

TRANSFORMATIONS PRODUCTIVES DANS L'ÉTAT DE GUANAJUATO (MEXIQUE).

ENTREPRENEURS LOCAUX ET MONDIALISATION

par Margarita ESTRADA* et Pascal LABAZÉE**

L'article examine le rôle des milieux d'entrepreneurs dans les transformations productives de quatre municipalités de l'État de Guanajuato dotées de spécialisations fortes – cuir-chaussure, confection et automobile. Le degré d'adaptation très variable des opérateurs à la mondialisation paraît lié à l'ampleur du capital social accumulé lors des parcours professionnels. Les stratégies s'orientent vers trois espaces d'action à la fois distincts et interdépendants : celui des coopérations et relations de travail dans les agglomérations, celui des institutions chargées des politiques locales et de l'État, enfin celui des interfaces entre les configurations d'activités et leurs marchés nationaux et internationaux.

Cet article vise à exposer le rôle des milieux d'entrepreneurs locaux dans les mutations productives de quatre municipalités de l'État de Guanajuato (Mexique, Centre-Ouest ; cf. carte). Trois d'entre elles, spécialisées depuis près d'un siècle dans le cuir et la chaussure (León) ou dans la confection de vêtements (Moroleón, Uriangato), sont menacées depuis quelques années par les produits venant du marché mondial, d'Asie notamment. La quatrième, située à Silao, accueille depuis 1992 une unité de la General Motors et une vingtaine de ses fournisseurs ; elle connaît depuis lors une expansion notable. Dans ces agglomérations, la valeur ajoutée et l'emploi manufacturier reposent à

* Anthropologue, CIESAS.

** Socio-économiste, IRD-CIESAS.

plus de 60 % sur leur spécialité productive, et les transformations qu'elles connaissent renvoient aux politiques d'ouverture commerciale consacrées, notamment par l'adhésion du pays au *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) en 1984, puis par l'entrée en vigueur du Traité de libre commerce d'Amérique du Nord (TLCAN) en 1994. Faisant suite à plus d'un demi-siècle d'import-substitution, ces politiques ont profondément modifié les liens entre ces concentrations d'activités et les marchés national et mondial. On se limitera ici à souligner, sous trois aspects principaux, la place des opérateurs dans les mutations en cours¹.

D'une part, les transformations des tissus productifs, loin de résulter uniquement d'ajustements mécaniques aux contraintes d'une compétition désormais mondialisée, laissent entrevoir le poids des logiques et des stratégies d'agents appartenant au – ou influençant le – pouvoir local et régional. De ce point de vue, elles apparaissent comme le produit d'un travail de construction sociale mené par divers réseaux et groupes de pression, notamment par ceux que les opérateurs déploient dans trois espaces où s'établissent plusieurs conditions importantes de leur activité : l'espace des relations de travail et des coopérations dans les agglomérations, l'espace politique local et régional où s'élaborent les mesures d'accompagnement des activités, enfin celui des liens économiques, financiers, technologiques voire politiques unissant les entreprises locales et l'extérieur. L'ampleur et la distribution du capital social² détenu par les entrepreneurs, facteurs structurant les organisations productives locales, sont indispensables pour analyser des transformations de ces espaces d'action dont résultent aussi bien les modalités d'informalisation des petits patrons de León, Moroleón et Uriangato, que l'expansion de quelques milieux d'affaires léonais réorganisant les activités à partir des connexions productives, financières, technologiques et politiques établies à des échelles dépassant le « local ».

D'autre part, et si limitées soient-elles³, les mesures de décentralisation amorcées depuis vingt ans au Mexique semblent avoir moins engendré un développement « par le bas » que favorisé l'insertion de milieux d'affaires influents, notamment ceux de León, dans la vie politique municipale et de l'État – d'abord comme acteurs de premier plan au sein du Parti action nationale (PAN) dans les années 1980, puis

1. Les matériaux de terrain ont été collectés en 2002-2003 à León et à Moroleón-Uriangato, puis en 2004 à Silao, auprès des décideurs, des entrepreneurs et des travailleurs des secteurs d'activités concernés.

2. Qu'on définit ici comme la mise en commun par un groupe, qu'il soit ou non institutionnel, des ressources relationnelles détenues en propre par chacun de ses membres (Bourdieu, 1989).

3. Le fédéralisme mexicain, « aspiration réfutée par un centralisme sans égal » (Rodríguez, 1999), a longtemps limité l'autonomie financière et fiscale des pouvoirs locaux. Les réformes menées depuis 1983 afin de réhabiliter la souveraineté des municipalités ont peu changé la situation (Rivière d'Arc, 2004).

comme participants directs aux compétitions électorales pendant la décennie suivante. À l'instar d'autres régions dotées d'un entrepreneuriat puissant (Alba, 1998), les hommes d'affaires de Guanajuato avaient établi, dès les années 1940, des réseaux d'influence, de connivence et de pression en direction du pouvoir fédéral (Valencia, 2000) ; ils les réorientent désormais vers les instances décisionnelles de proximité. Simultanément, la décentralisation tend à reléguer les petits patrons hors du champ du pouvoir local et des enjeux réels des politiques publiques.

Enfin, depuis l'ouverture, la faible compétitivité des petites unités locales du textile, du cuir et de la chaussure n'a pas toujours conduit à leur disparition, moins encore à la reconversion d'une partie des travailleurs dans les activités plus récentes et à plus forte technicité. Les stratégies de survie des petits patrons de León, Moroleón et Uriangato passent en effet par un repli croissant des liens de travail sur les liens domestiques, tandis que les grandes entreprises de l'automobile préfèrent embaucher, aux postes de travail les moins qualifiés, une main-d'œuvre plutôt jeune, féminine et d'origine rurale. La mobilité spatiale et sectorielle de la main-d'œuvre régionale semble extrêmement limitée, ce qui tient certes à des difficultés objectives de reconversion, mais aussi à des logiques d'agents renvoyant aux singularités des tissus productifs locaux dont se compose l'Etat.

Situé sur un axe industriel d'importance nationale, l'État de Guanajuato est l'héritier d'une longue tradition minière et manufacturière et dispose d'une position géo-économique avantageuse : environ 70 % de la population du pays est établie dans un rayon de 400 km, et un dense réseau d'infrastructures routières le connecte avec le Nord, l'Est et l'Ouest du pays. La quasi-totalité de la population urbaine et de la production manufacturière est concentrée au sein du « corridor industriel » Celaya-León, succession de centres urbains aux spécialisations affirmées et peu intégrées : León, principal centre économique de l'Etat, est la capitale nationale du cuir et de la chaussure ; Silao est le siège de l'industrie automobile depuis l'installation de la General Motors en 1992 ; Irapuato s'est développé sur l'agro-alimentaire et le textile ; Salamanca concentre les activités pétrolières et pétrochimiques ; Celaya, enfin, vit de ses unités de production métallique et mécanique et de quelques industries de transformation alimentaire. Dans l'ensemble, le tissu productif est composé d'une proportion élevée de micro et petites entreprises – la taille moyenne des unités est de 11,1 travailleurs (INEGI, 2000) –, notamment supérieure à celle des États voisins. Dans l'État de Guanajuato, d'anciennes concentrations d'activités, pour la plupart nées au début du xx^e siècle – cuir-

chaussure, textile et confection principalement –, qui comptent parmi les plus importantes du pays en termes de production sectorielle et d'emploi, malgré les concurrences internationales qu'elles affrontent, coexistent avec de nouvelles spécialisations, comme l'automobile produisant aujourd'hui la moitié de la valeur ajoutée de l'État. Les municipalités dont il est question – León, Silao, Moroleón, Uriangato – illustrent bien la diversité des transformations touchant les activités locales depuis l'ouverture commerciale du pays, qu'elles s'expriment par les difficultés des petits producteurs de chaussures de León et des ateliers textiles de Moroleón et Uriangato ou, à Silao, par une transition accélérée de la petite agriculture à la grande industrie.

LEÓN : UN MILIEU D'AFFAIRES QUI ANTICIPE ET ORGANISE LES TRANSFORMATIONS ÉCONOMIQUES

Avec quelque 1,13 million de résidents en 1998, León est la plus peuplée des 46 municipalités de l'État. La ville concentre 46,9 % de la population des principales agglomérations du corridor industriel (36,7 % en 1950), et concentre de nombreuses unités de fabrication de chaussures – soit 4 500 unités et 72 000 travailleurs recensés en 1998 – qui, nées dans les années 1920, fournissent aujourd'hui près de la moitié de la production nationale. Au cours des années 1950-1970, soit lors de la période de consolidation du corridor, León a été le premier générateur d'emplois manufacturiers de l'État : 47 % des nouveaux postes de travail y ont été créés, 57 % d'entre eux émanant des entreprises du secteur cuir-chaussure.

Les décennies 1980-1990 furent en revanche marquées par diverses crises qui se sont traduites par une réduction de l'emploi salarié et un ralentissement des migrations en provenance de l'arrière-pays. León est resté, pendant cette phase d'ouverture et de déréglementation, le principal créateur d'emplois manufacturiers de l'État, mais sa fonction de capitale industrielle s'est sensiblement tassée sous l'effet de la venue à Silao de la General Motors et de ses fournisseurs, de l'installation à Celaya et Irapuato d'entreprises de transformation et de sous-traitance, enfin de l'expansion des activités artisanales dans le monde rural. L'irruption de concurrents extérieurs, asiatiques et brésiliens notamment, sur le marché national de la chaussure a aussi réduit la croissance du *cluster*.



Guanajuato dans la République mexicaine

Au cours des deux dernières décennies, l'un des traits marquants de l'économie léonaise tient à la progression considérable des activités de services. La contribution du secteur tertiaire à la valeur ajoutée totale, de l'ordre de 66 % – à peine 35 % dans les années 1970 – est devenue très supérieure à celle des autres villes de l'État. Parallèlement, le poids relatif de la manufacture apparaît désormais plus modeste, et représente à peine plus du tiers de la richesse locale. Les dynamiques d'accumulation s'adossent aujourd'hui à l'activité tertiaire, de sorte qu'un écart est apparu entre, d'un côté, l'image industrielle de León liée à son *cluster* et, de l'autre, sa position de centre régional de services. Cette transformation, qui modifie les réseaux de pouvoir, les lieux et les modes dominants d'accumulation en ville, confère au secteur cuir-chaussure une fonction majeure dans l'emploi, tandis que les activités de service sont déterminantes pour la formation de la richesse locale.

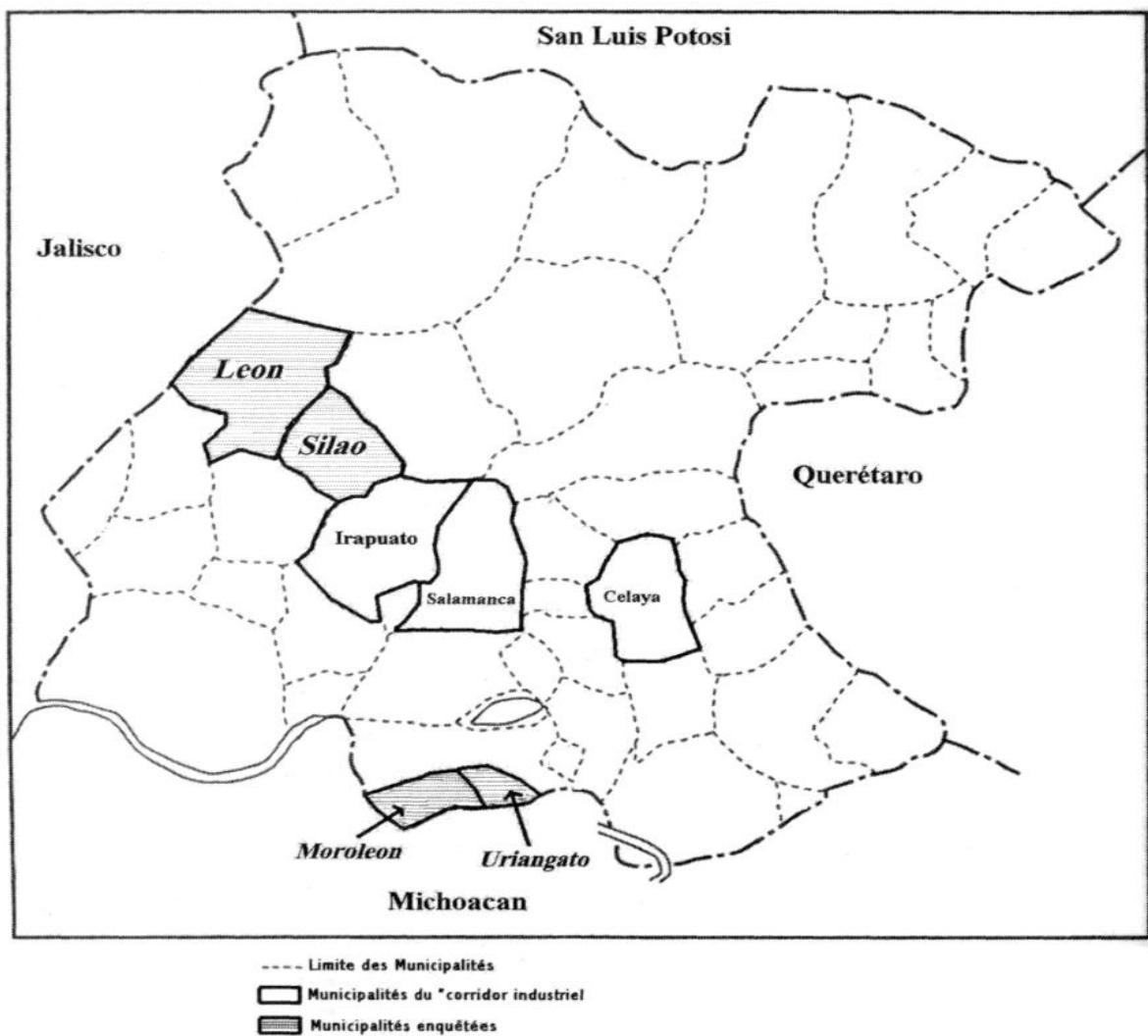
Les milieux d'affaires léonais sont, à divers titres, à l'origine de cette réorientation, en premier lieu par les investissements engagés depuis les années 1980 par quelques industriels de premier plan – du cuir, de la chaussure et de spécialités connexes notamment – dans l'immobilier, l'hôtellerie, le tourisme, le commerce, la banque¹, etc. En second lieu, ces milieux ont su mobiliser d'importantes ressources d'expertise, venues notamment de l'*Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey* (ITESM)², dans un considérable travail de prospective économique dont les axes majeurs se sont plus tard imposés à l'échelle de l'État³. Sous la pression de ses entrepreneurs, León est devenue la municipalité la mieux armée dans l'État pour penser et programmer son développement – et, à l'occasion, celui des villes voisines. Enfin, ces hommes d'affaires ont renforcé leur emprise sur les pouvoirs municipaux et de l'État (Estrada, Labazée, 2004) : le Parti Action nationale (PAN), dans lequel ils jouent depuis longtemps un rôle central, a ainsi régulièrement remporté les élections municipales depuis 1988, l'État ayant par ailleurs été l'un des premiers du pays administré par un gouvernement « paniste »⁴. Dans l'arène politique léonaise, cette réorientation vers le tertiaire s'est traduite, en 1997, par

1. La *Banco del Bajío* fut ainsi créée en 1995, à partir d'investissements léonais et de la ville de Mexico.

2. Institut technologique et de gestion prestigieux, dont l'un des campus est à León et où les fils de l'élite locale nouent des liens avec ceux des milieux d'affaires du nord du Mexique et des États-Unis.

3. L'une des manifestations récentes de ce travail, à la fois prospectif, performatif et de légitimation, réside dans la tenue du Congrès León : *Rumbo económico* (2002) où les entrepreneurs de la ville présentèrent, devant les pouvoirs politiques, leurs perspectives et leurs attentes.

4. Rappelons enfin que c'est un entrepreneur, ex-gouverneur « paniste » de ce même État, Vicente Fox, qui a remporté en 2000 l'élection présidentielle.



Guanajuato : les villes du corridor industriel

l'élection de Jorge Carlos Obregón, entrepreneur lié aux milieux d'affaires de l'immobilier – jusqu'alors, la mairie revenait à des opérateurs influents du cuir et de la chaussure.

L'essor récent du tertiaire, où se dirigent désormais les investissements d'industriels locaux, a aussi été accompagné d'une profonde réorganisation du secteur cuir et chaussure dont l'un des résultats est la segmentation entre l'univers des grands établissements et celui de la micro entreprise. Au cours des années 1990, quelques industries importantes – Flexi, Botas Fox, Emyco, Calza Super entre autres – sont en effet parvenues à s'intégrer au marché mondial après avoir

restructuré leur production, repensé les chaînes de sous-traitance et d'approvisionnement, et amélioré la qualité des produits par l'acquisition d'équipements de technologie avancée. L'appui d'organismes professionnels et publics, et de réseaux d'affaires orientés vers les États-Unis a été décisif dans la réussite du processus, autant d'ailleurs que le soutien des politiques publiques ayant permis le rapprochement, sur le plan spatial, des entreprises importantes de tannerie, de chaussure, de la chimie et des services¹.

Les efforts publics et ceux des organismes professionnels visant à améliorer la compétitivité n'ont pas, en revanche, touché les petits producteurs léonais pourtant exposés à la concurrence des produits asiatiques et brésiliens². Rien n'indique, cependant, que l'ouverture se traduise par la disparition des micro-entreprises, au contraire : au cours des dernières années, la part dans l'emploi des unités ayant au plus 15 travailleurs a augmenté, tandis que déclinait celle des établissements de plus de 50 employés. Les enquêtes menées en 2003 auprès des petits patrons de la ville ont certes souligné la volatilité des micro-unités, mais aussi l'extrême endogénéité des travailleurs, attestée à la fois par leur origine locale quasi exclusive – 85 % des patrons et 86 % des employés interrogés étaient de León, leurs pères et mères étant également nés dans cette ville – et par l'ancrage, sur plusieurs générations, des familles y travaillant. La rareté des mobilités spatiales et sectorielles des travailleurs contraste par ailleurs avec l'ampleur des migrations dans l'État, notamment vers les États-Unis³. Le *cluster* ne paraît pas avoir expulsé de main-d'œuvre sur les deux dernières décennies, et aucune reconversion dans l'industrie automo-

1. On ne peut ici exposer en détail la triple articulation des milieux industriels léonais qui constitue l'élément clé de leur domination, d'une part avec les pouvoirs politiques, administratifs, financiers et religieux locaux, d'autre part avec les milieux d'affaires extérieurs – depuis les liens anciens avec le groupe Alfa de Monterrey jusqu'à la création de la *Coordinadora del fomento para el comercio exterior* (Cofoco) dans l'État –, enfin avec les groupes vulnérables de la ville dont ils s'occupent via des associations caritatives. On évoquera seulement, puisqu'il condense nombre d'histoires entrepreneuriales plus anciennes, le cas de tel entrepreneur issu d'une famille de grands propriétaires fonciers dont les terres furent absorbées par la ville il y a une quinzaine d'années. Occupant aujourd'hui 700 employés dans quatre fabriques, il fonda sa première entreprise en 1982 et la développa en employant les habitants du voisinage. Son intimité avec les autorités religieuses du quartier – qui contribuent à forger l'ouvrier-chrétien, idéal typique de l'idéologie léonaise –, les appuis des fournisseurs et des banques gagés sur la réputation et la fortune familiale, les liens personnels et anciens avec les plus importants tanneurs de la ville, les contacts avec les clients américains et *designers* italiens établis via les organisations professionnelles auxquelles il participe, sont quelques-unes des conditions socialement établies expliquant la réussite économique. Notons aussi le rôle des stratégies familiales d'insertion dans divers champs d'autorité, perceptibles dans les destins professionnels divers de ses frères et plus manifeste encore dans les choix scolaires et universitaires de ses enfants.

2. On trouve peu de références, et moins encore de propositions d'action orientées vers les micro-unités de production, d'ailleurs non répertoriées dans les études sectorielles.

3. Guanajuato est le premier fournisseur national de main-d'œuvre partant aux États-Unis, soit 12,1 % du total des migrants de 1990 à 1995.

bile voisine n'a été signalée. Inversement, le secteur ne favorise que fort peu l'insertion de nouveaux entrants venus d'autres régions, les modes d'accès à l'emploi supposant des relations préalables garantes du comportement au travail.

Le rôle des réseaux sociaux reste important dans la régulation de divers aspects de l'activité – embauche, apprentissage, crédit, ventes – comme dans les modalités même de l'informalisation. On ne peut comprendre, en effet, comment les micro-entreprises ont traversé les différentes crises des années 1980 et 1990 sans tenir compte de la mobilisation de l'environnement domestique à de faibles niveaux de rémunération, et des réseaux relationnels facilitant, à chaque retournement de conjoncture, la mobilité de la main-d'œuvre entre les divers segments d'activités (fabriques, ateliers, unités domestiques, micro-unités de sous-traitance), ou de la croissante flexibilité des statuts de travail. L'une des formes courantes de recours au capital social concerne cependant la création d'associations de petits patrons, qui touche près d'un établissement enquêté sur trois¹. À la création, les entreprises issues d'associations disposent en moyenne d'effectifs et de niveaux de production plus élevés que les établissements individuels. Si ces associations rassemblent des apports en capital, le plus souvent très modestes pris individuellement, de la part de proches, elle permet surtout de mettre en commun des liens sociaux facilitant l'accès aux crédits fournisseurs et aux débouchés, à des personnels qualifiés, aux savoir-faire et à des répartitions plus complexes du travail.

MOROLEÓN-URIANGATO : UN MICRO-ENTREPRENEURIAT ISOLÉ ET EN REPLI

Moroleón et Uriangato, comptant respectivement 47 000 et 53 000 habitants en 1998, sont des municipalités voisines situées à l'écart du corridor industriel et dont les ateliers familiaux se consacrent, depuis le début du siècle passé, à la confection de produits en maille. Importée d'autres régions du pays, l'activité de production de châles a longtemps été vue comme une tâche domestique venant en appoint des travaux agricoles, de sorte que sa diffusion n'a pas

1. L'association est définie par la participation de tiers dans la création de l'entreprise, sous forme d'apports matériels accompagnés ou non d'une contribution en travail. Les frères, descendants et conjoints représentent plus des trois quarts des associés répertoriés.

engendré de coopérations internes affirmées, ni suscité de stratégies d'accumulation, de concentration ou de croissance des unités.

La construction en 1948 de l'axe routier Celaya-León, infrastructure majeure du corridor industriel, puis sa connexion dix ans plus tard avec la « super-route » México-Querétaro – projet défendu vivement par les opérateurs de Querétaro et de León –, situa la localité hors des zones prioritaires d'investissement public et des efforts d'intégration productive. Cet axe mit en sommeil l'ancienne voie desservant la ville de Morelia, proche de Moroleón ; isolée aux confins sud de l'État, la municipalité perdit ainsi l'un de ses principaux axes d'évacuation. Moroleón continua pourtant d'être un centre textile important, dont la survie s'opéra principalement par l'extension de micro-circuits de distribution. Dans les années 1960, l'achat d'équipements nouveaux et l'insertion des femmes, parents et connaissances dans la production – venant en particulier d'Uriangato, municipalité voisine – permirent aux ateliers de se réorienter vers le marché des produits en maille (Wilson, 1990 ; Vangstrup, 1995), alors en pleine croissance. L'expansion ne modifia pas la taille unitaire des entreprises – en 2000, les 1 350 ateliers occupaient en moyenne 4,4 travailleurs – mais provoqua en revanche une nette prolifération d'ateliers implantés dans les domiciles.

Ce mode extensif et continu de croissance ne nécessitait pas d'infrastructures urbaines particulières ou de services adaptés, et aucun aménagement urbain n'a visé à appuyer l'activité ou l'émergence d'unités de taille moyenne. De même, il n'existe pas de zone de concentration des établissements, ceux-ci restant disséminés dans les résidences des divers quartiers de la ville et de ses environs. Atomisés et peu en mesure d'imposer leurs vues à l'échelon municipal, les opérateurs de Moroleón affrontèrent par ailleurs, au début des années 1980, une mesure interdisant la vente de vêtements dans le centre de la localité et les rues voisines, ce qui déplaça une partie de l'activité commerciale vers Uriangato. Ce bourg voisin participa dès lors à la démultiplication des petits commerces, puis des ateliers : en 1998, 34 % de la population active de la municipalité travaillaient dans la production textile – 40 % à Moroleón. En 2000, le textile créait 78 % de la valeur ajoutée manufacturière de la localité, contre 92 % à Moroleón.

L'organisation productive et marchande des municipalités a souvent résulté d'initiatives engagées à titre personnel par de petits entrepreneurs locaux, avant d'être reprises par l'ensemble du milieu. Ainsi, ce n'est qu'une fois établis et consolidés que les deux corridors commerciaux actuels ont fait l'objet d'actions municipales d'aménagement. D'une manière générale, les pouvoirs locaux ont moins tendu à souten-

nir l'activité qu'à valider des pratiques préexistantes¹. L'organisation semestrielle d'une exposition où les unités les plus importantes présentent leurs modèles, et de l'*Expo Proveeduria* rassemblant les fournisseurs, procèdent d'une même logique : prises au cours des années 1990, ces initiatives visaient moins à dynamiser l'activité qu'à donner les signes d'un intérêt municipal à son égard lors de périodes politiques particulièrement tendues (Valencia, 2000). C'est en revanche à l'échelon de l'État que quelques initiatives récentes d'appui ont été prises afin de diffuser de nouvelles technologies et de nouvelles compétences : l'engagement de la *Secretaria de Desarrollo Económico y Sustentable* (SEDESU) de l'État dans deux projets de ce type² n'est pas négligeable, mais ne semble pas avoir permis de dynamiser les coopérations locales (Vangstrup, 2004).

L'organisation des circuits de distribution a été l'un des facteurs de l'expansion de la production de Moroleón et Uriangato : les patrons continuent de passer, de façon individuelle, des accords avec des agents chargés de la vente dans d'autres régions, et divers intermédiaires, revendeurs et ambulants du Nord et de l'Ouest du pays viennent acheter directement les produits dans les ateliers. Moroleón a conservé le contrôle sur ce type de ventes jusqu'au début des années 1980, qui s'est étendu plus tard à Uriangato – puis à d'autres municipalités proches. Toutefois, la concurrence des produits venant de divers pays asiatiques a gravement menacé, depuis la fin des années 1990 et surtout dans les premières années du XXI^e siècle, l'activité des artisans des deux municipalités, et a affaibli leurs alliances avec les circuits marchands. Une partie des textiles étrangers entre en contrebande via les États-Unis et à des prix rendant la production locale non concurrentielle. La dégradation des indicateurs d'emploi, l'accélération des migrations, ainsi que la reconversion dans la revente des textiles asiatiques ou dans la piraterie de marques de prestige – malgré la répression menée par la *Secretaria de Hacienda y Crédito Público* – sont à ce jour les principales réponses des petits opérateurs dépourvus des ressources relationnelles, dans et hors l'agglomération, nécessaires à l'élaboration de stratégies de plus long terme.

1. L'absence de relais municipaux a provoqué la radicalisation politique du petit entrepreneuriat, qui s'est traduite, dès 1982, par un vote massif au profit du PAN à Moroleón – l'un des meilleurs résultats régionaux de ce parti –, et a suscité à Uriangato la révolte du *Frente Cívico Uriangatense* (FCU) en 1994, lors d'élections locales où le PRI imposa son candidat dans des conditions contestées.

2. Soit le *Centro de Moda, Diseño y Tecnología aplicada al sector textil y confección, AC* (MODITEC) créé en 1998 avec un concours de 770 000 pesos de la SEDESU ; et le *Centro de Patronaje*, créé fin 2001, dont les frais de fonctionnement sont aussi couverts par la SEDESU.

SILAO : UN TERRITOIRE DISPUTÉ,
AU CŒUR DE STRATÉGIES EXTÉRIEURES

On peut résumer la situation de Silao, dont le territoire est voisin de León, par l'opposition entre l'absence de milieux d'opérateurs locaux et le poids industriel d'une ville livrant aujourd'hui 42 % de la valeur ajoutée manufacturière de l'État. L'essor de Silao, au début des années 1990, à l'occasion de l'installation d'une usine d'assemblage de la General Motors (GM), est un effet localisé de la deuxième vague de redéploiement de l'industrie automobile mexicaine¹ amorcée au début des années 1980 et renforcée par la signature du TLC. Maillon fort de la politique d'ouverture et d'exportation du pays, l'automobile représente aujourd'hui 16 % du PIB manufacturier national et a progressé, en prix constants, de 8 à 14 % l'an à partir de 1987 (INEGI, 2002).

Divers facteurs économiques objectifs ont conduit la GM à choisir le site de Silao pour planter une unité de « qualité totale » orientée vers le marché nord-américain (SEDESU, 2001), propulsant ainsi Guanajuato au premier rang des contributeurs sectoriels du pays². Ces facteurs ne peuvent cependant être dissociés d'atouts implicites liés au caractère rural de la municipalité : la main-d'œuvre comme l'espace et, faut-il ajouter, les autorités locales offraient l'avantage de pouvoir être « modelés » dans un projet à haute technicité, toyotiste³, et flexibilisés selon les impératifs du « juste à temps ». Négociée sous la présidence Salinas de Gortari, inaugurée par Ernesto Zedillo en présence de Vicente Fox, alors gouverneur de l'État, l'implantation de l'usine s'inscrivait dans trois logiques congruentes : celle des *Big Three* (GM, Chrysler et Ford)⁴ et plus précisément de la GM visant à réduire ses activités au Michigan au profit du Mexique (elle mena, après l'annonce d'un vaste plan d'investissement au profit des

1. Né en 1925 dans la ville de Mexico, le secteur a connu une première vague de déconcentration vers l'État de Mexico pendant les années 1965-1980, puis une seconde vague à partir de 1981, les usines étant alors délocalisées vers la région frontalière du pays ou vers le centre.

2. Le secteur automobile de l'État a réalisé environ 1,2 milliard de dollars US de valeur ajoutée en 1998, soit près de 22 % du total des usines automobiles et pièces détachées du pays, loin devant Michoacán, Puebla ou Coahuila.

3. Le projet General Motors a subi une inflexion à partir de 1995, après une réorganisation visant à augmenter la production de 47 % ce qui dota l'usine d'une des meilleures organisations, en Amérique du Nord, en *Toyota Production System*.

4. Clairement exprimée lors des négociations du TLC où les majors mondiaux de l'automobile, « parlant d'une seule voix », limitèrent l'installation d'usines d'assemblage japonaises et européennes via un quota minimum de 60 % de contenu régional des véhicules fabriqués (Asch et Cherpéski, 1998).

usines de Silao et Ramos Arizpe, à la grève de la Flint en 1998) ; celle du gouvernement fédéral mexicain misant sur une relance exportatrice ; celle, enfin, de l'administration paniste de Guanajuato faisant de l'investissement étranger le fer de lance de sa politique économique.

Bien que voisin de León, Silao – 134 000 habitants en 1998 – a longtemps été tenu à l'écart des mutations économiques de l'État. La brusque industrialisation liée à la venue de la GM puis d'une vingtaine de ses fournisseurs internationaux de premier et second rang, pour la plupart concentrés dans des parcs industriels, a provoqué une transformation de la structure de l'emploi au profit des moyens et grands établissements. En revanche, la part de main-d'œuvre occupée dans les micro et petites entreprises est très limitée. Silao est désormais polarisé autour des activités agricoles (17 % des actifs, soit plus du triple de la proportion des autres agglomérations du corridor), et de ses industries qui engendrent l'essentiel de l'emploi salarié. Malgré le volume des revenus distribués localement, les activités de commerce et de services aux particuliers ont peu augmenté ; le secteur tertiaire de León, en revanche, en est le principal bénéficiaire.

Si quelque 4 000 résidents de Silao ont trouvé un emploi dans les usines de la localité, près de 70 % des postes à faible niveau de qualification sont occupés par des ruraux de diverses zones de l'État, parfois situées à plus de 100 km, et qu'un réseau de ramassage par car amène sur les lieux de travail. Les tensions sur la main-d'œuvre non qualifiée sont nombreuses. Elles tiennent en partie aux stratégies d'embauche principalement rurale des industries – avec le consentement de la CTM, syndicat ayant fait de Silao l'un des lieux d'expérimentation d'une « nouvelle culture du travail » excluant les luttes sociales¹ : campagnes de recrutement dans les communautés rurales, débauchage entre grandes unités de León et Silao², hésitations entre précarisation et protection des emplois³, hiérarchies d'entreprises recouvrant des origines géographiques différentes, locale pour l'emploi non qualifié, régionale

1. Et dont l'un des résultats est le faible niveau de rémunération des ouvriers non qualifiés, inférieur de 30 % environ à celui l'industrie automobile nationale (Bayón, 1997).

2. « Une des causes de la rotation [du personnel] l'an passé, est que LC [fournisseur de la GM] proposait des salaires plus élevés et beaucoup de femmes d'ici démissionnèrent pour y aller, mais ce fut temporaire et certaines sont revenues ensuite (...). Ils nous ont pris les meilleures et ce que nous avons fait, c'est promouvoir les plus anciennes qui n'étaient pas parties. Ce fut la période où nous avons dû faire travailler davantage [les ouvrières restantes] et transférer une partie de notre production vers d'autres usines » (entretien Condumex, Silao, mars 2003).

3. Les entreprises clé du secteur, la General Motors et ses fournisseurs de premier rang notamment, optent pour l'embauche exclusive de travailleurs de *planta* – par opposition aux *eventuales* non couverts par les protections contractuelles –, afin de réduire la rotation des personnels. Toutefois, nombre d'entreprises font appel à des établissements chargés de recruter des travailleurs occasionnels et non protégés.

pour les postes de maîtrise, nationale et internationale pour les cadres, et de résidence des personnels¹. Il convient de noter qu'un consensus implicite entre industriels, État et syndicats vise à éviter l'embauche de travailleurs des sites industriels d'Irapuato et de León, leur présence risquant de provoquer l'importation de traditions revendicatives dans le secteur automobile.

Les conditions de vie d'une partie des résidents se sont certes modifiées, mais la municipalité n'a pu en internaliser les effets en termes d'implantation de supermarchés, de coût des terrains² ou d'aménagement urbain. Les liens ténus entre la municipalité et le secteur automobile réduisent du reste les synergies entre le tissu industriel et la gestion locale : les contacts se limitent aux offres d'emploi et à la coordination des besoins de formation – encore la GM a-t-elle internalisé cette fonction et participe-t-elle peu aux activités du *Centro Estatal para el Fomento y Desarrollo del Sector Automotriz y Autopartes* (CEFODESA)³. L'échange d'informations stratégiques n'intervient qu'à l'échelon de l'État. C'est, pareillement, au plus haut niveau des milieux d'affaires régionaux et nationaux qu'une intégration de capitaux mexicains dans la chaîne productive locale s'est produite – c'est le cas de la Condumex⁴ et de l'annexe d'une grande entreprise du cuir de León liée à l'ex-gouverneur de l'État. On prendra donc avec prudence les données faisant état d'un nombre élevé de PME nationales participant à la production automobile : sur les 54 établissements du secteur présents dans l'État, la vingtaine d'unités à capitaux nationaux n'entretiennent que peu de liens avec la General Motors ou ses fournisseurs internationaux.

Les ressources du territoire et des résidents de Silao sont, au bout du compte, au cœur de logiques d'acteurs, régionaux et nationaux, extérieurs à la municipalité. On signalera, parmi celles-ci, celles des décideurs de León bénéficiant des retombées commerciales, de services et dans une moindre mesure industrielles, de l'essor du secteur automobile à proximité de leur ville. Ces derniers, par ailleurs, ne sont pas

1. Les cadres d'industrie vivent à Irapuato dans la zone résidentielle du golf, non à Silao qui manque d'équipements commerciaux, éducatifs et de loisirs adaptés.

2. Comme l'indique un responsable de la commune : « Il revient plus cher d'acheter dans le centre de Silao que dans la zone résidentielle de León, et je parle d'une différence considérable (...). Les terrains fertiles avec accès à l'eau sont passés de 2 à 3 pesos le mètre carré, prix agricole, à 70 à 150 pesos, et encore on a du mal à en trouver » (entretien, Fomento económico, avril 2003).

3. Crée avec l'appui de la *Secretaría de Desarrollo Económico* de l'État, la structure se compose d'entreprises du secteur adhérentes et vise à coordonner les efforts de formation.

4. Condumex est la plus grande opération de *joint-venture* opérée par le groupe Delphi – lié par ailleurs à la General Motors – au Mexique (Carillo et Hinojosa, 2003). Il s'agit d'une entreprise de fabrication de câbles et de faisceaux électriques du groupe CARSO dont Carlos Slim, homme d'affaires mexicain de première importance, est le président.

étrangers au projet visant à faire de la municipalité, d'ici vingt-cinq ans, un nœud d'infrastructures de services concentrées sur 4 000 ha. Ce projet devrait faciliter la logistique industrielle régionale et déboucher sur la création, à proximité de León, d'un parc industriel à haute technologie orienté vers l'exportation. On mentionnera aussi les stratégies de redéploiement de multinationales – faisant de Silao une « plate-forme satellite » (Markusen, 2000) parmi d'autres –, croisant les préoccupations de syndicats souhaitant reconquérir du pouvoir en s'imposant à des travailleurs régionaux sans tradition ouvrière. En troisième lieu, on rappellera les objectifs de l'État qui mise sur l'investissement étranger pour moderniser les activités productives régionales, coïncidant avec les ambitions exportatrices du gouvernement fédéral. L'écartèlement actuel de la municipalité en est le résultat, qui tient aussi à l'absence préalable d'entrepreneuriat local susceptible de s'insérer dans l'industrialisation et de favoriser un tant soit peu son enracinement. Réciproquement, l'exogénéité des dynamiques participant à l'industrialisation ne laisse guère d'espoir quant à l'émergence d'un milieu d'opérateurs locaux.

**ENTREPRENEURS ET ADAPTATIONS
DES TISSUS PRODUCTIFS LOCAUX.****LES STRATÉGIES DE CONTRÔLE DES ESPACES PRODUCTIFS,
DÉCISIONNELS, RELATIONNELS**

L'activité manufacturière de Guanajuato est répartie sur diverses municipalités dont les spécialisations sont affirmées et peu coordonnées, les milieux d'opérateurs – quand ils existent – répondant aux effets de la mondialisation en employant des ressources relationnelles dépendant de la densité des réseaux sociaux dans lesquels ils s'inscrivent. La relation entre les contraintes englobantes et le local apparaît toujours médiatisée par la structure des alliances, connivences et compétitions entre des milieux d'opérateurs qui, plus ou moins dotés en capital social, établissent avec les marchés des liens spécifiques. Par ailleurs, les modalités d'adaptation des milieux d'opérateurs étudiés à León, Moroleón et Uriangato passent par des stratégies visant à modifier, de façon simultanée, l'organisation interne des configurations d'activités, les liens avec les pouvoirs politiques et les articulations avec les marchés extérieurs. On évoquera ci-dessous le contenu de ces trois espaces d'action qui nous semble de nature à

éclairer le rôle concret des opérateurs dans les ajustements productifs en cours.

Le premier espace d'action renvoie à l'agglomération d'entreprises physiquement ancrées sur le territoire, dont l'organisation et les coopérations internes sont forgées par des histoires spécifiques. À León, les protections commerciales dont le secteur cuir-chaussure de León bénéficia jusqu'au milieu des années 1980 ont accompagné l'essor du *cluster*, la diversification des types d'établissements (micro-unités familiales, ateliers, fabriques notamment) ainsi que la densification des échanges internes, productifs, techniques et d'emploi entre autres. L'ouverture aux concurrences internationales, en revanche, a provoqué une segmentation du tissu d'activités au cours de laquelle quelques opérateurs importants, souvent des fils de fondateurs de fabriques, formés dans de prestigieuses institutions universitaires, ont restructuré leurs entreprises et renforcé les coopérations entre elles, tandis que s'appauvrissaient les synergies avec les petites entreprises. Ils ont, parallèlement, investi de façon importante dans le secteur tertiaire léonais. Pour sa part, le milieu des micro et petits opérateurs s'est replié sur ses réseaux d'interconnaissances de proximité, familiale d'abord pour capter une main-d'œuvre peu coûteuse et trouver des associés, amicale ensuite afin de faciliter les mobilités d'une unité à l'autre. À Moroleón et Uriangato, par contre, l'expansion dans les années 1960 du marché final n'a conduit à aucune différenciation ou coopération notable dans le tissu d'activités et la faible densité des réseaux sociaux, y compris de proximité, a donné naissance à des situations d'expulsion de main-d'œuvre, de paupérisation, d'absorption par les circuits distribuant les produits asiatiques concurrents. À Silao, et en l'absence d'entrepreneuriat local, les coopérations n'apparaissent qu'entre la General Motors et ses fournisseurs internationaux habituels, ainsi qu'avec quelques entreprises régionales et nationales dont les opérateurs ont été au cœur des enjeux politiques de l'ouverture.

Le second espace, proche de la notion d'arène, est celui où s'élaborent les politiques économiques d'appui à l'échelon des municipalités et de l'État. On a suggéré précédemment que la décentralisation avait rendu quelque épaisseur à ces arènes, leur domination étant devenue un enjeu de taille pour l'activité privée. Profondément révisées dans les années 1990 à l'initiative d'administrations panistes proches de l'entrepreneuriat léonais, les idéologies, institutions et initiatives de développement local soulignent la domination qu'exercent désormais quelques groupes d'affaires locaux. Notons d'abord que les questions d'entreprises se sont converties, dans les plans de développement de l'État et de diverses municipalités, en matrice explicative de la plupart

des autres préoccupations locales, sociales et culturelles par exemple. Diverses administrations clés sont par ailleurs sous la tutelle d'opérateurs privés et de jeunes économistes issus de l'ITESM et d'universités états-uniennes, et doivent répondre aux attentes d'une « clientèle » citoyenne par des procédures de « qualité totale » (Muñoz Gutiérrez, 1999). Au titre des institutions nées de la décentralisation, on évoquera brièvement toute l'importance du *Comité de planeación para el desarrollo del Estado de Guanajuato* (COPLADEG), chargé d'harmoniser les investissements de l'ensemble des municipalités de l'État. Loin de favoriser une égale capacité d'influence de la part des autorités locales, le *Comité* est devenu l'un des lieux où l'entrepreneuriat léonais, par son poids économique et d'expertise, parvient à projeter ses vues à l'échelon régional. Il fut aussi un lieu de maturation puis d'exécution du programme de gouvernement de l'État de Vincente Fox. Son responsable, Carlos Flores Alcocer, lié aux milieux d'entrepreneurs de León dont il fit un temps partie lui-même en tant que gérant de la société *Botas Rudel SA de CV* et fondateur du « Centre d'études stratégiques » de l'ITESM Monterrey (Campus León), fut chargé de planifier la campagne présidentielle de l'an 2000 et d'établir le programme social de V. Fox. L'État s'est aussi doté d'une *Coordinadora del fomento para el comercio exterior* (Cofoce), institution visant à explorer les marchés et à attirer les investissements extérieurs à partir d'une mise en commun des relations d'affaires des exportateurs de la région. De même que pour le Centre d'innovation pour l'exportation (CIE), les services de la Cofoce ne sont véritablement accessibles qu'aux opérateurs régionaux importants. Au total, les institutions traitant du développement économique local et régional reflètent des rapports de forces dissymétriques et défavorables aux petits patrons des agglomérations en difficulté.

Le troisième espace, d'ailleurs lié au précédent, est celui de la mise en contact des activités locales avec leur environnement national et international. De ce point de vue, le dynamisme différencié des agglomérations d'activités est lié à la capacité (elle-même différenciée) des opérateurs à établir, par insertion dans des réseaux, institutions et groupements d'appartenance, les liens nécessaires à l'expansion spatiale de leurs marchés. La fermeture de l'espace d'information, de communication et de coordination résultant d'un déficit de liens sociaux disponibles à des fins économiques est ce qui replie l'activité entrepreneuriale sur le local – le quartier, la ville, l'arrière-pays immédiat par exemple. Les opérateurs les plus dépendants de ces proximités, tels que les petits patrons de Moroleón et Uriangato, élaborent des stratégies immédiates, quand ils ne sont pas simplement exclus de

l'activité. Les ajustements aux aléas du marché national et mondial, perçus uniquement à travers les comportements de circuits marchands faiblement contrôlés, s'opèrent par le recours à des ressources sociales et culturelles : insertion dans les réseaux migratoires à Moroleón, changement de statut via les réseaux d'interconnaissance professionnelle à León. Pour leur part, les opérateurs les mieux pourvus en capital social investissent des espaces sociaux, politiques, économiques beaucoup plus vastes que le local – le territoire n'existe, pour les industriels de León, que comme lieu d'exécution et de matérialisation d'opportunités engendrées par des stratégies qui le dépassent –, arbitrent entre différentes implantations et jouent sur les discontinuités entre les sites d'activité, d'accumulation et de réinvestissement. C'est par l'examen des trajectoires d'opérateurs, toujours éclairantes pour comprendre les liens entre les unités et leur marché, qu'il est possible d'entrevoir la nature, les composantes et la dimension du capital relationnel accumulé. S'il n'est pas abusif de décrire les réseaux d'interconnaissance comme des amortisseurs efficaces des effets localement produits par les mutations de l'environnement global (Sik et Wellman, 1999), il faut pourtant ajouter qu'ils exercent des fonctions de régulation sociale pour l'accès à des ressources économiques restant strictement déterminé par les conditions du marché. En d'autres termes, le capital relationnel ne transforme pas les contraintes de la compétition mondiale. Mais, en permettant aux agents d'introduire des avoirs non économiques pour poursuivre leur activité – y compris par des modalités peu conformes aux conditions théoriques de l'économie de marché –, il permet de dissocier les pressions concurrentielles des conditions de reproduction sociale du monde des opérateurs.

CONCLUSION

Segment de l'axe industriel stratégique reliant, depuis les années 1950, l'agglomération de Mexico à Aguascalientes, le corridor manufacturier de Guanajuato se présente comme une succession de villes dont les spécialisations productives sont à la fois fortes et relativement indépendantes. Les mutations récentes des complexes d'activités locales tiennent, d'une part, aux effets de l'ouverture commerciale du Mexique amorcée dans les années 1980 – concurrences asiatiques sur les marchés du textile, de la confection, du cuir et de la chaussure, redéploiement des industries automobiles nord-américaines sur le territoire.

toire mexicain –, d'autre part à la façon dont les acteurs locaux emploient les ressources sociales locales pour y faire face.

Les micro-entreprises du secteur cuir et chaussure de León parviennent à résister par des modalités diverses – associations de petits patrons, recours à l'emploi familial, changement de statut au sein du secteur – qui traduisent la mobilisation d'un capital social accumulé lors de trajectoires professionnelles homologues. Les opérateurs de Moroleón et Uriangato, dont les coopérations internes sont restreintes, sont moins en mesure de résister à l'entrée de produits étrangers sur leurs marchés finaux. Pour leur part, les industriels léonais les plus importants ont amorcé leur reconversion, repérable d'abord par les améliorations technologiques et d'organisation dans les grandes entreprises du cuir et de la chaussure, et par la densification des coopérations et des *joint-ventures*. Elle repose ensuite sur la saisie d'opportunités issues des nouveaux secteurs d'activités, telles que la fourniture de cuirs pour les automobiles de la General Motors, et la vente de services divers aux entreprises. Elle se manifeste enfin par d'importants réinvestissements dans le foncier et l'immobilier, les services et le commerce. Ces reconversions sont menées par des stratégies visant à relayer les ambitions entrepreneuriales par des politiques et des actions publiques municipales, de l'État, fédérales aussi, ce qui leur donne quelque chance de succès. Sur le plan de l'accès à de nouveaux marchés, les stratégies s'appuient sur les réseaux relationnels liant les milieux d'affaires locaux à leurs homologues nationaux et internationaux. À Silao, ville sans tradition entrepreneuriale, l'implantation de grandes entreprises de l'automobile s'explique à la fois par les avantages objectifs inscrits au TLC, mais aussi par la possibilité de modeler aisément l'espace, les autorités et la main-d'œuvre locale – d'origine rurale et sans tradition de lutte –, dans un projet de type « plate-forme satellite ». Soumis à diverses sollicitations extérieures, Silao n'a pu internaliser les effets de l'industrialisation, tant en termes d'aménagement urbain et de conditions de vie des résidents que sur le plan de l'émergence d'un milieu local d'opérateurs. Après avoir participé au redéploiement de l'industrie automobile états-unienne, le territoire de la ville s'inscrit, désormais, dans les perspectives d'expansion spatiale des activités de l'entrepreneuriat léonais.

Dans ces adaptations productives si diverses, les institutions issues de la décentralisation jouent un rôle non négligeable, non parce qu'elles susciteraient un développement « par le bas » mais, à l'inverse, parce qu'elles reflètent et amplifient des rapports de forces préexistants entre les milieux d'opérateurs locaux. En s'y insérant et en les contrôlant largement, les milieux d'affaires léonais ont pu imposer leurs

visions et leurs choix à la région, mettre en cohérence les projets d'investissements municipaux, et créer les conditions d'une synergie entre les politiques publiques et leurs perspectives de reconversion.

Les transformations des tissus productifs locaux étudiés s'entendent certes comme le produit de contraintes et d'ouvertures liées à la généralisation des concurrences internationales, mais aussi comme le résultat de stratégies entrepreneuriales déployées dans trois espaces d'action où s'établissent, par la mise en commun et la mobilisation de capitaux relationnels, les conditions de leur activité économique : l'espace de l'agglomération productive et de ses formes de coopération, l'espace des pouvoirs publics locaux désormais contrôlé, voire peuplé par les opérateurs les plus influents, l'espace des connections et interfaces avec l'environnement économique national et international dont dépend la recherche et l'exploitation de marchés porteurs. Si ces stratégies ne permettent nullement de contourner ou d'alléger les pressions du marché mondial, elles redéfinissent cependant les conditions de reproduction sociale des milieux entrepreneuriaux et, en l'occurrence, facilitent le transfert des risques en direction des agglomérations d'opérateurs les moins pourvus en capital social.

BIBLIOGRAPHIE

- Alba Vega C. (1998), *Tres regiones de México ante la globalización*, in C. Alba, I. Bizberg, H. Rivière d'Arc (comp.), *Las regiones ante la globalización*, México, El Colegio de México-CEMCA-Orstom.
- Asch F., Cherpesci T. (1998), *Introduction to the North American Free Trade Agreement, Group 7 : General Motors*, Carleton Univ., Texas A & M Univ., ITAM.
- Bayón M. C. (1997), *El sindicalismo automotriz mexicano frente a un nuevo escenario : una perspectiva de los liderazgos*, México, Juan Pablos Editor.
- Bourdieu P. (1989), *La noblesse d'État*, Paris, Éd. de Minuit.
- Carillo J., Hinojosa R. (2003), Cableando a Norteamérica : la industria de los arneses automotrices, in O. Contreras, J. Carillo, *Hecho en México*, México, Ediciones Cal y Arena.
- Estrada M., Labazée P. (2004), Les petits patrons du *cluster cuir et chaussure* de León, Guanajuato. Logiques sociales et adaptations à la mondialisation, in Y.-A. Fauré, L. Kennedy, P. Labazée (éd.), *Productions locales et marché mondial dans les pays émergents. Brésil, Inde, Mexique*, Paris, Karthala-IRD.
- INEGI (2000), *Censo Económico*, Aguascalientes, INEGI.
- INEGI (2002), *Anuario Estadístico del Estado de Guanajuato*, Aguascalientes, INEGI.

- Markusen A. (2000), Des lieux aimants dans un espace mouvant : une typologie des districts industriels, in B. Benko, A. Lipietz (coord.), *La richesse des régions*, Paris, PUF.
- Muñoz Gutiérrez R. (1999), *Administración por calidad en el Gobierno de Vicente Fox*, México, Aldea Global Ed.
- Rivière d'Arc H. (2004), El municipio en primera línea : ¿ Una alternativa territorial ?, in C. Alba Vega, I. Bizberg (coord.), *Democracia y globalización en México y Brasil*, México, El Colegio de México.
- Rodríguez V. E. (1999), *La descentralización en México. De la reforma municipal a Solidaridad y el nuevo federalismo*, México, Fondo de cultura económica.
- SEDESU (Secretaría de Desarrollo Económico y Sustentable) (2001), *Oportunidades de negocios del sector automotriz en el Estado de Guanajuato*, Guanajuato, SEDESU-Estado de Guanajuato.
- Sik E., Wellman B. (1999), Network capital in capitalist, communist and post-communist countries, in B. Wellman (ed.), *Networks in the Global Village. Life in Contemporary Communities*, Boulder (Colorado), Westview Press.
- Valencia García G. (2000), *El PAN en Guanajuato : elecciones y cambio político en los noventa*, México, CEIICH-UNAM.
- Vangstrup U. (1995), Moroleón : la pequeña ciudad de la gran industria, *Espiral. Estudios sobre Estado y sociedad*, vol. II (4).
- Vangstrup U. (2004), Tejiendo redes de innovación en un *cluster* de empresas familiares : el caso de los centros de servicios empresariales en Moroleón y Uriangato, Guanajuato, séminaire international *Espacios de la globalización*, Guanajuato, CIESAS-IRD-Université de Guanajuato, juin 2004.
- Wilson F. (1990), *De la casa al taller*, Zamora, El Colegio de Michoacán.

Transformation productives dans l'État de Guanajato (Mexique). Entrepreneurs locaux et mondialisation

In: Tiers-Monde. 2005, tome 46 n°181. Décentralisation et développement local : un lien à repenser. pp. 119-139.

Abstract

Margarita Estrada and Pascal Labazée — Productive transformations in the State of Guanajuato (Mexico). Local entrepreneurs and globalisation The present article explores the role of the entrepreneurial milieu in the productive transformations of four municipalities of the State of Guanajuato, specialized in leather/shoes, clothing industry and automobiles. The quite varying degrees of adaptation of the operators to globalisation appear to be linked to the amount of social capital acquired in the course of professional experiences. Strategies are oriented towards three areas of action that are distinct and yet interdependent : one of them is cooperation in labour relations in the agglomerations, the second one concerns institutions in charge of local and State policies and, finally, the last one is the intermediations between the configuration of activities and their local and international markets.

Citer ce document / Cite this document :

Estrada Magarita, Labazée Pascale. Transformation productives dans l'État de Guanajato (Mexique). Entrepreneurs locaux et mondialisation. In: Tiers-Monde. 2005, tome 46 n°181. Décentralisation et développement local : un lien à repenser. pp. 119-139.

doi : 10.3406/tiers.2005.5901

http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/tiers_1293-8882_2005_num_46_181_5901
