT, *loc. cit.*, p. 42. Voir aussi E. BEST, « L'intégration de l'Amérique latine au cours des années 1990: redéfinition dans l'incertitude », *Revue internationale des sciences administratives*, n° 57, décembre 1991, p. 714.

serait-ce que modestement, mais également à faire de cette diversification économique un objectif à poursuivre pour lui-même⁶².

Les propos de l'ambassadeur américain à Mexico, J.D. Negroponete, renforcent l'interprétation de S. Saborio et J. Chabat en affirmant que « (...) the real focus of Mexican foreign policy – the United States – has been « masked through various defensive mechanisms⁶³ ». Parmi ces mécanismes, il semble justifié d'identifier une certaine rhétorique nationaliste tenue par le gouvernement mexicain ainsi que certains gestes, dont une illustration est l'accord de libre-échange Mexique-Chili, qui ont davantage une valeur politique qu'économique⁶⁴. Les références discursives à un Mexique uni et monolithique qui tenterait par tous les moyens de conserver son indépendance ou sa souveraineté face aux États-Unis semble justifier l'interprétation de F. Reyes Herales selon laquelle

Mexico's independent position and policy on certain delicate issues such as Cuba are recognized in international forums. In reality, however, Mexico is part of a new extended bloc integrated by the United States and the West⁶⁵.

Bien que l'Amérique latine ne constitue pour le Mexique qu'environ 5 % de son commerce extérieur et en dépit des remarques précédentes, une volonté réelle de la part des autorités mexicaines de resserrer les liens avec le continent latino-américain peut s'être développée ultérieurement. Si des questions d'affinités culturelles peuvent expliquer plus ou moins brillamment cette tendance, il semble aussi que la promotion de la sécurité et de la stabilité en Amérique latine soit une préoccupation du Mexique. La signature en 1994 d'un accord de libre-échange entre le Mexique, le Venezuela et la Colombie est davantage justifiable par le motif sécuritaire que par le seul recours aux données économiques ; ces deux derniers pays constituant à eux deux moins de 0,4 % du commerce extérieur mexicain⁶⁶.

62. Voir les commentaires très intéressants de G. GONZALEZ et J. CHABAT, *loc. cit.*, pp. 42-51 ; ainsi que L. RUBIO, *loc. cit.*, p. 1.

63. J. CHABAT, « Mexico : So Close to the United States... », *loc. cit.*, p. 55.

64. Au sujet de la rhétorique employée par le gouvernement mexicain, lire B. HOGENBOOM, « Mexico : Open Regionalism and the Politics... », *loc. cit.*, pp. 23-24, où l'on remarque que le gouvernement de Salinas eut recours au « néo-nationalisme », un concept qui fait essentiellement référence à la combinaison de valeurs néo-libérales et d'un discours réconfortant et protecteur, du genre néo-populiste, qui prétend que l'intégration économique avec les États-Unis est l'unique alternative afin de renforcer et de « conserver » la nation mexicaine dans le cadre de la globalisation. Concernant le rôle des médias dans la diffusion de cette rhétorique, lire C.A. HEREDIA, « NAFTA and Democratization in Mexico », *Ethics & International Affairs*, vol. 48, n° 2, été 1994, pp. 18-19. Enfin voir C. DEBLOCK et D. BRUNELLE, « Une intégration régionale stratégique... », *loc. cit.*, p. 622.

65. Federico REYES HERALES, « Sovereignty : Concepts, Facts, and Feelings » (chap. 3), in Joyce HOEBING, Sidney WEINTRAUB et M. DELAL BAER, *NAFTA and Sovereignty Trade-offs for Canada, Mexico, and the United States*, Washington, D.C., CSIS, 1996, p. 83.

66. G. GONZALEZ et J. CHABAT, *loc. cit.*, p. 48.

Si cet accord est *a priori* de nature économique, sa dimension politique doit être impérativement considérée, sa signature faisant suite à la collaboration étroite des trois États (groupe de Contadora) qui œuvrèrent conjointement à l'apaisement de la crise généralisée qui avait cours en Amérique centrale dans les années 1980. Aussi, l'accord du G-3 avait pour objectif de favoriser la concertation et de prévenir ou de réduire les tensions qui pourraient surgir et dégénérer dans l'aire géographique se situant entre le Mexique, le Venezuela et la Colombie⁶⁷. Cette préoccupation pour la sécurité et la stabilité peut être mieux comprise une fois replacée dans le contexte du régionalisme stratégique dont l'un des objectifs est de permettre le renforcement de la sécurité commerciale, certes, mais qui peut difficilement être atteinte lorsqu'un conflit armé fait rage dans la région limitrophe ou lorsqu'un climat d'instabilité affecte la zone. À l'époque de la mondialisation/régionalisation/marginalisation, les conflits, même ceux affligeant des régions limitées géographiquement, ont des répercussions qui peuvent nuire aux économies limitrophes ou interdépendantes. En ce sens, le Mexique semble s'investir d'une mission qui, loin d'être altruiste, relève plutôt de la nécessité pour le Mexique d'aménager un environnement propice aux échanges et aux investissements qui, très volatiles et sensibles, réagissent aux moindres soubresauts économiques ou politiques, mêmes ceux affectant des régions latino-américaines éloignées du Mexique.

La multiplication post-ALÉNA des ententes-cadres ou des accords économiques bilatéraux entre le Mexique et le Costa Rica, la Bolivie, le Marché commun d'Amérique centrale (MCAC), le Nicaragua, les pays de la communauté andine, le MERCOSUR, l'UE, la Thaïlande, etc., a pour objectif de renforcer la position du Mexique dans l'économie globale par l'accès à des marchés supplémentaires et de réduire, ne serait-ce que minimalement, sa dépendance économique sur son voisin américain ainsi que son déficit commercial⁶⁸. En effet, la conclusion d'avantageuses ententes bilatérales par le Mexique pourrait favoriser la diversification et l'accroissement de ses échanges commerciaux tout en lui permettant de conserver avec ces pays une balance commerciale positive. L'exemple de l'accord commercial entre le Mexique et le Chili, mis à jour et révisé en 1998, illustre cette tendance⁶⁹.

La position privilégiée du Mexique au sein de l'ALÉNA contribue aussi à faire de ce pays une porte d'entrée convoitée du château fort ALÉNA. Voilà pourquoi il semble que le Mexique tienne à conserver sa position de « premier arrivé » et à se servir de celle-ci pour s'insérer qualitativement dans l'économie

67. Lire les commentaires de Juan Mario VACCHINO et Ana María SOLARES, « Los nuevos impulsos a la integración Latinoamericana », *Integración Latinoamericana*, vol. 180, juillet 1992, pp. 8-9 ; et de G. GONZALEZ et J. CHABAT, *loc. cit.*, p. 48.

68. « We are very, very active. We will negotiate [free trade agreements] with anybody who wants to negotiate with us », a exprimé H. Blanco, ministre du commerce mexicain, in Heather SCOFFIELD, « Wheeler-Dealer Mexico Irks Ottawa », *The Globe and Mail*, jeudi 15 avril 1999 (section *International Business*). On pourra également lire G. GONZALEZ et J. CHABAT, *loc. cit.*, p. 50.

69. « Mexico and Chile sign FTA covering services », *Mexico and NAFTA Report*, 5 mai 1998, p. 3.

globale⁷⁰. En ce sens, le Mexique serait devenu un pôle attirant pour les pays latino-américains qui voudraient éventuellement avoir accès au marché américain et qui semblent, par une quelconque association avec l'un des pays membres de l'ALÉNA, tirer un certain prestige, aussi symbolique soit-il, qui renforce la légitimité du processus d'harmonisation de leurs politiques macro-économiques avec celles des membres de l'ALÉNA.

Aussi, il semble raisonnable de considérer que l'entrée du Mexique dans l'ALÉNA et l'affluence des investissements qui en découle lui aient permis d'accroître sa productivité et de permettre à certaines entreprises mexicaines de se hisser au rang de leaders régionaux ou sous-continentaux. En profitant de l'accès à plusieurs marchés latino-américains sur une base bilatérale, ces entreprises arriveraient à accroître leur compétitivité à l'échelle mondiale⁷¹. Le gouvernement a donc avantage à promouvoir ses propres entreprises, poursuivant ainsi un objectif semblable à celui que les États-Unis mettent de l'avant depuis plusieurs années. Si l'on ne peut accorder une importance aussi grande au phénomène de l'internationalisation de l'État mexicain comme on le fait généralement en parlant des États-Unis, il faut à tout le moins considérer que par rapport au reste de l'Amérique latine, le Mexique constitue un pays plutôt « avancé » économiquement et, ne serait-ce qu'à ce titre, constitue un joueur de plus en plus important à l'échelle continentale. Sous cet angle, il semble vraisemblable que le régionalisme stratégique promu par les États-Unis soit en quelque sorte repris par le Mexique qui perçoit dans l'application de cette stratégie la réponse à ses difficultés⁷². Ces gains éventuels pourraient devenir substantiels si les États-Unis continuaient à refuser l'entrée d'autres pays au sein de l'ALÉNA et si le Mexique continue à mettre en valeur les « acquis » engendrés par son adhésion à l'Accord.

70. L. RUBIO, *loc. cit.*, p. 15 ; B. STALLINGS (dir.), « Introduction : Global Change, Regional Response », in *Global Change, Regional Response ...*, *op. cit.*, pp. 8-9 ; G. GONZALEZ et J. CHABAT, *loc. cit.*, pp. 44, 49. Au sujet de l'intégration de qualité à l'économie globale ainsi qu'à la hiérarchisation de la régionalisation/marginalisation, voir W. A. AXLINE, *Globalization, Marginalization and Integration: The New Regionalism and Developing Countries*, Ottawa, University of Ottawa, Faculty of Social Sciences, Working Paper, 1995.

71. MARCOS BONTURI et MONTAGUE J. LORD, « Latin America's Trade in Manufactures: an Empirical Study », in COLIN I. BRADFORD JR., *Strategic Options for...*, *op. cit.*, pp. 21-38 ; L. RUBIO, *loc. cit.*, p. 12.

72. B. HOGENBOOM, « Mexico: Open Regionalism and the Politics... », *loc. cit.*, p. 22. Si l'auteur considère que le Mexique sert plus ou moins contre son gré de relais à la politique commerciale américaine, ce qui semble plausible à plus d'un titre, il convient aussi de noter que ce faisant, le Mexique, c'est-à-dire celui du dynamisme et de la productivité, jouit d'opportunités commerciales que les autorités gouvernementales et divers groupes de pression veulent mettre à profit, entre autres, par la multiplication des accords bilatéraux. Sous cet angle, il n'y a pas lieu de percevoir dans ce Mexique l'incarnation même de la victime d'un implacable système...

IV – Répercussions présumées de la réaction commerciale du Mexique sur le régionalisme en Amérique latine

L'importance commerciale acquise par le Mexique depuis son adhésion à l'ALÉNA semble avoir eu des répercussions sur l'ensemble du processus d'intégration en Amérique latine. En effet, les contraintes juridiques posées par l'adhésion du Mexique à l'ALÉNA, alors qu'il faisait déjà partie de l'*Asociación Latinoamericana de integración* (ALADI), ont exigé la redéfinition de certains fondements de cette association. Dans un premier temps, on dut procéder à la réinterprétation de l'article 44 de la chartre de l'ALADI. De fait, la présence du Mexique au sein de l'ALÉNA a posé problème puisque l'article 44 de l'ALADI prévoyait que tous les États membres de l'Association devaient jouir des mêmes avantages commerciaux que chacun d'eux accordait à ses partenaires commerciaux extra-ALADI. Sur cette base, le Mexique aurait dû accorder les privilèges qu'il concède aux États-Unis et au Canada aux onze pays membres de l'ALADI. Quoi qu'il en soit, l'article 44 fut amendé le 13 juin 1994. Essentiellement, l'amendement permit au Mexique de ne pas accorder d'office les préférences de type ALÉNA aux membres de l'ALADI. Cependant, ces privilèges peuvent être accordés sur une base bilatérale, octroyant ainsi au Mexique un pouvoir d'attraction mais aussi un avantage certain dans les négociations qu'il entreprend. Ajoutons encore qu'il semble plausible qu'une modification comme celle-ci ait accentué le désir de la plupart des pays de l'ALADI de bénéficier des mêmes avantages que le Mexique soit en se joignant directement à l'ALÉNA (c'est-à-dire aux États-Unis) ou au Mexique et/ou au Canada par un accord bilatéral si les États-Unis ne manifestent pas leur intérêt à les incorporer directement à l'ALÉNA⁷³. Aussi, les pays latino-américains pourraient opter pour une adhésion individuelle ou par groupe après s'être d'abord regroupés en ensemble économique sous-régional afin d'harmoniser leurs politiques macro-économiques en fonction des exigences du cadre ALÉNA⁷⁴. Voilà comment peuvent être interprétés les commentaires de L. Rubio quand ce dernier affirme que « [t]he old general agreements of preferences that linked most Latin American nations under the umbrella of the ALADI (...) have been gradually replaced by formal, NAFTA-compatible, trade agreements⁷⁵ ».

73. Considérant l'impossibilité pour la présidence américaine d'user de la procédure du *fast track*, il est difficile d'envisager l'inclusion directe d'un PED dans l'ALÉNA. Aussi, il semble peu probable qu'un accord multilatéral soit signé entre un PED et l'ALÉNA puisque, dans ce cas, il faudrait que la bureaucratie des trois pays-noyaux consente à intégrer le pays aspirant. W. A. AXLINE, « NAFTA, ALADI, and the Proliferation... », *loc. cit.*, p. 112.

74. Au sujet des stratégies auxquelles les États peuvent recourir, consulter W. A. AXLINE, « NAFTA, Strategic Regionalism and New Directions in Latin American Integration », University of Ottawa, Faculty of Social Sciences, Working Papers 9603P, 1996, pp. 40-44.

75. L. RUBIO, *loc. cit.*, p. 12. La formation d'un contre-bloc sous l'égide du MERCOSUR demeure une autre possibilité offerte à certains pays d'Amérique latine, le Brésil en tête, qui trouveraient plus prudent de ne pas se lier au Mexique, directement associé aux politiques américaines. En ce sens, la proximité commerciale et idéologique du Mexique avec les États-Unis inhibe probablement le développement de certaines relations commerciales du Mexique avec le reste de l'Amérique latine.

L'exemple que nous venons d'évoquer montre combien la présence d'un pays latino-américain, le Mexique, caractérisé par des disparités socio-économiques et régionales marquées et participant à un accord de libre-échange avec un pays beaucoup plus puissant, a induit une adaptation du régionalisme économique dans les Amériques. Les effets de l'amendement de l'article 44 paraissent cependant avoir eu des répercussions plus profondes sur l'architecture latino-américaine de l'intégration régionale. En effet, la révision de l'article 44 pourrait avoir favorisé le développement d'une régionalisation qui suit le modèle du *hub-and-spoke* (moyeu et rayons), modèle qui est considéré par certains analystes comme ayant le potentiel de complexifier et de fragmenter davantage le processus d'intégration économique continentale. Dans le cas où le Mexique deviendrait le moyeu et les pays latino-américains liés par une entente commerciale bilatérale avec lui, les rayons, le Mexique jouirait d'un rapport de force avantageux dans la mesure où il profiterait de l'ouverture commerciale et financière accordée sur une base bilatérale par les pays-rayons qui eux, moins industrialisés et n'ayant pu profiter d'une relation aussi étroite avec les États-Unis, ne pourraient être aussi compétitifs ou « préparés » à affronter la concurrence mexicaine. À l'instar du Mexique, le Brésil tente de développer des relations commerciales sur le modèle du *hub-and-spoke* dans sa sous-région et au-delà⁷⁶. Dans un cas comme dans l'autre, les pays-rayons ne pourraient bénéficier des mêmes avantages commerciaux entre eux, courant ainsi le risque de s'engager dans une voie à tendance marginalisante⁷⁷. Sur cette base, il semble que le rôle de « moyeu adjoint » que jouerait le Mexique par rapport aux États-Unis et à plusieurs pays latino-américains ferait obstacle au développement d'une intégration économique approfondie – et multilaté-

76. Ne serait-ce qu'en regard de la proximité géographique et de la dynamique politico-économique unique qui lient étroitement le Mexique aux États-Unis, il nous paraît risqué dans le cadre de cet article de procéder à la comparaison des structures *moyeu-rayons* et des résultats que le Brésil et le Chili tirent ou pourraient éventuellement tirer de ce modèle. Il suffit ici de noter que l'intérêt porté à cette stratégie par les autorités mexicaines est en partie suscité par l'étroite association du Mexique avec son voisin du Nord. En effet, le gouvernement voit en ce modèle un outil stratégique qui, d'une part, met à contribution les avantages de l'ALÉNA (environnement économique attrayant) tout en essayant, d'autre part, d'en minimiser les inconvénients (dépendance commerciale outrancière). À propos des possibles commerciaux du Brésil offerts par ce modèle, on pourra lire Marta BEKERMÁN, « La integración en el Cono Sur y sus ventajas económicas potenciales para la economía Brasileña », *El Trimestre Económico*, vol. 242, avril-juin 1994, pp. 289-308.

77. En fait, ces pays-rayons peuvent négocier des ententes entre eux afin de profiter réciproquement des avantages de l'ouverture économique de leurs voisins latino-américains, mais ces négociations pourraient être compliquées par un manque d'intérêt de part et d'autre, par des conflits politiques nés de mésententes relatives aux aspects culturels, environnementaux, etc. D'autre part, il faut noter que l'ALÉNA consiste essentiellement en l'adjonction de deux traités bilatéraux, un entre le Mexique et les États-Unis et l'autre entre le Canada et le Mexique, qui sont venus s'ajouter à celui déjà existant entre le Canada et les États-Unis. Il paraît ainsi douteux de considérer l'ALÉNA comme l'aboutissement du multilatéralisme américain. Voir à ce sujet W. A. AXLINE, « NAFTA, Strategic Regionalism... », *loc. cit.*, pp. 40-44.

rale – à l'échelle hémisphérique⁷⁸. R.J. Wonnacott a d'ailleurs remarqué que les mesures prises pour favoriser la régionalisation commerciale suivant le concept moyeu-rayons « (...) are worse than is often recognized [puisque] (...) each spoke thinks it is participating in regional trade liberalization – and it is, but only with the hub... facing damaged trade with all other spokes⁷⁹ ». Sans prétendre que la position du Mexique empêchera l'intégration économique hémisphérique, il semble qu'un développement à outrance des relations économiques bilatérales ne constitue pas l'option la plus susceptible de favoriser la réalisation de l'*Enterprise for the Americas Initiative* (EAI). Quoi qu'il en soit et considérée la position privilégiée qu'occupe le Mexique, il y a fort à parier que, par pragmatisme, celui-ci tentera de conserver sa place de « premier de classe » au sein de l'ALÉNA et de mettre en oeuvre le nécessaire pour bénéficier au maximum des avantages qui y sont rattachés.

Conclusion

Les préparatifs entourant l'adhésion du Mexique à l'ALÉNA se sont traduits par la réorientation de la politique commerciale de ce pays par rapport à ce qui l'avait définie historiquement. Cette restructuration économique a obligé les autorités gouvernementales à composer avec les pressions exercées par le nouvel ordre mondial, à élaborer un équilibre entre politique interne et externe ainsi qu'à faire des choix de société qui semblent s'être appuyés sur la mondialisation de l'idéologie néo-libérale. Les pratiques commerciales du Mexique auraient aussi tendance à reprendre certains éléments de la stratégie utilisée par les États-Unis et à favoriser, par le fait même, certains types d'intégration régionale en Amérique. Ces éléments identifiés, il est possible de conclure que les relations commerciales du Mexique font figure à la fois d'aboutissant du régionalisme stratégique américain et de vecteur de ce même régionalisme qui influence grandement l'architecture de la régionalisation économique qui prend forme dans les Amériques.

Cette étude aurait été davantage éclairante si le cadre du présent article avait permis qu'une analyse des conséquences sociales et environnementales de l'ALÉNA soit effectuée. Car, si la normalisation et l'officialisation des relations commerciales entre le Mexique et les États-Unis ont été perçues comme une nécessité par le gouvernement central de Mexico, elles n'ont pas nécessairement pour corollaire une répartition plus équitable de la richesse ou l'accès à

78. S. SABORIO, *op. cit.*, pp. 20-21. Pour plus de détails concernant le modèle *hub-and-spoke* et les difficultés qu'il peut engendrer, consulter Gary C. HUFBAUER et Jeffrey J. SCHOTT, *Western Hemispheric Economic Integration*, *op. cit.*, pp. 132-134; Sandro SIDERI, *Globalization and Regional Integration*, La Haye, Institute of Social Studies, Working Paper Series, n° 235, décembre 1996, pp. 34-35; C. DEBLOCK et D. BRUNELLE, « Les États-Unis et le... », *loc. cit.*, pp. 309, 329-330. Aussi, voir W. A. AXLINE, « NAFTA, ALADI... », *loc. cit.*, pour un aperçu des obstacles que pourrait rencontrer le projet de régionalisme économique hémisphérique.

79. R.J. WONNACOTT, « Free-Trade Agreements: For Better or Worse?, *American Economic Review Papers and Proceedings*, vol. 86, n° 2, mai 1996, p. 65, cité in Sandro SIDERI, *op. cit.*, p. 34.

une meilleure qualité de vie. Les investissements sont dirigés massivement sur la moitié septentrionale du Mexique. Qu'advient-il du Sud? Des images provenant des zones frontalières où se concentrent les *maquiladoras* dépeignent un environnement qui semble aussi hostile qu'insalubre. Aussi, l'amendement de l'article 27 apporté à la Constitution peu de temps avant la ratification de l'ALÉNA, semble avoir eu des conséquences négatives sur les droits des populations indigènes du sud du pays. En effet, ceux-ci ont vu se fragiliser leur droit de propriété des terres communales, les *ejidos*, pourtant protégées par la constitution de 1917 et que des pressions néo-libérales permirent de privatiser⁸⁰. Est-ce que tous les efforts dans le sens d'une insertion de *qualité* du Mexique dans l'économie globale ont vraiment porté fruit? Selon qui et pour qui? Si, d'une perspective néo-libérale, le Mexique est un pays latino-américain qui a fait un important bond en avant au cours des vingt dernières années, peut-être que celui-ci saura surprendre, une fois encore, en pensant de nouvelles formes de régulation de l'économie qui, tout en respectant les engagements commerciaux du Mexique sur la scène internationale, contribueront à réduire les tendances marginalisantes marquées du nouvel ordre mondial⁸¹.

80. Voir l'ouvrage complet de Luis E. GOMEZ (éd.), *Mexique de Chiapas à la crise financière*, Paris, L'Harmattan, 1996.

81. Consulter à ce sujet Richard SNYDER, « After Neoliberalism. The Politics of Reregulation in Mexico », *World Politics*, vol. 51, janvier 1999, pp. 173-204. À propos de l'inéquitable distribution de la richesse et de la pauvreté au Mexique, lire Miguel SZÉKELY, « Aspectos de la desigualdad en México », *El Trimestre económico*, vol. LXII(2), n° 246, avril-juin 1995.