



LES OPPORTUNITÉS EXTERNES
POUR LE MEXIQUE

4



Actuellement, l'Accord de Libre Echange Nord-Américain, est sans doute, l'accord le plus fermé et avantageuse qu'a le Mexique. La majorité de son commerce extérieur résulte de l'ALENA et sa relation commerciale et politique avec les Etats-Unis. C'est une relation de dépendance, surtout pour le Mexique. Toutefois, le Mexique dans sa recherche d'ouvrir des frontières et de chercher d'autres moyens par lesquels commercialiser ses produits, il a signé et continuera à établir des accords avec d'autres pays, communautés et institutions.

La première partie de ce chapitre abordera un des cas qui peuvent refléter d'une meilleure manière l'intérêt du gouvernement mexicain d'augmenter ses relations extérieures, un accord de libre commerce qu'il a avec l'Union Européenne. Ce traité met au Mexique en relation commerciale non seulement avec la cinquième partie du commerce mondial, aussi il lui donne une ouverture commerciale avec 15 pays, et à partir de mai 2004, avec autres dix.

D'autre part, le Mexique promeut l'intégration et le développement régional, ce pourquoi il a proposé et fait partie d'un plan qu'il essaye de développer et de promouvoir des projets de développements sociales et économiques dans son territoire et d'autres 7 pays. Ce projet est connu sous le nom de "Plan Puebla- Panama", que capture plus d'un million de kilomètres carrés

et plus de soixante millions d'habitants. Celui-ci sera le second sujet à traiter dans ce chapitre.

Ainsi comme le Mexique a deux plans commerciaux pour ouvrir et pour étendre leur commerce extérieur, il maintient aussi beaucoup d'accords et traités (voir "Traités Signes par le Mexique" du chapitre II). Dans ce document, seulement les accords de libre commerce en vigueur seront traités (avec les Etats-Unis, le Canada et l'Union Européenne). Ceci est dû au fait que ceux-ci ont davantage de répercussions dans le commerce du Mexique. En plus, étudier chaque accord il ne permettrait pas la délimitation du document.

4.1 L'ACCORD DE LIBRE ECHANGE ENTRE LE MEXIQUE ET L'UNION EUROPEENNE

4.1.1 Antécédents des Relations entre le Mexique et l'Union Européenne

Sans aucun doute, l'Union Européenne a démontré d'avoir effectué le processus d'intégration le plus avancé du monde. À partir de son contexte historique et de ses liens culturels, les membres de cette communauté ont obtenu un développement sans précédents ainsi que d'être modèle pour les autres pays autour le monde. Depuis son existence, l'Union Européenne a obtenu exagérés bénéfices en étendant les marchés, une somme de productivités, économies d'échelle et sans oublier, l'ensemble d'efforts politiques.

L'importance de cet effort d'intégration n'est pas passée négligent pour le Mexique, pays qui a eu des relations économiques avec l'Union Européenne depuis déjà plusieurs d'années et qui ont consolidé un accord de libre commerce, duquel nous traiterons au long de ce partie du dossier.

Les premières relations commerciales entre le Mexique et la Communauté Européenne datent en 1960, quand le Mexique a établi une commission spéciale à Bruxelles. L'objectif de cette délégation est celle de soutenir aux producteurs mexicains de s'introduire sur le marché européen et au même temps, de superviser que les règles du commerce sont bien maintenues.

C'est au début des années soixante-dix quand la Communauté Européenne essayera d'étendre sérieusement ses relations avec l'Amérique Latine. De ceci, la signature avec le Mexique et le Brésil d'un premier accord pour les négociations qui ont pour but d'obtenir ainsi que de diversifier les relations internationales des deux parties.

En septembre 1975, les deux parties ont obtenu la conclusion d'un accord de seconde génération, lequel considérait déjà des aspects plus spécifiques de son commerce extérieur. En ce temps, les deux parties avaient déjà des représentations dans les deux territoires. L'objectif de cette décision était de superviser le fonctionnement de l'accord et ainsi pouvoir formuler des recommandations pour sa performance.

Entre 1975 et 1989, huit réunions ont été menées à bien entre le Comité Mixte de la Commission Européenne et le Mexique.¹ En ce moment, les relations entre le Mexique et la Communauté Européenne étaient supervisées à travers le Cadre de Coopération de 1991, lequel remplaçait à celui qui existait en 1975. En effet, plusieurs sont les facteurs par lesquels ils ont donné celle mise à jour de l'accord, et ils sont: la fin de la Guerre Froide, l'existence de nouveaux blocs politiques, l'importance qui a pris le commerce mondial, les nouvelles intégrations économiques (comme le cas de l'ALENA), l'établissement du Marché Unique Européen, aussi des

¹ Quatre réunions à Bruxelles (1975, 1983, 1985 et 1989); et quatre à la Ville de Mexico (1978, 1979, 1984 et 1987).

importants changements au Mexique et l'entrée de nouveaux membres dans la Communauté Européenne.

Par la suite, c'est en 1996 quand l'Union Européenne décidera de renouveler ses stratégies de collaboration ; ce pourquoi elle propose au Mexique la création d'un nouvel accord de coopération. Cet accord est signé en 1997, lequel vient à remplacer l'accord déjà signé en 1991. Contrairement à l'autre, ce document cherche d'augmenter et de donner efficience à tous les programmes de coopération entre les deux parties; il cherche aussi d'institutionnaliser le dialogue politique; de manière égale, il cherche la libéralisation réciproque de l'échange des matériels, services et investissements; et, d'obtenir accès pour le Mexique dans des programmes science et technologie.

A la fin de l'année 1997, le Mexique et l'Union Européenne déclarent l'Accord d'Association Économique, Concentration Politique et Coopération, dans laquelle les deux parties décident de donner priorité aux nouvelles négociations, en proposant un Accord Global, de niveau politique et commercial; et un Accord Temporaire, en proposant la libéralisation commerciale. Au début de 1998, le Parlement Européen² et le Sénat mexicain approuvent l'Accord Temporaire, en donnant une réponse positive à l'idée de libéraliser le commerce entre les deux espaces.

² Le 25 mai 1998, le Conseil des Ministres de l'Union Européenne approuve les Directives Étendues de négociation pour l'accord.

4.1.2 Signature de l'Accord de Libre Echange entre le Mexique et l'UE

Le 23 mars 2000, le Mexique et l'Union Européenne³ signent l'Accord de Libre Commerce, qui commence à être valable à partir du 1 juillet 2000. Cet accord commercial est considéré comme le plus ambitieux que l'Union Européenne a souscrit avec un pays non européen.

Il est important de mentionner que le Mexique est un des partenaires commerciaux le plus importants que l'Union Européenne a en Amérique Latine. En conséquence, le Mexique est un marché stratégiquement important pour l'Union Européenne. D'autre côté, pour le Mexique, l'Union Européenne signifie une entrée commerciale à la première puissance commerciale du monde, ainsi que la relation commerciale la plus forte après laquelle il existe avec les Etats-Unis et le Canada.

L'objectif principal qui a l'Accord entre le Mexique et l'Union Européenne est celui de "établir un cadre pour favoriser le développement d'échange de biens et services, en incluant une libéralisation bilatérale et préférentielle, progressive et réciproque du commerce de biens et services, tout en accord avec les normes de l'OMC ".⁴

³ Année 2000, membres de l'Union Européenne: l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, le Danemark, l'Espagne, la Finlande, la France, la Grèce, l'Irlande, l'Italie, le Luxembourg, les Pays-Bas, le Portugal, le Royaume-Uni et la Suède.

⁴ Accord de Libre Echange entre le Mexique et l'Union Européenne. Texte Officiel. SECOFI, 2000.

4.1.3 Bénéfices Attendus par le Mexique en Signant un Accord avec l'UE

Dans la nature d'un bon développement, le Mexique obtiendra la diversification des marchés d'exportation pour ainsi augmenter les ventes de son industrie au niveau international. De manière égale, le Mexique, à travers ce traité, cherche de consolider la position stratégique qu'il maintient aujourd'hui, en étant la seule économie du monde avec accès préférentiel à l'Union Européenne, aux Etats-Unis, au Canada et aux six pays de l'Amérique Latine.

Éventuellement, le Mexique cherche dans cet accord de:

- Augmenter la compétitivité.
- Diversifier les sources de production du pays.
- Favoriser de plus grands flux d'investissement.
- Promouvoir le transfert de technologie au bénéfice des entreprises mexicaines, en particulier les Petites et Moyennes Entreprises (PME).
- Generar un mayor número de empleos y de mejor calidad.
- Produire un plus grand nombre d'emplois et d'une meilleure qualité.

4.1.4 Objectifs de l'Accord de Libre Echange entre le Mexique et l'UE⁵

L'Accord de Libre Echange entre l'Union Européenne et le Mexique :

- Essaye d'éliminer le total de tarifs dans le secteur industriel à partir du premier janvier 2007.
- Libéralise le commerce agricole, en promouvant l'ouverture complète dans le secteur.
- Établit des normes d'origine plus développables pour l'échange commercial, ainsi que favoriser l'intégration tant dans les entreprises européennes comme dans les mexicaines.
- Fournit un cadre juridique capable de permettre l'ouverture du commerce extérieur.
- Permet l'accès aux marchés des deux parties quant aux achats du secteur public.
- Établit des mécanismes de coopération bilatérale en matière commerciale.
- Protège et favorise les flux d'investissement étranger direct.
- Aide à la protection de droits de propriété intellectuelle.
- Donne des règles et des procédures spécifiques pour la solution de polémiques.

4.1.5 Structure de l'Accord entre le Mexique et l'UE

L'Accord de Libre Echange entre l'Union Européenne et le Mexique a un contenu semblable aux autres traités que le Mexique a signé. Seulement sa structure est différente en donnant le cadre de compétences qui existent dans l'Union Européenne.

L'accord est divisé en onze chapitres, lesquels comprennent les sujets suivants: l'accès aux marchés, les règles d'origine, les normes techniques, les normes sanitaires et phyto-sanitaires, les sauvegardes, l'investissement et les paiements en relation, le commerce de services, les achats du secteur public, la concurrence, la propriété intellectuelle, et les règles et les procédures pour la solution de polémiques.

Tout d'abord, le point plus important qui considère l'accord, c'est l'accès aux marchés, lequel détermine un dégrèvement tarifaire progressif, qui en va finir durant l'année 2003 et au Mexique il terminera durant l'année 2007. Quant à cette élimination de tarifs, au début de l'accord Mexique a dégrèvé 47.6%, pour le 2003 autre 5.1 %; pour le 2005 on attend un dégrèvement tarifaire de 5.6% et pour le 2007 47.7% de ce qui est restants⁶.

⁶ Selon les données au site Internet de l'Union Européenne et sa relation avec le Mexique. (http://www.europa.eu.int/comm/external_relations/mexico/intro/index.htm)

En fonction aux produits industriels, pour le 2003, tous les produits ont reçu un dégrèvement tarifaire complet; par contre pour les Européens en entrant au Mexique il est attendu jusqu'au 2007. En outre, les deux parties ont créé le Système Généralisé de Préférences (SGP) lequel donne une consolidation préférentielle aux exportations mexicaines. L'Union Européenne prise de ce système, le taux de base pour les tarifs.

En ce qui concerne les produits agricoles et agro-industriels, tous ont une reconnaissance spéciale lequel dégrève progressivement durant dix années tous les produits. En gratification, tous les produits exportés du Mexique ont garantie d'accès préférentiel à l'Union Européenne.

4.1.6 Résultats et Déroulement⁷

Dans cette année il s'accomplit quatre années depuis que l'Accord de Libre Echange entre l'Union Européenne et le Mexique est entré en vigueur. Cette période est très courte pour pouvoir trouver et effectuer une évaluation de son impact. En général, l'accord a eu un bilan globalement positif, tant dans des chiffres d'échange commercial et d'investissement.

En contraste, durant l'année 2002 le dynamisme de la relation commerciale entre les deux parties a été considérablement réduit. Le contexte difficile qui traverse l'économie mondiale, qui se caractérise par une paralysie des

⁷ Tous les données de ce chapitre proviennent du site Internet de la Délégation de la Commission Européenne au Mexique (www.delmx.cec.eu.int/es/)

flux commerciaux, ce qui a apporté par conséquent une stagnation dans la croissance du commerce en comparaison au développement qui a eu au début de la signature de l'accord. Ces problèmes durant l'année 2002, ils ont provoqué que les relations commerciales entre les deux parties soit réduites 1.7%. Durant l'année 2001, le Mexique se situait dans la place seize comme destin d'exportations de l'Union Européenne; par contre, quant à des importations il s'est situé à la place trente.

En accord avec la perception qu'il y a de cet accord, il s'attend que de peu en peu augmente cette relation commerciale. Cette perception a comme explication l'attrait qui dans les derniers temps a été le Mexique pour le marché européen. De manière égale et comme je l'ai déjà répété, la position géographique et stratégique qui a le territoire mexicain, pardessus avec son réseau de 32 accords, est pour l'Europe un lieu idéal pour l'investissement.

Le commerce entre le Mexique et l'Union Européenne a présenté les suivantes taxes annuelles de croissance :

- De 1980 à 1986 une baisse de 3.9%
- De 1986 à 1992 une augmentation de 19.1%
- De 1992 à 1996 une petite accroissement de 1.8%
- De 1996 a 1999 une croissance de 18.8%

- Et de 2000 à 2002 une élévation de 22.1%

En termes de volume de commerce entre l'Union Européenne et le Mexique, durant l'année 2001 ils atteignent 22,107.3 les millions de euros dont 14,862.9 ils correspondent aux exportations de l'Union Européenne qui entrent au Mexique et 7,244.4 elles concordent aux importations qu'effectuent les pays européens en direction le Mexique. Les importations de l'Union Européenne provenant du Mexique ont augmenté dans 3.3%, tandis que les exportations ont crû 6.9%.

Dans la période de janvier à juin de du 2002, le commerce total entre les deux parties a été de 10,437.8 de millions, c'est-à-dire, avec une diminution de 8.4% comparé avec la même période de l'année précédente. Dans l'échange marchand de l'Union Européenne au Mexique il y a eu une baisse de 1.7% et dans le flux commercial du Mexique à l'Europe il est tombé dans un pourcentage de 21.3%.

D'accord aux importations que l'Union Européenne a effectuée et qui ont provenu du Mexique, durant l'année 2001 ils ont augmenté à 7.244 millions d'euros. Ceci a représenté un accroissement de 3.3% en ce qui concerne l'année précédente. Dans cette période, le Mexique a seulement envoyé 3.4% de ses exportations totales à l'Union Européenne. De janvier à juin

2002, les importations de l'Union Européenne ont baissé 21.3% en comparaison à la même période de l'année 2001.

Les produits que le Mexique exporte à l'Union Européenne sont perçus en pourcentage de la manière suivante par niveau d'importance : l'Espagne (21.6%), l'Allemagne (19.8%), les Pays-Bas (10.0%), la France (8.7%), la Belgique- Luxembourg (8.2%), l'Italie (4.4%) et l'Irlande (2.7%). En prenant en considération les rubriques et les secteurs, les produits achetés en Europe sont dans des pourcentages: machines (29.3%), pétrole (21.1%), équipement de transport (18.9%), produits chimiques (8.2%) produits agricoles (6.7%) et autres (15.8%).

A l'opposé, dans le cas des exportations, durant l'année 2001, celles-ci ont augmenté à 14,862.9 à millions d'euros, c'est-à-dire, un accroissement de 6.9% en ce qui concerne l'année précédent. Actuellement, 9.6% des importations du Mexique viennent de l'Union Européenne. Les pays européens qui exportent au Mexique, en niveau d'importance sont : l'Allemagne (35.8%), l'Espagne (13.4%), l'Italie (13.3%), la France (10.2%), le Royaume-Uni (7.2%), la Belgique (4.3%), la Suède (4.2%), l'Irlande (3.8%) et les Pays-Bas (3.4%). Dans la période de janvier à juin de l'année 2002, les importations de l'Union Européenne au Mexique ont diminué 1.7%.

Le 93% des importations que le Mexique effectue de l'Union Européenne, ce sont des produits fabriqués dont 36.1% sont des machines et d'équipement, le 20.1% sont équipement de transport et le 16.6% sont des produits chimiques. À travers ceci nous pouvons affirmer qu'il existe une relation étroite entre les produits qui sont exportés de ce qu'ils sont importés, aussi il y a un lien intense dans des flux de commerce, ce qui correspond sûrement à des mouvements de produits d'entreprises dans leurs filiales.

Selon les données de la Banque du Mexique, l'excédent de la Balance Commerciale de l'Union Européenne avec le Mexique s'est élevé à 7,618.6 à millions d'euros durant l'année 2001. Le déficit du Mexique avec l'Europe a significativement augmenté depuis les débuts des années quatre-vingt-dix. Cet accroissement est passé de 6.893 millions d'euros durant l'année 2000 à 7618.6 dans le 2001. Il est intéressant de mentionner que pour l'année 2001, douze des quinze pays de l'Union Européenne avaient un excédent dans la balance commerciale avec le Mexique.

L'investissement total accumulé de l'Union Européenne au Mexique depuis janvier 1994 à juin 2002 a atteint 19,841.5 millions d'euros, ce qui correspond à 19.2% du total de l'Investissement Étranger Direct (IED) du pays. Les pays de l'Europe qui ont contribué d'une meilleure manière à

cette croissance sont: les Pays-Bas (9.1%), l'Espagne (3.9%), le Royaume-Uni (3.0%) et l'Allemagne (2.5%).

Pour décembre 2001, il y a eu un registre de 5.364 entreprises avec d'investissement provenant de l'Union Européenne, ce qui correspond à 23.2% du total des sociétés étrangères établies au Mexique (total de 23,110). De ces entreprises, 39.4% sont entreprises de services, 29.9% sont industriels, de commerce ils comprennent 23.6%, entre autres.

4.1.7 L'Entrée des Nouveaux Membres à l'UE

Le premier mai, dix pays feront partie de l'Union Européenne: le Chypre, la Slovaquie, la Slovénie, l'Estonie, la Hongrie, la Lettonie, la Lituanie, la Malte, la Pologne et la République Tchèque. L'entrée de ces pays ouvre le commerce du Mexique avec plus de soixante-cinq millions de personnes, une grande occasion pour entrer dans un nouveau marché. En plus, cette intégration de l'Union Européenne permet au Mexique d'avoir un total de 42 traités commerciaux avec des différents pays autour le monde.

Le potentiel de marché est déjà existant et cette extension peut-être bien profité par le Mexique. Le problème qui existe maintenant est que des dix pays, seulement le Chypre est le seul pays qui a un excédent dans la balance commerciale avec le Mexique. Il est pourquoi un accroissement des flux commerciaux pourrait aider au Mexique à réactiver bien un peu son

économie et à fortifier ses alliances stratégiques, de telle manière qu'ils permettent d'essayer de combattre ce déficit.

De manière égale, ces nouvelles relations commerciales pourraient faire du Mexique un pays avec un stimulant à l'inversion étrangère directe, ainsi que motiver à des chefs d'entreprise mexicains d'investir à l'étranger. En outre, ceci pourrait promouvoir de nouvelles négociations, ainsi que de niches de marché et comme un appui aux petites et moyennes entreprises.

4.2 LE PLAN PUEBLA–PANAMA (PPP)

4.2.1 Caractéristiques Générales du Plan Puebla - Panama

Le Plan Puebla - Panama (PPP) est une proposition des huit pays mésoaméricains pour fortifier l'intégration régionale et de promouvoir les projets de développement social et économique dans les états du Sud-est du Mexique et l'Isthme de l'Amérique Centrale. Le programme a été lancé le 15 juin 2001.

Les pays et les zones qui participent au PPP sont : le Belize, le Costa Rica, le Salvador, le Guatemala, l'Honduras, le Nicaragua, le Panama, et les neuf états du Sud-est du Mexique, Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Puebla, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz et Yucatan.

La région mésoaméricaine couvre plus d'un million de kilomètres carrés et comprend environ 64 millions d'habitants. L'objectif est de renforcer la richesse humaine et écologique de la région mésoaméricaine, dans un cadre de développement soutenable qui respecte la diversité culturelle.

4.2.2 Antécédentes Historiques

Le projet du Plan Puebla - Panama a été proposé en décembre de l'année 2000, par le Président du Mexique, Vicente Fox Quesada. À partir de ce moment ils ont créé une coordination spéciale chargée de maintenir une communication entre les pays qui intègrent la zone mésoaméricaine pour arriver à un accord en commun. Le 12 mars 2001, le gouvernement du Mexique fait connaître au niveau mondial l'idée du plan qui était cherché, ainsi que les 8 lignes stratégiques qui jusqu'à leur mise en marche se transformeraient aux 8 initiatives pour lesquelles travaillent les nations dans l'ensemble.

Le Plan Puebla - Panama est mis en marche le 5 juin de l'année 2001, dans une réunion dans la ville de San Salvador, laquelle ont pris part les Chefs d'État et de Gouvernement des pays d'Amérique Centrale et du Mexique. Dans cette réunion ils ont conclu la fin de promouvoir le Plan Puebla - Panama comme un projet qui promeut le développement social et économique de la région mésoaméricaine.

Pendant l'année 2002, les mandataires des pays participant se réunissaient dans la Ville de Mexico pour rectifier le plan ainsi que pour faire figurer que le Droit Humain sera l'axe directeur du Plan. Avec ceci, sa fin est celui de promouvoir le dialogue et l'interaction avec la société et les avances concrètes en infrastructure de la région par complet.

4.2.3 Contenu du Plan Puebla - Panama

Le Plan Puebla - Panama inclut huit secteurs ou initiatives qui vont en accord avec les différentes nécessités qui dans l'ensemble insèrent aux différentes régions. Avec ces huit initiatives ils essayent de contribuer à dépasser les principaux problèmes de la région et à améliorer la qualité de vie pour leurs habitants. Dans le cadre de ces initiatives, les commissaires ont choisi et ont approuvé les différents projets qui conforment chaque initiative et ils ont distribué la responsabilité entre les différents pays membres.

Les Huit Initiatives du Plan Puebla - Panama sont:

- Développement Humain
- Développement Soutenable
- Prévention et Mitigation de Catastrophes
- Tourisme
- Transporte
- Télécommunications
- Facilitation de l'Echange Commercial et Augmentation de Compétitivité
- Energétique

Ces initiatives ont en général un double but: premièrement, promouvoir l'intégration des différentes régions; et deuxièmement, favoriser le dialogue d'autorités et de la société civile pour qu'il se consolide la vision partagée du développement. En outre, il existe divers plans et programmes pour motiver à la société à collaborer, comme le cas du Programme d'Information, Consultation et Participation avec la Société Civile et le Composant Indigène, lequel insère a tous à faire partie d'un même projet.

4.2.4 Description des Initiatives⁸

L'initiative Mésoaméricaine de Développement Sostenable est pour promouvoir la conservation et le management sostenible des ressources naturelles et les mécanismes participants, spécialement des communautés locales, dans la gestion environnementale.

D'autre part, l'initiative de Développement Humain a pour but de réduire la pauvreté, fournir l'accès aux services sociaux de base de la population vulnérable et contribuer au plein développement des peuples des régions.

D'un autre côté, l'initiative de Prévention et Mitigation de Catastrophes Naturelles cherche la promotion de la prévention et de la mitigation de catastrophes naturelles et l'incorporation de considérer la gestion de risque dans les projets de tous les acteurs.

⁸ Selon la description des initiatives sur le site Internet du Plan Puebla – Panama (<http://ppp.sre.gob.mx/index>)

L'initiative de Promotion du Tourisme propose de promouvoir le développement du tourisme écologique, culturel et historique au moyen d'actions régionales qui soulignent la complémentarité, les économies d'échelle et les enchaînements productifs du tourisme.

Pour favoriser l'échange commercial dans la région il y a l'initiative de Facilitation de l'Échange Commercial, laquelle agira par une réduction des coûts de transaction dans le commerce entre les pays et en promouvant la participation de petites et moyennes entreprises dans les exportations régionales.

Dans un autre coté, l'initiative d'Intégration de Transit publique est pour promouvoir de l'intégration physique de la région pour fournir le transit de personnes et de marchandises et, de cette manière, réduire les coûts de transport.

Aussi, l'initiative d'Interconnexion Énergétique est créée pour interconnecter les marchés d'énergie, en particulier les électriques, en vue de promouvoir une extension des investissements dans le secteur et d'avoir une réduction du prix de l'électricité.

Finalement, l'initiative d'Intégration des Services de Télécommunications est faite pour étendre l'offre et promouvoir l'accès universel aux services de télécommunications.

4.2.5 Les Problèmes du Plan Puebla - Panama

Le Plan Puebla - Panama a moins de trois années d'avoir été mis en oeuvre. Pour le moment, il n'existe pas encore d'information sur les résultats qu'elle a eus, ni des données qu'ils peuvent faire connaître l'avance que jusqu'au présent il pourrait avoir. Ils suivent encore des entretiens et il y a encore à programmer des projets spéciaux pour développer chaque initiative. Dans ce cas, il est difficile de pouvoir porter un même ordre comme dans le cas des deux accords traités précédemment; pardessus parce que le Plan Puebla - Panama est un ensemble de projets et pour le moment il n'a pas été développé significativement.

Ce qui est possible, c'est de pouvoir effectuer une critique de ce qui est attendu, en analysant si les processus sont bien effectués, si les projets sont bien formulés, si les circonstances qui entourent le plan sont ce qui est adéquates pour leur développement et pardessus pour le progrès et l'élan de chacune des initiatives.

Pour commencer, le Plan Puebla – Panama suppose d'intégrer d'une certaine manière les économies des ses membres, supposition qui pour le moment est compliqué et presque impossible, puisque les différents pays ne présentent pas des valeurs égales dans leurs économies, et ils n'ont pas leur PIB semblable.

D'autre part, ils parlent d'une facilité aux exportations, mais pas à la liberté des entrées et des sorties de produits; ils ne mentionnent jamais le fait d'enlever des tarifs ou du dos pour les exportations et les importations. Au même temps, actuellement la majorité des pays qui intègrent le plan, ils ne couvrent pas leur marché interne, ce pourquoi d'abord ils doivent se focaliser en remplir sa population pour passer ensuite aux termes internationaux.

Également, un autre objectif est celui de subventionner des projets et faire des plans de grandes tailles. Ceci ne peuvent pas le faire par volonté propre, puisque le financement est effectué par des institutions étrangères comme la Banque Interaméricaine de Développement, la Banque d'Amérique Centrale d'Intégration Économique, la Commission Économique pour l'Amérique Latine, entre autres.

Finalement, les membres de ce plan ne sont pas préparés dans des questions sanitaires comme standards et certifications de qualité, ce

pourquoi ils auront besoin de l'approbation extérieure pour valider son commerce et ainsi avoir une activité économique. Ceci limite d'une forte manière le commerce entre les pays de la zone.

En conclusion, le projet est compliqué évidemment et atteindre ses objectifs aussi, mais il doit être pris en considération qu'est quelque chose qui vient de commencer et dès qu'il est à un pas d'être développé. En outre, les entretiens continuent et les différents gouvernements poursuivent à voir la manière de préparer d'une meilleure manière pour atteindre ses fins.

4.3 Conclusions du Chapitre

D'une coté nous avons l'Accord de Libre Echange entre l'Union Européenne et par une autre, le Plan Puebla – Panama; le premier est un accord commercial qui permet le libre mouvement de produits dans les zones de libre commerce et le deuxième, un projet qui non seulement cherche la liberté du commerce, mais aussi l'idée d'appui mutuel dans des affaires sociales et économiques. Les deux projets sont des opportunités actuelles que le Mexique a, mais dès qu'ils commencent à être développés.

De manière égale, le Mexique a des accords en vigueur avec quatorze pays plus, mais par sa courte répercussion dans le commerce du Mexique et dans le développement que ceux-ci ont eu, il n'existe pas réellement des données significatives qui puissent permettre de les analyser d'une manière adéquate⁹. Ceci est du au fait que la majorité n'ont pas eu un développement prometteur, ou à qu'ils sont seulement restés comme une signature dans un document et pour on ne peut pas les donner une continuation. Autre raison très importante, il peut-être qu'au Mexique lui convient plus maintenir ce petit pourcentage avec un marché sûr comme c'est celui des Etats-Unis.

⁹ Les quatorze traités sont avec la Bolivie, la Colombie, le Costa Rica, le Chili, le Guatemala, l'Honduras, l'Islande, l'Israël, le Lichtenstein, le Nicaragua, la Norvège, le Salvador, la Suisse et le Venezuela.

Dans ce domaine, l'Accord de Libre Echange avec l'Union Européenne, il apporte au Mexique l'ouverture avec 25 pays. C'est en outre, un traité qui non seulement cherche des relations politiques, il a un impact économique qui a été vraiment démontré à travers les années qui a été en cours. Probablement, il n'a pas l'importance qui peut avoir l'ALENA, mais encore, il peut être une grande opportunité pour le Mexique de ne pas maintenir un commerce bilatéral uniquement avec les Etats-Unis.

Au contraire, le Plan Puebla - Panama est un projet très compliqué qui a la zone Mésoaméricaine. Probablement, l'impact qui pourrait avoir va être visible jusqu'au beaucoup de temps. Toutefois, au Mexique il le donne l'ouverture et le maintient dans son objectif d'être un des pays avec davantage de relations extérieures dans le monde, pardessus au moment que toutes les nations cherchent la même chose. En outre, le Mexique a l'occasion d'être le pays avec un meilleur développement économique de ce projet, ce qui le met dans une situation d'avantage. D'autre part, je crois qu'il est intéressant le fait que les pays latino-américains commencent à chercher des alliances pour faire face au développement mondial.