

ÉCONOMIE AGRICOLE • COMMERCE EXTÉRIEUR

Le Mexique sait produire du maïs blanc ; il doit maintenant apprendre à le vendre au monde

*Produire davantage ne suffit plus.***Auteur :** Mtro. Tristán Azuela Montes | **Affiliation :** Universidad De La Salle Bajío | **ORCID :** 0009-0008-1911-3175 |**Publié le :** 22 Août 2026**Correspondance :** tristan.azuela@gmail.com | **Identifiant :** Vol. 1, 2026 • e0001 | **Licence :** CC BY 4.0

RÉSUMÉ

Le Mexique est confronté à un paradoxe : il dispose d'une forte capacité de production de maïs blanc, mais une partie de ses producteurs fait face à des prix insuffisants et à des difficultés de commercialisation, tandis que le pays importe d'importants volumes de maïs, principalement jaune. La question n'est pas seulement de savoir combien produire, mais quoi produire, pour qui, à quel coût, avec quelle qualité, quel niveau de risque et vers quelles destinations. Cet article intègre des données scientifiques, des statistiques récentes et les expériences des États-Unis, du Brésil, de l'Argentine, de la Chine et de l'Afrique du Sud pour proposer une nouvelle architecture commerciale : un Système Mexicain de Marchés Céréaliers reposant sur des prix de référence nationaux, des contrats à terme, la préservation d'identité, le stockage certifié, des outils de couverture des risques et un réseau commercial mexicain à l'échelle mondiale. La souveraineté alimentaire doit d'abord garantir l'approvisionnement national, sans pour autant devenir un frein à la production. Le Mexique peut produire davantage et exporter ses excédents s'il relie le marché et la parcelle avant les semis.

Mots-clés : maïs blanc, commercialisation agroalimentaire, souveraineté alimentaire, préservation de l'identité, gestion des risques, exportation.

RESUMEN

México enfrenta una paradoja: posee una importante capacidad productiva de maíz blanco, pero parte de sus productores enfrenta precios insuficientes y dificultades de comercialización, mientras el país importa grandes volúmenes de maíz, principalmente amarillo. El problema no es sólo cuánto producir, sino qué producir, para quién, con qué costo, calidad, riesgo y destino. Este artículo integra evidencia científica, datos actuales y experiencias de Estados Unidos, Brasil, Argentina, China y Sudáfrica para proponer una nueva arquitectura comercial. Plantea un Sistema Mexicano de Mercados de Granos con referencias nacionales, contratos anticipados, identidad preservada, almacenamiento certificado, instrumentos de riesgo y una red global de comercialización mexicana. La soberanía alimentaria debe garantizar primero el abasto nacional, pero no convertirse en un límite para la producción. México puede producir más y exportar excedentes, si conecta el mercado y la parcela antes de sembrar.

Palabras clave: maíz blanco, comercialización agroalimentaria, soberanía alimentaria, identidad preservada, gestión de riesgos, exportación.

1. Un silo plein peut aussi être la photographie d'un marché défaillant

Chaque année, les producteurs du Bajío regardent leur récolte de maïs blanc et doivent trancher : vendre au prix disponible ou attendre au risque d'une baisse accrue. Semences, engrais, eau, énergie, machines, crédit, assurance, récolte et fret sont déjà payés. Ce qui reste en suspens, c'est le montant perçu par tonne. Sans valorisation contractuelle, le producteur reçoit le prix résiduel d'une filière décidée bien avant l'arrivée du grain sur le marché. Un excédent sans acheteur pèse sur les prix.

Les données chiffrées ce déséquilibre. Pour 2026/27, le rapport WASDE d'août 2026 prévoit 24,6 millions de tonnes de production nationale au Mexique, 27,7 millions d'importations, 53,4 millions de consommation et seulement 20 000 tonnes d'exportations. Entre janvier et juin 2026, le Mexique a importé 11,7 millions de tonnes de maïs jaune et 493 000 tonnes de maïs blanc (USDA, 2026 ; SADER, 2026a).

Sur le terrain, cet ajustement se compte en pesos par tonne. En février 2026, le maïs blanc bord champ au Bajío tournait autour de 4 800 pesos par tonne, soit 22 % de moins qu'un an auparavant et souvent sous les coûts de revient. L'urée et le phosphate diammonique représentent en moyenne 35 % du coût de production (USDA-FAS, 2026).

« Un excédent sans acheteur pèse sur les cours. »

La thèse défendue dans cet article repose sur une priorité : le Mexique doit d'abord couvrir ses besoins alimentaires nationaux sans faire de l'autosuffisance une limite à la production. Il peut accroître ses capacités s'il bâtit en parallèle des circuits commerciaux pour valoriser ses excédents à l'international. L'ordre compte : identifier la demande, négocier et contracter ; ensuite seulement, programmer les semis. Chaque tonne doit avoir un acheteur avant d'être semée.



Figure 1. Chaîne intégrale du maïs : des fournisseurs d'intrants au client final. Infographie : ChatGPT d'OpenAI (2026a).

2. Du centre d'origine au marché mondial : la science et l'histoire concordent

Cette trajectoire est étayée par des preuves scientifiques solides. Les travaux génétiques de Matsuoka situent au Mexique l'origine principale de la domestication du maïs, confirmés par les fouilles archéologiques de Ranere dans la vallée du Balsas (Matsuoka et al., 2002 ; Ranere et al., 2009).

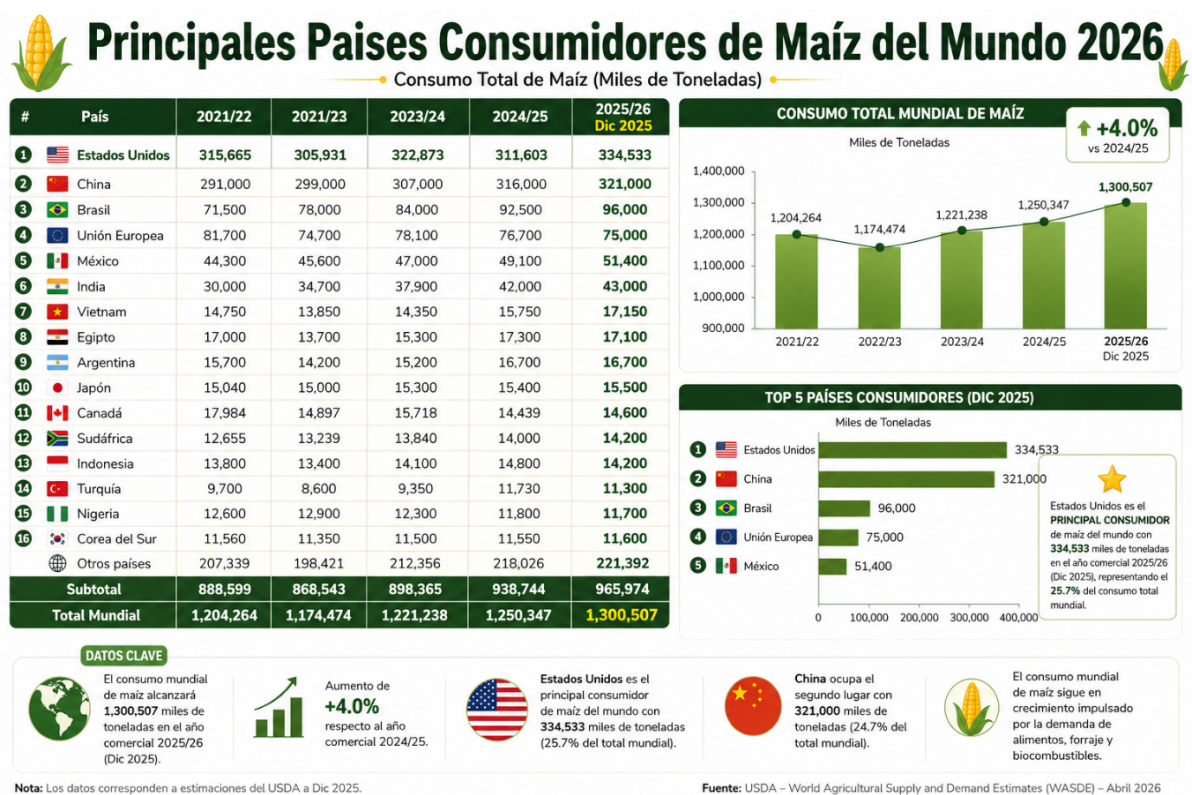
À partir du Mexique, la culture s'est diffusée en Europe, en Afrique et en Asie. Mais la diffusion des hybrides a exigé des scientifiques nationaux, des filières de semences, des services de vulgarisation et des agriculteurs engagés (Byerlee, 2020).

Cette leçon éclaire le commerce contemporain. Pour 2026/27, l'USDA prévoit 1 298,88 millions de tonnes de production mondiale et 210,48 millions d'exportations. Près de quatre tonnes sur cinq exportées proviennent des États-Unis, du Brésil et de l'Argentine.

Le volume n'explique pas tout. Ces pays ont développé des architectures sophistiquées liant production, prix, financement, gestion des risques et débouchés :

- **États-Unis** : Contrats de commercialisation, contrats à terme, options, stockage et assurances combinées (USDA-ERS, 2020 ; USDA-RMA, s. d.).
- **Brésil** : Opérations de troc (*barter*) finançant les intrants sur la récolte future et contrats à terme sur B3 (Johann et al., 2017 ; B3, s. d.).
- **Argentine** : Contrats à terme, options et bases négociés sur Matba-Rofex (Matba-Rofex, s. d.).
- **Chine** : Modèle « Assurance + Contrats à terme » transférant la volatilité des cours (Liu et al., 2026 ; Conseil d'État de Chine, 2026).

- **Afrique du Sud** : Distinction nette entre contrats de maïs blanc et jaune au Johannesburg Stock Exchange avec réceptionnés de silos agréés (JSE, s. d.-a, s. d.-b).



D'où la proposition d'un Système Mexicain des Marchés de Grains avec transparence des cours physiques, calcul des bases régionales, contrats types, silos agréés, récépissés d'entrepôt et instruments de couverture intégrés.



Figure 3. Futur réseau mexicain de commercialisation du maïs blanc : hubs logistiques et échelle de valeur du grain aux produits finis. Infographie : ChatGPT d'OpenAI (2026c).

5. De l'approvisionnement national à un réseau commercial global

L'exportation ne doit pas être une soupape d'urgence pour des excédents invendus ; elle doit être programmée dès l'amont.

Le Mexique dispose de 14 accords de libre-échange avec 52 pays, 30 traités d'investissement et 9 accords complémentaires, soit 92 nations partenaires (Secretaría de Economía, 2026). Ce cadre juridique doit s'appuyer sur des hubs logistiques et des acheteurs stratégiques.

L'offre doit gravir l'échelle de valeur : du grain tracé aux farines de spécialité, amidons, semoules et produits finis sous marques régionales.

6. La quadruple hélice : transformer le savoir en contrats

- **Milieu universitaire** : Former aux instruments de marché et caractériser la qualité du grain.
- **Gouvernement** : Fournir des biens publics : données fiables, infrastructures, veille sanitaire et dispositifs de couverture.
- **Industrie** : Partager les signaux de demande à l'avance, signer des contrats lisibles et cofinancer les filières.
- **Producteurs et Société Civile** : Coopératives d'entreprises, gouvernance, traçabilité et négociation contractuelle anticipée.

« Produire des volumes records à perte n'est pas de la compétitivité. »

7. Conclusion : chaque tonne doit avoir un acheteur avant d'être semée

Le Mexique a appris au monde à cultiver le maïs. Il doit désormais réussir sa transformation commerciale. Produire davantage n'est vertueux que si coûts, qualité, risques et marchés sont conçus comme un système unifié.

La souveraineté alimentaire doit garantir l'approvisionnement du pays, tandis que la vision commerciale doit permettre au savoir accumulé d'engendrer des excédents compétitifs valorisés dans le monde entier.

Le Mexique sait déjà produire du maïs. La question décisive des prochaines années est : voulons-nous continuer à brader nos récoltes, ou produire exactement ce que le Mexique et le monde sont prêts à acheter ?

DÉCLARATIONS DE TRANSPARENCE

Contribution de l'auteur (CRediT) : Conceptualisation, Recherche et Rédaction du projet original par Tristán Azuela Montes.

Financement : Aucun financement externe n'a été reçu pour cette recherche.

Conflit d'intérêts : L'auteur déclare n'avoir aucun conflit d'intérêts concernant ce travail.

Utilisation de l'Intelligence Artificielle : Les recherches, argumentations et conclusions ont été réalisées par l'auteur. L'IA générative a été utilisée uniquement comme outil auxiliaire de rédaction et d'organisation sous la supervision stricte de l'auteur.

Références Bibliographiques

- B3. (s. f.). *Futuro de milho com liquidação financeira*. b3.com.br
- Byerlee, D. (2020). The globalization of hybrid maize (1921). *Journal of Global History*. doi:10.1017/S1740022819000354
- CME Group. (s. f.). *Learn about basis: Grains*. cmegroup.com
- Consejo de Estado de China. (2026). *China issues 5-year plan for agricultural modernization*. gov.cn
- DOF. (2025). *Decreto en materia de conservación y protección de maíces nativos*. Diario Oficial de la Federación.
- Johann, A. R. G., et al. (2017). *Operações de barter para financiamento em Goiás e Mato Grosso*. Embrapa.
- Johannesburg Stock Exchange. (s. f.). *Grain futures and options*. jse.co.za
- Liu, C., et al. (2026). China's «Insurance + Futures» model. *Front. Sustain. Food Syst.*
- Matba-Rofex. (s. f.). *Futuros y opciones sobre maíz*. matbarofex.com.ar
- Matsuoka, Y., et al. (2002). A single domestication for maize. *PNAS*, 99(9), 6080–6084.
- MexDer. (2023). *Commodities: contrato de futuro del maíz amarillo y aviso de cancelación*.
- Ranere, A. J., et al. (2009). Early Holocene maize and squash domestication. *PNAS*, 106(13), 5014–5018.
- Scoular. (s. f.). *White corn: Identity Preserved & Non-GMO*. scoular.com
- SADER. (2026a). *Nota aclaratoria: importaciones de maíz primer semestre 2026*. gob.mx
- SADER. (2026b). *Sistema de Ordenamiento del maíz blanco «Precio Justo»*. gob.mx
- SADER. (2026c). *Acuerdo de comercialización de maíz blanco PV 2026*. gob.mx
- Secretaría de Economía. (2026). *Tratados y Acuerdos Comerciales de México*. gob.mx
- Unión Europea. (2003). *Reglamento (CE) 1831/2003 relativo a la trazabilidad y etiquetado de OGM*.
- USDA. (2026). *WASDE Report August 2026*. usda.gov
- USDA-ERS. (2020). *Farm use of futures, options, and marketing contracts*. ers.usda.gov
- USDA-FAS. (2026). *Mexico: Grain and Feed Annual. Report MX2026-0018*. fas.usda.gov
- OpenAI. (2026a, b, c). *Infografías generadas mediante inteligencia artificial*. ChatGPT.

Références Bibliographiques

- B3. (s. f.). Futuro de milho com liquidação financeira. b3.com.br
- Byerlee, D. (2020). The globalization of hybrid maize (1921). *Journal of Global History*. doi:10.1017/S1740022819000354
- CME Group. (s. f.). Learn about basis: Grains. cmegroup.com
- Consejo de Estado de China. (2026). China issues 5-year plan for agricultural modernization. gov.cn
- DOF. (2025). Decreto en materia de conservación y protección de maíces nativos. *Diario Oficial de la Federación*.
- Johann, A. R. G., et al. (2017). Operações de barter para financiamento em Goiás e Mato Grosso. *Embrapa*.
- Johannesburg Stock Exchange. (s. f.). Grain futures and options. jse.co.za
- Liu, C., et al. (2026). China's «Insurance + Futures» model. *Front. Sustain. Food Syst.*
- Matba-Rofex. (s. f.). Futuros y opciones sobre maíz. matbarofex.com.ar
- Matsuoka, Y., et al. (2002). A single domestication for maize. *PNAS*, 99(9), 6080–6084.
- MexDer. (2023). Commodities: contrato de futuro del maíz amarillo y aviso de cancelación.
- Ranere, A. J., et al. (2009). Early Holocene maize and squash domestication. *PNAS*, 106(13), 5014–5018.
- Scoular. (s. f.). White corn: Identity Preserved & Non-GMO. scoular.com
- SADER. (2026a). Nota aclaratoria: importaciones de maíz primer semestre 2026. gob.mx
- SADER. (2026b). Sistema de Ordenamiento del maíz blanco «Precio Justo». gob.mx
- SADER. (2026c). Acuerdo de comercialización de maíz blanco PV 2026. gob.mx
- Secretaría de Economía. (2026). Tratados y Acuerdos Comerciales de México. gob.mx
- Unión Europea. (2003). Reglamento (CE) 1830/2003 relativo a la trazabilidad y etiquetado de OGM.
- USDA. (2026). WASDE Report August 2026. usda.gov
- USDA-ERS. (2020). Farm use of futures, options, and marketing contracts. ers.usda.gov
- USDA-FAS. (2026). Mexico: Grain and Feed Annual. Report MX2026-0018. fas.usda.gov
- OpenAI. (2026a, b, c). Infografías generadas mediante inteligencia artificial. ChatGPT.