

La nouvelle
compétitivité
du Mexique
l'aide à
regagner une
part du marché
américain cédé
à la Chine



Le retour

Employé dans une usine d'équipements médicaux à Monterrey, Mexique.

Herman Kamil et Jeremy Zook

LE MARCHÉ américain est depuis longtemps essentiel pour le Mexique, non seulement pour son secteur manufacturier, mais pour la santé de toute son économie. Quand le Mexique a signé l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) il y a près de vingt ans, l'accès au marché de son grand voisin a été une aubaine pour son industrie, dont la part dans le PIB a augmenté de près de 4 points durant les cinq années qui ont suivi. Parallèlement, la part du Mexique dans les importations de produits manufacturés aux États-Unis a augmenté, passant d'un peu plus de 7 % en 1994 à près de 13 % en 2001.

Le sort du Mexique a cependant changé radicalement quand la Chine a rejoint l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en 2001. Cette adhésion a fait tomber beaucoup d'obstacles aux exportations chinoises. Les faibles coûts de l'industrie chinoise et

ses vastes capacités de production ont donné lieu à une concurrence acharnée qui a considérablement réduit la part du Mexique sur le marché américain, malgré les préférences commerciales de l'ALENA. Entre 2001 et 2005, les exportations manufacturières chinoises aux États-Unis ont augmenté à un taux annuel moyen de 24 %, tandis que la croissance des exportations mexicaines ralentissait nettement, passant en moyenne d'environ 20 % par an à 3 % pendant cette période. En conséquence, la part de la Chine dans les importations manufacturières des États-Unis avait presque doublé en 2005, rognant les gains précédents du Mexique (graphique 1).

Si la Chine a pu évincer les exportations mexicaines, c'est parce que le Mexique a perdu son avantage dans plusieurs secteurs manufacturiers sur lesquels il était spécialisé — habillement, équipements de bureau, mobilier et matériel photographique et optique. À la

recherche d'une main-d'œuvre moins coûteuse, beaucoup d'entreprises, y compris les fameuses maquiladoras (qui assemblent des pièces généralement importées pour en faire des produits finis exportés aux États-Unis), se sont délocalisées en Chine.

Toutefois, presque aussi vite que le Mexique était tombé, il s'est redressé et a commencé à regagner du terrain. Pendant les sept dernières années, ses exportations manufacturières ont augmenté, passant d'environ 11 % du marché des États-Unis à un niveau record de 14,4 %. Il a commencé par dépasser des concurrents comme le Japon et le Canada, et depuis quelques années, il a pris des parts de marché à la Chine. Entre 2005 et 2010, le Mexique et la Chine ont tous deux accru leur part de marché aux États-Unis. Depuis 2010, cependant, les gains du Mexique coïncident avec une baisse de la part de la Chine.

Le retour du Mexique

Le rebond est venu principalement des exportations d'équipements d'électronique, de télécommunication et de transport. Depuis 2005, la part du Mexique dans les importations américaines de produits de transport et de télécommunication a augmenté régulièrement pour passer à 18 %, représentant 76 % des exportations manufacturières totales du Mexique au premier semestre 2012. Toutefois, à partir de 2009, la plupart des secteurs manufacturiers — 20 sur les 26 catégories d'importations manufacturières — ont enregistré des gains, représentant ensemble 80 % des exportations totales du Mexique. Seule une poignée de secteurs ont perdu une part de marché, notamment les équipements électriques (qui pourtant restent une activité importante avec 14 % des exportations) et l'habillement.

C'est le secteur de l'automobile qui a le plus contribué à l'augmentation de la part de marché totale; il explique la moitié de la progression entre 2005 et 2012. La part du Mexique dans les importations américaines d'automobiles, de pièces détachées et d'accessoires (à l'exclusion des véhicules utilitaires) aux États-Unis s'est accrue de presque 9 points de pourcentage pendant cette période, surtout depuis 2009. Le Mexique représente le cinquième

des importations totales d'automobiles et de pièces détachées aux États-Unis, et est leur deuxième fournisseur étranger de produits liés à l'automobile, juste derrière le Canada. Le secteur de l'automobile représente le quart des exportations manufacturières mexicaines vers les États-Unis. La forte augmentation de la capacité de production et des exportations s'est appuyée sur un flux continu d'investissements directs étrangers, provenant principalement des États-Unis, mais récemment aussi du Japon et de l'Allemagne.

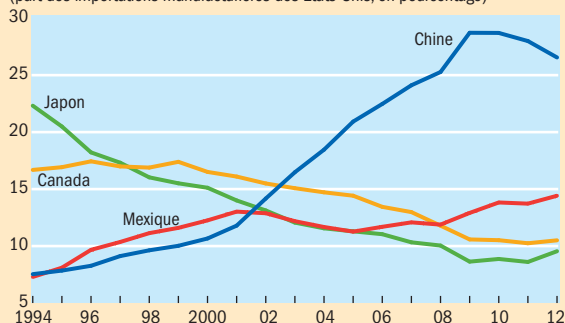
Le graphique 2 montre l'évolution de la part du Mexique dans les importations des États-Unis comparée à celle de la Chine dans chacun des 26 secteurs manufacturiers pour les périodes 2005–07 et 2010–12. Nous avons exclu 2008 et 2009, car la crise économique mondiale a faussé les échanges commerciaux. Dans chaque plage, le quadrant supérieur gauche (bulles rouges) représente les secteurs dans lesquels la part de la Chine a augmenté et celle du Mexique baissé. Le quadrant inférieur droit (bulles vertes) désigne les secteurs éventuels où la part du Mexique a augmenté et celle de la Chine diminué. Les deux autres quadrants montrent les secteurs où les parts des deux pays ont simultanément augmenté ou baissé. La

Graphique 1

Évolution des importations

La part du Mexique dans les importations américaines de produits manufacturés a fléchi quand la Chine a adhéré à l'Organisation mondiale du commerce, mais a remonté récemment tandis que celle de la Chine commençait à diminuer.

(part des importations manufacturières des États-Unis, en pourcentage)

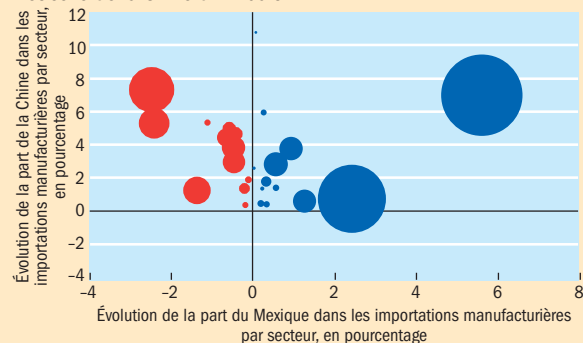


Sources : U.S. International Trade Commission; base de données Comtrade des Nations Unies.

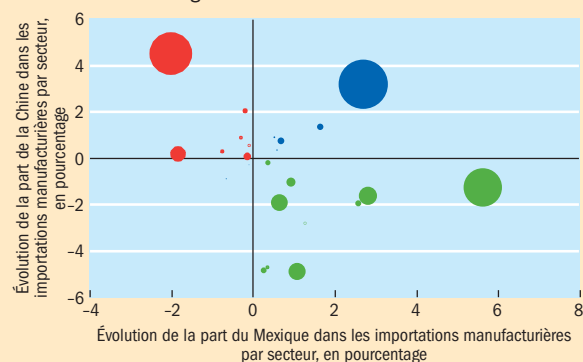
Graphique 2

Reviements

En 2005–07, il n'y avait aucun secteur dans lequel la part du Mexique dans les importations américaines augmentait et celle de la Chine diminuait.



La situation a changé en 2010–12.



Source : Estimations des services du FMI sur la base des données de la U.S. International Trade Commission pour les 26 catégories de produits manufacturés.

Note : Le quadrant supérieur gauche (bulles rouges) représente les secteurs dans lesquels la part de la Chine a augmenté et celle du Mexique baissé. Le quadrant inférieur droit (bulles vertes) désigne les secteurs éventuels où la part du Mexique a augmenté et celle de la Chine diminuée. Le quadrant supérieur droit (bulles bleues) représente les secteurs où les parts des deux pays ont simultanément augmenté et le quadrant inférieur gauche ceux où elles ont baissé toutes les deux. Le centre des bulles est le point d'intersection des chiffres du Mexique et de la Chine, et la taille de la bulle est proportionnelle à la contribution du secteur à l'évolution de la part de marché pendant la période.

taille des bulles est proportionnelle à la contribution de chaque secteur à l'évolution de la part de marché dans la période. En 2005–07 (plage supérieure), il n'y avait aucun secteur dans lequel la part du Mexique augmentait et celle de la Chine déclinait. En fait, le Mexique perdait des parts dans plusieurs secteurs où la Chine en gagnait. En revanche, en 2010–12 (plage inférieure) la part du Mexique a augmenté tandis que celle de la Chine diminuait dans plusieurs activités. En outre, le nombre et l'importance relative des secteurs dans lesquels la part de la Chine augmentait au dépend de celle du Mexique ont diminué pendant la période récente.

Nous avons calculé dans quelle mesure l'augmentation de la part du Mexique peut être liée à la diminution de celle de la Chine, en faisant la part de l'évolution des autres concurrents (selon une méthodologie élaborée par Jorge Chami Batista, 2008). En 2010–12, 40 % des gains du Mexique dans les secteurs où sa part de marché a augmenté peuvent être attribués à une perte de la Chine, qui pourrait en partie s'expliquer par son passage à l'exportation d'une autre catégorie de produits. Les principaux gains du Mexique sur la Chine concernaient un large éventail de biens, notamment l'équipement électrique et les matériaux de construction. En revanche, pour 2005–07, la moitié de l'augmentation de la part du Mexique s'explique par des baisses de celles du Canada et du Japon et non de celle de la Chine.

Compétitivité accrue du Mexique

Le retour du Mexique sur le marché des États-Unis tient à la fois à l'amélioration de sa compétitivité et à certains changements qui rendent les exportations chinoises relativement plus coûteuses. On citera notamment la réduction de l'écart des coûts de main-d'œuvre entre le Mexique et la Chine, l'accroissement des gains de productivité au Mexique et la hausse du coût du transport maritime. La protection des droits de propriété par le Mexique et son engagement envers le libre-échange incitent également les entreprises à s'y installer.

Les salaires dans le secteur manufacturier chinois ont augmenté d'un taux annuel moyen de 14 % en renminbi et de près

de 20 % en dollars entre 2003 et 2011 (hausse qui s'explique à la fois par la croissance du salaire nominal et par l'appréciation de la monnaie chinoise). En revanche, les salaires moyens dans le secteur manufacturier mexicain sont restés pratiquement constants en dollars, du fait d'une croissance salariale modérée et d'une dépréciation du peso. En 2003, les salaires moyens en dollars au Mexique étaient six fois supérieurs à ceux de la Chine; en 2011, ils n'étaient supérieurs que de 40 % (graphique 3). Cette évolution a diminué l'avantage concurrentiel qu'avait la Chine au début des années 2000 comme fournisseur à faible coût de produits manufacturés aux États-Unis. (Par manque de données fiables sur les coûts unitaires de main-d'œuvre dans le secteur manufacturier chinois, nous n'avons pas pu prendre en compte l'évolution de la productivité dans l'industrie ni sa contribution à l'évolution des salaires.)

Nous constatons aussi qu'en 2010–12, le Mexique a pris une part de marché à la Chine dans les secteurs où la main-d'œuvre joue un plus grand rôle que le capital, comme la fabrication de mobilier et d'appareillages de plomberie, de chauffage et d'éclairage. Cela paraît concorder avec l'idée que les gains récents du Mexique en parts de marché par rapport à la Chine étaient dus en partie à l'amélioration de ses coûts relatifs de main-d'œuvre. En revanche, pendant la période 2005–07, on ne constate pas de relation systématique entre l'évolution de la part de marché relative et l'importance relative de la main-d'œuvre dans le processus de production.

De plus, la forte augmentation de la productivité soutenue par les importants investissements dans le secteur manufacturier mexicain a contribué à abaisser le coût unitaire de main-d'œuvre et à accroître la compétitivité (graphique 4).

Avantage géographique

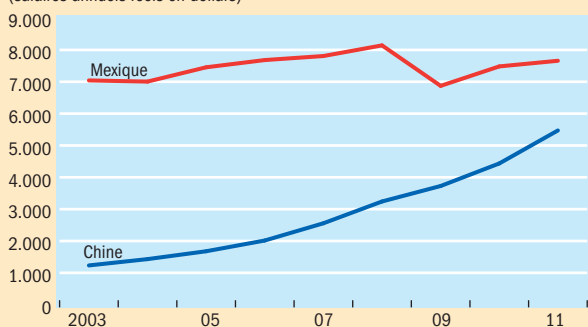
Le Mexique a aussi bénéficié énormément de sa proximité avec les États-Unis. Le prix du pétrole est passé de 25 dollars le baril au début des années 2000 à plus de 100 dollars en février 2013, ce qui a beaucoup accru le coût du transport maritime. Sa proximité

Graphique 3

Rapprochement

Une fois corrigés des effets de l'inflation et des taux de change, les salaires annuels réels en dollars au Mexique étaient six fois supérieurs aux salaires chinois en 2003, mais seulement supérieurs de 40 % en 2011.

(salaires annuels réels en dollars)



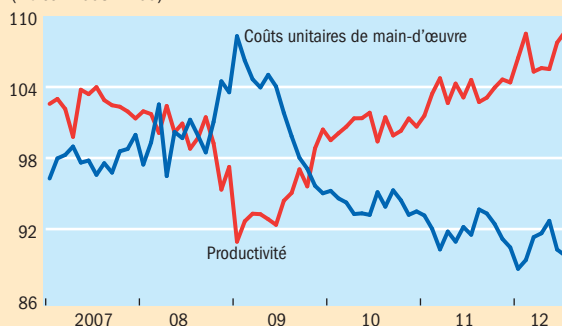
Sources : Barclays; base de données CEIC China.

Graphique 4

Des entreprises efficaces

La production par ouvrier (la productivité) augmente et les coûts unitaires de main-d'œuvre diminuent dans le secteur manufacturier mexicain.

(indice : 2008 = 100)



Source : INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía du Mexique).

a donc donné au Mexique un avantage par rapport à la Chine, particulièrement pour les produits «mode» à délai de livraison critique et les articles lourds et volumineux.

Ainsi le Mexique est devenu en 2009 le premier exportateur mondial de téléviseurs à écran plat, dépassant la Corée du Sud et la Chine. Selon le *Global Trade Atlas* (Global Trade Information Services), il est aussi le premier fabricant de réfrigérateurs à deux portes. La proximité, comme facteur de mise rapide sur le marché, a également pris de l'importance, car les entreprises américaines achètent de plus en plus leurs intrants (comme les pièces détachées) au lieu de les fabriquer, et ont adopté, pour abaisser le coût du stockage, la production «à flux tendus» qui nécessite des dates de livraison précises. Cela est plus facile pour les fournisseurs mexicains.

Selon le *U.S. Manufacturing-Outsourcing Cost Index* de 2011 (AlixPartners, 2011), les produits mexicains étaient les moins coûteux au débarquement (dans un port de Californie) pour les importateurs américains en 2010, par rapport à ceux des principaux pays sous-traitants à faible coût (graphique 5). En même temps, les producteurs américains ont commencé à opter pour la délocalisation de proximité pour leurs intrants, c'est-à-dire qu'ils les achètent auprès de fournisseurs proches, d'où l'avantage du Mexique comme pôle manufacturier voisin. Des sociétés d'autres pays se sont aussi retirées de Chine et ont relocalisé leur production au Mexique.

Le ferme engagement du Mexique envers la protection des technologies à droits exclusifs a aussi contribué à attirer des investissements directs étrangers, gages d'efficience. Le pays a une bonne réputation pour la protection des droits internationaux de propriété intellectuelle, des brevets et des marques déposées et est signataire de plusieurs traités internationaux, y compris le Traité de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle sur le droit d'auteur. Cela lui a permis de réduire les risques de piraterie, de contrefaçon et autres atteintes au droit à la propriété intellectuelle, ce qui est essentiel dans les secteurs à haute technologie et dans ceux dont les techniques ont des applications

militaires. En janvier 2012, le Mexique a signé l'Arrangement de Wassenaar sur le contrôle des exportations non conventionnelles et de biens et technologies à double usage, qui a ouvert de nouvelles possibilités aux entreprises des États-Unis et d'Europe pour investir dans les secteurs de haute technologie au Mexique, y compris dans les semi-conducteurs, les logiciels, l'aérospatiale, les lasers, les capteurs et les produits chimiques.

L'industrie mexicaine a aussi bénéficié de l'ouverture de l'économie. Le réseau d'accords commerciaux du Mexique est l'un des plus étendus du monde. Il a conclu des accords de libre échange ou de traitement préférentiel avec 44 pays et s'est fermement engagé à éviter d'employer les restrictions au commerce et à garantir un accès illimité aux marchés et aux intrants intermédiaires aux entreprises qui fonctionnent au Mexique. En outre, il a signé des accords internationaux de normes et de qualité qui facilitent la participation des entreprises industrielles locales aux chaînes mondiales d'offre, surtout dans les secteurs de l'automobile et de l'aérospatiale.

Plusieurs des facteurs qui ont contribué à l'augmentation de la compétitivité du Mexique et à sa reconquête du marché américain seront très probablement durables, ou structurels comme disent les économistes. On citera l'avantage géographique, la diminution des coûts unitaires de main-d'œuvre grâce à l'amélioration de la productivité et l'augmentation du taux d'activité, et l'ouverture au commerce qui semble appuyer le renforcement de la compétitivité du Mexique sur le marché des États-Unis depuis quelques années. Pourtant la Chine devrait rester un géant industriel bon marché pour beaucoup de produits importés par les États-Unis en raison du degré de développement de ses capacités et du coût considérable qu'implique le déplacement de la production (AlixPartners, 2011). Pour cette raison, des efforts de réforme structurelle au Mexique pour accroître encore la productivité et l'investissement permettraient de maintenir le dynamisme des exportations industrielles et de relever la croissance potentielle du PIB. Il conviendrait par exemple de prendre des mesures pour augmenter la concurrence et la flexibilité du marché du travail, améliorer l'éducation et renforcer l'État de droit.

L'industrie mexicaine a été durement frappée par la montée en puissance de la Chine sur la scène mondiale au début de la dernière décennie, mais aujourd'hui, comme l'avantage de coût de la Chine s'est en partie réduit, le secteur manufacturier du Mexique est l'un des mieux placés pour bénéficier du nouveau paysage mondial. ■

Herman Kamil est économiste principal et Jeremy Zook assistant de recherche au Département Hémisphère occidental du FMI.

Cet article s'inspire du chapitre 2 du document de la série «Selected Issues» de 2012 pour le Mexique.

Bibliographie :

AlixPartners, 2011, U.S. Manufacturing-Outsourcing Cost Index. www.alixpartners.com/en/WhatWeThink/Manufacturing/2011USManufacturingOutsourcingIndex.aspx

Chami Batista, Jorge, 2008, "Competition between Brazil and other Exporting Countries in the U.S. Import Market: A New Extension of Constant-Market-Shares Analysis," *Applied Economics*, Vol. 40, No. 19, p. 2477-87.

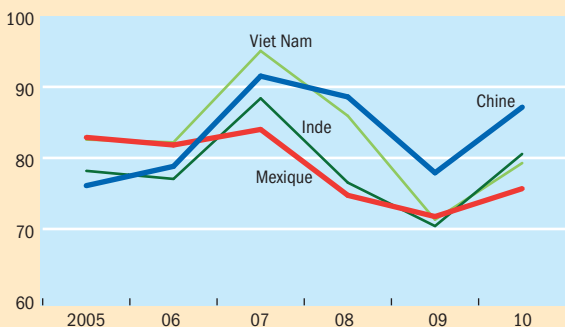
Global Trade Information Services, Global Trade Atlas. www.gtis.com

Graphique 5

Le moins cher

Le coût des importations mexicaines pour les consommateurs américains est le plus faible de tous les grands pays de sous-traitance à faible coût.

(coût au débarquement aux États-Unis par rapport au coût total de production aux États-Unis, en pourcentage)



Source : AlixPartners (2011).