

Le Mexique : Boom d'exportations manufacturières et atonie du marché interne

Ilan Bizberg

1. Une croissance soutenue par l'investissement étranger et intégrée à l'économie des États-Unis

L'économie mexicaine est depuis longtemps fortement liée à celle des États-Unis, tant au niveau des exportations que des importations. Avant la signature du Traité de libre-échange de 1988, cette dépendance était déjà de l'ordre de 77%. Après sa mise en œuvre, on peut affirmer que l'économie mexicaine est devenue totalement dépendante de celle de son voisin du nord. Par exemple, 85 % des exportations mexicaines étaient destinées au marché américain en 2006 alors que 52% des importations en provenaient. La moyenne pour la période allant de 1994 à 2006 est de 87% et 67% respectivement (Romero, 2012). Si ce ratio des flux commerciaux semble appuyer l'idée de la dépendance mexicaine à l'égard de son

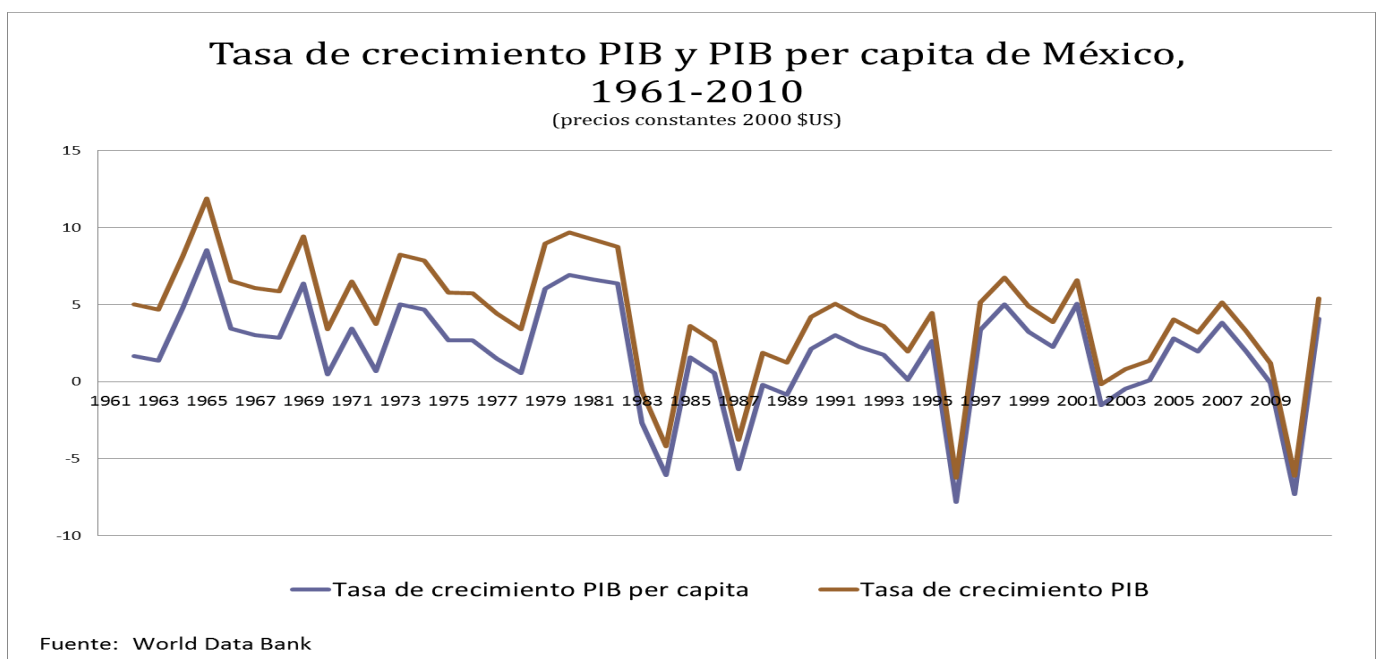
puissant voisin, il ne met pas en lumière la synchronisation presque parfaite existant entre la croissance de ces deux économies. On peut considérer qu'après la signature de l'ALENA elles sont devenues complémentaires. Mais cette complémentarité ne signifie pas l'absence d'inégalités dans la croissance économique. On a ainsi pu remarquer que la croissance de l'économie mexicaine a normalement été plus lente que celle de son principal partenaire et a décliné presque toujours plus rapidement que celle-ci lors de crises. La seule exception étant durant la crise de 2008-2009 (Esquivel, 2012).

En fait, l'économie mexicaine a crû d'une manière très irrégulière à partir de la signature de l'ALENA (tableau 1). Si l'on compare la période d'avant la crise de 1982 avec les décennies 1990 et 2000, on peut constater que la croissance économique était plus soutenue

durant la première. Il en va de même pour le PIB *per capita*. La période post-1982, dite néolibérale, est substantiellement différente puisque la croissance recensée est peu soutenue et la décroissance souvent marquée. On peut noter que, en grande partie comme effet de l'accord, le Mexique a surmonté la grave crise de 1995 beaucoup plus rapidement que lors des crises précédentes. En partie dû à l'entrée de la Chine à l'OMC en 2001, on constate aussi qu'il y a eu un tassement de la croissance à partir des années 2000, un tassement attribuable à une croissance plus lente des exportations du Mexique vers les États-Unis.

à l'ouverture de son économie – principalement sur celle des États-Unis. Non seulement les exportations ont-elles crû de 30 691 millions de dollars en 1988 à 200 000 millions de dollars en 2011, soit une hausse de près de 740 %, mais leur part dans le PIB mexicain a également augmenté. Cette proportion est passée de moins de 10 % en 1970 pour atteindre 30 % en 2006. On remarque toutefois que la croissance des exportations du Mexique s'est essouffée depuis 2001 avec l'admission de la Chine dans l'OMC et la normalisation de ses relations commerciales avec les États-Unis (Blecker et Esquivel, 2010).

Tableau 1. Taux de croissance du PIB et du PIB per capita du Mexique



Pour les défenseurs de l'ALENA, un des principaux bénéfices qu'en ait retiré le Mexique est qu'il soit devenu un grand exportateur grâce

L'impact des exportations mexicaines est toutefois faible sur l'économie globale du pays. Cette situation s'explique par le fait qu'environ

60 % de celles-ci (Ibarra, 2011 et Romero, 2012) provient des *maquiladoras*, implantées dans le nord du Mexique. Or, cette industrie d'assemblage de pièces importées est caractérisée par une très faible valeur ajoutée, inférieure à 5 %. Cela ne l'a pas empêché d'être le secteur plus dynamique de toute l'industrie manufacturière mexicaine durant les années 1990. On explique sa vitalité économique par deux facteurs : le faible coût de la main-d'œuvre et sa proximité géographique avec le marché américain. Même si les exportations de l'ensemble des autres industries comptent pour environ 40 % des exportations totales du Mexique, celles-ci créent proportionnellement substantiellement moins d'emplois que les *maquiladoras*. C'est le cas, par exemple, de l'industrie automobile. Bien qu'environ 30 % de son approvisionnement en matière première et secondaire provienne du Mexique, la mécanisation extensive de ce secteur de production industrielle tend à y limiter la création d'emplois. Pour mieux saisir l'adéquation entre le fort dynamisme au niveau des exportations et ses timides retombées dans l'économie nationale, il apparaît pertinent de comparer le Mexique à la Chine. Alors que le secteur des exportations soit névralgique dans l'économie de ces deux pays, c'est surtout son degré d'intégration avec l'industrie nationale qui les distingue fondamentalement. Entre 1980 et 2000, la croissance de la valeur industrielle

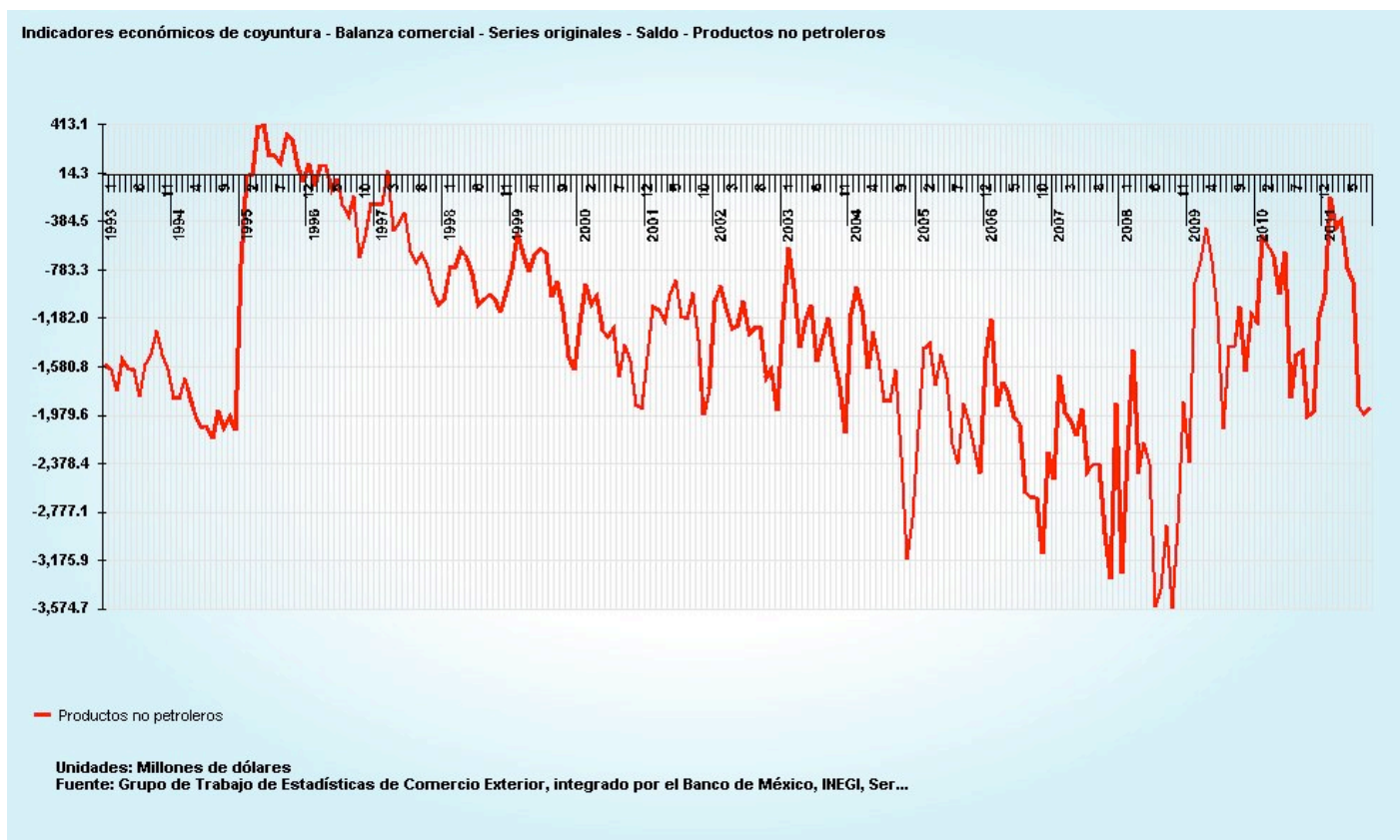
ajoutée au Mexique a été de 3,3 % annuellement, alors qu'elle était de 18,1 % pour les exportations. Durant la même période en Chine, elles étaient respectivement de 11,1 % et de 18,3 %. Cet écart réduit entre la croissance de la valeur industrielle ajoutée et celle des exportations s'explique par l'augmentation progressive de son contenu local (Lall, Albaladejo et Mesquita Moreira, 2005 : 31). Même s'il est ainsi possible de relever des similarités entre ces deux pays par la place qu'occupent les exportations dans leur économie nationale, leurs courbes de développement sont incomparables. Et ce même si la Chine, comme le Mexique, profite des avantages du bas coût de la main d'œuvre. Contrairement au Mexique, la Chine a réussi à intégrer des processus de haute technologie de plus en plus sophistiqués dans son économie (*Ibidem*). On peut observer cette tendance en comparant la croissance moyenne de la productivité du travail au Mexique avec celle d'autres pays pour des périodes données. La signature de l'ALENA a ainsi coïncidé avec un essoufflement de la croissance de la productivité du travail au Mexique puisqu'elle s'était maintenue à un rythme moyen de 1,8 % (1986-1990), avant de ralentir à 1,2% (1993-1999). En comparaison, elle a stagné à 0,4 % au Brésil (1986-1988), puis a augmenté à 2,8 % durant la deuxième moitié des années 1990. Pour référence, l'augmentation de la productivité à Taiwan et en Corée fut de 3,2% par an, entre

1981 et 1991 pour la première et entre 1990 et 1998 pour la seconde (Ibid. : 33-34).

L'ouverture de l'économie mexicaine a certes provoqué un boom des exportations du pays, mais elle a également engendré une augmentation toute aussi substantielle des importations. On explique cette relation par le manque d'intégration des chaînes productives (Dussel, 2012). Dans tous les secteurs industriels, la forte dépendance des exportations aux importations explique aussi leur faible valeur ajoutée (Ibarra, 2011 : 211). Ainsi s'explique le déficit presque structurel de la balance commerciale mexicaine (voir tableau 2).

Tableau 2. Balance commerciale du Mexique (1993-2011)

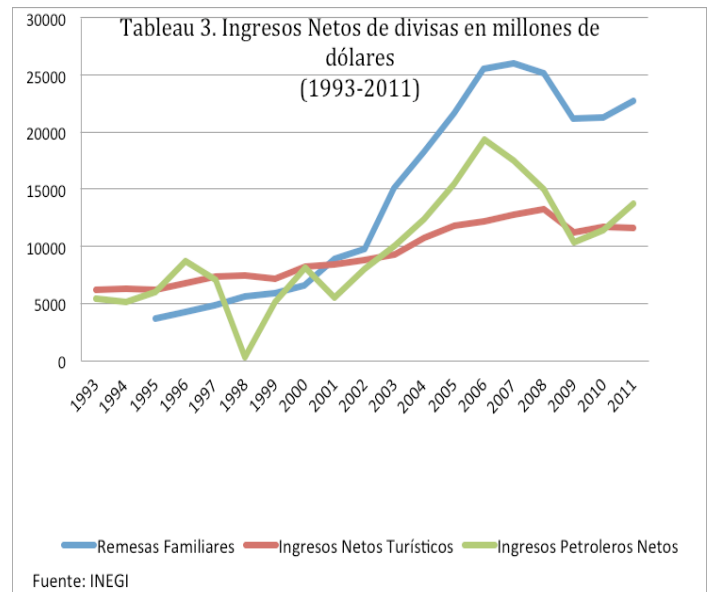
Certaines nuances s'imposent toutefois. Un déficit de la balance commerciale n'est pas forcément problématique s'il implique une importation de biens en capitaux qui puissent contribuer à augmenter la productivité de l'économie nationale ; en toute considération à l'égard du niveau d'endettement. Mais ce dernier est, dans le cas du Mexique, stable depuis la fin de la crise des années 1980. On peut donc en déduire que le déficit de sa balance commerciale est imputable à une baisse nette du niveau de productivité. La croissance de l'économie entrainera donc une de la balance commerciale externe (Fernández, 2010 : 141). Et même si l'économie mexicaine croît assez lentement dernièrement, le déficit de la balance commerciale augmente toujours. Cet état de faits



va donc à l'encontre de la théorie qui pose le déficit comme inversement proportionnel à la croissance (Ibid. : 168). La substitution de la production nationale par des importations, surtout asiatiques, dans la fabrication des biens produits au Mexique explique cette relation. Cela implique notamment une destruction encore plus poussée de la cohérence du système productif. Le Mexique doit donc s'industrialiser pour exporter et se désindustrialiser pour fournir le marché interne. La relation est inverse : tant que le surplus du Mexique avec les États-Unis augmente, s'accroît le déficit avec le reste du monde. Tant que l'intégration avec les États-Unis montre une meilleure intégration des chaînes productives des produits qui se dirigent vers ce marché, c'est tout le contraire qui se passe avec les produits importés du reste du monde qui détruisent les chaînes productives nationales (Dussel, 2012).

Comme l'ont indiqué de nombreux auteurs, le fait de l'ouverture tout azimut de l'économie Mexicaine dans les secteurs du textile, des jouets et des petits appareils électroniques – produits étant depuis lors surtout importés surtout de la Chine – a causé la rupture des chaînes de production industrielle et la destruction de pans entiers de son économie. Le fait que les balances commerciale et des comptes courants du Mexique ne soient toutefois pas plus déficitaires est dû principalement à l'entrée des devises envoyées par la diaspora installée aux États-

Unis, l'exportation du pétrole¹ et le tourisme (voir : Tableau 3). Même s'il est très difficile à évaluer, on pourrait tout aussi se risquer et affirmer que les entrées des devises provenant du commerce illégal des drogues contribuent à ce phénomène² (Resa Nestares, cité par Rios, V ; s.f.).

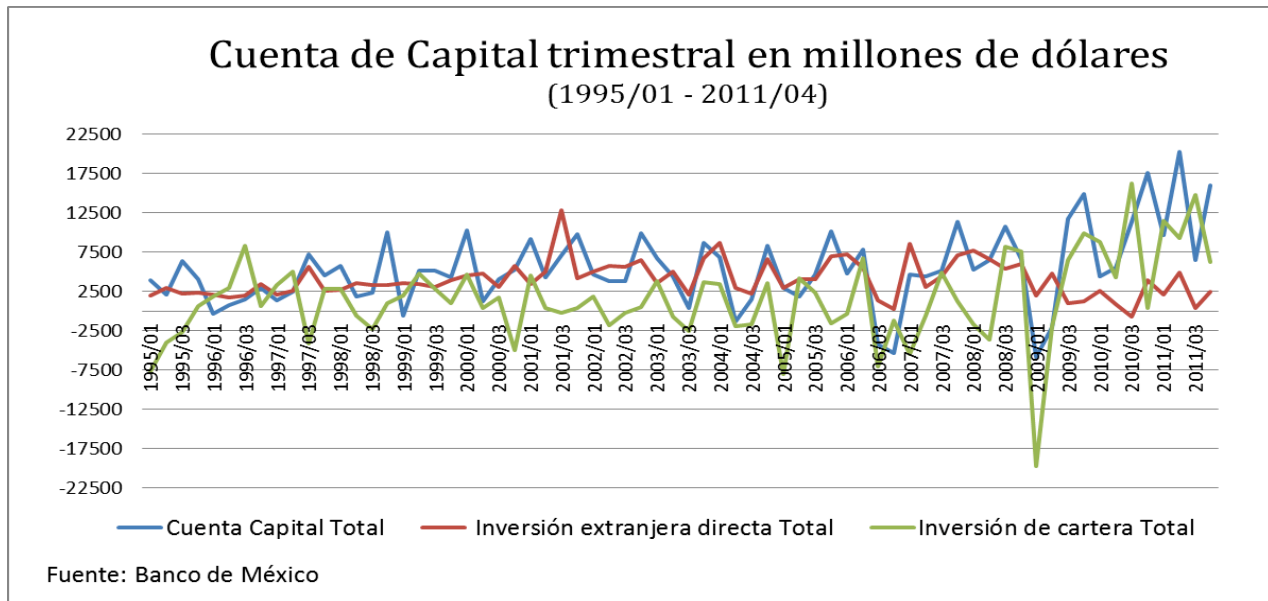


Mais le Mexique est tout aussi dépendant de l'entrée des capitaux. En effet, même si le Mexique a réussi ces 15 dernières années à maintenir un compte de capitaux presque toujours positif, celui-ci relève autant des entrées des investissements étrangers directs que des capitaux à court terme ; qui sont par nature très volatiles (voir : Tableau 4

¹ Cela même si la production du pétrole est en nette décroissance au Mexique, faute d'investissements dans l'exploration et l'exploitation des puits en eaux profondes à cause de l'augmentation du prix durant la dernière décennie.

² Ces entrées ont été estimées à entre 3,2 et 9,9 milliards de dollars américains.

Tableau 4. Compte de capitaux



Pour rééquilibrer la balance des comptes courants, cela signifie donc qu'il faille que le Mexique attire constamment des capitaux étrangers; et cela, indépendamment de l'interdiction de contrôle des capitaux incluse dans le traité de l'ALENA. Cette situation a plusieurs conséquences. Cette dépendance implique que le Mexique ne peut pas appliquer des limitations à l'entrée des capitaux à court terme en imposant une taxe à leur sortie, comme l'ont fait le Chili et le Brésil à plusieurs reprises. D'autre part, l'entrée des capitaux combinée avec la politique de contrôle de l'inflation de la Banque centrale Mexicaine (Ibarra, 2008) a eu comme effet de créer une réévaluation du peso face aux devises étrangères. Bien qu'elle favorise

l'afflux de nouveaux capitaux grâce à la stabilité du taux de change et de son impact sur leurs taux intérêts réels, elle nuit à l'industrie locale. L'adhésion du Mexique à l'ALENA l'aura donc

conduit dans état de dépendance croissante à l'égard des capitaux étrangers, américains en premier lieu. Le Mexique aura ainsi abandonné l'un des instruments de politique industrielle les plus importants : le contrôle du taux de change.

2. L'atonie du marché interne.

On peut analyser les limitations du modèle économique mexicain depuis la perspective du marché interne, par sa faiblesse et par le peu d'impulsion que le gouvernement lui donne. Comparons l'impact des exportations dans la croissance du PIB du Mexique par rapport au Chili, au Brésil et à l'Argentine; pays qui dépendent davantage de leur marché interne. La part des exportations dans la croissance du PIB mexicain a été de 67 % entre 1990-2000 pour descendre à 60 % entre 2000-2008. Sur les mêmes périodes, le Chili a vu croître cette part de 39 % et de 48 %. Quant au Brésil et à l'Argentine, les chiffres sont de 27% et de 29% respectivement pour 2000-2008. En fait, l'effet de l'échange externe du Mexique sur la demande interne est très négatif comme le signale l'évolution des exportations nettes (moins importations), -18% pour la période, alors que celle du Brésil est négative dans une moindre proportion (-6%) et celle de l'Argentine est très légèrement positive (0,6%). Il faut aussi ajouter que la situation du Mexique s'est empirée depuis la décennie précédente, car le bilan de l'effet des échanges externes du Mexique était de -4% entre 1990 et 2000 (Bensusán et Moreno Brid, 2011).

L'atonie du marché interne s'explique par le fait que la croissance du Mexique est due aux exportations de biens avec peu de valeur ajoutée. Cela a comme conséquence une faible croissance,

voire négative, de l'emploi dans les secteurs les plus dynamiques. La croissance de l'emploi dans les *maquiladoras* est arrivée à son point culminant vers le début des années 2000, puis a commencé à s'essouffler en même temps que la crise de l'Internet aux États-Unis. Bien que l'emploi ait continué de croître dans ce secteur après 2001, il n'atteindra plus les niveaux d'avant 2000 (tableau 5). L'ensemble du secteur manufacturier suivra la dynamique de l'industrie

Tableau 5. Personnel occupé dans la *maquiladora* (1990-2006)

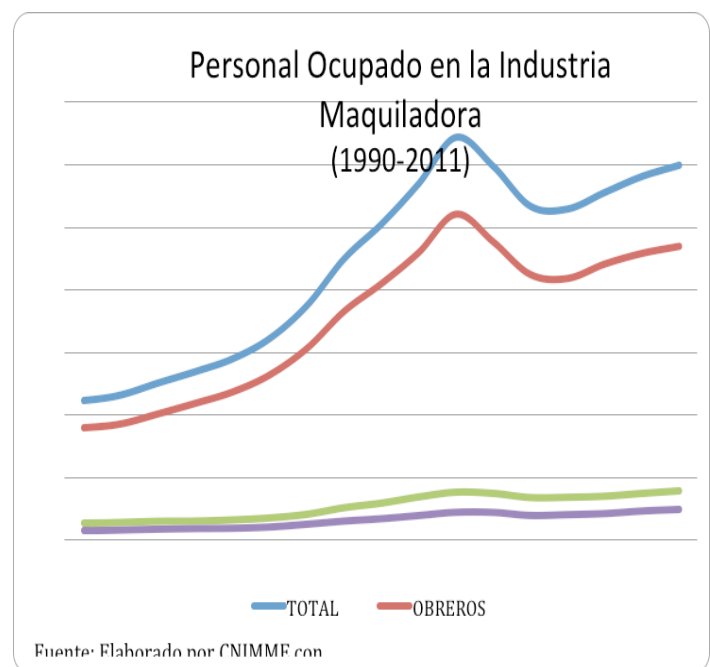
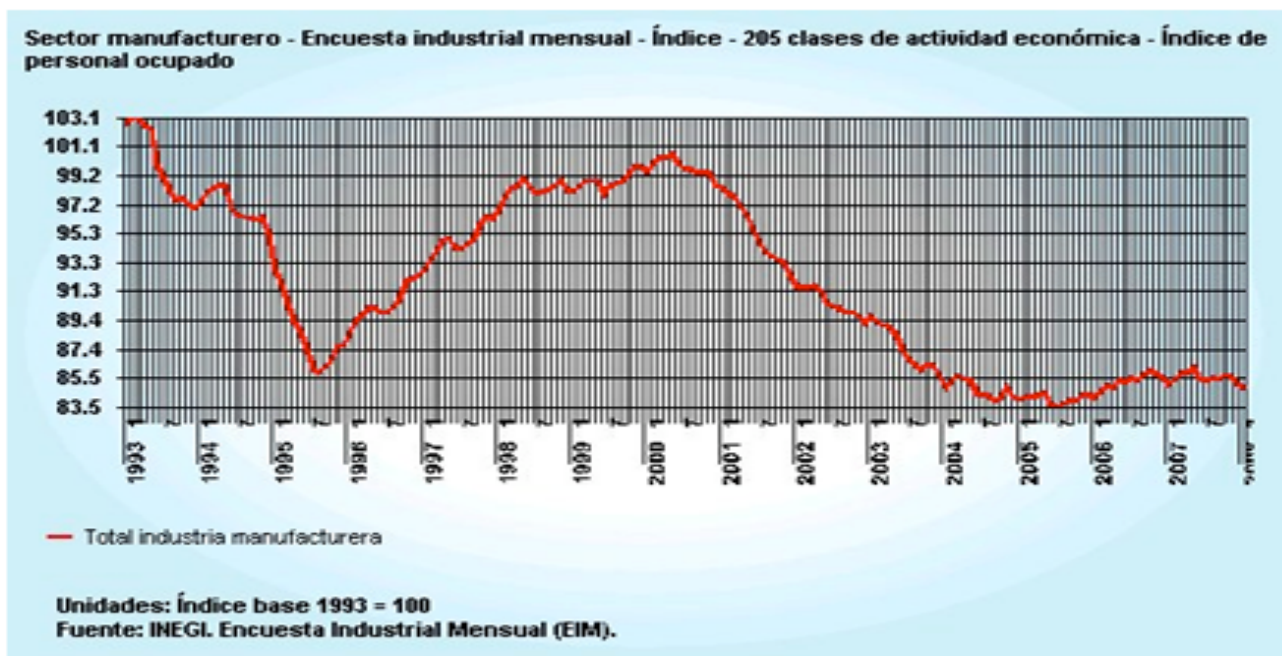
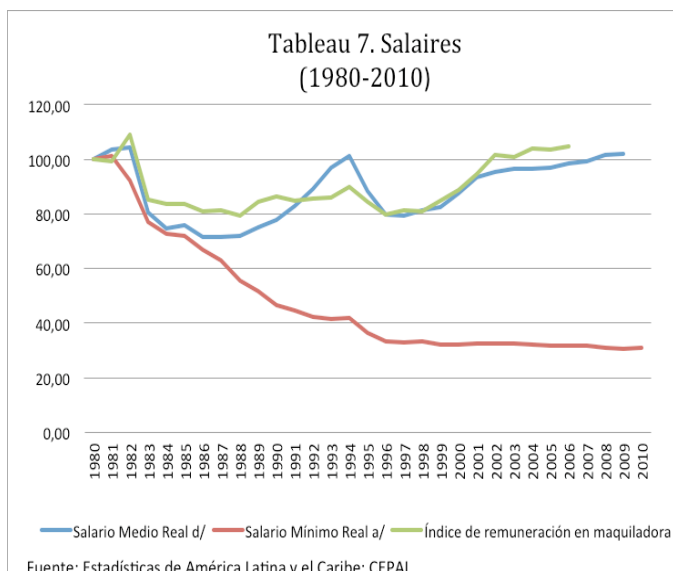


Tableau 6. Indice du personnel occupé dans l'industrie manufacturière.



La faible croissance des salaires est une autre conséquence de l'atonie du marché interne. Pour preuve, le salaire minimum en 2011 ne représentait que 31% de ce qu'il valait en 1980 (voir : Tableau 7).



En 2010, seulement 3 % des travailleurs gagnaient le salaire minimum alors qu'ils étaient 50 % en 1980 (Samaniego, 2011 : 5). En 2010, ce sont 75 % des travailleurs des travailleurs formels – ceux étant inscrits aux fonds de retraite (AFORES) – qui gagnent jusqu'à trois fois le salaire minimum. Mais l'amélioration n'est qu'apparente puisque ce revenu équivalait environ au salaire minimum de 1980. Il y aura donc eu sommairement une précarisation de l'emploi. Cela est sans compter le fait que le salaire minimum continu d'être utilisé comme référence pour calculer les primes des régimes de retraites, entre autres. Malgré que le salaire annuel moyen n'ait pas connu la même baisse

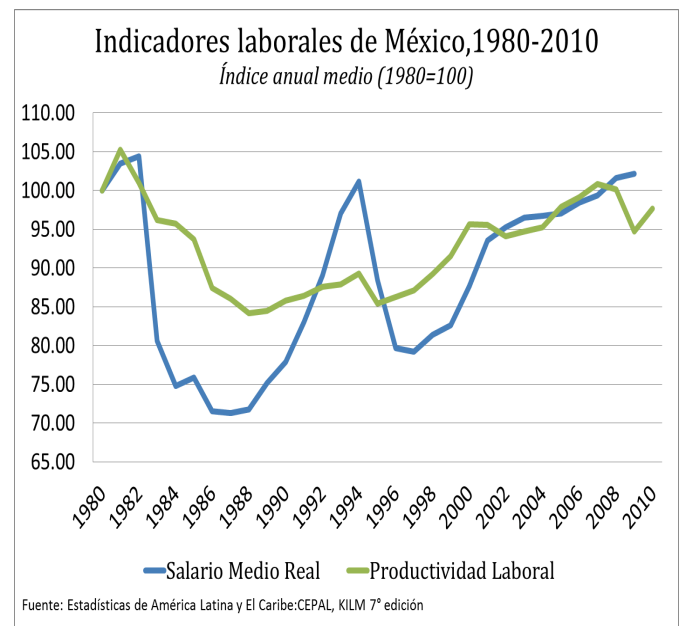
que le salaire minimum, celui de 2010 peine à équivaloir celui de 1980.

Le maintien du salaire minimum à un tel niveau est le fruit d'une décision gouvernementale de politique économique. La réévaluation annuelle du salaire minimum se fait sur la base de négociations théoriquement tripartites (gouvernement, syndicats et patronat). Or, puisque la Loi du travail et les attributions du ministère du Travail assurent au gouvernement un important contrôle sur les syndicats, c'est à lui que revient le réel pouvoir d'établir la limite de ces augmentations. Elles serviront ensuite de barème dans les négociations contractuelles entre syndicats et patronat. Bien qu'elles soient négociées au sein de chaque entreprise, le ministère du Travail exerce une pression constante pour qu'elles restent dans les niveaux qu'il juge souhaitables puisque toute augmentation doit y être enregistrée. Bref, la croissance mexicaine dépend essentiellement du faible coût de la main-d'œuvre puisqu'il est basé pour une grande part (60% des exportations) sur l'industrie d'assemblage, la *maquiladora*. Finalement, le contrôle gouvernemental sur les salaires au-dessous ou au niveau de l'inflation est un fait connu.

Ce même contexte explique par ailleurs l'augmentation des niveaux des salaires au-dessous du niveau de productivité ; qui aussi

croît faiblement puisque les investissements qui arrivent au pays sont en grande partie basés sur une forte utilisation de main-d'œuvre.

Tableau 8. Salaires et productivité.



La politique des bas salaires a ainsi des conséquences sur la demande globale et la masse salariale. La faiblesse des salaires mine la demande interne. Mais globalement, la demande est aussi affaiblit par les investissements : ceux de l'État en infrastructure (Ros, 2010 ; 112) autant que ceux des entreprises privées. Le financement des banques privées destiné à la production a ainsi sans cesse diminué ; inversement, celui dédié à la consommation a augmenté (Romero, 2010). L'État mexicain n'investit pas non plus autant que l'Argentine ou le Brésil dans ses programmes sociaux. Par

exemple, le Mexique y consacrait 11,2 % de son PIB, contre 22% pour l'Argentine et 24,4% pour le Brésil en 2006-2007 (Becarria et Marconi, 2010). Cette différence est en partie due à la plus faible pression fiscale au Mexique (12 % dans ce pays, comparativement à 30 % pour l'Argentine et 35 % pour le Brésil).

Conclusion

Dans la foulée de la crise des années 1980 (Marques-Pereira et Théret), l'économie mexicaine s'est largement ouverte aux investissements étrangers et à la promotion des exportations avec l'ALENA. Le modèle de substitution d'importations, basé sur une forte intervention de l'État et le développement du marché interne, a dès lors été remplacé par un qui soit substantiellement plus libéral. Or, sa structure productive était relativement faible par rapport à celle d'autres pays de l'Amérique latine, comme le Brésil. Le modèle ancré avec l'ALENA aura ainsi empêché le Mexique d'appliquer des politiques industrielles visant à promouvoir certains secteurs économiques ou restreindre l'entrée de capitaux étrangers de court terme, à l'instar d'autres pays avec des politiques économiques très différentes comme le Brésil et le Chili.

En conséquence, le Mexique est devenu un grand exportateur de biens manufacturés provenant largement (60 %) des *maquiladoras*. Ces industries d'assemblage dépendent

fortement des importations ; même dans le cas d'industries dont la production est plus intégrée (par exemple, la production de l'industrie automobile n'est intégrée qu'à 30 %). Une plus grande intégration de l'économie mexicaine ne semble pas non plus probable dans le contexte posé par l'ALENA. Cela provoque un déficit structurel de la balance commerciale, qui est cependant masqué par l'entrée de capitaux (tant des investissements directs comme des investissements de portefeuille). D'une part, on aura appris des crises internationales récurrentes que l'investissement étranger est très susceptible d'être hautement volatile. D'autre part, ces investissements, avec l'entrée de devises par l'exportation du pétrole, de dollars américains envoyés par la diaspora installée aux États-Unis et du trafic de drogue, exercent une pression à la hausse sur le peso. L'ALENA aura donc enlevé au gouvernement mexicain un des plus importants instruments de sa politique économique.

Comme l'ont décrit de nombreux économistes, ce modèle a détruit les chaînes productives d'autrefois. Il s'en est suivi une déconnexion entre la structure productive qui exporte et celle qui produit pour le marché interne. Cela s'est finalement traduit par une augmentation des écarts entre la croissance des exportations et celle du PIB. Le modèle post-ALENA n'aura donc eu que des effets positifs bien limités sur l'emploi. Il apparaît que les

conclusions tirées auraient pu être différentes si les deux structures avec été liées.

D'une part, il semble évident qu'il y ait présence d'une politique visant à maintenir le niveau des salaires sous celui de l'inflation et de la productivité puisque c'est l'État qui détermine la politique salaire par le contrôle qu'il exerce sur les syndicats. D'autre part, l'investissement public dans les infrastructures et les programmes sociaux reste très en-dessous de la moyenne de l'OCDE et d'autres grands pays d'Amérique latine. Ces deux constats expliquent la faiblesse de la demande interne agrégée. Elle peut ainsi très difficilement stimuler la dynamique économique. Le Brésil et l'Argentine ont fait des choix différents. Leur croissance y est soutenue en grande partie par les salaires et l'investissement, tant public que privé (Bruno, 2012 ; Marques-Pereira, 2012).

Bibliographie.

- Bensusán, Graciela y Moreno-Brid Juan Carlos, "El desempeño de las políticas macroeconómicas y laborales y las respuestas a la crisis internacional (1990-2010)" capítulo II, febrero, México, 2012, 37 pp.
- Blecker, Robert A., "Comercio, empleo y distribución: efectos de integración regional y global" en Lustig, Nora, *Los grandes problemas de México. IX Crecimiento Económico y Equidad*, El Colegio de México, México, 2010, 175-214 pp.
- Blecker, Robert y Esquivel, Gerardo, "NAFTA, trade and development", Universidad de San Diego, Estados Unidos, 2010, 41 pp.
- Carillo, Jorge, "La industria maquiladora en México: ¿evolución o agotamiento?", *Comercio Exterior*, Vol. 57, Núm. 8, agosto de 2007, 668-681 pp.
- Dussel Peters, Enrique, "La manufactura en México: condiciones y propuestas en el corto, mediano y largo plazo" En: Calva, José Luis (editor), *Nueva política de industrialización. Vol. 7 de Análisis Estratégico para el desarrollo*, Juan Pablos Editor, Consejo Nacional Universitario, México, 2011, 34 pp.
- Esquivel, Gerardo, "De la inestabilidad macroeconómica al estancamiento estabilizador: el papel del diseño y la conducción de la política económica", en Lustig, Nora, *Los grandes problemas de México. IX Crecimiento Económico y Equidad*, El Colegio de México, México, 2010, 35-78 pp.
- Fernández, Oscar, "La restricción por balanza comercial al crecimiento", en Kustig, Nora, *Los grandes problemas de México. IX Crecimiento Económico y Equidad*, El Colegio de México, México, 2010, 133-174 pp.
- Gazol Sánchez, Antonio, "Diez años del TLCAN: una visión a futuro", *Economía UNAM*, Vol. 1, Núm. 3, México, 2005, 9-29 pp.
- Graña, Juan M. y Kennedy Damián, "Distribución funcional del ingreso, salario real y productividad en Argentina en perspectiva latinoamericana. Desde mediados de los setenta hasta la actualidad", 18 pp.

- Ibarra, Carlos A., "México: la maquila, el desajuste monetario y el crecimiento impulsado por las exportaciones" *Revista CEPAL*, Núm. 104, agosto, México, 2011, 199-216 pp.
- Kessler, Timothy, "Political capital. Mexican financial policy under Salinas", *World Politics*, Vol. 51, Núm. 1, The Johns Hopkins University Press, octubre, 2008, 36-66 pp.
- Lall, Sanjaya; Albaladejo, Manuel y Mesquita Moreira Mauricio, *La competitividad industrial de América Latina y el desafío de la globalización*, Departamento de Integración y Programas Regionales, Banco Interamericano de Desarrollo, Junio, Argentina, 2005, 34 pp.
- Lustig, Nora, "El impacto de 25 años de reformas sobre la pobreza y la desigualdad", en Lustig, Nora, *Los grandes problemas de México. IX Crecimiento Económico y Equidad*, El Colegio de México, México, 2010, 291-324 pp.
- Moreno-Brid, Juan Carlos, "Economic development and industrial performance un Mexico post-NAFTA" en Taller nacional sobre *Migración interna y desarrollo en México: diagnóstico, perspectivas y políticas*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CELADE-División de Población con el apoyo y auspicio del Banco Interamericano de Desarrollo, México, 16 de abril, 2007, 20 pp.
- Moreno-Brid, Juan Carlos; Pardinás Carpizo Juan Ernesto y Ros Bosh Jaime, "Economic development and social policies in Mexico", *Economy and Society*, Vol. 38, Núm. 1, febrero, 2009, 154-176 pp.
- Organización Internacional del Trabajo, *Panorama laboral 2011. América Latina y el Caribe*, Oficina Regional de la Organización Internacional del Trabajo para América Latina y el Caribe, Perú, 2011, 141 pp.
- Puyana, Alicia y Romero, José, "La economía mexicana después de dos décadas de reformas económicas" *Comercio Exterior*, Octubre 2007, Vol. 57, Núm. 10, México, 27 pp.
- Ros, Jaime, "Política fiscal, tipo de cambio y crecimiento en regímenes de alta y baja inflación: la experiencia de México", en Lustig, Nora, *Los grandes problemas de México. IX Crecimiento Económico y Equidad*, El Colegio de México, México, 2010, 109-132 pp.
- Salama Pierre, "Forces et faiblesses de l'Argentine, du Brésil et du Mexique" *Revue Tiers Monde*, Hors-série, Francia, janvier, 2010, 99-125 pp.
- Soria, Victor, "Indicadores Fiscales Relevantes de la Economía Mexicana 1988-2009" (*Manuscrito*), 8 pp.
- Ugarteche, Oscar, "México: tan lejos de Dios, tan cerca de la crisis. Mecanismos de contagio económico en América del Norte" *Nueva Sociedad*, Núm. 237, enero-febrero, 2012, 99-113 pp.

Direction

Mathieu Arès, professeur adjoint, Université de Sherbrooke

Hugo Loiseau, professeur agrégé, Université de Sherbrooke

Abonnez-vous

[À la liste de diffusion](#) 

[Au fil RSS](#) 

Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation

Adresse civique :

UQAM, 400, rue Sainte-Catherine Est
Pavillon Hubert-Aquin, bureau A-1560
Montréal (Québec) H2L 2C5 CANADA

Adresse postale :

Université du Québec à Montréal
Case postale 8888, succ. Centre-Ville
Montréal (Québec) H3C 3P8 CANADA

Courriel : ceim@uqam.ca

Site web : www.ceim.uqam.ca

Observatoire des Amériques

Téléphone : 514 987-3000, poste 3910

Télécopieur : 514 987-0397

Courriel : oda@uqam.ca

Site web : www.ameriques.uqam.ca



Rédaction

Ilan Bizberg, PH.d., est membre associé du CEIM. Il est à même temps professeur chercheur du Centre d'études internationales du Collège du Mexique. (Centro de Estudios Internacionales de El Colegio de México)

Les opinions exprimées et les arguments avancés dans cette publication demeurent l'entière responsabilité de l'auteur-e et ne reflètent pas nécessairement ceux de l'Observatoire des Amériques ou du Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation (CEIM).