Document généré le 26 avr. 2024 22:51

Études internationales

Grayson, George W. *Oil and Mexican Foreign Policy*. Pittsburg, University of Pittsburg Press, Coll. « Pitt Latin American Series », 1988, 224 p.

Michel Duquette

Volume 21, numéro 4, 1990

Monde : prochain épisode

URI : https://id.erudit.org/iderudit/702758ar
DOI : https://doi.org/10.7202/702758ar

Aller au sommaire du numéro

Éditeur(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (imprimé)
1703-7891 (numérique)

Découvrir la revue

Citer ce compte rendu

Duquette, M. (1990). Compte rendu de [Grayson, George W. *Oil and Mexican Foreign Policy*. Pittsburg, University of Pittsburg Press, Coll. « Pitt Latin American Series », 1988, 224 p.] *Études internationales*, *21*(4), 870–872. https://doi.org/10.7202/702758ar

Tous droits réservés © Études internationales, 1990

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter en ligne.

https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/

Cet article est diffusé et préservé par Érudit.

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche.

https://www.erudit.org/fr/

Cary Hector affirme que la grave crise économique du début des années 1980 ne provoque pas une crise politique au sens fort et restreint de crise d'État. Un sondage effectué par l'auteur lui permet de préciser comment les travailleurs ont vécu la crise. Grâce à des pactes de solidarité en 1983 et en 1987, le PRI maintient une alliance précaire avec le mouvement ouvrier.

Dans l'ensemble, ce numéro contient des contributions empiriques solidement documentées et des exposés interprétatifs éclairants. Il fallait s'attendre à ce que la cohésion ne soit pas parfaite, compte tenu de la diversité des sujets. Plus gênante est l'absence de problématiques novatrices : les articles développent avec une indéniable érudition des propos, observations et hypothèses largement connus et répandus jusqu'aux milieux journalistiques. On ne doit assurément pas en tenir rigueur aux auteurs car l'économie mondiale, au stade actuel de sa mutation, ne se prête pas aisément à des réflexions originales ou à des propositions percutantes.

Samir SAUL

Département d'histoire
Université de Montréal

GRAYSON, George W. *Oil and Mexican Foreign Policy*. Pittsburg, University of Pittsburg Press, Coll. «Pitt Latin American Series», 1988, 224p.

Au moment où Carlos Salinas de Gortari, président du Mexique depuis décembre 1988, prépare avec Washington une ronde de négociations bilatérales au plus haut niveau portant sur un éventuel Traité de libre-échange qui rapprocherait les deux rives du Rio Grande, il n'est pas indifférent de retracer les mutations qui ont, depuis dix ans, affecté l'économie mexicaine – surtout son industrie pétrolière – et sa diplomatie. C'est cette analyse que la monographie *Oil and Mexican Foreign Policy* permet fort opportunément d'entreprendre.

Professeur de science politique au Collège William and Mary, George W. Grayson a publié depuis une décennie une demi-douzaine d'articles sur des thèmes aussi voisins que la politique intérieure mexicaine et les accords commerciaux liant les États-Unis à leurs voisins d'Amérique centrale. Il revient aujourd'hui à la charge avec un ouvrage substantiel et bien documenté, qui retrace quinze ans de politique étrangère mexicaine dans ses liens – évidents, me semble-t-il – avec l'économie pétrolière. Si la perspective est tout à fait américaine, la méthode est nettement descriptive et analytique, laissant peu de place à des théorisations sur la nature et l'évolution des relations économiques entre pays latino-américains et leur «grand frère du Nord». Cependant le pari de présenter un panorama honnête et utile de la diplomatie du Mexique est honorablement tenu. Une thèse simple et efficace, comme les Américains les aiment, d'ailleurs remarquablement illustrée, parcourt tout l'ouvrage et lui confère deux versants de taille inégale. Premier versant : l'affirmation du Mexique, second versant : le retour à la réalité. Si la crise de l'énergie et la manne pétrolière des années 70 nourrirent l'illusion d'une camarilla – celle du Parti Révolutionnaire institutionnel mexicain (PRI) – de jouer sur la scène centro-américaine et caraïbe un rôle de leader régional, la décennie qui s'achève lui inspire un retour salutaire au pragmatisme. Selon Grayson, délaissant la chape d'hermine un peu lourde à porter du «leader régional», le Mexique endosse le manteau de pèlerin du «débiteur responsable» et s'attaque chez lui à des problèmes structurels – corruption, paupérisme, faible compétitivité de l'industrie – que le pétrole, loin d'avoir réglés, avait au contraire exacerbés.

L'auteur n'est pas tendre à l'endroit des présidences de Luis Etcheverria – 1970-1976 – et de Lopez Portillo – 1976-1982 –. Ici encore, la limpidité de la thèse de départ est évidente. D'un côté le PRI rassemble, à sa gauche, les «nationalistes populistes» qui exerceront une grande influence au sein du gouvernement à cette époque, et à sa droite les «rationalistes libéraux» qui gagneront du terrain sous De la Madrid à partir de 1982. Parmi les premiers, le pdg de l'industrie pétrolière nationale Diaz Serrano est dépeint comme un scheik du pétrole aux ambitions sans limite, qui prône une croissance accélérée de Petroleos Mexicanos (PEMEX), la firme publique pétrolière depuis la nationalisation de Cardenas en 1938. La mise en valeur des nouveaux gisements du Golfe du Mexique assure pour un temps une rentrée de devises fortes comme le pays n'en a jamais connu – de presque rien en 1976 à $16 milliards en 1981, 80 % de la recette des exportations –. La croissance du secteur énergétique n'est toutefois pas garante de retombées immédiates, car la pétrolisation de l'économie aggrave surtout la corruption et le clientélisme – PEMEX finit par employer 187,000 personnes –, tandis que d'autres secteurs, tels que l'agriculture et l'industrie légère, végètent faute d'investissements. L'économie vivant à partir de subsides et à l'abri de tarifs douaniers élevés, l'illusion peut continuer. Les pétro-dollars nourrissent la spéculation ; l'argent fuit dans la construction immobilière, dont la médiocre qualité sera mise en évidence lors du séisme de Mexico en 1985, et de plus en plus aux États-Unis. L'accroissement des dépenses s'étend à la diplomatie ; enfin un noble usage pour l'or noir. L'accord de San José au Costa Rica, qui associe également le Vénézuéla, autre pays exportateur de pétrole, met en place dès 1980 un plan régional de soutien financier aux pays importateurs les plus démunis – le Belize, le Nicaragua, le Costa Rica, la Jamaïque, la République Dominicaine et la Barbade –. Des contacts assidus sont noués avec d'autres pays du tiers monde, l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP) et même Cuba et le Nicaragua. Tout ce déploiement diplomatique irrite les États-Unis de Ronald Reagan, qui sont en croisade contre le communisme dans l'hémisphère. La coupe déborde quand Lopez Portillo, au crépuscule de sa présidence, nationalise toutes les banques privées mexicaines, accusées de favoriser les exportations de devises vers les États-Unis. La frénésie d'affirmation tiers-mondiste du Mexique s'apaise enfin quand la manne pétrolière tarit, à la fin de son septennat.

Miguel de la Madrid, lui aussi issu de la camarilla du PRI mais diplômé d'Harvard, n'a rien d'un Don Quichotte. Il nomme à des postes clés divers «rationalistes libéraux» – Beteta à PEMEX, Herzog à l'Économie – et leur confie la tâche ingrate de gérer la crise du financement, de licencier en masse et de rétablir le budget. Lui-même est en pourparlers avec le FMI pour obtenir les meilleures conditions possibles, compte tenu des circonstances. En août 1982, le Mexique est au bord de la faillite. Divers facteurs, peu étudiés par l'auteur, faciliteront cette transition au pragmatisme et un traitement de faveur de la part des institutions financières internationales. D'abord, la garantie que constituent les réserves pétrolières, la non-adhésion à l'OPEP, la fin des exportations gazières vers les États-Unis – qui nuisaient aux producteurs américains du Texas – et une certaine détente, très graduelle, entre les deux pays.

L'ouvrage ne nous dit pas si les efforts de Beteta furent couronnés de succès à PEMEX, ni si Herzog parvint à stabiliser l'économie. Le premier dut faire face à l'influent syndicat officiel des «petroleros» – les travailleurs du pétrole –; un corps à corps épique qui échappe au cadre de la politique étrangère mais qui passionne manifestement Grayson. Quant à Herzog, conservateur, dandy, sportif – il se rendait tous les matins en motocyclette à son ministère –, il devint l'enfant

chéri du FMI et la bête noire des nationalistes mexicains. Voilà qui suffit pour le rendre sympathique à l'auteur.

Somme toute, les États-Unis eurent raison de se réjouir du septennat de De la Madrid. L'attitude accommodante de Mexico envers son puissant voisin pava le chemin aux tractations actuelles de Salinas de Gortari auprès du président Bush. Et comme tout ceci ressemble étrangement à ce qu'on a connu au Canada depuis 1984 et l'avènement de Mulroney, voilà que s'ouvre un beau champ d'analyse comparative entre les deux pays. Avis aux intéressés.

Michel DUQUETTE

Département de science politique
Université de Montréal

JABES, Jak (sous la direction de). *Gestion stratégique internationale*. Paris, Éditions Économica, Coll. «Gestion, série: Politique générale, Finance et Marketing», 1988, 315p.

Consistant en un recueil d'articles établi sous la direction de Jak Jabes, avec le concours du Groupe ESC Reims et de la Faculté d'Administration de l'Université d'Ottawa, cet ouvrage est consacré aux problèmes que rencontrent les entreprises dans leur approche des marchés mondiaux; ce volume se décompose en cinq blocs. En avant-propos, Jak Jabes considère les retombées de l'internationalisation des marchés sur l'enseignement du management et justifie les quatre parties qui suivent.

La première partie insiste sur la nécessité de stratégie vulpine et de structures souples face à un environnement en pleine turbulence. Dans le chapitre 1, A. Leblond et G. Paquet prennent en compte le «tohubohu» récent et tentent de définir les stratégies qui s'imposent aux firmes dans le futur ainsi que les structures qui en découlent. Le chapitre 2 d'A. Leblond et A. de Carufel prennent les exemples de «Condition Physique Canada» , du Barreau canadien, du ministère de la Justice et de «Environnement Canada» pour étudier les relations inter-organisationnelles dans le secteur public. D. Burgaud se demande ensuite, dans le chapitre 3, comment maîtriser la veille concurrentielle que toute entreprise doit exercer sur son environnement.

La seconde partie s'intitule «Du côté des «joint ventures» et «trading companies». Le chapitre 4, écrit en collaboration par S.A. Ahmed, J. Jabes et P. Crowther, est une comparaison des valeurs culturelles des pays occidentaux et des pays en voie de développement. Le chapitre 5, de J.L. Schaan et C. Navarre, se demande quels sont les facteurs de performance dans la gestion de projets de «joint ventures». À propos des «joint ventures» japonaises en Europe, D. Burgaud tente, dans le chapitre 6, de savoir, sur le cas britannique, s'il s'agit d'une stratégie d'alliance ou d'une pénétration déguisée. P. Mourier consacre le chapitre 7 au développement des «trading companies» au sein des grands groupes industriels japonais, coréens, allemands ou français. Dans le chapitre 8, J.E. Denis et J. Lamothe tentent un examen critique des méthodes et pratiques proposées aux entreprises pour choisir leurs marchés d'exportation (au Canada et en France). Enfin, dans le chapitre 9, J. Doutriaux procède à une autre étude comparative France-Canada, consacrée aux facteurs de croissance des entreprises à base technologique.

La troisième partie est consacrée à certains domaines fonctionnels du management et de la gestion stratégique. Ainsi, C. Dussart consacre-t-il le chapitre 10 à une démystification du marketing moderne, tandis que dans le chapitre 11, S. Perrakis et P. Ryan traitent du partage et de la gestion du risque ainsi que des nouveaux instruments financiers. Cette troisième partie se termine, un