Mexique, Caraïbes, États-Unis, une intégration économique en cours

André de Seguin
Professeur de géographie en classes préparatoires aux IEP et d'analyse économique et historique en classes préparatoires économiques et commerciales à IPESUP (Paris), auteur, avec Frédéric Carré, de "Mexique, Golfe et Caraïbes : une Méditerranée américaine", collection Major (PUF).

NDLR : cet article déborde le cadre du programme des étudiants des classes préparatoires EC. Notre lectorat s'élargissant aux étudidants préparant les IEP, il nous a paru utile de proposer cet article, d'autant qu'il porte indirectement sur les États-Unis.

L'ensemble formé par les régions bordées par le golfe du Mexique et la mer des Antilles constitue à première vue un monde disparate. Près d'une trentaine d'États cernent cette "Méditerranée américaine". Le peuplement est hétérogène, les pays les plus développés côtoient les pays les plus pauvres. La région tient plus de la mosaïque que d'un véritable ensemble. Une telle fragmentation a largement favorisé la domination historique des États-Unis, face à laquelle s'étaient longtemps dressés des modèles de développement nationalistes, des stratégies commerciales protectionnistes. Depuis les années 1980 un revirement semble s'opérer. Le Mexique a uni son destin à celui de son puissant voisin septentrional en entrant dans l'Accord de Libre Échange Nord Américain. Les associations commerciales se multiplient. Cuba fait de plus en plus figure d'exception. Une évaluation du processus en cours semble ainsi nécessaire : sous l'égide d'une hégémonie des États-Unis de plus en plus marquée, une intégration économique régionale est elle en train se réaliser ?

De nouvelles orientations libérales

La phase d'un développement conduit par l'État, à travers un ample secteur public, une planification volontariste et un emprunt public international semble, dans la zone du Golfe du Mexique et de la mer des Antilles, révolue. Le surendettement généralisé a obligé à adopter de nouvelles stratégies. Il a fallu rechercher d'autres sources de financement de l'économie et en dernière analyse, s'en remettre partiellement aux multinationales et aux capitalistes nationaux qui, partout, prétendent prendre le relais de la puissance publique. Le Mexique semble l'archétype d'une telle mutation. Il a longtemps connu un modèle de développement nationaliste, dirigiste, agrarien. Issu de la révolution de 1910-1917, le régime, dirigé d'une main de fer par le parti révolutionnaire institutionnel, avait réalisé une réforme agraire et défié les États-Unis en nationalisant ses puits de pétrole. L'État était omniprésent à travers de grandes sociétés publiques du secteur industriel et du secteur social. La fête nationale du "jour de la race" célébrait l'identité métisse du Mexique, mi indienne-mi hispanique tandis que la phraséologie officielle s'en prenait régulièrement aux "Yankees". Un protectionnisme éducateur très pointilleux veillait à ne distribuer que parcimonieusement les licences d'importation de produits étrangers. Certaines taxes douanières dépassaient 100 %. Un comité de surveillance établissait la liste des produits interdits à l'importation. Les investisseurs étrangers étaient tenus de s'associer à des capitaux nationaux.

Le glissement vers le libéralisme s'est amorcé au début des années 1980. En 1986 le Mexique est entré dans le GATT et a commencé à supprimer ses politiques commerciales défensives traditionnelles. Les droits de douanes ont diminué progressivement, ramenés à moins de 10 % *ad valorem* aujourd'hui pour les produits des pays non membres de l'ALENA. La ten-

Fichier généré pour Visiteur (), le 31/05/2021

dance a été confirmée sous la présidence de Carlos Salinas, entre 1988 et 1994. La réforme agraire a été abolie. Le secteur public a été démantelé. Un vaste mouvement de privatisation a conduit l'État à céder les compagnies aériennes, les mines, une partie des banques, les télécoms. De vastes conglomérats privés se sont constitué à l'instar du groupe CARSO du milliardaire Carlos Slim.

Le libre échange, la déréglementation internationale créent pour l'ensemble de la zone des impératifs de compétitivité auxquels les anciennes entreprises publiques doivent se soumettre. Les États surendettés, peu susceptibles d'investir, semblent partout avoir baissé pavillon face aux multinationales et aux nouvelles générations d'entrepreneurs nationaux. Le Venezuela, mettant fin à son nationalisme des années 1970, accorde des concessions pétrolières à des compagnies étrangères dans la région de l'Orénoque. Le gouvernement colombien a cédé le nickel, l'électricité, le charbon et la voie ferrée Bogota/ Santa-Marta. A Panama, 49% des parts de la société de l'électricité ont été vendues au groupe anglais Cable and Wireless. Le Guatemala met en vente le téléphone, le chemin de fer et l'électricité. La vague atteint même Haïti.

L'assainissement des finances publiques, la maîtrise de l'inflation sont devenus des objectifs libéraux des politiques économiques d'autant plus présents qu'ils correspondent aux injonctions du Fonds Monétaire International, et aux politiques d'ajustement structurel qu'il impose à ses débiteurs.

Simultanément les zones franches ont connu dans l'ensemble de la région un vaste succès. Ces zones Franches Industrielles d'Exportation (ZFIE), que les anglo-saxons connaissent sous sigle EPZ (Export Processing Zone), sont communément baptisées maquilidoras en reprenant un terme qui a fait florès au Mexique. Il s'agit, à l'intérieur des territoires nationaux, d'enclaves économiques, bénéficiant de régimes juridiques particuliers. Les avantages douaniers peuvent aller jusqu'à l'exonération de droits et s'y combinent avec d' autres privilèges conséquents. Dans la plupart des ZFIE, la législation du travail est souple, le rapatriement des bénéfices autorisé et la fiscalité bienveillante. Les ZFIE se sont avérées fortement créatrices d'emploi, ont attiré les investissements étrangers et créé de nombreuses activités de sous-traitance. Elles permettent un certain transfert de technologie. Depuis le lancement par le Mexique en 1965 d'un programme de maquiladoras pour ses villes frontières du nord, la stratégie des ZFIE s'est imposée dans les Caraïbes. Des industries du textile, du montage électronique mettent à profit la main d'oeuvre bon marché. A la fin des années 1980, on dénombrait déjà une cinquantaine de ZFIE dans la zone dont 17 pour le seul Mexique. Les principaux investisseurs sont des entreprises des États-Unis. Le programme d'aide "Caribbean Basin Initiative", lancé par Reagan en 1981-82 et doté d'une enveloppe budgétaire annuelle de 350 millions de $, a largement été utilisé pour financer l'essor des ZFIE. Dans les années 1990, des capitaux asiati-

Fichier généré pour Visiteur (), le 31/05/2021

ques sont venus s'ajouter aux capitaux des États-Unis. Des entreprises sud-coréennes et de Taiwan ont installé des usines dans certains pays d'Amérique centrale, misant sur la proximité du marché nord-américain et sur des salaires devenus plus bas que ceux de leur pays d'origine. Partout les ZFIE ont été le germe de la nouvelle orientation libérale et du changement de modèle de développement. Leur propre succès a fait école. Elles sont apparues comme une stratégie d'industrialisation souvent plus payante que l'industrialisation par substitution des importations. Même les pays au PNB par habitant les plus bas en bénéficient. En mars 1998, le président de l'association des maquiladoras du Honduras déclarait que celles-ci salariaient désormais 87 000 personnes et constituaient le premier employeur du pays.

Le développement qu'elles suscitent n'en reste pas moins fragile. Les stratégies d'implantation des firmes multinationales sont versatiles. Au gré des conjonctures et des changements des tactiques de délocalisation internationale de leur processus de production, les firmes ouvrent ou ferment leurs unités de production des ZFIE. En 1985, par exemple, INTEL, premier employeur industriel de la Barbade à travers son usine d'assemblage, annonçait un renforcement de sa présence. L'année suivante, l'entreprise fermait son usine pour renforcer son implantation dans le sud est asiatique. Les travailleurs des ZFIE sont assujettis à des conditions de travail très rudes. Les salaires restent extrêmement bas, les législations du travail peu exigeantes. Au Honduras par exemple, dans la zone Franche de Puerto Cortes, le gouvernement a accordé des dérogations à la législation nationale du travail.

La généralisation des associations de commerce régional

La généralisation du libre échange est l'un des agents les plus puissants de la transformation régionale. La Méditerranée américaine s'inscrit en cela en une vaste tendance contemporaine, qui oscille entre mondialisation et régionalisation. Il convient donc de distinguer trois différentes échelles : en premier lieu les associations régionales formant des sous-ensembles à l'intérieur de la zone du Golfe du Mexique et de la mer des Antilles, en second lieu les associations commerciales trans-Caraïbes impliquant des pays au delà de la zone et en troisième lieu les relations avec le reste du monde.

A l'échelle la plus réduite, trois zones de libre échange se sont formées, qui correspondent bien à trois grands sous-ensembles régionaux cohérents. La **CARICOM** regroupe ainsi les Antilles anglophones, territoires de petites superficies au niveau de vie relativement élevés, vivant du tourisme, des aides métropolitaines et de leurs statuts de paradis fiscaux. Le **MCCA** réunit les pays d'Amérique centrale, nations aux modestes PNB par habitant, très dépendantes de leurs agricultures tropicales d'exportation, peu industrialisées. Le **Groupe des Trois** associe depuis 1994 le Mexique, le Venezuela et la Colombie, les trois grandes puissances en développement de la zone, qui forment également ses franges septentrionales et méridionales. Ces pays ont en commun, un certain dynamisme économique, une vaste étendue territoriale, une activité économique diversifiée, de fortes ressources pétrolières. Un premier dispositif s'est ainsi mis en place qui structure déjà fortement la Méditerranée des caraïbes. Seules les grandes Antilles, sujettes à la spécificité du régime cubain et aux tensions traditionnelles entre Haïti et la République Dominicaine, n'ont pas donné naissance à une association régionale.

A l'échelle plus large du continent, des accords commerciaux divers lient les pays latino-américains et impliquent la Méditerranée américaine. Le Pacte Andin créé en 1969 associe la Colombie et le Venezuela à l'Equateur, au Pérou et à la Bolivie. L'Union douanière entre ces pays, qui aurait dû voir le jour en 1994, n'a pas été complètement établie, l'organisation se transformant en 1997 en une **Communauté Andine** qui poursuit les mêmes objectifs. L'**ALADI**, Association Latino-Américaine d'Intégration, est plus large encore. L'organisme, lancé en 1980 pour succéder à l'ancienne association latino américaine de libre échange (ALALE) réunit le Mexique et la majorité des pays de l'Amérique du Sud et prétendait établir à terme un marché commun. Quelques accords particuliers complètent ce système à l'instar de l'**accord bilatéral entre le Mexique et le Chili**, signé en 1991, qui établit une zone de libre échange entre les deux pays.

A l'échelle mondiale enfin, la plupart des pays de la zone sont fortement impliqués dans la libéralisation des échanges. L'adhésion progressive de nombreux pays en développement de la zone aux principes du GATT, puis de l'**OMC,** les a conduits à baisser leurs droits de douane et à renoncer à certaines formes de protectionnisme.

Certains pays sont d'ailleurs impliqués dans des logiques de libre échange allant au-delà des Amériques, à l'instar des États-Unis, du Canada et du Mexique qui sont des pièces important du vaste forum entre Amérique et Asie que consti-

Fichier généré pour Visiteur (), le 31/05/2021

tue l'**APEC**, la Coopération Economique de l'Asie-Pacifique.

Cette diversité des niveaux d'appartenance et de coopération sème le doute sur la nature du processus d'intégration en cours : y a-t-il complémentarité ou rivalité entre les ensembles qui se constituent ? A quelle échelle géographique s'établit la régionalisation ?

Les effets d'entraînement réciproques entre les échelons caraïbe, américain et mondial jouent fortement. Aucune des zones récemment formée n'apparaît véritablement protectionniste. Tout au plus peut-elle prétendre favoriser les échanges entre pays membres en imposant entre ceux-ci un libre échange plus intense, voire un rapprochement politique et économique plus poussé que celui qui est pratiqué à l'égard des pays tiers. Tous les pays membres d'associations régionales, en même temps qu'ils s'accordaient des avantages mutuels, ont en effet baissé leurs taxes douanières à l'égard du reste du monde.

Une gigantesque course-poursuite est ainsi engagée entre l'intégration mondiale et les intégrations régionales. A terme, les secondes ne peuvent éviter leur dilution par un approfondissement accru. Cela suppose que les échanges entre pays membres l'emportent largement sur leurs échanges avec le reste du monde. La régionalisation la plus plausible devrait se faire sous la houlette des États-Unis. Sur le long terme, l'espoir des pays d'Amérique centrale de constituer un bloc homogène capable de contrecarrer la puissance des États-Unis pourrait bien être un leurre.

Des tendances à l'élargissement de chacune des zones de libre échange se manifestent.

A priori, l'ALENA, en tant que simple association de libre échange, n'oblige nullement le Mexique, les États-Unis et le Canada à adopter un tarif extérieur commun. Des lors, il faut éviter qu'un produit, importé par un pays de l'ALENA depuis un pays tiers, puisse être réexporté vers un autre pays de l'ALENA. Des certificats attestant l'origine nationale du produit doivent être fournis pour exporter. A terme, l'on peut cependant se demander si de tels certificats seront toujours systématiquement exigés et si le jeu des pressions concurrentielles ne conduira pas assez naturelle-

Fichier généré pour Visiteur (), le 31/05/2021

ment à l'intégration dans l'ALENA des pays ayant eux aussi signé des accords de libre-échange avec le Mexique. Le jeu des associations croisées va ainsi dans le sens de l'élargissement, voire de la fusion des accords régionaux particuliers.

Par ailleurs, les perspectives d'approfondissement sont présentes. Divers types d'associations commerciales coexistent qui s'établissent en une hiérarchie de degrés d'intégration économique. Chaque degré est susceptible de déboucher sur le degré supérieur. Le glissement de la **zone de libre échange** vers l'**Union Douanière** est déterminé par l'adoption d'un tarif extérieur commun, simplificateur de la circulation de toute marchandise à l'intérieur de la zone. D'ores et déjà, le CARICOM s'inscrit dans cette définition.

L'étape suivante est le **Marché Commun** qui ajoute à la libre circulation des marchandises celle des hommes et des capitaux, et amène à l'ajustement des réglementations. La CARICOM et le MCCA visent cette situation.

Enfin la dernière étape est la **Communauté Economique**, capable de vastes coopérations, de politiques communes, de systèmes monétaires. Au delà, enfin, se situe la Fédération. De telles définitions pourraient sembler pour la zone prématurées. Il faut cependant relever la multiplication, depuis les années 1970, d'instances de coordination régionales qui concernent à la fois la technologie les transports, le tourisme, le financement de l'économie, l'enseignement supérieur. Un ample regroupement régional a eu lieu en 1994 avec la naissance de l'**AEC** (Association des États de la Caraïbe) dont le premier sommet s'est tenu à Port of Spain en 1995. L'AEC réunit les vingt-cinq États de la zone avec la participation, en tant qu'observateurs, des onze territoires non indépendants.

Enfin, le projet des États-Unis d'une aire de libre échange américaine paraît particulièrement vigoureux. Les États-Unis ont fixé comme horizon 2005 pour la réalisation de la **ZELA** (Zone de libre échange des Amériques), née en 1994 à Miami lors du sommet des Amériques et ils négocient activement sa concrétisation.

L'affirmation de G. Bush en 1990 de créer une "zone échange" de l'Alaska à la Terre de Feu s'inscrit dans une longue durée historique.

La somme des flux d'échanges de marchandises, des investissements directs des multinationales étatsuniennes, des placements spéculatifs sur les places boursières locales, des aides accordées, des interventions militaires, des flux touristiques massifs, des transferts unilatéraux effectuées par les immigrés, conférant aux intentions américaines une puissance difficilement résistible.

Face à une dynamique aussi puissante, quelques limites se manifestent néanmoins.

Aux États-Unis, le projet libre échangiste est loin de faire l'unanimité. La ratification de l' ALENA n'avait été obtenue qu'à l'arraché par B. Clinton. En 1997, le Congrès a refusé au président américain l'adoption de la procédure du fast-track qui confère à l'exécutif d'importantes facilités en matière d'accords commerciaux internationaux, barrant ainsi la route à l'élargissement de l'ALENA au Chili, qui était préparé par ce biais. En Amérique latine et dans les Caraïbes elles-mêmes, le projet d'une régionalisation à un niveau plus restreint a ses partisans, et la CARICOM comme le MERCOSUR semblent manifester des réticences à la ZELA. Par ailleurs, les idéaux révolutionnaires et nationalistes, si longtemps acteurs essentiels de cette zone, sont marginalisés mais pas abolis. Ces limites créent une incertitude, mais ne semblent pas actuellement suffisantes pour enrayer la dynamique d'intégration en cours.

Le redéploiement des commerces extérieurs

Le vieux schéma de la spécialisation économique dépendante n'a évidemment pas complètement disparu. La part des produits comme le pétrole, les minerais métalliques, le sucre, la banane, le café est encore principale pour de nombreux pays de la zone. Quelques évolutions notables doivent cependant être relevées.

Entre 1990 et 1996, pour beaucoup des pays de la zone, le commerce extérieur a doublé[1]. Pour le Mexique l'effet est plus saisissant encore puisque ses exportations, sous l'effet de l'ALENA, ont triplé passant de 30 milliards de $ en 1993 à 96 milliards en 1996, le projetant brusquement parmi les grands exportateurs mondiaux et lui conférant un taux d'ouverture de près de 30%. En 1975, les exportations mexicaines étaient encore constituées pour plus d'un tiers par le pétrole et pour un autre tiers par les produits agricoles. Aujourd'hui les produits manufacturés représen-

(1) Entre 1990 et 1996, les exportations de la Colombie sont passées de 6,7 milliards de $ à 10,5 milliards de $, celles de Panama de 1 à 2,1 milliards de $, celles du Guatemala de 1,2 à 2 milliards de $ et celles du Nicaragua de 300 millions à 600 millions de $.

Fichier généré pour Visiteur (), le 31/05/2021

tent prés de 80 % des exportations nationales et l'automobile a elle seule assure près de 25 % de la valeur globale des exportations.

Les capitaux semblent affluer vers la zone du golfe Mexique et de la mer des Antilles.

Si une partie importante d'entre eux ne relève que du phénomène des paradis fiscaux (voir encadré), la masse des investissement directs des entreprises, et principalement des multinationales états-uniennes ne saurait être négligée. Depuis le début des années 1990, le Mexique semble bénéficier d'un flux d'investissement direct de l'ordre de 7,5 milliards de $ par an soit 2,5 % de son PNB. L'ordre de grandeur est à peu près le même pour le Venezuela qui a reçu en 1996 près de 1,6 milliards de $. Pour certains pays, l'effet de levier est plus puissant encore. Costa Rica a ainsi reçu en 1997 600 millions de $ d'investissement direct, soit 8 % de son PNB, à travers la création d'usines de la société INTEL et la création de grands complexes touristiques sur la côte Pacifique.

Les organisations spatiales nationales elles-mêmes se transforment sous l'incidence de l'ouverture économique. Des pays longtemps caractérisés par la prééminence de l'intérieur sur le littoral, comme le Mexique avec son hypercapitale de l'Altiplano central, ou la Colombie avec le Triangle andin que forment Bogota, Cali et Medellin, bénéficient d'un fort dynamisme de leur régions, riveraines de la Méditerranée des Caraïbes. Coatzalcoalcos et Veracruz au Mexique, Baranquilla et Carthagene en Colombie témoignent de ce renouveau.

Paradis fiscal

Le terme de paradis fiscal est, selon Laurent Leservoirsier, auteur d'un ouvrage sur le thème (Que sais-je, PUF) spécifique à la langue français. Peut-être s'agit-il d'un contraste avec des formes hexagonales évocatrices de l'enfer. L'administration fiscale française ignore d'ailleurs le concept et ne se réfère pudiquement à de tels lieux que sous la désignation "pays à régime fiscal privilégier". Les anglais, eux, utilisent le terme "tax haven".

Paradis ou abri, ces zones particulières offrent des législations avantageuses. Elles permettent aux personnes physiques ou morales qui y fixent domicile d'alléger sensiblement la pression fiscale à laquelle elles seraient normalement assujetties dans leur pays d'origine. Les guides spécialisées conseillent en particulier les charmes de Antigua, des Bahamas, des Iles vierges britanniques, des Iles Caïmans, de Saint Kits, de Saint Vincent, des Turks et Caicos, de Grenade, de Sainte Lucie, des Antilles néerlandaises, de Monserrat. Ces nouvelles îles au trésor, fortes de leur statut d'État, facilitent une flibuste financière de grande ampleur contre laquelle les grands pays industriels paraissent démunis. Elles accueillent des sociétés "offshore", qui opèrent hors des paradis où est sis leur siège social ; avec une prédilection pour les holdings de montage purement financiers, mais captant les bénéfices de leurs filiales. On y trouve aussi des compagnies d'assurance et les banques "captives", c'est à dire filiales d'une société mère qui est leur seule cliente et avec lesquelles elles passent des contrats de services aux clauses souvent particulières. De nombreux fonds d'origines douteuses, liés au trafic de drogue ou à la prévarication, transitent par ces zones, qui servent également de repères à quelques corsaires financiers à ample rayon d'action. Le secret bancaire est de rigueur. La législation des Iles Caïmans punit de deux ans de prison ferme le non-respect de ce secret, fût-ce pour témoigner devant un tribunal des États-Unis... Au palmarès des paradis fiscaux figurent principalement les Iles Caïmans pour leur ignorance à l'égard de toute forme d'impôt, les Antilles néerlandaises qui reçoivent plusieurs milliards de $ annuellement, et les Bahamas. Certains paradis sont spécialisés, à l'instar des "shippings centers" qui attirent des sociétés de navigation maritime en leur proposant des fiscalités très complaisantes et des législations du travail fort peu contraignantes. Panama a ainsi officiellement la première flotte mondiale... (80 millions de tonneaux de jauge brut Tjb), tandis que sous le pavillon de complaisance des Bahamas navigue la troisième flotte mondiale (24 millions de Tjb). La flotte de la petite Ile de Saint Vincent (9 millions de Tjb) est supérieure à celle du Royaume-Uni... Les bénéfices tirés de telles activités, sans être considérables, confèrent à ces îles des ressources non négligeables.

Les défis de l'organisation régionale

La marche vers une intégration régionale synonyme de libéralisme économique et d'influence croissante des États-Unis est donc cours. Dès lors, il convient d'examiner les conditions de la réussite d'une telle intégration et les enjeux qu'elle soulève.

Huit défis principaux peuvent ainsi être répertoriés.

En premier lieu la question sociale. Au vu de la permanence de très lourdes inégalités, de la marginalisation de certaines minorités ethniques et de l'apparition de soulèvements, comme celui du Sud mexicain, la capacité d'un système économique libéral à fournir les réponses nécessaires devient une forte interrogation.

En second lieu la démocratisation et la paix civile. Elles ne sont pas acquises mais paraissent progresser. Les luttes qui ont ensanglanté le Guatemala, le Salvador, le Nicaragua, Haïti jusqu'au début des années 1990 ont pris fin. Les mécanismes électoraux semblent mieux respectés, la presse plus libre, la vie publique mieux institutionnalisée, les droits de l'homme moins bafoués. L'essor du trafic de narcotiques obère cependant fortement la démocratisation, par les effets corrupteurs qu'il induit, les luttes armées qu'il suscite. Le chaos politique dans lequel la Colombie a été plongée met en évidence cet effet délétère.

Fichier généré pour Visiteur (), le 31/05/2021

En troisième lieu la dépendance financière. Les niveaux d'endettement restent très élevés malgré le plan Brady de rééchelonnement lancé en 1989. Les dettes extérieures des pays de la région, pour majorité des dettes publiques, représentent souvent un niveau supérieur à 50 % du PIB. Les remboursements captent une partie trop importante des budgets publics, paralysant l'action de l'État. Certains pays atteignent des records à l'instar du Nicaragua dont la dette de 9 milliards de $ représente six fois le PIB, plaçant le pays en situation permanente d'insolvabilité. Le Honduras et la Jamaïque, sans atteindre de tels extrêmes, supportent le fardeau d'une dette dépassant leur PIB. Les dettes extérieures du Mexique et du Venezuela, respectivement de 160 et 35 milliards de $ font partie des grandes dettes internationales. La tentative de substituer l'emprunt public bancaire externe par l'appel à des capitaux internationaux spéculatifs, tentée par le Mexique à partir de 1990, a révélé ses dangers avec le choc de 1994. La crise asiatique de 1997 a d'ailleurs confirmé les risques d'une telle forme de dépendance à l'égard de placements internationaux à court terme et versatiles.

En quatrième lieu la dépendance commerciale à l'égard des États-Unis. Pour la plupart des pays de la zone, les États-Unis sont un partenaire suzerain. Le Mexique effectue près des trois quarts de ses échanges avec les États-Unis, le Venezuela la moitié, la Colombie les deux cinquièmes, les pays d'Amérique Centrale entre un tiers et un peu plus de la moitié. La dépendance, sans être univoque, est fort dissymétrique puisque les États-Unis eux-mêmes ne réalisent que un dixième de leur commerce extérieur avec le Mexique, un centième avec le Venezuela et à peu près autant avec tous les autres pays de la Méditerranée américaine réunis... Les dernières années ont d'ailleurs été généralement caractérisées par une augmentation de la part, déjà considérable, des États-Unis dans les échanges de chaque pays. Une telle dépendance semble envisagée comme partie du processus lui-même, seul le plus long terme devrait permettre un rééquilibrage au profit d'un commerce intra-pays en développement de la zone.

En cinquième lieu, la place des possessions européennes des Antilles dans le système qui prend corps. Les logiques apparaissent ici plus confuses. L'allégeance à un ensemble métropolitain semble garantir, par le jeu des aides et des transferts sociaux, des niveaux de vie largement supérieurs à la moyenne antillaise. Simultanément, il limite pour ces territoires leurs perspectives d'intégration régionale et soulève à terme la question de leur statut. La question est plus fortement posée pour les Antilles françaises, relativement isolées dans ce monde en formation, et risquant de rester à l'écart des nouveaux dynamismes, tandis que les Antilles anglaises ou néerlandaises ont su déjà s'associer, tisser des liens organiques puissants, trouver leur place en tant que paradis fiscaux...

En sixième lieu, le devenir de Cuba. L'évolution générale de la région rend l'isolement cubain de plus en plus manifeste. Les États-Unis, opiniâtres dans leur volonté de réduire le régime de Fidel Castro, ont encore renforcé l'embargo historique avec la loi Helms Burton qui accentue les mesures de rétorsion à l'égard des entreprises établissant des partenariats avec Cuba. Le régime est devenu spectateur d'une avancée du capitalisme américain qu'il avait tant dénoncé et combattu, tandis que le mouvement tiers mondiste qu'il avait incarné s'est affaibli. Privé de son soutien russe, caractérisé par son faible développement économique, dernier bastion d'un monde communiste aujourd'hui disparu, le régime cubain ne semble plus capable de peser sur le destin de la zone. Son existence même parait à terme menacée, tandis que les cubains de Miami attendent leur heure. Cuba, soucieux de contourner l'ostracisme des États-Unis et ne pouvant rester complètement étranger aux grandes tendances régionales, a d'ailleurs commencé a se transformer. Le pays s'est ouvert au tourisme et au dollar, glissant doucement vers une dépendance qu'il avait chercher si longtemps à éviter.

En septième et dernier lieu, la possibilité d'obtenir une croissance économique forte. De 1993 à 1997, les États-Unis et les pays en développement de la zone ont bénéficié de taux de croissance élevés, se situant dans une fourchette annuelle moyenne de 3% à 5,5 % par an. Après la décennie de 1980 qui avait été désastreuse pour les pays en développement de la région, avec dans certains cas des reculs du PIB par habitant, le redressement parait global. Il implique également les pays les plus en difficulté, à l'instar du Honduras ou du Guatemala qui affichaient en 1996 et en 1997 des taux de croissance annuelle de l'ordre de 5 %. L'hyperinflation des années 1980 semble, de manière générale, jugulée. Cette croissance, sans suffire à elle seule pour répondre aux enjeux sociaux ou environnementaux, est évidemment la clé de l'intégration régionale, à la fois son objectif et son critère de réussite. A ce titre, le premier bilan est favorable, confirmant la force de la dynamique actuellement en oeuvre.

A. D-S.

Fichier généré pour Visiteur (), le 31/05/2021