

la fabrication de produits semi-finis ou finis. Ces importations se font en franchise et entrent au Mexique sans avoir à acquitter de droits de douanes. Les produits finis, une fois assemblés ou transformés, sont exportés vers le pays d'origine ou vers un tiers pays. L'avantage pour le Mexique, ou *maquilla*, se trouve dans les emplois dont le pays a tant besoin et dans une augmentation de son industrialisation.

Ce programme a permis aux sociétés étrangères de tirer parti des coûts très concurrentiels de la main-d'œuvre mexicaine tout en permettant à l'économie du pays de profiter de la valeur ajoutée amenée par l'assemblage et la transformation. Les sociétés américaines ont beaucoup profité des dispositions de ce programme dans les années 70 quand la combinaison d'un peso dévalué et de l'augmentation de la concurrence des produits fabriqués en Asie a fait de la transformation à faible coût au Mexique un moyen attrayant de rester concurrentiel. C'est pourquoi le programme a pris de l'ampleur. En tout juste quatre ans, entre 1986 et 1990, l'apport des *maquiladoras* aux recettes en devises étrangères du Mexique a augmenté d'environ 50 p. 100 (voir figure 1.10). En 1990, les *maquiladoras* ont généré 3,6 milliards de dollars US de recettes en devises étrangères dues à la valeur ajoutée.

Figure 1.10  
Structure des revenus mexicains provenant du commerce extérieur  
(en pourcentage)

	1986	1990
Exportations	66,3	59,4
Pétrole	26,1	19,8
Produits transformés	29,4	32,8
Autres	10,8	6,8
Tourisme	7,4	7,5
Transactions frontalières	5,0	4,3
<b>Maquiladoras</b>	<b>5,4</b>	<b>8,1</b>
Autres	15,9	20,7

Source : Banque du Mexique.

L'énorme succès des *maquiladoras* a convaincu le gouvernement mexicain d'élargir les dispositions du programme à l'ensemble de l'économie mexicaine. Ces *maquiladoras* se retrouvent maintenant dans tout le pays, même si la concentration la plus élevée se retrouve encore le long de la frontière nord avec les États-Unis.

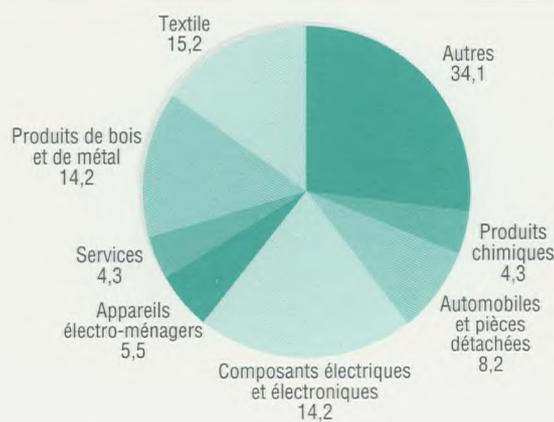
Essentiellement consacrées au textile au départ, ces *maquiladoras* ont diversifié leurs activités dans des domaines comme l'électronique de consommation et le matériel de transport (voir figure 1.11). Même si la production faisant fortement appel à la main-d'œuvre

continue à être la marque de commerce des *maquiladoras*, les entreprises qu'on y retrouve font maintenant de plus en plus appel à la technologie. On y procède généralement à des activités d'assemblage, combinant la main-d'œuvre mexicaine peu coûteuse et des produits faisant appel à la technologie, des éléments et des capitaux étrangers. Les salaires concurrentiels et la proximité de la frontière américaine, ainsi que le taux de change mexicain avantageux, ont permis au Mexique de faire concurrence directement et avec succès à l'Asie du Sud-est dans le domaine des investissements, en particulier pour les installations de transformation.

Il y a trois types de *maquiladoras* :

1. **Les filiales** : Il s'agit de filiales en pleine propriété de sociétés étrangères. L'entente permet à l'investisseur étranger d'avoir le plus grand niveau possible de contrôle et de souplesse opérationnelle. La majorité des *maquiladoras* mexicaines dont le nombre dépasse 2 000 sont des filiales.
2. **Le programme d'abris** : Une maquiladora-abri est une exploitation appartenant à des intérêts mexicains qui abrite ces investisseurs étrangers du risque habituel de la propriété. Le client étranger fournit les matières premières, la machinerie et le matériel. L'entité mexicaine se contente de fabriquer ou d'assembler les produits pour l'investisseur étranger. Ainsi, l'investisseur étranger acquiert le contrôle sur le fonctionnement de la maquiladora tout en conservant un faible niveau d'exposition au Mexique. C'est là le

Figure 1.11  
Composition du secteur des maquiladoras par grandes activités septembre 1990  
(en pourcentage)



Source : Conference Board du Canada, juin 1992.