

JM11.2645.4

Université de Montréal

Les effets de l'intégration des économies nord-américaines sur l'organisation spatiale
de l'industrie mexicaine: le cas du secteur de la transformation horticole
au Bajío guanajuatense

par

Marjolaine Adam

Département de Géographie

Faculté des Arts et des Sciences

Mémoire présenté à la Faculté des études supérieures
en vue de l'obtention du grade de
Maître ès sciences (M.Sc.)
en Géographie

Octobre 1998

© Marjolaine Adam, 1998



G.M.I.L. 11111

G

59

U54

1999

V.001

Université de Montréal

L'as affecté de l'Université des sciences économiques et sociales a été créé en vertu de la Loi sur l'accès à l'information et de la Loi sur l'accès à l'information.

par
Monsieur Jean
Département de Géographie
Faculté des Arts et des Sciences

Membre inscrit à la Faculté des arts et sciences
en vue de l'obtention du grade de
Maître ès sciences (M.Sc.)
en Géographie

Octobre 1999

Monsieur Jean



Page d'identification du jury

Université de Montréal
Faculté des études supérieures

Ce mémoire intitulé:

Les effets de l'intégration des économies nord-américaines sur l'organisation spatiale
de l'industrie mexicaine: le cas du secteur de la transformation horticole
au Bajío guanajuatense

présenté par

Marjolaine Adam

a été évalué par un jury composé des personnes suivantes:

M. William Coffey, président du jury
M. Claude Manzagol, directeur de recherche
Mme Lucie Dufresne, membre du jury

Mémoire accepté le: 04.12.1998

Sommaire

Les politiques libre-échangistes ont pris leur essor après la Deuxième Guerre mondiale. Le "boom" de croissance économique des décennies 50 et 60 a favorisé la libéralisation des échanges et l'élargissement des marchés, processus qui a conduit aux phénomènes de globalisation et de mondialisation que l'on observe aujourd'hui. Les pays, influencés par les besoins des grandes entreprises, se sont regroupés sous la forme de blocs économiques régionaux afin de mieux protéger leur arrière-cour.

La présente recherche s'est intéressée à l'intégration des marchés en Amérique du Nord et plus précisément, à ses effets sur l'organisation spatiale des activités industrielles au Mexique. La signature de l'ALENA (Accord de libre-échange nord-américain) a légitimé les conditions du libre-marché déjà introduit au Mexique par les politiques du Président Miguel de la Madrid au cours des années 80.

Les avantages du libre-marché préconisé alors tiraient leurs fondements des théories néoclassiques du commerce international. Ces dernières expliquent que les exportations et les importations, les investissements étrangers, la productivité et la spécialisation des productions, la croissance économique et le niveau de vie devraient théoriquement augmenter par la mise en place du libre-échange. La recherche a voulu tester les théories néoclassiques dans le contexte de l'Amérique du Nord. Dans quelle mesure y a-t-il eu augmentation de la production, des échanges et des investissements étrangers? L'étude a mis en doute le caractère égalitaire de l'intégration des économies nord-américaines. Elle a voulu démontrer que les effets du libre-marché ne pouvaient conduire à une homogénéité spatiale des résultats comme le présentaient les théories.

Afin de répondre aux questions de recherche, le secteur économique de la transformation des fruits et légumes a été choisi. Le secteur horticole est le plus important de l'industrie agroalimentaire en termes d'échanges entre le Mexique, les États-Unis et le Canada. Le travail de terrain s'est effectué dans la région du Bajío guanajuatense, zone réputée pour son industrie de transformation horticole. Les données recueillies aux fins d'analyse sont de types secondaire et primaire. Les données de seconde main, issues d'organismes gouvernementaux et d'entreprises privées, ont permis de dresser un bilan général de la situation depuis le début de l'ouverture des marchés au Mexique. Les données primaires, provenant d'une enquête effectuée pour l'ensemble des entreprises de transformation de fruits et légumes des *municipios* de Villagrán, Salamanca et Irapuato, a fourni des renseignements utiles à l'analyse des données. Des indicateurs statistiques, tels que les taux de concentration industrielle, les taux de croissance, l'intensité du capital et la

productivité, construits à partir des variables quantitatives du questionnaire ont mené à des résultats concluants.

La recherche montre qu'il existe une augmentation de la production, des échanges, des investissements étrangers et une plus grande spécialisation industrielle depuis l'intégration des marchés nord-américains. Toutefois des différences productives sont remarquées. Cette situation est observée à l'échelle nationale, entre les pays d'étude, mais aussi à l'échelle intrarégionale, où la réorganisation des productions diffère selon les conditions et les politiques de développement des milieux. Sous l'intégration des marchés, la spécialisation des facteurs de production d'un lieu semblent influencer directement sur sa restructuration, lui donnant ainsi un aspect différencié dans l'espace. C'est pourquoi l'étude conclut que les effets de l'intégration des économies ne peuvent être homogènes, mais au contraire spatialement différenciés.

Table des matières

Page titre	I
Identification du jury	II
Sommaire	III
Table des matières	V
Liste des tableaux	VIII
Liste des figures	IX
Liste des sigles et abréviations	X
Remerciements	XI
Introduction	1
<u>Chapitre 1: L'analyse des théories du commerce international</u>	3
1.1 L'approche libérale	3
1.1.1 Les fondements théoriques de l'intégration nord-américaine	3
1.1.2 Critiques des théories sur commerce international	5
1.1.3 Les firmes multinationales (FMN) et leur implication dans la crise économique	9
1.2 Le contexte relatif à l'intégration nord-américaine	11
1.2.1 L'appel du régionalisme et le schéma des échanges en Amérique du Nord	12
1.2.2 Les relations commerciales entre les États-Unis et le Mexique	18
1.2.3 Les relations commerciales entre le Canada et le Mexique	19
1.2.4 Les échanges économiques entre le Canada, les États-Unis et le Mexique	21
1.3 Les répercussions économiques de l'ALENA au Canada, aux États-Unis et au Mexique	22
1.3.1 Les conséquences de l'ALENA sur l'économie du Canada	22
1.3.2 Les conséquences de l'ALENA sur l'économie des États-Unis	23
1.3.3 Les conséquences de l'ALENA sur l'économie du Mexique	25
<u>Chapitre 2: La diffusion du modèle agro-alimentaire occidental</u>	31
2.1 Implantation des FMN agroalimentaires dans les pays en voie de développement et nouvellement industrialisés	35

2.2 Le Mexique et son industrialisation agro-alimentaire	37
2.2.1 La Révolution Verte (de 1960 à 1970)	37
2.2.2 L'industrie agro-alimentaire des années 80	40
2.2.3 L'agro-industrie mexicaine sous l'influence de l'intégration économiques (1990-...)	42
2.2.3.1 Échanges commerciaux entre les pays de l'Amérique du Nord	42
2.2.3.2 Les prises de participation croisées	44
2.2.3.3 Les concentrations financières	47
2.3 L'agro-industrie de transformation des fruits et légumes au Mexique et l'intégration des marchés nord-américains	49
2.3.1 L'importance de l'industrie des fruits et légumes dans l'économie mexicaine	49
2.3.2 Le commerce nord-américain des fruits et légumes préparés	50
2.3.3 Les différenciations régionales de production	52
<u>Chapitre 3: Problématique et conceptualisation de la recherche</u>	55
3.1 La problématique de recherche	55
3.2 L'intention de recherche	60
3.3 Visées de la recherche	60
3.4 Intérêts de la recherche	62
3.5 La question de recherche	63
3.6 Justification de la question de recherche	64
<u>Chapitre 4: Définition de la région d'étude et méthode de collecte de données</u>	67
4.1 Description et justification de la région d'étude	67
4.2 Détermination de la période d'étude	77
4.3 Méthode de collecte des données	78
<u>Chapitre 5: Résultats de la recherche</u>	85
5.1 Intégration économique véritable?	85
5.1.1 Exportations et importations depuis la signature du traité	85
5.1.1.1 Échelle nationale	86
5.1.1.2 Échelle régionale	91

5.1.2 Investissements étrangers entre le Mexique, les États-Unis et le Canada: (de 1982 à 1996)	95
5.1.2.1 Échelle nationale	96
5.1.2.2 Échelle régionale	98
5.2 Évolution de l'industrie dans la région du Bajío guanajuatense dans le contexte de l'intégration économique nord-américaine	100
5.2.1 Histoire récente de l'économie industrielle de la région	100
5.2.1.1 Ouverture de la région (de 1940 à 1960)	101
5.2.1.2 Période de modernisation (de 1960 à 1990)	102
5.2.1.3 Les années 90: la décennie des politiques d'intégration	105
5.2.2 Comparaisons agricoles:	108
5.2.2.1 La tenure et l'irrigation des terres	109
5.2.2.2 La technologie des terres <i>ejidales</i>	110
5.2.2.3 Évolution de la production horticole entre 1982 et 1996	112
5.2.3 Évolution agro-industrielle différenciée des <i>municipios</i> ?	115
5.2.3.1 Historique des lieux comme spécialisation des productions et orientation économique	115
5.2.3.2 Évolution différenciée des <i>municipios</i> depuis la libéralisation des marchés mexicains?	119
5.2.3.3 Différenciation des <i>municipios</i> par type d'entreprise	121
5.2.3.4 Progression productive différenciée des <i>municipios</i>	126
Chapitre 6: L'analyse des résultats	133
6.1 Synthèse de recherche	133
6.2 Interprétation des résultats	136
6.2.1 Les théories du commerce international se vérifient-elles dans l'espace nord-américain?	137
6.2.2 De quelles façons se présentent les différences spatiales au sein de la globalisation des marchés?	139
6.2.3 Conséquences de l'ouverture des marchés comme phénomènes exclusifs à l'ALENA?	144
Conclusion	146
Sources documentaires	151
Annexe A: Questionnaire de recherche	i-1
Annexe B: Caractéristiques des entreprises	i-9
Annexe C: Productions industrielles des <i>municipios</i>	i-12
Annexe D: Irrigation et tenure des terres	i-14
Annexe E: Productions agricoles	i-15

Liste des tableaux

- Tableau I:** Le commerce des marchandises américaines avec le Mexique
- Tableau II:** Le commerce des marchandises canadiennes avec le Mexique
- Tableau III:** Diminution des emplois dans le secteur manufacturier (Canada et États-Unis)
- Tableau IV:** Importations et exportations pour le Mexique depuis les cinq dernières années
- Tableau V:** Flux commerciaux entre le Mexique et l'Amérique du Nord: produits agroalimentaires
- Tableau VI:** Commerce avec l'Amérique du Nord: fruits et légumes préparés
- Tableau VII:** Balance commerciale de l'État du Guanajuato
- Tableau VIII:** Exportations de fruits et légumes préparés de l'État du Guanajuato
- Tableau XIX:** Investissements mexicains dans l'industrie américaine
- Tableau X:** Distribution sectorielle des entreprises détenant du capital étranger dans l'État du Guanajuato
- Tableau XI:** Taux de croissance des entreprises: production du Guanajuato
- Tableau XII:** Évolution de la productivité du travail au Guanajuato
- Tableau XIII:** Technologie des terres *ejidales* au Guanajuato
- Tableau XIV:** Années d'implantation des industries des fruits et légumes préparés par *municipio*
- Tableau XV:** Évolution du nombre d'employés des industries de fruits et légumes préparés par *municipio*
- Tableau XVI:** Spécialisation des employés dans l'industrie des fruits et légumes préparés par *municipio*
- Tableau XVII:** Évolution de la production dans l'industrie des fruits et légumes préparés par *municipio*
- Tableau XVIII:** Évolution des exportations dans l'industrie des fruits et légumes préparés par *municipio*
- Tableau XIX:** Indice de concentration industrielle dans l'industrie des fruits et légumes préparés par *municipio*
- Tableau XX:** Indice de concentration industrielle dans les industries de fruits et de légumes préparés les plus importantes par *municipio*

Liste des figures

Schémas:

- Schéma 1:** Commerce de marchandises en Amérique du Nord
Schéma 2: Chaîne de la production de l'industrie des fruits et légumes
Schéma 3: Schéma conceptuel de la recherche

Graphiques:

- Graphique 1:** Croissance des exportations canadiennes
- Graphique 2:** Exportations des marchandises canadiennes au Mexique
- Graphique 3:** Importations canadiennes de marchandises mexicaines
- Graphique 4:** Commerce mexicain avec l'Amérique du Nord:
fruits et légumes
- Graphique 5:** Importations américaines de fruits et légumes préparés
par type d'industrie depuis le Mexique
- Graphique 6:** Exportations américaines de fruits et légumes préparés
par type d'industrie vers le Mexique
- Graphique 7:** Importations américaines de choux-fleurs et de brocolis
congelés
- Graphique 8:** Bilan des investissements étrangers: entre le Canada et
le Mexique
- Graphique 9:** Bilan des investissements américains au Mexique
par type d'industrie
- Graphique 10:** Localisation des entreprises étrangères au Guanajuato

Cartes:

- Carte 1:** Localisation des régions horticoles et États du Mexique
- Carte 2:** Les corridors industriels du Guanajuato
- Carte 3:** Division géo-statistique des *municipios* et région d'étude au Guanajuato
- Carte 4:** Répartition des terres irriguées de plus de cinq hectares dans les *municipios*
d'Irapuato, de Salamanca et de Villagrán
- Carte 5:** Productions horticoles pour les *municipios* d'Irapuato, de Salamanca et de
Villagrán pour les années 1984, 1988 et 1996
- Carte 6:** Utilisation du sol d'Irapuato
- Carte 7:** Utilisation du sol de Salamanca
- Carte 8:** Utilisation du sol de Villagrán

Liste des sigles et abréviations

ALE	Accord de libre-échange
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
ANSEA	Association des nations du Sud-Est asiatique
BANCOMEXT	Banco de comercio exterior (Banque du commerce extérieur)
CEAO	Communauté Economique de l'Afrique de l'Ouest
CINVESTAV	Centro de investigaciones y estudios avanzados del Instituto politécnico nacional (Centre de recherches et d'études avancées de l'Institut polytechnique national)
CNA	Centro nacional del Agua (Centre national des eaux)
CNC	Confederación nacional campesina (Confédération nationale paysanne)
COFOCE	Coordinadora de fomento al comercio exterior del Estado de Guanajuato (Coordination de l'aide au commerce extérieur de l'État du Guanajuato)
CONACYT	Consejo nacional de ciencia y de tecnología (Conseil national de la science et de la technologie)
DDR	Distrito de desarrollo regional (District de développement regional)
ETN	Empresa transnacional
FMN	Firme multinacional
GATT	General agreement of tariff and trade (Accord général sur les tarifs douaniers)
INEGI	Instituto nacional de estadística, geografía e informática (Institut national des statistiques, de géographie et d'informatique)
PAN	Partido de acción nacional (Parti d'action nationale)
PMD	Pays moins développé
PNI	Pays nouvellement industrialisé
PRI	Partido revolucionario institucional (Parti révolutionnaire institutionnel)
PRONAL	Programa nacional de Alimentación (Programme national de l'alimentation)
PVD	Pays en voie de développement
SAGAR	Secretaría de agricultura, ganadería y desarrollo rural (Secretariat de l'agriculture, de l'élevage et du développement rural)
SAHR	Secretaría de agricultura y recursos hidráulicos (Secretariat de l'agriculture et des ressources hydrauliques)
SAM	Sistema alimentario mexicano (Système alimentaire mexicain)
SECOFI	Secretaría de comercio y de fomento industrial (Secretariat du commerce et de l'aide à l'industrie)
UE	Union européenne
USDA	United States department of agriculture (Département de l'agriculture des États-Unis)

Lettre de remerciements

Pour sa confiance et son ouverture d'esprit, pour avoir su prendre des risques et comprendre ce que j'étais, pour son souci du travail bien fait, ses critiques toujours constructives et son grand respect, pour son humanisme et son humour, pour ses "somme toute, tout va bien..." et pour m'avoir fait sentir intelligente, un gros merci à mon directeur de recherche, M. Claude Manzagol. J'ai apprécié travailler sous sa direction.

Je remercie aussi mes superviseurs mexicains qui m'ont particulièrement aidée et guidée lors de mon travail de terrain au Mexique: M. Sergio Puente du El Colegio de México, M. Daniel Hiernaux-Nicolas de la UAM-Xochimilco, Mme Rita Schwentesius Rindermann, Manuel Gómez Cruz et Alejandro Merino du CIESTAAM de la Universidad Autónoma de Chapingo. Je remercie aussi le CIDE pour son appui. Ma recherche n'aurait probablement pas été la même sans eux. Leur soutien et leur compréhension m'ont été essentiels.

Merci aux gens de la SAGAR, du SDAyR et du Distrito de Desarrollo No.5 de l'État du Guanajuato qui m'ont fourni des données intéressantes aux fins de l'étude. Je remercie aussi Mme Eugenia Cruz Terrezas du bureau principal de l'INEGI à Aguascalientes pour sa gentillesse et sa serviabilité. À M. Jorge Ocampo, M. Pablo Torres Lima, Mme Blanca Ramírez Velázquez, Mme Graciela Ducatenzeiler et Mme Lucie Dufresne qui ont su m'orienter aux moments opportuns, merci. Je remercie aussi M. Denis Harpin, pour m'avoir donné l'occasion de travailler à l'arrière du comptoir de prêt de la bibliothèque et m'avoir initiée aux principes fondamentaux du syndicalisme. Ce fut une belle expérience de travail.

Aux familles m'ayant accueilli au Mexique: à Mme Josephina Sánchez de Ponce, à la famille Duval et à Josephina Martínez Acosta, merci. Leur hospitalité, leurs bons conseils et leur bonté m'auront permis de mieux m'intégrer dans un pays que je visitais pour la toute première fois.

Je remercie mon équipe de travail, Martin, David, Laurent, Jonathan et Valérie pour leur dynamisme et leur verve rieuse. J'ai trouvé en eux des amis avec qui il était bon partager des idées et même parfois, une bonne bouteille de vin.

Je ne peux passer sous silence l'appui de mes parents, Lucie et Jean-Yves, qui malgré de grandes inquiétudes, m'ont laissé libre dans les choix que j'ai faits et m'ont soutenue tout au long de mes études. Pour avoir toujours cru en moi et m'avoir dit plus d'une fois que

j'étais capable, pour calmer mes craintes, endurer mes impatiences et être là, simplement, quand j'ai besoin d'eux, au bout du fil ou à la maison, merci. Merci aussi à mon fréro Jean-François pour sa compréhension et avoir baissé le volume de sa guitare lors de mes fins de semaine d'étude à St-Hyacinthe.

Enfin, je me dois de remercier le FCAR, la Fondation Desjardins, le BCEI et Celanese Canada ainsi que le Département de Science Politique de l'Université de Montréal pour leur aide et leur support financier.

Introduction

À l'heure des discours traitant de la globalisation et de la mondialisation des marchés, les études économiques et politiques fusent de toutes parts afin de modéliser et mieux comprendre les répercussions possibles de l'intégration des économies changeantes. Les études économiques s'orientent sur la construction de modèles d'équilibre et d'avantages comparatifs tandis que les études politiques touchent bien souvent les conditions des travailleurs, les nouvelles normes de travail et de commercialisation, les migrations et l'analyse des discours des chefs de partis. Les recherches géographiques s'intéressent aussi à ce genre de questionnements, mais elles ont ceci de particulier qui les distinguent des autres: la prise en compte de l'espace et des territoires.

Devant les phénomènes d'intégration régionale, de nombreuses recherches ont étudié les effets de l'internationalisation des marchés. D'ailleurs, certaines ont contribué aux notions de redéfinition du territoire dans ce contexte. La présente recherche s'intéresse à la réorganisation de l'espace industriel mexicain sous les conditions de l'intégration des marchés en Amérique du Nord légitimée par l'Accord de libre-échange américain (ALENA).

Cette prise de conscience libérale, issue du début des années 80, semble avoir affecté une économie mexicaine encore fragile, ébranlée par de nombreuses crises économiques. La recherche n'a pas la prétention de donner des réponses définitives aux nombreuses questions touchant les conséquences de l'intégration des économies nord-américaines. De type exploratoire, elle s'inscrit plutôt dans l'analyse de la restructuration de l'espace en s'attardant sur les différenciations régionales. Elle cherche à démontrer que, d'un point de vue pratique, la réorganisation peut difficilement être homogène et tendre à l'équilibre comme le prétendent les principes néoclassiques du libre-échange.

La recherche s'est intéressée au secteur économique de l'industrie mexicaine de la transformation des fruits et légumes. Ce type d'agro-industries est grandement tributaire de l'évolution des besoins et des investissements nord-américains, ce qui en fait un secteur de choix aux fins de l'étude. On veut, pour une zone et un secteur dynamique, faire état des différences spatiales présentes sous la libéralisation de l'économie. L'interprétation des résultats obtenus se fonde sur le contexte, le caractère spécifique et la présence d'avantages comparatifs de la région d'étude. La recherche se donne donc une orientation à la fois économique et politique. Son intérêt principal est celui de décrire l'évolution et la nature de la restructuration spatiale des activités agro-industrielles. D'une part, les effets

prévus par les théories du commerce international se vérifient-ils? Et d'autre part, les théories négligent-elles les différences spatiales?

Le terrain d'étude a été celui du Bajío Guanajuatense au Mexique. Trois *municipios* ont été plus spécifiquement étudiés: Irapuato, Salamanca et Villagrán. La première étape méthodologique a été celle de trouver des données statistiques secondaires pertinentes au projet d'étude et la seconde était d'entreprendre une enquête par questionnaire destinée aux entreprises de préparations horticoles et fruticoles. Les données quantitatives recueillies ont ensuite été traitées et analysées dans le but d'en extraire des indicateurs statistiques utiles. Des différences ont été établies en fonction du dynamisme et des productions de chaque *municipio*.

Les premiers chapitres du mémoire présentent une synthèse de la documentation consultée concernant les théories classiques du commerce international et les effets de l'intégration des marchés en Amérique du nord. Ensuite, des explications concernant la problématique, la définition des objectifs et l'élaboration du schéma conceptuel viennent compléter cette partie de la recherche. Le quatrième chapitre présente une description détaillée de la méthodologie de collecte des données utilisée tout en justifiant la région et période d'étude. Les derniers chapitres font connaître les données de l'enquête et une série de statistiques secondaires. Ils proposent de décrire l'évolution de l'agro-industrie au Bajío guanajuatense depuis l'ouverture des marchés nord-américains et répondre aux questions de recherche à savoir de quelles façons se présentent les différences spatiales au sein de la globalisation des marchés.

1. L'analyse des théories du commerce international

1.1 L'approche libérale:

Après la deuxième guerre mondiale, l'ordre économique fut défini dans une perspective libérale. Le libéralisme fut considéré comme une valeur sûre dans les pays industrialisés. Ils commencèrent alors à préconiser le bien-être des individus par l'augmentation des échanges. À l'origine, le libéralisme se retrouvait dans la souveraineté et la démocratie du peuple où l'État ne devait détenir qu'un rôle de gendarme assurant la sécurité des individus. Or, les années ont montré que même si l'État s'est laissé influencer par les grandes entreprises, il continue encore aujourd'hui d'exercer un rôle d'orientation stratégique et technologique favorisant l'expansion économique, bien plus qu'un rôle de gendarme.

1.1.1 Les fondements théoriques de l'intégration nord-américaine :

L'approche libérale d'après-guerre a révolutionné les échanges internationaux en se fondant sur le libre-marché. L'ALENA (Accord de libre-échange nord-américain ou NAFTA ou TLC) découle directement de cette ligne de pensée préconisant les relations internationales et le libre-échange. Les travaux de R. Tremblay (1969), P.A. Samuelson (1982), C.-A. Michalet (1985), B. Lévy (1989), I. Roxborough (1992) et R. Grinspun (1993) nous renseignent à ce sujet.

Les théories de Ricardo et d'Heckscher-Olin sont à la base du mouvement néo-libéral. En 1817, David Ricardo, économiste anglais, considère que la croissance économique est accrue lorsqu'un pays se spécialise dans la production de biens et de services pour lesquels ses dépenses sont minimales. Le pays doit ensuite exporter les biens pour lesquels il dispose d'un avantage comparatif certain et importer les produits pour lesquels sa production est moins favorisée. Cette vision des choses marque l'arrivée du libre-échange dans les relations économiques mondiales.

On peut résumer la pensée néo-libérale en deux arguments principaux: la baisse des prix par l'augmentation de la concurrence et l'harmonie mondiale grâce à l'accroissement des échanges entre les États.

Dans les faits, les concepts de l'avantage comparatif et celui de la spécialisation des productions des nations expliquent toute la théorie de l'échange international. Les coûts

comparés reflètent la diversité des conditions de production d'un pays particulier. Le modèle de l'avantage comparatif repose sur l'idée que la productivité dans le travail (théorie de la valeur travail) diffère d'un pays à un autre. Il présente aussi l'idée que les facteurs de production (travail, capital, ressources naturelles) peuvent être mobiles à l'intérieur d'un pays, mais qu'ils sont relativement fixes entre les nations.

Le théorème ricardien de l'avantage comparatif peut donc s'énoncer de la façon suivante: "Pourvu que les termes de l'échange, à l'ouverture des deux pays au commerce international, soient différents en terme d'échanges autarciques, chaque pays trouve son intérêt à se spécialiser complètement dans la production du bien dont le coût relatif de production comparé à l'étranger est le plus faible, c'est-à-dire le bien pour lequel son avantage comparatif est le plus grand, et à en échanger la partie non consommée en vue d'obtenir l'autre bien" (Lévy, 1989: p. 36).

Ainsi, lorsque deux pays peuvent produire les mêmes biens, l'expérience leur montrera normalement que chacun d'eux a intérêt à se spécialiser dans la production de certains biens et les exporter contre des importations. Par exemple, le pays tropical aura intérêt à se spécialiser dans la culture de la banane alors que le pays tempéré aura intérêt à se spécialiser dans la culture du blé. En échangeant leurs produits respectifs sous forme commerciale, un équilibre économique devrait théoriquement s'installer entre les deux pays. L'ouverture de leurs marchés devrait alors favoriser les deux pays concernés.

Dans le modèle présenté par Eli Heckscher et Bertil Ohlin (1949), le concept de la proportion relative remplace celui du coût comparatif. Ainsi, selon cette version, un pays devrait exporter les biens qui utilisent relativement plus le facteur de production qu'il possède en abondance. Par exemple, le Canada devrait exporter plus de produits agricoles que de tissus, puisque l'agriculture utilise relativement plus de terre. C'est donc par "la loi de proportion des facteurs" qu'Heckscher-Ohlin expliquent les différences des coûts comparatifs de Ricardo.

Le théorème d'Heckscher-Ohlin peut se résumer ainsi: "chaque pays doit se spécialiser dans la production et l'exportation du bien qui utilise intensivement le facteur de production qui est relativement abondant. La spécialisation internationale est donc déterminée par la dotation des facteurs. Ainsi, un pays relativement plus riche en capital qu'un autre a intérêt à produire et à exporter des biens dont la

production requiert relativement plus de capital que de travail (biens à intensité de capital élevé). En respectant cette spécialisation, et dans le cadre du libre-échange, chaque pays est assuré de tirer avantage du commerce ou, du moins, ne rien perdre" (Lévy, 1989: p.42).

Samuelson (1983) est un autre grand théoricien de l'économie internationale. Il reformule les théories précédentes en s'inspirant de l'efficacité et de la rémunération des productions. Les profits et la rémunération des productions viendraient de la capacité d'une nation à produire dans un secteur où elle détient des avantages comparatifs certains et une efficacité relative plus grande. Selon cette vision, les quotas et les limites de production entre deux pays ont pour effet de réduire les rémunérations réelles en rendant les produits importés plus coûteux et en affaiblissant la productivité dans les deux zones par la diminution de l'efficacité en rapport à l'optimalisation de la spécialisation de la production et de la division du travail.

1.1.2 Critiques des théories sur le commerce international:

Le courant ricardien et l'approche néoclassique ont été critiqués par certains auteurs. On leur reproche d'être superficiels dans les domaines de la politique économique en oubliant de mettre en contexte les concepts du protectionnisme, du monopole et de la répartition des biens. La théorie de Ricardo n'aborde que très brièvement la variable de la spécialisation des productions. En effet, elle n'explique pas la formation des prix, la répartition des revenus et la nature de la spécialisation. De ce point vue, il est alors difficile de tirer des conclusions sur la stabilité internationale.

Le principal argument favorable au libre-échange est relié à la répartition mondiale de la consommation. Lorsque l'on démantèle toutes les barrières aux exportations et aux importations, les individus doivent absolument fixer des prix semblables pour les produits des deux pays. Ici, les taux marginaux de substitution sont égaux au ratio des prix des biens. Cependant, les gains réciproques de chaque pays sont différents. Il faut expliquer qu'un pays ne peut profiter de l'échange que dans la mesure où sa structure de marché est différente de sa structure de consommation. Lorsqu'un pays est autosuffisant dans tous les domaines, il renonce aux profits qui vont de pair avec l'échange international. Or, certains pays, notamment les pays en voie de développement, se préoccupent moins des gains que peuvent réaliser leurs citoyens, grâce aux relations d'échanges, que de la façon par laquelle l'échange crée une dépendance à l'égard des sources étrangères d'approvisionnement. Ces pays se livrent alors au protectionnisme, qui, selon les libre-échangistes, nuit à l'expansion économique d'un pays.

La présence d'écart considérables dans la dotation des facteurs démontre donc une limite de la théorie. Ainsi, par exemple, il est difficile de concevoir une égalisation des prix du facteur terre entre un petit pays comme la Belgique et un plus grand comme les États-Unis. Cependant, malgré ses faiblesses théoriques, la vision libre-échangiste exerce encore une très forte influence sur la pensée économique actuelle. Elle est le principal modèle du commerce international.

Or, selon Michalet (1985) le paradigme de l'échange international débouche sur l'éviction complète de l'échange lui-même. Cette affirmation s'explique par la présence du facteur spécifique de la production. Selon lui, la concurrence parfaite entre les divers acteurs économiques, qui est un postulat de base à la théorie du libre-échange, n'existe pas. En effet, selon lui, les pays exportateurs ne peuvent pas à la fois investir des capitaux dans leurs filiales externes et accueillir des firmes multinationales (FMN) étrangères sur leur territoire. La seule explication résiderait dans l'apport des différences sectorielles, ce qui est contraire à la concurrence pure et dure.

Autre aspect critique énoncé par Michalet, la reconnaissance des échanges internationaux oblige à rompre avec le concept du libre-échange. En effet, lorsque deux pays sont en relation d'économie ouverte, le tarif douanier doit inévitablement diminuer pour introduire le mouvement de l'égalisation des rémunérations. Or, dans un contexte d'internationalisation des marchés, où la compétition est présente, cette situation d'équilibre doit être détruite pour favoriser un mouvement directionnel des capitaux. Dans un tel contexte, le libre-échange doit donc être abandonné, ce qui est en soi contradictoire.

Pour contrer cette impasse, les libres-échangistes ont eu recours à la notion de "facteur spécifique", ce qui, selon Michalet, "donne le coup de grâce" aux théories néoclassiques. En effet, selon cette thèse, bien que la mobilité internationale des capitaux existe, celle-ci se voit confinée à l'intérieur d'un même secteur, ce qui provoque l'effondrement des harmonies internationales. Dès lors, le facteur productif l'emporte sur le facteur du partage. Le gain de l'ouverture des marchés n'est plus partagé. Michalet met alors en évidence la présence de la concurrence oligopolistique et des avantages absolus. La multinationalisation engendre un fossé sans cesse grandissant entre les frontières économiques territoriales. Il déclare que les vertus de l'avantage comparatif ne doivent pas être confondues avec la compétitivité du monde actuel qui revêt l'aspect d'un avantage absolu.

"L'obtention d'un avantage absolu est désormais prééminente. Compte tenu de l'immobilité relative des

ressources naturelles et du travail par rapport à l'extrême mobilité du capital et de l'unicité de sa rémunération au niveau mondial, le processus d'internationalisation de la production s'orientera d'abord vers les zones où les coûts unitaires seront les plus bas pour un secteur donné" (Michalet, 1985: p.241)

D'autre part, les ressources que les gens possèdent ne sont pas neutres et la spécialisation de la production, dans le passé, a souvent été imposée aux dépens du pays receveur. Les agents économiques ont à leur disposition une quantité donnée de ressources, ainsi qu'une technologie permettant la transformation de ces ressources en biens et en services. Or, ces transformations et les facteurs de productions sont souvent influencés par le gouvernement ou les dirigeants en place.

Il existe différentes capacités nationales à innover et à introduire les processus technologiques. Certains mécanismes d'ajustement sont présents dans les pays suivant leurs processus d'innovation. La relation entre le modèle des secteurs spécifiques de compétitivité et celui de l'équilibre général des facteurs montre qu'ils sont liés sur le plan des prix relatifs et de la mobilité du capital intersectoriel. Les analyses d'économies d'échelle, les formes oligopolistiques de marché, l'investissement étranger ainsi que tous les autres facteurs relatifs à la "compétition imparfaite" et aux relations à long terme entre l'innovation, le commerce et la croissance doivent être considérés lors des études théoriques sur le commerce international (Dosi et Soete, 1991: p.109).

Les théories dites de diffusion technologique ou de transfert technologique sont à contre-courant des idéologies néoclassiques qui expliquent l'inertie des facteurs de production. En effet, les transferts technologiques impliquent le déplacement des facteurs du pays innovateur au pays receveur. L'analyse de la diffusion a contribué à souligner les relations existantes entre les innovations, les transferts de technologie et la compétitivité internationale.

Les premières prémisses aux théories technologiques modernes du commerce international expliquent que la technologie n'est pas gratuite, libre et universelle. À prime abord, certains pays détiennent des avantages. Posner (1961) mentionne que les changements et les développements technologiques sont possibles chez certaines industries, alors que d'autres restent insensibles. De la même façon, les changements technologiques peuvent émerger dans certains pays et non dans d'autres. Pour ces derniers, où il faut attendre, parfois longtemps, avant de pouvoir imiter et intégrer l'innovation. Il existe une convergence d'idées entre les théories des transferts

technologiques et les modèles de diffusion qui mettent l'emphase idéologique sur les processus d'imitation et les analyses contextuelles de la mise en place des nouvelles technologies. Ces théories démontrent le rôle des faits historiques, de l'importance des contraintes (économiques, ressources naturelles ou politiques) et le rôle du gouvernement au sein des mécanismes d'intégration technologique. Les conséquences de la diffusion technologique internationale sont de grande portée. En fait, il n'y a pas de raison de mettre en doute que les nouvelles technologies proviennent en majorité des pays les plus avancés au niveau industriel.

Les notions de libre-marché, d'échanges commerciaux, de diffusion technologique renvoient l'image d'une harmonisation parfaite, d'une homogénéité des processus. La théorie néoclassique nous enseigne que les différences spatiales proviennent de la dotation des facteurs de production, du capital et du travail, unique pour chaque région. Ainsi, les régions qui restent isolées ne peuvent compenser leur dotation de facteurs. En contrepartie, les régions qui s'intègrent au processus de libéralisation peuvent voir les différences régionales s'estomper. C'est pourquoi, les théories concluent qu'un équilibre général est possible dans un monde de globalisation économique. Elles ne peuvent cependant pas déterminer la période temps nécessaire pour atteindre cet objectif.

La spécialisation des productions ne semble que renforcer le caractère différentiel des espaces. La notion de la "division sectorielle du travail" peut être une explication au phénomène. La différence peut se noter à partir du degré de d'attraction d'une certaine zone par la domination d'une activité économique par rapport à une autre. Le taux de chômage, le salaire moyen, les investissements extérieurs, la croissance de la production sont autant d'indicateurs permettant d'analyser les discontinuités spatiales. "Le processus de globalisation prend des formes géographiques très variées. Il peut s'appuyer sur une division du travail élargie au sein d'un vaste réseau. Mais il peut aussi s'ancrer dans des concentrations privilégiées, et des mécanismes de "régionalisation" (à diverses échelles)." (Veltz, 1996: p.111). La citation peut être expliquée ainsi: d'une part, la globalisation favorise une diversité de la production et ce, même à l'échelle locale et d'autre part, le contexte de compétition/différenciation implique des interactions régionales.

"El capital circula en ámbitos regionales, nacionales y/o internacionales, en diversas formas: agropecuario, terrateniente, industrial, comercial y financiero, los cuales se apropian diferencialmente el territorio; nacen y se relacionan conjugando intereses o disociandolos" (Ramírez, 1995: p.20).

Cette perspective de spécialisation des productions a mis en place des conditions sous lesquelles les productions industrielles ont conduit à des patrons de distributions géographiques spécifiques (Hiernaux Nicolas, 1997: p.35). Selon cette perspective, les inégalités régionales semblent trouver leurs origines dans ces patrons spécialisés. La géographe Doreen Massey (1994) explique que le processus capitaliste produit un abandon de quelques secteurs, régions ou activités économiques qui sont remplacées par d'autres et par l'intégration de nouvelles branches. On assiste ainsi à une restructuration ou à une réorganisation territoriale du travail.

Ces inégalités sont le reflet d'un processus historique et dynamique. Les inégalités régionales proviennent de l'interaction entre la différenciation spatiale régionale et l'entrée de nouveaux acteurs économiques dans les systèmes de production.

"Las regiones aparecen como distintas versiones de la mundialización, que profundiza las diferencias, cuanto más se mundializan los lugares, se tornan singulares, específicos y únicos. En este sentido, el estudio de lo regional puede asumir la meta de comprender como diferentes maneras de un mismo sistema se reproducen en distintas regiones del globo, dadas sus especificidades, como una misma forma de producir se ubica en distintas partes del mundo" (Hiernaux Nicolas, 1996: p.39).

1.1.3 Les firmes multinationales et leur implication dans la crise économique:

Même si les problèmes théoriques demeurent non-résolus, les cinquante dernières années ont été marquées par une considérable libéralisation des échanges en Occident. Au cours de cette période, l'activité économique et le niveau de vie ont progressé en partie grâce à l'ascension grandissante des FMN. Or, l'implantation des FMN peut aussi expliquer l'échec du système d'égalité non-discriminatoire prôné par le libre-échange. Les FMN sont créées par des entrepreneurs dynamiques qui veulent prospecter des nouveaux marchés internationaux afin d'obtenir des conditions d'efficacité. Elles sont souvent décrites comme étant de grandes entreprises qui, au départ, contrôlent plusieurs filiales dans plusieurs pays et dont la stratégie et les structures organisationnelles sont conçues à l'échelle mondiale. Elles bouleversent ainsi la structure du commerce international.

Denis et Vella (1973) conçoivent le contrôle des activités de FMN comme une nécessité à l'intérieur des relations commerciales internationales. Les FMN apportent

évidemment une contribution considérable à l'investisseur par l'introduction de nouvelles technologies et les ressources financières qu'elles lui procurent; cependant, à cause de leur croissance effrénée, elles nécessitent un contrôle de leurs activités.

Charles-Albert Michalet (1985) introduit des éléments intéressants au niveau de l'influence des FMN sur la crise économique actuelle. Selon lui, la construction des FMN est une réaction à la crise et non une solution à cette dernière. La transformation profonde des structures économiques a mis en place des méthodes d'organisation scientifique du travail (parcellisation des tâches, travail à la chaîne...) instaurées par le modèle fordiste. "La période fordiste a coïncidé avec le développement extrêmement puissant de la multinationalisation des firmes industrielles et bancaires" (Michalet, 1985: p.19). Ce modèle repose sur les caractéristiques de la régulation de l'économie et vise la réalisation d'un équilibre entre le taux de croissance le plus élevé possible à l'intérieur d'une production étudiée et sa progression parallèle avec sa demande solvable. Un des principes de fonctionnement de la régulation est la concurrence pure et parfaite. Ici, les grands groupes industriels ont "supplanté" les petites entreprises. La concurrence s'effectue entre un petit nombre d'acteurs de différentes origines pour le partage d'une économie mondiale. Une des conditions essentielles à l'objectif visé, c'est-à-dire la balance économique, repose sur les économies d'échelle résultant de la grande taille des entreprises. La grande taille de l'entreprise favorise une plus grande production à moindres coûts et donc, une augmentation de la consommation de masse qui engendre une accumulation du capital. Or, depuis les années 60, le fonctionnement de cette organisation s'est dérégulé, la crise du mode de régulation monopolistique a influé sur la crise structurelle actuelle dont les solutions sont difficilement envisageables.

On peut commenter cette situation en ces termes. Premièrement, la création de la FMN implique nécessairement l'exportation de capitaux à l'étranger. Il faut donc effectuer un investissement direct. Selon Michalet (1985), cet investissement entretient des rapports de substitution plutôt que des rapports de complémentarité avec l'investissement domestique. Dans ce cas, le transfert de capital du pays émetteur au pays récepteur provoque une augmentation du stock de capital à l'étranger et réduit celui de l'origine. Ainsi, selon l'auteur, le phénomène de la multinationalisation lui-même semble participer à l'aggravation de la crise en réduisant le commerce domestique.

"Durant la crise, les entrepreneurs préfèrent investir à l'étranger plutôt que dans leur pays. Il en résulte que les principaux pays d'origine des multinationales, le rapport de l'investissement à l'étranger sur l'investissement

domestique s'accroît. Ce comportement est partagé par un nombre croissant de firmes dans un nombre croissant de pays" (Michalet, 1985: p.28).

La plupart des pays du Tiers-Monde détenant une ou plusieurs multinationales appartiennent au groupe des pays nouvellement industrialisés (PNI). Dernièrement, le Mexique a accédé à cette catégorie. La construction des FMN est alors une résultante de la crise, puisque les acteurs économiques préfèrent l'investissement étranger à l'investissement domestique. L'investissement s'effectue généralement dans de nouveaux domaines comme les médias, l'agro-industrie, le nucléaire et les nouvelles formes d'énergie. Les FMN s'installent d'abord là où elles perçoivent un avantage comparatif certain ainsi qu'une main-d'oeuvre bon marché et productive. Les zones franches industrielles ont été instaurées dans le but d'attirer ce genre d'entreprises. Il s'agit de portions de territoires jouissant d'un statut "d'extra-territorialité" où l'intervention de l'État du pays d'accueil est limité au minimum (sans fiscalité, sans droits de douane, sans législation sociale).

Les conséquences de ces investissements se traduisent par l'accentuation de l'internationalisation de la production et des structures monétaires internationales qui provoque l'apparition d'un nouveau mode de régulation: la régulation monopolistique privée à l'échelle mondiale.

"(...) il s'agit d'un jeu à somme nulle entre partenaires concurrents qui se traduira à terme par le partage des marchés, mais non pas par l'augmentation des masses productives. Cette stratégie peut être considérée comme une adaptation à la situation de crise qui fait que les marchés ne croissent plus" (Michalet, 1985: p.66).

Selon cet auteur, il faudrait réintroduire les FMN dans un cadre plus général au système de l'économie mondiale. Il pense que l'implantation des filiales à l'étranger par l'entremise des FMN empêchent les entreprises locales de produire seules les marchandises qui étaient autrefois importées en exploitant "l'avantage des disparités salariales". L'investissement direct empêche alors, à long terme, la mise en place d'un flux d'exportations des pays les moins industrialisés vers les pays développés.

1.2 Le contexte relatif à l'intégration nord-américaine:

La formation du bloc économique de l'Amérique du Nord constitue à la fois une solution et un défi face à la restructuration des échanges internationaux. Ce phénomène provient des changements enregistrés au niveau des systèmes de communication et des

transports ainsi qu'à leurs effets sur les finances et les structures commerciales. Les barrières naturelles au commerce international sont, aujourd'hui, pratiquement absentes. Or, face à l'ouverture des marchés, les grandes régions mondiales ont voulu protéger leur arrière-cour en formant des blocs de libre-échange régionaux. C'est le cas notamment de l'UE (Union Européenne), de la CEAO (Communauté Économique de l'Afrique de l'Ouest) ou de l'ANSEA (Association des nations du Sud-Est asiatique). Face au géant asiatique et à sa concurrence, l'Amérique de Nord a dû se réajuster en créant, à son tour, une zone de libre-échange basée sur l'investissement et le commerce. On peut alors se demander jusqu'à quel point l'organisation de ces regroupements régionaux est liée au progrès global du libre-échange et à l'affaiblissement des mesures protectionnistes.

1.2.1 L'appel du régionalisme et le schéma des échanges en Amérique du Nord:

L'intérêt du Mexique pour les négociations de libre-échange avec les États-Unis aussi bien que l'arrangement trilatéral incluant le Canada n'est pas le fruit du hasard. Il est le reflet d'une stratégie pragmatique du gouvernement mexicain qui prévoyait, au début des années 80, de profonds changements d'ordre économique. De même façon, le Canada n'est pas à l'abri de la mondialisation des marchés. Puisqu'au début des années 90, la complexité de l'économie mondiale a eu pour effet de déstabiliser les règles claires concernant le commerce international, le gouvernement canadien a aussi voulu renforcer son économie en promouvant le secteur privé dès lors attiré comme moteur essentiel du "renouveau économique". Ainsi, les politiques nationales ont contribué à encourager les entreprises canadiennes à fabriquer des produits attrayants répondant aux attentes des autres pays. Elles ont promu la diversification des échanges et des investissements. Tout comme le Mexique, le Canada, plutôt que de résister aux forces de la mondialisation, a préféré mettre ces forces au service du pays. Il lui a fallu mettre de l'avant de nouvelles mesures pour demeurer dans les circuits commerciaux et ne pas être en reste.

"Au fur et à mesure que se mondialisaient les marchés et la production, le Canada courait le risque de se retrouver en marge de l'économie mondiale, s'il n'emboîtait pas le pas. Non seulement n'était-il pas en mesure d'accroître son rôle sur les marchés mondiaux, mais encore risquait-il de perdre son propre marché. Le Canada devait produire plus d'entreprises aptes à soutenir la concurrence sur son territoire et à l'étranger. Il lui fallait passer d'une économie de succursales à une économie de calibre mondial" (Gouvernement du Canada, 1992, p.ii).

La place des États-Unis à l'intérieur des ces bouleversements et la perception mexicaine et canadienne de ces derniers marquent le début d'une stratégie d'intégration économique nord-américaine.

La globalisation de l'économie a placé le Canada et le Mexique dans une position de faible marché. En effet, l'économie de ces pays est petite comparativement à celle du maître américain. Il a donc fallu trouver une structure politique capable de favoriser l'investissement dans chacun de ceux-ci. Les ententes de libre-échange ont été proposées comme une solution potentielle par les gouvernements. Comme l'explique Michel Hart (1990) dans son ouvrage:

"Business people have long concluded that doing business in a small economy such Canada or Mexico is gamble and that the prudent course is to expand in the larger market and serve the smaller market from there. Thus for Canada and Mexico, the challenge is to find a policy framework that will make investment in Canada or Mexico less and more attractive. Such a framework can be found through global, bilateral or tripartite negociation" (Hart, 1990: p. 19).

Les avis sont partagés quant à l'impact du libéralisme au Mexique. D'une part, certains auteurs comme Steven Sanderson (1992), Alejandro Béjar et Gabriel Mendoza Pichado (1993), Lois Stanford (1994) et Michel Husson (1994), sans être totalement contre la libéralisation des marchés agricoles mexicains, se disent inquiets quant à l'avenir du pays en rapport aux changements radicaux que de telles mesures peuvent engendrer. Selon ces auteurs, la stabilité politique, économique et sociale n'est pas encore totalement établie au sein du pays. L'avènement du libéralisme sous forme de commerce international, d'intégration économique et de libre-échange pourrait s'avérer néfaste devant l'inertie productive de la classe pauvre et le protectionnisme des États-Unis. À court terme, la libéralisation des échanges ne peut fournir une réponse favorable au développement économique du Mexique. Ils craignent ainsi que, de façon spontanée, les disparités régionales ne soient renforcées.

D'autre part, selon certains auteurs, le libéralisme peut être considéré comme un mécanisme menant à un mouvement d'ascension de la production industrielle. À ce sujet, les textes d'Eduardo Segarra (1992), de Jean-Claude Berthélemy et d'Éric Girardin (1993) et de Philip L. Martin (1993) sont particulièrement éloquentes. Selon eux, le libre-échange, dans le cadre d'une politique d'internationalisation des marchés, ne peut qu'être bénéfique à

l'économie du Mexique. Ils démontrent que le libéralisme économique ferait en sorte de réduire l'ingérence politique dans divers secteurs, dont celui de l'agriculture. En effet, le selon Segarra (1992), le gouvernement mexicain a intérêt à ce que la population augmente son niveau de vie, puisque l'augmentation des taxes est le seul moyen possible de trouver les fonds nécessaires pour la santé, l'éducation, la recherche et la technologie, le développement et les infrastructures. Selon ces auteurs, le libéralisme devrait provoquer des investissements directs qui stabiliseront l'environnement et favoriseront la répartition des profits et l'accès à la propriété favorisant ainsi l'équilibre et l'équité.

Les trois pays de l'Amérique du Nord sont des pays endettés. Le Mexique est incapable de rembourser l'intérêt de sa dette et ce, malgré de nombreux efforts, dont le Plan Brady. Les États-Unis sont devenus l'un des pays les plus endettés au monde alors que le Canada semble obtenir l'un des plus hauts ratios "dettes par individu". Même si le Canada et les États-Unis peuvent rembourser l'intérêt de leurs dettes, ils ont besoin d'un important commerce de marchandises et d'un surplus suffisant pour compenser l'importance relative des flux de capitaux. Ces pressions économiques sur les politiques commerciales et industrielles soulignent le besoin pour ces trois économies de devenir plus compétitives vis-à-vis l'Europe et le Japon.

Or, la résolution de ces problèmes nécessite des changements et l'ajustement de ces systèmes. Selon Hart (1990), l'entrée en vigueur du GATT (General Agreement of Tarif and Trade) n'a donné que de piètres résultats. C'est pourquoi ces pays ont préconisé la libre-circulation commerciale de façon à briser les pressions du protectionnisme domestique et réduire les frictions bilatérales commerciales. Le libre-échange régional est alors devenu attrayant malgré la supériorité économique et politique des arrangements multilatéraux.

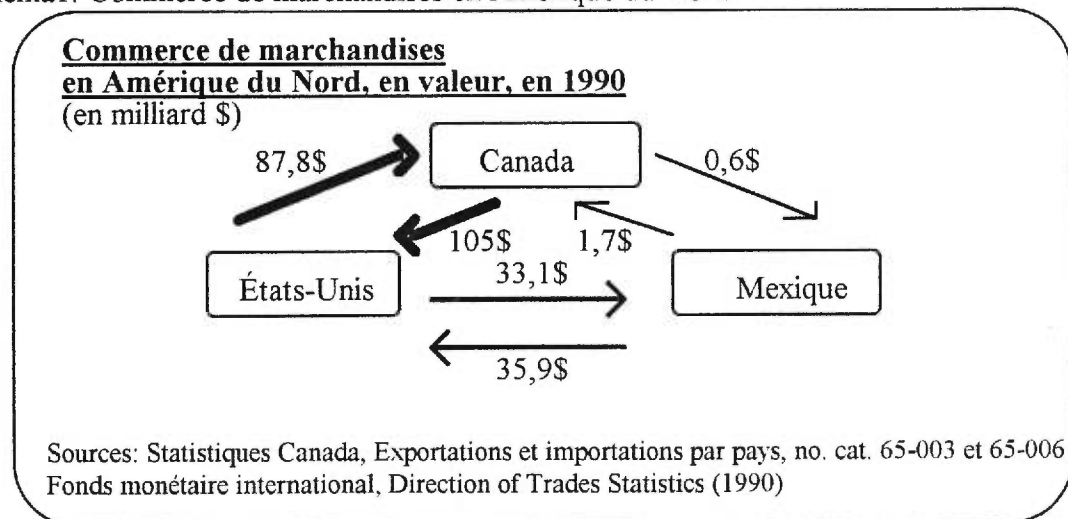
C'est dans ce contexte que les leaders politiques et commerciaux mexicains ont défini et construit leurs relations récentes avec les États-Unis. Leurs préoccupations sont semblables à celles retrouvées chez plusieurs leaders canadiens. Plusieurs parallèles entre le débat mexicain et le débat canadien, concernant le libre-échange des années 80, peuvent être observés. À cette époque, les Canadiens étaient décidés à entreprendre une redéfinition de leurs relations avec les États-Unis. Les accords de libre-échanges bilatéraux ont toutefois été fortement critiqués tout comme les accords trilatéraux reliés au Mexique. Or, les changements économiques des années 90 ont fait en sorte de rationaliser et standardiser les politiques du commerce extérieur favorisant ainsi les négociations d'une l'entente commerciale entre les trois pays.

Certains liens économiques expliquent les raisons pour lesquelles un accord de libre-échange trilatéral a été préconisé. Au cours des années 80, les modèles d'échanges et d'investissements ont changé. Les liens de nature précaires entre le Mexique et les États-Unis et l'absence quasi-complète des relations entre le Canada et le Mexique durant les années 60 et 70 ont graduellement laissé la place aux facteurs d'intégration des économies. L'Accord de Libre-Échange-Nord-Américain (ALENA), mis en vigueur le 1er janvier 1994, est le reflet de ces relations.

De façon générale, les prémisses de l'ALENA se retrouvent à l'intérieur des fondements de l'ALE (Accord de libre-échange), qui a renforcé les liens économiques entre le Canada et les États-Unis déjà bien établis dans les années précédentes. En effet, les exportations canadiennes vers ce pays étaient de l'ordre de 122.3 milliards en 1992, ce qui représente une hausse de 13,6 % par rapport à 1991 (Gouvernement du Canada, 1992: p.2). Le Canada a donc fait un choix logique en acceptant d'intégrer le Mexique à l'accord de libre-échange. S'il refusait, il n'avait d'autre option que de rester seul dans une mare américaine.

Les échanges commerciaux les plus importants sont effectués entre le Canada et les États-Unis. Le schéma 1 illustre les mouvements de marchandises entre les trois pays. Les importations canadiennes de produits américains représentent plus de 50 fois les importations canadiennes de produits mexicains en 1990. Aussi, les exportations de marchandises canadiennes vers les États-Unis sont 175 fois plus importantes.

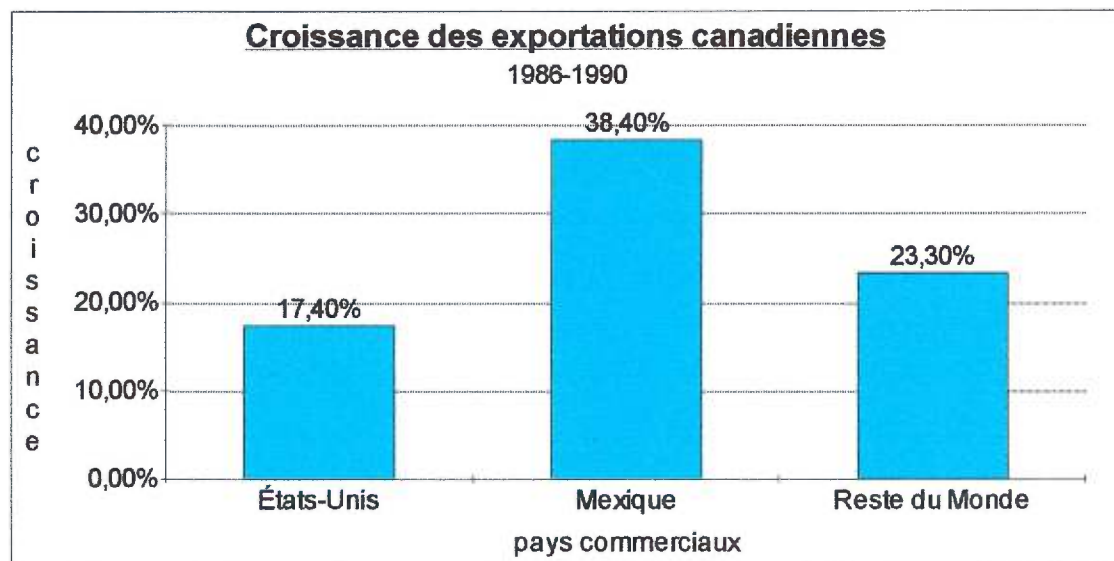
Schéma 1: Commerce de marchandises en Amérique du Nord



Pour ce qui est des États-Unis, l'écart relatif commercial entre les deux pays est moins prononcé. Il faut néanmoins mentionner que le commerce des marchandises (exportations ou importations) représente trois fois celui avec le Mexique (Gouvernement du Canada, 1992: p.25).

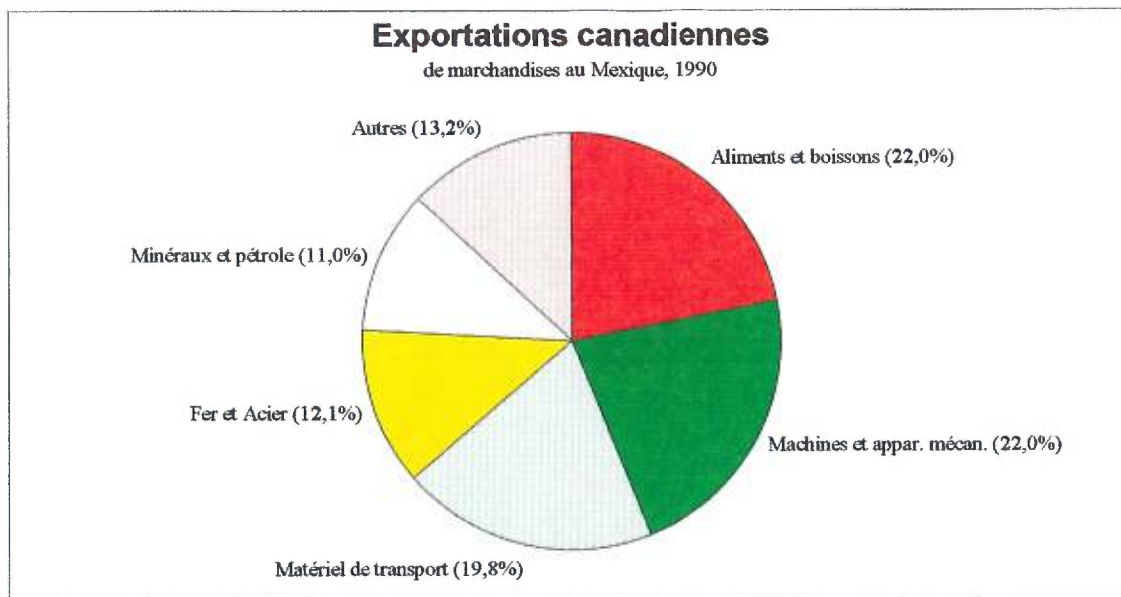
D'autre part, les principaux partenaires commerciaux du Mexique sont les États-Unis et le Canada à l'échelle des Amériques. Bien qu'il représente une faible part relative de leurs échanges commerciaux, celui-ci constitue l'un des marchés extérieurs enregistrant un des taux de croissance les plus rapides. Selon le graphique 1, le Canada a enregistré une augmentation des exportations vers le Mexique de l'ordre de 38,4% et ce, depuis son adhésion au GATT en 1986. Cette croissance des exportations canadiennes au Mexique devrait se poursuivre grâce à l'abolition quasi-complète des barrières douanières et des permis d'importations dans le cadre de l'ALENA. "En 1990, près des deux tiers des exportations de marchandises canadiennes au Mexique étaient constitués par des articles manufacturés et des produits alimentaires. Le tiers restant se répartissant de manière à peu près égale entre les minéraux, les produits de bois et de papier et les produits de fer et d'acier" (Gouvernement du Canada, 1992: p.27), (Graphique 2 et 3).

Graphique 1: Croissance des exportations canadiennes



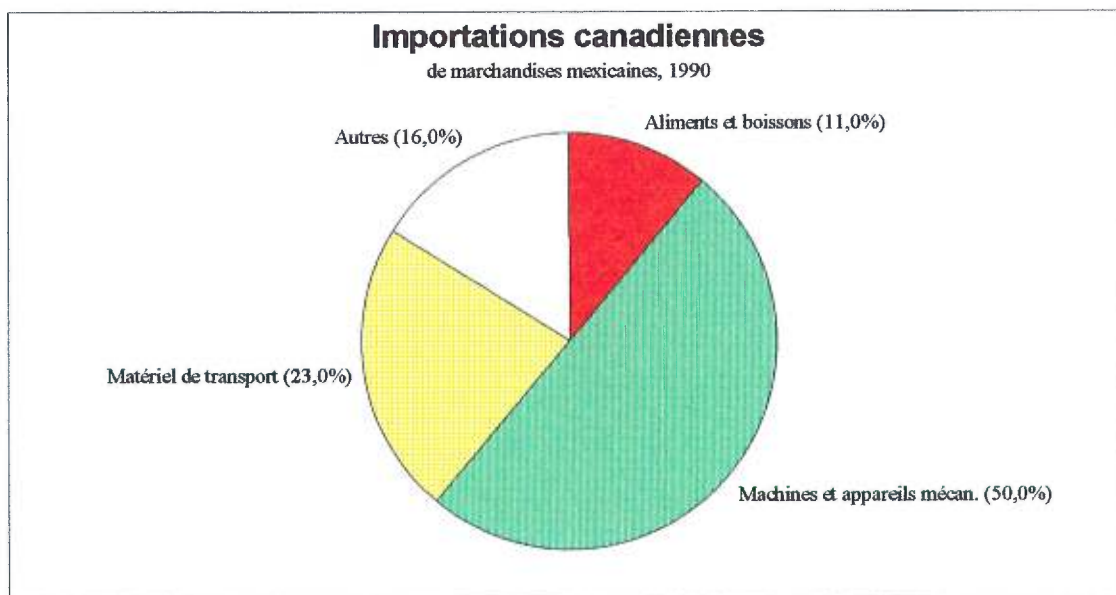
Sources: Statistiques Canada, *Exportations par pays*, n.de cat. 65-003; Informatrica Limited, *Trade Price Deflators by country* (1991).

Graphique 2: Exportations des marchandises canadiennes au Mexique en 1990.



Sources: Statistique Canada, *Exportations par pays*, n.de cat.65-003.

Graphique 3: Importations canadiennes de marchandises mexicaines (1990)



Sources: Statistiques Canada, *Importations par pays*, n.de cat. et 65-006.

Les investissements directs et de portefeuille représentent aussi les liens existants entre les trois pays. Par exemple, les intérêts canadiens aux États-Unis, sous forme d'investissements directs, sont évalués à 53 milliards (en 1990). Les liens directs entre le Canada et le Mexique ont peu d'ampleur. Les investissements directs canadiens ne représentent que 486 millions au Mexique et les investissements directs mexicains au Canada

sont de 1 million. Cependant, les Canadiens et les Américains devraient renforcer leur présence au Mexique depuis les réformes du gouvernement mexicain et l'avènement de l'ALENA.

1.2.2 Les relations commerciales entre les États-Unis et le Mexique:

Le Mexique est le quatrième partenaire commercial des États-Unis après le Canada, le Japon et l'U.E.. Pour les États-Unis, les biens manufacturés sont les principales exportations vers le Mexique. La restructuration économique du Mexique en a fait un marché lucratif pour les producteurs et les manufacturiers. En retour, le Mexique a lui aussi commencé à percer le marché américain en se spécialisant dans des denrées alimentaires finies ou pré-finies. Les exportations à faibles coûts des produits mexicains comme les textiles, les vêtements et les chaussures vers les États-Unis, ont eu pour résultat la création de quotas américains craignant l'envahissement de produits étrangers (Tableau I).

Tableau I : Le commerce des marchandises mexicaines avec les États-Unis

	1987		1988	
	Export.	Import.	Export.	Import.
Le commerce des marchandises mexicaines avec les États-Unis (en 000'S américains)				
Aliments et bétail	2072497	670137	197264	1517245
Boisson et tabac	270981	11563	264525	22469
Matériaux brutes	276165	1049957	368846	1464790
Gaz et charbon	3856901	510257	3314418	458034
Huile et gras anim. et végét.	3705	95363	8330	142023
Produits chimiques	507055	1450862	724466	18336567
Prod. manuf.	2006895	1541672	2466126	2267185
Machinerie et transport	8727248	7333203	10928273	10089075
Divers	1776571	1337181	2279395	1983279
Articles pourvus nulle part ailleurs	772773	569361	9951287	860505
TOTAL	20270785	14569554	23276890	20633263

Sources: Statistics Canada, Exports by country: January-December 1989 and Imports by country: January-December 1989. U.S Department of Commerce, U.S foreign Trade Highlights; 1988 (Washington D.C.: U.S. Department of Commerce, 1989). International Bank for Reconstruction and Development, the World Bank Atlas 1989 (Washington D.C.: The world Bank, 1989).

C'est en 1985 que les États-Unis signent leur première entente commerciale avec le Mexique leur permettant d'exporter une plus grande quantité de biens. Les négociations de l'entente aussi bien que les discussions en découlant traduisent une confiance mutuelle entre les deux partis dans l'identification des secteurs commerciaux. En conséquence, les gouvernements en viennent à signer un accord où résulte des mesures commerciales régissant les domaines du textile et des vêtements, de la propriété intellectuelle et des standards de production pour créer une harmonisation du commerce.

Tout comme le libre-échange avec le Canada, le but premier de l'entente entre les États-Unis et le Mexique est de fournir aux Américains la capacité d'aller investir au Mexique et, d'ici les prochaines années, permettre aux Mexicains d'investir aux États-Unis. En 1988, près de 8420 entreprises étrangères étaient en opération au Mexique. À la fin de l'année 1989, les investissements directs américains ont été évalués à 17 milliards représentant 63% de l'ensemble du financement direct dans le Mexique. Le tableau I fait remarquer qu'en 1987-88 leurs liens industriels se réalisaient surtout dans les secteurs de la transformation automobile, de l'énergie et des aliments, et ce, bien avant la signature de l'ALENA.

1.2.3 Les relations commerciales entre le Canada et le Mexique:

Contrairement aux relations entre les États-Unis et le Mexique, les relations entre le Canada et le Mexique sont rudimentaires. En 1989, les exportations canadiennes vers le Mexique se composent majoritairement de denrées alimentaires et de bétail, de produits mécaniques ainsi que des équipements manufacturiers et de transport, alors que les exportations mexicaines se concentrent sur les équipements mécaniques et les biens de transport (Tableau II). Le niveau des investissements canadiens au Mexique est aussi relativement bas. En 1990, le total des investissements directs canadiens représentent moins de la moitié d'un milliard de dollars américains et se concentrent majoritairement dans le secteur minier. Le plus important lien économique entre le Canada et le Mexique se situe au niveau du tourisme pour lequel le Mexique semble tirer profit (Hart, 1990: p.67).

Tableau II: Le commerce des marchandises canadiennes avec le Mexique

Le commerce des marchandises canadiennes avec le Mexique (en \$000' canadiens)				
	1987		1988	
	Export.	Import.	Export.	Import.
Aliments et bétail	157845	112206	150336	112364
Boisson et tabac	307	12596	223	15363
Matériaux brutes	48547	69172	45220	23295
Gaz et carbon	2886	59753	38	49406
Huile et gras anim. et végét.	1827		1741	
Produits chimiques	18872	13505	7668	13845
Prod. manuf.	117261	191064	161829	332104
Machinerie et transport	129789	828706	213830	1100863
Divers	3954	29965	4769	42381
Articles pourvus nulle part ailleurs	7662	10716	17397	8718
TOTAL	489002	1327726	603098	1698368

Sources: Statistics Canada, Exports by country: January-December 1989 and Imports by country: January-December 1989. U.S Department of Commerce, U.S foreign Trade Highlights; 1988 (Washington D.C.: U.S. Department of Commerce, 1989). International Bank for Reconstruction and Development, the World Bank Atlas 1989 (Washington D.C.: The world Bank, 1989).

C'est en 1946 que le Canada et le Mexique signent leur première entente commerciale sous l'égide de la clause de la nation de la plus favorisée du GATT. Le Mexique veut alors devenir le principal fournisseur de pétrole pour les provinces maritimes, tandis que le Canada rêve d'installer un système d'électrification rural au Mexique. En 1982, la crise économique qu'a subi le Mexique a fait en sorte que le projet ne s'est jamais achevé. Ce n'est qu'en 1986, alors que le Mexique adhère au GATT, qu'on remarque une faible recrudescence du commerce et des investissements bilatéraux entre les deux pays. Traditionnellement, la faible présence de liens commerciaux entre le Canada et le Mexique n'est pas essentiellement dûe à la présence de tarifs et de barrières commerciales au Canada, mais plutôt à l'absence de liens commerciaux institutionnalisés. De plus, le manque d'intérêt du Canada vis-à-vis le Mexique a été renforcé par le manque de compétitivité de l'industrie mexicaine et les ouvertures de marché limitées résultant des mesures protectionnistes mises en place par le gouvernement mexicain. Finalement, peu de matériaux canadiens peuvent pénétrer l'économie mexicaine. D'ici quelques années, certains changements pourront cependant être perceptibles. Cette supposition peut être illustrée par le secteur de l'automobile étranger qui tend à prendre de plus en plus d'importance au Mexique étant donné les moindres coûts de production.

Avec ou sans l'ALENA le Canada et le Mexique sont en concurrence directe vis-à-vis le commerce des États-Unis. La structure actuelle des coûts canadiens, démontrée à l'intérieur de l'étude faite par le Ministère des Finances en 1992, révèle que par rapport au Mexique, le pays est compétitif. De plus, l'adhésion du Canada à l'ALENA le rendra encore plus concurrentiel. Si la faiblesse des rapports entre le Canada et le Mexique est perceptible pour l'instant à travers les liens commerciaux de l'Amérique du Nord, cela ne signifie pas pour autant que le Canada est protégé de la concurrence du Mexique.

"En 1990, nous avons exporté aux États-Unis pour 123 milliards de dollars de biens et de services, soit environ 18% de notre PIB, alors que les exportations du Mexique sur le même marché totalisaient 43 milliards de dollars, soit à peu près 15% du PIB mexicain. L'ALENA constitue l'élément essentiel qui permettra au Canada de concurrencer le Mexique sur un pied d'égalité aux États-Unis" (Ministère des Finances, 1992; p.31).

On compare souvent la compétitivité d'un pays, par rapport à un autre, grâce à la rémunération de la main-d'oeuvre. Or, cette comparaison peut être trompeuse lorsqu'elle ne s'appuie sur ce seul facteur et ce, surtout lorsqu'il s'agit d'économies aussi différentes que celles du Mexique et du Canada. Ici, certaines variables autres que celle des salaires

exercent une influence sur le coût total de production. Ces facteurs correspondent à la productivité du travail, au coût du capital, à la productivité du capital et certains autres non-chiffrables comme l'état des techniques de productions utilisées, l'infrastructure disponible et le contexte socio-politique du pays.

En tenant compte uniquement de la rémunération, on constate que le taux horaire canadien représentait 7,5 fois celui du Mexique en 1989. Toutefois, la productivité du travail, supérieure au Canada, permet de contrebalancer une bonne partie de cet écart salarial. De plus, la productivité du capital dépassait de 10%, au Canada, le taux enregistré au Mexique en 1989. Le coût du capital est aussi 2 fois moins élevé au Canada comparativement au Mexique (Ministère des Finances, 1992: p.34). En 1992, selon l'étude menée par le Ministère des Finances du Canada, portant sur les conséquences économiques de l'ALENA selon une perspective canadienne, la combinaison de ces chiffres révèle que le coût du capital par unité produite ne représentait que 47%, au Canada, du niveau estimé pour le Mexique.

Il semble que le Canada puisse concurrencer le Mexique. Même si le Mexique détient un avantage comparatif important au niveau des industries demandant une main-d'oeuvre peu qualifiée, le Canada, qui est un pays fortement capitalistique, détient une main-d'oeuvre qualifiée et des avantages comparatifs dans les mêmes secteurs privilégiés par le Mexique.

1.2.4 Les échanges économiques entre le Canada, les États-Unis et le Mexique:

Dans les modèles de relations commerciales États-Unis-Mexique et Canada-États-Unis, certains auteurs prévoient qu'un grand nombre de compagnies canadiennes seront plus ou moins affectées par les ententes entre les États-Unis et le Mexique à cause des contacts directs entre les fournisseurs, consommateurs, les prêteurs et les distributeurs américains et mexicains. Les entreprises canadiennes devraient être en mesure de compétitionner avec les entreprises américaines si leurs produits se vendent à meilleurs prix au Mexique. D'autre part, la meilleure intégration pour les entreprises américaines et mexicaines vient de leur accord bilatéral, mais aussi d'une meilleure intégration des compagnies canadiennes, processus que l'ALE déjà encouragé. Cette stratégie place les Américains dans une position favorable à l'accroissement d'opportunités de marchés en lien aux deux pays formant l'alliance, alors que les entreprises canadiennes se limitent à un des trois pays en question.

Une entente limitée aux États-Unis et au Mexique aurait donc laissé le Canada sans nouveaux investissements internes ou étrangers. Très peu d'entreprises canadiennes se sont

relocalisées au Mexique. Or, le Canada et le Mexique dependent beaucoup des investissements étrangers autant au niveau des capitaux qu'au niveau de la technologie. Selon Michel Hart (1989), près de 70% du total des investissements étrangers faits au Canada sont contrôlés par les États-Unis. Pour ce qui est du Mexique, les États-Unis contrôlent tout près de 63% de leurs investissements étrangers. Le Canada et le Mexique ont alors orienté leur stratégie de marché dans le but d'attirer de nouveaux investisseurs potentiels tout en consolidant leurs assises au niveau des États-Unis.

1.3 Les répercussions économiques de l'ALENA au Canada, aux États-Unis et au Mexique

L'intégration nord-américaine entraîne une restructuration de l'économie et une réorganisation du travail. Cette réorganisation entraîne une relocalisation des activités engendrant des pertes d'emplois dans certains milieux pour lesquels les avantages comparatifs sont négligeables dans un certain pays. Les pays membres de l'Accord veulent réorganiser leur économie en fonction de leurs forces et des marchés dominants. Selon les théories, une fois ces changements structureux établis, une nouvelle intégration des marchés devrait être réalisable.

1.3.1 Les conséquences de l'ALENA sur l'économie du Canada:

Lors d'une étude menée en 1992, le Ministère des Finances du Canada a fait état que le Canada était compétitif face au Mexique. Les résultats se fondaient sur quatre variables principales: la diminution des droits de douane, la demande des biens d'équipement, l'adaptabilité de l'économie canadienne et la complémentarité des productions. En effet, les taxes douanières semblent diminuer de façon plus importante au Mexique. Le Canada a l'avantage de lui vendre plus de produits de haute valeur ajoutée plutôt que le contraire. D'autre part, la production canadienne de biens d'équipement devrait normalement trouver des débouchés importants du côté du Mexique qui doit faire plus d'investissements à ce niveau. Le total des exportations canadiennes devraient donc augmenter plus rapidement que les importations en provenance du Mexique. La capacité d'adaptation de la main-d'oeuvre et des entreprises lui offre aussi un avantage. Cette souplesse provient de la mobilité, de la flexibilité de l'emploi et de son adaptation aux changements structureux de l'économie industrielle. La complémentarité des productions avec le Mexique semble en faire un partenaire idéal selon les intervenants. L'étude prévoit que la population mexicaine formera un bassin important de jeunes consommateurs. Il faut néanmoins nuancer ces propos en expliquant que plusieurs d'entre eux font partie de la classe pauvre du Mexique et donc, qu'ils obtiennent un potentiel d'achat relativement bas.

Cette restructuration de l'économie canadienne peut entraîner des pertes d'emplois dans le secteur manufacturier. Le Canada doit alors réagir rapidement aux défis en orientant son économie vers le commerce et surtout vers les exportations de biens et services. Selon Kim Sébastien Pham et Marie-Ange Verazines (1993), certains secteurs comme l'industrie textile, l'habillement, la chaussure et le marché de l'automobile connaissent des difficultés. Elles expliquent que les plus importantes suppressions d'emplois toucheront davantage les travailleurs non-spécialisés souvent engagés dans des entreprises à faible capital.

David Grinspun (1993) explique cependant que l'environnement macro-économique n'a pas laissé d'autre choix au Canada que de mettre en vigueur des ententes de libre-échange. Les conditions économiques de récession, les difficultés à combler les dettes, la compétition internationale de l'industrie et l'orientation économique canadienne vers l'investissement dans les secteurs de l'exportation ont favorisé la mise en place du libre-échange.

Le Canada n'est pas le seul pays à perdre des emplois dans le secteur manufacturier, les États-Unis connaissent aussi une baisse importante. Le secteur manufacturier peut avoir été affecté par la relocalisation des entreprises dans les zones franches du Sud. Cependant, il faut noter qu'au début des années 90, une crise économique importante sévissait en Amérique du Nord. La formation d'une zone de libre-échange n'est donc pas l'unique facteur expliquant la diminution d'emplois manufacturiers aux États-Unis et au Canada.

Les différences entre le Canada et les États-Unis se retrouvent essentiellement dans les sous-domaines manufacturiers affectés. Le tableau III fait état des transformations retrouvées dans ces secteurs d'activités.

1.3.2 Conséquences de l'ALENA sur l'économie des États-Unis:

Contrairement au Canada, les États-Unis détiennent une place stratégique de marché. Ils ont accès privilégié aux systèmes bancaires et aux ressources énergétiques mexicaines et canadiennes. L'image négative de l'intégration nord-américaine se retrouve davantage à l'intérieur des syndicats et des unions ouvrières. Les représentants s'inquiètent du bien-être, de la stagnation de l'emploi, du niveau de vie et de l'environnement, aspects négligés, selon eux, au sein de l'entente.

Les économistes Timothy Koechlin (1992) et Larudee Mehrere (1992) ont estimé qu'entre 1992 et 2002, 290 000 à 490 000 emplois seront perdus par l'accession des États-Unis au marché mexicain. Cependant, selon eux, comme pour le Canada et le Mexique,

certains secteurs et certaines régions sont plus affectés que d'autres, notamment dans les États du Sud. Les suppressions d'emplois sont celles des travailleurs moins bien formés. Leur étude ne fait toutefois pas mention du nombre d'emplois créés pour la même période.

Tableau III: Diminution des emplois dans le secteur manufacturier (Canada et États-Unis)

Diminution d'emplois dans le secteur manufacturier (%)				
Canada et États-Unis (* 1) Juin 1989-Mars 1992				
	Canada		Etats-Unis	
	(%)	Nombre	(%)	Nombre
Diminution (000)				
Total des emplois manufacturiers	26	511	5.7	1096
Alimentation	15	65	1.4	23
Plastique et caoutchouc	36	31	2.2	19
Cuir	39	7	11.8	16
Textiles	32	21	6.9	50
Vêtements	33	30	2.5	27
Produits du bois	37	45	7.0	56
Meubles	39	26	8.3	43
Dérivés du papier	19	25	1.0	7
Impression et publicité	20	30	2.9	46
Métal	24	25	8.0	62
Produits metal. fabriqués	26	43	6.1	88
machinerie et équipement	28	30	8.9	189
Équipement de transport	18	39	10.6	216
Électronique	24	31	10.0	174
Pétrole et charbon	1.7	1	0.0	0
Produits chimiques	11	17	1.8	19

Source: Statistics Canada, employment earning and Hours; U.S. Department of Labor, Monthly Labor Review.

(*1) U.S. figures as of January 1992.

L'analyse des données statistiques les plus récentes montre que la diminution d'emplois du début des années 90 était essentiellement provoquée par la récession qui sévissait alors. Les propos des auteurs ci-dessus doivent alors être nuancés en tenant compte de la conjoncture économique dans laquelle se retrouvaient les industries manufacturières. Selon les données de Statistique Canada et du Département du commerce des États-Unis, pour les années 92-96, la variation du nombre d'emplois dans le secteur manufacturier semble positive. En effet, pour le total du secteur manufacturier la croissance est de l'ordre de 11,05% au Canada et de 2,3% aux États-Unis au cours de la période 1992-1996. On note toutefois que la croissance canadienne est supérieure à celle américaine dans plusieurs types de manufactures. Par exemple, pour la même période d'étude, le Canada a accru son nombre d'emplois manufacturiers dans les branches des produits du bois et du métal fabriqué de 25,92% et 32,96% alors que les États-Unis n'enregistraient un taux de

croissance de 12,36% et 8,36% pour les mêmes branches manufacturières. Certaines branches manufacturières semblent aussi avoir fait l'objet d'une diminution d'emplois. Pour le secteur des équipements de transport, les États-Unis ont subi une forte suppression d'emplois, soit une diminution de l'ordre de 30,60% alors que le Canada, pour la même branche, n'a augmenté son nombre d'emplois que de 12%. D'autres secteurs comme le textile, le tabac, le papier, le pétrole et le cuir ont aussi subi des pertes importantes. Ces chiffres confirment que les suppressions d'emplois se font surtout dans les secteurs les moins spécialisés. Ce réajustement n'est donc pas uniquement lié aux accords de libre-échange, mais aussi à la conjoncture économique actuelle.

De façon générale, les études antérieures avaient prévues que les conséquences de l'ALENA soient positives pour les États-Unis et ce, même si elles impliquaient une restructuration et un réajustement lent au niveau des pertes d'emplois et des créations d'emplois. La proximité géographique, les besoins de développement au Mexique, son adhésion au GATT en 1986 et ses mesures de libéralisation ont permis aux exportations américaines de tripler en l'espace de cinq ans (Pham, 1993: p.58). On observe un phénomène de spécialisation de plus en plus important des produits fabriqués américains. Les concentrations industrielles se situent au niveau des entreprises de produits chimiques intermédiaires, des produits sidérurgiques de haute gamme, de biens d'équipement, de matériaux électroniques et de machines industrielles. Ainsi, si certains produits sont en bonne position pour bénéficier d'une amélioration de leur compétitivité à l'extérieur de la zone, d'autres secteurs subiront les difficultés de la libéralisation des échanges. Par exemple, l'agriculture maraîchère, certains produits agro-alimentaires comme le sucre et des boissons, le textile et l'automobile de bas de gamme ainsi que la pêche souffriront de l'ouverture des marchés américains.

"Au total, l'impact global de l'ALENA sur le commerce extérieur des États-Unis sera sans aucun doute positif sans être considérable. Les exportations seraient accrues de 0.2% à 2,7%. Quant au solde extérieur, il est probable qu'il ne soit pas fortement affecté par l'Accord, les tarifs douaniers entre les États-Unis et le Mexique ayant déjà atteint, en 1991, des niveaux très bas" (Pham, 1993: p.50).

1.3.3 Conséquences de l'ALENA sur l'économie du Mexique:

La vision positive de l'ALENA au Mexique se fonde essentiellement sur les répercussions positives de l'investissement étranger. En effet, l'accroissement de la productivité mexicaine devrait être le fruit de l'ouverture commerciale dans le cadre de l'ALENA comme le souligne Hassen (1994) dans son étude. Selon lui, la hausse du

rendement du capital engendrée par l'accord de libre-échange conduit à des investissements directs additionnels qui assurent l'égalisation des taux de rendements.

Un autre argument important concerne la confiance des investisseurs étrangers au sein d'une entente déjà fixée. Même si la confiance des investisseurs s'est ressentie au lendemain de la mise en place du Plan Brady (juillet 1989), l'ALENA peut apporter une crédibilité supplémentaire à la politique économique du Mexique et favoriser une perception de viabilité et de stabilité.

Selon Berthélemy (1993), le principal élément de l'analyse concerne la crédibilité des politiques mises en oeuvre. L'ouverture des marchés est un moyen de signaler au secteur privé la volonté gouvernementale mexicaine de s'engager dans une politique qui correspond aux attentes des institutions financières internationales. Un regain de confiance des institutions financières pourrait se traduire par la transformation des mouvements de capitaux liquides en véritables investissements directs au Mexique, ce qui contribuerait à l'atténuation des fluctuations économiques.

Hassen (1993) explique aussi que l'application de l'ALENA peut engendrer un accroissement des salaires mexicains. En effet, l'accroissement des ventes de produits à hautes valeurs ajoutées dans des villes comme Houston, San Antonio, Tucson et San Diego provoquerait ce genre de répercussion. Il affirme aussi que des activités commerciales complémentaires (agricoles et manufacturières) à celles des États-Unis seront déterminantes dans l'accroissement de l'économie mexicaine.

Comme l'explique Segarra (1992): "I would like to emphasize that from the Mexican point of view, the signing of NAFTA is seen as one more step in the Mexican government's attempt to integrate the Mexican economy to the economic, social, and political realities of the times. NAFTA is seen in Mexico as one more link in the chain of political, social, and economic Mexican strategic planning for the future" (Segarra, 1992: p.52).

Michel Husson (1994) rejette les modèles de croissance reliés à l'ALENA. Selon lui, il faut interpréter les résultats statistiques de certains modèles mathématiques avec une grande réserve. En effet, il croit que les instruments statistiques sont peu aptes à rendre compte des processus dynamiques. Il affirme que ce que le modèle veut démontrer est déjà introduit à l'intérieur de sa définition, ce qui fait en sorte que le résultat est déjà

contenu dans les paramètres du modèle. Les modélisateurs construisent leurs modèles de façon à démontrer ce que la théorie considère comme vrai. Lorsque les paramètres sont décevants, les équations sont alors ajustées en conséquence ou tout simplement supprimées jusqu'à ce que les résultats apparaissent convenables. C'est pourquoi il met en doute les prévisions des modèles d'équilibre général qui présupposent le plein-emploi et l'ajustement régulier du marché du travail à la suite de l'ALENA.

Husson met aussi en relief le caractère évident de la dépendance de l'économie mexicaine face aux marchés étrangers. Il constate que toute phase de croissance se traduit presque instantanément par une accélération de la demande d'importations. Selon lui, la progression des investissements étrangers n'est pas si évidente. Les entrées de capitaux n'ont permis, jusqu'à ce jour, qu'à combler une partie du déficit commercial.

En effet, " (...) une partie seulement (4,8 milliards de dollars sur 20,2 en 1991) correspond à un investissement direct et se traduit par la mise sur pied de capacités productives. Tout le reste est soit de l'investissement en portefeuille, c'est-à-dire des placements financiers, soit de l'endettement des grandes entreprises privées ou récemment privatisées, comme la société des téléphones Telmex" (Husson, M., 1994: p.105).

Kim Sébastien Pham (1993), dans son article, a établi une relation directe entre l'intensification des échanges et le creusement du déficit commercial mexicain. En effet, l'augmentation des exportations ne provient pas essentiellement de l'abaissement des barrières des tarifs douaniers, mais souvent des barrières non-tarifaires. Ce phénomène est particulièrement observable dans les domaines où le Mexique possède de forts avantages comparatifs: fruits et légumes frais, sucre, boissons, textile, cuir, automobile, fer et acier. Sébastien Pham fait remarquer que la libéralisation aura probablement plus d'effets sur l'importation des produits du Mexique, puisque les barrières protectionnistes sur certains produits, comme ceux de l'agriculture et énergétiques, seront grandement abaissées. Cependant, ce pays détient un retard important au niveau des investissements. Ce problème doit être résolu pour que le Mexique puisse s'intégrer aisément à l'intérieur du grand marché nord-américain. Or, ce pays est fortement dépendant des États-Unis pour ce qui est des biens intermédiaires. L'ALENA ne fera que renforcer le fossé créé entre les États-Unis et le Mexique. Cet auteur démontre aussi que le commerce extérieur du Mexique n'a cessé de se dégrader depuis la mise en place de l'ouverture des frontières en 1988. "Ainsi, la plupart des études d'impact du traité sur l'économie mexicaine font

apparaître un solde commercial encore plus dégradé à l'horizon de 1995" (Pham, 1993: p.61).

Le phénomène de la maquiladorisation implique aussi une présence accrue des États-Unis au sein de l'économie mexicaine. Le rôle des *maquiladoras* devient encore plus important avec la mise en vigueur de l'ALENA (Kopinak: 1993). Ces entreprises de transformation et d'assemblage, pour la plupart américaines, se sont installées à la frontière Nord du Mexique au début des années soixantes. La politique mexicaine de l'époque avait alors mis en place une zone franche dans laquelle les entreprises de capitaux étrangers profitaient d'une exemption de droits de douane à l'importation de certains produits servant à la transformation de leurs marchandises à condition que l'ensemble de leurs productions soient ensuite exporter à l'étranger, et donc, vers les États-Unis.

À l'origine, l'objectif premier de la maquiladorisation était celui de freiner la migration massive des travailleurs mexicains aux États-Unis. Or, Kopinak considère, comme plusieurs autres analystes, Linda Wilcox Young (1993, 1995) par exemple, que le programme d'établissement des *maquiladoras* accentue les liens de dépendance économique entre le Mexique et les États-Unis en plus d'augmenter l'émigration frontalière. Les études démontrent que les États du Nord du Mexique constituent des plaques tournantes pour la migration transfrontalière. L'État de Baja California Norte, par exemple, est considéré comme un important centre stratégique d'informations concernant le logement, le transport public et les occasions d'emplois saisonniers ou permanents aux États-Unis. Le réseautage entre Mexicains migrés et ceux demeurés à la frontière diminue le sentiment d'insécurité de ces derniers et favorise leur migration éventuelle vers les États-Unis, pays convoité pour l'avancement financier qu'il procure. Certains Mexicains, surtout les hommes célibataires, perçoivent leur arrêt à la frontière mexicaine comme un premier stade migratoire en attendant de trouver le bon moment et les bons contacts pour poursuivre du côté étasunien.

À la fin des années 80, le Président Salinas avait contré les attaques des critiques de l'époque en évoquant que les *maquiladoras* permettraient la diversification au niveau sectoriel et géographique des entreprises. Leur intégration à l'économie mexicaine devait provoquer un transfert technologique et l'accroissement d'emplois disponibles. Sa vision de la modernisation passait nécessairement pas la mise en chantier d'entreprises de haute-technologie et l'investissement direct étranger. Or, l'investissement étranger se fait surtout sentir dans les entreprises les plus lucratives, laissant ainsi pour compte les entreprises moins profitables. Certains auteurs parlent même de déindustrialisation mexicaine en

mentionnant le déclin de l'industrie domestique mexicaine. En effet, sous sa nouvelle politique d'ouverture des marchés, le gouvernement actuel accorde plus de subventions aux entreprises exportatrices à l'étranger qu'à celles produisant des biens destinés au marché interne. Le pouvoir gouvernemental devient alors plus important puisqu'il réduit au minimum le pouvoir des unions ouvrières dans leur lutte contre l'exploitation.

De plus, ces transformations auront des répercussions sur le modèle social. Husson (1992) croit que tout ce qui est bon du point de vue de l'économie externe du pays engendre des conséquences néfastes du côté social interne. Ainsi, le maintien des bas salaires, utile pour ne pas voir disparaître l'avantage comparatif, implique la stagnation du marché intérieur et du niveau de vie de la majorité de la population. Il explique que même si la croissance économique il y a, la structure sociale du Mexique ne sera pas modifiée. Il cite le secteur agricole en exemple.

Or, il faut remonter dans l'histoire pour comprendre la complexité du système agricole mexicain actuel. Carranza, Président porté au pouvoir en 1914 après plusieurs mois de guerre civile, a décrété la plus importante loi de la Révolution Mexicaine (6 janvier 1915) en annulant toutes les dépossessions des terres, des eaux et des bois appartenant au peuple. En 1917, l'Article 27 est alors instauré au sein de la Constitution mexicaine. Cette loi modifiait le système de tenure des terres, qui jusque là, n'avait apporté qu'esclavage et misère. Elle se voulait pourtant plus bourgeoise que révolutionnaire puisqu'elle garantissait la propriété privée de la terre en la subordonnant à sa fonction sociale. Elle annonçait une Réforme Agraire dans laquelle les *éjidós* et les terres usurpées seraient restituées aux paysans.

L'*éjido* est une terre communale parcellaire ou collective. Les paysans, devenus *ejidatarios*, en avaient l'usufruit, mais l'État demeurait propriétaire de la terre. Afin d'assurer la paix sociale et mieux contrôler le pays, le PRI (Parti révolutionnaire institutionnel) s'est lancé dans une Révolution des institutions et s'est chargé de former des organisations formelles par les instances révolutionnaires afin de légaliser l'authoritarisme. Dès lors, le populisme et les systèmes de cooptation furent instaurés. Le PRI cherchait à empêcher toute opposition en intégrant les organisations politiques, syndicales et agraires au parti national. À certains moments stratégiques, l'État a donc mis en place des syndicats ouvriers, comme la CNC (Confédération nationale paysanne) dans le secteur agricole, a réactivé la redistribution des terres et a attribué des crédits aux *ejidatarios* afin de garder l'appui politique des forces sociales.

N'étant toutefois que symboliques, ces investissements n'ont guère contribué à l'amélioration de la paysannerie. La modernisation économique a produit une coupure entre les collectivités rurales qui ne réussissaient pas à intégrer les nouveaux modèles de développement et les secteurs urbains, privilégiés par le modèle. L'État, qui favorisait la commercialisation et l'exportation des ressources, s'insérait dans les secteurs les plus dynamiques de l'agro-industrie tout en gardant les entreprises de production de base afin de gérer la force de travail. Aujourd'hui, les exploitations *ejidales* s'orientent encore largement vers les productions traditionnelles comme celles du maïs et des haricots désormais soumises aux lois du marché et à la fluctuation des prix. À l'échelle locale, l'ouverture économique a donc durement touché les *ejidatarios* qui avaient de la difficulté à se réajuster.

Le programme agricole mexicain a donné priorité à l'agriculture moderne et la modification de l'Article 27 de la Constitution (7 novembre 1991) a permis de démanteler tout l'appareil légal qui garantissait jusqu'ici la pérennité de la paysannerie, ce qui donne lieu un accroissement de l'exode rural et au gonflement du secteur informel qui, par définition, demeure exclu du processus de modernisation.

2. La diffusion du modèle agro-alimentaire occidental

Les nouveaux modes de consommation, favorisés par l'urbanisation, bouleversent les systèmes agraires des pays en voie de développement et facilitent l'insertion du modèle occidental dans leur organisation productive. Dans ces économies, le modèle s'introduit de plusieurs façons. La diversification et l'industrialisation sont d'abord véhiculées par les catégories de revenus les plus élevés, mais s'introduisent ensuite à toutes les couches de la société par l'accès aux "produits de commodité". Les firmes multinationales adaptent et répandent ainsi le modèle de la consommation occidentale.

Louis Malassis (1973) décrit l'agro-industrie comme étant le produit d'un processus historique qui s'est d'abord développé dans le contexte de l'industrialisation occidentale selon des lois caractéristiques de cet environnement. L'agro-industrie résulte de la combinaison du processus de l'industrialisation et de la capitalisation de l'agro-alimentaire. "L'industrie agro-alimentaire constitue la superstructure industrielle de l'agriculture: elle extrait les principes utiles, stabilise les produits, les transforme, les adapte aux régimes alimentaires et les diversifie" (Malassis, 1973: p.132).

L'agro-industrie se définit comme étant toute industrie dont les consommations intermédiaires proviennent pour plus de 50% de l'agriculture. Les agro-industries liées à l'agriculture sont celles dont les consommations intermédiaires sont agricoles, mais dans une proportion inférieure à celles provenant d'autres sources. On peut dire que les industries du textile, du cuir et des chaussures sont elles aussi liées au domaine agricole, mais le processus historique a fait en sorte d'amoindrir leur importance en valorisant des produits de substitution industrielle comme le plastique, le caoutchouc, les fibres synthétiques, etc.. Ainsi, les agro-industries, celles en lien avec l'agriculture, ne sont pas toutes alimentaires. Celles qui le sont, par définition, ont plus de 50% de leur production reliée au secteur alimentaire (Malassis, 1973).

L'agro-industrie se situe entre la production agricole et la distribution-consommation. Elle peut détenir un rôle de traitement de produits agricoles ou de mise en marché du produit vers le distributeur et le consommateur. Les produits transformés doivent donc répondre aux normes et aux caractéristiques souhaitées par les consommateurs. La distribution de masse exige aussi la généralisation et la standardisation du produit. La technologie agro-alimentaire constitue le moyen de mise en oeuvre de ce processus. Elle allonge les mécanismes de transformation, améliore la mécanisation et l'automatisation des chaînes de production et favorise la création des systèmes de production

industrielle polyvalents intégrés. Les industries agro-alimentaires les plus rentables sont alors celles qui savent prédire et produire les denrées dont la population aura besoin par des technologies nouvelles et des innovations industrielles. "Le modèle de consommation occidentale est encore caractérisé par le faible taux d'auto-consommation et un approvisionnement diversifié dans l'espace et dans le temps" (Malassis, 1973: p.106)

Certains facteurs économiques contribuent à l'implantation des firmes agro-alimentaires dans les pays en voie de développement préconisant ainsi leur internationalisation. Tout d'abord, les complexes agro-industriels nécessitent une main-d'oeuvre abondante et ensuite, les industries d'implantation étrangère ont accès aux marchés extérieurs plus facilement et plus rapidement que par les traditionnelles exportations commerciales. Certains pays voient dans leurs investissements étrangers des possibilités qu'ils ne trouvent pas à l'intérieur du pays d'origine. Ils recherchent alors des conditions d'implantation et d'expansion potentielles. Depuis quelques décennies, l'Amérique Latine a été privilégiée par plusieurs FMN. Jacques Picard (1988) explique:

"Le Mexique fut un des premiers pays concernés par suite à sa frontière commune avec son grand voisin. Une main-d'oeuvre abondante, des régions aux sols fertiles et pouvant être irrigués, des liaisons relativement aisées avec les grands États de l'Ouest américain, permirent à d'importantes sociétés agro-industrielles, comme Del Monte, d'installer, comme elles l'avaient fait auparavant en Californie, de vastes domaines de cultures légumières, fruitières ou de vignobles, pour y produire conserves, jus de fruits, vins...dans les établissements spécialement créés à cet effet" (Picard, 1988: p.199).

Aujourd'hui, près de 75% des firmes multinationales agro-alimentaires proviennent des États-Unis, même si des efforts considérables ont été effectués par les gouvernements mexicains dans le but de développer des entreprises agro-alimentaires nationales comme les sucreries de la canne, des industries de pêche ou d'élevage pour la production de viande et de lait (Picard, 1988: p.200). Les FMN agro-alimentaires se retrouvent dans les secteurs de production les plus concentrés, c'est-à-dire ceux se caractérisant par des niveaux de sophistication technologique plus important que la moyenne. Dans le secteur de la transformation des fruits et légumes, 95% de la production mexicaine est exportée et seulement 5% des ventes demeurent au pays. Il faut noter que ces exportations sont grandement dépendantes de la demande des zones compétitives et notamment celles des

États-Unis. La participation des entreprises étrangères dans les marchés d'exportation de fruits et légumes est cependant limitée, puisque son objectif de départ était celui de l'exploitation du marché interne. Les entreprises d'exportation de fruits et légumes mexicaines sont plus nombreuses à être de capital privé mexicain (Márquez et Unger, 1981: pp.94-95). Il ne faut pourtant pas minimiser l'importance de la FMN alimentaire des fruits et légumes. Plus que toute autre, elle détient un pouvoir certain sur l'organisation de cette filière agro-industrielle.

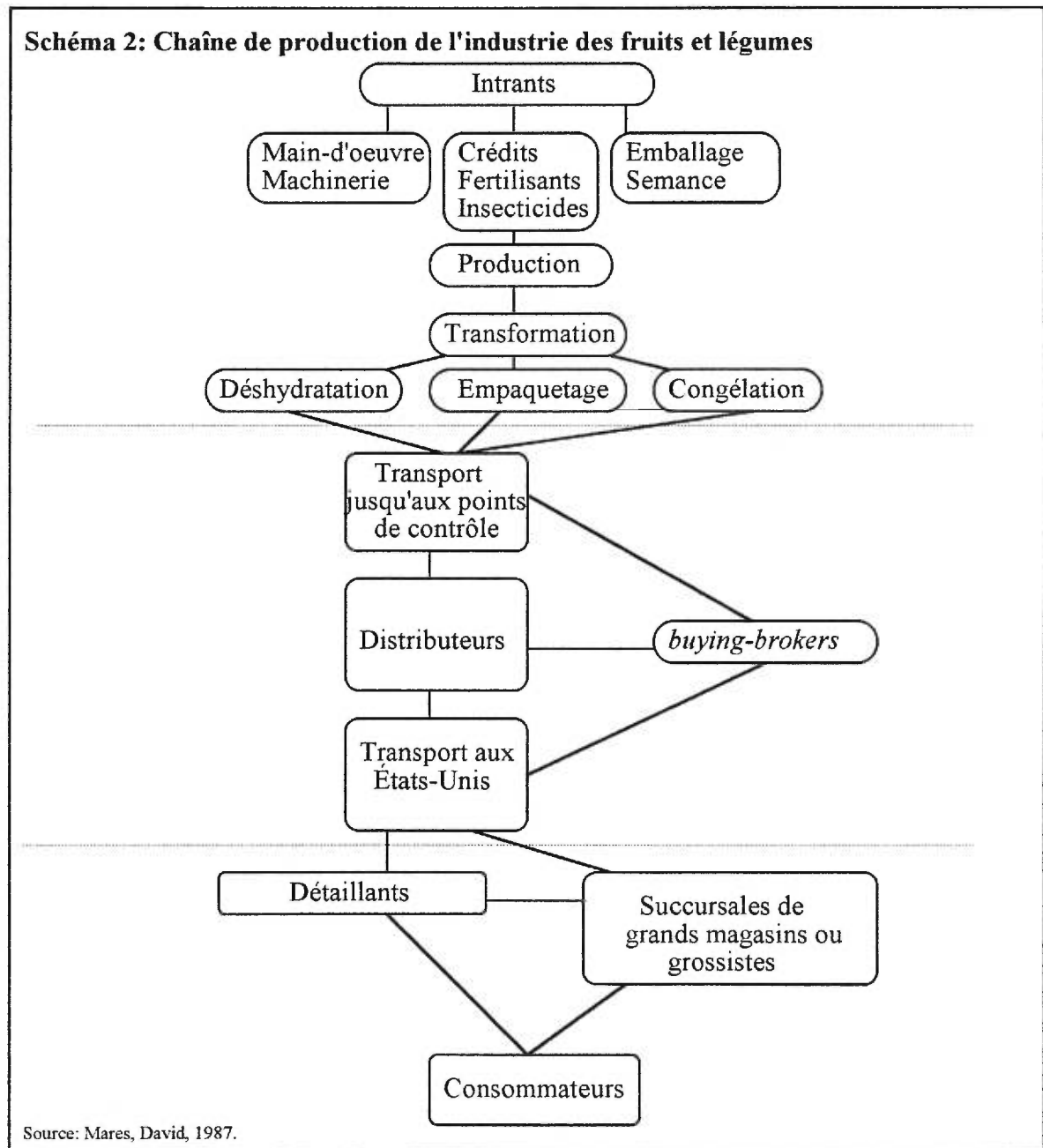
La FMN oriente les productions agricoles, transforme les produits selon les qualités étrangères recherchées et détient des réseaux commerciaux suffisants à son développement croissant. Leur intégration verticale est efficace. Elle contrôle les processus des semences, aux ventes à l'étranger en passant par la transformation des produits récoltés. Les coûts de transport y sont réduits, puisque les FMN ne nécessitent généralement pas de *buying-brokers*¹ aux frontières comparativement aux entreprises nationales mexicaines pour qui les besoins en transport viennent faire augmenter les coûts de production (Schéma 2).

Certains dangers demeurent inhérents à la référence occidentale dans l'appareil agro-industriel des pays en voie de développement ou nouvellement industrialisés. En effet, les promoteurs et les projectionnistes du développement agro-industriel fondent leur vision sur l'accroissement des revenus, l'élasticité de la demande, et analysent les phénomènes de blocage qui freinent les processus d'intégration du modèle occidental. Or, la réalité est beaucoup plus complexe. La hausse des prix des produits stratégiques au niveau du marché mondial rend plus difficile l'approvisionnement alimentaire par les voies de l'importation et la mise en place d'un système de production-distribution est plus difficile à intégrer chez des populations pauvres. En conséquence, plusieurs experts expriment la nécessité d'utiliser l'agriculture de subsistance, la moderniser et faciliter l'intégration d'une technologie alternative dans les populations rurales (Malassis, 1973: p.120).

Dans les pays en voie de développement (PVD), de nouvelles politiques agro-alimentaires sont alors indispensables. Ces politiques devraient favoriser le développement local, l'information et la formation. Il faut pourtant traiter et comprendre l'organisation agro-industrielle avant d'établir une nouvelle politique agro-alimentaire. En effet, "la

1. Les *buying-brokers* servent bien souvent d'intermédiaires entre les distributeurs mexicains et les distributeurs américains. Ils fixent les prix des produits en fonction de la fluctuation de la demande. Leur intervention est strictement commerciale. Ils renseignent les clients potentiels (chaînes de restaurants, supermarchés, comptoir de distributions, etc..) sur les produits disponibles et passent ensuite les commandes (Bernadoni, 1993: p.94)

politique agro-alimentaire est une composante de la politique économique, elle-même dépendante de la géopolitique mondiale et de la force internationale du travail. Elle procède de rapports de force, dépendants du développement relatif des forces industrielles en général, et agro-industrielle en particulier" (Malassis, 1973: p.120). Par conséquent, l'introduction des firmes étrangères agro-industrielles et multinationales devraient théoriquement entraîner des changements directs sur le système alimentaire d'un pays en voie de développement ou nouvellement industrialisé.



2.1 Implantation des firmes multinationales dans le domaine de l'agro-industrie dans les pays en voie de développement ou nouvellement industrialisés:

La firme multinationale illustre le phénomène de l'internationalisation. Dans les faits, il s'agit souvent de groupes internationaux ou de complexes dépendants d'une société mère constitués selon diverses modalités: achats d'entreprises locales, créations d'entreprises, de filiales ou prises de participation du pays d'accueil. En soit, dans le domaine de l'agro-alimentaire, l'établissement des firmes multinationales n'est pas chose nouvelle, par contre, ce qui les caractérise est leur évolution récente au niveau de leur nombre et de leur importance. En 1976, déjà, deux firmes agro-alimentaires se classaient parmi les premières mondiales: Unilever (au 12e rang) et Nestlé (au 36e rang). Or, ces grandes firmes agro-alimentaires cherchent à s'établir là où ce serait le plus avantageux pour elles, c'est-à-dire là où se situe un marché local potentiel à long terme, là où les matières premières sont abondantes, où existe un climat politique stable et où la main-d'oeuvre peut être productive et bon marché. Les pays en voie de développement ou nouvellement industrialisés peuvent alors être considérés comme des endroits stratégiques à l'établissement d'une nouvelle entreprise ou d'une filiale.

"L'analyse du marché agro-alimentaire occidental, caractérisé par une structure de concurrence monopolistique, montre qu'à un certain stade de croissance des firmes, il devient plus avantageux pour elles de se diversifier géographiquement et économiquement, plutôt que de vouloir "déplacer" la courbe de la demande préférentielle d'une produit donné, sur un marché donné. Cette analyse est explicative du comportement des firmes et de leur pénétration dans les PMD. Les firmes ont intérêt à se déplacer vers d'autres zones ou d'autres secteurs d'activités, dès que ce déplacement procure un taux de profit plus élevé pour un investissement additionnel" (Malassis, 1973: p.393).

Ces firmes ont alors tout intérêt à organiser et planifier la production de la chaîne agro-alimentaire du pays où elles sont installées selon les besoins de l'entreprise capitaliste. Aujourd'hui, la diversification des ces entreprises est évidente et dans près de 50% des cas, ces dernières sont reliées à des activités du secteur de la transformation. Les firmes établissent aussi un contrôle de la production par des mesures d'encadrement et de quasi-intégration (Ghersl, 1981: p.8). Au Mexique, cette situation s'est traduite par le contrôle direct ou indirect de la production par des politiques gouvernementales de valorisation des marchés extérieurs et les productions de grandes surfaces destinées aux agro-industries. Ce genre de processus encourage la marginalisation croissante d'une partie de la population

mexicaine reliée au secteur de la paysannerie. Il faut expliquer que les multinationales agro-industrielles ne font pas seulement que véhiculer le modèle occidental, mais elles transfèrent aussi un type de société.

L'essor des firmes multinationales agro-alimentaires a de graves conséquences sur l'économie d'un pays. En effet, dans les PVD et les pays nouvellement industrialisés (NPI), les industries agro-alimentaires peuvent accroître la valeur ajoutée des produits exportés, mais la qualité essentielle de ce genre d'industrie demeure sa capacité changer les régimes alimentaires. Les investissements étrangers en agro-industrie sont majoritairement tournés, dans un premier temps, vers le développement de leurs propres marchés. C'est pourquoi, certains gouvernements des pays d'implantation, conscients de cette conjoncture, tentent de contrebalancer ce poids en incitant les populations à consommer des produits locaux et vanter certaines politiques traditionnelles.

Le cas de l'entreprise multinationale Del Monte dans la Vallée du Bajío au Mexique montre bien cet aspect de l'investissement étranger dans le domaine de l'agro-alimentaire. En effet, cet exemple montre comment les opérations de Del Monte ont accentué le dualisme existant entre l'augmentation des prix des produits et la production et la pauvreté des paysans dont elle utilisait la force de travail.

"The cradle of Mexican independence, the Bajío today finds itself by foreign agribusiness interests. For over a decade and half, U.S. corporations have been at work altering the region's agriculture and integrating the valley into the network of international capitalism. Three multinational food processing corporations -Del Monte, Campbell's and General Food- operate canning and packing plants in the valley" (Burbach et Flynn,, 1980: p.184).

Au premier abord, au cours des années 60, la vallée du Bajío, comptant plusieurs *ejidatarios*, dont les parcelles de terre sont habituellement de petites dimensions, ne se montrait guère propice au développement agro-industriel. Or, l'entreprise instaura un système de contrats de travail avec paysans de la région. Ainsi, les *ejidatarios* devaient cultiver certains types de produits en échange de dividendes et de machinerie agricole provenant de la multinationale. Ceci bouleversa inévitablement les productions et la structure agricole de cette région du Mexique.

Les conditions d'implantation au Mexique étaient idéales pour cette multinationale qui recherchait avant tout, une main-d'oeuvre productive et bon marché, la collaboration des unions gouvernementales et la possibilité d'exporter les produits fabriqués. Cette compagnie n'est qu'une des nombreuses FMN à dominer les secteurs agro-industriels du Mexique. Au cours des trois dernières décennies, les investissements étrangers dans ce secteur d'activités se sont multipliés. On a vu apparaître certaines grandes entreprises étrangères, majoritairement américaines, comme Kraft, General Food, Carnation, Anderson Clayton ou Nestlé... L'impact de la présence de ces firmes sur les productions du Mexique est résumé, de façon concrète, par une citation retrouvée dans l'ouvrage du Directeur de l'Institut de la Recherche Économique de l'Université Nationale Autonome de Mexico, en 1980, monsieur Fernando Camora:

"The multinational food processing firms...act as monopolies increasing the cost of food...determining the zone of production and types of crops and deciding what is to be exported. They also determine what seeds, fertilizers, insecticides, and machinery should be used, and they fix the salaries of field and factory workers...In broadest sense Mexican agriculture is victimized and controlled by the foreign firms in the food industry"(Burbach et Flynn: 1980)

2.2. Le Mexique et son industrialisation agro-alimentaire:

L'agro-industrialisation au Mexique a pris son plein essor au début des années 60 avec la Révolution Verte. Plus tard, les années 70-80 ont aussi favorisé sa progression par la politique économique mexicaine de la substitution aux importations. La prochaine section du travail tente de dresser un court résumé des conditions d'implantation des agro-industries mexicaines au cours des années 60-70 et des politiques gouvernementales de l'époque ayant favorisé leur émergence. Ensuite, la situation agro-industrielle des années 80 est présentée.

2.2.1 La Révolution Verte (de 1960 à 1970):

Les années 60-70, en Amérique Latine, s'inscrivent sous l'influence de la politique de la substitution aux importations², idée d'après guerre. Ces décennies ont aussi été fortement

2. Le structuralisme favorise une "industrialisation soutenue par l'État à travers une planification et une coordination des investissements". Il se situe dans un cadre keynésien où l'État intervient largement. Les structuralistes estiment qu'il faut protéger les industries nouvelles contre les importations, car leur productivité est faible au départ, et recourir à des processus d'intégration régionale, pour pallier l'étroitesse du marché national. La politique est celle du remplacement des importations de produits de consommation par des productions réalisées sur place: vêtement, produits agroalimentaires...(Rousselet, 1994: pp.55, 87).

touchées par la Révolution Verte. Le Président mexicain Díaz Ordaz (1964-1970) a favorisé la production de matières premières (fruits, légumes, pétrole...) et de biens de consommation courants prévoyant ainsi la possibilité d'importer des biens transformés ou finis moins accessibles aux Mexicains. Au départ, ces produits nationaux étaient plus dispendieux que les produits importés, mais l'augmentation de la production et l'insertion de nouvelles technologies devaient permettre l'amointrissement des coûts et donc, des prix. Cette stratégie laissait supposer l'importation de biens d'équipement afin de construire des industries de transformation efficaces. Afin de contrôler la production et l'achat de produits, le gouvernement a encouragé la politique du protectionnisme sélectif: "droits de douane faibles sur les biens d'équipement, et élevés pour les biens de consommation dont il voulait accroître la production" (Rousselet, 1994: p.82).

La modernisation et l'industrialisation de l'agriculture sont alors intimement liées à cette période. La Révolution Verte a amené une augmentation des intrants (semences améliorées, pesticides, fertilisants), une mécanisation, des investissements supérieurs et par conséquent, a favorisé l'accès aux crédits et à une assistance technique. Le processus d'intensification de la modernisation a encouragé l'importance du phénomène d'hétérogénéité présent au sein de l'agriculture mexicaine. On a vu coexister sous une même politique, l'agriculture commerciale, destinée essentiellement aux marchés extérieurs et à l'approvisionnement de l'agro-industrie et l'agriculture paysanne dont les principales cultures sont le maïs et le haricot.

La modernisation de l'agriculture s'accompagne aussi d'un processus de transnationalisation et ce, surtout dans le secteur agro-industriel de transformation. Ce phénomène provoque certains changements sur le plan des systèmes de production, de distribution et de consommation. En effet, le rôle de l'agriculture, étroitement lié à celui de l'agro-industrie, se retrouve redéfini en fonction de l'intégration de l'économie locale dans le système d'accumulation mondial. La transnationalisation effectue de façon directe ou indirecte le secteur agricole. Ce dernier devient moins autonome et plus dépendant des marchés extérieurs et du dynamisme du capital industriel (Arroyo, 1988: p.55).

La modernisation et l'industrialisation s'inscrivaient dans la stratégie économique de Díaz Ordaz qui approuvait un modèle de croissance stabilisateur. Le développement s'est alors orienté principalement sur l'accumulation grâce à l'industrialisation. L'agriculture s'est transformée alors en un secteur fournisseur de devises en soutenant le secteur capitaliste, le secteur d'exportation et le secteur producteur de matières premières destinées à la transformation agro-industrielle.

La décennie 70 a donc été marquée par l'élargissement du secteur agro-industriel. Comme l'explique Gonzalo Arroyo en 1985:

"(...)hasta 1960 sólo se habían implantado en México 61 establecimientos pertenecientes a ETN, mientras que solo en el período 1960-1970 se crean 86 establecimientos. Este elevado ritmo de afluencia se mantuvo durante los setentas, convirtiendo a México en uno de los países subdesarrollados con mayor presencia de ETN en el sector agroalimentario"(Arroyo, 1985: p.210).

Or, le secteur privé s'est montré inquiet par les politiques de l'État et le gauchisme d'Echeverría (1970-1976). Cette peur de la dévaluation de la monnaie s'est traduite par une fuite des capitaux étrangers. La recession mondiale qui a suivie a entraîné avec elle la chute des prix du pétrole en 1973. Placé au pouvoir en 1976, López Portillo (1976-1982) a relevé l'économie du pays en investissant dans le pétrole qui était alors perçu comme une ressource inépuisable.

Les politiques agricoles du sexennat de López Portillo ont aussi favorisé les secteurs traditionnels de l'agro-industrie encourageant ainsi une certaine forme de protectionnisme déguisé sous des allures de libéralisation des marchés. Bien que la législation de l'époque se veuille favorable à l'entrée de capitaux étrangers, le parti au pouvoir savait négocier et même profiter des sentiments nationalistes des Mexicains en entretenant une distance vis-à-vis la politique étrangère des États-Unis.

Afin de relancer l'économie nationale, les politiques mexicaines ont placé les industries sous l'égide d'un protectionnisme contrôlé. Il s'agissait de favoriser les entreprises locales naissantes en leur fournissant toute la machinerie et la technologie dont elles avaient besoin pour accroître leur production tout en réduisant les importations de produits promus dans l'économie nationale. D'un côté, l'État limitait les achats de produits finis de haute valeur ajoutée et augmentait les taxes à l'importation et de l'autre, il favorisait l'entrée de capitaux étrangers dans certains secteurs de l'activité économique voués à la commercialisation interne.

Dans le domaine de l'agro-industrie alimentaire, cette situation se traduisait par une diminution des importations de produits transformés comme les conserves de viandes et les produits laitiers. Cette stratégie aurait pu laisser croire qu'il s'agissait là d'une barrière infranchissable pour les investisseurs étrangers. Or, ce n'était pas le cas. La loi n'interdisant

en rien l'implantation de FMN au pays, ces dernières se voyaient même privilégiées par le protectionnisme leur assurant un appui contre la compétition étrangère et favorisant leur position oligopolistique.

Les premières années du sexennat de López Portillo ont donc fait croître rapidement l'économie nationale. Pourtant, l'inertie du gouvernement devant la seconde chute du prix du pétrole (1981) et les emprunts effectués malgré la dévaluation du peso se sont soldés par une crise économique en 1982 qui a marqué la fin du modèle protectionniste et l'échec de l'État qui utilisait l'économie au service de la politique.

2.2.2 L'agro-industrie alimentaire mexicaine des années 80:

Au début des années 80, le modèle libéraliste est apparu comme un modèle d'expansion économique. Dès son arrivée au pouvoir, en 1982, Miguel de la Madrid a encouragé le redressement de l'économie mexicaine par l'élaboration des politiques du libre-échange. Il a entrepris un nouveau programme de reconstruction économique. Celui-ci, fondé sur le concept de la communauté internationale, a permis de réduire la dette extérieure, de resserrer les politiques fiscales et monétaires, de réduire les taux de change et d'accroître les efforts pour faire du libéralisme économique un système visant le commerce international et la privatisation des entreprises.

Pour le Président Miguel de la Madrid, le but premier de l'agro-industrie était d'assurer durablement l'alimentation de l'ensemble de la population qui tendait à croître de façon importante et de donner à la Réforme Agraire un prolongement industriel adéquat et viable. Non sans considérer le problème de l'inflation causé, en grande partie, par le prix des produits alimentaires, le gouvernement a favorisé le regroupement des exploitations et l'installation de petites unités de traitement et de commercialisation. Celles-ci regroupaient des producteurs dont les fonctions relèvaient différentes phases allant de la production agricole jusqu'à la commercialisation en passant par la transformation des produits.

Pour parvenir à ces fins, certaines organisations publiques ont joué un rôle "moteur" vis-à-vis du développement agro-industriel de cette période. La *Comisión Nacional de Desarrollo Agroindustrial*, le *Fondo Instituido en relación a la Agricultura*, le *Fondo de fomento y Apoyo Agroindustria*, la *Gerencia agroindustrial*, la *Comisión Promotora Consumo para Mejoramiento* ou le *Fondo Nacional de Fomento* ont alors fait du secteur de l'agro-industrie une des priorités accordées au budget gouvernemental des années 80 (Arguelles, 1980). Il voulait augmenter le niveau de vie de la population et les opportunités d'emplois pour les employés moins bien rémunérés du milieu rural. À cette époque, le

développement rapide de l'agro-industrie était ressenti comme un besoin vital. Moins commerciale et économique, cette nécessité était avant tout d'ordre social.

Le Plan National de Développement Agro-industriel (1980) construit par la Commission Nationale de Développement Agro-industriel est alors caractérisé par la socialisation des processus. Il a défini sa tâche comme étant celle d'intégrer les grandes majorités rurales au progrès agro-industriel. La politique du Système alimentaire mexicain (SAM) voulait valoriser les productions dites "de base" par la mise en place de subventions aux entreprises nationales et l'accès aux crédits agricoles.

Les résultats du SAM ont cependant été décevants auprès de l'agro-industrie et de l'agriculture en général. Arroyo (1988) explique que l'écart entre l'agriculture commerciale privée et le secteur paysan n'a pas été modifié de façon approfondie, si bien que la population urbaine a été privilégiée par le contexte économique. Les productions du secteur *ejidal* ont alors continué à se décapitaliser.

Dans le sexennat précédent, le gouvernement intervenait dans presque toutes les sphères du secteur agricole. Or, dès 1985, De la Madrid a annoncé que le secteur agro-alimentaire était lui aussi touché par la politique de dissolution des Sociétés d'État. La mise en place de la Réforme de l'Article 28 de la Constitution mexicaine a tenté de réduire le rôle de l'État dans l'économie par la dissolution de certaines de ses Sociétés. Cette dissolution a pris plusieurs formes: vente, liquidation, fermeture, fusion, transfert de contrôle, l'élimination ou réduction des subventions et l'élimination du contrôle des prix garantis pour certains produits. Cette orientation économique signifiait également une réduction des obstacles au commerce international et la déréglementation de l'investissement étranger.

En mai 1985, ces mesures ont entraîné la signature d'un accord de subventions bilatérales avec les États-Unis qui fournissaient une législation dans la détermination des droits compensateurs concernant les importations mexicaines en échange de l'élimination des subventions mexicaines aux importations. Ce contexte a privilégié l'adhésion du Mexique au sein du GATT en 1986. Le Pacte de solidarité et le Pacte pour la stabilité et la croissance économique ont également contribué à sa libéralisation commerciale.

L'ouverture des marchés a soutenu l'expansion de l'investissement étranger dans le secteur agricole. "En 1990, l'agriculture représentait 0,11% de l'ensemble des investissements étrangers. Malgré ce faible pourcentage, il s'agissait, en termes absolus, d'un investissement trois fois supérieur à celui de 1980. L'investissement étranger, dans le

secteur agricole a commencé à s'accroître en 1987" (Paguaga, Von Masson, Martin, 1991: p.61).

2.2.3 L'agro-industrie mexicaine sous l'influence de l'intégration économique (1990-...):

Au cours de la décennie 90, on note que le processus de continentalisation économique de l'espace nord-américain est entré dans sa phase active. Le libre-échange a pour résultats essentiels le resserrement des liens entre les trois pays partenaires les faisant bénéficier d'importantes économies d'échelle au sein d'une économie continentale et le resserrement du contrôle des États-Unis sur les politiques de développement de ses deux partenaires (Deblock et Brunelle, 1994: p.25).

L'insertion de l'économie mexicaine dans le cadre de l'Amérique du Nord se remarque tant au niveau des échanges agro-alimentaires que de la production alimentaire des trois pays membres. En fait, le marché nord-américain domine des secteurs de la production pour l'exportation aussi bien dans l'agriculture que dans l'économie en général. Cependant, le secteur des fruits et légumes et particulièrement certaines cultures sont spécialement destinées à des marchés étrangers, mais surtout pour satisfaire la demande nord-américaine.

"US fruit and vegetable consumption should continue to increase in the 1990's. The question is whether the production of the fruits and vegetables that Americans want will shift to Mexico (...) Mexico's primary competitive advantage is climate; Mexico can produce fresh vegetables during winter months when most US production areas, except Florida, are not producing" (Martin, 1993: p.79).

Or, c'est justement le contraste entre la société mexicaine protectionniste, présente jusqu'au début des années 80 et les politiques du commerce international, qui accentue le phénomène de la différenciation spatiale dans le secteur de l'industrie de la transformation agro-alimentaire.

2.2.3.1 Échanges commerciaux entre les pays de l'Amérique du Nord:

Il est intéressant de noter que la production des industries de transformation alimentaire, dans les pays membres de l'ALENA, a augmenté de façon significative au cours des premières années de la décennie 90. En 1992, la production se chiffrait à 652,2 milliards de dollars, soit un accroissement de 8,4% par rapport à 1990. Les industries mexicaines sont particulièrement efficaces au cours de cette période. En effet, en deux ans, leur production augmente de 41,4%, les productions canadiennes et américaines font preuve

d'une croissance moins rapide pour la même durée soit 7,1% pour les États-Unis et 2,4% pour le Canada (Statistique Québec, 1994; p.37).

À l'opposé de ces deux pays, pour lesquels le taux de croissance productive provient surtout des entreprises relativement petites, le Mexique connaît une forte augmentation de la production à l'intérieur de ses plus grosses industries comme celles du cigare, des concentrés de sirop et de colorants et de boissons gazeuses. Les productions mexicaines ayant connu les plus fortes baisses productives sont celles des produits de la pêche en conserve, de la volka et du gin ainsi que l'industrie de l'amidon, des féculés et des levures.

Pour la période de 1990 à 1993, les balances commerciales globales du secteur agro-alimentaire, pour les pays formant l'ALENA, sont de +21,8 milliards, dans le cas américain; +4,9 milliards, dans le cas canadien et -1,5 milliards dans le cas mexicain (Statistiques Québec, 1994: p.43). Au Mexique, malgré ce piètre résultat, certains produits agro-alimentaires ont enregistré de très bons rendements. C'est notamment le cas des légumes et des fruits qui, avec "61,3% de la valeur de l'ensemble des produits excédentaires, occupent la première place" (Statistique Québec, 1994: p.44). À l'inverse, les premiers produits déficitaires sont ceux des viandes et des préparations, des graines et fruits oléagineux ainsi que les produits laitiers et les oeufs.

Au Québec et au Canada, la période 1990-1993 a été marquée par l'accroissement du commerce du tabac brut fabriqué. "En effet, la valeur totale des exportations de cigares, cigarillos, cigarettes et autres tabacs à destination des États-Unis est passée de 37,9 millions à 526,5 millions de dollars" (Statistique Québec, 1994; p.46). Pour la même période d'étude, les exportations canadiennes de produits agro-alimentaires ont augmenté de 4,8% et les importations de 6,7%. Pour 1993, 55,2% de ces exportations sont destinées aux États-Unis, comparativement à 21% à destination du Mexique. Pour ce qui est des importations de ce type de produit, la même tendance est observée. En effet, 66,4% des importations canadiennes proviennent des États-Unis alors que 1,4% seulement proviennent du Mexique.

Les États-Unis, à la même époque, ont fait progresser la valeur totale des exportations de produits agro-alimentaires de l'ordre de 5,8% par année et celle des importations de 5,4%. Les Américains sont conscients de l'importance de leurs deux voisins au niveau des exportations. "En 1993, un cinquième de la valeur totale des exportations américaines de produits agro-alimentaires est attribuable à ses partenaires de l'ALENA, en contrepartie, ces derniers comptent un peu moins du tiers des achats qu'ils font sur les marchés internationaux" (Statistique Québec, 1994: p.47). Certains produits agro-

alimentaires américains ont favorisé l'expansion des taux d'exportation: les produits laitiers et les oeufs, les huiles et les graisses préparées, les préparations alimentaires diverses, les boissons, le café, le thé, le cacao, le épices, les viandes de préparation, les huiles végétales fixes, etc..

C'est au Mexique que revient la plus forte croissance des exportations pour la période 1990-1993 avec un taux annuel de 8,3%. D'un autre côté, la progression des importations pour ces produits correspondait à 8,4% (Statistique Québec, 1994: p.47). Le résultat en est donc un déficitaire.

"En 1993, les principaux produits agro-alimentaires quant à leur valeur, que le Mexique a exporté sont les légumes et les fruits (2 521,4 millions de dollars), les animaux vivants (611,8 millions) les poissons et préparations (548,6 millions), le café, le thé cacao et épices (469,9 millions), les boissons (405,7millions). Ces cinq catégories agro-alimentaires représentent en 1993, 85,7% de la valeur totale des exportations agro-alimentaires mexicaines" (Statistique Québec, 1994: p.48).

Les principales importations de ce pays sont souvent considérées comme des produits de base tels que: les céréales et produits, les viandes et préparations, les graines et les fruits oléagineux, les produits laitiers et les oeufs. On observe alors une forte dépendance vis-à-vis ses voisins du Nord.

En somme, les liens commerciaux agro-alimentaires se sont principalement accrus au cours des dernières années. Si celui-ci demeure modeste entre le Canada et le Mexique, même si les fruits et légumes du Mexique considérés comme complémentaires à la production locale canadienne, il en est autrement pour le Mexique et les États-Unis qui détiennent des échanges importants sur le plan des productions alimentaires.

2.2.3.2 Les prises de participation croisées:

La libéralisation des investissements, quel que soit le secteur d'activités, s'inspire largement de ce qui était déjà prévue dans l'ALE (Accord de Libre-Échange). En effet, ALENA a pour principe que les partis signataires "doivent accorder un traitement national en matière d'investissement sauf pour les activités ayant trait aux services financiers, aux marchés publics et aux services de transport" (Hamel, 1994: p.15). L'investissement étranger semble conditionnel à l'intégration régionale souhaitée en l'Amérique du Nord. Or, les relations sont bien souvent asymétriques.

Le Mexique, les États-Unis et le Canada participent aux investissements trilatéraux de manière bien différente. Les relations sont ici inégales. Si l'investissement américain est important au Mexique, il est autrement pour le Canada. Les prises de participation industrielles du Mexique en Amérique du Nord enregistrent aussi une faible proportion. Il faut rappeler ici que la propension traditionnelle canadienne et mexicaine était celle du protectionnisme et du contrôle tandis que la tradition américaine s'est plutôt orientée vers l'ouverture (Hamel, 1994; p.8).

Selon Júlian Castro Rea (1992), le protectionnisme mexicain a pourtant favorisé les investisseurs étrangers leur permettant de retirer une rente nette de leurs opérations au Mexique. Certaines facilités liées à l'importation de biens de capital, les subventions publiques et les transferts des ressources de l'agriculture vers l'industrie ont servi le capital étranger puisque, au contraire de ce qui était voulu, les mesures protectionnistes ont contribué davantage à aggraver la balance extérieure du Mexique qu'à l'équilibrer. Les statistiques démontrent qu'au cours de la période 80-90, les investissements américains et canadiens au Mexique ont diminués, mais de façon peu importante. On peut constater que l'investissement américain direct au Mexique est plus important que celui canadien.

Malgré tout, en 92, les investissements directs canadiens atteignaient 580 millions de dollars américains. De plus, pendant 92, les investisseurs canadiens ont investi 88 millions de dollars américains au Mexique, ce qui signifie une augmentation de 18% par rapport à 1991. En conséquence, même si les investissements canadiens ne constituent encore que 1,5% du total des investissements directs étrangers au Mexique, on remarque que ces derniers ont tendance à prendre de l'expansion à un rythme important (Fedorowicz, 1994: p.54). On constate cependant plusieurs investisseurs demeurent prudents et attendent de voir si le pays poursuivra sa démarche de stabilisation économique. La logique qui soutient l'investissement canadien est évidemment la volonté de garder son avantage concurrentiel. Les clients incitent leurs fournisseurs à aller au Mexique pour réduire leur coût et par conséquent, leur prix. Il existe présentement 200 entreprises mexicaines dans lesquelles le Canada participe. Dans le tiers des cas, le Canada détient la majorité des actions. Ces entreprises sont pour l'essentiel des sociétés évoluant dans le domaine de la transformation et des services ainsi que dans le commerce du secteur des mines et de l'extraction (Fedorowick, 1994: p.55).

Le Ministère des Affaires Extérieures et Commerce du Canada a fourni une liste des champs de compétence pour lesquels les investisseurs canadiens pourraient accroître leur participation au Mexique. Parmi ceux-ci se retrouvaient le secteur primaire et l'agriculture.

Le marché des aliments au Mexique peut devenir très important pour le Canada. Ce phénomène peut être illustré par l'implantation d'un centre de distribution à Mexico par Dare foods Kitchener ou encore, par l'ouverture de l'usine de produits laitiers à Veracruz par Ault Foods.

L'analyse historique des processus de transnationalisation permet de dégager les grandes tendances caractéristiques retrouvées dans le fonctionnement des grandes firmes multinationales agro-alimentaires au Mexique. Premièrement, on observe une tendance évidente à la diversification des activités, à l'intérieur d'un même secteur de produit (c'est-à-dire la multiplication des produits alimentaires différenciés sous une marque commerciale) ou à l'extérieur du secteur par le biais des services de transport, de restauration ou d'hôtellerie. Ces dernières années font apparaître le processus de chaîne alimentaire au sein de la diversification d'un même secteur de produits. En effet, les secondes transformations d'un produit spécifique semblent apporter une valeur ajoutée à celui-ci, ce qui est apprécié par les investisseurs qui orientent désormais leurs productions vers les confitures, des boissons, les produits congelés, le fromage et le yogourt.

La deuxième tendance s'observe sur le plan technologique. On remarque la création d'usines polyvalentes et flexibles détenant de grandes capacités de transformation et une technologie moderne capable d'associer diverses fonctions de traitement des matières premières et les processus de fabrication de produits alimentaires.

Troisièmement, la productivité des multinationales démontrent une forte tendance vers l'utilisation des techniques intensives en capital. Le mouvement contractuel de ces entreprises est couramment utilisé. Cependant, ces mesures ne contribuent guère à la création considérable d'emplois. Selon Gonzalo Arroyo (1980: p.6), elle contribue plutôt à la diminution relative de la main-d'oeuvre dans l'ensemble de la branche agro-industrielle.

Finalement, les entreprises étrangères mexicaines ont l'habitude de concentrer leur capital dans un nombre réduit d'entreprises, ce qui est plausible dans un contexte mondial favorisant ce type de productions. Les études démontrent que certains pays, comme le Mexique par exemple, ont des taux de concentration d'investissements étrangers croissants dans des secteurs d'activités où le dynamisme entraîne avec lui une marge de profit intéressante (Arroyo, 1985: p.21). Feder (1980: p.137) approuve ce point de vue en affirmant que les investissements de capitaux et les transferts technologiques augmentent les concentrations de la production puisque l'emploi des nouvelles techniques et d'équipement

moderne se justifient, à l'intérieur d'un système capitaliste, dans la mesure où les entreprises évoluent à une échelle d'opération de plus en plus importante.

Les transnationales agro-alimentaires se sont longtemps défendues d'avoir une participation verticale dans les productions mexicaines par l'utilisation du système de production contractuelle qui donne le pouvoir à une firme sur une "ligne de produits" particulière. Le texte de Feder (1980) tente de démontrer que ce mécanisme n'est rien d'autre qu'une forme d'intégration verticale camouflée. Le système contractuel permet aux investisseurs d'obtenir un ensemble d'avantages déterminés: un contrôle plus serré des processus de productions, une plus grande souplesse, une marge de manoeuvre leur contribuant à renforcer leur prise de contrôle et une capacité de disposer de sources stables d'approvisionnement.

Ce système est une forme d'intégration verticale puisqu'elle permet aux entreprises de détenir un contrôle aussi efficace que si elles détenaient leurs propres opérations de productions. L'atout de la flexibilité est ici très important. Cette flexibilité provient du fait que ces firmes contractuelles traitent avec des producteurs de statuts juridiques et économiques très différents. Les transnationales préfèrent négocier avec des gros producteurs. Or, au Mexique, les petits propriétaires terriens sont plus abondants. La stratégie des entreprises étrangères consiste à concentrer leurs productions en éliminant les petits propriétaires. D'une autre manière, les contrats de production permettent aux firmes de diversifier ses sources d'approvisionnement. La firme peut être soit propriétaire ou locataire de ses productions, s'approvisionner de cultivateurs sans contrats ou encore par d'autres firmes concurrentes. Plus les procédés d'approvisionnement seront diversifiés, plus grande sera la prise de contrôle sur une ligne de produits. C'est par ces constatations que l'auteur établit que l'intégration verticale des grandes firmes transnationales a toujours existé.

On assiste encore aujourd'hui à des processus de concentration verticale. Les firmes étrangères ont maintenant tendance à s'associer à des firmes nationales ou étatiques pour étendre leur production sur toutes les étapes de la transformation d'un produit.

2.2.3.3 Les concentrations financières:

Lorsque l'on étudie le tableau des 100 premières entreprises agro-alimentaires au Mexique (Du Cap-Hill, 1988: tableau 1, 3e partie) ou le tableau des investisseurs étrangers dans le domaine alimentaire (Cooke, 1994: p.70), on constate que la majorité des investisseurs proviennent des États-Unis. Ces derniers possèdent souvent la majorité du capital investi, sinon la totalité dans des secteurs bien précis. C'est le cas notamment de

l'entreprise Cambell Soup. Co., venant des États-Unis qui détient 100% du capital investi. Cette société oeuvre dans un secteur précis destiné à l'exportation de ces produits, mais aussi au marché domestique. En effet, celle-ci "leads the domestic market for soup and also produces juices and frozen and ambient sauces locally. V8 vegetable juice, which was launched in Mexico in 1993, now claims leadership of this sector" (Cooke, 1994; p.70). En conséquence, les concentrations financières spécialisées sont importantes dans le domaine de la transformation alimentaire au Mexique.

La compagnie Campbell Soup.Co. n'est pas la seule dans cette situation, d'autres entreprises agro-alimentaires étrangères américaines contrôlent 100% du capital investi: Pepsico, Warner-Lambert, CPC International, Carnation Co., Quaker Oats, General Food, Dart and Kraft, Del Monte Corp. et Planeta SA (Nabisco Brand) sont parmi celles-ci. "En 1970, les entreprises étrangères assurent plus de 70% de la production des branches manufacturières où la concentration est supérieure à 75%" (Du Cap-Hill, 1987: p.177).

Les concentrations financières sont souvent réalisées par des processus d'intégration verticale et de *joint venture* entre les entreprises. Le Mexique a une industrie des fruits et légumes dynamique, variée et verticalement intégrée. "Both multinational and Mexican food processing compagnies are investing heavily in vertically integrated vegetable and fruit growing, processing and exporting facilities" (Cooke, 1994: p.239). Plusieurs compagnies comme Green Giant, Domecq, PepsiCo, Sabritas ou Tropicana se sont associées à des producteurs mexicains de fruits et de légumes pour augmenter la qualité de leurs nouvelles orientations vers la conservation et la congélation des produits. Ces investissements ont nécessairement un impact sur les performances de l'industrie que ce soit sur le plan domestique ou international.

La déréglementation des terres (Réforme de l'Article 27 de la Constitution) a favorisé la formation de *joint venture* par les ventes et achats possibles entre *ejidos* et fermes privées ainsi que les producteurs nationaux et multinationaux. On peut présenter deux situations à titre d'exemples. La première concerne l'entreprise Green Giant qui se spécialise dans la transformation et l'emballage de légumes pour l'exportation depuis l'État de Guanajuato. Ici, les processus sont intimement intégrés depuis la production, jusqu'à l'emballage, la vente et la distribution. Green Giant a investi en *joint venture* 16 millions de dollars américains dans des productions *ejidales* (Cooke, 1994).

Un autre exemple est celui du *joint venture* entretenu entre Pepsico (corporation multinationale de projets agro-industriels) et Gamasa, une des entreprises les plus

importantes au niveau de la production de biscuits et de produits à base de blé de Mexico. Pepsico s'est aussi joint à Sabritas, qui produit des croustilles. En fait, cette corporation connaît beaucoup de succès au Mexique en accroissant sa capacité de production. Plus spécifiquement, deux investissements ont été effectués en 1991 représentant un total de 44,0 millions de dollars américains permettant une expansion de l'entreprise en 1992 (Grupo financiero Bancaner, 1992, p.14).

En somme, les multinationales ont tendance à concentrer leurs actions, de telle sorte qu'elles acquièrent les plus grosses parts du marché domestique mexicain et étranger. La modification l'Article 27, approuvé en janvier 92, qui affectent les fermiers, l'extrant et les investissements domestiques et étrangers, pourra sans doute accentuer le phénomène de la concentration financière favorisant la privatisation des entreprises. Les différences entre industries privées et publiques seront alors d'autant plus importantes que les projets d'ouverture commerciale favorisent les investissements dans les grands centres urbains. En conséquence, les différenciations spatiales déjà évidentes au Mexique devraient avoir tendance à s'accroître et l'industrie agro-alimentaire ne semble pas être épargnée.

2.3. L'agro-industrie de transformation des fruits et légumes au Mexique et l'intégration des marchés nord-américains:

L'agro-industrie de transformation des fruits et légumes est une des plus touchées par la libéralisation de l'économie mexicaine. Depuis la Révolution Verte des années 60-70, la présence et les besoins américains n'ont cessé de se faire plus importants, tant au niveau des produits frais que des produits transformés. Les impacts prévus de l'ALENA laissaient présager le pire pour cette branche et l'ensemble de la transformation industrielle agro-alimentaire. Or, les plus récentes études, montrent que la signature de l'Accord n'a eu qu'un faible rôle dans l'organisation et la commercialisation de ces produits. Le Mexique avait libéré son économie bien avant la mise en place de ce traité, de telle sorte que la signature de l'Accord est maintenant perçue davantage comme une étape finale vers un commerce sans barrière tarifaire à l'importation entre les trois pays membres. Ainsi, les différences régionales sont toujours présentes et marquent le territoire par leurs spécialisations respectives.

2.3.1 L'importance de l'industrie des fruits et légumes dans l'économie mexicaine:

Même si les superficies de fruits et légumes cultivées sont relativement restreintes (entre 2,9% et 3,7% de la superficie agricole totale), l'industrie de la transformation des fruits et légumes au Mexique ne doit pas être sous-estimée (Schwentenius, 1997: p.10). Elle regroupe environ 18% de la valeur de la production agricole. En effet, les profits enregistrés

enregistrés dans l'industrie de la conserve des fruits et légumes, de même que les taux de croissance des productions témoignent que cette branche d'activités se porte bien. Entre 1990 et 1992, les statistiques enregistraient un taux de croissance de l'ordre de 30% (Seymour, 1994: p.269). Ce taux de croissance est attribuable, entre autre, à l'amélioration des économies d'échelle et de l'intégration verticale. D'une autre façon, les exportations sont aussi d'importantes sources de ventes et de profits.

On peut dire que l'orientation des marchés, définit, en quelque sorte, la forme d'exploitation des produits horticoles et fruticoles. En effet, les faibles d'exploitations regroupant une main-d'oeuvre de bas niveau technologique se retrouvent bien souvent chez les petits producteurs minifundistes dont les ventes excèdent rarement le marché local. En revanche, lorsqu'il s'agit de productions destinées à l'exportation ou à la demande d'industries agro-alimentaires, les cultures sont plus variées, les superficies d'exploitation sont plus grandes et la main-d'oeuvre spécialisée bénéficie d'une technologie avancée offertes lors des négociations de contrats, typiques de l'*agromaquila* (Gómez Cruz, Schwentesius et Merino Sepulveda, in Gonzalez Pacheco, 1992: p.115). Ce contexte d'expansion des marchés a favorisé l'insertion d'une nouvelle technologie au sein de l'agro-industrie afin d'augmenter la production. L'utilisation de biotechnologie, du laser pour niveler le sol, d'entrepôts et des véhicules réfrigérés ne sont que quelques exemples de pratiques maintenant courantes au Mexique dans ses principales zones d'exportation.

La principale qualité de cette industrie est qu'elle répond aux besoins de la population américaine aux temps opportuns. Elle s'oriente vers une stratégie de complémentarité des productions, qui fonctionne relativement bien. Les Américains se tournent vers le marché mexicain lors des basses saisons. En 1991, les fruits et les légumes transformés comptaient pour 39% du total des produits alimentaires transformés, avec une ampleur particulière pour les fruits et légumes en conserve, les fraises congelées et le jus d'orange congelé (Seymour, C., 1994: p.274). De plus, selon Statistique Québec (1994), le secteur des fruits et légumes est le plus important de l'activité agro-alimentaire en termes d'échange entre les trois pays membres.

2.3.2 Le commerce nord-américain des fruits et légumes préparés:

Selon une étude dressée par Gómez Cruz et Schwentesius (1993), la superficie et la production horticole n'ont cessé de croître au cours des 50 dernières années. Ils expliquent que les exportations horticoles ont fait un bond important passant de 375 000 tonnes au milieu des années 60 à 1 500 000 tonnes en 1991, ce qui signifie tout près de 40% de l'ensemble des profits obtenus par l'exportation agricole (CNPH, Gómez Cruz et

Schwentesius, 1993: p.2). La participation du secteur au niveau des exportations de produits frais ou transformés s'est révélée significative en 1995-96. En observant les résultats obtenus pour les produits principaux de la branche, on calcule que l'exportation a été de 1 546\$ US et 1 326\$ million, respectivement, regroupant ainsi 50% de la valeur totale de l'exportation agricole mexicaine. De plus, selon les statistiques fournies par la SAGAR (1993: p.43) les produits horticoles constituent la principale exportation du secteur agro-alimentaire du Mexique vers les États-Unis et le Canada.

Les plus récentes études d'impact de l'intégration nord-américaine sous l'ALENA démontrent clairement que l'Accord n'a eu qu'une faible influence sur les marchés de produits horticoles et fruticoles mexicains. Cook (1991), Gómez Cruz (1992), John J. Van Sickle (1994) et Schwentesius et Gómez Cruz (1997) expliquent que le Mexique est confronté à de nombreux problèmes qui ralentissent son potentiel exportateur et réduisent ses avantages comparatifs. Ces difficultés se rencontrent à travers le manque de technologie adéquate, le retrait de l'État aux niveaux des subventions à la production, les bas rendements, la périodicité des exportations et les marchés saturés.

Les mesures de diminution des taxes à l'importation de l'ALENA ne semblent pas avoir amélioré les relations commerciales mexicaines avec les États-Unis. Selon ces recherches, l'augmentation des exportations ne provient pas des règles de commercialisation du traité de libre-échange. Il faut mentionner, d'une part que la diminution des barrières tarifaires s'échelonne sur des périodes couvrant 5, 10 ou 15 ans. Les produits horticoles et fruticoles détiennent les périodes les plus longues de diminution des taxes vers les États-Unis qui protègent ainsi leurs productions de haute saison en réduisant l'entrée aux produits mexicains. La négociation de l'ALENA n'a permis qu'une diminution très lente, protégeant les productions de la Floride, obtenant ainsi des avantages économiques importants pour les producteurs américains. D'autre part, la régulation de l'importation des produits mexicains se fait aussi par l'intermédiaire de normes de qualité concernant la taille et le degré de maturation qu'ils doivent détenir à leur arrivée aux États-Unis. En fait, s'il est un effet de l'ALENA, c'est bien celui de l'augmentation relative des coûts de la production mexicaine. L'avantage concurrentiel du Mexique est pénalisé par l'ensemble des opérations, les formalités administratives et les coûts de commercialisation de la production.

L'analyse des coûts de production est une des méthodes utilisées par les chercheurs, pour définir la compétitivité des productions et des régions. La plupart des études touchant les impacts de l'ALENA se basent sur ce type d'analyse afin de déterminer les bienfaits et les méfaits de la libéralisation des marchés. Les recherches ont démontré que, pour bien des

productions, le Mexique détenait des coûts de production supérieurs à ceux retrouvés dans le reste de l'Amérique du Nord. La dévaluation en 1994 les a réduits, mais l'avantage n'était pas absolu, notamment dans le cas des produits horticoles. C'est que beaucoup d'intrants (semences, fertilisants, infrastructure d'irrigation) s'achètent et se négocient à l'étranger, directement en dollars américains. Les coûts de transport et l'ensemble des actions de vente et commercialisation n'ont subi pratiquement aucun impact de la dévaluation. Si bien que les seuls ayant été touchés par la dévaluation sont les ouvriers mexicains dont les salaires journaliers sont passés de 6,43\$ (1993/1994) à 2,69\$ (1995/1996) (Schwentenius et Gómez Cruz, 1997: p.39). Dans de telles circonstances, comment peut-on alors expliquer l'accroissement des échanges horticoles entre le Mexique et les États-Unis?

Les recherches démontrent que l'augmentation des échanges émane, entre autres choses, de phénomènes conjoncturels. Les principales explications concernent le grand changement technologique qui permet dorénavant d'intensifier les rendements, de réduire les coûts et d'offrir des produits plus attrayants à la consommation. Les nouvelles formes d'organisation entre les producteurs et les régions ont aussi un impacts à long terme. En formant des associations, les producteurs peuvent compter sur une production agricole à longueur d'année. Une autre forme d'intégration est celle de l'investissement en capital étranger afin de répondre aux besoins urgents de modernisation technologique de la production et ainsi obtenir un avantage sur le marché américain. La dévaluation du peso mexicain en 1994 a évidemment affecté les coûts de production. Cette situation est nouvelle dans les relations commerciales. Dans le cas des produits horticoles et fruticoles, cette baisse des coûts de production et des prix de vente en dollars américains a généré une plus grande compétitivité sur le marché de l'exportation. La croissance des exportations s'est accentuée par une forte contraction de la demande interne, ce qui a encouragé les commerçants mexicains à s'orienter vers les marchés extérieurs.

2.3.3 Les différenciations régionales de production:

Jusqu'à maintenant, la recherche a étudié le secteur horticole et fruticole comme un seul bloc homogène. Cependant, il existe des différences qui définissent les groupes et les sous-groupes de producteurs selon leur participation aux marchés étrangers, une spécialisation des productions et les différents degrés de transformation industrielle. Comme l'explique Pascal Bernardoni (1993: p.4) dans sa thèse, "les différences entre les nombreuses zones de productions maraîchères ainsi que les saisons de production, les niveaux technologiques, l'expérience en matière de production et en commercialisation rendent l'horticulture mexicaine très hétérogène".

Les firmes transnationales sont évidemment la principale voie de transmission de modèles de production semblables à ceux des pays industrialisés. À cause de la concurrence et de la sous-traitance des firmes nationales, la diffusion des modèles étrangers préconisant la distribution des aliments transformés se trouve valorisée. L'État, quant à lui, détenant des intérêts divergents, s'insère dans les secteurs les plus dynamiques de l'agro-industrie tout en conservant les entreprises de production de base afin de gérer la reproduction des forces de travail. Il soutient ainsi l'accumulation des monopoles et les disparités régionales (Du Cap-Hill, 1987).

Selon de récentes études, il est difficile d'attribuer la différenciation spatiale au néo-libéralisme. En effet, les méthodes d'analyse ont négligé le contexte, c'est-à-dire, l'histoire et la définition du territoire à travers les différents moments qui ont contribué à le dynamiser selon diverses échelles. Selon Vilar (1992), les "composantes de situation" sont essentielles à la compréhension de la différenciation spatiale. Ces composantes sociales naturelles s'articulent entre elles à différents moments du développement d'une région. Elles contribuent à la formation d'un contexte territorial, élément essentiel afin que la région soit comprise dans un processus en particulier. "Ce contexte est donné par des conditions et des caractéristiques du moment, dans lesquels s'introduisent les faits, les choses, les discussions, les événements et les processus" (Ramírez Velázquez, 1995).

La présente recherche s'intéresse à l'homogénéisation venant des agents extérieurs et des politiques nationales ainsi qu'aux effets différentiels de cette conceptualisation entre les entreprises de transformation agro-alimentaire pour une région agricole précise.

Les études de Schwentesius et Gómez Cruz (1993, 1997) révèlent que l'activité d'exportation a accéléré le processus de séparation des régions productrices. Ces phénomènes de différenciation régionale peuvent être le fruit d'une spécialisation poussée pour des marchés bien définis d'où il découle une plus grande différenciation dans les technologies employées. La production horticole du Mexique est alors fragmentée en zones productives dont le mode de production et le mode d'organisation déterminent, en quelque sorte, le marché. Les auteurs distinguent quatre grandes formes de production reliée à une aire géographique spécifique. Le mode de production *minifundiste*, avec un bas niveau technologique, en été et en automne, situé en bordure des grandes villes et des grands centres de population se retrouve dans les États de Tlaxcala, Puebla ou Hidalgo. La production commerciale détenant un niveau de technologie relativement élevé par rapport au niveau national regroupent des États comme le Guanajuato, Jalisco, Morelos, San Luis Potosi ou même le Distrito Federal. La production pour l'exportation de produits frais se situe au

Sinaloa (en hiver), au Sonora (au printemps et en été), au Guanajuato (en hiver et à l'été) et à Baja California Norte (en été). Enfin, la production de produits horticoles destinés à la transformation se retrouve au Guanajuato (brocoli et chou-fleur) tout au long de l'année et au Sinaloa (pâte de tomate) durant l'hiver.

Les études citées renseignent donc sur la diversité spatiale des productions et de quelle façon l'ouverture des marchés a encouragé la recherche et l'introduction de nouveaux procédés de production. Or, c'est précisément l'investissement et la commercialisation différentiels qui sont à l'origine de la différenciation spatiale dans le contexte globalisant actuel.

3. Problématique et conceptualisation de la recherche

3.1 La problématique de recherche:

Le thème de la libéralisation des marchés a été privilégié puisqu'il permet de comprendre une nouvelle réalité, celle de l'intégration des économies, et de connaître ses implications au niveau spatial. Le succès de la pensée néoclassique libérale a bouleversé les schémas des productions au niveau mondial. De nombreuses critiques et de nouvelles pensées ont émergé depuis les premières études de Ricardo ou celles d'Heckcher et Olin. Certains auteurs ont parlé de la restructuration de la force de travail, de la division territoriale du travail, d'une standardisation et de la diversification de la production ainsi que de nouvelles orientations commerciales. Les études de Krugman (1996) et de Porter (1993), notamment, utilisent ces concepts au sein de leur nouvelle théorisation de l'internationalisation des marchés.

Ces deux auteurs prolifiques sont au coeur de la nouvelle pensée libérale actuelle. Controversés et encensés par de nombreux chercheurs, ils ont élaboré une nouvelle pensée qui influence de nombreux travaux d'économie internationale. La plupart des études traitant de l'organisation mondiale des marchés faisaient fi de l'aspect spatial dans les relations économiques. Or, les recherches de Krugman et de Porter ont démontré que la géographie revêtait un caractère essentiel au sein des études portant sur la mondialisation. Dans sa "nouvelle théorie du commerce", Krugman explique que la concentration et la spécialisation régionale industrielle prouvent bien l'importance de la géographie économique en tant que discipline connexe à celle de l'économie.

Selon Krugman, le "commerce intraindustriel" est l'élément essentiel à étudier pour comprendre les relations internationales actuelles. La nouvelle théorie du commerce explique, tout comme la théorie traditionnelle, que la spécialisation et les différenciations entre les pays sont les causes du commerce. Elle emprunte toutefois des voies différentes pour l'expliquer. Premièrement, elle montre que la plupart des liens commerciaux internationaux s'effectuent davantage, aujourd'hui, selon les économies d'échelle que l'on peut en tirer plutôt qu'en fonction des différences situées au niveau des facteurs de production. Il n'existe donc pas, selon lui, de retour d'échelle équivalent, mais bien au contraire, une compétition imparfaite où l'on retrouve un accroissement des dividendes. En second lieu, Krugman propose que les modèles de la spécialisation d'un lieu soient le reflet de sa dépendance historique. Troisièmement, il considère que, sous l'influence de la compétition imparfaite et le commerce intraindustriel, la demande dépend des conditions technologiques de production industrielle. Finalement, la nouvelle théorie du commerce

international démontre que la compétition imparfaite provoque de nouvelles stratégies commerciales orientées principalement vers la promotion des exportations pour lesquelles les économies d'échelle sont importantes.

Le nouveau modèle de Krugman, fondé essentiellement sur les notions de la compétitivité imparfaite et des économies d'échelle, introduit des concepts provenant des théories de localisation industrielle lesquelles accordent une importance aux coûts de transport. Selon lui, l'interaction entre les économies d'échelle et les coûts de transport est l'explication à la concentration industrielle et à la formation de régions centrales ou périphériques. En effet, les coûts de transport étant importants, les industries sont tentées de se localiser là où la demande est importante et où l'approvisionnement en matière première est accessible. Ces localisations sont habituellement choisies par d'autres producteurs, ce qui donne lieu à une concentration dans l'espace. Or, les concentrations spatiales vont justement à l'encontre du modèle d'équilibre prévalant dans les théories néoclassiques du commerce international. Il en vient donc à dire que les économies externes expliquent le développement différentiel entre pays. Krugman fonde son raisonnement sur deux variables principales: le bassin de travailleurs et la disponibilité de spécialistes.

Le modèle de Chamberlin influence aussi la vision de Krugman. Il pense que l'agrandissement de l'échelle d'accessibilité à un marché augmente les bénéfices de la production. Il explique que, dans une situation de compétition imparfaite, un marché plus vaste favorise l'implantation d'un plus grand nombre d'entreprises qui peuvent accroître leurs bénéfices sans couper leurs prix. Krugman pense que l'entrée de nouvelles firmes fabriquant différents produits, élimine les monopoles et favorise la création du commerce intraindustriel. Les externalités agissent donc avec et entre les industries qui tendent à l'agglomération spatiale favorisant ainsi une différenciation régionale des avantages comparatifs des entreprises. Sur ce point, Krugman rejoint la pensée de Porter. En effet, de façon similaire, Porter conçoit que la concentration géographique des industries accentue et intensifie leur compétitivité.

Le dernier ouvrage de Porter cherche à comprendre de quelle façon "une nation devient le pays d'origine de concurrents internationaux de premier plan dans une activité donnée" (Porter, Michael, 1993: p.1). Selon lui, l'origine de la compétitivité internationale repose sur l'efficacité de la production. En effet, une hausse de productivité soutenue fait accroître l'économie d'un pays. Afin d'augmenter cette variable, les entreprises doivent améliorer la qualité de leurs produits en y ajoutant des détails prisés par le consommateur ou en intégrant une technologie supérieure utile à la production. Or, la productivité peut être

stimulée ou menacée par les échanges nationaux et les investissements faits à l'étranger. Un pays en croissance devrait normalement être activé par les échanges internationaux lui permettant de produire les biens et les services dont il a besoin là où les coûts de production sont inférieurs. En spécialisant ses productions dans un secteur performant et en important des produits ou services offerts efficacement par l'étranger, un pays augmente la performance de son économie. Pour Porter, les importations sont donc tout aussi importantes que les exportations dans la définition de la croissance d'une nation.

Il souligne que l'influence de la nation est très bien ressentie sur le plan commercial, et ce, même dans un monde où règne le laissez-faire économique. L'État fixe les stratégies, permet d'accroître l'innovation industrielle et ainsi, encourage la prospérité économique dans des domaines d'activités spécifiques et nationaux. Le pays prend donc de l'importance tant au niveau de la source de savoir-faire que de l'entrée de technologies qui sous-tendent l'avantage concurrentiel. Afin d'améliorer les composantes de l'ancienne théorie commerciale, Porter a voulu expliquer pourquoi certaines entreprises de pays en particulier optent pour de meilleures stratégies que d'autres et deviennent concurrentielles dans un secteur précis. Il est allé au-delà de l'explication de l'avantage factoriel et a démontré pourquoi certaines nations acquièrent la prospérité quel que soit l'avantage concurrentiel prévalant. Il a ajouté certains éléments à la pensée de Krugman. En s'appuyant sur ses idées, il considère que les économies d'échelle et les imperfections du marché sont certes importantes dans la compréhension de l'avantage concurrentiel, mais n'apportent pas de réponse précise à la question concernant la richesse des nations.

Selon lui, l'avantage concurrentiel d'un pays provient de sa capacité à conserver un processus de croissance concentré dans l'espace. Les variables telles que les valeurs culturelles, les institutions et l'histoire contribuent fortement à la spécialisation de production, essentielle à la concurrence. La connaissance environnementale et le contexte du lieu influencent directement l'efficacité de la productivité. Chaque milieu offre une opportunité d'opérer dans un secteur particulier. Les secteurs d'activités industrielles les plus florissants se retrouvent concentrés dans certaines régions. Selon lui, les forces agglomérantes favorisent la réussite économique d'un pays. Il explique: "la majorité des secteurs prospères d'un pays comprend un groupe de firmes, et non pas des participants isolés (...). Les concurrents internationaux les mieux placés sont non seulement fréquemment implantés dans la même nation, mais souvent aussi dans la même agglomération ou région" (Porter, Michael, 1993: p.11).

Finalement, contrairement à Krugman qui n'y accordait qu'une faible importance dans ses études, l'innovation technologique et l'amélioration des méthodes de production, véhiculées par la nation, semblent conditionnelles à la prospérité économique. Pour Porter, le progrès économique vient du changement et non de la stabilité économique. Les pressions et les défis apportent des opportunités nouvelles qui incitent au dépassement. Les efforts, la persévérance, l'innovation et la concurrence contribuent au succès économique. Il insiste ainsi sur l'importance des spécificités nationales ou régionales. La réussite économique ne passe ni par l'homogénéisation des résultats, ni par la diminution du rôle des nations, mais plutôt par ses caractéristiques spécifiques qui lui confèrent des avantages concurrentiels uniques lui assurant la réussite économique. "Une nation prospère dans les industries où les éléments de sa spécificité historique et de sa personnalité sont les plus profondément inscrits" (Porter, 1993: p.722).

Ces "nouvelles théories du commerce international" introduisent donc la notion de l'espace comme facteur d'explication de la concurrence. Les récentes études de géographie économique, bien que s'inspirant grandement de cette pensée, conçoivent les concepts différemment et ont des approches méthodologiques différentes de celles préconisées en économie, que ce soit au niveau de l'analyse ou de l'écriture. Les recherches de géographie économique contemporaines se servent de moins en moins de modèles mathématiques et de courbes factorielles pour expliquer les comportements spatiaux. Ces méthodes leur semblent désormais trop rigides dans un monde en mouvement. Elles s'orientent plutôt vers plusieurs types d'économies politiques caractérisées par l'importance accordée à la réalité. La géographie, tout en requérant un cadre théorique solide, porte une grande attention à la dimension empirique de la recherche.

Le but de la recherche ici présentée n'est pourtant pas de faire une critique des nouvelles théories du commerce international en émergence, ni de faire la comparaison entre les études géographiques et celles économiques portant sur la compétitivité internationale. Les travaux de Krugman (1996) et Porter (1993), ont été présentés dans le but de montrer que l'étude n'ignore pas les nouvelles théorisations du commerce et l'importance du cadre géographique retrouvé au sein de ces dernières. Ces études économiques sont maintenant conscientes de l'importance de l'analyse spatiale dans leur interprétation, ce qui ajoute de l'intérêt et de la crédibilité à la présente recherche. Les nouvelles théories de Krugman et Porter viennent, en fait, ajouter des éléments nouveaux expliquant les phénomènes économiques actuels. Ce qui est à tout le moins normal dans une société en constante évolution. Il faut toutefois reconnaître que les processus d'intégration des marchés sont issus de l'ancienne théorie néoclassique du commerce international, et que la promotion des

accords de libre-échange, les avantages promis, les investissements internationaux et l'amélioration générale du bien-être s'appuient sur les principes du commerce international. C'est pourquoi, il a paru essentiel, dans le cadre d'une recherche de maîtrise, d'en montrer les limites, les insuffisances.

Les mécanismes d'internationalisation des marchés ont mis en place des blocs commerciaux, dont les pays membres ne disposent pas d'une même équité économique. Le cas de l'Amérique du Nord est intéressant à ce niveau. Les principes libre-échangistes prévoyaient l'atténuation de ces inégalités par le principe des échanges mutuels de produits spécialisés pour lesquels chacun d'entre eux détenait un avantage comparatif intéressant. Or, les lectures effectuées font remarquer que les échanges sont encore contraints par l'ombre du protectionnisme. Même non tarifaires, les barrières sont encore présentes et notamment, dans le secteur de la commercialisation des préparations de fruits et légumes.

Devant une telle situation, les producteurs et les industriels doivent se réajuster. Les plus récentes études concernant l'intégration des marchés nord-américains révèlent que l'ALENA ne vient que légitimer un processus de libéralisation déjà en place depuis de nombreuses années. Selon Jean-Claude Berthélemy et Eric Girardin (1993), les conséquences de l'Accord sont donc minimales. Pourtant, ce traité vient régulariser les marchés et fixer des règles dont les industries doivent tenir compte dans leurs productions. Les marchés sont plus importants, mais les normes le sont aussi. Les industries qui détiennent un capital plus imposant voient augmenter leur production par l'entrée de nouvelles technologies d'importation afin de répondre aux exigences de qualité désormais fixées. Cependant, les industries de moindre capital, celles qui ont difficilement accès à ces nouveaux procédés, doivent s'accommoder d'un marché régional tout en faisant de la sous-traitance pour les grandes entreprises, processus déjà observable au sein du secteur de la transformation agro-alimentaire.

Comme chaque région détient un caractère unique, les réponses et la réorganisation industrielle sont différentes. Ces disparités peuvent aussi être perçues sous l'angle intrarégional. Les types d'entreprises, les modes de production, le dynamisme, le caractère historique, l'infrastructure et la présence d'avantages comparatifs peuvent permettre de mesurer le degré de disparité entre des territoires qui répondent différemment à l'économie de marché. L'intégration nord-américaine constitue un thème intéressant pour une recherche géographique qui veut comprendre ces répercussions d'un point de vue spatial. Par leur caractère géographique, les différences spatiales sont au premier plan de la problématique.

3.2 L'intention de recherche:

L'intention de la recherche est de démontrer que les principes néoclassiques des théories de la commercialisation internationale doivent être nuancés, notamment en ce qui concerne l'homogénéité. En effet, ces théories perçoivent les activités et les territoires comme des boîtes noires sans différence, alors que la modernité, telle que décrit par Veltz (1996), fait augmenter la diversité et la spécialisation des productions. Dans ce contexte, chaque région détient son unicité et répond différemment en fonction de ces composantes et de son histoire.

3.3 Visées de la recherche:

Le recherche se veut empirique. En effet, elle veut faire avancer les connaissances sur les répercussions possibles des investissements étrangers, de la demande étrangère de produits agricoles et de l'intégration des marchés. Son caractère empirique se révèle aussi de par le travail de terrain entrepris dans la région du Bajío guanajuatense. L'étude n'est pas une étude régionale, elle donne en exemple le cas de cette région du Mexique pour illustrer le propos qu'elle avance. D'autre part, bien peu d'études géographiques ont été menées concernant cette région agricole. Il est possible qu'il existe des recherches techniques émanant de centres de recherche agricole, mais les travaux de définition de l'organisation spatiale et de synthèse économique sont beaucoup moins présents et ce, même dans les rapports gouvernementaux. Il semble que très peu d'informations récentes concernant les entreprises, leurs productions et leur orientation soient divulguées. Le Directeur du Secrétariat du Développement industriel de l'État du Guanajuato, M. Vera Noble, voudrait bien entreprendre un recensement des industries agro-alimentaires de l'État, chose n'ayant jamais encore été entreprise au cours des sexennats précédents dans cette région du Mexique. Cette tâche se révèle ardue dans la mesure où les noms des entreprises et les adresses ont changé depuis quelques années. Les plus récents annuaires industriels proviennent du début des années 90 et seules les entreprises les plus importantes sont mentionnées. La recherche pourrait donc contribuer à l'amélioration de la mise à jour des dossiers.

Le recherche veut démontrer, grâce à l'exemple du Bajío guanajuatense, que même dans une zone dynamique de production, des différenciations spatiales sont observables quant aux types d'entreprises, aux modes de production et aux types de produits générés et ce, sous une même politique d'orientation des marchés. On se préoccupe du processus d'homogénéisation des échanges tout en observant une différenciation spatiale des activités de production. Ce qui a été prévu par les mécanismes de libéralisation des marchés et la mise en place de l'ALENA tend-il à se vérifier? Observe-t-on un accroissement des

échanges avec l'étranger, une augmentation des investissements directs, une meilleure circulation des flux de capitaux, une augmentation des salaires ou une diminution de la dette nationale? Dans un second temps, n'y aurait-il pas lieu de nuancer les attendus théoriques concernant la réorganisation et les mécanismes d'égalisation? Observe-t-on des processus de différenciation spatiale au sein de la globalisation?

La présente étude s'intéresse à la différenciation spatiale des implications de la libéralisation des marchés légitimée par l'ALENA dans l'organisation agro-industrielle d'une région agricole particulière. Avec l'arrivée des théories de la régulation, les questions relatives à l'homogénéisation des conséquences régionales et l'égalité nationale ont intéressé de nombreux chercheurs, dont des géographes. Plus tard, l'analyse post-fordiste a initié l'analyse des différences territoriales, essayant ainsi de contrer les théories du modernisme construites pour soutenir l'homogénéité spatiale. Le principal problème retrouvé dans les théories de la modernité était qu'elles anticipaient un processus temporel de croissance constante et une évolution des territoires vers une homogénéité dans une même dimension sociale. Le concept de l'échelle géographique est donc devenu important. Les chercheurs ont donné priorité aux différences des milieux plutôt qu'à la standardisation. Selon eux, les mouvements de capitaux ont entraîné une accentuation des différences alors que les théories modernistes prévoyaient le contraire (Ramírez Velázquez, 1995). La production de produits horticoles et fruticoles se concentre alors dans un nombre réduit de régions aptes à répondre aux besoins, selon certaines périodes de l'année, des consommateurs américains. Les principales régions exportatrices de ces produits au Mexique sont: l'État du Sinaloa avec sa Valle de Cuahualtlan et Los Mochis; l'État de Baja California avec la Valle de San Quintín et la Valle de Mexicali-San Luis Río Colorado; l'État du Sonora avec la Valle Yaqui et Mayo et l'État du Guanajuato avec le Bajío guanajuatense. Chacune possède des caractéristiques qui lui sont propres. Ces États sont évidemment tous tournés vers les marchés américains et possèdent des cultures commerciales.

L'État du Sinaloa compte 46 000 hac, dont les principales cultures sont la *jitomate*, le *chile bell* et la courge. Sa technologie productive lui vient essentiellement d'Israël et d'Hollande, lui fournissant une irrigation par microaspiration, une plasticulture et des services informatiques. Son exportation se fait surtout en hiver et au printemps, il compétitionne avec la Floride. On remarque d'ailleurs des signes d'intégration récente avec cet État américain. Le Sinaloa intègre déjà ses cultures à celles de l'État de Jalisco, de la Baja California Norte et Baja California del Sur, offrant ainsi une stratégie de production annuelle constante.

L'État de Baja California Norte possédant 7 000 hac se concentre davantage sur les cultures de la *jitomate*, les oignons verts et la coriandre. La grande majorité de sa technologie lui provient des États-Unis. Il exporte en été et en automne. Son intégration et la coordination de ses cultures s'exécutent en fonction des productions de la Californie et de l'Arizona aux États-Unis.

L'État du Guanajuato, quant à lui, détient 33 600 hac cultivés dont les principales productions sont le brocoli (destiné à la congélation), l'ail, l'oignon et la carotte. La technologie introduite sur le territoire lui provient des États-Unis. Le Guanajuato détient pourtant une pauvre technologie d'irrigation qui causera des torts irréparables aux sols si elle n'est pas améliorée. L'intégration de ses productions d'aliments congelés se fait en relation avec les cultures de la Valle de Salinas en Californie aux États-Unis. On remarque aussi une nouvelle stratégie d'intégration avec les *comercializadoras* du Canada depuis les années 90 pour ce qui est de la production de produits horticoles frais (Information directe, travail de terrain, Schwentesius et Gómez Cruz, 1996).

Cependant, à cause du contexte historique et de l'importance de certaines industries par rapport à d'autres au niveau municipal, des disparités intrarégionales marquent ces États dits d'exportation de produits horticoles. La recherche vise à démontrer qu'à travers le processus d'adaptation aux circuits nationaux et internationaux de l'ouverture des marchés légitimée par l'ALENA, il existe un phénomène de différenciation intrarégionale, notamment, au sein du secteur agro-alimentaire de la transformation des fruits et légumes.

3.4 Intérêts de la recherche:

La recherche permet de produire des données inédites récentes concernant les entreprises de transformation de produits horticoles et fruticoles pour trois *municipios* de la région du Bajío guanajuatense. Le plus récent recensement industriel est celui de 1994, mais l'échelle géographique d'étude et le classement des entreprises empêchent d'obtenir des données particulières à un degré désagrégé convenable aux fins de l'étude. Seule une enquête auprès des entreprises permet aux chercheurs d'obtenir des informations concernant les chiffres de ventes, les orientations de marchés, les associations, les investissements et les productions.

D'autre part, l'étude permet de faire l'analyse de données statistiques secondaires retrouvées au sein des recensements et des dossiers d'organisations bancaires et gouvernementales. La comparaison entre les données de terrain et celles recueillies de seconde main donnera l'opportunité de rendre compte des biais possibles de certaines

informations. Les données secondaires de la recherche ne fournissent que des éléments d'indication. Il n'existe pratiquement aucune donnée intéressante à l'échelle du *municipio*. C'est pourquoi, le terrain et l'enquête aux entreprises se sont avérés indispensables à la réalisation de l'étude.

Bien qu'il ne s'agisse pas d'une étude régionale sur l'État du Guanajuato, la recherche servira à faire connaître les points forts et les faiblesses de cet État en rapport à son intégration à l'Amérique du Nord et à l'ouverture des marchés. Il est situé dans la région centrale du Mexique; sa réorganisation industrielle n'est évidemment pas la même que celle que subissent les États plus au Nord. La particularité des opérations du Bajío guanajuatense en fait une zone intéressante d'étude. La présence d'*agromaquiladoras* transnationales marque son territoire d'une influence libérale évidente.

Enfin, peu d'études géographiques canadiennes se sont penchées sur les répercussions spatiales de la libéralisation et de l'intégration de l'économie mexicaine à celle de l'Amérique du Nord. Beaucoup d'études économiques et politiques se sont attardées aux conséquences éventuelles du traité de libre-échange nord-américain, mais l'aspect spatial est toujours au second plan dans ces recherches. La présente étude voudrait présenter une nouvelle perspective des répercussions possibles. Ses principaux axes de pensée sont ceux de l'économie politique. Malgré leur importance, la recherche ne s'oriente pas vers les aspects sociaux, culturels et démographiques souvent étudiés en géographie, lors des questionnements touchant l'Amérique Latine.

3.5 La question de recherche:

La recherche a trois objectifs principaux. Le premier est de tester les propositions des théories néoclassiques du commerce international se référant à l'économie mexicaine. Le deuxième est de mettre en lumière les changements d'organisation industrielle survenus au Mexique suite de la mise en place des principes de libéralisation économique et de l'intégration des marchés nord-américains. Enfin, la recherche aimerait démontrer que les effets de globalisation universelle ne peuvent être homogènes dans tous les milieux et secteurs économiques. Est-ce que les activités industrielles de transformation de produits horticoles et fruticoles se sont réajustées différemment dans l'espace mexicain dans le contexte de l'intégration des marchés?

Le terme "intégration des marchés" fait référence non pas au seul Accord de libre-échange nord-américain, mais aussi à l'ensemble du phénomène de libéralisation économique qu'a connu le Mexique depuis l'entrée au pouvoir du Président Miguel de la Madrid en 1982.

La recherche fait difficilement la séparation entre l'ouverture des marchés mexicains et la venue de l'ALENA. En fait, on dissocie mal l'une de l'autre. Les relations de "cause-effet" de l'ALENA sont plus ou moins justifiables dans la mesure où les processus de libéralisation se sont introduits au Mexique bien avant son entrée en vigueur. Ainsi, la recherche perçoit l'ALENA comme un traité législatif faisant foi de la libéralisation et normalisant les politiques d'échange au Mexique.

L'étude s'oriente spécifiquement vers l'activité de transformation des fruits et légumes. On s'intéresse plus particulièrement au domaine industriel puisque les produits vendus en Amérique du Nord ont souvent subi des transformations avant d'être acheminés aux commerçants nord-américains. De nombreuses firmes agro-industrielles américaines se sont démultipliées en venant s'implanter au Mexique. Leur arrivée a bouleversé les schémas de production en place en apportant une nouvelle technologie et une nouvelle orientation des marchés. La recherche s'intéresse plus particulièrement à ce phénomène de réorganisation spatiale.

Le réajustement spatial des entreprises est discerné à travers le dynamisme de la région et les modes de production. Ces dernières dimensions ont pour indicateurs les taux suivants: la croissance des entreprises, la concentration du capital entrepreneurial, l'intensité du capital, la productivité du travail, le total des investissements, le total des exportations, le total de la production, la diversification des productions, le niveau des rémunérations et l'orientation du marché.

3.6 Justification de la question:

La question de recherche se justifie par le fait que certains auteurs ont déjà travaillé sur ces questions de différenciation régionale à travers la globalisation. L'article de León Bendesky (1994) traite principalement du caractère spatial de la globalisation des marchés. Cet auteur veut démontrer qu'il est difficile de faire coïncider les intérêts régionaux et nationaux sous le même processus de la globalisation. Il affirme que nous assistons à une fragmentation entre les économies nationales et les économies régionales. Cette situation engendre une désarticulation au niveau de l'espace. Il se demande de quelles façons les petites entreprises feront face à l'ère de la globalisation et comment cette dernière peut être appliquée de façon non-discriminatoire sur des territoires hétérogènes. L'auteur accorde de l'importance au concept de la compétitivité. Selon lui, la globalisation, qui a pour objectif la conformisation des marchés, entraîne avec elle un processus très inégal de participation au sein des relations internationales par la marginalisation de secteurs ou de régions spécifiques.

Selon lui, la compétition productive peut être intimement reliée au fonctionnement des marchés qui, lui-même, est lié aux dimensions régionales de l'économie. En effet, les activités économiques s'associent entre elles en fonction d'une imbrication spatiale spécifique. Une fois de plus, selon l'auteur, cette situation fait réaliser les limites des notions de la globalisation, puisqu'il existe des difficultés à appliquer les mêmes méthodes d'analyse de la compétitivité à tous les secteurs de l'économie et à toutes les régions d'un pays. L'auteur illustre ses propos par le contexte économique du Mexique. Il explique qu'une des caractéristiques principales de son développement économique réside dans les disparités spatiales, la concentration des activités économiques et la spécialisation des régions. La division interne de ce pays est fondée essentiellement sur les secteurs d'activités et leurs productions. Il en arrive alors à la conclusion que le problème régional est surtout spatial. Il affirme que les stratégies de développement doivent être considérées dans une perspective géographique. La réflexion de l'auteur concernant la dimension spatiale est intéressante. Il fait ressortir des éléments qui rejoignent la vision proposée dans la présente recherche. Elle conçoit qu'il est effectivement difficile de soumettre des lois globalisantes se déployant dans un contexte de différenciation spatiale. La compétitivité des activités économiques n'est pas uniforme.

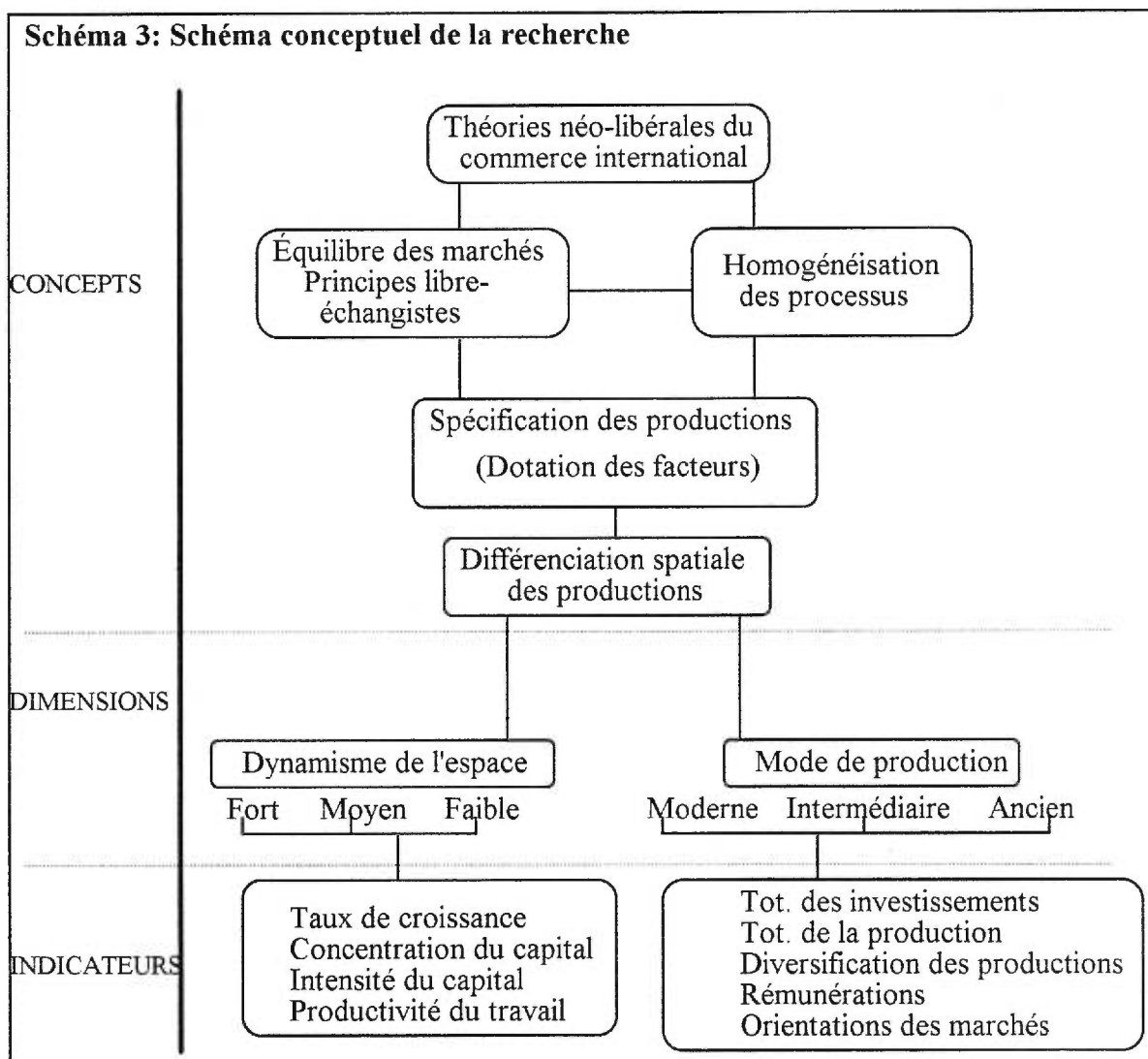
L'étude de Blanca Rebecca Ramírez Velázquez (1995) veut démystifier les concepts de régionalisation, apporter un regard nouveau sur la globalisation et l'homogénéisation et démontrer que l'hétérogénéité régionale est encore présente dans le contexte de la libéralisation économique. Elle explique que cette hétérogénéité se retrouve à plusieurs échelles. Chaque région détient son caractère unique qui lui provient de ses composantes et de son histoire. Il s'agit d'un processus dynamique.

"A través del proceso de producción y circulación del producto se tiene a homogeneizar territorios que adquieren particularidades específicas a partir de las relaciones interregionales que generan y se reproducen en un contexto nacional diferenciado, reconociéndose por la forma en que las regiones resultantes se adscriben a una división nacional del trabajo" (Ramírez Velázquez, 1995: p.16).

L'auteure s'est limitée à l'analyse de quatre *municipios*³ de l'État du Querétaro afin de

3. Les *municipios* correspondent grosso modo aux comtés des États-Unis. Au Mexique, le *municipio* se veut une unité administrative et politique autonome détenant son propre pouvoir de décision. Il est toutefois bien souvent soumis aux décisions hégémoniques du parti au pouvoir, le PRI.

faciliter le travail de recherche et de mieux comprendre le processus de différenciation interne. Son hypothèse principale soutient que le développement de la production des différentes régions du pays est applicable de la même façon au système de production laitière du Querétaro, qui tient un lien direct avec México (D.F.) dans la division internationale du travail dans ce secteur d'activités. Le présent travail de recherche est lié à ce genre de questionnement. Il reprend l'idée de la différenciation spatiale dans le contexte de la globalisation et plus précisément dans la zone nord-américaine. Le schéma conceptuel suivant (Schéma 3) reprend les lignes directrices de la recherche.



Chapitre 4: Définition de la région d'étude et méthode de collecte de données

L'étude entreprend une comparaison des données recueillies pour trois *municipios* sélectionnés de l'État du Guanajuato. À la fois temporelle et spatiale, la comparaison est effectuée sur la base d'enquêtes aux entreprises. L'ensemble des entreprises agro-alimentaires de transformation de produits horticoles et fruticoles ont été contactées. 22 des 30 entreprises recensées ont répondu au questionnaire proposé. D'une part, des entrevues avec chefs d'entreprises et personnes dirigeantes de l'État ont aussi été menées dans le but de recueillir des informations sur le contexte régional et les liens entre les diverses unités. D'autre part, des statistiques de sources secondaires sont proposées, à titre d'indicateurs, pour dresser un bilan des principaux changements économiques survenus depuis la mise en place du processus de libéralisation de l'économie mexicaine.

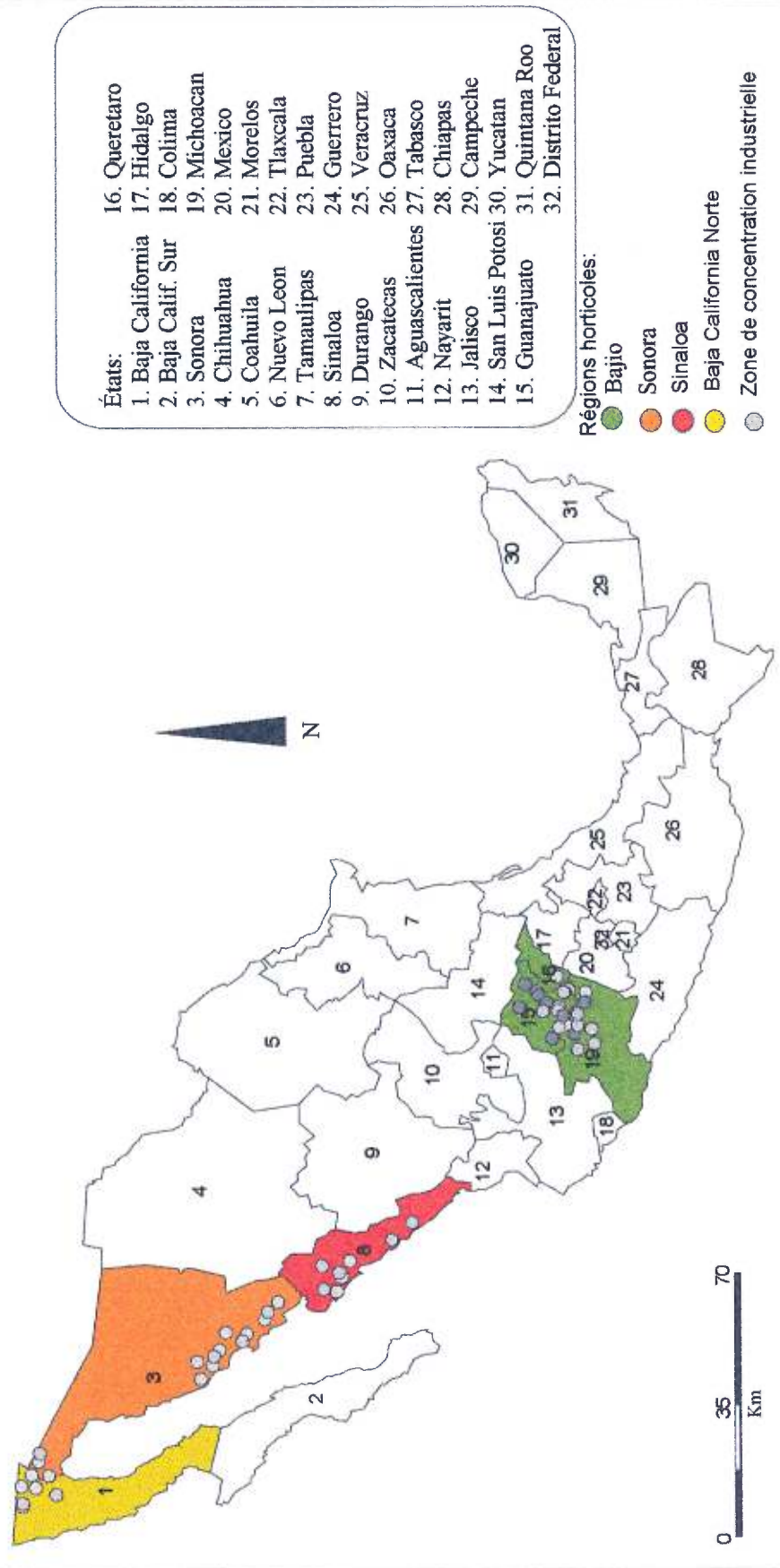
4.1 Description et justification de la région d'étude:

L'intention de départ de la recherche, quant à la définition de la région d'étude, était celle de faire une comparaison entre trois zones de productions horticoles et fruticoles différentes. L'idéal aurait été, par exemple, de faire une comparaison entre la Valle de Mexicali (directement située à la frontière des États-Unis dans l'État de Baja California Norte), la Valle Yaqui du Sinaloa et la région du Bajío (Carte 1). Des différences de restructuration régionale auraient plus facilement contribué à la démonstration. Or, la période couverte par le terrain ne devait excéder sept mois, de juin à décembre. La charge de travail s'est révélée impossible à accomplir avec les moyens détenus. L'analyse des statistiques mexicaines ne pouvant être prise comme seul moyen méthodologique, le travail de terrain et l'enquête par entreprise se sont montrés obligatoires. Or, il s'agit d'un processus complexe dans un pays où la divulgation des données est encore bien limitée. La recherche s'est donc limitée à la seule région du Bajío guanajuatense. On peut penser que la réduction de l'échelle de l'étude abaisse le niveau significatif de la recherche. En un sens, il peut en être ainsi. Cependant, il faut considérer que ce travail en est un de maîtrise et que l'échelle municipale permet aussi de répondre à la question de recherche. Cette recherche se veut exploratoire et instigatrice d'études ultérieures.

L'étude veut comparer des *municipios* détenant des concentrations de firmes privées mexicaines et transnationales différentes tout en étant situés dans une zone où les caractéristiques et l'orientation économique sont les mêmes. Les *municipios* choisis devaient présenter une concentration agro-industrielle importante. Deuxièmement, les industries de transformation de produits horticoles et fruticoles devaient disposer d'un taux élevé de concentration. Le *municipio* devait aussi entretenir des liens commerciaux avec l'Amérique du Nord et notamment, au niveau des investissements étrangers. Finalement, la

Carte 1

Localisation des régions horticoles et les États du Mexique



concentration des entreprises de transformation agro-alimentaire nationales devait être importante au sein de la zone d'étude afin de faciliter les comparaisons commerciales effectuées entre les diverses productions.

La zone centrale du Mexique se caractérise par une grande complexité des dénivellations couvrant son territoire. Elle a toujours été densément peuplée depuis l'époque préhistorique jusqu'au régime colonial. Cette région a été le siège d'importantes civilisations mésoaméricaines et plus tard, d'importants centres urbains ont surgi grâce à l'essor des activités minières et agricoles. Les entreprises transnationales qui s'y trouvent détiennent les productions les plus diversifiées et y ont une concentration plus importante que celles du Nord du pays. Les voies de communication terrestres ont facilité la connexion avec d'autres centres urbains et ont ainsi favorisé la modernisation agricole (Soto Mora, 1990: p.64).

En ce qui concerne le secteur des fruits et des légumes, la partie centrale est celle où l'on retrouve le plus grand nombre d'entreprises aussi bien nationales que transnationales. Les entreprises de transformation de fruits et de légumes se retrouvent majoritairement dans les États du Querétaro, Michoacán, Guanajuato et dans le District Federal. On en retrouve aussi, dans des proportions moins élevées au Sinaloa, au Nuevo León et à Jalisco (Soto Mora, 1990: p.64). Il existe une véritable spécialisation des productions. Par exemple, la compagnie Productos Gender se spécialise dans la production de petits pots pour bébés tandis que Campbell's de México et Nestlé contrôlent spécifiquement le marché des soupes et des plats instantanés. Alimentos Findus concentrent leurs productions au niveau des produits congelés.

Le cas du Bajío démontre bien la facette de l'investissement étranger dans le domaine de l'agro-alimentaire. La délimitation de la région du Bajío n'est pas absolue. Bajío, signifie en espagnol "région plane" qui couvre, en fait, la région des plateaux du Querétaro, du Guanajuato et du Michoacán. Cette définition diverge pourtant selon les auteurs. Une étude menée par Luis Becerril en 1985, voulant connaître la perception régionale des habitants de la zone, montre que cette dernière est différente d'une personne à l'autre et qu'il n'existe pas de sentiment d'appartenance à la région. Ramírez Velázquez (1995), pour sa part, conçoit la délimitation du Bajío dans un contexte beaucoup plus large que celui régional. Elle fait abstraction des frontières des États et la définit en termes de relations commerciales dans la région du centre du Mexique. Elle explique qu'éventuellement, le Bajío pourrait s'étendre jusqu'à l'État d'Aguascalientes.

Du point de vue des références gouvernementales et de façon administrative, la région du Bajío regroupe les États du Querétaro, du Guanajuato et du Michoacán. Elle est composée de deux éléments physiques importants: les vallées et les plateaux volcaniques. Les vallées sont situées entre 1 500 m et 1 800 m d'altitude et sont, pour la plupart, des bassins d'origine lacustre remblayés par des sédiments et drainés ultérieurement par le Río Lerma et dédiés à l'agriculture. Les plateaux volcaniques qui couvrent une surface trois fois plus étendue que celle du Bajío cultivable s'élèvent à plus de 2 000 m et possèdent des sols inaptes à l'agriculture (Aguilar Sánchez, 1993).

La recherche s'intéresse à cette région du Mexique puisque son importance agricole est un fait historique caractérisé par la réorganisation de ses formes productives à l'intérieur de laquelle le processus d'urbanisation s'est accompagné d'une priorisation de l'axe du développement agro-industriel qui intégrait les productions primaires aux productions industrielles pour l'exportation nationale et internationale (Ramírez Velázquez, 1995). Son développement s'est accéléré avec les politiques de déconcentration industrielle de la zone métropolitaine de México. La spécialisation des productions agricoles a favorisé les secteurs secondaires de transformation et l'expansion commerciale de la zone. Or, "les actions qui visaient à renforcer le caractère homogène du territoire ont provoqué, au contraire, une différenciation des États qui la composent par des processus de spécialisation productive des centres urbains et de l'inégalité relié au phénomène de la globalisation nationale" (Ramírez Velázquez, 1995).

Le coeur de la région agricole du Bajío se retrouve dans l'État du Guanajuato, qui détient 400 000 hac de terres cultivables. L'État du Guanajuato est très productif. L'agro-industrie est l'un des principaux secteurs économiques de la région. Ainsi, l'agro-industrie est perçue comme une des orientations stratégiques du développement de l'État. "El estado posee características físicas y económicas que se ubican estratégicamente. Su localización geográfica se complementa con una amplia y adecuada red de carreteras que lo intercomunican y lo integran con las poblaciones más importantes del país" (Cañibe, p.40). La présence d'eau, d'électricité, d'énergie et de diverses matières agricoles ainsi que l'abondante main-d'oeuvre spécialisée sont des facteurs de grande considération pour les entrepreneurs et les promoteurs des différents types d'industries.

Il y existe une chaîne productive entre les différents secteurs alimentaires: production, transformation et commercialisation. Le réseau des exportateurs agricoles est bien développé. Les produits de haute valeur ajoutée sont exploités et on y observe un accroissement des revenus des communautés rurales de l'État. En 1984, l'industrie de

transformation des produits d'origine agricole de l'État apportait 22,7% de la valeur totale des exportations nationales du secteur manufacturier. En 1993, la production brute totale représentait 24,7% de l'ensemble du secteur manufacturier, ce qui faisait de cette branche la première en importance (INEGI, 1988 et 1994).

L'importance de l'agro-industrie est vitale pour l'État qui en fait un axe de développement industriel. Les analyses étudiées signalent la nécessité de promouvoir de manière plus active la présence d'agro-industries de transformation en mettant l'accent sur la production de produits horticoles. Les productions qui s'industrialisent plus efficacement dans l'État sont: le brocoli, le chou-fleur, l'asperge, la fraise, l'ail, l'oignon, le sorgo, le *chile* sec et la tomate.

Le Guanajuato possède plusieurs activités de transformation comme la congélation, la production de légumes en conserve et la déshydratation, la transformation des viandes et l'emballage, la transformation de produits laitiers, farine, huile végétale et production de nourriture animale. L'État arrive au troisième rang national en ce qui concerne la production de porc, le deuxième pour la production de poulet et la cinquième place pour le boeuf et le lait (COFOCE, 1993).

Ces données mettent en lumière le caractère différent des entreprises. L'industrie de la transformation des fruits et légumes est dominée, en grande partie par les entreprises multinationales nord-américaines, comme l'ensemble du secteur alimentaire mexicain. Dans le classement des fruits et légumes, on distingue trois principaux secteurs de transformation. Cependant, ces derniers sont souvent catégorisés en deux types d'industries distinctes: le secteur traditionnel et le secteur moderne. Dans le secteur traditionnel, les capitaux sont essentiellement nationaux. Il regroupe l'industrie de la conserve des fruits et légumes déshydratés. Selon les lectures effectuées, ce secteur semble en déclin. Par contre, le secteur moderne, alimenté par des capitaux étrangers, est plus dynamique. Il est concentré dans l'industrie de la préparation, de la conservation et du conditionnement des fruits et légumes et l'industrie de la fabrication des sauces et des soupes. Ces deux derniers types d'entreprises de transformation sont les plus importants en termes de potentiel agricole.

Par différentes forces internes et externes, les années 1992 et 1993 ont connu une décroissance économique, accentuée par l'affaiblissement de la demande et la crise économique. La venue de l'ALENA et ses présumées conséquences sur la politique et l'économie ont donné lieu à une période d'insécurité qui a affecté la prise de décision de ventes et d'achats des agents économiques. D'un autre côté, la politique ayant été dirigée

vers la stabilisation macro-économique a provoqué une augmentation des taux d'inflation et des appuis financiers publics (ITESM, campus de León, 1993: p.75).

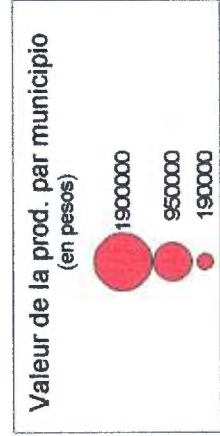
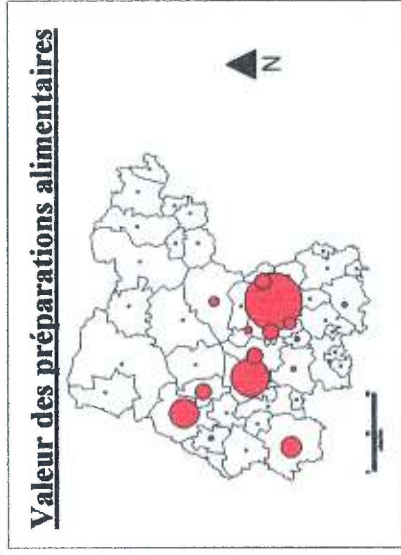
À la fin de 1993, le déficit commercial a enregistré une diminution de 15,1% par rapport à celui obtenu en 1992. Depuis lors, on remarque une augmentation des investissements étrangers avec une importance marquée pour les États-Unis. La réaction des agents mexicains est liée aux changements internationaux et structureaux: dérégulation, nouveau schéma de fonctionnement, ouverture économique et modification de l'Article 27 de la Constitution.

L'intégration des zones rurales et urbanisées, de l'industrie et de l'agriculture semblent plus importantes qu'auparavant. Les *municipios* subissent alors un développement constant. Au Guanajuato, ce comportement est expliqué en partie par le développement industriel, l'urbanisation grandissante et la modernisation du secteur agricole du corridor Celaya-León. En revanche, les *municipios* qui sont limités dans les processus de développement agricole, urbain et industriel croissent de façon moins importante. Ils correspondent aujourd'hui aux *municipios* du Nord de l'État et à quelques *municipios* de l'extrême Sud (Carte 2).

La région la plus dynamique est celle du corridor industriel du centre de l'État. Il faut noter qu'il compte certaines limites puisqu'il y est maintenant plus difficile d'accueillir plus de travailleurs potentiels et d'entreprises compétitives. En dépit de sa croissance et puisque que la région a atteint un certain seuil de développement, on note un flux migratoire important vers l'extérieur (ITESM, 1993: p.73). On observe pourtant que l'État a augmenté de 86% ses exportations en 1995, comparativement à 1994. De la même façon, on remarque une croissance de 82,3% des ventes extérieures pour le premier trimestre de 1996 par rapport à la même période de 1995. Ces chiffres sont supérieurs à la croissance des exportations totales du Mexique pour les mêmes années (Gobierno del Estado, 1996: p.31). Cette ouverture vers l'extérieur se traduit par l'arrivée de programmes de subventions aux entreprises participantes à l'étranger et par la recherche de marchés extérieurs nouveaux.

La région agricole "León-Celaya", telle que définie par Genaro Aguilar Sánchez (1993), constitue la plus grande partie du Guanajuato et possède 120 017,84 km², ce qui équivaut à 39,45% du territoire. Les sols y sont de bonne qualité, dérivés en majorité de calcaire. La région regroupe 22 *municipios*: León, Silao, Irapuato, Salamanca, Juventino Rosas, Comonfort, Celaya, Apaseo Grande, Villagrán, Cortazar, Slavatierra, Jaral del

Les corridors industriels du Guanajuato en 1994



Progreso, Valle de Santiago, Pueblo Nuevo, Huanimaro, Abasolo, Penjamo, Cueramaro, Romita, Cd Manuel Doblado, San Francisco del Rincón et Purisma del Rincón. Le climat y est de type semi-aride avec des pluies en été et des précipitations de 600-800mm annuellement. La température moyenne y est de 18 degrés. La région compte deux districts hydrographiques d'importance constitués par le Río Lerma et La Laja. Ces derniers forment les Districts d'irrigation du Riego II et 85. Le cycle agricole d'automne-hiver accueille les cultures des grains et des produits horticoles, alors qu'au cycle printemps-été, en plus des grains et des produits horticoles, on récolte le fourrage.

Les recherches (Aguilar Sánchez: 1993) montrent que les principaux *municipios* producteurs de produits horticoles se situent dans la région. Le grand nombre de puits d'irrigation qui existent dans la zone corrobore cette affirmation. Selon les statistiques recueillies auprès du SARH (Celaya, GTO), la majorité de ces puits se retrouvent chez les petits propriétaires qui en possèdent 641, irriguant 12 947 hac. Les *ejidatarios*, quant à eux, ne possèdent que 216 puits pour des terres irriguées couvrant 1 307 hac. (Aguilar Sánchez, 1993: p.235). C'est donc dire que les petits propriétaires détiennent 66% plus de puits que les *ejidatarios* et irriguent environ 90% des terres avec cette eau. En conséquence, on peut dire que ces derniers sont les principaux producteurs de produits horticoles pour l'exportation et pour la consommation nationale.

Dans le corridor agro-industriel "Celaya-León" (Carte 2), la récolte de produits horticoles est favorisée par de bonnes conditions naturelles au niveau de la pédologie du sol et du climat facilitant l'approvisionnement des puits par les nappes phréatiques. L'accroissement des productions agricoles de la région a favorisé l'établissement de l'agro-industrie dans la région. D'autre part, l'industrie de transformation a aussi contribué à la production de grands volumes de productions agricoles régionales et extra-régionales. C'est donc dire qu'il existe une relation et une influence réciproque entre les deux activités, ce qui rend difficile l'analyse distincte et séparée des deux secteurs au sein de l'étude.

Ce n'est qu'à partir des années 60 que le corridor industriel a subi un accroissement du niveau technologique de la production de produits horticoles. Cette technologie est venue, en grande partie, de l'implantation des firmes transnationales comme Del Monte et Campbell's. Les premières entreprises étrangères à s'être installées dans la région se vouaient à la congélation et à la transformation de la fraise. Par la suite, le secteur de la transformation agro-alimentaire s'est diversifié et consolidé au cours des années 70.

Les firmes de transformation agro-alimentaire étrangères contrôlent généralement l'ensemble de la production, de la préparation du terrain aux semences en passant par la commercialisation du produit. Les ventes sont souvent orientées vers le marché américain, qui constitue, jusqu'à présent, le principal partenaire commercial du Mexique au niveau des fruits et légumes. Les productions vendues aux États-Unis sont toutefois différentes de celles qui visent le marché national. Pour celui-ci, on retrouve les ventes de *jitomate*, de tomates, ail et le *chile* alors que le marché international se concentre sur les productions du brocoli, du chou-fleur, du maïs, du concombre, de la fraise et de l'asperge (Aguilar Sánchez, 1993).

La spécialisation de la production se retrouve aussi en termes de type de conservation du produit ou de l'élaboration du produit transformé. En effet, les firmes tendent à spécialiser leurs productions sur un type de produit particulier. Par exemple, les entreprises de transformation Green Giant et Bird's Eye se dédient principalement à la fabrication de conserves vendues à l'étranger comme le brocoli et le chou-fleur. Pour sa part, la société Del Monte, à Irapuato, poursuit des activités de transformation et de mise en conserve de produits horticoles comme le *chile*, fournissant ainsi une grande partie de la demande nationale (Aguilar Sánchez, 1993: p.247).

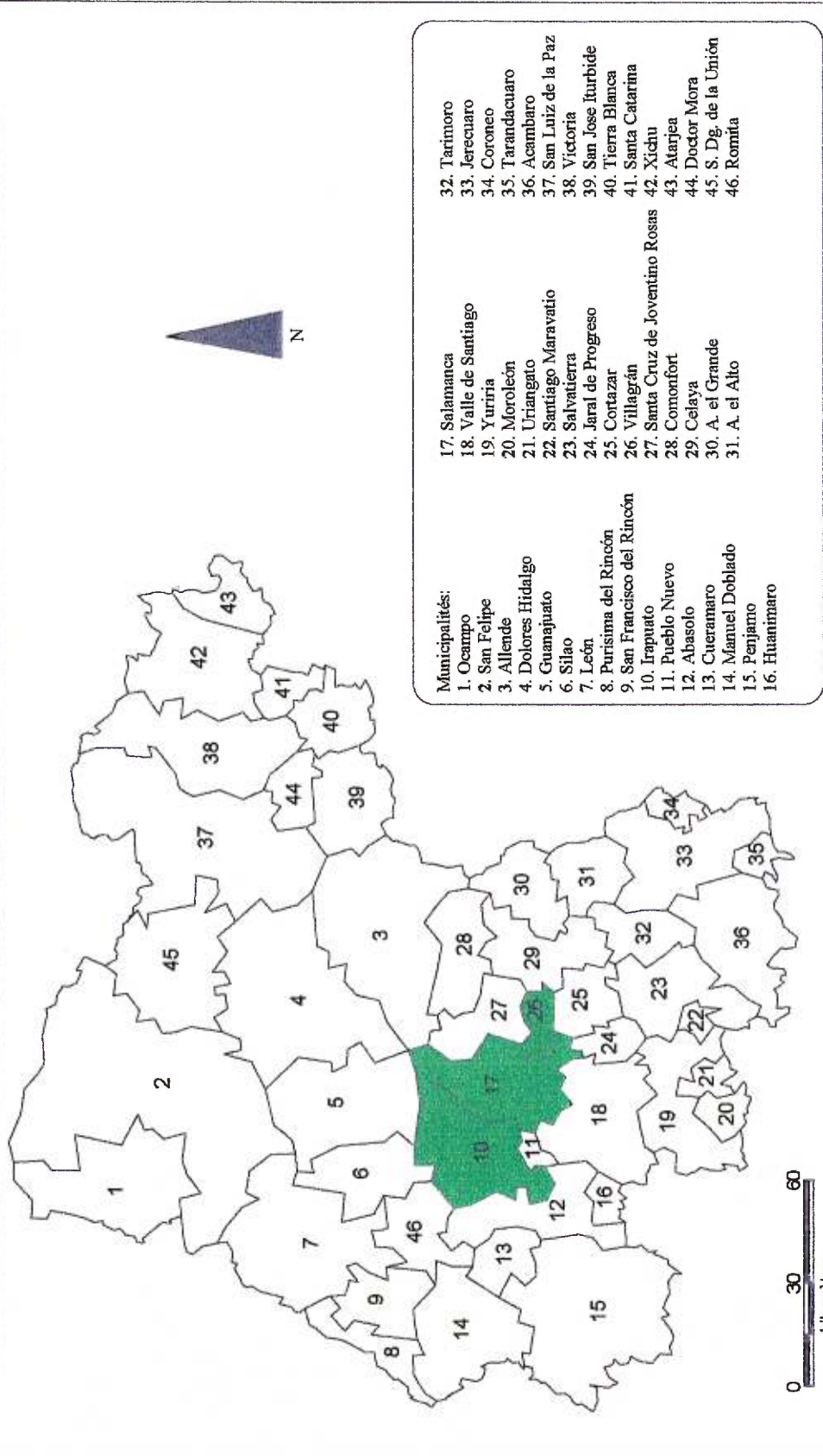
Le capital agro-industriel de la région est principalement étranger à l'exception de COVEMEX. Habituellement, la firme transnationale loue des terres ou signe des contrats avec les petits propriétaires terriens ou les *ejidatarios*. En signant les contrats, la firme transmet l'équipement technologique nécessaire aux propriétaires des terres afin qu'ils produisent en conformité aux exigences de la qualité de la demande du marché international. Ce type de firme présente un niveau plus important d'intégration. Les produits horticoles qui y sont utilisés proviennent de terres qui favorisent la production de produits horticoles vendus sur le marché national ou international.

Afin de centrer l'étude et de favoriser une analyse plus poussée de la région, la recherche a privilégié trois *municipios* pour lesquels la valeur de la production totale dans la branche de la transformation des fruits et légumes lors du dernier recensement industriel de l'INEGI (*Instituto nacional de estadística, geografía e informática*) était plus élevée: Irapuato, Salamanca et Villagrán (Carte 3). Ces trois *municipios* se situent dans le corridor agricole "León-Celaya" du Guanajuato.

Le climat d'Irapuato est de type tempéré et agréable tout au long de l'année. La température annuelle moyenne est de 19,5 degrés Celsius tandis que les précipitations

Carte 3

Division géo-statistique des municipios et région d'étude au Guanajuato



annuelles moyennes sont de 784mm. Ces sols sont de nature argileuse, argilo-sabloneuse et détiennent un ph de 6,0 à 8,9 d'origine fluviale. Le *municipio* de Salamanca a un climat tempéré et une température annuelle de 19,5 degrés Celsius. Ses précipitations moyennes annuelles se situent à 574mm. Le *municipio* de Villagrán a lui aussi, un climat tempéré avec une température annuelle de 19 degrés Celsius, mais les précipitations y sont, en moyenne, de 770mm. Les sols des deux derniers *municipios* comportent une structure de blocs angulaires de consistance ferme à texture argilo-limoneuse (avec un ph de 7,4 à 8,0) d'origine alluviale (Martínez, 1995: pp.10-11). Pour les trois *municipios*, l'agriculture y est de type capitaliste irrigué, selon la classification de Soto Mora: *Typologia agricola del estado de Guanajuato*, 1970.

Ces trois *municipios* se distinguent les uns des autres selon certains indicateurs retrouvés aux sein des statistiques de l'INEGI. En ce qui concerne la croissance entre les années 1988 et 1994, dans le secteur de la transformation des fruits et légumes, le *municipio* d'Irapuato ressort nettement gagnant, avec des taux de croissance concernant le nombre d'établissements, le nombre d'employés, les rémunérations totales, la valeur de production brute et la valeur de matières primaires utilisées équivalant à près du double des valeurs de Salamanca et Villagrán. Pour ces indicateurs, Salamanca arrive en deuxième position et Villagrán en troisième, avec des différences cependant moins évidentes.

D'autre part, les positions varient selon la valeur de la production en 1994. Irapuato arrive toujours bon premier avec 47,44% de la valeur du total de la production de l'industrie de transformation des produits horticoles et fruticoles pour l'ensemble de l'État. Villagrán obtient la deuxième place avec un total de 14,17% et Salamanca, troisième avec une valeur de 7,33% du total de la production (INEGI, 1988-1994).

La pertinence du sujet de recherche se retrouve donc dans les différences que l'on aperçoit au niveau du dynamisme de *municipios* et des types de productions industrielles. La recherche prévoit la présence d'une différenciation organisationnelle des entreprises dans l'espace pour les trois *municipios* choisis. L'étude tend à démontrer que tout en s'intégrant au processus de globalisation des marchés, le libre-échange favorise l'accentuation des différences économiques intrarégionales dans une région agricole et dans des secteurs dynamiques de transformation.

4.2 Détermination de la période d'étude:

La recherche tente de faire une comparaison à la fois spatiale et temporelle des effets de l'ouverture des marchés, légitimée par l'ALENA, sur l'industrie agro-alimentaire de la

transformation des produits horticoles et fruticoles. La comparaison des données recueillies est effectuée pour un temps donné, c'est-à-dire pour les trois sexennats successifs de Miguel de la Madrid (1982-1988), de Salinas de Gortari (1988-1994) et la période actuelle sous Zédillo (1994-2000). On dresse un bilan de l'évolution du début des années 80 jusqu'à nos jours. Telle que décrite précédemment, la région du Bajío guanajuatense est plus précisément étudiée. L'échelle de l'étude est celle du *municipio*. C'est pourquoi, l'enquête de terrain est devenue essentielle afin de faciliter la cueillette de données quantitatives et construire une synthèse plus exhaustive de l'organisation agro-industrielle de cette région.

4.3 Méthode de collecte des données:

Le travail de recherche a utilisé plusieurs méthodes de collectes de données. On voulait ainsi éviter les explications statistiques douteuses. Il faut bien voir que les données statistiques mexicaines ne peuvent être utilisées qu'à titre d'indicateurs. En effet, des chiffres souvent cachés, des données souvent trop vieilles et des échelles de recensement souvent trop petites poussent les chercheurs vers d'autres méthodes de travail. Or, l'analyse des statistiques, bien précise et nuancée, est de première importance. Elle permet de comprendre les tendances et replacer les phénomènes en contexte.

Les données recherchées correspondent aux indicateurs touchant la production, l'importation et l'exportation, les flux de capitaux, les investissements étrangers tout comme le salaire des individus. Or, comme on le devine, les données reçues varient d'un organisme à un autre. Il ne faut donc pas tirer de conclusions trop hâtives. Une comparaison entre les différentes sources de données est importante. Mise à part la fiabilité des sources secondaires, on retrouve un autre problème au niveau de ces sources de données: celui de l'âge des données. Les données publiées sont souvent désuètes au Mexique. Peu de données récentes ou mises à jour sont divulguées. On est souvent bloqué par des entreprises gouvernementales qui nous refusent l'accès aux fichiers et aux bases de données informatiques. D'autre part, les recensements industriels mexicains sont effectués tous les cinq ans par l'INEGI. Le dernier est celui de 1994, date des débuts de l'ALENA. On peut donc difficilement avancer des conclusions sur la base de ces données. Il faut chercher ailleurs.

La SECOFI, la BANCOMEXT, le COFOCE, la SAGAR sont d'autres organisations ayant été visitées lors du séjour au Mexique. À la SECOFI (*Secretaría de comercio y fomento industrial*), des données statistiques secondaires récentes sont fournies jusqu'en 1997 concernant les investissements étrangers dans tous les secteurs économiques du Mexique. Or, les comparaisons entre les années paraissent infaisables. Les changements de

sexennats ont aussi apporté avec eux des changements administratifs. Les calculs d'investissements ne sont plus faits sur la même base. Les données les plus récentes sont fournies pour l'ensemble du pays. Pour l'État du Guanajuato, les chiffres les plus récents sont donnés en 1994. Cependant, avant 1988 (sous le sexennat de la Madrid), la comptabilité des investissements n'était pas faite à l'échelle de l'État. Ce qui signifie que l'on ignore l'importance des investissements étrangers à l'échelle régionale pour les années 80. Il faut se rendre compte que le système protectionniste mexicain à longterm voulu cacher ce genre de statistiques. Ce n'est que depuis peu que les entreprises se montrent plus coopératives à divulguer ce genre de données.

À BANCOMEXT (*Banco de comercio exterior*), on retrouve des statistiques concernant les exportations et les importations en volume et en valeur. Ces statistiques, récentes dans la banque de données informatiques, se situent entre les années 1990 et 1997 pour l'ensemble du pays. Pour ce qui est de l'État du Guanajuato, les données sont offertes seulement pour les années 1992 et 1997. Antérieurement, les calculs d'exportation et d'importation n'étaient pas disponibles à l'échelle de l'État. D'autre part, si l'on considère d'autres sources de données, pour un même secteur économique à l'étude, les données de Bancomext peuvent être mises en doute. Certains chercheurs reconnaissent que les données de cette organisation semblent plus ou moins exactes dans la mesure où l'orientation politique de Bancomext va à l'encontre de l'intégration des marchés et de la mise en place de l'ALENA. Mais comme il s'agit de notre seule source de données statistiques secondaires à un niveau aussi désagrégé concernant le secteur de la transformation des fruits et légumes, on peut étudier les données tout en considérant les résultats comme non définitifs. On peut aussi comparer les résultats obtenus pour vérifier leur validité. Les statistiques de l'USDA (*United States Department of Agriculture*), bien que moins désagrégées que les premières, pourront servir aux fins de la comparaison. Le COFOCE (*Coordinadora de fomento al comercio exterior del Estado de Guanajuato*) émet aussi des statistiques générales sur le commerce extérieur du Guanajuato. Elles sont à échelle de l'État. Encore ici, il est difficile d'obtenir des données précises sur les productions et le commerce extérieur des entreprises.

Au niveau de la production agricole, les statistiques émises par la SAGAR (*Secretaría de agricultura, ganadería y desarrollo rural*) donnent beaucoup d'informations concernant les parcelles agricoles, les types d'agriculture, le type de tenure des terres, les superficies de production et l'irrigation des terres. Cependant, la plus petite échelle d'analyse est celle du DDR (*Distrito de desarrollo regional*), district de développement régional) qui est formé de plusieurs *municipios*. Une autre des difficultés d'analyse de ces statistiques est que seules les productions agricoles couvrant de grandes superficies sont enregistrées dans

les bases de données. Ainsi, les productions fruitières et horticoles (les fruits et les légumes) sont très rarement intégrées au sein des compilations de données. Ils détiennent pourtant une valeur de production beaucoup plus importante que les productions de base qui, elles, sont répertoriées. Le seul moyen possible d'obtenir des données désagrégées satisfaisantes est d'aller directement aux bureaux du DDR étudié. Les *municipios* de Villagrán, Salamanca et Irapuato se situent dans le DDR de Cortazar qui compte 18 *municipios*. Ici, des informations concernant les types de parcelles agricoles, les superficies et les valeurs de productions par produit, les rendements, les prix de vente à chaque cycle agricole sont fournies et ce, pour chaque *municipio*. Un autre problème se pose cependant. Les changements d'administration de Miguel de la Madrid à celui de Salinas de Gortari, ont fait en sorte de séparer les sources de données. Les données statistiques antérieures à 1988 se retrouvent à la CNA (Comisión Nacional del Agua) à Celaya. Le recensement de ce genre de données statistiques se faisait autrefois par le biais des *Distritos de Riego*, régis sous la CNA. La compilation des données se faisait aussi de façon différente. Il faut donc prendre en considération ce changement dans l'analyse de nos données.

Ces statistiques ne peuvent cependant pas fournir des informations précises concernant les modes de productions des entreprises pour les *municipios* concernés. Les rapports annuels sur les entreprises mexicaines concernant leurs productions, leurs chiffres de ventes, leurs exportations et importations, leurs investissements et des données concernant leur niveau technologique restent introuvables. C'est pourquoi la méthode de l'enquête aux entreprises devient essentielle. Elle permet d'analyser une situation particulière et de répondre à la question de recherche à partir d'une étude de cas. Le principal avantage de la méthode d'enquête est la prise d'informations directes. Cette méthode a permis de recueillir des données précises sur le sujet. Ce genre de stratégie permet de découvrir de quelle façon l'entreprise s'insère dans le développement régional, quels sont ses liens avec l'agriculture, ses modes de fonctionnement et ses perceptions concernant l'intégration des marchés nord-américains.

Cette stratégie a été utilisée à cause de la flexibilité qu'elle permet. La reformulation des questions et le contact avec le répondant sont des aspects intéressants de cette méthodologie. Cette stratégie permet de fournir des réponses nuancées de part du répondeur. Puisque l'entrevue est directe, la personne interrogée peut fournir une série de détails qui ne seraient pas inclus dans les statistiques gouvernementales. La méthode de l'enquête aux entreprises permet de construire une grille de comparaison temporelle et spatiale des *municipios* choisis. Puisque les trois *municipios* détenaient au total 30 entreprises de transformation de fruits et légumes, nous avons voulu mener l'enquête sur

l'ensemble des entreprises sans nous soucier de dresser un échantillon préalable. Sur les 30 entreprises recensées, 22 ont bien voulu répondre directement au questionnaire proposé. Ce qui fait un taux de réponse acceptable. Cependant, certaines grandes entreprises de la région, les transnationales, n'ont pas voulu avancer certains chiffres intéressants concernant la production. Celles qui détiennent du capital étranger hésitent grandement avant d'émettre de chiffres concernant leurs productions. Plusieurs expliquent que ces données sont confidentielles. Néanmoins, selon les spécialistes de la question, depuis le début des années 90, on remarque une ouverture notable à ce sujet de la part des entreprises.

Le questionnaire proposé est adressé soit aux chefs d'entreprises, aux responsables administratifs ou aux gérants de la production. Le questionnaire s'est inspiré du schéma conceptuel préalablement défini et du questionnaire utilisé par M. Daniel Hiernaux Nicolas, professeur à la Universidad Autónoma de México-Xochimilco, lors d'une étude traitant de la redéfinition de l'espace industriel au Mexique. Le questionnaire possède des questions fermées, mais quelques unes sont ouvertes. Les questions ouvertes demandent de courtes réponses. L'utilisation de ce genre de questionnaire permet de chiffrer les données reçues. Le questionnaire a été placé en annexe.

Le questionnaire est divisé en trois modules: le fonctionnement territorial de l'entreprise, le type et mode de production agro-industrielle et les prévisions industrielles à long terme de l'intégration nord-américaine. Certaines questions se révèlent essentielles à la construction d'indicateurs statistiques. Le premier module veut connaître le fonctionnement de l'entreprise dans un contexte régional. Les questions font référence à leur organisation en rapport à l'ouverture des marchés. On s'intéresse aux types de produits fabriqués et aux services offerts par l'entreprise. On veut aussi connaître son évolution, depuis le début de la libéralisation de l'économie en 1982, en regard des employés et des investissements effectués. Des questions générales concernant la description de l'entreprise (superficie, facteurs de localisation, les services municipaux offerts) sont aussi présentes. Des questions relatives aux lieux d'origine et aux lieux d'expédition des produits fabriqués sont aussi importantes. Pour vérifier le niveau de flexibilité et de spécialisation de l'entreprise on s'intéresse à la composition du personnel, aux technologies utilisées dans le processus productif, à la présence de personnel temporaire ou fixe, aux horaires de travail et aux conditions de travail des employés. D'autres questions servent à connaître les relations entretenues avec l'étranger, notamment celles concernant l'origine du capital, le type d'entreprise, les produits exportés et la présence de succursales. Pour comprendre les liens que l'entreprise détient avec les autres entreprises de la région, et donc vérifier le niveau

d'intégration verticale entre les entreprises, on s'intéresse aux échanges d'achats, de ventes et d'échange de services entre les entreprises des trois *municipios* concernés.

La deuxième partie du questionnaire porte sur les liens entre l'agriculture et le développement industriel de l'entreprise. Dans un premier temps, les questions sont relatives aux types de producteurs où l'entreprise tire sa matière première. Ensuite, on s'intéresse aux associations entre les entreprises et les producteurs agricoles, on peut ainsi connaître le niveau d'intégration de l'agriculture aux entreprises et l'influence de l'industrialisation sur les types de productions agricoles. Dans un second temps, on veut dresser un bilan de l'évolution des entreprises depuis le début de l'ouverture des marchés de années 80. On veut savoir si le gouvernement a investi dans le développement des entreprises, on cherche à connaître la croissance de leur production, le salaire de leurs employés, l'évolution des profits enregistrés par l'entreprise, le volume des exportations et des importations, le niveau de qualité de leur production et la diversification de la production. On veut savoir dans quelle direction les investissements ont été effectués de façon à mieux comprendre les prises de participation croisée avec le reste de l'Amérique du Nord. Plusieurs raisons telles que l'achat d'équipements technologiques, l'affiliation avec d'autres entreprises, l'achat d'entreprises, l'achat de nouvelles terres agricoles et la location des parcelles sont des réponses proposées.

Le troisième module du questionnaire fait référence aux perspectives de l'entreprise dans le contexte de l'intégration nord-américaine. On cherche à comprendre la perception de l'entreprise vis-à-vis de l'internationalisation de l'économie. On se préoccupe des futurs plans d'exportation de l'entreprise, de son point de vue concernant l'Accord de libre-échange nord-américain, des effets de cet Accord sur sa production et on se demande si la signature de l'ALENA a été anticipée par les industries de la région. Cette dernière question s'avère intéressante dans la mesure où elle permet de nuancer l'impact direct de l'ALENA. D'autre part, on cherche à connaître ses futurs projets au niveau des associations, des investissements et de la production. Finalement, sa perception de la région dans laquelle elle est localisée est aussi une donnée intéressante fournissant de l'information sur le degré de satisfaction des politiques de développement de la région.

L'analyse statistique est d'abord orientée vers la description et l'analyse des données secondaires obtenues. On veut dresser une synthèse des données recueillies concernant les investissements étrangers, la production industrielle, les ventes à l'étranger, les importations et la balance commerciale. On évalue l'évolution des données depuis le début des années 80 jusqu'à la période actuelle. On cherche à savoir si les effets annoncés par les tenants de la

libéralisation de l'économie mexicaine ont tendance à se vérifier. Cette analyse se situe à une échelle nationale. Des données sont aussi avancées pour l'État du Guanajuato, mais les indicateurs statistiques y sont moins nombreux. Dans un second temps, la recherche favorise une analyse plus détaillée de sa région d'étude, le Bajío guanajuatense, grâce aux réponses du questionnaire. Pour chaque module du questionnaire, une description des résultats des *municipios* choisis est effectuée. Afin de dresser une différenciation spatiale des processus de libéralisation économique, des indicateurs quantitatifs sont dressés à partir des données de l'enquête. La comparaison économique entre les trois *municipios* choisis peut se faire grâce au dynamisme du *municipio* qui se mesure par le taux de croissance des entreprises la zone, les taux de concentration, l'intensité du capital et la productivité du travail. La comparaison est aussi effectuée entre les modes de production des *municipios*. Ici aussi, certains indicateurs quantitatifs sont utilisés: présence de capitaux étrangers, investissements des entreprises, salaires moyens des employés et les exportations et les importations. D'autres indicateurs qualitatifs sont aussi considérés tels que le niveau de spécialisation des employés et le niveau technologique des entreprises du *municipio*.

La dernière méthode de collecte de données de la recherche est celle de l'entrevue de recherche réalisée avec des personnes ou intervenants clefs du développement agro-industriel du Guanajuato. Des questions ouvertes ont permis de mieux comprendre la dynamique du développement de la zone industrielle, les problèmes agricoles et industriels et les principaux effets de la libéralisation des marchés. Des informations formelles, mais aussi informelles, ont été recueillies dans le but de mieux comprendre la dynamique et les problèmes de développement économique de la région du Bajío guanajuatense.

L'ensemble des données quantitatives utilisées ont été compilées sous forme matricielle par le logiciel informatique SPSS permettant d'effectuer une analyse exhaustive des variables retenues aux fins de l'étude. Les variables ont été définies selon les questions de recherche et les indicateurs statistiques de différenciation spatiale désirés. Certaines commandes du logiciel Excel et SPSS ont été effectuées afin de construire les indicateurs, tels qu'indiqués ci-dessus, comparables dans le temps et dans l'espace. D'autre part, puisque la recherche cherchait à reconnaître le caractère différentiel de la globalisation des marchés de façon régionale, un test statistique du khi-carré (X^2) a été utilisé pour appuyer les propos émis. Ce test non-paramétrique permet de comparer des variables nominales entre elles. Les tests non-paramétriques sont libres de toute hypothèse reliée à la distribution, ce qui signifie que l'utilisation d'un échantillon spatial de moins de trente éléments est acceptable.

Le test d'homogénéité du X^2 s'est donc montré approprié à l'objet de la recherche. Des tableaux de fréquences ont été dressés. Des variables, telles que le volume d'exportation, le volume de production ou la spécialisation des travailleurs pour une entreprise, ont été catégorisées selon les années d'étude et ont ensuite été mises en relation avec les *municipios*. On voulait tester le degré d'homogénéité spatiale de certaines variables relativement à la période et à la situation géographique. Le test fait la comparaison entre les données observées et les données théoriques de façon à reconnaître ou non le degré de similarité proportionnelle entre les variables étudiées et les *municipios*. On cherchait à savoir, avec au moins 95% de certitude, si les variables choisies avaient la même proportionnalité, quelque soit leur situation géographique.

Enfin, le logiciel Map Info a été utilisé pour la création de cartes thématiques, nécessaires à l'illustration spatiale des données recueillies auprès des instances gouvernementales mexicaines. Le prochain chapitre vise donc à faire la synthèse des informations quantitatives et qualitatives reçues en tenant compte des indicateurs statistiques définis dans le schéma conceptuel de la présente recherche.

5. Résultats de la recherche

5.1. Intégration économique véritable?

La première partie du chapitre fait suite aux résultats antérieurs présentés en début de travail. Les chapitres précédents présentaient des études traitant des conséquences du libre-échange et de l'intégration des marchés nord-américains avec le Mexique. Les données offertes étaient de sources secondaires. Dans la majorité des cas, les études portant sur le libre-échange présentent leurs conclusions en analysant certains indicateurs commerciaux. Les importations et exportations, les investissements étrangers et l'indice des prix sont souvent utilisés aux fins de comparaisons statistiques. Cette étude ne fait pas exception. Les principaux indicateurs commerciaux comparables entre le Mexique, les États-Unis et le Canada sont les bilans commerciaux et les investissements étrangers de l'extérieur vers l'intérieur et vice versa. Les méthodes d'évaluation du commerce diffèrent d'un pays à l'autre, ce qui rend les comparaisons immédiates plus compliquées. Il faut étudier ces chiffres en les traitant comme des indicateurs de tendance et non pas en les considérant comme des données précises et absolues. Des variations importantes sont retrouvées entre les données émanant des instances américaines et canadiennes, mais surtout, mexicaines. Afin de parer à ces difficultés, les données de *Statistique Canada* et du *Department of Commerce* des États-Unis ont été privilégiées. Les comparaisons chiffrées dans le temps exigent que les données soient transposées en dollars américains afin de pallier les variations monétaires.

Les prochaines lignes proposent donc de répondre aux premières questions de recherche concernant les propositions des théories libérales en se basant sur deux indicateurs: la balance commerciale (importations et exportations) et les investissements étrangers. Le secteur industriel de la transformation alimentaire et plus précisément la filière des fruits et légumes ont été privilégiés par la recherche.

5.1.1: Exportations et importations depuis la signature du traité:

L'ouverture des marchés mexicains favorisé une augmentation des liens commerciaux entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. Cette nouvelle stratégie économique s'est manifestée bien avant la mise en place de l'ALÉNA, c'est-à-dire, dès de début des années 80 sous la Présidence de Miguel de la Madrid. Cet Accord semble être l'aboutissement d'un processus déjà enclenché. Il fixe les règles commerciales et définit les quotas. Dans plusieurs secteurs industriels, l'Accord permet la suppression progressive des droits de douane sur une durée de cinq, dix ou quinze ans classifiés selon la période et les types de produits. Ainsi, certains produits comme le lait ou les oeufs obtiennent de longues périodes

d'adaptation. Depuis la signature du GATT, on observe une diminution des quotas canadiens concernant la production de lait. Les règles commerciales fixées par l'ALENA font que le Canada se retrouve en quelque sorte protégé contre l'expansion des marchés américains. Cette situation se retrouve aussi du côté mexicain, notamment au niveau des productions horticoles. Ainsi, pour chaque produit horticole, des quotas et des taxes à l'importation diffèrent selon les périodes de l'année. Les quotas augmentent en fonction des périodes de l'année où les États-Unis sont déficitaires. Dans la même veine, les taxes diminuent lors des périodes de l'année où la demande américaine est la plus forte (SECOFI, 1992).

5.1.1.1 Échelle nationale:

De façon générale, les importations et les exportations ont augmenté entre les pays signataires de l'ALENA. Les relations entre le Canada et le Mexique sont encore bien jeunes comparativement à celles entretenues entre les États-Unis et le Mexique. Toutefois, les statistiques démontrent qu'elles prennent de l'importance au cours des années, et principalement, depuis la signature de l'entente du libre-échange nord-américain (Tableau IV).

Tableau IV: Importations et exportations pour le Mexique depuis les 5 dernières années

Importations et exportations pour le Mexique				
Données du Canada et des États-Unis pour les 5 dernières années: (Total des industries) (millions de dollars américains)				
	Canada-Mexique		États-Unis-Mexique	
	Export v Mexique	Import du Mexique	Export v Mexique	Import du Mexique
1993	605	2807	40211	39930
1994	753	3228	49139	49493
1995	815	3924	44881	61705
1996	845	4386	54747	72963
1997	813	4872	68393	85872

Sources: Statistiques Canada et Department of Commerce, U.S.

Entre 1993 et 1997, on observe des taux de croissance de l'ordre de 42,39% pour ce qui est des exportations industrielles du Mexique au Canada. Ce taux représente une augmentation de plus de 1000 millions de dollars par année. Les exportations industrielles canadiennes vers le Mexique ont aussi crû de manière importante soit, 25,58% entre 1993 et 1997. Elle sont toutefois inférieures aux exportations mexicaines et ont tendance à se stabiliser à partir de 1995.

Les relations commerciales entre le Mexique et les États-Unis sont beaucoup plus importantes. Si on les compare avec les données retrouvées pour le Canada, les valeurs des importations et des exportations sont très supérieures. Les taux de croissance le sont aussi. Par exemple, entre 1993 et 1997, les importations américaines en provenance du Mexique ont crû de l'ordre de 53,5%. Les exportations vers le Mexique ont aussi augmenté, mais de moindre façon, à 41,20%.

Si l'on en croit les chiffres, les exportations et les importations mexicaines des produits transformés de fruits et de légumes ne pourront augmenter que lentement au cours des prochaines années. Il faut noter le caractère hétérogène du secteur mexicain de transformation des fruits et légumes et ce, tant au niveau des régions que des types de produits offerts. Certains produits et certaines régions sont plus favorisées que d'autres par l'ouverture des marchés nord-américains. La réduction des barrières tarifaires dessine la voie de la spécialisation des productions entre les États-Unis et le Mexique. Certaines productions comme celles de la pomme de terre, de la carotte ou de la laitue, nécessitant des grandes surfaces agricoles sont laissées à l'avantage des États-Unis, alors que, croissent les importations de la fraise, du brocoli, du chou-fleur et de l'asperge que le Mexique peut produire à moindres coûts.

En 1997, les statistiques fournies par Statistique Canada et le Département du Commerce des États-Unis montrent que la balance commerciale, pour les produits de transformation agro-alimentaire, est positive pour le Canada et les États-Unis. En effet, le déficit du Mexique dans ce secteur d'activités se situe à près de 700 millions de dollars. Comme dans tout autre domaine industriel, les relations commerciales du Mexique en Amérique du Nord sont dominées par les États-Unis. Pour la même année, les exportations des États-Unis vers le Mexique ont été de 2,348 milliards de dollars, ce qui signifie, pour ce seul secteur, 96% des ventes américaines à son voisin du Sud. Pour ce même secteur, les achats mexicains provenaient à 98% des États-Unis. En 1997, le Canada n'a enregistré que 3% de ses ventes agro-alimentaires au Mexique et seulement 2,08% de ses achats provenaient ce pays. Cette situation démontre que malgré l'augmentation des échanges entre les trois pays formant désormais l'Amérique du Nord, il existe encore des asymétries considérables au niveau de leurs échanges commerciaux (Tableau V).

Le tableau V fait aussi remarquer que le Mexique est constamment en déficit par rapport à l'Amérique du Nord. Plusieurs facteurs peuvent expliquer cette situation, mais le principal concerne l'incertitude économique du pays. Quelques indicateurs dont la surévaluation du peso (à 16,8% en 1994), le taux de change entre les monnaies (8,03 pesos) pour 1\$ américain en 1997), l'augmentation des taux d'inflation (52% en 1995) et la

diminution des barrières tarifaires avec l'arrivée de l'ALENA permettent de mieux comprendre ce phénomène (Suárez Colorado, R., 1996: pp.28-29).

Tableau V: Flux commerciaux entre le Mexique et l'Amérique du Nord: produits alimentaires

Flux commerciaux entre le Mexique et l'Amérique du Nord				
Secteur: Produits agro-alimentaires (valeur en 000 000'\$ américains)				
Exportations: vers le Mexique				
	1994	1995	1996	1997
États-Unis	2359	1623	1978	2348
Canada	45,849	47,525	52,374	34,99
Total	2404,849	1670,525	2030,374	2382,99
Importations: du Mexique				
	1994	1995	1996	1997
États-Unis	1035	1218	1414	1636
Canada	23,423	45,768	41,842	50,1
Total	1058,423	1263,768	1455,842	1686,1
Sources: Statistique Canada, Department of Commerce, USA.				

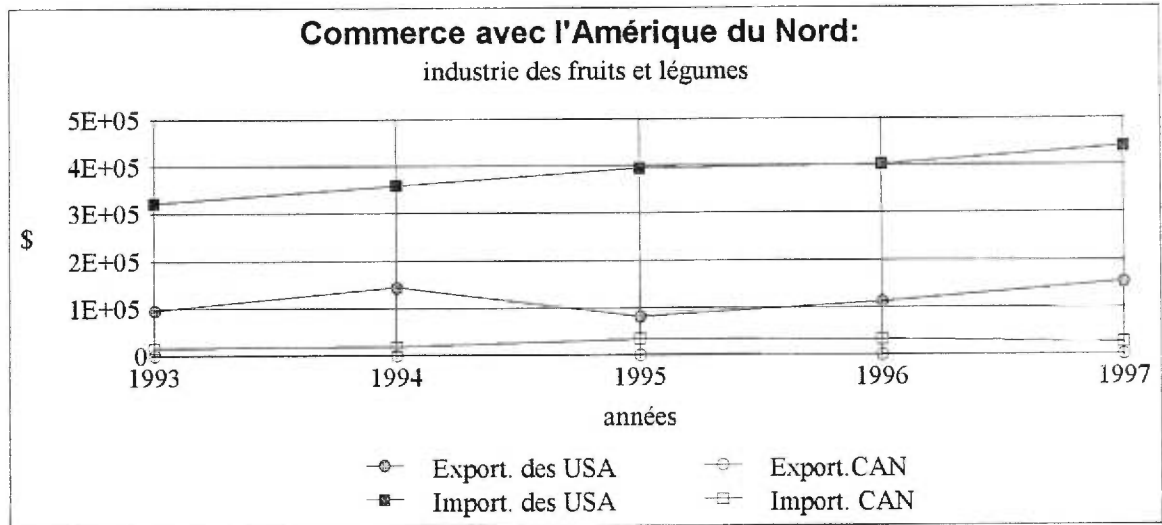
Par rapport aux autres secteurs industriels, le commerce de l'agro-industrie de transformation tend à prendre une place moins significative au cours des années. De 2,21% du commerce industriel établi entre le Mexique et le reste l'Amérique du Nord en 1993, l'agro-industrie ne représente aujourd'hui 1,84%. On peut présumer que cette diminution relative est attribuable au progrès plus rapide retrouvé chez certains secteurs économiques, comme celui de l'automobile par exemple.

Dans sa thèse, Rosario Suárez Colorado (1996) explique que: "Durante el primer año del Tratado se presentó un crecimiento acelerado de las importaciones en el subsector agroindustrial, en un año el crecimiento fue de 26% respecto de 1993. Los incrementos de la importaciones provientes de América del Norte en 1994, con respecto al año anterior, por ramas productivas son muy significativas en preparaciones de frutas y legumbres" (Suárez Colorado, 1996: p.48).

Les données recueillies expriment une augmentation des exportations mexicaines pour ce secteur d'activités. Le graphique 4 fait cependant remarquer que la croissance provient majoritairement des États-Unis. Le commerce américain y est beaucoup plus important. Le Canada semble y jouer un rôle de second ordre, mais régulier depuis la concrétisation de l'Accord. D'autre part, on constate que la part de cette industrie dans le

commerce, bien qu'étant la plus importante du commerce agro-industriel, diminue avec les années. En 1993, en Amérique du Nord, 36,37% des exportations agro-alimentaires mexicaines provenaient de cette catégorie d'industrie, alors qu'en 1997, elles ne représentaient plus que 26,64%. Les taux de croissance les plus importants proviennent des industries de tabac, d'huile et graisses comestibles et autres produits alimentaires comme le café et le sucre (Bancomext, plusieurs années).

Graphique 4: Commerce avec l'Amérique du Nord: fruits et légumes



Source: Statistique Canada et Department of Commerce, USA.

La courbe des importations mexicaines de fruits et légumes préparés depuis l'Amérique du Nord a varié au cours des années. Depuis 1994, ce type d'importations suit une courbe descendante en provenance du Canada, tandis que les États-Unis gardent un commerce relativement stable avec le Mexique. L'amointrissement des tarifs douaniers ne semble pas avoir eu un impact substantiel pour les importations mexicaines. Depuis la signature, les augmentations sont négligeables; on n'observe pas vraiment d'augmentation importante. Une étude dressée par le Ministère de l'Agriculture, de la Pêche et de l'Alimentation du Canada, en 1992, montre cependant que les produits horticoles préparés détiennent une concentration plus importante que les produits horticoles frais dans les importations mexicaines depuis 1981.

D'un point de vue plus spécifique, comme le montre le tableau VI, les importations et les exportations canadiennes de fruits et légumes préparés se font principalement au niveau de la congélation. Il semble que l'industrie de la conserve mexicaine soit moins attrayante pour les consommateurs et commerçants canadiens. Cependant, contrairement aux

importations de produits mexicains, les exportations canadiennes vers le Mexique sont à la baisse depuis le début des années 90.

Depuis 1993, le Canada ne vend plus aucun produit horticole ou fruticole en conserve au Mexique. Contrairement aux États-Unis, qui eux, vendent de façon croissante des produits mis en conserve aux Mexicains. Les nombreuses *maquiladoras* agro-alimentaires situées à la frontière Mexique/États-Unis, les changements alimentaires des Mexicains et l'ouverture des marchés peuvent être des explications au phénomène énoncé.

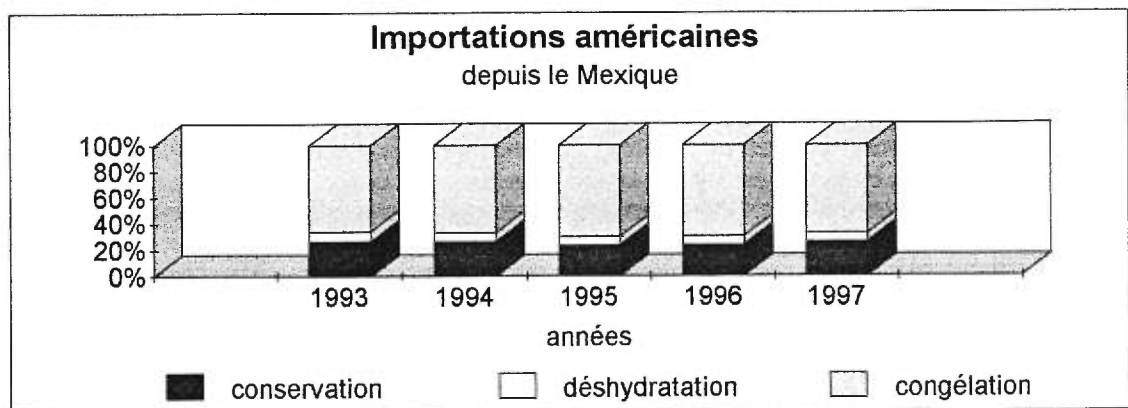
Tableau VI: Commerce avec l'Amérique du Nord: fruits et légumes préparés

Commerce mexicain avec l'Amérique du nord				
Secteur: légumes et fruits préparés (valeur en \$ américain)				
	Importations canadiennes		Exportations canadiennes	
	Indust. de conservation et préservation des fruits et légumes	Indust. de congélation de fruits et légumes	Indust. de conservation et préservation des fruits et légumes	Indust. de congélation fruits et légumes
1993	2578488	9285768	12290	224848
1994	2585961	10567127	6939	529770
1995	6393695	18420087	0	437084
1996	9400999	13482416	0	68851
1997	5818944	11914715	0	37857

Sources: Statistiques Canada, Department of Commerce, USA.

Les importations américaines de fruits ou légumes préparés se situent principalement, tout comme pour le Canada, dans le secteur de la congélation (Graphique 5). Les conserves mexicaines sont aussi en fortement en demande du côté des États-Unis. Les statistiques révèlent que les produits déshydratés, bien que n'étant pas le type de commerce le plus important, détiennent aussi une part du marché.

Graphique 5: Importations américaines de fruits et légumes préparés par type d'industrie depuis le Mexique

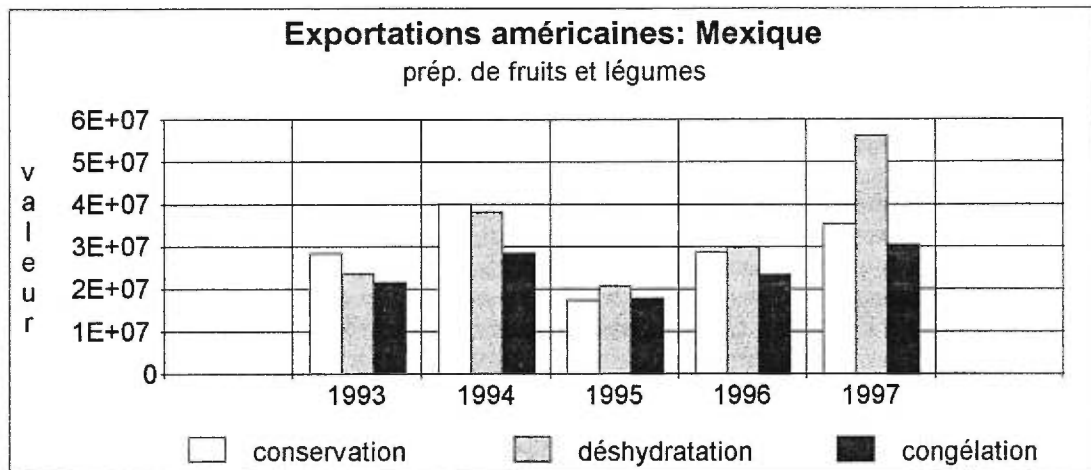


Source: Department of Commerce, USA.

Le commerce de ce produit n'est pas présent du côté canadien. D'autre part, le graphique montre que les proportions des importations, selon les types de produits, sont relativement semblables au cours des années. En effet, aucune baisse ou hausse importante n'est observée.

Depuis la crise économique mexicaine en 1994-1995, les exportations américaines connaissent une hausse dans le secteur de la transformation des fruits et légumes. Le graphique 6 montre une reprise des activités d'exportations vers le Mexique et notamment, dans le secteur de la déshydratation. Les ventes américaines de produits horticoles déshydratés vers le Mexique ont augmenté sensiblement depuis 1995. On remarque aussi que contrairement au cas canadien, les exportations de conserves sont plus importantes que les exportations de produits congelés. On peut ici comprendre que l'achat des produits congelés mexicains sert, entre autres choses, à faire la transformation des produits et ensuite, les revendre, en partie, à l'intérieur du pays. Toutefois, on remarque que les produits congelés, comme les deux autres, sont aussi en croissance vis-à-vis du marché mexicain.

Graphique 6: Exportations américaines de fruits et légumes préparés par type d'industrie vers le Mexique



Source: Department of Commerce, Census, USA.

5.1.1.2 Échelle régionale:

Les productions agricoles de fruits et de légumes sont localisées un peu partout sur le territoire mexicain. Cependant, on observe des concentrations importantes au niveau des productions de brocolis, de choux-fleurs, de choux de Bruxelles et de fraises dans trois régions au Mexique: le Bajío (où le coeur se situe dans l'État du Guanajuato), au Nord-Est de la péninsule de Baja California Norte (Vallée de Mexicali) et dans la moitié Sud-Est du Sonora. Ces produits sont largement exportés aux États-Unis sous forme congelée ou mis

en conserve. La présente recherche s'intéresse au cas de la région du Bajío guanajuatense puisqu'elle produit la plus grande portion nationale de produits horticoles congelés au Mexique. En effet, 80% de l'ensemble de la production des produits horticoles congelés proviennent du Bajío, et 68% de celle-ci provient uniquement du Guanajuato (Biving, Leigh, 1992: p.68). "This region is the center of the fruit and vegetable canning and freezing industry in Mexico including strawberries, asparagus, broccoli, cauliflower, and others, and accounts for 90% of Mexico's frozen fruit and vegetables exports. The Bajío is also the main source of fresh garlic exports from Mexico" (Bivings, 1992: p.46). Selon l'étude dressée par Bivings (1992), l'État du Guanajuato représente tout près de 84% de la production nationale mexicaine de brocolis. Il faut aussi ajouter que 14% de la production est effectuée dans les États entourant le Bajío guanajuatense, soit, le Querétaro, le Michoacán et Aguascalientes. Selon un récent sondage effectué au sein de l'association des producteurs locaux du Guanajuato, seulement 15% de l'ensemble du brocoli congelé est vendu sur les marchés mexicains (Garcia et Garcia, 1991). Cette situation reflète la culture alimentaire mexicaine orientée vers les produits frais plutôt que les produits congelés. De plus, le brocoli, le chou-fleur et les choux de Bruxelles ne font pas encore partie des repas quotidiens mexicains. Ainsi, selon la même étude 99,5% de l'ensemble du brocoli congelé est distribué aux marchés américain et canadien.

Les productions de choux-fleurs suivent les mêmes modèles de productions que ceux retrouvés dans les productions de brocolis. Ainsi, la majorité des productions de choux-fleurs congelés sont vendus aux États-Unis et comme le brocoli, plus de 80% de ces productions sont effectuées dans la région du Bajío.

La région du Bajío détient aussi un rôle historique dans la production de la fraise. Cette production a pris de l'expansion dans la décennie 40 et se destinait uniquement à combler les marchés américains par des processus de congélation. Irapuato fut l'hôte de nombreuses entreprises américaines (Arias, 1994). Encore aujourd'hui, l'industrie de la fraise est grandement financée par le capital américain. Les normes de production sont désormais plus sévères et les exigences de qualités plus rigoureuses. Les firmes mexicaines qui veulent faire face à la concurrence étrangère doivent s'équiper d'une technologie avancée. C'est pourquoi, plusieurs d'entre elles s'associent aux grandes firmes américaines, signent des contrats de productions et reçoivent des subventions de ces dernières favorisant ainsi une plus grande protection.

Dans une situation où l'ouverture des marchés est grandement présente, où les associations entre les firmes américaines et mexicaines existent et où les exportations semblent importantes, les statistiques devraient normalement démontrer un accroissement

grandissant des exportations du Mexique vers les États-Unis pour ce secteur d'activités. Or, les statistiques retrouvées dans la base de données de Bancomext ne concordent pas vraiment à ce niveau. En effet, que ce soit pour l'ensemble des exportations du Guanajuato vers les États-Unis ou seulement pour le secteur des préparations de fruits et légumes, on remarque que les ventes diminuent au fil des années. Ainsi, on observe que les exportations étaient plus importantes au début des années 90, qu'elles ne le sont à la fin de la décennie. Un ralentissement important est à remarquer pour les années 92 et 93, puis, une reprise est présente depuis 1995. Situation constatée tant pour les exportations dirigées vers le Canada que vers les États-Unis. D'autre part, le Guanajuato semble importer de plus en plus de produits du Canada depuis le début des années 90. Et malgré le caractère vacillant des importations américaines vers le Guanajuato, leur proportion a toujours été croissante par rapport au total de ses importations. Même chose du côté canadien où les importations ont tendance à prendre une place plus importante au sein du total des importations guanajuatenses. En 1994, la baisse des importations nord-américaines et des exportations du Guanajuato vers les États-Unis et le Canada peut être attribuable à la crise économique qui sévissait alors au Mexique.

Les statistiques de la base de données de Bancomext concernant uniquement les exportations et importations de fruits et légumes du Guanajuato en relation avec l'Amérique du Nord expriment la même tendance que celle retrouvée pour l'ensemble des exportations et importations du Guanajuato. Les exportations de fruits et légumes préparés du Guanajuato vers le Canada n'est pas significative. Les exportations vers les États-Unis, pour leur part, sont dans des proportions dépassant presque toujours les 90% du total des exportations pour cette catégorie de productions.

Tableau VII: Balance commerciale de l'État du Guanajuato

Statistique du Commerce extérieur						
Secteur externe: Balance commerciale						
Etat du Guanajuato						
(000'S , USA)						
1991-1996						
année	Variables		Canada		États-Unis	
	Exportations (total)	Importations (total)	Exportations vers Canada	Importations du Canada	Exportations vers USA	Importations des USA
91	270084295	345974785	9961063	5806614	178990141	230789529
92	353293264	622418012	5778536	7554445	256920617	446084255
93	142959522	502897571	24688944	7421486	95230700	310363412
94	141235027	630254400	2714658	109252	101995532	25539270
95	200258288	381322371	8673819	21485490	134896580	222972898
96	249702047	547643718	16759305	28514871	152894424	362600684

Source: BANCOMEXT, Base de datos

Pourtant, depuis la signature de l'Accord, les exportations guanajuatenses de ce produit vers les États-Unis ne semblent pas avoir augmenté de façon significative. En effet, les statistiques de Bancomext révèlent une baisse sensible du volume des ventes des fruits et légumes préparés aux États-Unis, comme le présente les tableaux suivants en milliers de dollars américains (Tableaux VII, VIII).

Tableau VIII: Exportations de fruits et légumes préparés de l'État du Guanajuato

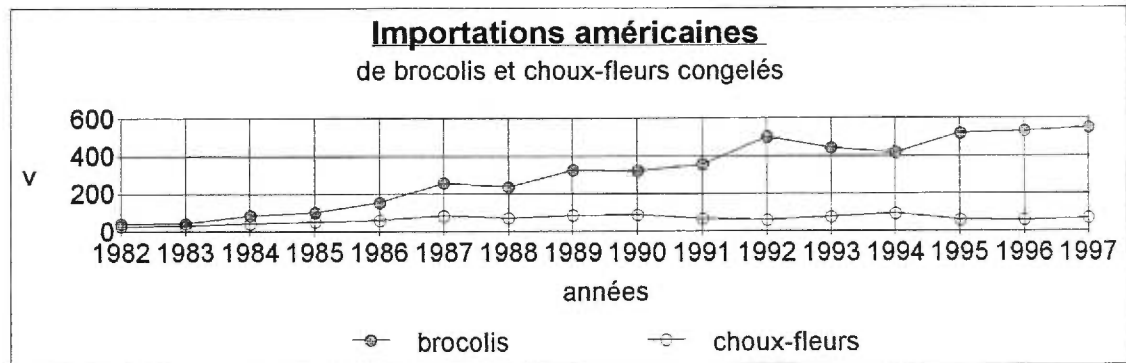
Exportations de fruits et légumes préparés par zone géographique Etat du Guanajuato 1993-1997 (000'\$ USA)		
années	Variables	
	Exportations totales	Exportations (USA)
1993	4499402	4329092
1994	3365296	3035345
1995	4288430	3992511
1996	4102996	3339169
1997*	3546040	2880545

Fuente: BANCOMEXT, Base de datos
*datos para el mes de agosto

Contrairement à Bancomext, les données de l'USDA, malgré une baisse sensible des importations mexicaines du brocoli et du chou-fleur en 1993, ne fournissent pas la même impression en ce qui concerne les importations mexicaines des États-Unis (Graphique 7). Les statistiques de l'USDA ne procurent pas de renseignement sur les importations d'un type de produits précis par région. Mais, les lectures ont démontré que plus de 80% des importations américaines de brocolis et de choux-fleurs provenaient du Bajío guanajuatense (Bivings, 1992). On peut donc estimer que les volumes d'importation de brocolis et de choux-fleurs congelés depuis l'État du Guanajuato sont très importants.

L'analyse des statistiques de la base de données de Bancomext et celle de l'USDA diffèrent donc dans la compilation chiffrée. Il faut remarquer que les enquêtes de terrain recueillies auprès des entreprises de transformation des fruits et légumes démontrent qu'il existe une augmentation des exportations de ces produits vers des États-Unis pour les *municipios* de Villagrán, Salamanca et Irapuato, tous trois situés dans l'État du Guanajuato. Ces trois *municipios*, avec le *municipio* de Santa Cruz de Joventinon Rosas accueillant l'entreprise Bird's Eye, sont les principaux producteurs de produits horticoles, dont le brocoli, transformés du Bajío guanajuatense.

Graphique 7: Importations américaines de choux-fleurs et de brocolis congelés



Source: USDA, ERS, Vegetables and Specialities, 1997. (1997, janvier à août)

5.1.2 Investissements étrangers entre le Mexique, les États-Unis et le Canada (de 1982 à 1996):

L'investissement étranger est aussi un autre indicateur du degré d'ouverture d'un pays sur l'étranger. Les tenants du libre-échange croient à l'augmentation des investissements étrangers pour les trois pays membres. La prochaine section de la recherche fait état de la situation des investissements étrangers entre le Mexique, le Canada et les États-Unis. En général, les investissements canadiens et américains vers le Mexique ont augmenté massivement depuis 1994. En contre partie, les investissements mexicains dans le reste de l'Amérique du Nord se trouvent plus restreints et même, pour certaines années, une situation de déinvestissement est observée.

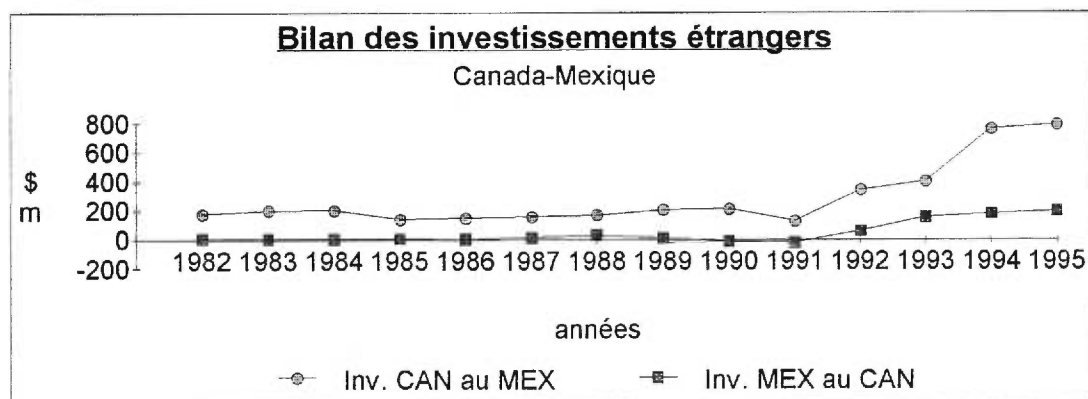
Les données américaines recueillies proviennent du *Departement du Commerce* des États-Unis. Les données canadiennes concernant les investissements faits à l'étranger et reçus de l'étranger sont comptabilisées par Statistiques Canada (*Bilan des investissements internationaux*). Du côté américain, les données sont désagrégées pour chaque type d'entreprise. Cependant, les données sont traitées globalement pour l'ensemble des entreprises canadiennes. Le peu d'investissements étrangers oblige Statistique Canada à ne fournir aucun renseignement par types d'entreprises afin d'en garder l'anonymat.

5.1.2.1 Échelle nationale:

Les investissements canadiens au Mexique suivent une courbe ascendante depuis 1992. De 1982 à 1991, les statistiques montrent que les investissements étrangers vers le Mexique étaient plutôt stationnaires et se situaient autour de 152 millions de dollars américains par année. La crise économique du début des années 90 a sûrement eu un rôle à jouer dans le ralentissement des investissements étrangers canadiens. On note cependant une

augmentation importante des investissements vers le Mexique depuis le début des ententes libre-échangistes entre les gouvernements canadien, américain et mexicain. En effet, de 1991 à 1992, un taux de croissance de plus de 53% est observé au niveau des investissements canadiens au Mexique. En 1994, à la signature de l'Accord, les investissements canadiens vers le Mexique ont encore une fois doublé dépassant ainsi le cap de 762 millions de dollars américains. Entre 1982 et 1995, le taux de croissance est de l'ordre de 81%. Les attitudes libéralistes des nouveaux gouvernements mexicains semblent avoir mené les investisseurs canadiens à investir avec plus de confiance dans les marchés mexicains (Graphique 8).

Graphique 8: Bilan des investissements étrangers: Canada-Mexique



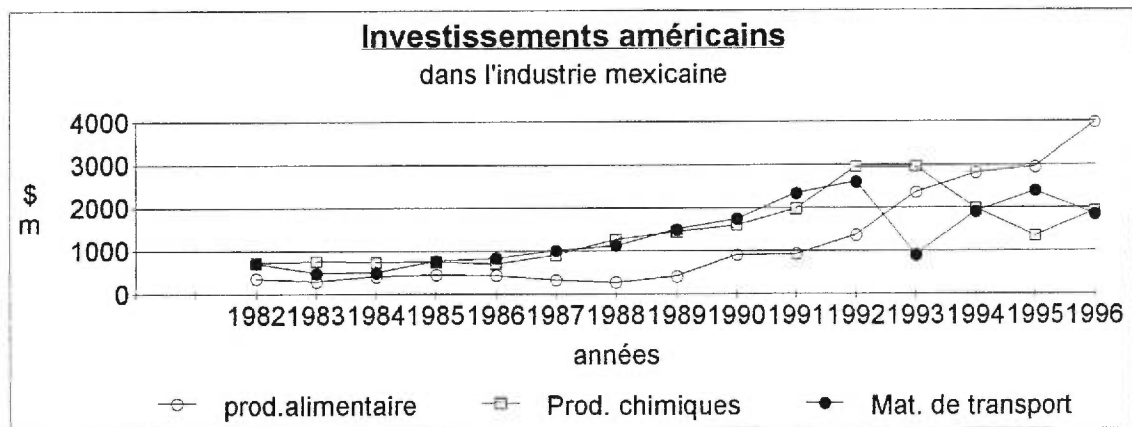
Source: Statistiques Canada, Bilan des investissements internationaux, plusieurs années.

Les investissements mexicains ont aussi subi une hausse depuis le début des négociations du libre-échange nord-américain. Après une baisse en 1990-1991, une augmentation des investissements est perceptible. Les années 1990 et 1991 sont marquées par des signes de désinvestissement. Les investisseurs mexicains semblent avoir plus emprunté qu'investi au Canada au cours de ces deux années. L'année 92 marque une reprise des activités avec un taux de croissance de 61% par rapport à 1991 suivant ainsi une courbe ascendante. Bien que croissantes, les investissements entre le Canada et le Mexique sont minimes comparativement à ceux effectués entre le Mexique et les États-Unis. Entre 1982 et 1996, les investissements américains pour tous les secteurs d'activités industrielles au Mexique ont crû de 70% atteignant tout près de 18 747 millions de dollars américains. Pour la même période, le seul secteur manufacturier a fait un gain de 64% passant de 4110 millions de dollars à 11 408 millions de dollars américains. Trois secteurs manufacturiers se démarquent des autres quant à leur participation au sein des investissements américains au Mexique: les produits alimentaires, les machines et matériel de transport et les produits

chimiques. En 1996, l'ensemble de ces industries comptaient pour 68% de l'ensemble des investissements dans le secteur manufacturier.

Entre 1982 et 1996, le secteur qui semble avoir le plus profité est celui des entreprises de produits alimentaires (Graphique 9). Ce dernier dépasse même aujourd'hui le secteur de l'industrie des transports, longtemps perçu comme le secteur le plus important au niveau des investissements américains au Mexique. En 1996, le secteur de l'industrie de l'automobile représentait 16% du total des investissements manufacturiers au Mexique alors que l'industrie de transformation alimentaire regroupait 35% des investissements pour cette même catégorie. L'importance de l'industrie de l'alimentation augmente dès le début des années 90 avec un taux de croissance remarquable (55%) entre 1989 et 1990. En 1994, les investissements américains au Mexique, pour ce secteur industriel, passent le cap des 2 800 millions de dollars américains délogeant ainsi l'industrie de la machinerie et du matériel de transport comme secteur industriel de première importance.

Graphique 9: Bilan des investissements américains au Mexique par type d'industrie



Source: Department of Commerce, USA.

Les investissements mexicains aux États-Unis subissent des baisses importantes allant même, dans bien des cas, jusqu'au désinvestissement (Tableau IX). En fait, pour l'ensemble des secteurs industriels présentés précédemment, des désinvestissements sont notés entre les années 1987 et 1996. Seule l'industrie de la transformation alimentaire détient des résultats positifs pour les années 1992 et 1993. D'autre part, dans bien des cas, les données sont inexistantes à cause du nombre relativement bas d'investisseurs mexicains pour chaque classe d'activité industrielle.

Par contre, le bilan des investissements manufacturiers mexicains aux États-Unis est positif à partir de 1990. Des investissements importants semblent donc avoir été effectués

dans des catégories d'entreprises manufacturières autres que celles comptabilisées précisément dans les statistiques officielles américaines. Entre 1990 et 1993, les investissements mexicains en sol américain ont crû lentement, puis en 1994, une hausse importante est observée. Les années 1995 et 1996 présentent ensuite une décroissance des investissements mexicains. Cette situation peut être attribuable à la dévaluation du peso face aux marchés nord-américains.

Tableau IX: Investissements mexicains dans l'industrie américaine

Investissements mexicains dans l'industrie américaine (millions de dollars américains)						
	Prod. alim.	Prod. chim.	Mat. primaires et fabr. de métaux	Machinerie	Autres manuf.	Total manuf.
1987	0	ND	ND	ND	-1	-33
1988	0	ND	ND	-31	-4	-44
1989	-1	-9	-7	-10	ND	ND
1990	-5	-13	-4	ND	ND	228
1991	ND	-15	-3	-17	261	225
1992	37	-13	-3	-16	229	235
1993	79	ND	ND	-49	417	355
1994	ND	ND	-1	-61	811	1053
1995	ND	ND	2	13	642	922
1996	ND	ND	7	-9	203	410

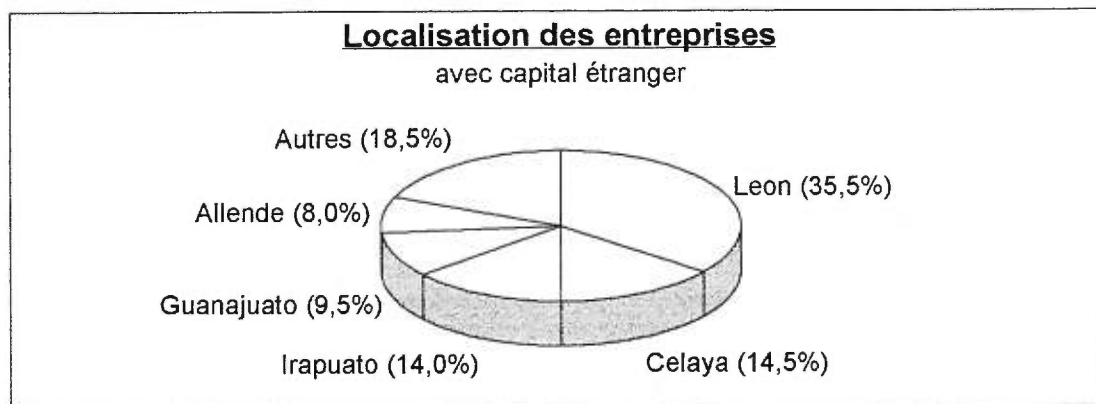
Source: Currents Survey, Department of commerce, USA, plusieurs années

5.1.2.2 Échelle régionale:

Entre 1994-1996, dans l'État du Guanajuato, l'accumulation totale des investissements étrangers représente près de 18 500 000\$ américains. Ce qui classe l'État dans les derniers rangs dans la catégorie des sommes investies par les étrangers au Mexique. Les données statistiques classées par entité fédérale ne sont disponibles que depuis l'administration de Zédillo en 1994. Auparavant, les données touchant l'investissement étranger n'était comptabilisées qu'à l'échelle nationale.

En juin 1997, selon les données recensées par la SECOFI, il existait 200 entreprises détenant du capital étranger au Guanajuato. Ce qui signifie 1,6% du total des entreprises détenant une participation étrangère enregistrée au Mexique. La plupart de ces entreprises se situent dans les grands centres industriels de l'État: León, Celaya, Irapuato et Allende (Graphique 10).

Graphique 10: Localisation des entreprises étrangères au Guanajuato



Source: SECOFI, "Inversión extranjera en el estado de Guanajuato", Junio de 97.

Les principaux pays investisseurs au Guanajuato sont principalement les États-Unis (49,5%) et l'Espagne (9,0%). Le Canada est aussi un bon investisseur récoltant 6,0% de la part des investissements totaux. La grande majorité des investissements s'effectuent dans l'industrie de transformation, viennent ensuite le commerce et les services communautaires. La plupart des entreprises étrangères qui investissent au Guanajuato le font avec une participation de plus de 50% au niveau des ententes entre les entreprises (Tableau X).

Tableau X: Distribution sectorielle des entreprises détenant du capital étranger dans l'État du Guanajuato

Distribution sectorielle des entreprises détenant du capital étranger dans l'État du Guanajuato			
Secteur	Participation étrangère (Investis. étrangers)		
	Moins de 50%	Plus de 50%	Nb d'entreprises
Agricole	1	7	8
Minier	4	1	5
Manufacturier	26	77	103
Electricité	0	1	1
Construction	3	0	3
Commerce	8	40	48
Transport et communications	2	2	4
Services financiers	2	7	9
Services communautaires, sociaux et personnels	5	14	19
Total	51	149	200

Source: SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera. juin 1997.

Entre 1994 et 1997, des variations importantes sont observées au niveau du total des investissements étrangers. En effet, de 13 200 000\$ américains, les investissements sont tombés à -1 200 000 \$ américains, pour ensuite reprendre le rang de 5 700 000\$ en 1996 (SECOFI, 1997). La région du Bajío guanajuatense, malgré de bonnes autoroutes, demeure

isolée par rapport aux grandes régions du Nord et à la ville centrale de Mexico. L'accès à de bonnes et différentes voies de communication est essentielle à la construction d'un réseau international. Dans le cas de l'industrie de transformation agro-alimentaire, les voies de communication le sont tout autant, car la fraîcheur des produits exportés en dépend.

5.2 Évolution de l'industrie dans la région du Bajío guanajuatense dans le contexte de l'intégration économique nord-américaine:

5.2.1 Histoire récente de l'économie industrielle de la région:

Le Bajío guanajuatense s'est surtout développé à partir des années 40 où l'industrie de la transformation a pris une place de plus en plus importante au sein de son économie aux dépens du secteur minier. Plus tard, au début des années 60, la région est entrée dans le tourbillon de la modernité, entraînant avec lui des répercussions dans le secteur agricole. L'industrie de l'agro-alimentaire a pris de l'importance avec l'apparition de nouvelles firmes étrangères qui ont bouleversé le système de production en place. C'est pourquoi, les marchés extérieurs, les exportations et l'orientation commerciale des productions agro-industrielles sont devenus les principaux axes de développement de la politique étatique de Vicente Fox, gouverneur d'État depuis 1994.

Les activités correspondant au secteur économique de transformation se localisent en majorité à l'intérieur du corridor industriel, qui traverse la moitié de l'État du Guanajuato suivant la direction de l'autoroute Mexico-Guadalajara. Les secteurs de transformation les plus importants de l'État sont ceux de l'industrie manufacturière, du cuir, de la chaussure, du vêtement, de la mécanisation et du pétrole. De plus, à cause de l'importance notable des terres agricoles dans l'économie de la région, de nombreuses villes comme Irapuato, Salamanca, León, Cortazar, Villagrán, Celaya et Salvatierra détiennent des industries de transformation de produits alimentaires (Carte 2). Les plus grandes concentrations d'industries de transformation de fruits et légumes se retrouvent à Irapuato, San Joventino de la Rosas, Salamanca et Villagran. Un grand nombre de ces industries vendent leurs productions à l'étranger, le reste est destiné à combler la demande du marché national (Universidad de Guanajuato, Mayo de 1991: p.60).

Le coeur historique des activités industrielles se situe à Irapuato. Cette ville a été le centre moteur du développement manufacturier de la région. Encore aujourd'hui, elle se spécialise dans les domaines de la transformation de la viande, du lait, des préparations de fruits et légumes, d'huiles et graisses comestibles, d'aliments pour animaux et d'articles en plastique. La ville de León se spécialise dans d'autres types de productions: le cuir et la chaussure, les vêtements, le bois, le ciment, les jeans et les entreprises de fabrication de

métaux primaires. Les *municipios* de Apaseo el Grande, de Celaya, de Salamanca, de San Francisco del Rincón, de Silao et de Villagrán sont considérés comme les centres moteurs de la décentralisation industrielle du Bajío guanajuatense et concentrent, eux-aussi, leurs activités de transformation dans des secteurs similaires: transformation de la viande, préparation de fruits et légumes, autres produits alimentaires, vêtements et cuir, le pétrole et ses dérivés, métaux transformés et appareils électriques.

Les industries de fabrication de produits alimentaires se situent principalement à Irapuato et à Celaya, accueillant un pourcentage important de main-d'oeuvre féminine. Une des particularités organisationnelles de ce type d'industries est d'engager du personnel temporaire en fonction des périodes de production, puisque les matières premières qu'elles utilisent sont souvent industrialisées de façon saisonnière comme les fruits, les légumes et les céréales. Ce type d'entreprise se caractérise aussi par une main-d'oeuvre importante en fonction des produits fabriqués et de la période de semence. De nombreuses entreprises, aujourd'hui bien établies, sont vouées à l'élaboration et à l'emballage d'aliments fonctionnant comme des *maquiladoras* au service d'entreprises nord-américaines comme celles de Green Giant et Bird's Eyes (Universidad de Guanajuato, Mayo de 1991: p.67).

5.2.1.1 Ouverture de la région (de 1940 à 1960):

Après la Deuxième Guerre mondiale, les habitudes alimentaires des Nord-Américains ont favorisé les aliments plus frais, notamment des fruits et des légumes de meilleure qualité. Ces changements ont eu des répercussions directes sur les productions agro-alimentaires horticoles du Guanajuato. À cette époque, les États-Unis commençaient à parler d'Irapuato comme d'une terre propice aux bonnes récoltes annuelles. Les investisseurs américains ont compris que ce lieu pouvait produire des fraises à longueur d'année et qu'il était désormais possible d'intégrer les productions du Guanajuato aux leurs, de telle sorte que l'approvisionnement soit disponible durant les périodes les plus creuses du calendrier agricole américain. C'est ainsi que, dans la deuxième moitié de la décennie 40, la production de la fraise a commencé à prendre de l'expansion et à s'intensifier. Dans son ouvrage, Patricia Arias (1994), explique de quelle façon ce virage a marqué l'économie du Guanajuato.

Les entreprises d'emballage (*empacadora*) et de congélation (*congeladora*) se sont construites à cette époque. La majorité de ces industries sont nées de l'association entre les industriels locaux et les entrepreneurs nord-américains qui provenaient, pour la plupart, de la région frontalière du Mexique et des États-Unis. Ces entreprises fonctionnaient de plusieurs façons. Certaines opéraient de manière tout à fait indépendante, alors que d'autres agissaient à titre d'intermédiaires pour les grandes compagnies agro-

alimentaires. Ces dernières se chargeaient du transport, de la mise en marché et de la vente des produits aux États-Unis.

L'installation de ces entreprises au Bajío guanajuatense a aussi provoqué des répercussions importantes sur le secteur de l'emploi local. La main-d'oeuvre féminine est devenue plus importante dans ce secteur d'activité. En effet, avec l'expansion des productions horticoles, la participation non-salariée des femmes aux récoltes a pris fin pour être remplacée par des emplois rémunérés journaliers dans les entreprises agricoles.

D'autre part, en 1955, la construction de l'autoroute entre Irapuato et La Piedad a développé la région jusqu'au Nord du Michoacán. Le paysage fraisier qui jusque-là n'était concentré qu'à Irapuato s'est étendu à d'autres zones du Bajío qui étaient, elles aussi, bien irriguées. Ces nouvelles terres horticoles n'avaient cependant pas encore la compétence d'Irapuato. Il ne s'agissait en fait que d'une expansion de la superficie cultivée. En effet, la transformation des fraises se faisait encore dans les industries de congélation d'Irapuato (Arias, Patricia, 1994: p.125).

5.2.1.2 Période de modernisation (de 1960 à 1990):

Au cours de la décennie 60, les populations des *municipios* les plus importants, comme Irapuato, ont commencé à s'embarquer dans des projets de plus en plus coûteux, mais nécessaires. Un des nombreux projets concernait l'agrandissement et la rénovation des voies de communication. Ainsi, les autorités ont procédé au pavement de l'autoroute "Irapuato-La Piedad" et l'ont prolongé jusqu'à Cuernavaca, *municipio* situé plus au Sud. Une autoroute a aussi été construite entre les villes d'Irapuato et Apaseo el Grande. Les dirigeants en place voulaient ainsi améliorer la circulation des individus et des marchandises. Mais une des préoccupations les plus importantes de l'époque demeurait l'accès à l'eau. Les productions en étaient dépendantes. En 1963, le *Secretaría de agricultura y de recursos hidráulicos* (SARH) a construit le Canal de Riego Ingeniero Antonio Coria situé à Irapuato. Il couvrait 38 300 hectares et s'étendait sur six *municipios* voisins: Abasolo, Cortzar, Juventino Rosas, Pueblo Rosas, Salamanca et Villagrán.

Des entreprises américaines comme Bird's Eyes, Del Monte, Heinz, Campbell's Soup et Gerber sont venues s'installer au Guanajuato et y ont trouvé un bassin important de consommateurs. Elles produisaient ainsi, principalement pour le marché intérieur. Elles avaient tendance à négocier avec d'importants producteurs agricoles minimisant, ainsi les risques et les coûts.

Les années 70 marquent un autre tournant dans le développement industriel du Bajío guanajuatense. Afin de répondre aux besoins croissants d'une meilleure circulation routière,

les dirigeants ont proposé la construction d'un passage à niveau en-dessous de la voie ferroviaire, reliant ainsi Salamanca et Irapuato, directement à l'autoroute. Ce dernier fut inauguré par le Président de la République en 1971 (Arias, 1994: p.132). C'est aussi à cette époque qu'on a vu apparaître des centres d'éducation supérieure. Par exemple, en 1975, la *Escuela Superior de Agricultura y Zootécnica* a été inaugurée à Irapuato. La même année, l'*Instituto de Estudios Superiores del Centro* et, un an plus tard, l'*Instituto Tecnológico de Monterrey* ont été inaugurés au Campus d'Irapuato.

Plus tard, en 1981, financé par le *Consejo Nacional de Ciencia y de Tecnología* (CONACYT), le *Centro de Investigaciones y Estudios Avanzados del Instituto Politécnico Nacional* (CINVESTAV) a ouvert ses portes. La seconde vague d'investissements étrangers (nord-américains) s'est faite après la dévaluation du peso en 1982. Cette chute a fait en sorte que les productions mexicaines sont devenues soudainement plus attrayantes aux yeux des investisseurs. Ainsi, la venue de l'entreprise Green Giant (1983) a marqué une nouvelle étape dans la production et la transformation de la production agricole. En effet, les productions qui, jusque-là, étaient essentiellement céréalières ont commencé à se diversifier. L'année 1985 marque l'apparition de la culture de l'asperge au Bajío guanajuatense. En 1986, d'autres productions se sont ajoutées à celle-ci: le brocoli et le chou-fleur. La fraise est donc devenue une production secondaire. C'est ainsi que pour la première fois, le *municipio* d'Irapuato a cessé d'être conditionnellement orienté vers la production unique de la fraise.

Depuis cette période, la quantité et la variété des productions horticoles et fruticoles n'ont cessé de croître dans la région. Ces années ont aussi été propices au développement de l'industrie agro-alimentaire. En 1987, les constructions de la "*Congeladora del Río*", de "*Frescos de Exportación*" et de "*Productos Vegetales de Exportación*" ne sont pas étrangères à ce regain d'activités agro-industrielles. Le développement des grandes artères continuait de bon train avec l'agrandissement de l'autoroute "Querétaro-Irapuato" à quatre voies. On voulait ainsi réduire le temps de transport des produits horticoles jusqu'à la frontière.

Cependant, à la fin des années 80, la demande américaine est devenue moins importante. Elle a d'ailleurs été affectée par la récession. Ainsi, le marché de ces produits, comme le brocoli et le chou-fleur, est vite devenu saturé. Le prix chutant, les productions mexicaines sont devenues non-rentables. Cette situation a particulièrement été difficile pour les nouvelles firmes alimentaires qui devaient couvrir des gros coûts de production, fermer leurs portes ou réorganiser un nombre important de leurs entreprises. Ainsi, la plupart des industries de la transformation de la fraise, qui avaient une réputation de mauvaise qualité,

ont converti leurs productions pour celle de la congélation des produits horticoles. Les entreprises d'emballage ou de congélation de la fraise qui ont survécu ont dû faire de nombreux investissements en technologie de pointe afin de répondre aux normes de qualité désormais fixées par l'Amérique du Nord.

Les statistiques retrouvées au sein des recensements industriels expriment plus ou moins bien la réalité des années 80-90. En effet, on ne peut tenir compte du recensement industriel de 1981 pour l'État du Guanajuato, puisque les données qui y sont inscrites semblent incohérentes avec l'évolution industrielle ultérieure de la région d'étude. De façon générale, les données recueillies montrent une croissance importante des productions industrielles pour le Guanajuato entre les années 1989 et 1994, année du plus récent recensement industriel. Le *municipio* ayant le plus participé à cette croissance est celui d'Irapuato, accueillant 3815,58% de croissance pour la même période. Toutefois, comme pour le *municipio* de Villagrán, la croissance de son industrie agro-alimentaire et celle de son industrie des fruits et légumes sont moins considérables. À ce niveau, le *municipio* de Salamanca semble être plus dynamique (Tableau XI).

Tableau XI: Taux de croissance des entreprises: production au Guanajuato

Taux de croissance des entreprises (en %) (productions)			
	Tot. industriel	Secteur 31	Branche 3113
Guanajuato			
1989-1994	183,20	212,51	132,49
Irapuato			
1989-1994	3815,58	1334,69	321,52
Salamanca			
1989-1994	141,36	274,50	577,25
Villagran			
1989-1994	56,04	51,11	15,89

Source: INEGI, Censo industrial, 1981, 1989 et 1994.
Secteur 31: Industrie agro-alimentaire
Brache 3113: Indus. de transformation de fruits et légumes

La productivité des entreprises est un autre indicateur permettant de mesurer le degré d'adaptabilité et de souplesse de l'entreprise devant les changements occasionnés par la réorganisation des marchés. À ce niveau, les grandes tendances restent les mêmes.

Dans l'ensemble, on remarque que la productivité des employés a augmenté entre les années 1989 et 1994 (Tableau XII). La situation statistique semble être la même quel que

soit le *municipio* choisi. Contrairement aux données recueillies pour l'État, les trois *municipios* à l'étude semblent avoir augmenté leur productivité dans le secteur de la transformation des fruits et légumes pour la période comprise entre 1989 et 1994. Cependant, cette productivité demeure inférieure à celle retrouvée pour l'ensemble de l'activité industrielle de transformation du Guanajuato.

Tableau XII: Évolution de la productivité du travail au Guanajuato

Productivité du travail (valeur de la production produite par employé) (en millions de pesos)			
Evolution de la productivité du travail			
	Tot. industriel	Secteur 31	Branche 3113
Guanajuato			
1989	59,787	67,170	46,563
1994	125,578	137,803	45,566
Irapuato			
1989	46,558	54,254	38,817
1994	75,426	90,873	49,891
Salamanca			
1989	233,061	72,165	61,641
1994	674,078	154,257	127,152
Villagran			
1989	91,399	77,533	67,889
1994	134,792	112,328	73,479
Source: INEGI, Censo industrial, 1981, 1989, 1994.			
Elaboration des données personnelle			
Secteur 31: Industrie agro-alimentaire			
Branche 3113: Indus. de transformation de fruits et légumes			

5.2.1.3 Les années 90: la décennie des politiques d'intégration:

Selon Leigh Bivings (1992), le début des années 90 a été la période la plus difficile pour les producteurs et les entreprises de transformation de produits horticoles qui ont subi les conséquences du mauvais temps. À cette époque, les prix ont monté en flèche et certaines firmes, qui n'étaient plus en affaires depuis maintes années, ont eu l'idée de réintégré le marché. Ce processus de réorganisation des entreprises semble vouloir se poursuivre. Ainsi, si certaines entreprises d'emballage et de congélation trouvent des solutions provisoires aux problèmes de la concurrence sous forme de production en sous-traitance pour les géants de la région, d'autres entreprises plus petites et détenant moins de capital paraissent vouées à disparaître.

Au Bajío, la plus grande partie des productions agro-industrielles horticoles est contrôlée par deux entreprises: Bird's Eye et Green Giant. Ces dernières détiennent d'importantes capacités de production en constante progression et une influence sur une grande partie des productions effectuées par les entreprises de sous-traitance. En fait, il ne

serait pas exagéré de dire qu'à elles seules, ces firmes comptent pour plus de la moitié de la production de choux-fleurs et de brocolis en vente à l'étranger (Bernardi, 1993: p.86).

La décennie 90 apporte de nouvelles stratégies de marché axées sur la complémentarité des productions entre les entreprises et les marchés nord-américains ainsi que sur les contrats et l'intégration verticale des entreprises agro-alimentaires entre les régions productives du Mexique. L'exemple des productions de l'entreprise Green Giant est éloquent à ce sujet. Aujourd'hui, l'entreprise ne se contente plus de produire des produits congelés, mais offre aussi des produits frais, notamment à l'époque de l'année où les productions agricoles de maïs et d'asperges sont réduites. Les entrepreneurs ont aussi construit une nouvelle succursale dans le nord du Guanajuato dans laquelle ils produisent des champignons. Leur stratégie repose sur les complémentarités retrouvées au sein des régions. Ils espèrent ainsi en arriver à l'importation de nouveaux produits congelés (comme le maïs et les pois) des États-Unis une fois que les barrières tarifaires auront disparues.

D'autres entreprises américaines suivent la même stratégie. Le groupe américain Simplot a localisé deux de ses succursales en Californie et a implanté une autre succursale à Morelia (Michoacán) qui transforme les fruits et fait l'emballage des avocats. La transformation de ces produits horticoles a débuté en 1987. La matière première venait cependant du Guanajuato, ce qui leur occasionnait des coûts de transport importants. C'est pourquoi, au début des années 90, Simplot a détourné sa ligne de production horticole vers le Guanajuato en s'associant à l'entreprise Mar Bran. Aujourd'hui, d'importants contrats de production de produits congelés sont signés chaque année entre Simplot et Mar Bran.

De la même façon, le groupe entrepreneurial Pepsico des États-Unis a investi dans trois succursales au Mexique: *Fresport d'Irapuato*, *Industrias Hortícolas* dans le Nuevo León et la *Congeladora Horticola* au Sonora. Ces trois succursales sont localisées dans des endroits différents de telle sorte qu'elles obtiennent des complémentarités. Ces exemples démontrent bien que les "joint ventures" entre entreprises étasuniennes et mexicaines sont présents et le seront sans doute encore plus dans quelques années. Cependant, la croissance de l'industrie mexicaine et la récession des États-Unis ont provoqué une baisse des prix et une importante restructuration des activités. Ce qui a freiné le développement et l'accroissement de cette tangente au début des décennies 90.

La concentration verticale des activités agro-industrielles est aussi une stratégie d'action préconisée par les grandes entreprises pour entrer dans l'économie mondialisée. La plupart des grandes entreprises de transformation des produits horticoles tirent leur matière première des productions agricoles qui appartiennent, pour la majorité, à des propriétaires

privés. L'entreprise signe un contrat avec le producteur qui s'engage à lui fournir des produits de qualité et selon les normes prévues. Le producteur se retrouve donc assuré de vendre ses produits à un taux fixé à l'avance. En contrepartie, l'entreprise investit souvent dans la mécanisation des terres de production, offre des services de vérification des cultures et lui donne les pousses à transplanter afin de lui garantir la qualité recherchée sur les marchés américains. Bird's Eye et Green Giant signent la totalité de leurs contrats avec des producteurs agricoles. Les autres entreprises du Bajío guanajuatense, détenant du capital privé mexicain, possèdent bien souvent leurs propres terres de production (Bivings, 1992: p.73).

La technologie des entreprises mexicaines provient en grande partie des États-Unis, par les investissements américains et les associations entre entreprises mexicaines et américaines. Les entreprises de Bird's Eye et Green Giant ont joué un rôle primordial dans la transmission de la technologie industrielle au Mexique. Ces entreprises ont été les instigatrices d'une association regroupant les gouvernements mexicain et américain visant le contrôle phytosanitaire de la production du brocoli au Guanajuato. Les importations de machineries américaines ont eu un impact sur le niveau technologique du Mexique dans ce secteur d'activités. La plupart des entreprises détenant du capital étranger jouent un rôle d'*agromaquila* et peuvent, en occurrence, importer sans taxe douanière les intrants nécessaires à la production qui sera exportée sur les marchés américains.

Le discours du gouverneur d'État actuel, Vicente Fox, s'oriente vers l'ouverture et la croissance de l'économie. Du Parti d'Action National (PAN), son gouvernement a pour principal objectif de promouvoir et créer des conditions favorables pour un développement économique soutenu et compétitif au niveau mondial propulsant ainsi un progrès économique sans compromettre l'équilibre écologique du Guanajuato. Les politiques du gouvernement sont tournées vers l'extérieur et poursuivent les bases politiques du gouvernement fédéral c'est-à-dire, promouvoir le fédéralisme, construire une politique sectorielle pour chaque activité économique et favoriser l'investissement et le commerce étranger. Il voudrait établir une alliance entre les secteurs productifs du Guanajuato afin de favoriser la productivité des entreprises, promouvoir l'intégration des chaînes productives et mettre de l'avant les principes économiques de la substitution aux importations.

Une attention particulière est accordée au secteur agricole. Selon le gouvernement, le grand potentiel du secteur et sa capacité humaine sont des éléments essentiels au développement intégral. Il prévoit ainsi donner 82 millions de pesos aux programmes de mécanisation, de transfert de technologie, d'hygiène, d'équipement rural, de projets ruraux et d'approvisionnement des eaux.

Une des recommandations mentionnées pour encourager le développement économique du Guanajuato a donc été celle de la conversion du secteur agricole, désormais tourné vers des produits de plus grande valeur économique comme les produits horticoles. En effet, le discours du gouvernement est celui de l'investissement national ou international et la création d'agro-industries dans les secteurs de l'emballage de produits frais, congelés ou déshydratés dans les *municipios* qui possèdent les productions agricoles propices à ce développement. Ces industries de transformation agricoles devraient se convertir en pôles de croissance et de développement économique par groupe de *municipios*. Ainsi, les agro-industries devraient naturellement former des blocs d'activités économiques près des centres de développement, lesquels devraient diversifier leurs activités économiques dont les fondements demeurent ceux des plans régionaux.

Or, pour en arriver à un développement harmonieux, certains problèmes inhérents au secteur agricole devraient être résolus. En effet, il existe un manque de ressources économiques dans le secteur. L'ouverture économique est effectuée avec des pays qui détiennent des conditions de marchés différentes de celles du Mexique et on remarque une inefficacité dans la production. Ainsi, certains facteurs pourraient éventuellement contraindre l'expansion économique du secteur de la transformation des produits horticoles au Guanajuato. Les coûts de production ont beaucoup augmenté, principalement au niveau de l'énergie électrique. Mais le plus important est sans aucun doute celui du manque d'approvisionnement en eau. Les nappes phréatiques diminuent de 2 à 4 mètres par année. À ce sujet, le gouvernement mexicain tente d'encourager les producteurs agricoles à investir dans les systèmes d'irrigation de haute technologie en donnant l'accès plus facilement aux crédits à taux d'intérêts réduits. D'autre part, le Secrétariat du développement agricole au Guanajuato prévoit laisser 80 000 hac en friche au prochain cycle automne-hiver par manque d'eau dans les puits d'irrigation du District d'irrigation d'Alto Río Lerma et du District d'irrigation de La Begoña. Le gouvernement espère ainsi utiliser les 70 millions de pesos du "Programa de Sequía 1997" aux fins de construction d'infrastructures nécessaires à l'amélioration du développement agricole (Ochoa Tapia, 1997: p.1).

5.2.2 Comparaisons agricoles:

Au Mexique, les terres agricoles les plus rentables sont habituellement celles des propriétaires privés. Le cas du Bajío guanajuatense n'est pas différent. L'agriculture du le corridor agro-industriel de Celaya-León est surtout de type capitaliste. En fait, l'agriculture de la région dépend plus des besoins des marchés nationaux ou internationaux que des marchés régionaux. Cette situation fait en sorte que les *ejidatarios* sont soumis aux normes commerciales et agricoles des propriétaires privés. Ces derniers exercent un contrôle certain des *ejidatarios* à travers la location des terres *ejidales*. L'agriculture capitaliste de la

région se retrouve donc non seulement chez les grands propriétaires privés, mais aussi chez les *ejidatarios* et les petits propriétaires qui n'ont pas les moyens et les techniques pour produire de façon commerciale bien qu'ils détiennent des terres fertiles et de bonnes terres pluviales.

Dans la région, les principales cultures sont celles des produits horticoles avec le sorgho et l'avoine. Les principaux produits horticoles sont: le brocoli, le chou-fleur, la fraise, l'asperge, la tomate et la carotte qui sont en demande sur le marché international. Les entreprises de capitaux transnationaux exercent alors une influence notoire sur les productions horticoles.

5.2.2.1 La tenure et l'irrigation des terres:

L'agriculture du Bajío guanajuatense est principalement commerciale, bien que l'agriculture de subsistance soit présente, mais en proportion beaucoup moins élevée. À ce sujet, les superficies des terres pluviales et celles irriguées sont révélatrices. Les superficies moyennes des terres de plus de 5 hac sont de 15,6 hac pour les terres irriguées et de 12,14 hac pour les terres pluviales. D'autre part, les terres *ejidales* sont beaucoup nombreuses que celles privées, mais la superficie des terres irriguées y est beaucoup moins importante. En effet, selon les statistiques du recensement agricole de l'INEGI de 1994, la superficie moyenne des terres irriguées de plus de 5 hac sont de 8,16 hac pour les terres *ejidales*, comparativement à plus de 30 hac pour les terres privées. Au niveau des terres pluviales, la situation n'est pas vraiment différente, ici encore une fois, les terres de superficie importante sont privées, 16,7 hac contre 8,09 hac pour les terres *ejidales*.

Au niveau des *municipios* à l'étude, celui de Salamanca detient le plus grand nombre de terres de plus de 5 hac, d'une moyenne de 15,35 hac, suivi de près par Irapuato avec 1157 terres agricoles de plus de 5 hac, avec une moyenne de 11,83 hac par terre. La superficie totale de Villagrán est beaucoup moins importante, son nombre de terres de plus de 5 hac est en proportion. Il ne compte que 531 terres de plus de 5 hac. À Irapuato, les superficies totales des terres *ejidales* et privées sont presque équivalentes. Cependant, comme pour l'État, la superficie moyenne des terres *ejidales* est moins importante que celles retrouvées pour les terres privées. Les terres pluviales sont beaucoup plus nombreuses à Irapuato et leur superficie est moins grande (5,78 hac) que les superficies moyenne du même type à Salamanca (6,96 hac) et à Villagrán (7,305 hac). À Salamanca, comme les autres *municipios*, les terres irriguées et pluviales de plus de 5 hac sont beaucoup plus nombreuses que celles de moins 5 hac. Finalement, Villagrán, avec un nombre plus restreint de terres, détient des caractéristiques différentes d'Irapuato et Salamanca. Le nombre de terres privées est moins important que celui des terres *ejidales*. Pourtant, la superficie moyenne des terres

privées du *municipio* est supérieure (43,35 hac) à celle retrouvée à Salamanca (32,34 hac) et à Irapuato (26,77 hac). En somme, on remarque des différences au niveau de la superficie des terres cultivables irriguées et privées du Bajío guanajuatense (Carte 4).

5.2.2.2 La technologie des terres *ejidales*:

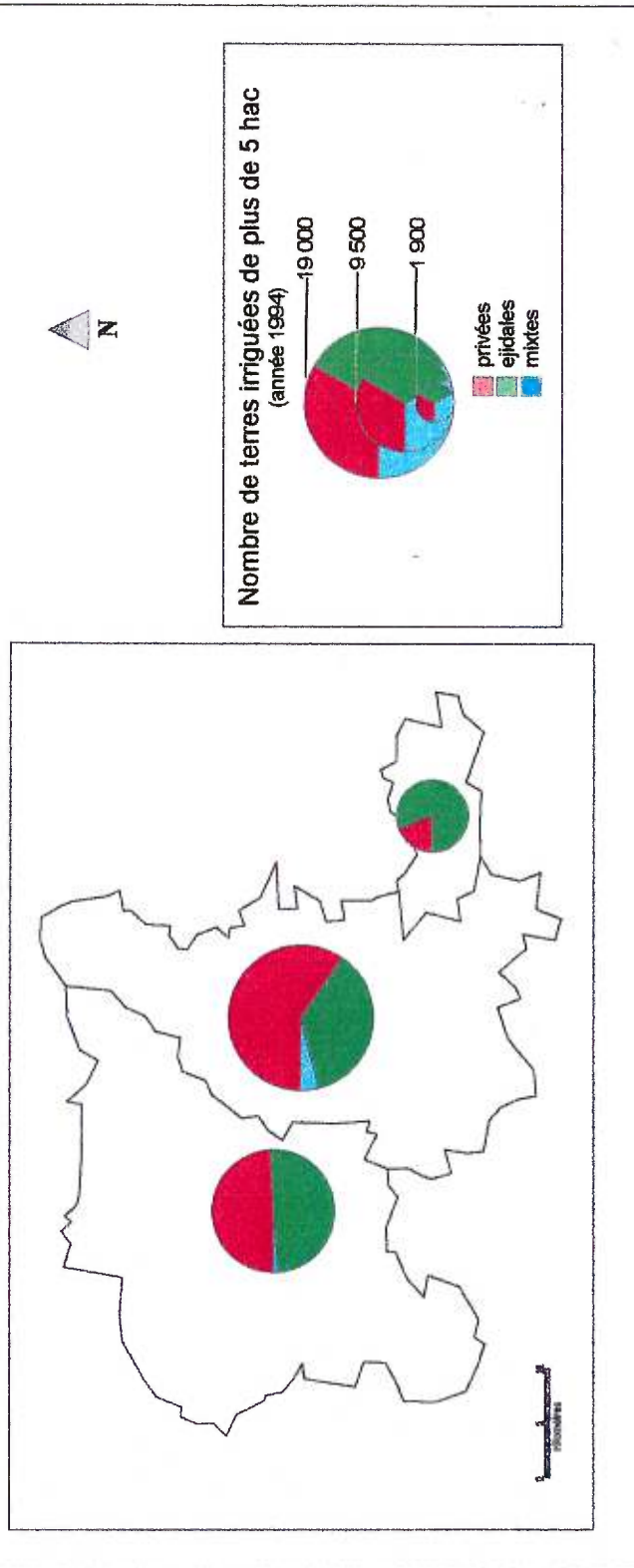
L'État du Guanajuato est bien équipé du point de vue de la technologie agricole. En effet, 98% des terres *ejidales* de l'État utilisent une quelconque technologie agricole. En effet, plus de 50% des répondants affirment utiliser des semences améliorées, des fertilisants chimiques, des fertilisants organiques, des tracteurs et des animaux de travail. Pour les *municipios* d'Irapuato, de Salamanca et de Villagrán se sont 100% des *éjid*os qui sont pourvus d'une technologie agricole. À Irapuato, Salamanca et Villagrán la totalité des *éjid*os sont pourvus d'une technologie agricole. L'utilisation de tracteurs est possible sur 84% des terres à Irapuato et sur 78% des terres à Salamanca, ce qui représente toutefois un taux d'utilisation important (Tableau XIII).

Tableau XIII: Technologie des terres *ejidales* au Guanajuato

Technologie des terres <i>ejidales</i>				
	État	Irapuato	Salamanca	Villagrán
Ejid os avec superficie de travail	99,1	100	100	100
Ejid os avec superficie de travail qui utilisent une technologie agricole	98	100	100	100
Semences améliorées	55,9	74	86,3	92,3
Fertilisants chimiques	84	100	98	100
Fertilisants organiques	50,3	53,2	41,2	53,8
Tracteur	65,7	84,4	78,4	100
Animaux de travail	68,9	53,2	31,4	53,8
Ejid os avec superficie de travail utilisant un équipement ou des installations agricoles	71,7	87	90,2	100
Puit profond pour irrigation	57,1	59,7	54,3	76,9
Semeuse-batteuse	68,9	89,6	91,3	92,3
Desgranadora	37,1	25,4	19,6	38,5
Ejid os avec superficie de travail qui destinent leur productions agricoles				
Seulement pour autoconsommation	22,2	9,1	7,8	
Pour la vente	77,8	90,9	92,2	100

Source: INEGI, Censo agrícola y de ganadero, 1994

Répartition des terres irriguées de plus de 5 hac dans les municipios d'Irapuato, de Salamanca et de Villagrán



Source: INEGI, Censo agropecuario, 1994.

Marjolaine Adam, 1998

Les installations agricoles sont aussi plus présentes à Villagrán qu'à Salamanca ou Irapuato. En effet, on retrouve à Villagrán une concentration plus élevée de terres détenant des puits aux fins d'irrigation, des semeuses-batteuses et des *desgranadoras*. Dans les faits, 100% de ses terres sont pourvues d'installations agricoles.

5.2.2.3 Évolution de la production horticole entre 1982 et 1996:

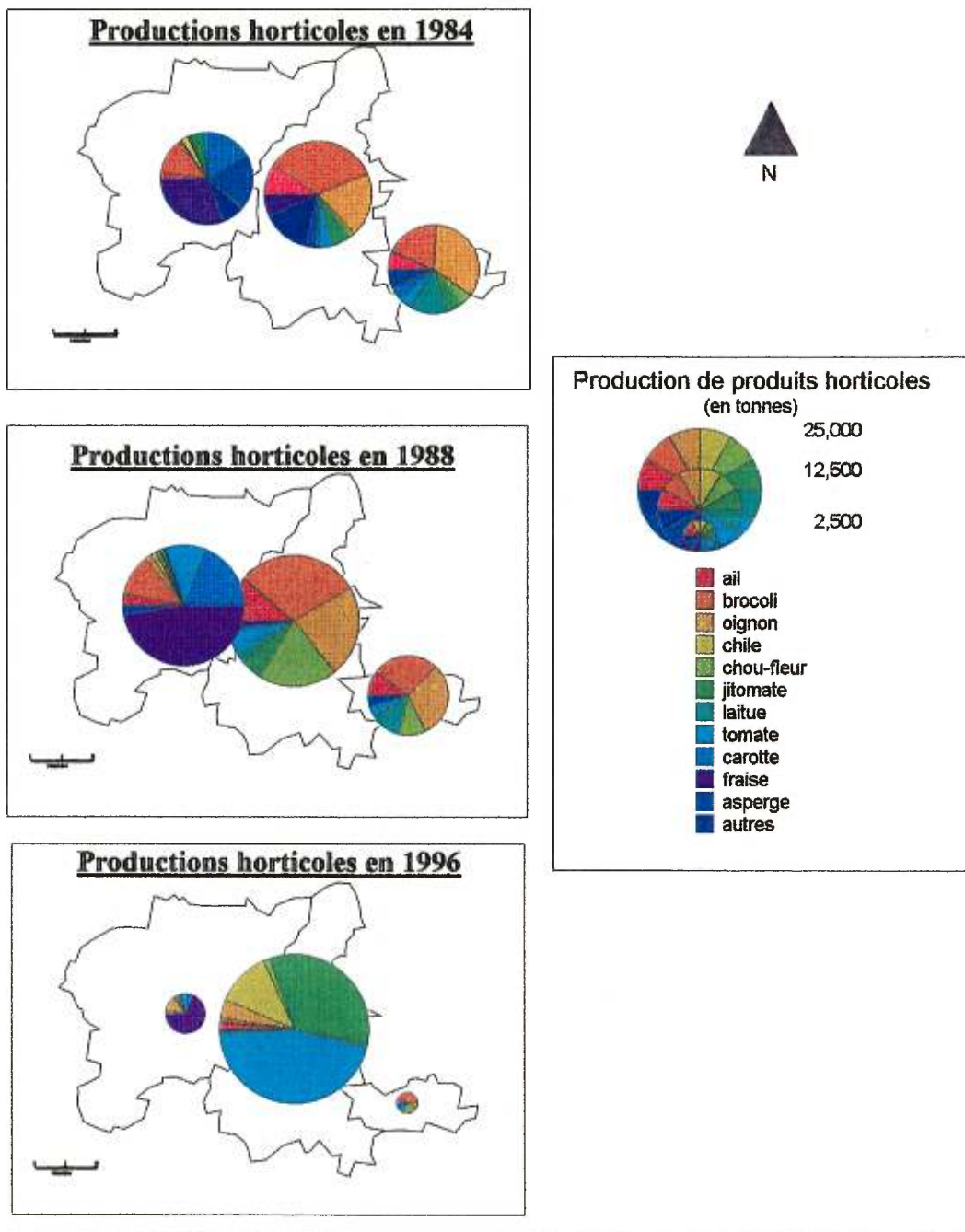
Les superficies des productions horticoles sont relativement petites comparativement aux productions agricoles céréalières. Elles détiennent pourtant une importance considérable dans l'économie agricole de la région. Les valeurs des extrants sont relativement importantes. Les superficies horticoles ont commencé à prendre de l'importance depuis 1984. En effet, au début des années 80 (1980-81-82), la superficie, les rendements, la valeur des productions et la variété des productions n'étaient pas très significatives si l'on en croit les données statistiques fournies par le DDR (Distrito de desarrollo regional) de Cortazar.

En 1982, les productions d'ail, de brocolis, d'oignons, de *chiles*, de choux-fleurs, de *jitomate*, de laitue, de tomates, de fraises et des autres produits horticoles étaient de l'ordre de 6382,2 tonnes à Irapuato, de 7667,3 tonnes à Salamanca et de 1928 tonnes à Villagrán. Ces types de productions ont pris de l'importance à partir de 1984 où on observe des taux importants de croissance. En effet, entre 1982 et 1984, on observe un taux de croissance de 66,8% à Irapuato, de 68,07% à Salamanca et 28% à Villagrán pour ces mêmes produits. Les productions horticoles n'ont cessé de croître aux cours des années qui ont suivi. Pour l'ensemble des *municipios* étudiés, on remarque des taux de croissance de 5% entre 1984 et 1988 et de 84,23% entre 1988 et 1996. Le *municipio* qui a contribué le plus à cette croissance est celui de Salamanca (Carte 5).

Le *municipio* d'Irapuato est celui qui détient la plus grande variété de productions horticoles depuis 1982. L'ensemble des produits horticoles mentionnés plus haut sont cultivés dans des proportions semblables les uns par rapport aux autres. Les concentrations d'importance se retrouvent au niveau du brocoli, de la carotte, de l'asperge et de la fraise. La production du brocoli a subi une hausse d'importance entre 1982 et 1984. En effet, de 10,8 tonnes produites en 1982, la production est passée à 2 423 tonnes en 1984. Cette production s'est ensuite accrue jusqu'en 1996. Elle représente maintenant 12,6% de la production de l'ensemble des produits horticoles du *municipio*. La carotte est une autre spécialité horticole d'Irapuato. Cependant, elle a tendance à perdre de l'importance au cours des dernières années. En effet, en 1984, la carotte représentait 16,19% de la production totale des produits horticoles, alors qu'en 1996, elle ne représente plus que 3,7%. Les asperges ont aussi perdu de leur importance avec les années. Leur production était de 3 836

Carte 5

Productions horticoles pour les municipios d'Irapuato, de Salamanca et de Villagrán pour les années 1984, 1988 et 1996



Source: DDR No.5 Cortazar, Base de datos brutos, 1984-1988-1996.

Marjolaine Adam, 1998

tonnes en 1984, de 604 tonnes en 1988 et de 0 tonne en 1996. À Irapuato, le produit horticole étant le plus important historiquement et économiquement parlant est celui de la fraise. En 1984, la fraise comptait pour 30,81% de la production totale, en 1988, pour 47,45 %, et en 1996, pour 69,86%. Le rendement moyen des productions (tonnes par hectares cultivés) horticoles diffère en fonction des types de produits et selon les années. Mais règle générale, les rendements les plus élevés se retrouvent chez les productions dont les concentrations sont les plus élevées du *municipio*. Les productions d'oignons sont importantes par rapport à la superficie cultivée. Les rendements agricoles d'Irapuato sont toutefois beaucoup moins considérables que ceux retrouvés à Salamanca.

Le *municipio* de Salamanca est sans contredit le plus important en termes de production horticole. Dans les faits, selon les statistiques du DDR No.5 de Cortazar, il a pris toute son importance à partir des années 90 pour en arriver en 1996 à une production horticole totale de 360 683 tonnes. Les produits cultivés sont sensiblement les mêmes pour les trois *municipios*, mais les concentrations les plus élevées se retrouvent ici dans les secteurs de la production d'ails, de brocolis, de *chiles*, de *jitomates* et de tomates. Les productions d'ail ne sont pas si importantes compte tenu du nombre de tonnes produites des autres produits concernés. Cependant, Salamanca est le seul des trois *municipios* à détenir une production importante de ce produit, ce qui le distingue des autres. Depuis 1984, les taux de production d'ails sont croissants. Entre 1984 et 1988, une croissance de 37,82% est remarquée et entre 1988 et 1996, un taux de croissance de 73,51% est noté. L'oignon est un autre produit horticole dont les productions ne sont pas aussi importantes à Irapuato ou à Villagrán. On observe, là aussi, une augmentation constante des productions de ce produit. Les productions les plus importantes, à la fois en termes de rendement et de production, sont celles de la *jitomate* et de la tomate. Leur importance est surtout notoire en 1996, bien qu'elles aient connues une croissance stable depuis 1980. En 1996, la *jitomate*, représentait 33,68% de l'ensemble des productions horticoles et celle des tomates comptait pour 37,84% de l'ensemble de ces mêmes productions. La *jitomate* et la tomate connaissent aussi les rendements les plus élevés de l'ensemble des productions du *municipio*.

À Villagrán, les productions semblent moins importantes. Villagrán est un *municipio* couvrant une superficie plus petite que les deux autres. Les superficies couvertes et le nombre de tonnes accumulées de produits horticoles y sont donc moins importants. Les productions semblent perdre de l'importance avec les années. De 17 900 tonnes qu'elles étaient en 1984, elles sont tombées à 12 243 tonnes en 1988 et à 12 382 tonnes en 1996. Si on compare uniquement ses rendements agricoles avec les autres *municipios* à l'étude, on remarque que pour les années 84-85 et 88-89, les rendements sont semblables à ceux retrouvés au *municipio* de Salamanca. Cependant, pour les années 95-96, seules les

productions de carottes et d'oignons y détiennent des rendements comparables. Cette situation semble plutôt étonnante si l'on tient compte du niveau de technologie agricole et de l'équipement agricole du *municipio* comme en font foi les statistiques de l'INEGI décrites au point précédant. D'autant que la superficie moyenne des terres privées de plus de 5 hac est la plus grande des trois *municipios*. Ici, les productions se concentrent dans deux secteurs particuliers: l'oignon et le chou-fleur. En 1996, elles comptaient respectivement pour 34,72% et 22,06% du total des productions horticoles. L'ensemble de ces productions sont vendues à l'étranger.

5.2.3 Évolution agro-industrielle différenciée des *municipios*?

Les caractéristiques horticoles de chaque *municipio* influent directement ou indirectement sur leur l'évolution agro-industrielle. La prochaine section du travail se fonde essentiellement sur les résultats obtenus à partir d'enquêtes sur le terrain auprès du plus grand nombre possible d'entreprises de transformation de fruits et légumes des *municipios* d'Irapuato, de Salamanca et de Villagrán. On veut faire état de l'évolution et de la réorganisation industrielle des *municipios* à l'étude depuis l'ouverture économique de 1982. D'autre part, on veut démontrer qu'il existe différentes progressions industrielles dans la nouvelle économie du Mexique. Ces différentes évolutions semblent être causées par le caractère historique du *municipio* et par les types d'entreprises retrouvées, ce qui leur donne des traits uniques de fonctionnement.

Le présent travail de géographie n'est pas issu d'une géographie déterministe selon laquelle le caractère physique d'un lieu justifie unilatéralement son évolution. On ne met pas en doute les traits fondamentaux du Bajío guanajuatense. Il est évident que tous les *municipios* sont désormais tournés vers une nouvelle politique d'intégration des marchés et que les relations entre les *municipios* elles-mêmes peuvent laisser penser qu'il existe une certaine homogénéité des comportements. Il existe, en effet, de nombreuses relations entre les entreprises de la région. Les frontières des *municipios* auraient probablement pu être différentes sans affecter leur propre évolution. Les entreprises auraient donc pu s'établir dans quelque *municipio* que ce soit sans nécessairement être plus favorisées ou défavorisées par l'intégration des marchés nord-américains. Mais, ici, la question n'est pas de savoir si les *municipios* ont eu une influence déterminante dans le choix de localisation de l'entreprise, mais plutôt de savoir de quelle façon les entreprises du *municipio* caractérisent le lieu et orientent son développement.

5.2.3.1 Historique des lieux : spécialisation des productions et orientation économique:

Les différences des *municipios* retrouvées aujourd'hui proviennent en grande partie des traits historiques de chacun. Certains détiennent une histoire agro-industrielle plus

récente que d'autres. Cette histoire détermine l'infrastructure disponible qui a bien souvent été construite en fonction des priorités de développement du gouvernement en place. Ainsi, le *municipio* d'Irapuato a longtemps été considéré comme un centre urbain d'importance, ce qui a favorisé son développement industriel assez rapidement. Le *municipio* de Salamanca avait une importance de second niveau et son développement industriel s'est surtout effectué autour de l'industrie chimique et pétrolière. Villagrán, quant à lui, n'était pas considéré comme un centre urbain et agissait plutôt à titre de "décentralisateur industriel" dans les plans de développement économique du gouvernement.

La ville d'Irapuato a été considérée par les autorités comme une des quatre principales zones métropolitaines où l'activité industrielle constituait un axe d'importance. La ville d'Irapuato étend son influence jusqu'aux *municipios* de Cueramaro, d'Abasolo, de Penjamo et de Huanimaro (Carte 3). La ville accueille des bureaux gouvernementaux et administratifs, mais aussi des zones commerciales situées au centre de la ville. Il existe aussi une tendance à la concentration spatiale des entreprises dans un secteur en particulier, notamment, le long des grandes voies de communication et dans le parc industriel aménagé à cette fin. Ce *municipio* est donc classé comme un centre hiérarchique important accueillant un équipement et une urbanisation grandissants. L'orientation industrielle de cette ville, déjà présente au début des années 70, a fait en sorte qu'un nombre important d'industries sont venues s'établir à Irapuato, dont notamment des transnationales de transformation agro-alimentaires, profitant ainsi de son infrastructure, des services offerts, d'une main-d'oeuvre abondante et des voies de communication. En 1983, l'activité agricole d'Irapuato a été favorisée par les travaux d'irrigation du "Alto Río Lerma 1" qui ont ajouté 110 000 nouveaux hectares irrigués (Avila Sánchez, 1983: p. 213). Au début des années 80, les subventions gouvernementales et l'appui industriel étaient principalement dirigés vers les villes de León, d'Irapuato, de Celaya et de San Francisco del Rincón.

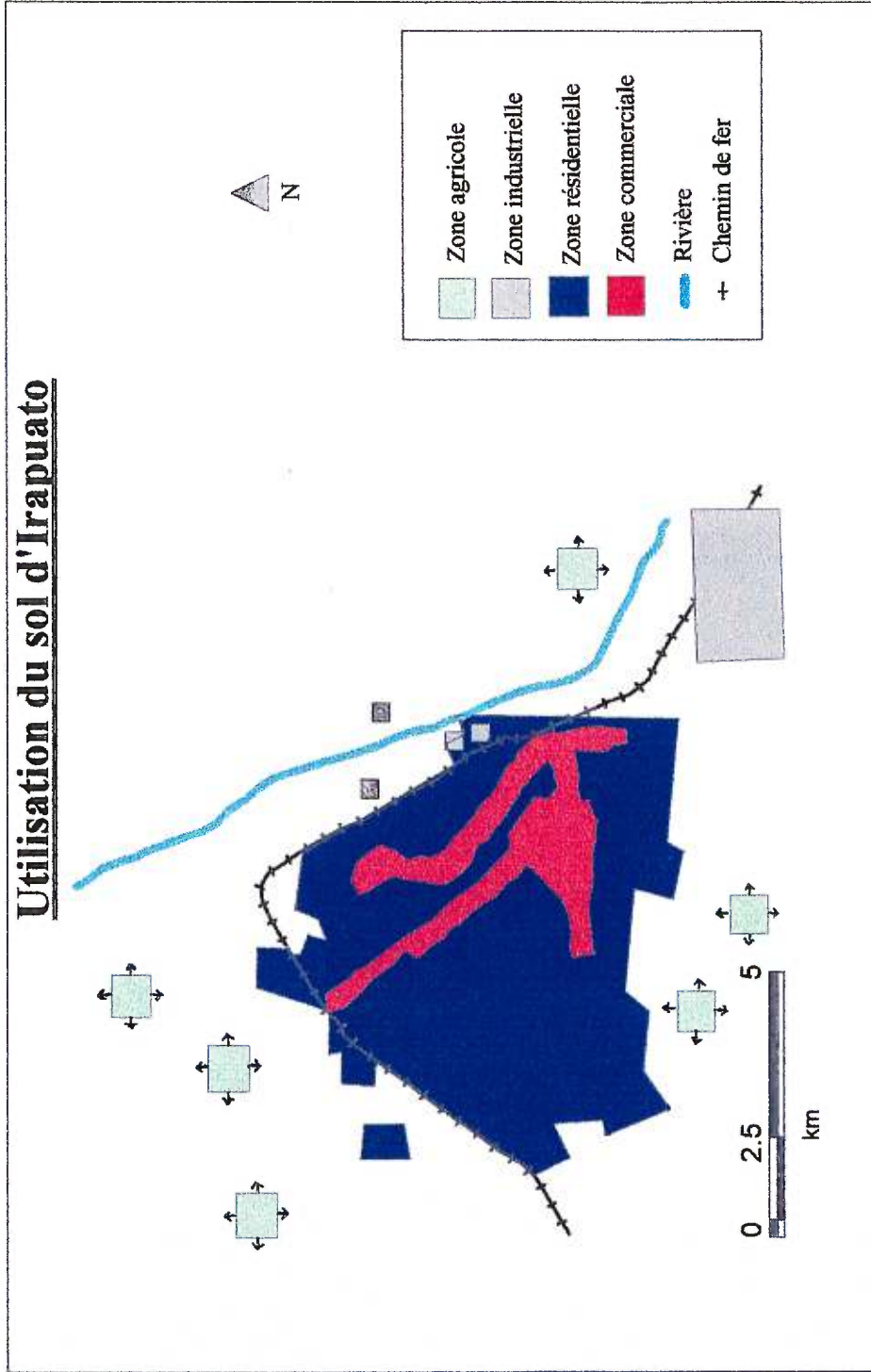
C'est pourquoi, Irapuato est perçu comme étant le coeur de l'agro-industrie guanajuatense. Elle a une plus longue histoire agro-industrielle que celle de Villagrán et Salamanca. Renommée comme capitale de la fraise, la ville d'Irapuato est la seule à posséder des entreprises de transformation de fruits. Ce qui distingue sa restructuration des autres *municipios*. On assiste ici au remplacement de l'industrie de la fraise par d'autres types d'industries. L'industrie de la fraise devient de moins en moins lucrative puisqu'elle est destinée essentiellement à un marché national. L'entreprise qui désire vendre ce produit aux États-Unis, lors des basses saisons en Californie ou en Floride, doit obligatoirement posséder une technologie de pointe avancée pour concurrencer au niveau international. De nombreuses petites entreprises de transformation de fruits à Irapuato n'ont pu résister à l'entrée de nouvelles technologies nécessaires à la compétition dans les nouveaux marchés.

Elles ont été achetées par d'autres entreprises ou ont tout simplement fermé leur porte. De nombreuses petites entreprises du *municipio* d'Irapuato sont en relation directe, au niveau industriel, par l'achat, la vente ou la location de services avec les plus grandes entreprises, notamment celles de Villagrán. Autre aspect historique qui distingue Irapuato des autres *municipios* est la présence de grandes multinationales. Au début, leur principal facteur de localisation était celui de la consommation mexicaine. Maintenant, les entreprises trouvent stratégique de vendre de leurs produits à l'étranger, notamment aux États-Unis. Elles font affaires avec de plus petites entreprises qui leur fournissent certains intrants utiles à la transformation de leurs produits finis (Carte 6).

L'évolution industrielle du *municipio* de Salamanca est différente. Les activités industrielles de Salamanca se retrouvent concentrées dans les domaines de la chimie et du pétrole. Cette spécialisation s'est construite autour des opérations de la raffinerie "Ing Antonio M. Amor" de PEMEX. Cette entreprise travaillait en collaboration avec d'autres entreprises plus petites qui intégraient leurs activités. L'entreprise a trouvé en Salamanca une localisation stratégique où l'approvisionnement en combustibles et en dérivés de pétrole était immédiat. Les États-Unis et les États du Michoacán, de Jalisco, d'Aguascalientes et de Querétaro ont aussi été considérés comme utiles au bon développement de l'entreprise. L'industrie de la transformation du *municipio* s'est aussi consolidée avec l'établissement de cette raffinerie. L'entreprise avait besoin de nombreux intrants que ne pouvait lui offrir directement le *municipio*. Il s'est alors construit, dans les années 70, de nombreuses entreprises de fabrication de boîtes de carton ou de métal et des conserves, enfin tout ce qui était utile à l'emballage des produits dérivés du pétrole.

La nature historique de l'industrie de Salamanca n'est donc pas essentiellement agro-alimentaire comme l'est celle d'Irapuato. Détenant pourtant de grandes et bonnes terres, les industries de préparation de fruits et légumes se sont aussi taillées une place au sein du *municipio* qui prend place, lui aussi, dans le corridor industriel. La ville de Salamanca a toujours été considérée, cependant, au second échelon de la hiérarchie, comparativement à Irapuato qui était de première importance. Son industrie transformation de fruits et légumes y est moins diversifiée. Elle se concentre dans quelques produits dont la valeur et la production sont importantes. Elle oriente sa production dans des types de produits peu exploités ailleurs: l'ail, la laitue, la carotte, le celeri et le *nopal*. Salamanca semble donc avoir trouvé des niches spécifiques de marché, ce qui fait que ses entreprises persistent et ont même tendance à croître (Carte 7).

Carte 6



Source: SAHOP.

Marjolaine Adam, 1998

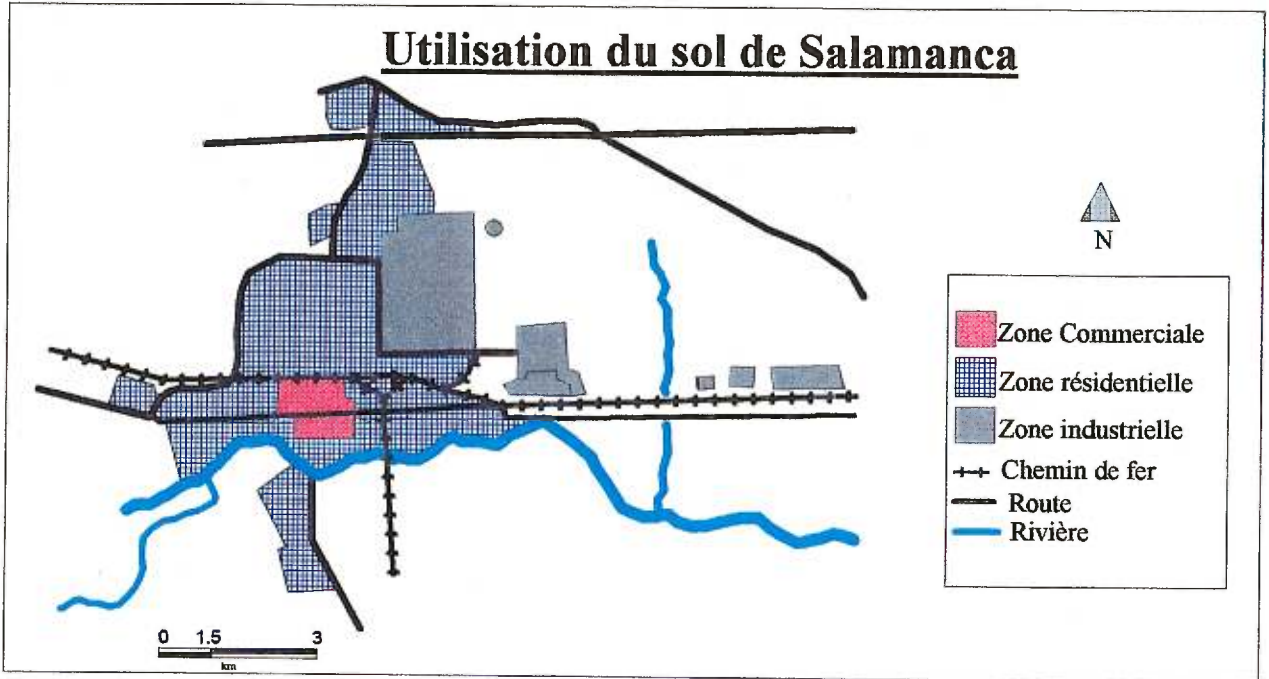
Avec pratiquement aucune entreprise de transformation des fruits et légumes au début des années 80, le *municipio* de Villagrán dépasse maintenant largement celui de Salamanca, longtemps reconnu pour son orientation industrielle pétrolière. L'histoire agro-industrielle de Villagrán est donc relativement récente. Au yeux du gouvernement, le *municipio* a toujours été classé comme un centre urbain d'équipement inférieur. Cependant, il faisait partie du groupe de *municipios* privilégiés par la décentralisation industrielle de l'État du Guanajuato. Cette descentralisation territoriale des activités industrielles voulait stimuler les aires potentielles de développement industriel de tout l'État. Elle avait pour but de faire fructifier au maximum l'infrastructure existante et favoriser la localisation optimale des ressources naturelles de la zone de priorité fixée par le gouvernement: León, Irapuato, Salamanca, Celaya, Silao, Villagrán et Apaseo Grande.

La construction des voies de communication pavées et la construction de la nouvelle autoroute ont favorisé la mise en place récente d'agro-industries de préparation de fruits et légumes dans le *municipio*. Les industries attirent leur main-d'oeuvre de la région et plus particulièrement de la ville de Celaya. Villagrán a subi la plus forte croissance des trois *municipios* et l'ensemble de ces productions agricoles sont commerciales (Tableau XIII). Bien qu'il soit le plus petit *municipio*, Villagrán concentre cependant une proportion élevée de terres agricoles de grande superficie et se destine à la commercialisation de ses cultures (Carte 8).

5.2.3.2 Évolution différenciée des *municipios* depuis la libéralisation des marchés mexicains?

La prochaine section du travail fait référence presque exclusivement à l'analyse de l'enquête par questionnaire aux entreprises de transformation de fruits et légumes des *municipios* d'Irapuato, de Salamanca et de Villagrán. Certains éléments doivent être pris en considération. Sur l'ensemble des 30 entreprises de préparation de fruits et légumes retrouvées dans les *municipios*, 22 ont bien voulu répondre au questionnaire. Parmi celles qui n'ont pas répondu ou celles qui n'ont accordé de réponses qu'aux questions non-confidentielles respectant les politiques des entreprises, se retrouvent les entreprises transnationales, comme la Del Monte, la Green Giant et la Campbell's. Ces entreprises comptent pour beaucoup dans la production et les exportations de marchandises des *municipios* choisis. Il faut donc prendre cette nuance en considération dans l'analyse de nos résultats. Del Monte et Green Giant sont toutes deux situées à Irapuato, l'entreprise Campbell's se retrouve à Villagrán. Il faut donc penser que la somme des productions de ces *municipios* n'est pas absolue et qu'à celle-ci doit s'ajouter un nombre de tonnes importants provenant de ces transnationales. Les recherches éventuelles devraient tenter de trouver des moyens autres que le questionnaire pour avoir accès plus spécifiquement aux données des acteurs agro-industriels majeurs et cerner leur implication dans l'environnement économique.

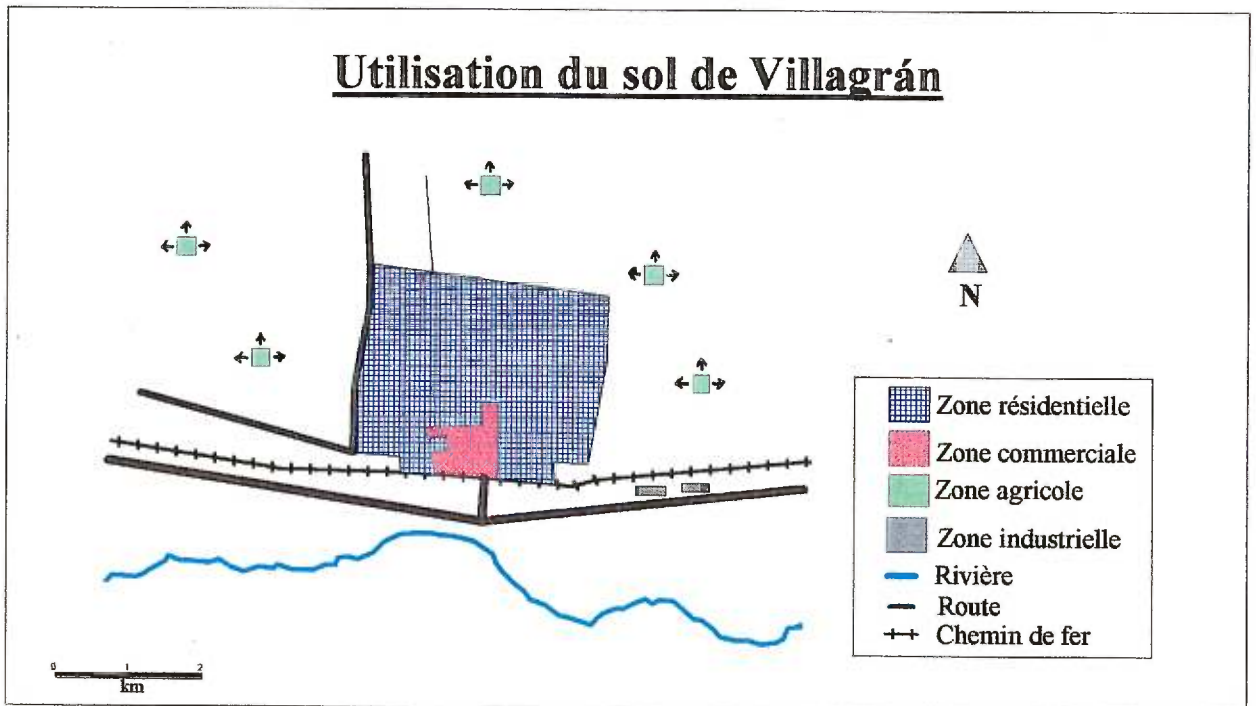
Carte 7



Source: SAHOP.

Marjolaine Adam, 1998

Carte 8



Source: SAHOP

Marjolaine Adam, 1998

Les objectifs les plus importants de cette section de travail sont de caractériser de façon précise l'industrie de transformation des fruits et légumes des trois *municipios* choisis à l'aide de résultats reçus dans le questionnaire et de tester s'il existe des différences dans l'évolution productive de ceux-ci depuis l'ouverture économique du Mexique. À ce sujet, des indicateurs et certaines variables quantitatives seront pris en considération. Notamment celles concernant le type d'entreprise, la progression de la production et les exportations des *municipios*. Aux fins d'analyse, les données ont été catégorisées selon le *municipio* et par année. Les années 1982, 1988 et 1996 ont été privilégiées, car elles correspondent à des moments-clé du développement économique mexicain. Les années 82 et 88 sont des années de changement de sexennat. Les élections marquent toujours le territoire de nouvelles politiques. L'année 96 a ensuite été étudiée, puisqu'elle correspond à la plus récente année pour laquelle les entreprises avaient comptabilisé leur production. L'année 96 permet de mieux comprendre l'évolution des dernières années depuis la mise en place de l'ALENA. Cette classification des données facilite l'analyse des comparaisons spatio-temporelles.

5.2.3.3 Différenciation des *municipios* par types entreprises:

L'année d'implantation de l'entreprise révèle l'histoire industrielle du *municipio*. Plus les années d'implantation sont récentes, plus le développement de ce secteur d'activités est nouveau. Dans ces circonstances, les *municipios* qui détiennent des entreprises de transformation de fruits et légumes depuis le "boom industriel" des années 70 devraient normalement ressentir plus fortement les effets de l'ouverture des marchés et de la globalisation sur leur production. La restructuration productive devrait être plus importante. En 1986, plus de 71,4% des entreprises de préparation de fruits et légumes étaient implantées à Irapuato, comparativement à 50% des entreprises de Salamanca et à 25% à Villagrán. À Irapuato, 28% des entreprises se sont installées après 90. Cette situation est le reflet de la crise issue de la fin des années 80 et du début des années 90 (Tableau XIV). Lorsque de nombreuses entreprises ont fermé leurs portes faute de moyens, d'autres les ont achetés et forment maintenant le nouveau contingent d'entreprises récentes de transformation de fruits et légumes. Par exemple, l'entreprise "Friendly Nature", dont l'année d'implantation est 1996, est dans les faits, l'ancienne entreprise de "Productos Vegetales Congelados".

La plupart des entreprises se localisent dans des *municipios* de l'étude pour l'accès rapide aux matières premières. L'industrie de la transformation des fruits et légumes demande une grande rapidité du transport depuis les terres où on recueille la matière première jusqu'aux entreprises. La qualité du produit fini en dépend. C'est pourquoi, la grande majorité de la matière première des entreprises provient de l'État et bien souvent, des *municipios* les plus près lui offrant ainsi la meilleure qualité.

Tableau XIV: Année d'implantation des entreprises de fruits et légumes préparés par *municipio*

Année d'implantation des entreprises				
	1960-1970	1970-1980	1980-1990	1990-
Irapuato	23%	31%	15%	31%
Salamanca	0%	25%	25%	50%
Villagrán	0%	25%	0%	75%
Source: travail de terrain				

La construction d'autoroutes et réaffectation des voies de communication a inévitablement influencé la construction des plus récentes entreprises le long des principales lignes de transport entre Celaya et León. Par exemple, la construction des entreprises de transformation des fruits et légumes de Villagrán, dont 75% des entreprises se sont construites après 1990, s'est faite le long de l'autoroute Salamanca-Villagrán. L'ensemble des entreprises de cette catégorie se retrouvent concentrées dans cette zone.

Irapuato détient aussi une plus grande variété d'industries de transformation de fruits et légumes que les deux autres *municipios*. En effet, on y retrouve des *congeladoras*, de *empacadoras*, des *deshidratadoras* et des *enlatadoras*. Les principales industries de ce genre retrouvées à Salamanca et à Villagrán sont des *empacadoras* et des *congeladoras*. De même, les produits fabriqués à Irapuato détiennent une plus grande variété. On y fabrique principalement des produits de brocolis (28,6%), de choux-fleurs (21,4%), de la fraise (42,9%) et d'autres fruits. Le *municipio* de Salamanca se concentre, quant à lui, dans la production de brocolis (50%) et d'ails (25%). Le *municipio* de Villagrán concentre la plus grande partie de sa production aux brocolis (75%), bien que l'ail et le *chile* y détiennent aussi une place. On remarque donc que le seul *municipio* à transformer la fraise et les fruits est celui d'Irapuato. Ce type d'entreprise a d'ailleurs été durement touché par l'intégration des marchés. Nombre de ces entreprises ont du réorienter leur marché face au concurrent américain. Des achats de nouvelles technologies américaines, dont IQF, qui garde toute la fraîcheur de la fraise, ont été essentielles à la survie de ces entreprises qui doivent désormais rendre des comptes de qualité et concurrencer avec les produits américains. Dans les faits, la plupart des produits à base de fraises ou de fruits du Bajío sont vendus au Mexique. En effet, les résultats des questionnaires révèlent que la part du marché national pour ces produits est importante. Ainsi, Irapuato détient des marchés à la fois nationaux et internationaux. Les résultats d'enquêtes montrent que si la majorité des produits horticoles d'Irapuato se vendent sur les seuls marchés des États-Unis, avec 64,3% du total des ventes, 21,4% des produits trouvent acheteurs à la fois aux États-Unis et au Mexique alors que 14,2% des produits se vendent uniquement sur le marché mexicain, dont la moitié au

Guanajuato. Situation bien différente du côté de Salamanca et de Villagrán où la totalité de leurs produits sont vendus aux États-Unis.

Ce contexte se veut révélateur des types d'entreprises retrouvées dans chaque *municipio*. À Irapuato, de grandes firmes multinationales côtoient les petites firmes familiales. Il y a donc ici deux types d'entreprises, deux types de produits et donc deux orientations de marchés différentes. Trente-cinq pour cent des entreprises d'Irapuato sont affiliées à une maison-mère, à Villagrán, 50% des entreprises sont dans la même situation et à Salamanca, aucune entreprise se retrouve affiliée. Dans 21,4% des cas, les maisons-mères des entreprises affiliées d'Irapuato sont localisées au Mexique, alors que 7% de celles-ci sont situées aux États-Unis, et ce sans compter les entreprises de Del Monte et de Green Giant. Les autres maisons-mères proviennent d'Amérique du Sud. L'ensemble des maisons-mères des entreprises affiliées de Villagrán sont situées, quant à elles, au Mexique. L'influence internationale est donc plus importante à Irapuato qu'à Villagrán. Renommée comme un centre industriel de premier ordre au sein de la hiérarchie urbaine, Irapuato démontrait, au milieu des années 70, plus d'attraits aux yeux des investisseurs étrangers. En effet, seul ce *municipio* a un pourcentage important d'entreprises associées au capital étranger, soit 28,6% de l'ensemble de ses entreprises de préparation de fruits et légumes. Aucune des mêmes entreprises de Salamanca et de Villagrán n'est associée à du capital étranger.

Les entreprises de capital étranger sont généralement plus grandes et nécessitent une main-d'oeuvre plus abondante. L'intégration des marchés nord-américain et l'ouverture de l'économie devrait donc faire accroître la production et les besoins en main-d'oeuvre. Les statistiques de première main recueillies auprès des entreprises des trois *municipios* à l'étude révèlent qu'effectivement le volume de la main-d'oeuvre augmente avec les années (TableauXV). En effet, pour ces trois *municipios*, on observe une croissance moyenne du nombre d'employés de 32,77% entre 1982 et 1988, alors qu'un taux de croissance de 221,50% est noté entre les années 1988 et 1996. On observe une forte croissance de l'effectif du personnel des entreprises à partir des années 90. En moyenne, 72% des employés de ces entreprises sont de sexe féminin. Le *municipio* d'Irapuato, malgré une baisse notoire de son nombre travailleurs, détient la part la plus importante du nombre d'employés dans cette catégorie d'activité industrielle. En effet, en 1982, 81,39% des employés de l'ensemble des *municipios* à l'étude dans cette catégorie d'industrie provenaient d'Irapuato. En 1988, ce taux a baissé à 78,77% et en 1996, à 60,35%. Irapuato est donc en tête de l'employabilité du secteur de l'industrie agro-alimentaire de transformation de fruits et légumes. Les *municipios* de Salamanca et de Villagrán obtiennent, cependant, une place plus importante au cours des dernières années dans ce secteur et ce, aux dépens d'Irapuato.

Tableau XV: Évolution du nombre d'employés des industries de fruits et légumes préparés par *municipio*

	Évolution du nombre d'employés			taux de croissance	
	1982	1988	1996	1982-88	1988-96
Irapuato	2895	3570	6032	23,32%	68,97%
Salamanca	262	262	1070	0%	308,40%
Villagrán	400	700	2710	75,00%	287,14%

Source: travail de terrain

Les taux de croissance sont différents entre les *municipios*. Le *municipio* d'Irapuato détient encore la part la plus importante d'employés dans ce secteur d'activités, mais les taux de croissance du nombre d'employés dans le secteur sont relativement bas comparativement aux *municipios* de Salamanca et de Villagrán où on observe, respectivement des taux de croissance total du nombre d'employés de l'ordre de 308,40% et 287,14% entre les années 1988 et 1996. Les tests de X² effectués sur le précédent tableau montrent que le nombre d'employés pour ces différentes années entre les trois *municipios* sont significativement différenciés, et ce, à un taux de 95% de confiance. Les fréquences retrouvées dans le tableau ne sont donc pas homogènes les unes par rapport aux autres.

De la même façon, un test de X² d'homogénéité a été effectué sur la distribution de la spécialisation des travailleurs du domaine de l'industrie de transformation des fruits et légumes pour les *municipios* à l'étude. Avec un degré de certitude de 98,5% la distribution des tâches des travailleurs ne semble pas homogène dans l'espace. L'analyse du tableau XVI permet de comprendre que la proportion d'administrateurs à Irapuato (59,5%) est beaucoup plus importante que celles retrouvées à Salamanca (6,91%) et à Villagrán (33,51%). Par contre, la proportion de techniciens de Villagrán (43,2%) et celle d'Irapuato (46,05%) sont relativement semblables. Les proportions des travailleurs par tâche sont toujours supérieurs dans le *municipio* d'Irapuato puisque ce dernier détient le nombre de travailleurs le plus important pour cette catégorie industrielle. Le *municipio* de Salamanca, quant à lui, arrive bon dernier dans ses proportions détenant un nombre total d'employés beaucoup moins imposant.

En général, les employés les plus nombreux se retrouvent dans la catégorie des employés non-spécialisés, viennent ensuite les employés spécialisés, les techniciens, les administrateurs et les membres exécutifs (Tableau XVI). Dans l'industrie de transformation des fruits et légumes, il est normal que le nombre de travailleurs le plus important soit celui des travailleurs non-spécialisés. Les tâches de la cueillette, de tri et d'emballage ne demandent pas d'habileté particulière.

Tableau XVI: Spécialisation des employés dans l'industrie de fruits et légumes préparés par *municipio*

Spécialisation des travailleurs en 1996							
	Exécutif	Adminis.	Technicien	Spécialisé	Non-Spéc.	Autres	Total
Irapuato	87	224	298	734	4687	2	6032
Salamanca	77	26	69	304	517	77	1070
Villagrán	117	126	280	283	1904	0	2710
Total	281	376	647	1321	7108	79	9812

Source: Travail de terrain

Toutefois, dans le contexte de l'intégration économique où la compétition devient plus forte, où les critères de sélection deviennent de plus en plus rigoureux et où les stratégies de niches de marché sont présentes, le nombre d'employés spécialisés et de techniciens devrait théoriquement augmenter. Dans les circonstances, les *municipios* de Salamanca et de Villagrán semblent détenir de bonnes dispositions, puisque le total des employés de ces deux catégories compte pour respectivement 34,85% et 20,7% par rapport à la somme totale de leurs employés. La flexibilité du travail est un autre des facteurs indiquant le niveau d'intégration de l'entreprise aux nouvelles stratégies de la mondialisation des marchés. Une des façons les plus courantes d'obtenir plus de flexibilité est d'avoir accès à un nombre d'employés agissant à titre temporaire. Dans l'industrie des fruits et légumes, ce type de stratégie est chose courante. Pendant les périodes creuses de production où lorsque la demande de produits à l'étranger est moins importante, on congédie un nombre d'employés de façon temporaire pour ensuite les réemployer lors des périodes de production intenses. Les entreprises des *municipios* d'Irapuato et de Salamanca utilisent cette stratégie d'intégration aux marchés plus souvent que les entreprises de Villagrán. En effet, en 1996, 73,3% de la main-d'oeuvre associée aux entreprises de transformation des fruits et légumes avait le statut de temporaire. À Salamanca 79,9% de la main-d'oeuvre de la même activité industrielle avait ce statut. Ces proportions sont relativement élevées comparativement au *municipio* de Villagrán, qui accueillait 32,62% de ses travailleurs sous cette catégorie. De plus, les entrevues faites avec les entreprises montrent qu'il existe aussi une forme de flexibilité au niveau de la technologie des machines. Une même machine peut avoir deux ou trois fonctions différentes selon de la période de l'année et de la demande du commerçant. Depuis la libéralisation de l'économie, les investissements les plus importants s'effectuent à ce niveau. Si on compare les moyennes des investissements faits dans chaque *municipio* depuis 1982, on constate que les investissements moyens les plus importants sont à Salamanca (145 333 000 mille de pesos) et à Villagrán (14 007 000 pesos). Irapuato a moins investi depuis 1982 (5 181 000 de pesos), ce qui démontre bien avec quelles difficultés ses petites entreprises ont du mal à se réajuster vis-à-vis des plus grandes.

5.2.3.4 Progression productive différenciée des *municipios*?

Cette partie du travail traite de façon plus précise des données concernant les volumes de production et les volumes des exportations. Les données sont d'abord présentées de façon générale pour les trois *municipios* à l'étude. Ensuite, des indices statistiques sont construits: dynamisme des *municipios*, degré de concentration industrielle des *municipios* et productivité du travail des *municipios*.

La variable de la production totale est révélatrice de l'importance du secteur de la transformation des fruits et légumes pour chaque *municipio*. Les théories néo-libérales du commerce international prévoyaient une augmentation de la production industrielle pour les trois pays ayant signé l'Accord de l'ALENA. Dans les *municipios* choisis aux fins de la recherche, il existe effectivement une augmentation importante de la production dans le secteur industriel de la préparation des fruits et légumes. En effet, de 1 836 154 tonnes en 1982, la production des *municipios* passe à 3 934 739 tonnes en 1988 et à 62 000 000 tonnes en 1996. Étudiés séparément, la croissance des *municipios* suit une courbe différente. Le test de X^2 effectué sur un tableau croisé des variables du nombre de tonnes produites et de l'année par *municipio*, montre que la croissance ne semble pas être homogène entre les *municipios* étudiés et ce, cependant, à un taux de certitude de 90%. En 1982, la distribution des productions pour chaque année d'étude de chaque *municipio*, semble être différente (Tableau XVII). La proportion des productions industrielles de la branche des fruits et légumes est beaucoup plus importante à Irapuato (99,50%) qu'à Salamanca (0,007%) ou Villagrán (0,50%). Cependant, l'importance relative d'Irapuato diminue à partir de 1988 alors que la construction d'entreprises du même type fait grimper la valeur de Salamanca dans le domaine. En 1988, Irapuato ne compte plus que pour 64,98% de la production des préparations de fruits et légumes, alors que Salamanca, prend de l'importance avec 34,63% du volume de l'ensemble de la production pour la même année. En 1996, le *municipio* continue de perdre une partie de son importance relative au sein de ce type de production agro-alimentaire. Il ne représente plus désormais que 27,42% de l'ensemble de la production alors que Salamanca et Villagrán comptent respectivement pour 20,97% et 51,61%.

L'analyse des taux de croissance des *municipios* entre 1982 et 1996 montre que le dynamisme des *municipios* est différent selon les années. Les *municipios* d'Irapuato et de Villagrán montrent une croissance fulgurante entre les années 1982 et 1996. Le *municipio* de Salamanca, pour sa part, subit un ralentissement de sa production entre 1988 et 1996. Le taux de croissance le plus important s'observe pourtant pour le *municipio* de Villagrán. Un bond important de croissance y est noté entre les années 1982 et 1988. Le

municipio accueille la croissance la plus importante entre 1988 et 1996, soit 207624,76%, une croissance à tout le moins exceptionnelle.

Tableau XVII: Évolution de la production dans l'industrie des fruits et légumes préparés par *municipio*

Évolution de la production					
(en tonnes)					
				taux de croissance	
	1982	1988	1996	1982-1988	1988-1996
Irapuato	1826958	2556690	17000000	39,94%	654,92%
Salamanca	126	1362644	13000000	10813,64%	854,63%
Villagrán	9070	15405	32000000	69,85%	207624,76%
Total	1836154	3934739	62000000	114,29%	1475,71%

Source: travail de terrain

Cette situation démontre encore une fois que la croissance industrielle d'Irapuato s'est faite dans les années 70 et que la décennie 80 a provoqué une réorganisation de son économie agro-alimentaire. En effet, lorsque l'on compare les résultats obtenus pour chaque *municipio* et la croissance moyenne de l'ensemble des *municipios* à l'étude, on constate que les croissances industrielles des années 82-96 du *municipio* d'Irapuato sont toujours en-dessous de la moyenne. Le dynamisme de ce *municipio* est donc moins important que celui de Salamanca et de Villagrán. Dans les faits, le dynamisme de Villagrán devient très important à partir des années 90, puisqu'il est le seul à dépasser les croissances moyennes des trois *municipios* choisis.

Les théories du commerce international concevaient aussi que les exportations devaient augmenter par la mise en place d'une zone de libre-échange. La libre-circulation des marchandises, l'abaissement des taxes tarifaires et les relations plus étroites entre les pays formant la zone de libre-échange devaient théoriquement conduire à une augmentation sensible des relations commerciales d'exportations et d'importations dans les secteurs autres que ceux dits "à spécialisation". Les importations de produits de fruits et légumes sont pratiquement nulles au Bajío guanajuatense. C'est du moins ce que révèlent les enquêtes de terrain. Aucune entreprise des *municipios* étudiés n'a dit acheter de la matière première (fruits et légumes) des États-Unis. Les importations de machinerie et d'appareils technologiques font toutefois l'objet de transactions croissantes avec le partenaire du Nord.

En contrepartie, les exportations horticoles et fruticoles guanajuatenses vers les États-Unis sont plus abondantes. En effet, les données montrent une croissance des exportations de l'ordre de 85,26% entre les années 1982 et 1988, et de 201,80% entre les années 1988 et 1996 pour l'ensemble des *municipios* à l'étude (Tableau XVIII). Cette croissance des exportations se produit toutefois à des rythmes différents selon les

municipios. Un test statistique de X^2 d'homogénéité confirme cette affirmation avec 95% de confiance. Le test indique que les exportations des *municipios* selon les années d'étude ne semblent pas suivre une courbe homogène. Là aussi, des différences sont donc observées entre les *municipios*.

Tableau XVIII: Évolution des exportations dans l'industrie des fruits et légumes préparés par *municipio*

Évolution des exportations (en tonnes)					
	1982	1988	1996	taux de croissance	
				1982-1988	1988-1996
Irapuato	18000000	32000000	61000000	77,78%	90,63%
Salamanca	0	1362044	7686343	0%	464,32%
Villagrán	7982	0	32000000	-100%	0%
Total	18007982	33362044	100686343	85,26%	201,80%
Source: Travail de terrain					

Dans les faits, les statistiques recueillies montrent qu'Irapuato a toujours détenu et détient encore la part la plus importante des exportations des *municipios* étudiés. En effet, en 1982, Irapuato comptait pour 99,9% du total des exportations de préparations de fruits et légumes des trois *municipios* étudiés. En 1988, Irapuato représentait 95,91% des ventes à l'étranger et en 1996, ses exportations représentaient 60,54% du total des trois *municipios*. Le *municipio* de Salamanca a pris de l'importance en 1988, année pour laquelle ses exportations équivalaient à 4,02% du total, alors qu'en 1996, elles représentaient 7,63%. Le *municipio* de Villagrán fait un bond important en 1996, regroupant 31,78% du total des exportations de fruits et légumes transformés de la zone d'étude.

Le dynamisme des exportations est toutefois différent du tableau présentant les proportions des exportations de la zone. Lorsque l'on analyse les taux de croissance de cette variable chez les trois *municipios*, on remarque que l'évolution croissante des exportations est plus rapide à Salamanca. Le *municipio* commence à exporter ses productions en 1988. En 1996, ses exportations sont déjà 5,6 fois plus importantes représentant un taux de croissance de 464,32% par rapport à 1988. Après un recul important en 1988, les exportations de Villagrán reprennent de la vigueur en 1996, année au cours de laquelle 32 000 000 tonnes ont été envoyées à l'étranger. Ici, il faut expliquer que la plupart des entreprises de transformation de fruits et légumes de Villagrán sont apparues au cours des années 90. En 1988, une seule entreprise de cette catégorie était présente dans le *municipio* et aucune exportation n'avait alors été enregistrée. Dans le *municipio* d'Irapuato les taux de croissance sont relativement moins importants que ceux observés à Salamanca, bien que l'on remarque là aussi une augmentation stable des exportations. De 1982 à 1988, un taux de croissance de 77,78% est noté et en 1996, ce taux monte de 13%, atteignant les 90,63%. Il

s'agit donc d'une croissance soutenue, comparativement aux taux observés dans les *municipios* de Salamanca et de Villagrán. Si on compare les taux de croissance de chaque *municipio* à la croissance moyenne des exportations de la zone d'étude, seuls les *municipios* de Salamanca et de Villagrán obtiennent des pourcentages supérieurs à la moyenne enregistrée dans la zone. Ainsi, pour la dernière année, le *municipio* qui semble détenir le plus grand dynamisme est celui de Salamanca, suivi de d'Irapuato et de Villagrán.

Les taux de concentration de ces entreprises indiquent aussi certains changements depuis la libéralisation des marchés. Pour chaque année d'étude, le total des productions des quatre plus importantes entreprises (en termes de tonnes produites) est calculé pour chaque *municipio*. Ce total est ensuite mis en relation avec le nombre total de tonnes produites pour l'ensemble des *municipios* à l'étude à chaque année. Le taux de concentration renseigne sur le degré de contrôle des plus grandes entreprises dans le secteur. Des très hauts taux de concentration sont remarqués lorsque les quatre établissements les plus importants de la catégorie contrôlent 75% ou plus de la production brute totale alors que les taux de concentration concurrentielle sont inférieurs à 25% de l'ensemble de la production. Cette proportion sert à vérifier l'importance de la concentration de la production dans un *municipio* en particulier (Tableau XIX).

En 1982, dans le *municipio* d'Irapuato, les productions des quatre entreprises les plus importantes représentaient 99,50% de l'ensemble de la production des trois *municipios*. À cette époque, la concentration de la production était donc très importante dans la région d'étude. En 1988, Irapuato détient encore la plus grande concentration industrielle de la zone. En effet, 64,86% des établissements industriels d'importance de la zone d'étude étaient situés à Irapuato. Il faut toutefois mentionner la présence d'une baisse relativement à l'année 1982. C'est qu'en 1988, le *municipio* de Salamanca concentrait désormais 34,58% des industries les plus importantes dans son *municipio*. Le *municipio* de Villagrán quant à lui, ne concentrait pas encore une grande partie de sa production industrielle dans ce secteur. Villagrán prend de l'importance qu'en 1996. Cette année là, ses quatre entreprises concentraient plus de 51,61% du total de la production de la zone d'étude. Les quatre plus grandes entreprises recensées du *municipio* d'Irapuato ne comptaient plus alors que pour 21,5% de l'ensemble de la production. Les concentrations industrielles de zone d'étude ont donc tendance à diminuer avec le temps. Les années 90 ont vu naître d'autres grandes entreprises localisées ailleurs qu'à Irapuato, ce qui a engendré une diminution des taux de concentration industrielle.

Tableau XIX: Taux de concentration industrielle dans l'industrie des fruits et légumes préparés par *municipio*

Taux de concentration industrielle (tot. des quatre industries plus productives/ tot. industriel de la zone d'étude (production en tonnes)						
tot. des quatre entreprises les plus productives				Taux de concentration		
	1982	1988	1996	1982	1988	1996
Irapuato	1825158	2552190	13332816	99,50%	64,86%	21,50%
Salamanca	126	1360544	13000000	0,01%	34,58%	20,97%
Villagrán	9070	15405	32000000	0,49%	0,39%	51,61%
Total indus.	1834354	3934739	62000000			
Source: travail de terrain						

Or, ces taux peuvent être biaisés dans la mesure où les *municipios* de Villagrán et Salamanca regroupaient, en 1982 et 1988, un nombre d'entreprises inférieur à quatre. En 1996, le taux de concentration de ces *municipios* n'est donc pas calculé en tenant compte des quatre entreprises les plus importantes, mais sur les seules entreprises localisées sur le territoire. Afin de pallier cette difficulté, ou du moins, réduire l'erreur possible, on a refait le même exercice, mais cette fois-ci, en tenant compte du quart des entreprises les plus importantes d'un *municipio* pour une année précise. De cette façon, seule l'entreprise la plus importante est intégrée au calcul du taux de concentration de Villagrán et Salamanca. Dans le cas d'Irapuato, ce dernier est calculé sur la base des quatre entreprises les plus importantes, puisque la recherche a permis de récolter des données pour seize entreprises. Ici, le dénominateur n'équivaut plus à la somme des productions pour la zone d'étude, mais bien au total industriel de chaque *municipio* pour une année précise. Ce taux indique le poids relatif des entreprises les plus importantes ou de l'entreprise la plus importante (dans les cas de Villagrán et de Salamanca) dans l'évolution industrielle du *municipio*. Il renseigne sur le degré de concentration des productions pour chaque *municipio*.

Ici encore, les concentrations industrielles des *municipios* sont importantes. Les taux montrent cependant qu'au début des années 80, les concentrations industrielles étaient supérieures (Tableau XX). À Irapuato, par exemple, la diminution relative du taux de concentration peut être attribuable, entre autre, à la construction de nombreuses petites entreprises locales au cours des années 80, dont l'arrivée coïncidait avec les politiques de développement du *municipio*. Il faut toutefois considérer que si les petites entreprises augmentent leur part relative dans la production industrielle du dit *municipio*, un bon nombre d'entre elles doivent sous-traiter leurs marchandises et signer des contrats de production avec les plus grandes pour survivre à la compétition. En 1996, seul le *municipio* de Villagrán détenait un taux de concentration industrielle supérieur à 95%. Pour la même année, Irapuato avait un taux de concentration industrielle de l'ordre de 78,42% alors que la

première entreprise d'importance de Salamanca détenait à elle seule 61,52% de la production du dit *municipio*.

Tableau XX: Taux de concentration industrielle pour le quart des industries de fruits et légumes préparés les plus importantes par *municipio*

Taux de concentration industrielle						
Quart des industries les plus productives/ tot. industriel de chaque municipio (production en tonnes)						
	Tot. du quart des industries les plus productives			Taux de concentration		
	1982	1988	1996	1982	1988	1996
Irapuato	1825158	2552190	13332816	99,90%	99,82%	78,42%
Salamanca	126	1360544	17998548	100,00%	99,85%	61,52%
Villagrán	9070	15405	31746032	100,00%	100,00%	99,20%
Source: travail de terrain						

La productivité des entreprises a aussi varié au cours des années. En 1982, le nombre total de tonnes produites par employé du *municipio* d'Irapuato était le plus important. En 1988, la plus forte productivité était celle du *municipio* de Salamanca. En 1996, Villagrán avait la plus grande productivité. Entre les années 1988 et 1996, les taux de croissance les plus importants étaient ceux du *municipio* de Villagrán (53548,89%) et d'Irapuato (293,34%). Le *municipio* de Salamanca obtenait, pour la même période, un taux de croissance de 133,60% (Tableau XXI).

Tableau XXI: Productivité industrielle de l'industrie de fruits et légumes préparés par *municipio*

Productivité des municipios			
(Nb de tonnes/Nd d'employés)			
(secteur: transformation fruits et légumes)			
	1982	1988	1996
Irapuato	631,07	716,16	2818,3
Salamanca	0,481	5200,93	12149,53
Villagrán	22,68	22,01	11808,12

Les nombreuses données recueillies permettent de mieux définir les modes d'organisation spatiale agro-industrielle de cette région mexicaine et la récente évolution de ce secteur depuis l'ouverture économique du Mexique aux marchés nord-américains. Quelles conclusions peuvent-être tirées de ces informations? De quelle façon les données peuvent-elles répondre aux questions de recherche? L'analyse et la synthèse de l'investigation montrent que, de manière géographique, les différenciations spatiales sont

issues de l'histoire et du contexte dans lequel se retrouve un territoire et que, par conséquent, les réponses à l'intégration des économies nord-américaines ne peuvent qu'être différenciées en fonction des productions spécifiques. Les effets de la mondialisation sont donc inévitablement dissemblables et ce, même dans une région où les dynamiques politiques et économiques sont analogues.

6. L'analyse des résultats

La productivité du travail, les taux de croissance et le dynamisme sont autant de manières de comptabiliser et de catégoriser les données recueillies. Les résultats obtenus ont permis de répondre aux questions de recherche de façon qualitative et quantitative selon certaines variables et certains indicateurs. Le prochain chapitre veut faire la synthèse des informations retenues et approfondir le niveau d'interprétation des données. Dans un premier temps, une synthèse de la recherche et de l'information recueillie est effectuée. La recherche est placée dans un contexte géographique. Ensuite, une interprétation des résultats de la recherche est présentée. On explique ici comment les données peuvent être interprétées de façon spatio-temporelle et les raisons qui font que cette recherche en est une géographique. L'interprétation spatiale des données est effectuée selon les objectifs premiers de la recherche et selon les échelles utilisées aux fins de l'étude.

6.1 Synthèse de recherche:

La recherche s'est intéressée au phénomène de la globalisation des marchés et aux nouveaux espaces de libre-marché. Après la Deuxième Guerre mondiale, de nombreuses ententes de libre-échange ont été conclues entre les pays et les négociations du GATT ont préconisé l'abaissement des barrières tarifaires. Ces voies devaient théoriquement mener à la libéralisation des marchés et à l'internationalisation de l'économie. Depuis lors, cependant, les voies ont divergé. Le début des années 80 a fait naître de nombreux blocs économiques, entraînant une réorganisation "régionale" de l'économie.

La présente étude s'est principalement intéressée à l'intégration des marchés en Amérique du Nord. Les relations immédiates entre les États-Unis et le Mexique ont toujours été importantes tant au niveau des liens commerciaux que des investissements des deux côtés de la frontière. Le protectionnisme des deux pays a pourtant souvent empêché le développement réel des échanges sous forme de libre-marché. En 1988, en signant une entente de libre-échange avec les États-Unis (ALE), le Mexique venait de franchir un pas définitif pour son économie. L'heure était désormais à la libre-circulation des marchandises. La tendance à l'ouverture économique du Mexique avait été lancée par les politiques du gouvernement de la Madrid au cours de la décennie 80. Salinas de Gortari n'a donc fait que suivre la tendance déjà tracée par le Président précédent. Lorsque les négociations du libre-échange en Amérique du Nord ont été menées, le Canada, dont l'économie était fragile au début des années 90, n'a eu d'autre choix que de se joindre à l'ALENA s'il ne voulait pas être laissé à l'écart de cette nouvelle économie de marché.

Les avantages du libre-marché préconisé par les gouvernements de l'époque tiraient leurs fondements des théories néoclassiques du commerce international. On prévoyait alors un commerce grandissant entre les pays, une augmentation des exportations et des importations, des investissements étrangers plus importants, des conditions de vie plus prometteuses, une augmentation de la production et une spécialisation de la production menant à un équilibre social et économique.

La recherche s'est intéressée aux effets de l'intégration des marchés nord-américains sur l'organisation spatiale de l'industrie au Mexique. L'étude avait deux objectifs principaux. D'autre part, on voulait tester les théories néoclassiques dans le contexte économique du Mexique. Dans quelle mesure y a-t-il eu effectivement augmentation de production, augmentation des exportations et des investissements étrangers? Dans un second temps, la recherche mettait en doute le caractère globalisant égalitaire de l'intégration de l'économie nord-américaine soutenue par les théories. Ces dernières perçoivent les économies comme des boîtes noires sans véritablement s'attarder aux caractères spécifiques des lieux favorisant des réponses différentes au libre-échange. Le second objectif de recherche était d'expliquer de quelle façon les relations commerciales entre le Mexique, les États-Unis et le Canada mènent difficilement à une unicité et à une homogénéité des productions industrielles au Mexique.

Afin de répondre à ces questions de recherche, le secteur de l'industrie de transformation des fruits et légumes a été privilégié. L'industrie agro-alimentaire a longtemps été protégée dans les échanges commerciaux entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. Les mesures protectionnistes étaient très fortes dans ce secteur. Encore aujourd'hui, les dispositions de l'ALENA prévoient une période de 15 ans pour libérer totalement les produits alimentaires des taxes et barrières tarifaires. Les périodes de dédouanement dépendent des types de produits. Les limitations des ventes de fruits et légumes préparés mexicains aux États-Unis s'exercent selon les périodes de l'année. Le secteur horticole est le plus important des secteurs agro-alimentaires en termes d'échanges entre les trois pays signataires. La croissance des exportations est révélatrice à ce sujet. À l'échelle mexicaine, dans le domaine de l'agriculture, le secteur horticole est un des plus importants au niveau des valeurs de production pour l'économie mexicaine. Cette situation faisait donc de lui un secteur de choix aux fins de l'étude.

Les principales régions horticoles du Mexique sont les régions du Sinaloa, de Baja California Norte et du Bajío guanajuatense. La recherche s'est attardée plus particulièrement à la région du corridor agro-industriel de l'État du Guanajuato. Cette région produit presque

entièrement les brocolis et choux-fleurs congelés destinés aux États-Unis. La production de la fraise y est aussi importante. La technologie productive introduite sur le territoire provient des États-Unis par le biais de l'implantation de grandes firmes américaines transnationales. Ces orientations de marché ont fait en sorte que cette région a été privilégiée. La recherche s'est attardée plus précisément sur l'économie horticole de trois *municipios* particuliers: Irapuato, Salamanca et Villagrán. Ces derniers détenaient les plus fortes productions dans ce secteur spécifique d'activité. En comparant les trois *municipios*, on voulait caractériser l'économie guanajuatense agro-alimentaire depuis l'ouverture des marchés mexicains. Et d'une autre façon, la recherche voulait démontrer qu'à l'intérieur d'une région où la dynamique et les orientations de marché sont les mêmes, il pouvait exister des différences intrarégionales aux réponses à l'intégration des économies en fonction de l'histoire et des avantages spécifiques de chaque *municipio*.

Afin de répondre aux questions de recherche, des statistiques de seconde main ont été utilisées. Ces dernières provenaient d'organismes gouvernementaux et privés. Les données statistiques à l'échelle nationale proviennent de sources canadiennes et américaines, afin de réduire les taux d'incertitude et les différences retrouvés dans les données mexicaines. Les statistiques touchant de près l'évolution industrielle du Guanajuato ont été retrouvées à l'INEGI. Les annuaires statistiques des recensements industriels des années 1981, 1988 et 1994 ont été consultés. D'autres statistiques plus précises concernant les exportations et les investissements étrangers de l'État ont été recueillies auprès de la SECOFI et de BANCOMEXT.

Comme la recherche s'intéressait à trois *municipios* en particulier, la méthode de l'enquête aux entreprises s'est révélée essentielle à la collecte des données. Dans l'État du Guanajuato, les *municipios* d'Irapuato, de Salamanca et de Villagrán sont trois *municipios* détenant une concentration industrielle importante dans le domaine de la transformation des fruits et légumes. Ils sont tous situés dans le corridor industriel de la région. Il n'existe que très peu de données statistiques sur les entreprises à l'échelle municipale. Même les secrétariats industriels ne possèdent aucune statistique à ce sujet. Ils doivent utiliser le recensement comme source de renseignements. Une liste des entreprises de transformation de produits horticoles a été dressée. En tout, 30 entreprises ont été recensées dans les trois *municipios*. Les questionnaires ont été présentés aux 22 entreprises qui ont bien voulu y répondre. On y recherchait des données concernant l'employabilité, la flexibilité de l'entreprise et les relations qu'elle entretenait avec les autres de la région. Des données quantitatives de productivité et d'exportation ont aussi été recueillies. Outre cela, des données quantitatives concernant les types de productions horticoles, leurs superficies et les

types de terres pour chaque *municipio* à l'étude ont été trouvées auprès du DDR No.5 de Cortazar (*Distrito de desarrollo regional*) qui centralise ce genre d'informations depuis 1988. L'ensemble de ces données ont ensuite été comptabilisées dans des fichiers informatiques de type Excel et SPSS afin d'en extraire des indices statistiques et rendre les *municipios* comparables pour une période donnée. Les indices de productivité, de dynamisme, de croissance et de concentration industrielle ont démontré que les *municipios* en question ont suivi des modèles de croissance et de réajustement différents face à l'intégration des marchés nord-américains.

6.2 Interprétation des résultats:

De quelle façon peut-on comprendre les résultats obtenus dans une perspective spatiale? Les questions de recherche s'appliquaient à tester les théories néoclassiques du commerce international dans le contexte de l'intégration économique en l'Amérique du Nord. L'étude mettait aussi en doute le caractère homogène des conséquences de la globalisation des marchés prévue par les théories. Ces dernières expliquent que le libre-échange devrait théoriquement mettre en place un équilibre des marchés conduisant directement à l'uniformisation des ressources et de l'économie des pays unis par le libre-échange.

Les statistiques présentées montrent qu'il existe effectivement une augmentation de la production, des échanges de produits par le biais des importations et des exportations, une augmentation des investissements étrangers et une plus grande spécialisation industrielle depuis l'ouverture des marchés nord-américains. Devant ces constats, on pourrait donc affirmer que les théories du commerce international ont tendance à se vérifier dans l'espace nord-américain. Toutefois, il convient de nuancer ces propos en expliquant que des différences productives sont remarquées. Ici, certains pays sont plus productifs que d'autres. Certaines spécialisations sont peu être observées. Les échanges ne sont pas égalitaires entre les pays. Des écarts importants ont même tendance à se dessiner. Certains secteurs sont donc plus enclins que d'autres à prendre de l'expansion dans un contexte de libéralisation économique. Cette situation est perceptible à l'échelle nationale, entre les pays d'étude, mais aussi à l'échelle intrarégionale où la réorganisation des productions diffère selon les conditions et les politiques de développement de chacun. Les notions d'avantages et de différences historiques semblent avoir été laissées de côté dans les théories, alors qu'elles revêtent un rôle fondamental dans la réorganisation des productions. Dans le contexte de l'intégration des marchés, les avantages spécifiques d'un lieu influent directement sur sa restructuration économique. C'est pourquoi, les principes égalitaires et les principes d'homogénéisation des conséquences du libre-échange ne semblent pas se vérifier dans l'espace.

La perspective géographique de la recherche accorde de l'importance aux différences spatiales retrouvées dans le cadre de la libéralisation des marchés. La présente recherche en fait même son objectif principal. L'hypothèse de l'étude stipule qu'il existe des effets différentiels reliés à la globalisation des marchés, et notamment au Mexique, dans la formation du bloc économique de l'Amérique du Nord. Plusieurs points de vue peuvent être émis à ce sujet, notamment en ce qui concerne l'étude des différences à l'échelle intrarégionale. Au départ, la recherche voulait faire une comparaison de la réorganisation industrielle des trois principales régions horticoles du Mexique: Baja California Norte, Sinaloa et Bajío guanajuatense. Les différences auraient sans aucun doute été beaucoup plus perceptibles. En effet, en choisissant ces trois régions de base, la couverture géographique aurait été telle que l'influence de la proximité n'aurait probablement pas biaisé les résultats. D'autre part, une plus grande diversité des régions aurait permis de mieux percevoir l'influence des États-Unis sur les productions du Nord, par exemple. Or, les conditions de recherche, notamment la limite dans le temps et l'absence de personnes ressources dans les régions visées, ont fait en sorte que l'étude a dû se limiter au Bajío. Cette situation restreint inévitablement les conclusions pouvant être tirées de l'étude. Les différenciations régionales sont moins apparentes. Comment, dans une région considérée comme homogène et orientée vers une même dynamique, peut-on observer des différences spatiales dans la réorganisation des activités industrielles? La réponse à cette question nous vient de l'évolution industrielle et de l'orientation politique des *municipios* à l'étude. Ici, le concept historique intègre toutes les composantes internes et externes ayant influencé son évolution, dont bien évidemment l'implantation des firmes agro-alimentaires transnationales qui ont fortement contribué aux changements agro-industriels de la zone d'étude. Les choix stratégiques des transnationales ont provoqué des transformations dans l'organisation spatiale des activités. Leur présence a restructuré plus profondément le fonctionnement d'Irapuato comparativement à ceux de Salamanca et Villagrán où l'orientation marchande extérieure n'est présente que depuis peu. La présente recherche s'insère alors dans un processus dynamique de changement à l'intérieur duquel l'orientation économique des *municipios* a un rôle important à jouer dans l'évolution de leurs comportements face à l'intégration des marchés.

6.2.1 Les théories du commerce international se vérifient-elles dans l'espace nord-américain?

Les indicateurs statistiques des échanges commerciaux et de l'investissement étranger démontrent qu'il y a une augmentation des relations commerciales entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. En effet, à des niveaux très généraux, on observe une augmentation régulière du commerce de produits industrialisés entre ces trois pays. Entre 1993 et 1997, les statistiques canadiennes et américaines démontrent des croissances importantes de l'importation des biens manufacturiers du Mexique. Les exportations nord-américaines vers

le Mexique ont aussi augmenté de façon régulière. Si on fait l'analyse des mêmes statistiques, mais cette fois-ci, uniquement pour le secteur de l'industrie de transformation alimentaire, on remarque que les données suivent là aussi une courbe ascendante régulière. En fait, entre les années 1994 et 1997, les importations mexicaines des produits agro-alimentaires obtiennent une croissance de l'ordre de 50,30 %. Pour la seule branche des produits issus de la transformation des fruits et légumes, les statistiques démontrent la même situation. En effet, les importations et les exportations du Mexique en Amérique du Nord suivent une courbe régulière à la hausse.

À l'échelle du Guanajuato, les tendances sont plus difficiles à tracer. Après une année difficile en 1994, les choses semblent se rétablir, et une tendance à la croissance est observable dans le domaine de l'industrie en général. Pour ce qui est de l'industrie de la transformation des fruits et légumes, les statistiques de l'USDA montrent une croissance sensible des exportations de brocolis et de choux-fleurs du Mexique vers les États-Unis. Cette situation laisse donc présager une croissance rapide, là aussi, des exportations du Guanajuato vers l'Amérique du Nord.

La présence des investissements étrangers dans un pays tiers est une autre façon d'analyser le degré d'intégration d'un pays à un autre. À ce niveau, les données statistiques recueillies sont très claires. Il y a eu effectivement une augmentation importante des investissements nord-américains au Mexique. Les investissements canadiens au Mexique sont devenus relativement importants à partir de 1991, où on observe une croissance importante jusqu'en 1995. De la même façon, les investissements américains ont crû très fortement au cours des dernières années. En effet, une croissance de l'ordre de 34,32% est observée pour la même période. Les plus gros investissements américains se font désormais dans le secteur de l'industrie alimentaire, dont la croissance est évidente depuis 1988. Elle devient même supérieure aux investissements américains faits dans le secteur de l'automobile et dans celui de l'industrie pétro-chimique. Les recherches ultérieures devraient éventuellement permettre de faire une ventilation régionale des investissements étrangers au Mexique par secteur d'activité économique afin de mieux délimiter les régions d'études. L'investigation devrait être effectuée du côté des États-Unis, puisque les organisations mexicaines n'offrent guère d'information intéressante à ce niveau.

En tenant compte uniquement de ces deux indicateurs d'intégration régionale, les théories néoclassiques du commerce international semblent se vérifier dans l'espace nord-américain. En effet, l'augmentation des exportations, des importations, des investissements étrangers et la recherche des avantages spécifiques de complémentarité, depuis le début des

années 80, sont à l'image de ce qui avait été projeté par les principes libre-échangistes. En effet, la recherche fait remarquer que la spécialisation des productions régionales des pays concernés va de pair avec la présence des facteurs de production. Ainsi, par exemple, si le Canada exporte plus ou moins de préparations horticoles, il importe en plus grande quantité des produits horticoles en conserve du Mexique, comparativement aux États-Unis qui leur préfèrent les produits congelés. Les périodes d'achat ou de vente correspondent aussi à la demande et à la complémentarité des productions horticoles américaines et mexicaines. Les États-Unis achètent bien souvent des préparations horticoles congelées mexicaines pour ensuite les transformer à leur guise et les revendre sur les marchés américains ou étrangers. Ils fabriquent ainsi un produit pour lequel la valeur ajoutée est supérieure et profitable. Les quotas et les taxes de ventes sur les produits nous renseignent sur l'importance et la périodicité des productions horticoles mexicaines. Elles sont habituellement complémentaires aux productions américaines. La recherche a montré que les productions et les plus importantes ventes mexicaines de fraises et de brocolis se situent au cours des basses saisons américaines. Les statistiques révèlent aussi des écarts importants entre le commerce du Canada et du Mexique et entre celui des États-Unis et du Mexique. Des différences commerciales au niveau des productions offertes sont aussi perçues. Dans ce contexte, n'y a-t-il pas lieu de nuancer les résultats obtenus? Les théories ont tendance à globaliser. La recherche veut ici démontrer qu'à travers la globalisation des processus, il existe des différences spatiales de comportement dans la réorganisation productive de l'espace. Ainsi, plutôt que de parler de globalisation homogène, on devrait parler d'une économie différentielle de l'espace intégré.

6.2.2 De quelles façons se présentent les différences spatiales au sein de la globalisation des marchés?

Les différences spatiales peuvent se retrouver à plusieurs échelles. Sur le plan national, les relations nord-américaines sont différentes entre le Mexique, les États-Unis et le Canada. À l'échelle régionale du Mexique, l'intégration des marchés nord-américains semble avoir construit des modèles différenciés de réorganisation industrielle. Au Mexique, les différences peuvent se retrouver à deux niveaux: celui de l'importance des relations avec le reste de l'Amérique du Nord et celui du type de réorganisation spatiale industrielle face à l'intégration des marchés.

À l'échelle de l'Amérique du Nord, les relations commerciales entre le Mexique, les États-Unis et le Canada sont inégales. En effet, les exportations vers le Mexique et les importations depuis le Mexique sont beaucoup plus importantes aux États-Unis qu'au Canada. Cette situation est tout à fait naturelle dans la mesure où le Mexique est beaucoup plus éloigné du Canada que des États-Unis. En plus, le bassin de population est bien

différent. Les ventes sont favorisées là où les consommateurs sont en plus grand nombre. Les États-Unis se retrouvent donc plus avantagés que le Canada dans leurs relations avec le Mexique. C'est que les relations commerciales entre le Mexique et le Canada sont bien jeunes. Celles entretenues avec les États-Unis sont devenues plus importantes à partir de la Révolution Verte. On a alors observé une migration des travailleurs mexicains vers la frontière américaine par la mise en place des Plans Bracero (1917 et 1942) et les *maquiladoras*. La construction des *maquiladoras* a d'ailleurs été préconisée dans le but de réduire l'immigration mexicaine vers les États-Unis. À cette époque, au Mexique, les investissements étrangers favorisaient certains secteurs d'activités économiques par le biais d'un protectionnisme sélectif. Ce n'est qu'à partir des années 80 que l'on voit naître au Mexique une véritable volonté de changement économique et une politique d'ouverture des marchés. Le Mexique se tourne alors vers son plus proche partenaire pour négocier des ententes de libre-marché. De là, l'importance accrue des États-Unis. Les aspects historiques et politiques des événements provoquent donc des réactions différentes à l'intégration des marchés selon les régions.

C'est pourquoi on remarque aujourd'hui des inégalités dans les relations du Mexique avec l'Amérique du Nord. Par exemple, les investissements canadiens au Mexique, bien que croissants, sont de moindre importance comparativement aux sommes investies par les États-Unis. Les écarts ont tendance à s'accroître d'année en année depuis le début des années 80. Dans le secteur agro-alimentaire, les mêmes tendances sont observées. En effet, les exportations et importations de fruits et légumes entre les États-Unis et le Mexique sont plus imposantes que pour le Canada. À ce niveau, des différences sectorielles sont remarquées dans les produits importés et exportés. En effet, les Canadiens ont tendance à importer du Mexique des produits horticoles mis en conserve, alors que les États-Unis importent beaucoup de produits horticoles congelés. Certains produits horticoles déshydratés sont aussi vendus aux États-Unis alors que le Canada n'en achète aucun. Les exportations de produits de fruits et légumes canadiens destinés au Mexique sont aussi de moindre importance que les ventes étasuniennes et se concentrent en grande partie dans les produits congelés. Les ventes sont effectuées en fonction de la demande étrangère qui oriente la spécialisation de la production du pays exportateur.

Ces différences spatiales sont aussi perceptibles à l'échelle intrarégionale. La recherche fait remarquer que les effets de l'intégration nord-américaine sont différents et ce, même dans une région où la dynamique et l'environnement industriels sont semblables. La clef du raisonnement réside dans les avantages spécifiques du lieu. Ils expliquent la nature et la spécialisation de la production et donc, la différence de la réorganisation industrielle face à

la globalisation des marchés. L'histoire confère des facteurs de production qui donnent accès à la spécialisation des productions sur un territoire. Parce que chaque région est différente, les effets de l'intégration des marchés ne peuvent donc qu'être disparates. En effet, les investissements, les affiliations entre entrepreneurs nord-américains et mexicains, les transferts de technologie ou de produits sont orientés en fonction de la complémentarité et des avantages à tirer d'une région. C'est donc pourquoi le libre-échange et la globalisation de l'économie semblent contribuer à la différenciation spatiale.

L'exemple des *municipios* d'Irapuato, de Salamanca et de Villagrán, tous situés dans la région du Bajío guanajuatense est éloquent à ce sujet. Ces *municipios* sont les plus dynamiques dans l'industrie de la transformation des fruits et légumes de l'État du Guanajuato. Ils abritent de nombreuses firmes de transformation alimentaire. Leur agriculture y est essentiellement commerciale et les politiques d'orientation de marché sont les mêmes. Ces entreprises sont pratiquement toutes tournées vers les marchés extérieurs. D'ailleurs, les relations entre les entreprises sont encouragées par les différents cycles de production, les échanges de services et l'achat de marchandises sous forme contractuelle. L'intégration verticale industrielle, bien que n'étant pas encore grandement élaborée, se fortifie de plus en plus dans la région par la création de liens entre les grandes entreprises et les petites entreprises à travers la sous-traitance. Les petites fournissent une certaine quantité de produits aux plus grandes qui les transforment à un degré supérieur et s'occupent de la commercialisation du produit. Dans un système où l'ouverture des marchés est reine, les petites entreprises ne semblent avoir d'autre choix que d'être au service des plus grandes qui possèdent les meilleurs atouts à la fois technologiques et commerciaux. Les relations entre les entreprises et la proximité des *municipios* à l'étude font en sorte que la perception des entrepreneurs de la région est souvent celle d'une région homogène. Or, cette situation cache une spécialisation des productions et un dynamisme différents de leur organisation industrielle face à la globalisation de l'économie américaine. Phénomène qui peut être causé par la nature et l'évolution économique différenciée des *municipios* en question.

Le *municipio* d'Irapuato est perçu comme un centre industriel majeur dans l'organisation productive du corridor agro-industriel du Guanajuato. Il est le principal centre industriel de transformation de fruits et légumes du Guanajuato. Les années 70 ont favorisé une croissance accélérée d'un type d'industrie, celui de la transformation de la fraise. Cependant, l'implantation des firmes transnationales a favorisé une diversification et la transformation industrielle des productions horticoles. D'autant que les politiques de développement de l'époque encourageaient la mise en place de nombreuses entreprises grâce à une infrastructure et à un équipement industriel déjà présents. La production industrielle

des fruits et légumes préparés du *municipio* a donc surpassé celle de tous les autres en concentrant de façon imposante les industries de transformation horticoles.

Toutefois, les nouvelles politiques d'ouverture économique des années 80 ont marqué le territoire par des changements. Durant cette période, les productions horticoles d'Irapuato se sont diversifiées. La fraise est devenue une production de second rang. Les petites entreprises fraisières ont vite dû se réajuster. D'autant plus qu'au même moment, les politiques de l'État favorisaient la décentralisation industrielle dans l'espace du corridor industriel entre les villes de Celaya et León. Le réajustement industriel d'Irapuato a donc été important. C'est pourquoi, les statistiques recueillies auprès de ses entreprises montrent un ralentissement du dynamisme par rapport aux autres zones de productions horticoles de la région qui tendent à prendre plus de place dans ce secteur économique. Irapuato garde sa notoriété et augmente même sa production depuis 1982, mais les changements d'orientation productive ont fait en sorte que son importance relative a diminué par rapport aux *municipios* de Salamanca et de Villagrán dont l'économie horticole s'est accélérée, justement au cours des années 80. Ces *municipios* ont profité de l'ouverture économique pour concentrer leurs productions dans les produits horticoles en demande. Ils se sont orientés uniquement vers les marchés extérieurs. La situation est différente à Irapuato, qui, à cause de son caractère historique, détient une partie sa production destinée aux marchés locaux et régionaux. C'est ce qui explique pourquoi Irapuato détient une variété de produits horticoles transformés plus importante que les deux autres *municipios*. On peut donc dire que malgré l'expansion et la croissance de l'industrie de préparation des fruits et légumes, un réajustement différent s'est effectué dans ces *municipios* en fonction des spécificités locales.

Dans les années 70, l'industrie de Salamanca s'est développée autour de l'industrie pétro-chimique. Sa progression vers l'industrie de transformation de fruits et légumes s'est donc faite progressivement, au cours des années 80. Son industrialisation, orientée essentiellement vers les marchés extérieurs, fait en sorte que le *municipio* se spécialise dans des niches commerciales peu exploitées par les deux autres *municipios*. On y observe la présence d'entreprises de transformation de l'ail, du *chile*, de la laitue et du céleri. La présence de bonnes terres agricoles et la construction d'axes routiers principaux ont permis le développement de cette nouvelle orientation industrielle au cours des années 80.

Le *municipio* de Villagrán a aussi profité de la construction d'axes routiers dans le développement de son économie industrielle. L'industrie de Villagrán est majoritairement tournée vers les productions agro-alimentaires. Sa croissance s'est surtout effectuée dans les années 90. Le *municipio* est maintenant marqué du plus fort dynamisme industriel des trois

municipios à l'étude. Il est le seul *municipio* à obtenir une croissance productive supérieure à la moyenne. Après avoir subi une importante baisse de ses exportations en 1988, il a repris son élan commercial pour aujourd'hui exporter tout près de 32 000 000 tonnes de fruits et légumes préparés aux États-Unis. Le développement récent de son industrie de transformation de fruits et légumes fait en sorte que son processus de réajustement et de restructuration industrielle devant l'intégration des marchés est moins important que les deux autres *municipios*. Il s'est orienté directement vers les marchés étrangers. La totalité de ses productions est destinée aux États-Unis. Sa concentration de terres agricoles est aussi supérieure aux deux autres, car la superficie moyenne de ses terres privées est plus grande à celles retrouvées dans les *municipios* d'Irapuato et de Salamanca. De fait il existe une bonne intégration entre son agriculture et son industrie de transformation. Le *municipio* possède une technologie agricole plus avancée que les deux autres et la superficie moyenne de ses terres privées est supérieure à celles retrouvées dans les *municipios* d'Irapuato et de Salamanca. Toutes ces caractéristiques laissent croire que le développement agro-industriel de transformation de fruits et légumes de Villagrán est en pleine croissance et qu'il est le *municipio* ayant le plus bénéficié de l'intégration des marchés. Ses industries les plus récentes, construites dans les années 90, semblent avoir orienté leurs stratégies de marché directement vers l'exportation, selon la qualité du produit recherché et les besoins des nouveaux marchés. Les difficultés de réajustement de la production n'ont donc pas été aussi grandes qu'au *municipio* d'Irapuato.

On constate alors que la région du Bajío guanajuatense est maintenant tournée vers une nouvelle stratégie industrielle. L'ensemble des entreprises de transformation de fruits et légumes de la région sont désormais orientées vers l'exportation nord-américaine de leurs marchandises. Les entreprises préconisent un contrôle adéquat de leurs marchandises par des programmes de qualité totale, essentiels aux ventes extérieures. Elles favorisent aussi la flexibilité de l'entreprise par l'emploi d'une nouvelle machinerie et la participation de travailleurs temporaires. Les caractéristiques de cette nouvelle industrie font en sorte que le secteur industriel régional de la transformation des fruits et légumes semble en croissance depuis le début des années 80. Cependant, cette croissance n'est pas homogène dans l'espace, l'histoire et la nature de chaque milieu font en sorte que la restructuration de cette branche de l'activité agricole s'est effectuée différemment selon les *municipios*. Un processus de différenciation spatiale est présent dans la globalisation des marchés. En conséquence, on peut mettre en doute le caractère globalisant homogène de l'intégration de l'Amérique du Nord et notamment, celui du traité de libre-échange nord-américain.

6.2.3 Conséquences de l'ouverture des marchés comme phénomènes exclusifs à l'ALENA?

L'augmentation des productions et des exportations, l'augmentation des investissements américains au Mexique, cette plus grande association entre les entrepreneurs américains et mexicains et la flexibilité des entreprises ne sont pas des effets uniquement liés à la présence de l'ALÉNA. Les composantes contextuelles sont ici importantes. En effet, les caractéristiques d'un milieu expliquent les réactions possibles devant l'intégration des marchés. Par exemple, le *municipio* d'Irapuato a subi un réajustement plus sévère que le *municipio* de Villagrán pour lequel l'installation de l'industrie de transformation des fruits et légumes est plus récente. Cette observation est illustrée par des taux de croissance de la production inférieurs à la moyenne pour Irapuato et supérieurs à la moyenne pour Villagrán. De 1982 à 1996, le dynamisme le plus fort est celui de Villagrán.

Dans un second temps, les relations entre le Canada, les États-Unis et le Mexique étaient présentes bien avant l'entrée en vigueur de l'ALENA. L'Accord de libre-échange n'a fait que renforcer un processus déjà présent. Il faut donc comprendre les réactions des entrepreneurs dans une perspective temporelle. Les entrepreneurs avaient anticipé les effets de l'ALENA. Les principales transformations liées à l'ouverture des marchés datent des années 80, au cours desquelles les entrepreneurs avaient déjà réorienté leurs productions. Ce sont les grandes entreprises qui ont incidemment dirigé les politiques mexicaines vers l'ouverture des marchés en Amérique du Nord. Elles avaient des besoins et des ambitions que le contexte politique antérieur ne pouvait assouvir. La légitimation du libre-échange a donné une certaine sécurité d'action aux grandes entreprises dans des conditions économiques plutôt instables. Elles ont donc été les avocats de l'Accord. L'augmentation des exportations aux États-Unis et l'augmentation des investissements étasuniens au Mexique ne sont donc pas les effets uniques de l'ALENA, mais plutôt les effets du processus de réajustement industriel des années antérieures.

Finalement, l'ALENA semble être un accord plus politique qu'économique. L'Accord ne semble être là que pour légitimer un processus d'ouverture déjà en place. Il fixe les quotas, les tarifs douaniers, régleme la qualité du produit et fixe les règles de l'échange entre les trois pays signataires. D'autant que pour le secteur agricole, les périodes de dédouanements sont étalées sur 15 ans. Aujourd'hui donc, plus que l'augmentation des échanges et des investissements étrangers, qui eux sont liés au phénomène de libéralisation de l'économie dans son ensemble, les effets de l'ALENA semblent plutôt liés à la règlementation qu'il fait du libre-échange. Des études récentes (Schwentenius et Gómez Cruz, 1997) ont prouvé que, depuis la mise en place de l'ALENA, les coûts de production ont augmenté dans le secteur de l'agro-industrie de transformation des produits horticoles.

Ces études expliquent que malgré l'augmentation des exportations, il existe une technologie obsolète dans les industries de transformation, de bas rendements, un marché saturé et une diminution des subventions gouvernementales mexicaines. Ce qui laisse croire que certaines entreprises ne sont pas prêtes à faire face à l'intégration de l'économie nord-américaine et que le Mexique aura de la difficulté à profiter pleinement de son potentiel exportateur sans le réajustement adéquat de l'ensemble de ces entreprises. Les effets réels de l'ALENA ne pourront donc être étudiés que dans quelques années.

Conclusion

La recherche a adopté un point de vue critique vis-à-vis des théories néoclassiques internationales d'où proviennent les fondements même du libre-échange actuel. Elle n'a pas négligé les nouvelles pensées émergentes telles que celles de Krugman (1996) ou Porter (1993), dont elle s'est d'ailleurs inspirée, mais s'est plutôt orientée vers l'essence et l'origine théorique de la mondialisation. Le principal but de la recherche était de démontrer que les principes néoclassiques des théories de la commercialisation internationale doivent être nuancés, notamment en ce qui concerne l'homogénéité de ses effets sur un territoire. La recherche a voulu tester les répercussions de l'ouverture économique nord-américaine sur l'organisation spatiale des activités industrielles au Mexique. Elle a tâché de montrer que les résultats de la globalisation ne peuvent être semblables dans tous les milieux et les secteurs économiques.

Afin de répondre aux objectifs de recherche, un travail de terrain a été effectué au Bajío guanajuatense au Mexique. Le secteur de l'industrie de transformation horticole et fruticole a été privilégié au sein de l'étude pour son importance commerciale agro-alimentaire et les échanges entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. Trois *municipios*, Irapuato, Salamanca et Villagrán, ont été sélectionnés en fonction de leurs rendements et de leurs productions horticoles. Une enquête a été menée au sein du plus grand nombre possible d'entreprises de transformation horticole des *municipios* choisis. La recherche a fait une comparaison à la fois spatiale et temporelle de effets de l'ouverture des marchés légitimée par l'ALENA. Sur une période de tout près de 15 ans, entre les années 1982 et 1996, l'étude a tiré ses conclusions sur la base de certaines années charnières pour l'économie mexicaine: 1982, 1988, 1994 et l'année la plus récente pour laquelle les données étaient disponibles, 1996. Des indicateurs quantitatifs spécifiques ont été utilisés pour démontrer des différenciations spatiales à l'intégration des marchés nord-américains: dynamisme de l'entreprise, concentration du capital, productivité de l'entreprise, rémunérations, diversification des productions, exportations, total de la production brute, orientation des marchés d'exploitation et spécialisation des travailleurs.

Les données statistiques secondaires collectées auprès des organismes gouvernementaux et les données primaires d'enquête ont révélé que les différenciations spatiales sont liées à l'histoire, aux structures et au contexte dans lequel se retrouve une région. Ceux-ci définissent les facteurs de production et du même coup, les avantages comparatifs d'une zone. C'est donc pourquoi, dans une situation de libéralisation des échanges, les investissements, les productions, les exportations ou les importations se localisent différemment dans l'espace et favorisent la différenciation spatiale. Les théories

néoclassiques doivent donc nuancer leurs principes d'homogénéisation des conséquences à l'ouverture économique. Ces effets ne sont pas des phénomènes exclusivement reliés à l'Accord de libre-échange nord-américain. Les enquêtes montrent que la plupart des entrepreneurs de la région d'étude avaient anticipé l'arrivée de l'ALENA en réorientant leurs productions et leurs marchés au cours des années 80. De plus, ces grandes entreprises ont fait pression sur les pays membres pour légitimer un processus d'ouverture déjà présent et rendre les liens commerciaux plus conviviaux.

Certaines limites de la recherche font que les résultats doivent cependant être considérés comme des tendances et non pas comme des données chiffrées absolues. La notion de l'hétérogénéité spatiale et la différenciation spatiale sont des concepts théoriques discutables. Jusqu'à quel point peut-on parler de différenciation de l'espace? En effet, dans un espace chaque élément n'est-il pas différent d'un autre? Et si tout est différent, la recherche présentée ici n'est-elle pas trop facile? N'est-il pas évident que les réponses à l'intégration des marchés seront distinctes spatialement dans un monde où tout est unique? D'un autre point de vue, si tous les éléments se distinguent les uns des autres par leur unicité, n'y a-t-il pas lieu de parler d'homogénéité spatiale? La conceptualisation de la recherche ne définit pas l'unicité au sens où l'exceptionnalisme l'entend. Les éléments ne sont pas isolés les uns des autres au point de ne plus voir d'organisation logique. Au contraire, le caractère unique d'un environnement fait référence à ses avantages spécifiques lui permettant interagir avec d'autres en complémentarité ou en concurrence. Il faut comprendre que l'objectif premier de l'étude n'était pas celui de dire si oui ou non, il y avait bien différenciation spatiale, mais d'en expliquer les mécanismes et les effets différentiels de l'ouverture des marchés. Pour pallier ces difficultés, les résultats de la recherche se sont fondés sur des variables quantitatives et qualitatives précises définissant le degré de différenciation spatiale.

La portée théorique de la recherche est aussi limitée par le fait qu'elle s'est surtout attardée aux fondements de base des théories néoclassiques du commerce international. L'évolution théorique des avantages comparatifs, bien que présentée, n'a pas fait l'objet d'une analyse précise. La recherche n'a pas cru bon d'utiliser avec exactitude les nouveaux courants de pensées qui ont réinventé "l'économie géographique", puisque les arguments du libre-échange se retrouvent dans les théories néoclassiques. Il faut voir le contexte théorique de façon générale. Les hypothèses de l'étude ont sûrement été influencées par des ouvrages plus récents et la recherche n'a pas la prétention de reconcevoir les principes théoriques du libre-échange nuancés dans d'autres ouvrages. Il s'agit d'une illustration pratique des nouveaux courants de pensées actuels.

Les limites pratiques de la recherche sont reliées au travail de terrain. D'une part, les données secondaires proviennent de diverses sources. Comme la première partie de la recherche relatait le commerce entre les trois pays membre de l'ALENA, les données statistiques commerciales étaient à la fois américaines et canadiennes. Pour des raisons d'ordre méthodologique, ces données ont été transformées en dollar américain. Les données mexicaines n'ont pas été utilisées à ce niveau, puisque leurs écarts avec les données nord-américaines laissent entrevoir une façon différente de compiler les données commerciales. D'autre part, pour décrire la situation économique de la zone d'étude, les statistiques gouvernementales ont été privilégiées. Plusieurs de ces dernières étaient en pesos, ce qui a rendu la comparaison plus difficile. D'autant plus que les sources de données privées mexicaines ne correspondent en rien à ce que l'on peut trouver au niveau gouvernemental. Il faut donc interpréter les données mexicaines avec une attention particulière. Les données mexicaines concernant l'économie et les entreprises n'avaient que très peu de variables intéressantes pour l'étude et les échelles d'analyse étaient bien souvent trop petites pour comprendre les mécanismes industriels internes à une région particulière. C'est pourquoi, l'enquête de terrain a été favorisée.

Un travail de terrain à l'étranger implique obligatoirement des contraintes relatives aux contacts extérieurs, à la période, à la sécurité, à la langue utilisée et au budget. La première difficulté d'importance fait référence au temps. Le dépôt du mémoire devant se faire en deux ans, le travail de terrain s'est limité à une période de sept mois au Mexique. Ce qui a restreint, bien entendu, l'échelle de l'étude. Cette dernière s'est donc circonscrite à l'État du Guanajuato, et plus précisément aux *municipios* d'Irapuato, Villagrán et Salamanca, facilitant ainsi la cueillette de données aux entreprises. Le fait que la recherche n'était rattachée à aucun organisme représentait à la fois des avantages et des inconvénients. Puisqu'elle était considérée comme indépendante, la mobilité, l'orientation et la liberté des contacts s'en retrouvaient grandement favorisées. En revanche, le travail effectué pour trouver l'information, avoir accès aux entreprises et aux personnes-ressources, recueillir des statistiques intéressantes et l'enquête par questionnaire furent des tâches plus ardues. Les relations avec les universités d'affiliation et les communications espagnoles ont favorisé un meilleur déroulement des activités et le respect du calendrier du projet. L'enquête a donc donné l'occasion de recueillir des données inédites sur les *municipios* étudiés sur une période datant du début de la libéralisation de l'économie mexicaine. Par contre, elle aurait sans aucun doute été plus percutante si elle avait été menée auprès de trois régions mexicaines horticoles et fruticoles différentes. Les effets différentiels de l'intégration des marchés auraient probablement été plus manifestes. Comme les *municipios* choisis étaient adjacents, les effets de la proximité peuvent avoir une influence sur leur évolution. D'autant plus que

certaines entreprises de transformation horticoles et fruticoles n'ont pas répondu au questionnaire proposé. Les plus grandes entreprises, celles affiliées au capital étranger, se sont montrées réticentes à dévoiler des données commerciales. L'étude a donc été menée essentiellement auprès des entreprises dites de capitaux mexicains. Cependant, bien que plus restreinte que ses ambitions du départ, la recherche proposée a tout de même satisfait aux objectifs.

Elle s'est avérée intéressante dans la mesure où elle a servi à récolter des données inédites sur l'agro-industrie alimentaire mexicaine. Elle a fait une synthèse des effets de l'intégration des marchés sur l'organisation spatiale des industries agro-alimentaires. Elle s'est voulue plus pratique que fondamentale. Elle a permis de mieux comprendre les dynamiques différentielles de l'industrie de transformation produits horticoles et fruticoles dans une région agricole où les politiques d'orientation des marchés et les stratégies économiques sont les mêmes. Plusieurs études économiques s'intéressent aux conséquences de l'ouverture économique pour les pays en voie de développement ou nouvellement industrialisés, mais très peu le font avec une perspective spatiale.

Les recherches ultérieures, devraient approfondir l'analyse des théories du commerce international et les plus récentes orientations théoriques. Certaines nuances doivent être apportées au niveau de la synthèse des lectures. Le cadre théorique devra être mieux défini afin que les questions de recherche intègrent mieux les développements théoriques en cours.

L'échelle de la région d'étude devra aussi être agrandie. Les études qui suivront devront tenir compte de l'évolution des productions agro-alimentaires à l'échelle nationale. Il serait intéressant de trouver des statistiques illustrant les phénomènes de concentration spatiale de production et de capitaux étrangers à l'échelle régionale. Où sont concentrées les firmes multinationales? Quels rôles jouent-elles dans l'organisation de l'espace intégré? Leur localisation influence-t-elle leur mode de fonctionnement et de commercialisation avec le reste de l'Amérique du Nord? Existe-il des différences spatiales évidentes dans un même secteur économique pour des régions distinctes dans l'espace? La question de recherche devient plus intéressante lorsqu'elle embrasse un vaste ensemble. L'échelle du *municipio* était valable, mais la comparaison de trois zones horticoles indépendantes est beaucoup plus intéressante. L'analyse de l'intégration des marchés et l'interprétation que l'on peut en tirer deviennent plus profondes. Quelle est l'influence de leur localisation sur les investissements extérieurs? Une région horticole située au Nord au Mexique détient-elle plus d'entreprises américaines? La spécialisation horticole et fruticole de chaque région influence-t-elle l'investissement étranger? Existe-t-il des liens directs entre l'investissement étranger, les

besoins de l'extérieur, la spécialisation agricole et la localisation d'une entreprise? Quels seront les effets à long terme de la globalisation de l'économie nord-américaine? Quels acteurs auront le plus de d'influence et qu'elles seront les nouvelles formes d'organisation complémentaire dans l'industrie alimentaire?

Il semble évident que les nouvelles théories du commerce international intègrent à leur conceptualisation des notions de géographie pour comprendre les phénomènes actuels. Les récents liens entre "l'économie géographique" de Krugman et la géographie économique et industrielle devraient être renforcés dans les années à venir. Jusqu'ici, peu de recherches géographiques se sont intéressées aux nouveaux espaces régionaux dans le commerce international, phénomène résultant en partie de l'ancien manque d'intérêt des théories du commerce pour les concepts de la géographie. Or, maintenant, le défi est justement de rapprocher les deux disciplines afin de mieux de comprendre les relations entre les structures des nouveaux marchés et les dynamiques de localisation sur un territoire.

Bibliographie

- ADELMAN, Irma et TAYLOR, J.E., *L'évolution des avantages comparatifs dans le secteur agro-alimentaire: leçons tirées du Mexique*, Centre de développement de l'organisation de coopération et de développement économiques, Paris, 1990, 70 pages.
- AGUILAR SANCHEZ, Genero, *Las regiones agrícolas de Guanajuato*, Universidad Autónoma de Chapingo, Chapingo, 1993, 318 pages.
- ALBA, Carlos, V., "Le patronat mexicain face au traité de libre-échange avec l'Amérique du Nord", *Cahiers des Amériques Latines*, N.12, 1991, pp.107-121.
- American farm bureau research foundation, *NAFTA, effects on agriculture: Fruits and vegetables issues*, Illinois, 1991, 550 pages.
- ANTOINE, Michel, "La zone de libre-échange nord-américaine: quels enjeux?", *Problèmes économiques*, N. 2.271, avril 1992, pp.2531.
- ARGUELLES, F. *Agroindustry in Mexico: prospects for Canadian involment*, Commercial Division, Canadian Embassy, Mexico, January 80, 29 pages.
- ARIAS, Patricia, *Irapuato: El Bajío profundo*, Archivo general del Gobierno del Estado de Guanajuato, Guanajuato, 1994, 155 pages.
- ARROYO, Gonzalo, *Agro-industrie et développement: le cas du Mexique*, Collection CETRAL, Editions L'Harmattan, Paris, 1988, 175 pages.
- ARROYO, Gonzalo, *Agricultura y alimentos en America Latina, el poder de las transnacionales*, UNAM, Instituto de Cooperación Iberoamericana, 1985, Chap.1-5.
- ARROYO, Gonzalo, *Les effets des entreprises multinationales agro-alimentaires sur l'emploi en Amérique Latine*, Centre de recherche sur L'Amérique Latine et le Tiers-Monde, Bureau international du travail, Document de travail No.4, Genève, 1980, 42 pages.
- ARROYO, Gonzalo, *Les firmes transnationales et l'agriculture en Amérique Latine*, Éditions Antropos, Paris, 1980, 256 pages.
- AVILA SANCHEZ, Hector, *La industria como factor de integración regional en el Bajío - Guanajuato-*, UNAM, México, D.F., 1983, pp.174-267.
- AUSTIN, James E., *Agribusiness in Latin America*, Praeger Publisher, New York, Washington, London, 1974, 342 pages.
- BAGLEY, Bruce, "Mexico in the 1980's: A new regional power", *Current History*, Vol.80, No.469, Nov. 1981, pp. 353-356.

- BAILY, Jonh, J., "Agrarian reform in Mexico: The quest for self-sufficiency", *Current History*, Vol.80, Nov. 1981, pp.356-360.
- BALDWIN, John R., et GORECKI, Paul R., *Changement structural et adaptation, Croissance des entreprises et rotation de la main-d'oeuvre*, étude préparée pour Statistique Canada et le conseil économique du Canada, 1990.
- BANCOMEXT et SECOFI, *Base de Datos: Importaciones y exportaciones*, 1990-1996.
- BARKIN, David, "The specter of rural development", *NACLA report on the Americas*, Vol.28, No.1, pp.29-34.
- BARTRA, Roger, "Capitalism and the peasantry in Mexico", *Latin American Perspective*, Vol.9, No.1, Hiver 1992, pp.36-46.
- BEJAR, Alejandro A. et MENDEZA, Gabriel P., "Mexico 1988-1991: a successful adjustment program?", *Latin American Perspective*, Vol.20, N.3, 1993, pp.32-45.
- BENDESKY, León, "Economía en la era de la globalización", *Comercio Exterior*, Noviembre de 94, pp.982-989.
- BENTEGEANT, Hervé, "Mexique: l'année de tous les espoirs", *Le Point*, No.116, 5 Février 1994, pp.58-63.
- BERNADONI, Pascal, *L'horticulture mexicaine d'exportation dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain*, École polytechnique fédérale de Zurich, Institut d'économie agraire, travail de diplôme, 1993, 114 pages.
- BERTHELEMY, J.-C. et GIRARDIN, E., "L'intégration régional Nord-Sud et la stabilisation macro-économique: le cas du Mexique dans l'ALENA", *Revue d'économie du développement*, vol.93, N.2, 1993, pp.113-133.
- BIVINGS, Leigh et RUNSTEN, David, *Potential competitiveness of the mexican processed vegetables and strawberry industries*, Ministry of Agriculture, Bristish Colombia, 1992, 131 pages.
- BROWN, Drusilla K., DEARDOFF, Alan V. et STERN, Robert M., "North American integration", *The Economic Journal*, N.102, november 1992, pp.1507-1518.
- BRUNELLE, Dorval; DEBLOCK, Christian, *Le Mexique, le Canada et la continentalisation de l'économie nord-américaine*, Groupe de recherche sur l'intégration économique continentale, UQAM, Départ. de Science Politique, Cahier de recherche 94-1, Janvier 94, 40 pages.
- BULMER-THOMAS, Victor, CRASKE, Nikki et SERRANO, Monica, *Mexico and the North American Free Trade Agreement, who will benefit?*, MACMILLAN and Institute of Latin American Studies, University of London, Grande-Bretagne, 1994, 257 pages.

- BURBACH, Roger; FLYNN, Patricia, *Agribusiness in the America*, Monthly review press, North american congress on Latin America, 1980, 314 pages.
- CALDERON, José Maria, "États et crise", *Amérique Latine*, No.22, 1985, pp.36-41.
- CALVA, José Luis, CARRASCO, L., Luis Ray et al., *La agricultura frente al tratado trilateral del libre comercio*, CIESTAAM, et J.P., 1993, 257 pages.
- CAMARA, Ismaël, *Comprendre le GATT: Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce*, Éditions Le Griffon d'argile, Ste-Foy, 1990, 168 pages.
- CAMPBELL, Bruce, "Restructuring the economy: Canada into the free trade era", in Grinspun Ricardo et Cameron, Maxwell A., Éditeurs, et al., *The political economy of north american free trade*, St-Martin's Press, New York, 1993, pp.83-105.
- Canadian embassy, Commercial division, *Agroindustry in Mexico: Prospects for Canadian involment*, Mexico Market Booklet, Mexico, January 1980, 29 pages.
- CANBREZY, Luc, "Terres et territoires du Mexique (Veracruz)", *Cahiers des Sciences Humaines*, Vol.28, No.24, 1989, pp.625-642.
- CANIBE, Luis Manuel, *Guamajuato eterno*, Colección México, Ventana al mundo, México, 62 pages.
- CARLOS, Alba Vega, "Le patronat mexicain face au traité de libre-échange avec l'Amérique du Nord", *Cahiers des Amériques Latines*, No.12, 1991, pp.107-121.
- CARTON DE GRAMMONT, Hubert, *Algunas tendencias de la reestructuración productiva del sector hortícola mexicano*, UNAM, Mexico D.F., 1997, 20 pages.
- CARTON DE GRAMMONT, Hubert, "L'agriculture mexicaine face au traite de libre-échange", *Problèmes d'Amérique Latine*, N.22, 1985, pp.61-69.
- CASTANEDA, Jorge G, "Can NAFTA change Mexico?", *Foreign Affairs*, Vol.72, September/October 1993, pp.66-80.
- CASTILLO RIVAS, Donald, *Acumulación de capital y empresas transnacionales en centroamérica*, Premio ensayo siglo XXI 1980, México, 1980, 257 pages.
- CASTRO REA, Júlian, *Du protectionnisme au libre-échange, la politique commerciale du Mexique*, Groupe de recherche sur la continentalisation des économies canadiennes et mexicaines, UQAM, Département de Science Politique, Cahier de recherche 92-2, Mai 1992, 59 pages.
- CECENA G., José Luis, *Canada-Mexique, développements différents, problèmes communs*, ACFAS, politique et économie, Collections dirigées par le GRETRE, Automne 1985, 141 pages.

- Centre national de la recherche scientifique, Centre régional de Publication de Toulouse, *La question alimentaire en Amérique Latine, Mexique, Venezuela, Equateur, Pérou*, Editions du CNRS, France, 1990, 233 pages.
- Centre national d'études économiques et juridiques agricoles, *État des recherches portant sur l'industrialisation de l'agriculture*, Université de Grenoble, Faculté de droit et des sciences économiques, Institut d'études sociales, Juillet 1964, 314 pages.
- CHAUBAUD, Corine, "Ce que Zedillo doit changer", *Croissance: le monde en développement*, No.374, Septembre 1994, pp.16-20.
- COFOCE, *Agronegocios en Guanajuato*, Gobierno de Guanajuato, 1993.
- CONDE, Raul, "Política económica y desarrollo económico, la unidad fragmentada: el México de los años 90", *Mondes en développement*, Vol.22, N.87, 1994, pp.67-76.
- COOK, Roberta, et al., *Nafta: effects on agriculture, volume IV: Fruit and vegetable issues*, Park Ridge, American Farm Bureau Federation, 1991, 550 pages.
- COOKE, Seymour, *The Latin American food report: 1995*, Food Research International, Unites Kingdom, 1994, pp.70-276.
- CORNNOR, John M.; MUELLER, Williard F., *Market power and proilitability of multinational corporations in Brazil and Mexico*, Report to the Subcommittee on Foreign U.S. Senate, Washinton, D.C. U.s, Government Print Off, 1977, p.90.
- CORREA, Eugenia, "Mexico and financial services in NAFTA", *Mondes en développement*, Vol.21, No.24, 1993, pp.19-23.
- DEBLOCK, Christian; BRUNELLE, Dorval, *Une intégration régionale stratégique: le cas nord-américain*, GRCECM, UQAM, Département de Science Politique, Cahier de Recherche 92-4, Septembre 92, 34 pages.
- DE JANVRY, Alain, SADOULET, Elisabeth et GORDILLO DE ANDA, Gustavo, "NAFTA and Mexico's maize producers", *World Development*, Vol.23, No.8, 1995, pp.1349-1362.
- DE LA PENA, Sergio, "Proletarian power and state monopoly capitalism in Mexico", *Latin American Perspective*, Vol.19, Hiver 1992, pp.20-33.
- DENIS, Lucien et VELLAS, Pierre, *Problèmes du commerce international*, Dunod, Paris, 1972, 168 pages.
- DI FILIPPO, Armando; JARUE, Santiago, "La heterogeneidad estructural concepto y dimensiones", *El trimestre económico*, México, Enero-Marzo, 1976, pp.169-214.
- Distrito de desarrollo regional No.5, *Estructura de operación de programas y proyectos*, 1997.

Distrito de Desarrollo regional No.5, *Evaluación por años agrícolas*, 1982-1996.

DORNBUSCH, R., *U.S.-Mexico free trade: good jobs and good wages*, Testimony before the Subcommittee on Labor-Management relations and Employment Opportunities, Committee on Education and Labor, U.S. House of Representatives, 30 April 1990.

DOSI, Giovanni et SOETE, Luc, "Technological innovation and international competitiveness", in *Technology and national competitiveness*, Mc Gill-Queen's University Press, 1991, pp.91-119.

DRACHE, Daniel, "Assessing the benefits of free trade", in Grinspun, Ricardo et Cameron, Maxwell A., Éditeurs, et al., *The political economy of North American Free Trade*, St-Martin's Press, New York, 1993, pp.73-89.

DRESSER, Denise, "The impending elections: The only certainly is uncertainly", *NACLA report on the Americas*, Vol.28, No.1, Juillet/ Août, 1994, pp.23-44.

DU CAP-HILL, Sylvie, *Faim et dépendance au Mexique*, Université du Québec, mai 1987, 2 volumes, 514 pages.

DUTRENT BIELOU, Gabriela, "Las agroindustrias exportadoras: su penetración en Estados Unidos", *Comercio Exterior*, Abril de 1993, pp.336-343.

EUROMONNITOR Plc, *Food markets in Latin America*, London, 1993, Chap.7.

FAURE, Michel, "La nouvelle révolution mexicaine", *L'Express*, No.2166, 15 janvier 1993, pp.39-43.

FAUX, Jeff et LEE, Thea, "Implications of NAFTA for the United States: Investment, jobs, and productivity", in Grinspun, Ricardo et Cameron, Maxwell A., *The political economy of north american free trade*, Éditeurs et al., St-Martin's Press, 1993, p.235-251.

FEDER, Ernest, *Strawberry imperialism: An inquiry into the mechanisms of dependency in mexican agriculture*, Institute of Social Studies, 1977, 199 pages.

FEDOROWICZ, JAN, *Canada-Mexique, partenariat pour la réussite*, Prospectus Inc, Ottawa, Septembre 92, 135 pages.

FIELDING, Stephen D., "U.S. labor and North American economic integration: toward a constructive critique", in Grinspun, Ricardo et Cameron, Maxwell A., Éditeurs et al., *The political economy of North American Free Trade*, St-Martin's Press, New York, 1993, pp. 251-261.

FREEBAIRN, Donald K., "Agricultural interaction between Mexico and the United States", *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, Vol.25, N.3, August 1983, pp.275-298.

- GARCIA et GARCIA, Enrique, *Estudio de Posición del Sub-sector de Hortalizas y Frutas Procesadas*, non-publié, Mars 1991, 36 pages.
- GHERSI, Gérard, *Firmes multinationales et systèmes agro-alimentaires dans les pays en voie de développement: étude bibliographique*, OCDE, 1981, 89 pages.
- GHERSI, Gérard et RASTOIN, Jean-Louis, *Firmes multinationales et systèmes agro-alimentaires dans les pays en voie de développement*, Étude bibliographique, Centre de développement de l'organisation de coopération et de développement économique, Paris, 1981, 89 pages.
- GIRON, Alicia, "1994 versus 1982: deuda externa", *Mondes en développement*, Vol.22, N.87, 1994, pp.41-45.
- Gobierno del Estado de Guanajuato, *Compromisos con Guanajuato, plan básico de gobierno 1995-2000*, Guanajuato, 1995, 29 pages.
- Gobierno del Estado de Guanajuato, *Confianza y competitividad para el desarrollo industrial*, Guanajuato, 1992, 49 pages.
- Gobierno del Estado de Guanajuato, *Guanajuato 2000: Resumen de las principales acciones del Gobierno del Estado de Guanajuato, a 100 días de iniciar su responsabilidad*, Cuadernos de Comunicación social, Guanajuato, 1995, 16 pages.
- Gobierno del Estado de Guanajuato, *Guanajuato agroindustrial*, Guanajuato, 1995, 84 pages.
- Gobierno del Estado de Guanajuato, *Guanajuato industrial*, Guanajuato, 1992, 35 pages.
- Gobierno del Estado de Guanajuato, *Hechos y oportunidades*, primer informe de Gobierno, Vicente Fox Quesada, Guanajuato, 1996, 120 pages.
- Gobierno del Estado de Guanajuato, *Plan de Gobierno: Guanajuato 1995-2000, Guanajuato*, 1995, 55 pages.
- Gobierno del Estado de Guanajuato, *Proyecto prioritarios para el desarrollo económico del Estado de Guanajuato*, Síntesis de los trabajos realizados, Guanajuato, 1992, 186 pages.
- Gobierno del Estado de Guanajuato, *Situación y retos de la economía de Guanajuato, Política económica estatal*, Planificación económica, 1996, 45 pages.
- GOLDRICH, Daniel; CARRUTHERS, David V., "Sustainable development in Mexico? The international politics of crisis or opportunity", *Latin American Perspectives*, Vol. 19, No.1, Hiver 1992. pp.97-122.
- GOMEZ CRUZ, Manuel Angel, *El marco socioeconómico de la producción agrícola en el Estado de Guanajuato*, UACH, Chapingo, 1984, 30 pages.

- GOMEZ CRUZ, Manuel Angel; SCHWENTESIUS RINDERMANN, Rita et MERINO SEPULVEDA, Alejandro, *El consumo de hortalizas en México*, reporte de investigación No.7, CIESTAAM, Universidad Autónoma de Chapingo, 1992, 36 pages.
- GOMEZ CRUZ, Manuel, *La diferenciación social a partir del desarrollo agroindustrial de las políticas del Estado en el corredor industrial Celaya-Irapuato*, Universidad Autónoma de Chapingo, Chapingo, Chapingo, 1985, 155 pages.
- GONZALEZ CASANOVA, Pablo, "Mexico: The most probable course of development", *Latin American Perspectives*, Vol.9, No.1, hiver 1992, pp.78-88.
- GONZALEZ PACHERO, Cuathtemoc, *El sector agropecuario mexicano frente al Tratado de Libre Comercio*, UNAM et Universidad Autónoma de Chapingo, 1992, 390 pages.
- GOODLE, carol et SIMONE, Mark, *A North American free trade area for agriculture, the role of Canada and U.S.-Canada agreement*, United States Department of Agriculture, Economic Reseach Service, Agriculture Information Bulletin N.644, March 1992, 11 pages.
- Gouvernement du Canada, *Accord de libre-échange nord-américain*, Ottawa, décembre 1992.
- Gouvernement du Canada, *XIeme rencontre du Comité ministériel mixte (CMM) Canada-Mexique*, avril 1995, 30 feuilles.
- GRENNES, Thomas; KRISOFF, Barry, *Agricultural trade in North American Free Trade Agreement*", Brasil Bladkwell LTD, 1993, pp.483-502.
- GRINSPUN, Ricardo et CAMERON, Maxwell, A., *The political economy of North American Free Trade*, St-Martin Press, New-York, 1993, 345 pages.
- Grupo financiero bancaner, *Mexico your partner for growth*, A Mexico Investment Board Publication, Mexico D.F., 1992, 17 pages.
- GUEVARA RAMOS, Emeterio, *Monografía del estado de Guanajuato*, Universidad de Guanajuato, Guanajuato, 1991, 173 pages.
- GUTELMAN, Michel, *Réforme et mystification agraires en Amérique Latine; le cas du Mexique*, F. Maspero, Paris, 1971, 259 pages.
- HAMEL, Bruno, *Les politiques nord-américaines en matière d'investissement direct international*, GRCECM, UQAM, Cahier de recherche 94-6, Septembre 1994, 20 pages.
- HARRIS, Nigel, "Export processing in Mexico", *The Journal of Development Studies*, V.27, October 1990, pp.117-125.

- HART, Michel, *A North American Free Trade Agreement, who will benefit?*, Institute of Latin American Studies, University of London, London, 1990, 257 pages.
- HASSEN, Niles, "Development problems and opportunities in the U.S.-Mexico border area", *The Review of Regional Studies*, Volume 24, N.1, summer 1994, p.1-13.
- HEALT, John Richard, "Evaluating the impact of Mexico's land reform on agricultural productivity", *World Development*, Vol.20, No.5, pp.695-711.
- HEWITT DE ALCANTARA, Cynthia, *Economic restructuring and rural subsistence in Mexico and the crisis of the 1980's*, UNRISD, Suisse, 1992, 26 pages.
- HIERNAUX-NICOLAS, Daniel et LINDON, Alicia, "En que sentido las desigualdades regionales?", *Revista Latinoamericana de estudios urbano regionales*, Vol.22, No.68, Avril 1997, pp.30-43.
- HINE, Robert F., *Commodity market in Mexico, phase 1 report*, Project leader, Sparks Companies Inc, Memphis, Tennessee, June 1998, 129 pages.
- HUSSON, Michel, "Les fausses évidences du marché: le cas de l'ALENA", *Cahiers des Sciences Humaines*, vol.30, N.1-2, 1994, pp.91-109.
- INEGI, *Anuario estadístico del Estado de Guanajuato*, Aguascalientes, 1997, 560 pages.
- INEGI, Guanajuato, *XIII Censo industrial*, Aguascalientes, 1981.
- INEGI, Guanajuato, *XIII Censo industrial*, Aguascalientes, 1989.
- INEGI, Guanajuato, XIV, *Censo industrial, XI Censo comercial y XI Censo de servicios, Censos económicos*, Aguascalientes, 1994, 279 pages.
- INEGI, Guanajuato, *Resultados definitivos TOMO I-II, VII Censo agrícola-ganadero*, Aguascalientes, 1994, 843 pages.
- ITESM et Gobierno del Estado de Guanajuato, *Guanajuato Siglo XXI*, Edición: Lic. Alfredo Anda Paez, Coordinación de comunicación social de Gobierno del Estado, 1993, 1189 pages.
- ITESM et Gobierno del Estado de Guanajuato, *Monografía integral del Estado de Guanajuato*, Guanajuato, 1993, 168 pages.
- JAVIER RUIZ, Ledesma, *Monopolios transnacionales y progreso científico técnico: la producción de hortalizas en el Bajío*, UACH, Chapingo, 1986, 111 pages.
- JOHNSON, Arthur, "Mexique inc.", *Commerce*, Novembre 1992, pp.65-70.
- JOSLING, Tim; BARICHELLO, Rick, *Agriculture and NAFTA: A preliminary assessment*, The NAFTA papers Commentary, C.D. Howe Institute, N.43, Avril 1993, 16 feuilles.

- KLEIN-ROBBENHAAR, John F.I. "Agro-industry and the environment: The case of Mexico in the 1990's", *Agricultural History*, Vol.69, N.3, Summer 1995, pp.395-412.
- KOECHLIN, T. et LARUDEE, M., "The high cost of NAFTA", *Challenge*, September-October 1992.
- KOPINAK, Kathryn, "The maquiladorization of the Mexican economy", in Grinspun, Ricardo et Cameron, Maxwell A., Éditeurs et al., *The political economy of North American Free Trade*, St-Martin's Press, New York, 1993, pp.141-163.
- KRUGMAN, Paul, "L'émergence des zones régionales de libre-échange: justifications économiques et politiques", *Problèmes économiques*, N.2.298, septembre 1992, pp.18-27.
- KRUGMAN, Paul, *Pop internationalism*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 1996, 221 pages.
- KRUGMAN, Paul, "Trade, accumulation, and uneven development," *Journal of Development Economics*, N.8, 1981, pp.149-161.
- LARRE, Bénédicte, "L'économie mexicaine depuis 1982", *Problèmes d'Amérique Latine*, N.2.313, 17 Fév. 1993, pp.19-22.
- LEOPOLD, Marion, "Les firmes transnationales alimentaires et leurs stratégies globales", *Revue Internationale des Sciences Sociales*, Vol.37, No.3, 1985, pp.342-357.
- LERIN, François ; TUBIANA, Laurence, "Intention et contraintes de la politique agricole au Mexique (1980-1982)", *Problèmes d'Amérique Latine*, No.4745-4746, 1983, pp.59- 73.
- LEVY, Brigitte, *Les affaires internationales: l'économie confrontée aux faits*, Gaëtan Morin Éditeur, Boucherville, 1989, 281 pages.
- LEVY, Santiago, "Labor markets, migration and welfare, agriculture in North American Free Trade Agreement", *Journal of Development Economics*, N.43, 1994, pp.263-278.
- LUIS SOLIS GONZALEZ, José, *La politique commerciale du Mexique dans les années 80*, Groupe de recherche sur la continentalisation des économies canadiennes et mexicaine, Cahier de recherche 90-1, Novembre 1990, 10 feuilles.
- MACRO, Asesoría Económica s.c., *Panorama sectorial 1997-1998: Análisis de riesgo de 80 industrias*, Mexico D.F., 1997, 268 pages.
- MAIRE, Martine, *Réussir un projet agro-industriel au Mexique*, Institut de recherche de l'entreprise, France, 1983, 95 pages.

- MALASSIS, Louis, *Économie agro-alimentaire, l'économie de la consommation et de la production*, CUJAS, Paris, 1973, 437 pages.
- MARES, David R., *Penetrating the international market: Theoretical considerations and Mexican case study*, Columbia University Press, New-York, 1987, 294 pages.
- MARQUEZ, Viviane et UNGER, Kurt, *La tecnología en la industria alimentaria mexicana*, El Colegio de México, México (D.F.), 1981, 137 pages.
- MARTIN, Philip L., *Trade and migration: NAFTA and agriculture*, Institute for International Economics, Washington D.C., October, 1993, 158.
- MARTIN, Ron et SUNLEY, Peter, "Paul Krugman's geographical economics and its implications for regional development theory: A critical assessment", *Economic Geography*, Vol. 72, July 96, pp.259-293.
- MARTINEZ, Carmen C., *Planeación regional de la producción agrícola, Generación de un patrón óptimo de cultivos en Celaya y Cortazar en el Bajío guanajuatense*, Universidad Autónoma de Chapingo, Chapingo, 1995.
- MASINI, Dean; POURDANAY, NAYEREH, "L'apparition des économies en transition: une exemplarité nouvelle pour les *maquiladoras* mexicains", *Mondes en développement*, Vol.21, N.84, 1983, pp.25-37.
- MASSEY, Doreen, *Space, place and gender*, University of Minnesota Press, Minneapolis, 1994, 280 pages.
- MC CAUGHAN, Edward. J. "Mexico's long crisis", *Latin American Perspectives*, Vol.20, Été 1993, pp.6-31.
- MICHALET, C.-A., *Les multinationales face à la crise*, PUF, Paris, 1985, 81 pages.
- MICHALET, C.-A., *Le capitalisme mondial*, PUF, Paris, 1976, 233 pages.
- MINDA, Alexandre, "Investissement étranger direct et développement économique", *Problèmes d'Amérique Latine*, N.5, Avril-Juin 1992, pp.104-124.
- Ministère de l'Agriculture du Canada, Mexique, *Évaluation du marché d'exportation agro-alimentaire*, Ottawa, Décembre 1991, 20 pages.
- Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, *Coup d'oeil sur le Mexique, le Mexique profil de marché*, janvier 1994, 4 feuilles.
- MONTAVON, Rémy, *L'implantation de deux entreprises multinationales au Mexique*, Publications du Centre Européen d'étude et d'information sur les sociétés multinationales, Presses Universitaires de France, 1979, 168 pages.
- MOODY, Kim, "NAFTA and the corporate redesign of North America", *Latin American Perspectives*, Vol.22, N.1, Winter, 1995, pp.95-116.

- MUNGARAY, Alejandro y MOCTEZUMA, Patricia, "El mercado de la frontera norte y las políticas de integración del consumo fronterizo a la producción nacional", *Revista mexicana de sociología*, Vol. 50, N.4, Oct/Dec. 1988, pp.227-244.
- OCDE, "Initiatives locales et décentralisation en Amérique Latine", *Cahier ILE*, No.15, Publication OCDE, 1992, 35 pages.
- OCDE, *Trade liberalisation policies in Mexico*, Publication OCDE, Paris, 1996, 157 pages.
- OCHOA TAPIA, Alfonso, "El jueves explicará Usabiaga programas de apoyo a productores afectados por sequía", *El Nacional*, Octubre 1997, p.1.
- OTTAWA, *XIe rencontre du Comité ministériel mixte (CMM) Canada-Mexique*, 27 avril 1995, 28 feuilles.
- OTTAWA, Ministère des Finances, *L'accord de libre-échange nord-américain: Évaluation économique selon une perspective canadienne*, 1992, 58 pages.
- OTTAWA, *ALENA, Vue d'ensemble et description: Canada, États-Unis et Mexique*, août 1992, 22 pages.
- PAGUAGA, Roger, *L'agriculture au Mexique*, Georges Morris Centre, University of Guelph, Août 1991, 137 pages.
- PAYSAC-CAMBOURG de, Isabelle, *La culture des fruits et légumes au Mexique et l'intervention des États-Unis*, Université de Paris I Panthéon-Sorbonne, Sciences Economiques, humaines, Juridiques, Thèse de 3e cycle de l'économie, de l'Agriculture et de l'alimentation, 1982, 452 pages.
- PHAM, Kim S. et VEGANZONES, Marie-Ange, "La zone de libre-échange nord-américain: Trois stratégies pour un accord", *Économie et Statistiques*, N.264, 1993, pp.53-64.
- PINARD, Jacques, *Les industries alimentaires dans le monde*, Masson, Collection Géographie, 1988, 216 pages.
- PORTER, Michael E., *L'avantage concurrentiel des nations*, ERPI, Éditions du renouveau pédagogiques, Paris, 1993, 883 pages.
- POSNER, M., "International trade and technical change", *Oxford Economics Papers*, Vol.13, pp.323-341.
- RAMA, Ruth, "Les firmes transnationales agro-alimentaires stimulent-elles l'agriculture dans les pays en développement? Le cas du Mexique", *Revue internationale des Sciences Sociales*, Vol.37, No.3, 1985, pp.359-373.
- RAMA, Ruth, *Transnacionales en América Latina: El complejo de frutas y legumbres en México*, Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales et Editorial Nueva imagen, México, D.F., 1979, 323 pages.

- RAMIREZ VELAZQUEZ, Blanca Rebeca, *Análisis regional: Posmodernidad versus diferencia*, Toluca, 1996, 25 pages.
- RAMIREZ VELAZQUEZ, Blanca Rebeca, *La región en su diferencia: Los valles centrales de Querétaro, 1940-1990*, UAM-X, UAQ et RNIU, 1995, 271 pages.
- RAYNOLDS, Laura T.; MYHRE, David; MC MICHAEL, Philip; CARRO-FIGUEROA, Vivia, "The "new" internationalization of agriculture, a reformulation", *World Development*, Vol.21, N.7, 1993, pp. 1101-1121.
- RICHARD John H., "Evaluating the impact of Mexico's land reform on agricultural productivity", *World Development*, Vol.20, N.5, 1992, p.695-711.
- RIVERA MOCTEZUMA, Dario, *Primer avance sobre la caracterización y diferenciación de las zonas productoras de hortalizas en el Estado de Guanajuato*, UACH, Chapingo, 1984, 33 pages.
- ROUSSELET, Martine, *Les Tiers-Mondes*, Editions: Le Monde, Marabout, France, 1994, 245 pages.
- ROXBOROUGH, Ian, "Neo-liberalism in Latin America: limits and alternatives", *Third World Quarterly*, Vol.13, No.3, 1992, pp.: 421-440.
- SALINAS, Edmar, C., "La transformación de la agricultura mexicana: 1988-1994", *Mondes en développement*, Vol.22, N.87, 1994, pp.47-55.
- SAMUELSON, P.A., *L'économie*, A. Colin, Paris, 1982, Vol. 1 et Vol. 2.
- SAMUELSON, P.A., *Economic from the heart: a Samuelson sampler*, Harcourt Brace Javanovich, San Diego, 1983, 284 pages.
- SANDERSON, Steven, "Mexican public sector food policy under agricultural trade liberalisation", *Policy Studies Journal*, Vol.20, N.4, 1993, pp.465-474.
- SANDERSON, Steven E., *The transformation of Mexican agriculture, international structure and the politics of rural change*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey, 1986, 324 pages.
- SCHWENTESIUS RINDERMANN, Rita et GOMEZ CRUZ, Manuel Angel, *Competitividad de la producción hortícola mexicana en el mercado norteamericano*, CIESTAAM, Chapingo, 1997, 25 pages.
- SCHWENTESIUS RINDERMANN, Rita, GOMEZ CRUZ, Manuel Angel et al., *Sistemas agroindustriales en México*, Rabobank et CIESTAAM, México, Mai 1997, 169 pages.
- SCHWENTESIUS RINDERMANN, Rita et GOMEZ CRUZ, Manuel Angel, *TLC y Mercado hortícola*, Reporte de Investigación, CIESTAAM, Universidad de Chapingo, Estado de México, México, 1997, 45 pages.

- SECOFI, *Informe estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa en México*, México, 1997, 14 pages.
- SECOFI, *Inversión extranjera en el Estado de Guanajuato*, Dirección general de inversión extranjera, México, 1997, 10 pages.
- SECOFI, *Resultados de la nueva política de inversión extranjera en México 1989-1994*, México, 1994, 54 pages.
- SEGARRA, E., "The proposed U.-S.-Mexico-Canada NAFTA: The Mexican perspective", *Southern Journal of Agricultural Economics*, Vol.24, N.1, 1992, pp.45-60.
- SEPULVERA GONZALEZ, Ibis, *El cambio tecnológico en el desarrollo rural*, UACH, Chapingo, 1992, 159 pages.
- SINCLAIR, Jim, *Crossing the Line, Canada and free trade with Mexico*, New Star book Vancouver 1992, Vancouver, 1992, 188 pages.
- SOTO MORA, Consuelo, "Impacto de las empresas transnacionales en la agricultura mexicana", *Boletín del Instituto de Geografía*, UNAM, 1990, pp.: 57-73.
- STANFORD, Lois, "Transition to free trade: local impacts of changes in Mexican agrarian policy", *Human Organisation*, Vol.53, 1994, pp.99-109.
- Statistique Canada, *Banque de données: Importations et Exportation par industrie par pays*, 1990-1997.
- Statistique Canada, *Bilan des investissements internationaux*, 1982-1996.
- Statistique Québec, *Statistiques agricoles, Statistiques bio-alimentaires, l'agriculture québécoise et l'ALENA 1990-1994*, Québec, 1994, 166 pages.
- SUAREZ COLORADO, Rosario, *Implicaciones del TLCAN para el subsector agroindustrial de México a dos años de operación*, UACH, Departamento de economía agrícola, Licenciatura de comercio internacional, Universidad de Chapingo, Chapingo, 1996, 108 pages.
- SZEKELY, Gabriel et VERA, Oscar, "Le Mexique face à la négociation du libre-commerce avec les États-Unis", *Cahiers des Amériques Latines*, N.12, 1991, pp125-138.
- TREMBLAY, R., *La théorie du commerce international*, Librairies des Presses de l'Université de Montréal, Montréal, 1969, 351 pages.
- TUR DONATI, M. Carlos, "El proyecto de las empresas transnacionales para el campo y las agroindustrias en los países desarrolladores, un análisis para comprender su implementación en México" in *El desarrollo agroindustrial y la economía internacional*, Documentos de Trabajo para el desarrollo Agroindustrial No.1, SARH, Coordinación General de Desarrollo Agroindustrial, 1979, pp.71-83.

- United States, Department of commerce, *Data bank: Importations and exportations by industry by country*, 1990-1997.
- United States, Department of Commerce, *Survey of current business*, 1982-1997.
- Universidad de Guanajuato, *Monografía del Estado de Guanajuato*, Guanajuato, Mai 1991, 173 pages.
- VALENCIANO, Eugenio O., "El Acuerdo de libre comercio México-Estados Unidos y sus repercusiones en la frontera", *Integración latinoamericana*, agosto-septiembre de 1992, pp.21-46.
- VAN SICKLE, John J. et al., "Competition in the U.S. winter fresh vegetable industry", *Agricultural Economic Report*, No.691, USDA, ERS, Wahshington, DC, Juin 1994, 66 pages.
- VELTZ, Pierre, *Mondialisation, villes et territoires: L'économie d'archipel*, Presses Universitaires de France, Paris, 1996, 262 pages.
- VÉRUT, Caroline, *Étude de marché mexicain du matériel, des semences et des produits chimiques utilisés en agriculture*, août 1990, 18 feuilles.
- VIDAL, Gregorio, "Inversión, apertura y NAFTA: La perspectiva de la económica mexicana en los noventas", *Mondes en développement*, Vol.22, N.87, 1994, pp.13-20.
- VIDAL, Gregorio, "Los grupos financieros en México, la restructuración del capital y la integración de la economía mexicana a la norteamericana", *Mondes en développement*, Vol.21, N.84, 1993, pp.9-18.
- VILAR, Pierre, *Pesar la historia*, Instituto Mora, México, Cuadernos Secuecia.
- YOUNG, Linda Wilcox, "Free trade or fair trade?, NAFTA and agricultural labor", *Latin American Perspectives*, Vol.22, N.1 Hiver 1995, pp.49-58.
- YOUNG, Linda Wilcox, "Labour demand and agroindustrial development: The evidence from Mexico", *The Journal of Development Studies*, Vol.30, N.1, October 1993, pp.168-189.

ANNEXE A: QUESTIONNAIRE DE RECHERCHE

Enquête sur la structure industrielle et le développement régional
Feuille 1
Enquête No.

Module 1

1. Nom de l'entreprise: _____
2. Adresse: _____

3. Nom, poste et numéro de téléphone de la personne qui répond au questionnaire:

4. Quels sont les produits fabriqués ou les services offerts par l'entreprise?
(décrire l'activité principale)

5. En quelle année s'est initiée la production? _____
6. Avec combien de travailleurs? _____
7. Combien de travailleurs l'entreprise comptait-elle en 1982? _____
en 1988? _____
actuellement? _____
8. Combien sont des femmes? _____
9. À combien estimez-vous la valeur du total des investissements jusqu'à présent?
(000' de pesos) _____
10. Quelle est la superficie du lot sur lequel est située l'entreprise? (m²)

11. Quel est le lieu d'origine des trois principaux produits qu'utilise le processus de
production?
produit: _____ Lieu d'origine: _____
produit: _____ Lieu d'origine: _____
produit: _____ Lieu d'origine: _____
12. Quel est le lieu de destination des trois principales préparations
de votre entreprise?
produit: _____ Destination: _____
produit: _____ Destination: _____
produit: _____ Destination: _____
13. Il y a-t-il eu une étude des facteurs de localisation pour l'entreprise?
Oui ()
Non ()

Enquête sur la structure industrielle et le développement régional
Feuille 2
Enquête No.

14. Pourquoi l'entreprise s'est-elle localisée à cet endroit? (en ordre de priorité, si possible). Écrire en nombre croissant selon la préférence.

- a) Proximité des matériaux primaires et des biens intermédiaires ()
- b) Proximité du marché local ()
- c) Proximité du marché régional ()
- d) Accès à une main-d'oeuvre bon marché ()
- e) Rente foncière bon marché ()
- f) Extentions fiscales ()
- g) Accessibilité ()
- h) Facilité de transport des matériaux primaires et des préparations ()
- i) Relations avec d'autres entreprises de la région ()
- j) Autres ()

15. Quelle est la composition du personnel par niveau?
(en % si vous n'avez pas les données exactes)

- a) Exécutifs ()
- b) Techniciens de moyenne main ()
- c) Administrateurs ()
- d) Ouvriers spécialisés ()
- e) Ouvriers non-spécialisés ()
- f) Autres ()

16. Quelles sont les technologies-clés que requiert votre production?

17. Combien de vos employés sont originaires de l'État du Guanajuato?

- a) Global: () (prendre cette donnée si vous êtes incapable de détailler)
- b) Exécutifs: ()
- c) Techniciens de moyenne main ()
- d) Administratifs ()
- e) Ouvriers spécialisés ()
- f) Ouvriers non-spécialisés ()
- g) Autres ()

18. Avez-vous engagé de nouveaux employés l'année dernière? Combien?

Oui (), () employés

Non ()

19. Combien de vos travailleurs ont laissé leur emploi l'an dernier?

(), employés. Pourquoi?

Enquête sur la structure industrielle et le développement régional
Feuille 3
Enquête No.

20. Engagez-vous parfois du personnel temporaire?

Oui ()

Non ()

21. Si oui, combien d'employés avez-vous engagés sous ce titre l'an dernier?

() employés

22. Les horaires des employés sont-ils fixes ou variables?

Fixes ()

Variables ()

23. Est-ce que les heures de travail ont été réduites ou augmentées dans les six derniers mois? Réduites () Augmentées ()

24. Quels sont les principaux lieux de résidence du personnel? (municipio, localités)

25. Votre entreprise procure:

a) Transport: Oui (), Non ()

b) Cafétéria: Oui (), Non ()

c) Magasin général: Oui (), Non ()

26. Est-ce que votre entreprise est filière d'une maison-mère ou d'une compagnie?

Non ()

Oui ()

Laquelle?

Où est localisée la maison-mère ou la compagnie? (ville et pays étranger)

Quel est le type de votre entreprise?

a) Multinationale ()

b) Nationale avec capital privé ()

c) Publique ()

d) Coopérative ()

Votre financement provient-il de l'étranger?

Non ()

Oui (), dans quelle proportion? ()%.

27. Votre entreprise possède-t-elle des succursales?

Non ()

Oui (), Combien? () succursales.

Où se localise(nt)-elle(s)?

Enquête sur la structure industrielle et le développement régional
Feuille 4
Enquête No.

28. L'entreprise a-t-elle des relations avec d'autres de la zone?

- a) Pour acheter des biens: Oui (), Non ()
 b) Quelles sont ces entreprises?
 c) Pour vendre des biens: Oui (), Non ()
 d) Quelles sont ces entreprises?
 e) Pour des prêts de services: Oui (), Non ()
 f) Quelles sont ces entreprises?
 g) Autres relations: Oui (), Non ()
 h) Quelles sont ces entreprises?

29. Votre entreprise a-t-elle un syndicat? Oui (), Non ()

30. Comment s'appelle-t-il? _____

31. À quelle centrale appartient-il? _____

32. Avez-vous un contrat collectif de travail? Oui (), Non ()

33. Avez-vous du contrôle sur la qualité de vos produits? Oui (), Non ()

34. Utilisez-vous la stratégie du "juste à temps"? Oui (), Non ()

35. Avez-vous un programme de qualité totale? Oui (), Non ()

36. Que pensez-vous des services municipaux suivants en relation aux nécessités de votre entreprise?

- | | | | | | |
|-------------|--|---|--|-------------------------------------|---|
| Eau | 1. médiocre (<input type="checkbox"/>) | 2. mauvais (<input type="checkbox"/>) | 3. régulier (<input type="checkbox"/>) | 4. Bon (<input type="checkbox"/>) | 5. Excellent (<input type="checkbox"/>) |
| Drainage | 1. médiocre (<input type="checkbox"/>) | 2. mauvais (<input type="checkbox"/>) | 3. régulier (<input type="checkbox"/>) | 4. Bon (<input type="checkbox"/>) | 5. Excellent (<input type="checkbox"/>) |
| Électricité | 1. médiocre (<input type="checkbox"/>) | 2. mauvais (<input type="checkbox"/>) | 3. régulier (<input type="checkbox"/>) | 4. Bon (<input type="checkbox"/>) | 5. Excellent (<input type="checkbox"/>) |
| Transport | 1. médiocre (<input type="checkbox"/>) | 2. mauvais (<input type="checkbox"/>) | 3. régulier (<input type="checkbox"/>) | 4. Bon (<input type="checkbox"/>) | 5. Excellent (<input type="checkbox"/>) |
| Gaz comb. | 1. médiocre (<input type="checkbox"/>) | 2. mauvais (<input type="checkbox"/>) | 3. régulier (<input type="checkbox"/>) | 4. Bon (<input type="checkbox"/>) | 5. Excellent (<input type="checkbox"/>) |
| Cap. gén. | 1. médiocre (<input type="checkbox"/>) | 2. mauvais (<input type="checkbox"/>) | 3. régulier (<input type="checkbox"/>) | 4. Bon (<input type="checkbox"/>) | 5. Excellent (<input type="checkbox"/>) |

Observations générales: _____

Module 2

37. De quel type de producteur agricole recevez-vous votre matière première?

- a) Ejidatarios ()%
 b) Comuneros ()%
 c) Propriétaire privé ()%

38. Exercez-vous un contrôle sur la qualité de leurs productions?

- Oui ()
 Non ()

Enquête sur la structure industrielle et de développement régional

Feuille 5

Enquête No.

39. Quel type de relation entretenez-vous avec vos pourvoyeurs de matière première?

a) Relation contractuelle ()

b) Relation d'association ()

c) Relation de société ()

40. Quel est le degré technologique agricole des producteurs avec lesquels vous commercez?

a) Moderne et avancé ()

b) Intermédiaire ()

c) Rudimentaire ()

Donnez-vous des crédits ou des subventions aux producteurs?

Non ()

Oui (), Quelle est la valeur de vos investissements jusqu'à présent? (000' pesos)

41. Vos producteurs agricoles ont...

a) Une mécanisation et une automatisation (tracteurs, équipement agricole...) ()

b) Production irriguée ()

c) Production pluviale ()

d) Puits ()

42. Vos pourvoyeurs agricoles vous procurent-ils des produits quel que soit la période de l'année?

Oui ()

Non (), Quelle période de l'année ne peuvent-ils pas?

Dans ce cas, de qui achetez-vous vos produits ou que faites-vous?

43. La modification de l'Article 27 a-t-elle changé vos relations avec les producteurs agricoles?

Non ()

Oui (), De quelle manière?

44. Avez-vous reçu des subventions gouvernementales ces dernières années?

Non ()

Oui (), à combien estimez-vous le total de vos subventions gouvernementales depuis 1982? (000' pesos)

45. Quel le total de vos profits obtenus pour les années:

1982?

1988?

1996?

Enquête sur la structure industrielle et le développement régional
Feuille 6
Enquête No.

46. Depuis les années 80, comment pourriez-vous caractériser votre croissance productive?

- a) Supérieure à la moyenne ()
- b) Moyenne ()
- c) Stable ()
- d) Décroissante ()

47. Avez-vous fait des investissements importants depuis 1982?

- Non ()
- Oui ()

À combien estimez-vous la valeur de vos investissements? (000' pesos)

Pourquoi avez-vous investi?

- a) Achat d'équipements technologiques ()
- b) Agrandissement de l'entreprise ()
- c) Affiliation avec d'autres entreprises
 - au Mexique ()
 - en Amérique du Nord ()
- d) Achat de nouvelles entreprises
 - au Mexique ()
 - en Amérique du Nord ()
- e) Achat de nouvelles terres agricoles ()
- f) Location de nouvelles terres agricoles ()

48. Depuis 1982, avez-vous diversifié votre production?

- No ()
- Oui (), De quelle manière?

49. Quel était le volume de vos exportations?

- En 1982:
- En 1988:
- En 1996:

50. Quel était le volume total de vos importations?

- En 1982:
- En 1988:
- En 1996:

51. Comment pourriez-vous caractériser la qualité de vos productions?

- A ()
- AA ()
- AAA ()

Enquête sur la structure industrielle et du développement régional Feuille 7 Enquête No.

Module 3

52. Exportez-vous? Non (), Oui (),

Qu'exportez-vous?

Quel en est le pourcentage de la production?

Quels en sont les lieux principaux?

Si non, pourquoi, n'exportez-vous pas?

53. Travaillez-vous sous des contrats étrangers? Oui (), Non ()

54. Votre entreprise est-elle franchisée? Oui (), Non ()

55. Si elle n'exporte pas, avez-vous des plans pour exporter aux États-Unis?

Oui (), Non ()

56. Avez-vous des plans pour exporter au Canada?

Oui (), Non ()

57. Que pensez-vous des effets de l'ALENA
avec les États-Unis et le Canada?

58. Comment l'Accord affecte-t-il votre entreprise?

59. Aviez-vous anticipé la formation d'un bloc commercial en Amérique du Nord?
Avez-vous réorganisé votre production en fonction de l'ouverture économique?

60. Quels sont les plans de votre entreprise pour les prochaines années?

a) Aucun changement ()

b) Aucune idée ()

c) Modernisation technologique ()

d) Augmentation du volume de production ()

e) Diminution du volume de production ()

f) Augmentation du personnel ()

g) Diminution du personnel ()

Enquête sur la structure industrielle et le développement régional
Feuille 8
Enquête No.

i) Relocalisation de cette entreprise? Non (), Oui (),

Si oui, Où?

Pourquoi?

j) Expansion physique de l'entreprise? Oui (), Non ()

k) Création d'une nouvelle entreprise Non (), Oui (),

si oui, avec la même activité Oui (), Non (),

si elle n'est pas la même, quelle sera-t-elle?

Cette production sera-t-elle complémentaire à la première? Oui (), Non ()

Où la nouvelle entreprise sera-t-elle située?

61. Comment entrevoyez-vous l'évolution future de l'État du Guanajuato à moyen terme?

Très favorable ()

Favorable ()

Normal ()

Défavorable ()

Très défavorable ()

62. Comment entrevoyez-vous l'évolution future de votre entreprise à moyen terme?

Très favorable ()

Favorable ()

Normal ()

Défavorable ()

Très défavorable ()

63. Sur quels facteurs basez-vous votre opinion?

Observations générales:

Répondant:

Date:

ANNEXE B: CARACTERISTIQUES DES ENTREPRISES

Tableau synthèse			
Description générale des entreprises			
(Enquête aux entreprises de transformation des fruits et légumes pour les municipios d'Irapuato, Salamanca et Villagrán)			
	Irapuato	Salamanca	Villagrán
Production			
Fonction de l'entreprise			
Congélation	3	0	1
Empaquatege	2	2	1
Congélation et			
Empaquetage	7	1	1
Déshydratation	1	0	1
Conserverie	1	1	0
Nd total d'entreprises ayant répondu à l'enquête	14	4	4
Principal produit vendu			
Brocoli	4	2	3
Asperge	1	0	0
Fraise	6	0	0
Tomate	1	0	0
Ail	0	1	0
Chile	0	0	1
Autres fruits	1	0	0
Autres produits	1	1	0
Nd d'entreprises	14	4	4
Deuxième produit vendu			
Brocoli	1	0	0
Chou-fleur	3	0	1
Asperge	0	1	0
Ail	1	1	3
Chile	1	1	0
Carotte	0	1	0
Autres fruits	6	0	0
Autres produits	2	0	0
Nd d'entreprises	14	4	4
Lieu de destination des principaux produits vendus			
Mexique	1	0	0
Guanajuato	1	0	0
Mexique et États-Unis	9	0	0
États-Unis	0	4	4
Ailleurs	3	0	0
Nd d'entreprises	14	4	4
Type d'entreprise			
FMN	3	0	0
National +capital privé	11	4	4
Nd d'entreprises	14	4	4

	Irapuato	Salamanca	Villagrán
Affiliation avec un maison-mère			
oui	5	0	2
non	9	4	2
Nd d'entreprises	14	4	4
Localisation de la maison-mère			
États-Unis	1	*	*
Mexique	3	*	2
Amérique du Sud	1	*	*
Ailleurs	*	*	*
Nb d'entreprises	5	*	2
Missing	9	4	2
Financement étranger			
oui	4	1	*
non	10	3	4
Nd d'entreprises	14	4	4
Pays investisseurs			
États-Unis	3	*	*
Amérique du Sud	1	*	*
Europe	*	1	*
Nd d'entreprises	4	1	*
Missing	10	3	4
Succurales			
oui	4	2	1
non	10	2	3
Nd d'entreprises	14	4	4
Services offerts			
Caféteria			
oui	8	4	3
non	6	0	1
Crédit habitation			
oui	1	1	1
non	13	3	3
Magasin général			
oui	6	3	2
non	8	1	2
Service de transport			
oui	10	2	0
non	4	2	4
Personnel			
Nombre moyen d'employés (à l'implantation)			
en 1982	138,43	115,5	177,5
en 1988	362,88	87,33	400
en 1988	357	87,33	700
en 1996	442,62	267,5	677,5
Nombre moyen d'employés de sexe féminin			
	309,43	204,25	449,5

	Irapuato	Salamanca	Villagrán
Fonction des employés (Nd moyen d'employés)			
Exécutifs	6,21	19,25	29,25
Administrateurs	16	6,5	31,5
Techniciens	21,29	17,25	70
Employés spécialisés	52,43	76	70,75
Employés non-spécialisés	334,79	129,25	476
Autres	0,14	19,25	0
Main-d'oeuvre locale Nd moyen d'employés provenant du Guanajuato	402,5	267,5	668,5
Nd moyen d'employés saisonniers	300,57	213,75	294,67
Source: Travail de terrain, 1997. *: Absence de résultat			

ANNEXE C: PRODUCTIONS INDUSTRIELLES DES MUNICIPIOS

Différenciation des municipios			
Importance du secteur agro-industriel par municipio			
	Total des industries	Secteur 31	Branche 3113
1981			
Guanajuato (État)			
Nombre d'établissements	6242	1970	20
Personnel occupé (moyenne)	74896	13126	2869
Rémunérations totales (moyenne)	6481376	816776	254106
Production brute (total) valeur	40654602	14916954	1664973
Irapuato			
Nombre d'établissements	586	261	12
Personnel occupé (moyenne)	8847	4618	2019
Rémunérations totales (moyenne)	692070	404785	170072
Production brute (total)	4149353	3023623	1191861
Salamanca			
Nombre d'établissements	142	47	3
Personnel occupé (moyenne)	8679	386	162
Rémunérations totales (moyenne)	2041027	21941	11612
Production brute (total)	12466882	129994	75982
Villagran			
Nombre d'établissements	72	48	0
Personnel occupé (moyenne)	890	357	0
Rémunérations totales (moyenne)	98479	27945	0
Production brute (total)	1281903	895373	0
1989			
Guanajuato (État)			
Nombre d'établissements	7680	2051	23
Personnel occupé (moyenne)	119209	22200	5024
Rémunérations totales (moyenne)	703257,7	98783,4	25091,5
Production brute (total)	7127151	1491173,1	233933,5
Irapuato			
Nombre d'établissements	585	257	11
Personnel occupé (moyenne)	11072	6411	3324
Rémunérations totales (moyenne)	50685,8	31020,9	13756,1
Production brute (total)	515485,3	347819,5	129027,6
Salamanca			
Nombre d'établissements	279	106	
Personnel occupé (moyenne)	10097	746	113
Rémunérations totales (moyenne)	21293,4	3834,1	1136,3
Production brute (total)	2353220,6	53835	6965,4
Villagran			
Nombre d'établissements	51	26	
Personnel occupé (moyenne)	2101	1790	1160
Rémunérations totales (moyenne)	14271,8	11599,1	7456,7
Production brute (total)	192028,8	138783,5	78751
1994			
Guanajuato (État)			
Nombre d'établissements	14219	3838	60
Personnel occupé (moyenne)	160730	36212	11936
Rémunérations totales (moyenne)	2642541,5	494044,5	158845,1
Production brute (total)	20184218,6	4990138	543877,4
Irapuato			
Nombre d'établissements	1089	433	23
Personnel occupé (moyenne)	18503	10181	6123
Rémunérations totales (moyenne)	240837,8	148797,7	80570,5
Production brute (total)	1395603,8	925178	305480,5

	Total des industries	Secteur 31	Branche 3113
Salamanca			
Nombre d'établissements	440	181	6
Personnel occupé (moyenne)	8426	1307	371
Rénumérations totales (moyenne)	394764,4	22810,2	11210,7
Production brute (total)	5679777,9	201614,4	47173,5
Villagran			
Nombre d'établissements	78	44	5
Personnel occupé (moyenne)	2223	1867	1242
Rénumérations totales (moyenne)	38079,1	29049,7	15104,6
Production brute (total)	299643,6	209715,8	91260,9
Secteur 31: Produits alimentaires, boissons et tabac			
Branche 3113: Élaboration de conserves (incluant: concentrés pour soupes et bouillons mais excluant la viande et le lait)			
Source: INEGI, Censo industrial, 1994.			

ANNEXE D: IRRIGATION ET TENURE DES TERRES

Statistiques agricoles				
Différenciation des municipios				
Irrigation et tenure des terres agricoles				
Irrigation des terres				
Région	Terres irrigués		Terres pluviales	
	Nombre	Superficie (Hac)	Nombre	Superficie (Hac)
Guanajuato (Etat)	26895	236034,708	84403	624125,583
jusqu'à 5 hac	14687	45731,062	42920	120482,639
plus de 5 hac	12208	190303,646	41483	503642,944
Sol privé	7069	125183,692	33886	350176,609
jusqu'à 5 hac	3124	7126,344	15045	35532,483
plus de 5 hac	3945	119057,348	18841	314644,126
Sol Ejidal	19504	103656,486	49263	259294,756
jusqu'à 5 hac	11507	38398,986	27632	84144,913
plus de 5 hac	7997	65257,518	21631	175149,843
Sol mixte	322	6194,53	1254	14654,218
jusqu'à 5 hac	56	205,75	243	805,243
plus de 5 hac	266	5988,78	1011	13848,975
Irapuato	2020	16676,562	2929	16941,304
jusqu'à 5 hac	863	2991,668	1622	5223,649
plus de 5 hac	1157	13684,984	1307	11717,655
Sol privé	346	7016,799	385	3360,495
jusqu'à 5 hac	94	271	210	519,471
plus de 5 hac	252	6745,799	175	2841,024
Sol Ejidal	1665	9448,858	2520	13356,759
jusqu'à 5 hac	769	2720,668	1406	4680,178
plus de 5 hac	896	6728,185	1114	8676,581
Sol Mixte	9	211	24	224,05
jusqu'à 5 hac			6	24
plus de 5 hac	9	211	18	200,05
Salamanca	2134	20819,884	1732	12054,32
jusqu'à 5 hac	957	2748,134	838	2570,567
plus de 5 hac	1177	18071,75	894	9483,753
Sol privé	807	11823,704	578	5330,912
jusqu'à 5 hac	473	1023,374	250	578,507
plus de 5 hac	334	10800,33	328	4752,405
Sol Ejidal	1309	8297,54	1124	6114,349
jusqu'à 5 hac	484	1724,76	578	1957,56
plus de 5 hac	825	6572,78	546	4157,789
Sol Mixte	18	698,64	30	609,059
jusqu'à 5 hac			10	35,5
plus de 5 hac	18	698,64	20	573,559
Villagran	630	6104,797	441	3221,508
jusqu'à 5 hac	99	387,447	83	261,949
plus de 5 hac	531	5717,35	358	2959,559
Sol privé	42	1128,066	17	197,043
jusqu'à 5 hac	17	44,397	10	23,413
plus de 5 hac	25	1083,669	7	173,63
Sol Ejidal	585	4877,73	421	2991,465
jusqu'à 5 hac	81	338,05	73	238,536
plus de 5 hac	504	4539,68	348	2752,929
Sol Mixte	3	99,001	3	33
jusqu'à 5 hac				
plus de 5 hac				

Source: INEGI, 1994

ANNEXE E: PRODUCTIONS AGRICOLES

Statistiques agricoles					
Différenciation des municipios					
Evolution des cultures horticoles et fruticoles au Guanajuato					
(pour le total de l'année agricole par municipio)					
1982-1983					
Irapuato					
	Superficie	Superficie de récolte	Rendement	Production	Valeur
		(Hac)	moyen	(Ton)	(peso)
Ail	31	31	3,1	97,1	6797000
Brocoli	31	31	0,3	10,8	2602000
Oignon	2				
Chile					
Chou-fleur					
Jitomate	24	24	32,2	772,9	19322500
Laitue					
Tomate	1135	1125	4,6	5151,7	72123800
Carotte					
Fraise					
Autres produits horticoles	63	63	5,6	349,7	6421000
Autres produits fruticoles					
1984-1985					
Irapuato					
	Superficie	Superficie de récolte	Rendement	Production	Valeur
		(Hac)	moyen	(Ton)	(peso)
Ail	50	50	8,100	405	9925500
Brocoli	295	295	8,214	2423	94181142
Oignon	9	9	17,667	159	2771520
Chile	120	85	6,000	510	82551000
Chou-fleur	15	15	7,333	110	3828000
Jitomate	76	56	16,000	896	27596000
Laitue					
Tomate	32	30	11,167	335	25322170
Carotte	122	122	25,500	3111	147251920
Fraise	1035	766	7,731	5922	714153977
Asperge	604	557	6,887	3836,3	639555460
Autres produits horticoles	116	113	13,398	1514	57712500
Autres produits fruticoles				19221,3	

1988-1989					
Irapuato					
	Superficie	Superficie de récolte	Rendement	Production	Valeur
		(Hac)	moyen	(Ton)	(peso)
Ail	121	121	6,116	740	338850000
Brocoli	346	346	7,725	2673	1196306830
Oignon	23	23	18,826	433	280300000
Chile	56	56	6,393	358	425280000
Chou-fleur	37	37	7,000	259	53270000
Jitomate	31	22	13,636	300	139200000
Laitue	10	10	9,000	90	45000000
Tomate	178	166	15,361	2550	1395636633
Carotte	266	266	17,628	4689	1049647145
Fraise	1093	1093	10,488	11463	7128074855
Asperge	205	205	2,946	604	2951068000
Autres produits horticoles				24159	
Autres produits fruticoles					
1995-1996					
Irapuato					
	Superficie	Superficie de récolte	Rendement	Production	Valeur
		(Hac)	moyen	(Ton)	(peso)
Ail					
Brocoli	433	433	10,471	4534	5530900
Oignon	45	45	19,000	855	1710000
Chile	40	20	7,750	155	178000
Chou-fleur	40	40	13,000	520	780000
Jitomate	50	50	15,000	750	1155000
Laitue	18	18	35,000	630	284700
Tomate	153	153	13,157	2013	3156000
Carotte	77	77	17,662	1360	1128000
Fraise	1700	1700	14,749	25074	128153214
Asperge				35891	
Autres produits horticoles					
Autres produits fruticoles					

Source: Distrito de Desarrollo Numero 5: Cortazar, Statistiques de plusieurs années

Statistiques agricoles					
Différenciation des municipios					
Evolution des cultures horticoles et fruticoles au Guanajuato					
(pour le total de l'année agricole par municipio)					
1982-1983					
Salamanca					
	Superficie	Superficie de récolte	Rendement	Production	Valeur
		(Hac)	moyen	(Ton)	(peso)
Ail	128	128	9,6	1228,8	43008000
Brocoli	52	52	16	832	14976000
Oignon	46	46	25	1150	11500000
Chile	5	5	2,5	12,5	875000
Chou-fleur	158	158	20	3160	50560000
Jitomate	31	31	20	620	18600000
Laitue					
Tomate	17	17	12	204	7140000
Carotte					
Fraise					
Autres produits horticoles	43	43	10,7	460	13860000
Autres produits fruticoles					
1984-1985					
Salamanca					
	Superficie	Superficie de récolte	Rendement	Production	Valeur
		(Hac)	moyen	(Ton)	(peso)
Ail	204	204	11,186	2282	226699200
Brocoli	585	585	14,043	8215	332477460
Oignon	192	192	24,354	4676	54911290
Chile					
Chou-fleur	46	46	8,913	410	7182326
Jitomate	105	105	13,029	1368	64972000
Laitue					
Tomate	68	68	13,015	885	103510100
Carotte	19	19	13,632	259	17913600
Fraise	135	135	11,759	1587,5	138994700
Autres produits horticoles	147	147	5,554	816,5	127791650
Autres produits fruticoles	189	189	18,630	3521	147045000

1988-1989					
Salamanca					
	Superficie	Superficie de récolte (Hac)	Rendement moyen	Production (Ton)	Valeur (peso)
Ail	272	272	11,563	3145	1488775000
Brocoli	981	981	8,696	8531	418129929
Oignon	305	305	20,721	6320	1126692929
Chile	22	22	3,909	86	293220000
Chou-fleur	484	484	11,087	5366	2318405000
Jitomate	101	101	16,079	1624	1243600000
Laitue	53	53	15,623	828	62460000
Tomate	107	107	12,794	1369	954035000
Carotte	11	11	27,727	305	954035000
Fraise	57	57	8,614	491	399987340
Asperge				28065	
Autres produits horticoles					
Autres produits fruticoles					
1995-1996					
Salamanca					
	Superficie	Superficie de récolte (Hac)	Rendement moyen	Production (Ton)	Valeur (peso)
Ail	637	637	8,567	5457	49113000
Brocoli	1490	1490	9,623	14339	20169000
Oignon	153	153	20,000	3060	6120000
Chile	50	50	860,000	43000	1290000
Chou-fleur	447	447	9,584	4284	6242400
Jitomate	182	182	667,615	121506	2430120
Laitue	150	150	16,800	2520	1369500
Tomate	303	303	539,538	163480	3433080
Carotte	25	25	25,200	630	378000
Fraise	182	182	10,099	1838	4758582
Asperge	78	78	7,295	569,01	7966140
Autres produits horticoles				360683,01	
Autres produits fruticoles					
Source: Distrito de Desarrollo Numero 5: Cortazar, Statistiques de plusieurs années					
Élaboration personnelle					

Statistiques agricoles					
Différenciation des municipios					
Evolution des cultures horticoles et fruticoles au Guanajuato					
(pour le total de l'année agricole par municipio)					
	1982-1983				
	Villagran				
	Superficie	Superficie de récolte	Rendement	Production	Valeur
	(Hac)	(Hac)	moyen	(Ton)	(peso)
Ail					
Brocoli					
Oignon					
Chile	116	116	4,7	550,5	19397500
Chou-fleur					
Jitomate	26	26	14,6	378,5	8126080
Laitue					
Tomate					
Carotte					
Fraise					
Autres produits horticoles	93	93	10,7	999	21032700
Autres produits fruticoles					
1984-1985					
Villagran					
	Superficie	Superficie de récolte	Rendement	Production	Valeur
	(Hac)	(Hac)	moyen	(Ton)	(peso)
Ail	159	159	7,415	1179	70740000
Brocoli	438	438	7,975	3493	140031360
Oignon	262	262	23,233	6087	41225280
Chile	11	11	4,000	44	1320000
Chou-fleur	209	209	3,517	735	14146000
Jitomate	60	60	19,200	1152	31600000
Laitue	129	129	18,450	2380	59500000
Tomate	58	58	13,328	773	16254750
Carotte	43	43	20,581	885	114876000
Fraise					
Autres produits horticoles	184	184	6,902	1270	1944121840
Autres produits fruticoles				17998	

1988-1989					
Villagran					
	Superficie	Superficie de récolte (Hac)	Rendement moyen	Production (Ton)	Valeur (peso)
Ail	157	157	8,000	1256	62800000
Brocoli	335	335	9,863	3304	850362940
Oignon	125	125	30,000	3750	375000000
Chile					
Chou-fleur	110	110	12,000	1320	389400000
Jitomate					
Laitue	61	61	24,885	1518	90518340
Tomate	26	26	20,000	520	260000000
Carotte					
Fraise					
Asperge	125	125	4,600	575	1035000000
Autres produits horticoles				12243	
Autres produits fruticoles					
1995-1996					
Villagran					
	Superficie	Superficie de récolte (Hac)	Rendement moyen	Production (Ton)	Valeur (peso)
Ail	227	227		1931	17379000
Brocoli	107	107		1051	1412450
Oignon	202	202		4302	6258200
Chile					
Chou-fleur	276	276		2731	3953900
Jitomate	22				
Laitue	80	80		755	1040400
Tomate	50	0	0	0	0
Carotte	62	62	26	1612	1450800
Fraise					
Asperge					
Autres produits horticoles				12382	
Autres produits fruticoles					
Source: Distrito de Desarrollo Numero 5: Cortazar, Statistiques de plusieurs années					
Élaboration personnelle					