



Université d'Ottawa • University of Ottawa

**L'INSERTION DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT DANS LES BLOCS COMME APPROCHE
DE DÉVELOPPEMENT FACE AU NOUVEAU CONTEXTE: LE CAS DES PAYS ANDINS**

THÈSE PRÉSENTÉE

par

© KABUASA BIKO RECXON
en vue de l'obtention d'une

MAÎTRISE ÈS ARTS EN SCIENCE POLITIQUE

Directeur: W.Andrew Axline

**ÉCOLE SUPÉRIEURE ET DE LA RECHERCHE
FACULTÉ DES SCIENCES SOCIALES
DÉPARTEMENT DE SCIENCE POLITIQUE
UNIVERSITÉ D'OTTAWA
Juin 1999**



**National Library
of Canada**

**Acquisitions and
Bibliographic Services**

**395 Wellington Street
Ottawa ON K1A 0N4
Canada**

**Bibliothèque nationale
du Canada**

**Acquisitions et
services bibliographiques**

**395, rue Wellington
Ottawa ON K1A 0N4
Canada**

Your file Votre référence

Our file Notre référence

The author has granted a non-exclusive licence allowing the National Library of Canada to reproduce, loan, distribute or sell copies of this thesis in microform, paper or electronic formats.

The author retains ownership of the copyright in this thesis. Neither the thesis nor substantial extracts from it may be printed or otherwise reproduced without the author's permission.

L'auteur a accordé une licence non exclusive permettant à la Bibliothèque nationale du Canada de reproduire, prêter, distribuer ou vendre des copies de cette thèse sous la forme de microfiche/film, de reproduction sur papier ou sur format électronique.

L'auteur conserve la propriété du droit d'auteur qui protège cette thèse. Ni la thèse ni des extraits substantiels de celle-ci ne doivent être imprimés ou autrement reproduits sans son autorisation.

0-612-52285-7

Canada

Les structures sur lesquelles reposaient les rapports internationaux connaissent une mutation sans précédente depuis une vingtaine d'années. Les conséquences sont telles, d'une part, que l'économie et ses corollaires se régionalisent. D'autre part, l'intégration régionale traditionnelle et le multilatéralisme, comme processus d'échange harmonieux entre les États, semblent désuets. Dans ces conditions, l'insertion des pays en voie de développement dans les blocs des riches apparaît comme une des réponses face à la problématique du sous-développement. Pourtant, l'expérience des pays andins face à l'ALENA et le MERCOSUR, deux blocs que compte le continent américain est éloquente. Elle démontre que l'insertion des pays pauvres dans les économies puissantes, comme moyen de participer à l'économie mondialisée, est encore à inventer, à construire, à concrétiser.

L'auteur

Toute oeuvre qui se veut scientifique n'est jamais l'oeuvre d'une seule personne. Ce travail n'en fait pas exception. Il est le résultat des recherches, des conseils et des remarques qui nous ont été formulés. Nous profitons de cette occasion pour exprimer nos sincères gratitudee au Professeur William Andrew Axline qui a dirigé cette dissertation, au professeur Lawrence Alschuler, et au professeure Jeanne Laux pour leurs précieuses remarques. Nos pensées vont également à Claire Turenne Sjolander dont l'enseignement nous a sensibilisé sur les phénomènes de relations internationales. Par ailleurs, nous ne saurons oublier tout le personnel du département de science politique pour leur disponibilité.

A Fulgence Kabuasa et Alunga Fabienne, nos deux regrettés parents, nous leur souhaitons un repos bien mérité au près de l'éternel. À nos frères, soeurs et amis Jacques Kasongo et Christine Miesi, Paulin et Vicky Mulatris, Jeansy Eniaka et Abeti Alunga Kabuasa, Gèneviève Kabuasa, Joël Kabuasa, Luzingu Emérence, Lucien Ebata, Robert Withe, Bonnie Lee Murphy, Keti Lynne Mcleod, Danielle Racine ainsi que ceux dont les noms n'apparaissent pas ici, nous disons grand merci pour le soutien moral et matériel.

Enfin, à notre bien aimée Suzanne Lamirande, et à nos fils et fille Antony Lamirande Kabuasa, Meech Lamirande Kabuasa, et Alunga Lamirande Kabuasa, nous leur dédions ce travail pour la compréhension, la patience et l'amour dont ils n'ont jamais cessé de nous témoigner.

TABLE DES MATIÈRES

Introduction Générale	
A. État de la question	10
- Problème	11
- Méthodologie et division du travail	13

PREMIÈRE PARTIE: I. SYSTÈME INTERNATIONAL ET LA MONDIALISATION

- A. Le système international: permanence des structures	15
a.1. Les paradigmes réalistes et marxistes	15
a.2. Le paradigme critique	17
- B. La mondialisation comme mutation des structures	19
b.1. Les forces mondialisantes	20
b.2. Le paradoxe de la mondialisation	21
b.3. Le centre versus la périphérie	22
b.3.1. L'implication de la régionalisation au centre	23
b.3.1.1. L'Union européenne	24
b.3.1.2. Le Japon et..	25
b.3.1.3. Les USA et L'ALENA	25
b.3.2. L'Implication de la régionalisation à la périphérie	28
b.3.2.1. Asie, Europe de l'Est et l'Afrique	28
b.3.2.2. L'Amérique latine	30
b.3.2.3. Naissance d'un pôle économique: le MERCOSUR	31
B. Conclusion première partie	32

**DEUXIÈME PARTIE: L'INSERTION DANS LE BLOC COMME RÉPONSE AUX LIMITES
DE L'INTÉGRATION TRADITIONNELLE ET DU MULTILATÉRALISME**

A. Les approches de l'intégration dans les PVD	35
a. Typologie de L.Mytelka	35
b. Taxonomie de W.A.Axline	37
B. Le pacte andin: un cas type d'intégration traditionnelle	39
a. Du pacte andin à la communauté andine: l'échec de l'intégration traditionnelle	41
C. Le Multilatéralisme face au nouveau contexte	43
D. L'insertion des PVD dans les blocs puissantes comme réponse à la mondialisation	45
a. Les stratégies d'insertion dans le bloc	47
a.1. Coopération sous-régionale Comme moyen d'insertion	48
a.2. Coopération sous-régionale comme contre-bloc	48
a.3. Insertion unilatérale dans le bloc	49
a.4. Des accords bilatéraux entre un Etat et un membres du Bloc	50
 Conclusion deuxième partie	 50

TROISIÈME PARTIE: LA RÉGION ANDINE FACE À L'ALENA ET LE MERCOSUR

I. Volonté d'insertion dans les blocs	51
A. Les exigences de l'ALENA et du MERCOSUR	52
a.1. L'ALENA: un bloc contractuel	52
a.2. Le MERCOSUR: Un bloc de compromis	53
B. Les capacités d'insertion des Etats Andins dans les blocs	54
b.1. Entre le MERCOSUR et l'ALENA: les choix des États andins	55
II. Les ressources et les réformes comme déterminants du choix de bloc	60
a. Les ressources dans la région andine	60
a.1. PIB et les secteurs économiques	62
a.2. Les exportations et les importations des États andins	66
a.2.1. Les partenaires commerciaux des États andins	66
a.3. Le taux d'alphabétisation	69
a.4. Sommaire comparatif des ressources	70
b. Les réformes dans les États Andins	71
b.1. L'inflation, la dette, le déficit et la fiscalité	73
b.2. La privatisation des entreprises d'État	80
b.3. La politique d'investissements, Les barrières tarifaires et non tarifaires	86
b.4. Sommaire comparatif des réformes	93
III. Conclusion troisième partie	95

**QUATRIÈME PARTIE: DISCUSSION SUR LES RAPPORTS ENTRE LES VARIABLES
RESSOURCES ET RÉFORMES ET LES CHOIX OPÉRÉS PAR LES ÉTATS ANDINS**

A. L'échelle de ressources et de réformes dans la région andines	96
a.1. L'analyse des indicateurs de ressources dans la région andine	96
a.2. Analyse des indicateurs de réformes dans la région andine	99
B. Les accords des pays andins avec l'espace ALENA et le MERCOSUR	106
C. Infirmité ou confirmation de l'hypothèse	110
D. Les limites de cette Étude	116
E. Conclusion	120

Les sigles utilisés dans ce travail

- ALENA:** Association de Libre Échange Nord Américain
- ALALC:** Association Latino-Américain de Libre Commerce
- ANSEA:** Association des Nations du Sud-Est Asiatique
- BIRD:** Banque International pour la Réconstruction et le Développement
- CARIFTA:** Caribbean Free Trade Agreement
- CARICOM :**Caribbean Common Market
- COMESA:** Common Market for Est and Southern Africa
- ECOWAS:** Economic Community of West African States
- GATT:** General Agreement on Trade and Tariffs
- GDP:** Gross Domestic Product
- IMF:** International Monetary Fund
- LAFTA:** Latin America Free Trade Agreement
- MERCOSUR:** Mercado Comun del Sur
- OCDE:** Organisation de Coopération et de Développement Économique
- OMC:** Organisation Mondiale du Commerce
- PVD:** Pays en Voie de Développement
- PIB:** Produit Intérieur Brut
- PNUD:** Programme de Nation-Unis pour le Développement
- RTA:** Regional Trade Agreement
- SADC:** Southern African Development Community
- UDEAC:** Union Douanière des États de l'Afrique Centrale

Les Tableaux

1. Le pourcentage de la triade dans le commerce mondial	23
2. PIB par pays en milliard de dollars US	64
3. PIB per capita de 1990-1995 en millier de Dollars US	64
4. Les principaux secteurs économiques dans le PIB	65
5. Exportation en milliard de dollars US et en % du PIB	67
6. Les importations andines en milliard \$US et en % du PIB	68
7. Destination des exportations andines	68
8. Exportations andines vers les pays industrialisés	68
9. Taux de scolarisation des populations	70
10 Sommaire comparatif sur les ressources	71
11. Déficit ou surplus en pourcentage du PIB	79
12. La dette publique en Milliard de Dollars US	79
13. Données macro-économiques	80
14. Privatisation dans la région andine en million de \$US	85
15. Privatisation en pourcentage du PIB	86
16. Flux d'investissements étrangers en Million de \$US	93
17. Sommaire comparatif des réformes accomplies	94
18. L'échelle des ressources dans la région andine	99
19. Échelle des réformes dans la région andine	104
20. Les accords de la Bolivie	107
21. Les accords de la Colombie	107
22. Les accords de l'Équateur	108
23. Les accords du Pérou	108
24. Les Accords du Venezuela	109
25. La combinaison des échelles de ressources et de réformes	110
26. La confrontation entre l'hypothèse et l'empirique	111

INTRODUCTION GÉNÉRALE

A. ÉTAT DE LA QUESTION

L'intégration économique régionale était perçue comme une possibilité pour améliorer le bien être économique et sociale dans les pays en développement. A l'aube de l'an 2000, les résultats auxquels aspiraient les pays qui se sont lancés dans ce processus sont loin d'être encourageants. Pourtant, une nouvelle forme de régionalisme est entrain de s'imposer sur les cendres de la notion d'intégration traditionnelle. Elle découle des changements structureaux qui catalysent l'interpénétration des économies. Ce phénomène, connu sous l'acception de *mondialisation*, remet en cause le fondement des rapports économiques et commerciaux entre les États. On ne parle plus des économies, mais plutôt de l'économie globale. Les Etats unissent leur force pour mieux affronter la concurrence. Cette situation lance un défi au multilatéralisme, qui jusque là, régissait "l'économie-monde" avec une espèce d'harmonie entre les États. Dans ces conditions, quelle alternative pour les pays de la périphérie dans leur effort pour le développement?

En effet, une nouvelle dynamique est entrain de redéfinir les rapports économiques entre la périphérie et les blocs économiques riches. Les pays de l'Europe de l'Est tentent de se joindre à l'Union européenne; la force centrifuge de l'ANSEA attire les États comme le Viet-Nam, le Cambodge ou le Laos, tandis que quelques États de l'Afrique sub-saharienne cherchent à se greffer à l'économie de l'Afrique du Sud post-apartheid. En Amériques, l'ALENA et le MERCOSUR sont devenus deux pôles d'attraction pour les États de l'hémisphère sud.

L'insertion des économies faibles dans les économies des blocs se présente ainsi comme une des possibilités, pour les pays en développement, de participer à l'économie mondialisée. L'insertion,

comme nous l'entendons, consiste en toute démarche entreprise par un ou plusieurs pays en développement visant à greffer ses ou leurs activités économiques et commerciales à celles d'un espace économique puissant. Elle peut s'exprimer soit par des accords de libre échange avec ledit espace que nous qualifions de "bloc" ou avec quelques uns de ses membres; soit encore en y devenant membre effectif.

B. Le Problème

Certains pays de l'Amérique latine comme le Brésil, l'Argentine et le Chili se sentant vulnérable ont développé des stratégies spécifiques face aux changements structureaux intervenus au niveau global¹. Cela a conduit à la naissance du MERCOSUR, considéré, à l'instar de l'ALENA, comme un autre pôle d'attraction économique pour les États de l'hémisphère sud. En effet, dans la période comprise entre 1990 et 1995, la Bolivie, l'Équateur, la Colombie, le Pérou et le Venezuela ont contracté des accords ou des protocoles d'ententes économiques et commerciaux avec les membres de l'un ou l'autre de ces deux entités économiques. Pourtant, le choix des accords opéré par chacun de ces États pour tel bloc plutôt que tel autre soulève une question. Sur quels critères se sont-ils basés pour que certains s'orientent vers l'espace économique d'ALENA, et d'autres vers le MERCOSUR? La pertinence de cette question relève du fait que ces États sont tous membres de la communauté andine dont le régionalisme ouvert est la caractéristique essentielle. Ils possèdent des économies de même nature, basées sur l'exportation des matières premières; et ils ont connu des graves crises économiques qui ont nécessité des réformes importantes.

La réponse à cette question n'étant pas évidente, nous avançons

¹ Voir à ce sujet la thèse de Benoît Caron, Integration Strategies in the South Cone: A Comparison of Argentina, Brasil, and Chile, Faculté des Sciences Sociales, Département de Science Politique, Université d'Ottawa, Avril, 1998.

une hypothèse qui repose essentiellement sur les ressources économiques et les réformes néo-libérales comme les déterminants des choix de chacun de ces États. En effet, nous postulons qu'un pays pourvu de ressources et de réformes néo-libérales chercherait l'insertion dans la zone économique de l'ALENA. En revanche, celui qui aurait moins de ressources pratiquerait moins des réformes et choisirait de se regrouper avec d'autres partenaires pour s'insérer dans l'espace du MERCOSUR.

Cette hypothèse repose sur deux considérations. La première concerne l'adhésion dans les blocs. En effet, un bloc (ou un de ses membres) qui consent des accords avec un pays tiers s'attend à en tirer des avantages substantiels. Ainsi, examine-t-il un certain nombre des paramètres ou pose-t-il des conditions auprès de l'État demandeur ou du partenaire qui cherche des accords. Dans le cas des États andins, ils ont sûrement répondu aux exigences soit de l'ALENA, soit du MERCOSUR pour arracher les accords.

Deuxièmement, la capacité de chaque État à répondre à ces exigences est un autre facteur. La "Capacité" peut être ici, à la fois, matérielle ou structurelle. Par exemple, un État andin pourvu de ressources choisirait forcément l'ALENA à cause des retombées que les pays de ce bloc sont capables de générer. Les pays moins riches choisiraient sûrement le MERCOSUR à cause de la souplesse et du laxisme de ses structures.

Deux conditions s'imposent pour valider l'hypothèse: il faut que le choix des pays andins pour l'un ou l'autre des blocs se dégage clairement. Cela peut s'exprimer par des accords, des protocoles d'ententes ou des intentions etc. Cette première condition ne suffit pas. Il faut aussi que les pays, ayant des ressources, aient aussi des réformes allant dans le sens du néo-libéralisme, et que ses accords, ses protocoles d'ententes ou ses intentions s'orientent vers l'espace économique de l'ALENA. Par ailleurs, que l'intention de s'insérer dans le MERCOSUR soit clairement exprimée de la part des

pays qui se sont regroupés. En somme, les choix d'insertion des pays pourvus et les moins pourvus en ressources et en réformes doivent s'orienter de façon contradictoire, sinon, il nous faudrait invalider ou reformuler notre hypothèse.

L'intérêt de ce travail s'inscrit dans la mouvance de ce qu'a représenté la région andine. Elle a été à l'avant garde des expériences relatives à la lutte contre le sous-développement. On se souviendra du Pacte signé par le pays de la région à Cartagene, considéré alors comme une référence pour les pays en développement. De ce point de vue, ce travail pourrait inspirer la recherche sur la problématique de l'insertion, cette fois-ci, dans d'autres régions du monde.

Par ailleurs, les erreurs et les manquements de cette dissertation ouvriraient, nous sommes convaincus, des perspectives d'analyse plus intéressantes dans la compréhension des stratégies d'insertion des États dans les blocs.

C. Méthodologie et division du travail

La méthodologie comparative s'avèrent appropriées pour matérialiser cette recherche. En effet, ce travail tente de retracer un certain nombre d'indicateurs qu'il soumet, par la suite, à une étude comparative à l'intérieur de 5 pays de la région andine. Il s'agit de compiler les données statistiques relatives aux indicateurs des variables *Réformes* et *Ressources*. La comparaison entre ces indicateurs nous aidera à déterminer dans un premier temps les échelles *des ressources* et *des réformes* entre les 5 partenaires de la région. Le but ici est de déterminer lequel des pays a plus ou moins de réformes ou des ressources. Dans un deuxième temps la comparaison nous servira à confronter notre hypothèse face aux accords conclus par chacun des États. Nous cherchons à prouver si le lien établi par notre réponse anticipée est vérifiable.

Notre recherche se base sur L'analyse documentaire et

contextuelle. Nous nous sommes servis des documents officiels des pays concernés, des compilations d'organismes internationaux (ONU, ECLAC, PNUD, BIRD, FMI etc.), des publications académiques ainsi que des journaux pour présenter notre argumentation. Cette recherche s'échelonne de 1990 à 1995. Le choix de cette période se justifie par le fait que les accords contractés par les pays de la région andine avec les blocs ou leur pays membres ont eu lieu au cours de cet intervalle de temps.

S'agissant de la division du travail, précisons que la problématique de l'insertion s'inscrit dans le contexte de la mondialisation. Cette dernière ne cesse de prendre les allures d'une nouvelle idéologie. La première partie de cette dissertation, tente de circonscrire ce concept en recourant à la théorisation critique du système international. Ce paradigme nous aidera à appréhender ce phénomène comme le résultat d'un changement² des structures face auxquelles les États et les régions réagissent.

Par ailleurs, le changement de contexte appelle le changement des stratégies dans la lutte contre le sous-développement. La deuxième partie de ce travail examinera, les insuffisances de l'intégration traditionnelle dans les pays en développement, le défi du multilatéralisme et enfin, l'insertion dans les blocs comme une des approches face au nouveau contexte.

La troisième partie portera sur l'implication de l'insertion dans le pays en développement. Pour se faire, nous allons l'illustrer avec l'expérience des pays andins face aux blocs. Concernant la base de l'Hypothèse susmentionnée, la quatrième et dernière partie identifiera les indicateurs sur les terrains et les soumettra à l'épreuve de notre réponse anticipée.

²Nous utilisons le terme changement par souci de fidélité à la littérature, car cette acception nous semble inappropriée. Nous aurions préféré l'acception mutation.

PREMIÈRE PARTIE: LE SYSTÈME INTERNATIONAL ET LA MONDIALISATION.

A. LE SYSTÈME INTERNATIONAL: PERMANENCE DES STRUCTURES

Il est nécessaire d'appréhender les articulations du système international pour parvenir à cerner le concept de la mondialisation. La complexité des rapports internationaux fait que la théorisation du système international sur le plan épistémologique et ontologique se développe dans plusieurs directions. Nous n'irons pas jusqu'à brosser un tableau exhaustif de tous les paradigmes, telle n'est pas notre préoccupation. Nous nous limiterons à l'approche réaliste, marxiste et critique pour tenter expliquer le système international.

a.1. Les paradigmes réalistes et marxistes

Le courant réaliste s'inscrit dans la logique anthropologique qui privilégie la vision pessimiste de la nature humaine, pour expliquer le système international. L'être humain est dépeint comme foncièrement mauvais, doté de l'esprit de domination et en constante recherche de la puissance pour défendre ses intérêts. La société, dans cette perspective, est présentée comme le reflet des êtres humains qui la composent, l'habitent et la façonnent.

Partant d'une telle conception, la projection de la société, à une plus grande échelle, correspond à l'État. Ce dernier est, pour l'École réaliste, l'unité de base du système international. Tandis que la poursuite des intérêts nationaux divergents est considérée comme le déterminant des rapports internationaux³. Chaque État cherche à accroître ses capacités pour dissuader les autres concurrents. Devant cette logique de confrontation, les réalistes estiment que *l'absence d'une autorité centrale pour stabiliser les rapports internationaux fait que le système*

³ Kenneth Waltz, Theory of International Politics, Reading, Massachussett, Addison-Wesley Publishing 1979, P. 72.

international est anarchique⁴. Ils croient en la nécessité de garantir la stabilité du monde face à la divergence des intérêts nationaux⁵. Cela passe par l'usage de la force par les États qui en ont les moyens pour contrôler le système international.

En revanche, les Marxistes sont loin de partager la vision réaliste centrée sur les divergences inter-étatiques. Ils partent de l'axiome selon lequel les rapports humains se construisent sur une fondation, à la fois, matérielle et historique. La politique étant la substance concentrée de l'économie, disait Marx, c'est donc les rapports de production qui déterminent les rapports sociaux et vice versa. Cette dialectique érige l'économie au rang de plate-forme sur laquelle s'organise toute société. En d'autres termes, si dans le contexte national, l'économie détermine les classes sociales avec la complicité de l'État, dans le contexte international, elle est le socle sur lequel s'enracine le développement du capital à l'échelle mondiale. Stephen Gill illustre bien la vision marxiste du système international:

"It is the most recent chapter in the historical struggle between the Arab World and the west, in contemporary times over the control of oil. More fundamentally, however, it partly reflects not simply the struggle between states, central to neo-realist and liberal institutionalist theorising, but also the struggles over the organising principle of society-struggles which began at least as early as the Middle Ages and the era of crusades- between Western capitalist secular materialism and the metaphysics and social doctrine of Islam, as well as more secular pan-arabist forces in the shape of the Iraqi regime. In this sense, the Gulf War is rooted in the social struggles and transformations which have occurred in the world over many centuries⁶".

⁴ Kenneth Waltz, *Theory of International Politics*, p.72.

⁵ John G. Ruggie, "Continuity and Transformation in the World Policy: Toward a Neorealist Synthesis," in Neorealism and its Critics, New-York, Columbia University Press, 1986, p. 134. Pour l'analyse du réalisme et de la protection de l'intérêt national, voir aussi Hans J. Morgenthau, Politics Among Nations: The Struggle for Power and Peace, 4th ed., New-York, Alfred A. Knopf, 1967.

⁶ Stephen Gill, Gramsci and Global Politics: Towards a Post-Hegemonic, Cambridge (England), Cambridge University press, 1993, p. 13.

a.2. Le paradigme critique

Ce paradigme appréhende les rapports internationaux sous une optique globale. Pour elle, l'analyse du système international ne peut être valide et objective que dans la mesure où elle n'occulte ou ne néglige aucune dimension de la problématique internationale comme le font les autres écoles. S'inspirant de la théorie de L'économie-monde de Fernand Braudel⁷, Robert W.Cox exprime bien la vision critique lorsqu'il présente les rapports internationaux comme un composé de plusieurs sphères interdépendantes et indissociables. Dans l'esprit de Cox, l'économie, la politique, l'idéologie et la culture constituent le socle sur lequel se déploient les rapports internationaux⁸.

Son rejet du réductionnisme recoupe la démarche de plusieurs auteurs non critiques. Entre autres, Gramsci qui, dans sa tentative d'expliquer les insuccès du communisme russe, croit en la prise en compte de l'épistémologie, de l'ontologie, et de la méthodologie dans le contexte du passé, du présent et du futur pour reconstruire le matérialisme historique⁹. Ce neo-marxiste met également en relief l'importance de l'idéologie dans l'affirmation de toute société¹⁰. Karl Polanyi aussi, dans son étude sur l'Angleterre et l'Europe du XIXème Siècle, refuse de dissocier l'économie des autres sphères sociales¹¹. Son schéma qualifie d'utopisme la croyance libérale qui présente l'économie comme un

⁷ F.Braudel, Civilisation matérielle: économie et capitalisme du Xve au XVIIIe Siècle. T.3. Paris, Armand Colin, 1979, p. 12.

⁸ Robert W.Cox, "Social Forces, States and World Orders", in Revue des Études Internationales, Vol.XXI, No 4, dec.1990, p. 693.

⁹ Stephen Gill, Op.Cit .p. 1.

¹⁰ Robert Keohane, After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy, Princeton (N.J), Princeton University Press, 1984, pp.44-45. Voir aussi Robert Cox, "Gramsci, Hegemony and International Relations: an Essay in Method", In Stephen Gill, Gramsci, Historical Materialism and International Relations, Cambridge, Cambridge University Press, 1993, pp. 50-54.

¹¹ Karl Polanyi, The Great Transformation: The Political and Economic Origin Of our Time, Boston, Beacon Press, 1957.

système autonome apte à se régler par les simples lois du marché.

L'architecture des rapports internationaux, dans l'optique critique, est constituée de plusieurs piliers que nous ramenons à trois. Le premier consiste à considérer la présence et la permanence des structures. L'important est de bien connaître ces structures qui produisent les équations dont les résultats varient en fonction des variables. En d'autres termes, les interactions des acteurs peuvent produire divers résultats, mais le jeu reste le même.

Le deuxième est celui d'admettre qu'une transition s'opère à un moment de l'histoire où un ensemble des structures peut remplacer un autre sans une explication théorique. Thomas Kuhn qui envisageait l'histoire de la science comme une suite de discontinuité, une suite de paradigmes sans explication rationnelle, pourrait s'inscrire dans cette logique qui rappelle, à certains égards, le post-structuralisme. Tel est aussi le cas de Stephen Gill qui commente la dynamique de la globalisation en ces termes: *"series of structural changes which generate new conditions and promote changing conception of interest and identity"*¹²

Le troisième pilier est de croire que les structures ne sont pas des aprioris de l'histoire, mais les paramètres de l'action, c'est-à-dire le résultat d'une activité historique. Par conséquent, ni la nature humaine, ni le système inter-étatique, ni le capitalisme ne sont des données mais des faits. Dans le rapport entre l'homme et ses pratiques sociales se profilent, d'une part, l'ombre de la dialectique historique où les structures émergentes seraient formées dans les contradictions des structures existantes. D'autre part, on est proche des considérations anthropologiques de Hans Morgenthau; car c'est

¹² Stephen Gill, *Op. Cit.*, p. 4.

l'homme qui est au centre de l'action à travers son comportement générateur des faits. Ce postulat est bien illustré par Giambattista Vico qui affirme que la société civile a été faite par les hommes, et que, par conséquent, ses principes seraient donc à découvrir dans la modification des mentalités et des pratiques humaines¹³.

De ces trois principes émergent deux constantes: d'abord, le système international repose sur un ensemble intégré des structures. Ensuite, l'architecture des structures demeure immuable; seuls leurs registres subissent des mutations. De ces deux considérations, nous pouvons inférer que le contexte actuel dit "mondialisation" se révèle être le résultat ou l'effet de la dynamique et de la mutation des structures.

En vertu de ce qui précède, en quoi consistent ces mutations de structures dans les rapports internationaux ponctuels? La réponse à cette question ne peut être envisagée sans que nous passions du stade conceptuel des structures au stade empirique.

B. LA MONDIALISATION COMME MUTATION DES STRUCTURES

Certains discours perçoivent la mondialisation sous l'optique de l'interdépendance économique des États¹⁴. Cette vision est loin d'être exhaustive, mieux encore, elle est réductionniste. L'évolution dans le mode de production, dans les échanges de biens et dans la technologie révèle que la mondialisation est autre chose qu'une simple interdépendance des États. Elle est une mutation des structures qui s'érigent en une somme de forces qui bouleversent et réorganisent les rapports internationaux.

¹³ Giambattista Vico, The New Science of Giambattista Vico. Trans. Thomas Goddard Bergin & Max Harold Fisch, Ithaca, Cornell University Press, 1970. P. 331.

¹⁴ IMF, "World Economic Outlook", in World Economic and Financial Survey, May 1997, pp. 73-74.

b.1. Les forces mondialisantes

Le changement structurel n'est pas une démarche mécanique, mais plutôt un processus long et lent. Pourtant, la décennie 1980-1990 semble contredire cette vérité. Des bouleversements lourds de signification se sont produits en un laps de temps. En effet, des structures qui se concevaient à petite échelle ont connu des déploiements phénoménaux.

Primo, les nouvelles capacités technologiques pénètrent systématiquement toutes les sphères industrielles et commerciales. Les moyens de communication, plus performants, minimisent l'obstacle espace-temps. En outre, le mode de production s'est transformé, passant du "fordisme" au "post-fordisme"¹⁵. Le premier affirmait, à la fois, un degré de nationalisme et la souveraineté de l'État vis-à-vis du monde extérieur et en même temps, il renforçait la structure des relations inter-étatiques. Le post-fordisme, en revanche, est en train de renverser les caractéristiques essentiels du fordisme. Il encourage un certain type de société ou d'État et un nouvel ordre mondial contraire à ce que nous avons toujours connu. À la répétitivité de la production en série exécutée par des ouvriers spécialisés, s'est substituée une souplesse de la production dite "Just in time". Cette forme d'organisation de la production met en branle une dynamique nouvelle qui se prête à l'internationalisation sans être nécessairement une multinationale. Elle encourage, par ailleurs, la migration, le mouvement des capitaux et les relocalisations sans contrôle¹⁶. À travers elle, l'économie est en train de sortir de la sphère étatique.

¹⁵ W. Andrew Axline, Globalization, Marginalization and Integration: The New Regionalism and Developing Countries. Working paper, département of Political Science, Faculty of Social Sciences, University of Ottawa, Oct 1995, p. 14.

¹⁶ Philippe M. Depharge, Mondialisation, vers la fin des frontières?, Paris, Dunod, 1983, pp. 38-59.

Secundo, la fin de l'antagonisme Est-Ouest, avec comme toile de fond l'élimination d'une possibilité d'affrontement nucléaire entre les USA et l'URSS, a placé l'économie et le commerce, comme le dit Christian De Block, au centre des intérêts nationaux. Acquérir la part des marchés est devenu l'objet de la lutte entre les économiquement puissants¹⁷.

Enfin, les rapports entre l'État, l'économie et le commerce se redéfinissent. En effet, l'État gèrait l'économie en concertation avec les entreprises et les syndicats. Ce tripartisme permettait de contrôler les turbulences économiques extérieures. Dans le contexte actuel, l'économie est devenue ce que Karl Polanyi appelle une "économie dérégulée"; c'est-à-dire libérée de l'emprise des politiques nationales. L'indépendance dont jouit l'économie, à l'heure actuelle, s'inscrit dans la mouvance de l'idéologie néo-libérale des années 1980. Celle qui se résume, selon Barbara Stallings, en la stabilité macro-économique, la réduction du rôle de l'État dans l'économie active, et le libre-échangeisme¹⁸.

b.2. Le paradoxe de la mondialisation.

Aucune région du monde n'est à l'abri de l'emprise de ces forces structurantes. Conséquemment, les États qui se sentent petits dans le nouveau contexte tissent des alliances économiques régionales pour se protéger contre la concurrence. Ainsi, l'architecture des rapports internationaux change au niveau planétaire, contraignant les États à s'enfermer dans des régions. Dans ces conditions, la mondialisation est paradoxale, car si le

¹⁷ Christian Deblock et Brunelle Dorval, Les États-Unis et les enjeux de l'intégration, Cahier de Recherche, 2 sept 1997. Voir aussi Soogil Young, "Globalism and Regionalism: Complement or Competitor?" In Pacific Dynamism and the International Economic System, Washington, (Institut for International Economics), C.Fred Bergsten and Marcus Noland, 1993, pp. 111-131.

¹⁸ Barbara Stallings, "Introduction", in Global Change. Regional Response: The New International Context of Development, Cambridge (Massachusset), Cambridge University Press, 1995, p. 12.

changement est global, les réponses sont régionales, ou mieux encore fragmentaires¹⁹. En fait, ce paradoxe cache ou minimise une dimension asymétrique des rapports internationaux que Wallerstein illustre par le cas de figure "centre versus "périphérie".

b.3. LE CENTRE VERSUS LA PÉRIPHÉRIE

En retournant vers les années 1970, force est de constater que les échanges intra-régionaux étaient à peine supérieurs aux échanges inter-régionaux. Cette tendance a pris des proportions hyperboliques après la fin de la guerre froide entre l'Est et l'Ouest. L'économie étant devenue le déterminant des rapports internationaux, le regroupement économique et commercial des pays à l'intérieur des régions²⁰ apparaît comme une réponse des États face à la concurrence qui en découle. On parle alors de la résurgence du régionalisme. Depuis 1992, par exemple, les échanges commerciaux inter-régionaux n'ont représenté en moyenne que 11,6% seulement des échanges mondiaux, comparativement aux 42,9% des échanges intrarégionaux²¹.

Cette résurgence du régionalisme s'est accompagnée d'un contraste phénoménal. D'un côté, il est la somme de la régionalisation et des stratégies économiques développées par les leaders des régions dominantes pour protéger leurs espaces économiques et commerciaux²². De l'autre côté, elle marginalise des

¹⁹ MARTINEZ M. OSVALDO, "Mondialisation de l'économie internationale et contradictions régionales", (sous la direction de François Houtard), dans Marchés régionaux ou guerres commerciales, Paris, Harmattan, 1997, pp. 72-84. Voir aussi Barbara Stallings, Op.Cit., pp. 1-10.

²⁰ Diana Brand, "Regional Bloc Formation and World Trade," Intereconomics, Hamburg, Institute for Economic Research. Vol.34, No1. Nov., 1993, pp. 260-280.

²¹ Stallings and streeck, " Capitalism in Conflict? The United States, Europe, and Japan in the Poste-Cold War World", dans Barbara Stallings., Op.Cit., p. 74.

²² W.A.Axline, Op.Cit., p. 19.

régions entières du cycle de production et des échanges au niveau mondial. Quelques statistiques confirment cette polarisation du monde en régions pourvues et moins pourvues. En 1996, l'Union européenne, l'Amérique du nord et le Japon ont produit plus de 75%²³ de l'économie mondiale, pendant que 47 pays réunis contribuaient seulement pour 0,3% des échanges commerciaux mondiaux²⁴. La triade accapare plus de 86,7% des activités commerciales tandis que le reste du monde se partage les 16,3%²⁵. Dans ce contexte, l'architecture du néo-régionalisme est constituée d'un centre riche et d'une périphérie en voie de marginalisation.

Tableau.1²⁶
Le pourcentage de la triade dans le commerce mondial.

Les régions	1993	1994	1995	1996
Union Européenne	38,8 %	38,9 %	39,98 %	39,1 %
Le bloc nord américain	17,7 %	17,3 %	16,8 %	17,4 %
Japon et l'Asie du Sud Est	15,6 %	17,0 %	17,9 %	17,3 %

b.3.1. L'IMPLICATION DE LA RÉGIONALISATION AU CENTRE

Depuis la fin de l'antagonisme "capitalisme versus communisme", les 3 approches du capitalisme incarnées par l'Union européenne, le Japon et l'Amérique du nord se sont engagées dans une espèce d'affrontement. En effet, gagner les parts de marché est devenu une démarche qui va de paire avec une certaine appréhension sur le rapport entre l'économie et l'État. Si la concurrence est réelle,

²³ World Bank, World Development Indicators, 1998, p. 328.

²⁴ Yves Berthelot, "Plus d'obligation, moins d'incertitudes: Les Pays en développement et l'Uruguay Round", Politique Étrangère, Institut Français des Relations Internationales, Vol., 58, No 1-2, (été 1993), p. 363.

²⁵ Brunelle Dorval & Christian de Block, Op. Cit., p. 16.

²⁶ World Bank, Op.Cit., p. 328.

cependant les 3 blocs sont loin d'être en conflit ouvert. Il y a une espèce d'équilibre au sein de la triade que Stallings et Streeck qualifient de "non hegemonic interdépendance"²⁷. Ils collaborent, établissent des compromis et déterminent les termes des échanges, des investissements et du système monétaire international. Cette collaboration s'effectue à travers les institutions comme l'OCDE²⁸, un club dont sont membres tous les pays de la triade; et des institutions financières comme la BIRD²⁹ et le FMI³⁰, desquelles dépendent plusieurs pays en développement, pourtant financées et contrôlées par les pays riches.

b.3.1.1. L'Union européenne

Sous l'impulsion de l'Allemagne et de la France, l'Europe, qui reconnaît en l'État un rôle économique, accélère son intégration. Celle-ci s'articule autour de 3 axes: les européens se sont dotés d'abord des institutions efficaces mais souples comme moyens d'intégration. Ensuite, ils s'attellent maintenant à la recherche de la cohésion en matière économique, commerciale, sociale et environnementale. Enfin, l'Union européenne n'a pas l'intention de se limiter à sa configuration actuelle. Elle a ciblé un certain nombre des pays de l'Europe centrale en vue de son élargissement au début du prochain millénaire.

²⁷ Stallings Barbara and Streeck, "Capitalism in Conflict? The United State, Europe, and Japon in the Post-Cold War World", in Stallings Barbara, *Op. Cit.*, pp. 67-99.

²⁸ OCDE: Organisation pour la Coopération et le Développement Économique.

²⁹ BIRD: Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement.

³⁰ FMI: Fond Monétaire International.

b.3.1.2. Le Japon et ses satellites

Le Japon ne fait pas partie d'une entité structurée du genre de l'Union européenne ou de l'ALENA. Pour faire face à la concurrence, il s'est servi de sa puissance économique pour implanter un réseau commercial et industriel solide à travers plusieurs pays de l'Asie notamment le Taiwan, la Corée du Sud, la province chinoise de Hong-Kong et le Singapour.

Alors que le fordisme se désagrège en occident, le "Toyotisme"³¹ s'est installé comme modèle dans cette région³². Cette nouvelle philosophie de la production est le substrat qui confère au Japon 18% de l'économie mondiale, le plaçant ainsi au deuxième rang après les États-Unis. Ces trois dernières années, le Japon et ses satellites traversent la pire dépression de 50 dernières années. Les faillites des firmes de courtage se succèdent et le taux de chômage Japonais a franchi la barre de 4,9%³³. Pour les uns, il s'agit d'une simple correction des marchés face au flux des capitaux qui circulaient sans contrôle dans la région. D'autres vont plus loin, estimant que la crise n'est que l'expression de la faillite de l'approche japonaise du capitalisme. Ce dernier qui s'articule autour de la coopération entre l'État, les entreprises et les syndicats a engendré le laxisme dans le contrôle des investissements et des prêts bancaires, pour la plus part douteux, au nom de l'emploi à vie.

b.3.1.3. Les États-Unis et l'ALENA

Les États-Unis incarnent à eux seuls l'ALENA, bloc composé du Canada et du Mexique. Cette entité est née de la volonté des américains de clarifier leur vision de l'économie et du commerce dans

³¹ François Chasnais, La Mondialisation du capital, Paris, Syros, 1994, pp. 21-24.

³² Michael Dolan, "Global Economic Transformation and Less Developed Countries", in Global Transformation and the Third World, Boulder, Colorado, Lynne Reiner publisher, 1993, pp, 259-282.

³³ Le Monde Diplomatique, Sept., 1998.

un monde en mutation³⁴. D'abord, parce que du statut de créateur qu'ils étaient au plus fort de la guerre froide, ils n'ont cessé de voir leur puissance financière s'effiloche au point de les placer en position de débiteur³⁵. Ensuite, les affaires économiques se présentent désormais comme une question de sécurité nationale, et que la présence de foyers rivaux est devenue une menace pour la prospérité des États-Unis.

Devant cet impératif, les américains avaient commencé par multiplier des initiatives économiques et commerciales qui de l'avis des spécialistes, comme Gary C. Hufbauer, étaient contradictoires les unes aussi bien que les autres. Ces stratégies visaient essentiellement à satisfaire deux desseins: l'ouverture d'un marché pan-continentale³⁶ et l'établissement des règles de droit dans les relations commerciales³⁷.

Le premier dessein consistait à contracter des accords avec plusieurs régions du continent américain. Ce faisant, ils espéraient construire une chaîne d'ententes qui s'emboîteraient les unes dans les autres pour constituer finalement le marche pied d'un libre-échange continental³⁸. On peut penser par exemple à *Caribbean Basin Economic Recovery Act* qui ouvrait le marché américain et offrait les avantages fiscaux aux pays de Caraïbe; *l'Initiative pour les Amériques* prônaient l'allégement de la dette sud-américaine et enfin *les accords préférentiels avec les pays andins* qui octroyaient à ces derniers certains avantages commerciaux.

³⁴ Voir à ce sujet Garry C. Hufbauer & Jeffrey J. Schott, "Nafta, an Assessment", Washington Dc, Institute for International Economic, Washington Dc, Rev. Washington, 1993. pp. 1-19.

³⁵ Paul M. Kennedy, The Rise and Fall of the Great Powers, New-York, Radom House, 1987.

³⁶ Gatt, Examen des politiques commerciales des États-Unis, Vol., 2, Genève, 1993, p. 8.

³⁷ "United State of America: Economic Report of President", Washington, Feb., 1995, p. 220.

³⁸ Gatt, Op. Cit. P. 8.

Le deuxième dessein favorisait le régionalisme ouvert, parce qu'il inclut, à la fois, les accords plurilatéraux, non exclusifs et ouverts à d'éventuels nouveaux partenaires. Pour Washington, cela correspond aux dispositions de l'article XXIV de l'ancien Gatt et à la propension multilatérale de l'organisation mondiale du commerce. Dans le contexte où la relation entre la croissance et le commerce présente l'équation d'une politique tournée vers l'extérieur, une telle démarche vise à défendre les entreprises américaines contre les pratiques déloyales ou discriminatoires.

Enfin, le long processus qui a abouti à la naissance de l'ALENA en 1994 s'est présenté comme une clarification qui élimine les ambiguïtés qui découlaient des initiatives précédentes. Le Canada et le Mexique ont bataillé dur pour concrétiser les accords portant création de l'ALENA. Ces deux pays se sont vus imposer la vision américaine de l'économie et du commerce qui se résume en un degré raisonnable de stabilité monétaire, la faible protection tarifaire, une politique orientée vers la libéralisation des marchés, l'existence préalable des accords et des coopérations commerciales, avec les USA et enfin la présence d'un régime démocratique.

La substance de cette vision est considérée, selon certains experts, comme les conditions minimales d'adhésion à l'ALENA pour le reste des pays du continent américain³⁹. Malheureusement, on ne peut parler de l'expansion de l'ALENA pour l'instant, tant les enjeux sont très importants aux États-Unis. Le "Fast Track", nécessaire pour mener des négociations commerciales rapides n'a pas été accordé à l'administration Clinton par le Congrès des États-Unis.

Pourtant, les visées continentalistes des États-Unis se poursuivent sous un autre registre. A l'initiative des USA, les sommets de Miami de 1994 et celui de Santiago en 1997 ont proposé et réaffirmé la date butoire de l'an 2005, comme celle devant initier un libre marché continental. Par ailleurs, les 150 mesures et les 23 initiatives adoptées dans ces deux forums pour matérialiser le rêve

³⁹ Voir Garry C. Hufbauer et Jeffrey J. Schott, *Op. Cit.*, pp. 1-19.

d'un marché hémisphérique, apparaissent aux yeux des observateurs comme la version détaillée des conditions d'adhésion à l'ALENA.

Ce dessein continentaliste des USA aux exigences inaccessibles pour les États de l'hémisphère suscite des réactions. La naissance du MERCOSUR, comme nous le verrons, en est une parfaite illustration.

b.3.2. L'IMPLICATION DE LA RÉGIONALISATION À LA PÉRIPHÉRIE

Dans le reste du monde, la situation est loin d'être comparable à ce qui se passe dans la triade. Au regroupement basé sur "l'échange driven" et "la production spécialisation"⁴⁰, se substituent des structures souples où chaque État a la latitude nécessaire pour rechercher ses objectifs économiques et commerciaux. Par ailleurs, d'autres États du Sud tentent d'arrimer leurs économies à celles des régions plus performantes.

b.3.2.1. L'Asie, l'Europe de l'Est et l'Afrique sub-saharienne

Loin de circonscrire tout le regroupement, retenons que la Communauté des États indépendants, qui regroupe les pays de l'ex-Union Soviétique, n'est encore qu'au stade des vœux. Les pays de la Mer noire tentent de se regrouper autour de la Turquie comme puissance régionale. En Asie, les 4 tigres⁴¹ sont passés successivement de l'économie basée sur l'exportation des matières premières à ce que Yu Han Chu appelle "*Shifting production from land-*

⁴⁰ Lynn K. Mytelka, "Regionalism and the New Logic of International Competition", dans Mytelka K. Lynn (sous la direction de), South-South Co-operation in a Global Perspective. Paris, OCDE, 1994, p. 21.

⁴¹ Les pays concernés sont: la Corée, la province chinoise de Hong-kong, le Taiwan et le Singapour.

*intensive to labor intensive to capital-intensive industries*⁴². L'absence d'un cadre régional structuré n'a pas empêché ces pays à harmoniser leurs politiques économiques. Par ailleurs, la main d'oeuvre qualifiée et à bon marché combinée avec le Japon comme force centrifuge, ont propulsé cette partie du monde au rang de région nouvellement industrialisée. La conjoncture financière qui y sévit ne saurait remettre en cause ce décollage industriel et commercial déjà solide.

L'Afrique Sub-saharienne, en revanche, se situe aux antipodes des progrès asiatiques. Le découpage régional, qui se manifeste à travers des entités comme la Southern African Development Community (SADC) ou The Economic Community Of West African State (ECOWAS) etc..., ne constitue pas encore une réponse efficace au nouveau contexte. D'abord parce que l'économie de cette partie du monde reposait, en grande partie, sur les avantages financiers qui découlaient du conflit Est-Ouest et des aléas des exportations des matières premières. Ensuite, le service de la dette et les exigences néo-libérales d'ajustement structurel⁴³ imposées par les institutions financières internationales freinent toute initiative de relance économique. Avec ces contraintes, les pays du continent sont devenus des véritables exportateurs de devises dont ils ont pourtant grandement besoin pour alimenter le processus de développement.

Enfin, l'absence des industries de transformation, des investissements, de la main d'oeuvre qualifiée⁴⁴, et le clientélisme politique chronique constituent des obstacles à l'émergence d'une économie viable pour l'Afrique.

⁴² Yu-Han Chu, "The East Asian NICs: A State Led Path to Developing World", dans Stallings Barbara (sous la direction de), *Op Cit.*, pp. 199-201.

⁴³ Stallings Barbara, "Introduction", dans Stallings Barbara (sous la direction de), *Idem.*, pp. 14-22.

⁴⁴ W.Andrew Axline, *Op. Cit.*, p. 24.

b.3.2.2. L'Amérique latine

L'Amérique Latine s'impose le régionalisme ouvert comme réponse au nouveau contexte. Il s'inscrit dans la logique du multilatéralisme privilégiée par les négociations de l'Uruguay Round d'hier et de celle de l'organisation mondiale du commerce aujourd'hui. Les intégrations régionales traditionnelles, qui s'apparentaient alors à l'isolationisme ont cédé la place à une régionalisation qui exige l'ouverture économique à l'intérieur et la libéralisation commerciale à l'extérieur.

Cette nouvelle tendance en Amérique latine se cristallise autour de 3 axes: la redéfinition des intégrations régionales, l'insertion de certains États dans les entités économiquement viables, et la naissance du MERCOSUR. Le premier axe a trait au régionalisme ouvert qui s'impose, à la fois, au niveau Sub-continental⁴⁵ et au niveau régional. On prône un régionalisme souple pour remplacer l'intégration rigide. Cette nouvelle dynamique est connue sous la dénomination "Apertura". En s'inscrivant dans cette logique, l'Association Latino américaine de libre Commerce (ALALC), qui englobe tous les pays de l'Amérique latine est devenue l'ALADI; l'Association Économique des États de Amérique centrale (AEC) et le CARICOM dans les caraïbes se sont transformées structurellement; le groupe andin s'est substitué en une communauté des États.

Le deuxième axe concerne des géants qui sont devenus partenaires au sein des bloc. C'est le cas de l'Argentine et du Brésil qui animent le MERCOSUR et du Mexique devenu membre de l'ALENA. Enfin, l'axe le plus significatif du régionalisme ouvert demeure au niveau sous-régional avec l'émergence du MERCOSUR, un bloc économique issu dans le contexte des pays en développement.

⁴⁵ Nous utilisons l'expression "sub-continentale" pour exclure les USA et le Canada de notre propos.

b.3.2.3 La naissance d'un pôle économique: le MERCOSUR

Le MERCOSUR est composé du Brésil, de l'Argentine, du Paraguay et de l'Uruguay. Ce bloc est né, d'une part à la suite de la proposition des États-Unis qui exigeaient aux pays de l'Amérique du sud de se regrouper pour négocier le libre change avec eux⁴⁶; et d'autre part, il est une réaction au refus des États-Unis de respecter la promesse de l'élargissement de l'ALENA⁴⁷ à d'autres pays. Le Brésil proposait de faire de la nouvelle entité le point de départ d'un véritable marché pour défendre les intérêts du sous-continent face aux américains.

Les négociations ont commencé en 1991. Elles avaient pour objectif de jeter les bases d'une intégration des économies et l'instrumentation des mécanismes régulant les échanges. La création du marché commun proprement dit est entrée en vigueur en 1994.

Il faut dire que contrairement à l'ALENA dont la portée et le langage des accords sont précis, exhaustif et technique, le traité d'Asunción, signé en Mars 1991 par les 4 partenaires, est moins clair. Il énonce simplement des grands principes, notamment la réduction touchant à la totalité de l'univers des biens, les réductions tarifaires maximales (Tarif 0); l'élimination des barrières non tarifaires; l'implantation des tarifs extérieurs communs⁴⁸.

La dynamique des relations entre les partenaires ne bouscule pas de façon substantielle les politiques économiques internes des États membres⁴⁹. Par ailleurs, le degré des contraintes dans la

⁴⁶ Fanny Marcoux et Christian de Block, "Intégration économique et régionalisme ouvert en Amérique Latine: des accords de Montevideo au sommet de Miami", Cahier de recherche, Montréal, 1995, p. 13.

⁴⁷ Richard E. Baldwin, "The Causes of Regionalism", The World Economy, vol. 20, No7; Nov. 1997.

⁴⁸ CEPAL, La Nueva Integración Regional en el Marco de la Asociación Latinoamericana de Integración, Santiago, Chile, 1994, pp. 25-48.

⁴⁹ Martin Roy, Ivan Bernier, "ALENA, le MERCOSUR et la construction de la ZLEA", Institut Québécois des Hautes Études Internationales, avr., 1998, pp. 4-10.

gestion économique du traité de MERCOSUR se distingue de l'ALENA en reconnaissant en l'État un rôle économique⁵⁰.

Les échanges entre les membres du MERCOSUR ne cessent d'augmenter. Déjà entre 1990 et 1995, les échanges à l'intérieur de cette entité ont connu un bond de 27%, pendant qu'à la même période, les échanges avec l'extérieur ne progressaient que de 7%⁵¹. Avec son poids économique de plus de 400 milliards de dollars et un marché intérieur de près de 200 millions d'habitants, le MERCOSUR s'érige incontestablement en un autre pôle d'attraction économique⁵². Déjà, le Chili et l'Union européenne ont signé des accords de libre échange partiel; tandis que certains pays Andins sont observateurs ou en négociation avec ce bloc⁵³. Paradoxalement, Le Brésil qui s'affiche désormais comme une puissance incontournable (la 8^{ème} plus grande économie au Monde) a posé, à deux reprises, son veto contre un éventuel accord avec les États-Unis et le Canada.

Conclusion

La théorie critique nous a servi de fil conducteur pour appréhender le concept de "mondialisation". Elle a, d'abord, démontré que ce phénomène est le résultat des mutations structurelles dictées par l'action humaine. Ensuite, elle nous a aidé à définir l'objet de ces mutations en identifiant les substrats qui catalysent la mondialisation. Cette dernière ne doit pas être comprise en termes de rapport économique dans le monde, mais plutôt comme un système d'interaction très large qui stratifie économiquement et commercialement le monde.

⁵⁰ Martin Roy & Ivan Bernier, *Op. Cit.* pp. 3-4.

⁵¹ Richard Baldwin, "The Causes of Regionalism", *Op. Cit.*, p. 871.

⁵² *Financial Times*, "MERCOSUR's Challenge", 4 feb., 1997, p. 12.

⁵³ Le Chili et la Bolivie ont toujours été admis comme observateurs depuis la naissance du Mercosur. L'Union européenne a signé des protocoles de libre échange avec le MERCOSUR le 4 février 1997.

Ce découpage du monde, loin d'être harmonieux, se révèle être un processus qui favorise une régionalisation axée sur la consolidation de ce que Braudel appelle l'économie-monde⁵⁴. La concurrence entraîne les États dans les regroupements pour se protéger économiquement, creusant plus l'écart entre les nantis et les moins nantis.

Pour les pays pauvres, l'intégration économique Sud-Sud comme stratégie de développement ne répond plus au nouveau contexte dominé par la triade. Ce constat soulève une question de taille qui constitue le pivot de ce travail: quelle doit être la réponse des pays en développement face au nouveau contexte? En d'autres termes, quelles sont les stratégies possibles capables d'assurer la participation des pays de la périphérie dans l'économie globale? La réponse à cette question n'est pas aussi évidente. Cependant, une tendance lourde se dégage. La deuxième partie de ce travail tentera de l'explorer.

⁵⁴ Fernand Braudel, Op. Cit., p.12.

DEUXIÈME PARTIE: L'INSERTION DANS LE BLOC COMME RÉPONSE AUX LIMITES DE L'INTÉGRATION TRADITIONNELLE ET DU MULTILATÉRALISME.

Plusieurs pays de l'Europe de l'Est frappent à la porte de l'Union Européenne pour en devenir membres. Certains pays d'Asie comme le Viet-Nam et le Cambodge tentent de se greffer à l'ANSEA⁵⁵. Les pays de l'Amérique Latine ne sont pas en reste face à cette nouvelle tendance. L'insertion des économies faibles dans les blocs économiquement puissants apparaît désormais comme l'un des moyens pour les pays en développement de participer à la mondialisation.

Ce nouveau défi n'est pas sans rappeler que l'intégration régionale traditionnelle comme stratégie du développement⁵⁶; et le multilatéralisme, comme l'expression d'harmonie dans les rapports commerciaux entre les États, ont de la difficulté face aux exigences des rapports internationaux actuels. Dans ces conditions, en quoi l'insertion des pays en développement dans l'économie des blocs constitue-t-elle une réponse efficace au nouveau contexte?

Cette question s'inscrit au coeur même de la problématique de cette deuxième partie. Pour tenter d'y répondre, nous examinerons tour à tour les différentes approches de l'intégration traditionnelle dans les pays en développement. Nous illustrerons ses limites en nous inspirant du pacte andin comme cas type. Par ailleurs, nous identifierons, les difficultés du multilatéralisme comme expression des échanges internationaux. Enfin, nous exposerons les grandes lignes qui supportent l'insertion dans les blocs comme une des réponses possibles, pour les pays en développement, dans le contexte de la globalisation économique.

⁵⁵ ANSEA: Association des Nations du Sud-Est Asiatique

⁵⁶ Nous utilisons l'expression "intégration traditionnelle" par opposition à la "régionalisation actuelle", considérée par certains auteurs comme une intégration stratégique. Voir à ce sujet W. Andrew Axline, *Op. Cit.*, pp. 12-18.

A. LES APPROCHES D'INTÉGRATION DANS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT

Deux aspects distincts caractérisent le régionalisme traditionnel; d'abord celui d'après lequel les échanges s'opèrent intensément dans une entité sans que les partenaires soient régis par une quelconque structure. Un tel régionalisme, qualifié de naturel par Sapir et Jacquemin, est assujéti à la proximité géographique⁵⁷. En revanche, la régionalisation qui nous concerne ici est celle articulée par une structure intégrative des politiques économiques et commerciales. Les architectes de cette vision établissaient un lien étroit entre "intégration" et "développement".

Plusieurs théoriciens ont élaboré des scénarios pour expliquer le cheminement de l'intégration économique traditionnelle jusqu'à la naissance des blocs. On peut penser, entre autres, au travail de Hirochi Kitamura, de Raymond Mikesell ou F.Kahnert. Cependant, nous examinerons les modèles développés par Lynn Mytelka et W.Andrew Axline. Le choix de ces auteurs⁵⁸ repose sur la complémentarité de leurs modèles qui simplifient, il faut le reconnaître, la compréhension de la dynamique de l'intégration. En effet, la typologie de Mytelka s'enracine dans la configuration structurelle, tandis que celle de son collègue Axline porte sur la temporalité.

a. La typologie de Lynn Mytelka

En analysant la dynamique de la régionalisation, entre les pays en développement, Mytelka modélise 3 types d'intégration⁵⁹. Le premier est qualifié de *laissez-faire*. Il s'inscrit dans la logique de la théorie neo-classique inspirée par le début de l'Union européenne. Le libre-échange entre partenaires et l'union douanière

⁵⁷ André Sapir, "Le Régionalisme et l'avenir du Gatt", Politique Étrangère, 1993, pp. 277-291.

⁵⁸ Nous privilégions le masculin pour éviter d'alourdir le texte.

⁵⁹ Lynne K. Mytelka, "Regional Integration in the Third World", Proceedings of the 5th International Conference of the ICI, Ottawa, University of Ottawa Press, 1995, pp. 15-39.

constituent les piliers essentiels de cette intégration. Ces deux substrats visent à développer un marché régional sans barrières et les tarifs extérieurs communs. Cependant, compte tenu des différences entre les États, ce modèle conduit à un déséquilibre entre partenaires. Ce déséquilibre se traduit par la polarisation des échanges vers les États les plus forts au détriment des États les plus faibles.

Le deuxième modèle, selon Mytelaka, corrige les imperfections du premier. Il exige d'abord un haut degré d'engagement politique des partenaires qui remet en question des pans importants de la souveraineté des États. La structure de ce modèle comporte le mécanisme de compensation, des mesures visant à corriger les phénomènes de polarisation et de déséquilibre dans les échanges entre les partenaires. La redistribution équitable des gains de l'intégration entre les partenaires demeure la caractéristique essentielle de ce modèle. Par ailleurs, les institutions financières communes, les stratégies de développement sociales et les subventions aux industries implantées au niveau régional concrétisent cette volonté de faire bénéficier à tous les dividendes de l'intégration.

Le troisième modèle est plus complexe que les précédents. Il inclut les deux premiers modèles et s'attaque surtout aux conditions de dépendance, considérées par certains théoriciens comme un obstacle au bien-être des populations. Ce modèle est constitué des mesures libre-échangistes, des mécanismes de distribution des gains. Il favorise également la réduction de la dépendance par la promotion de la substitution aux importations. Dans l'optique de Mytelka, ce modèle apparaît mieux adapté et plus efficace pour les pays en développement.

b. La taxonomie de W.A.Axline

A. Axline fait une espèce d'examen chronologique de l'intégration. Contrairement à Mytelka, il présente l'évolution de l'intégration en termes de génération. Le libre-échange et l'union douanière, qui constituent la première génération, se situent entre les années 1950 et 1960⁶⁰. Il s'inscrivait dans la logique neo-structuraliste où d'une part, la modernisation est assimilée à la notion de développement qui va de paire avec la croissance économique; et d'autre part, le libre échange se présente comme le moteur de la croissance économique et l'opportunité d'améliorer les conditions sociales. Cette génération s'apparente au modèle I de Mytelka. Dans les pays en développement, elle est identifiée à LAFTA, (*Latin American Free Trade Agreement*) et à la CARIFTA, (*Caribbean free Trade Association*).

Cependant, la première génération exige un certain nombre des préalables pour produire des résultats. En effet, on ne peut parler du libre-échange que dans le contexte où l'on produit des biens. Produire et vendre supposent plusieurs prérequis qui, dans la plus part de cas, font défaut aux pays en développement. Voilà pourquoi le schéma de la substitution aux importations régionales correspond à la deuxième génération. Elle est un passage de l'approche libre-échangiste à une démarche plus structuraliste de l'économie régionale. W.A Axline, l'explique en ces termes:

Shift from one of economic intégration as a means to promote trade as an engine of growth to one of economic intégration as a means of industrialization for economic development. The focus of development had also shifted away from an emphasis on national factors limiting economic growth to a concern with the position of the developing countries in the world economy as an obstacle to développement⁶¹.

⁶⁰ W. Andrew Axline, The Political Economy of Regional Cooperation, Fairleigh Dickinson, University press, 1994, pp. 2-3.

⁶¹ Ibid., p. 3.

L'intégration économique régionale demeure au coeur de cette génération: elle se déploie dans plusieurs domaines en l'occurrence la transnationalisation des firmes, le développement de l'emploi, et la définition des normes etc. Le but avoué à cette étape de l'intégration est de lutter contre la dépendance vis-à-vis de l'extérieur. On situe cette génération dans la décennie 1960.

La substitution aux importations, tout comme la conception du marché régional en tant que moteur de développement, avait une faille: elle était incapable d'éviter la redistribution inéquitable de gains entre partenaires régionaux. Cette situation découle de la nature même de l'économie capitaliste à l'échelle mondiale. Les firmes multinationales étant maîtresses des opérations, elles investissent là où elles espèrent tirer plus de profits. Par conséquent, les partenaires privilégiés de la région bénéficiaient de plus au détriment des partenaires les moins pourvus.

Ainsi, la troisième génération visait essentiellement à corriger cette iniquité. Qualifié de *Collective Self-reliance*⁶², ce modèle est une redéfinition du partenariat entre les États pourvus et les moins pourvus. Concrètement, les politiques communes à l'intérieur de la région s'accompagnent de politiques extérieures communes vis-à-vis des États tiers ou dans les forums internationaux. Ces politiques incluent le commerce, l'aide et la sécurité. Bref, la troisième génération s'orientait vers une perspective globale de coopération régionale.

La décennie 1980-1990 est celle où la préséance des intérêts individuels des États sur les intérêts régionaux revient en force. la quatrième génération est celle d'une coopération régionale dans le contexte d'un monde en pleine mutation structurelle. Ce modèle repose sur deux tendances précises: le retour en force du libre-change, cette fois sur la base multilatérale, et la régionalisation qui

⁶²W. Andrew Axline, The Political Economy of Regional Cooperation, p. 3.

n'exclut plus que chacun des partenaires poursuive ses propres objectifs et programmes économiques, selon ses besoins. Cette génération est l'expression de l'effacement de l'intégration rigide au profit d'un régionalisme moins contraignant pour l'ensemble des partenaires.

B. LE PACTE ANDIN: UN CAS TYPE D'INTÉGRATION TRADITIONNELLE

Il faut situer la naissance du pacte andin dans les courants qui animaient l'Amérique latine dans les années d'après guerre. Inspirée par la construction de la CEE et le postulat de la substitution aux importations, l'Amérique latine percevait l'intégration comme une stratégie pour faire face aux iniquités de la détérioration des termes d'échange; et en même temps, comme un outil de lutte contre le sous-développement. À la fin des années 50 plusieurs regroupements se sont constitués au niveau sub-continentale, régional et Sub-régional. Ces expériences se sont incarnées dans des entités comme l'ALALC, le CARICOM⁶³ et certains autres⁶⁴

Quant à la région andine, notons que la Bolivie, la Colombie, le Pérou, le Venezuela, l'Équateur et le Chili ont tous une caractéristique commune, celle d'être dominés par la chaîne montagneuse de la cordillère des Andes. Ce rempart naturel fait que le destin de ces pays reste intimement lié. Le pacte qu'ils ont signé en 1969 à Cartagene, qualifié alors de modèle d'intégration le plus complet pour les pays en développement⁶⁵, traduit éloquemment la volonté de ces États de lutter ensemble contre le fléau du sous-développement.

Trois raisons majeures supportent la naissance de ce pacte. Il

⁶³ Association Latinoaméricaine de Libre Commerce; Caribbean Comon Market.

⁶⁴ Voir Fanny Marcoux & Christian de Block, *Op.Cit.*, pp. 1-20.

⁶⁵ Gordon Mace, Intégration régionale et pluralisme idéologique au sein du groupe Andin, Centre Québécois des Relations Internationales, 1991, p. 1.

y a d'abord, la lenteur de l'ALALC⁶⁶, qui regroupait tous les pays de l'Amérique latine, à appliquer une véritable politique d'intégration économique sub-continentale. Ensuite, la frustration des petits pays face à l'égoïsme des géants(l'Argentine, le Brésil et le Mexique). Enfin, la nécessité d'une solution de rechange face à la dépendance dont les pays andins faisaient l'objet vis-à-vis de l'extérieur.

L'approche structuraliste s'est cristallisée au coeur de ce pacte. En effet, la programmation socio-économique et les organismes forts étaient posés comme les piliers de cette intégration⁶⁷. Le premier s'enracine dans l'optique de la lutte contre la dépendance économique. Il est inspiré du postulat " de la détérioration des termes d'échange" énoncé au siècle dernier, et actualisé par Raoul Prebisch⁶⁸. Cette théorie assimile les échanges internationaux à l'existence d'un centre qui accapare l'essentiel des fruits de progrès techniques au détriment d'une périphérie toujours plus pauvre. Cela se traduit, d'une part, par une tendance à la hausse des prix de biens industriels comparativement à ceux des produits de base. D'autre part, la demande pour les matières premières fluctuantes, ont tendance à décroître, exerçant là encore une pression à la baisse sur les prix des matières premières⁶⁹.

L'industrialisation massive, avec comme toile de fond le

⁶⁶ ALALC: Association Latino-Américaine de Libre Commerce.

⁶⁷ Michel Carraud, Intégration des pays andins, Paris, Economica, 1981, p. 38.

⁶⁸ Raoul Prebisch était le premier directeur de la CEPAL, l'un des premiers organes d'intégration en Amérique Latine. Économiste de renom, il a inspiré la naissance de plusieurs mouvements d'intégration dans le tiers-monde par la vulgarisation de la théorie de détérioration des termes de l'échange. Dans son livre intitulé "the Economic Development of Latin America and its Principal Problems", il présente une vision dualiste du monde, marquée par l'existence d'un "centre" industrialisé et d'une "périphérie" exportatrice des matières premières. Pour plus de détails Voir Fanny Marcoux et Christian de Block, "annotation", Op. Cit., p. 2.

⁶⁹ Michel Carraud, Op. Cit. p. 2.

développement du marché régional et l'exportation à l'extérieur, était perçue par les chantres de ce courant comme le moyen de rétablir l'équilibre dans les échanges. Pour se faire, le pacte avait institué des mécanismes d'harmonisation de politiques économiques et commerciales entre les partenaires, et programmé des incitatifs pour attirer les investissements dans la sous-région.

À cette panoplie de structures s'ajoutent les échéances sur la diminution progressive, jusqu'à la suppression complète, des droits de douanes entre les pays membres; l'adoption d'un protocole commun des politiques financières et sociales; enfin, la mise en place des mécanismes de compensation pour les pays les moins avancés. Ces balises étaient considérées comme essentielles pour combattre la pauvreté des populations dans la région.

Le deuxième pilier découle des structures administratives conséquentes. La *Comission* et le *Comité*, deux organes supranationaux avaient été mis en place. Inspirés du modèle des institutions de la CEE, ils avaient été programmés afin d'assurer la coordination et la cohérence de l'intégration dans la région andine. Le premier était un organe consultatif constitué des représentants de tous les pays membres, tandis que le second qui jouissait d'une certaine autonomie relative, jouait le rôle de l'exécutif pour opérationnaliser les décisions d'intérêt communautaire.

a. Du pacte andin à la communauté andine: l'échec de l'intégration traditionnelle.

Des auteurs, comme Gordon Mace, estiment que le l'échec du régionalisme en Amérique Latine est dû au fait qu'il était souvent l'oeuvre des économistes qui ignoraient la dimension politique. Cette affirmation comporte une part de vérité dans le contexte andin. Car, les conditions que certains partenaires ne pouvaient remplir

s'imposaient comme préalables au succès de l'entreprise⁷⁰. L'instabilité politique dans la région andine, avec son lot de changements de régime, conduisait, dans la plupart des cas, à la remise en question des protocoles négociés et approuvés par l'ensemble des partenaires. Le non respect des échéances et le manque des moyens de communication adéquate entre les pays membres ont constitué des obstacles à l'affermissement de cette intégration.

La dimension politique n'est pas le seul facteur. Tout comme le reste de l'Amérique latine, confrontée à une grave crise financière, les pays andins doivent faire face à la crise de la dette qui a marqué la décennie 1980-1990. Pour redémarrer le processus de développement, ils s'étaient appuyés sur une conception selon laquelle la stimulation des exportations pouvait résorber la crise de la dette. Ils comptaient aussi sur les négociations de l'Uruguay, avec leur promesse de développer le multilatéralisme. Pourtant, une telle vision mettra en évidence les intérêts contradictoires des États. En effet, la faiblesse du marché interne a relancé une vive compétition entre partenaires au détriment des mécanismes d'intégration mis en place à Cartagene. Le développement des échanges extra-régionaux s'est matérialisé au détriment des échanges intra-andins.

Les accords de Quito de 1994, qui donnèrent naissance à la communauté andine, découlent de ce constat d'échec. Ils n'ont fait qu'illustrer les limites de l'intégration traditionnelle dans le contexte où les structures sur lesquelles cette intégration s'articulait ont changé de registres. La nouvelle entité, considérée comme un régionalisme ouvert, selon l'expression consacrée, se distingue du pacte de Cartagene par sa souplesse et son indiscrimination vis-à-vis des partenaires autres que ceux de la

⁷⁰ W.A. Axline, "Underdevelopment, Dependence and Integration: The Politics of Regionalism in the Third World", International Organisation, Vol. 4, Massachusetts, MIT press, 1977, pp. 83-84.

région andine. Cette nouvelle conception des rapports régionaux rappelle manifestement le multilatéralisme, un genre des rapports commerciaux autre fois dénoncé par les chantres de l'intégration.

C. LE MULTILATÉRALISME FACE AU NOUVEAU CONTEXTE

Le régionalisme ouvert adopté par les pays membres de la communauté andine s'inscrit dans le schéma de l'indiscrimination où les États s'ouvrent, à la fois, aux niveaux national et régional. Il stigmatise également le retour en force du multilatéralisme comme mode d'expression des échanges internationaux. Pourtant, le contexte actuel, caractérisé par la présence des blocs, apparaît inconciliable avec les quatre piliers du multilatéralisme qui selon Bhagwati sont l'accès au marché, la non discrimination, le libre commerce et le système de résolution des différends commerciaux.

Cette situation est surtout préjudiciable pour les pays en voie de développement. Car, ils sont confrontés à l'action unilatérale des blocs économiquement puissants et aux mécanismes qui raffermissent l'existence même de ces Blocs. Composés essentiellement de grands pays industrialisés, les blocs s'accordent des ententes entre eux et déterminent les termes des échanges⁷¹. De 1990 à 1994, par exemple, on comptait pas moins de 33 *Régional Trade agreements* (RTA), ces fameux accords commerciaux entre les blocs régionaux⁷². Comme on peut le constater, les rapports entre les blocs sont plus faciles que les rapports entre un bloc et un pays hors bloc. Il appert dans ces conditions que l'idée même de non discrimination est aberrante.

Ce comportement unilatéral des blocs qui s'apparente au protectionnisme ne découle pas nécessairement des considérations purement structurelles. Il est surtout influencé par des raisons

⁷¹ IMF, *World Economic Outlook*, oct., 1988, pp. 35-37.

⁷² Sanoussi Bilal, "Why Regionalism may Increase the Demand for Protection"; *Journal of Economic Integration*, Vol.13. No1. March 1998, pp. 31-53.

domestiques⁷³. Des dispositions comme les lois anti-dumping, bien illustrée par la section 301 de l'*Omnibus Competition Act* au États-Unis est un exemple parfait. Cette législation recommande à l'administration américaine de punir les États dont les comportements commerciaux sont jugés contraires aux intérêts des USA. Une telle législation est manifestement arbitraire dans la mesure où les pays périphériques qui en subissent les conséquences n'ont pas participé à l'élaboration des standards souvent influencés par des groupes de pression des pays riches⁷⁴.

Dans le cas du continent américain, comment les pays de l'Amérique latine peuvent compter sur le multilatéralisme face aux dispositions relatives aux contenus d'origine, aux normes de production, et des régulations qui régissent les pays membres de l'ALENA? Le marché nord américain leur est fermé; ce qui, en soi, est une discrimination. Car, ils ne peuvent faire le libre commerce. Enfin, ils se retrouvent pratiquement désarmés, puisqu'ils n'ont pas le moyen efficace de faire recours. Ni les mécanismes de conciliation et de consultation, ni ceux de l'arbitrage des différends institués au GATT (General Agreement on Trade and Tarifs) ou récemment à l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), ne s'appliquent dans le contexte du commerce entre un bloc et un État⁷⁵.

Dans un environnement où le commerce et l'économie sont régionalisés, force est de constater que le multilatéralisme ne garantit pas l'épanouissement prédit par ses chantres. À la lumière

⁷³ Juan A. De Castro, "Protectionist Pressures in the 1990 and the Coherence of North-South Trade Policies", Foreign Trade Reforms and Development Strategy, New-York, Routledge, 1992, pp. 166-167. Voir aussi Claire Turenne Sjolander, "Multilateralism, Regionalism and Unilateralism: International Trade and Marginalization of South", The State of the United Nations, sous la direction Gerald Dirk et Al (eds), report and Papers No, Providence, 1993, pp. 5-15.

⁷⁴ Claire Turenne Sjolander, Op.cit., pp. 11-13.

⁷⁵ Blaire Hankey, "Dispute Settlement in Western Hemisphere Free Trade Agreement", Trade Liberalization in the Western Hemisphere, ed. Blackwell, pp. 245-246.

de ce constat, les instances comme l'OMC⁷⁶, dont la mission essentielle est de réguler les échanges entre les États, se trouvent manifestement à contre courant du contexte actuel.

D.L'INSERTION DE PVD⁷⁷ DANS LE BLOC COMME RÉPONSE À LA MONDIALISATION

Dans le contexte actuel, l'intégration traditionnelle et le multilatéralisme sont loin de répondre aux attentes des PVD. L'intégration traditionnelle n'est plus de mise parce que basée sur ce que William I. Robinson appelle "l'agro-export", alors qu'aujourd'hui on parle de "circuit de production et de distribution"⁷⁸. La différence entre les deux modèles de Robinson repose sur le fait que pour l'un, la production s'effectue dans un territoire circonscrit, alors que pour l'autre, elle s'enchaîne dans l'espace et dans le temps. L'agro-export implique le protectionnisme, contrairement au circuit de production et distribution dont le transnationalisme dénote l'ouverture.

La mondialisation a embourbé le multilatéralisme dans des contradictions qui l'ont vidé de toute sa substance. Il n'y a pas longtemps, nonobstant le terme des échanges, les États étaient liés ensemble dans un large système mondial par la grâce des échanges économiques et commerciaux réciproques. C'était le concept "économie-monde" de Braudel qui conférait du sens au multilatéralisme. En revanche, la dynamique actuelle tend vers une économie dite globale qui implique le processus transnational. Cela veut dire que les structures des productions et de commercialisation transcendent l'espace national et sont s'organisées en fonction de l'espace régional et mondial. C'est donc la concurrence à outrance

⁷⁶ O.M.C: Organisation Mondiale du Commerce

⁷⁷ Pays en Voie de Développement

⁷⁸ William I. Robinson, "Development in Central America: Globalization and Social Change", in Development and Change, Blackwell, pp. 467-494.

qui appelle les nations économiquement fortes à s'enfermer dans les blocs. Les échanges d'Etat à Etat se substituent systématiquement en rapport "Bloc" et "Bloc" ou en rapport "Etat" et "bloc". Dans ces conditions, C'est l'efficacité du multilatéralisme, voir sa pertinence qui est remise en question.

Si l'on reconnaît que la mondialisation est régionalisante et que cette dernière implique le protectionnisme⁷⁹, il apparaît clairement que les pays qui se situent hors des régions économiquement puissantes se marginalisent. Plusieurs théoriciens estiment que la participation de PVD passe par l'insertion dans les régions économiquement puissantes⁸⁰. L'insertion ici doit être comprise comme toute démarche entreprise par un Etat dans le but de greffer ou d'harmoniser ses activités économiques et commerciales à celles d'un regroupement économique structuré ou non, communément appelé bloc. Cette démarche peut consister, pour un PVD, à devenir membre à part entière d'un bloc ou à nouer des accords de libre échange avec les blocs ou ses Etats ses membres, sans nécessairement en devenir membre.

Il serait hasardeux d'anticiper un lien étroit et immédiat entre l'insertion et le développement comme le faisaient les défenseurs de l'intégration traditionnelle. Cependant, les différentes options de l'insertion, comme nous les verrons plus loin, dégagent des avantages que ni l'intégration, ni le multilatéralisme ne peut offrir aux pays moins nantis. Elles augmentent l'opportunité pour ces derniers de se départir de l'obligation de satisfaire aux exigences de barrières non-tarifaires et douanières imposées par les blocs. Les pays du Sud pourront calibrer leurs normes des

⁷⁹ Sanoussi Bilal, Op. Cit., pp. 31-32.

⁸⁰ Winston Fritsch, Latin America in a Changing Global Environment, Technical Paper No.66, Paris(OCDE), 1992, pp. 24-26. Voir aussi W.A.Axline, Globalization, Marginalization and Integration: The New Regionalism and Developing Countries, Working Paper, Departement of Polical Science, University of Ottawa, Faculty of Social Science, Oct., 1995.

productions et du commerce avec celles des pays membres des blocs; ils auront également l'occasion de bénéficier de mécanismes des règlements de différends qui régissent les entités économiquement puissantes. Que dire de l'éventualité d'accéder au marché, aux capitaux, aux investissements, et aux technologies nouvelles. Finalement, les États moins nantis seront mieux informés; et ils seront parties prenantes dans toutes les grandes décisions. Cela drainera, à coup sûr, des retombées positives sur les conditions de vie des populations.

La question qu'on peut se poser, à ce stade-ci, est celle de savoir comment les États de la périphérie peuvent s'y prendre pour concrétiser l'insertion dans les Blocs économiques?

a. LES STRATÉGIES D'INSERTION DANS LES BLOCS

Les stratégies d'insertion dépendent de plusieurs paramètres. Il peut s'agir de ce qui caractérise un État, entre autres, la présence ou l'absence des ressources, la stabilité de ses institutions, la teneur de ses réformes économiques et commerciales ou alors ses attentes vis-à-vis d'un bloc spécifique. Par exemple, Dans son analyse sur les stratégies d'intégration adoptées par le Brésil, l'Argentine et le Chili, Benoit Caron⁸¹ a constaté que le degré de vulnérabilité économique-sociale et les réformes entreprises par chacun de ces États déterminent leurs stratégies respectives d'intégration. Par ailleurs, les exigences des blocs économiques et la situation géographique⁸² d'un PVD par rapport aux blocs économiques constituent aussi des facteurs qui entrent en ligne de compte dans le choix des stratégies d'intégration.

De ces préalables, les stratégies d'insertion économique et commerciale peuvent épouser plusieurs directions. En effet, quatre

⁸¹ Benoit Caron, *Op.Cit.*, pp. 8-9.

⁸² Voir à ce sujet Paul Krugman, *Geography and Trade*, Cambridge, Massachusett, MIT press, 1991.

modèles attirent notre attention, notamment la coopération sous-régionale dans le but de se joindre au bloc, la coopération sous-régionale pour faire le contre-poids au bloc, l'insertion unilatérale dans le bloc, où enfin, un accord bilatéral entre un État donné et un ou plusieurs membres d'un bloc.

a.1. Coopération sous-régionale comme moyen d'insertion

Ce schéma repose sur la volonté de plusieurs États de se regrouper dans le but de se joindre dans un bloc économique. La réalisation et la coordination des réformes conditionnent la réussite de ce modèle. Les pays qui se lancent dans une telle démarche, se considèrent comme ayant moins d'opportunité (richesses matérielles, taille de l'économie, marché intérieur) de s'insérer individuellement dans un bloc quelconque⁸³. Ainsi, en se réunissant avec des partenaires à travers la coopération régionale, le bassin de consommation grandit, tandis que la région devient potentiellement plus attrayante. Le regroupement des pays moins nantis apparaît dans ces conditions comme une étape, ou alors une mise en place des conditions d'insertion dans un bloc quelconque⁸⁴. L'exemple de la Bolivie est édifiante. Ce petit pays pauvre a réussi à convaincre l'ensemble des partenaires andins de négocier en bloc l'entrée comme membre au sein du MERCOSUR.

a.2. La Coopération sous-régionale comme contre blocs

Ce processus est loin d'épouser une dynamique d'insertion dans un bloc quelconque. Car les partenaires se regroupent dans un dessin

⁸³ W.A.Axline, Globalization, Marginalization and Integration: New Regionalism and Developing Countries, pp. 34-35.

⁸⁴ Donald K.Crone, "The ASEAN STATES", Coping with Dependence, New York: Praeger, 1983, pp. 15-31.

précis, celui de faire un contre-poids ou de contrebalancer la puissance des blocs économiques. Alors que l'intégration traditionnelle impliquait le protectionnisme, ce modèle se distingue par son ouverture économique. Car, il favorise l'arrivée de nouveaux partenaires tout en développant le libre-échange à l'intérieur du regroupement. Cette démarche exige des réformes institutionnelles qui, le cas échéant, aboutissent parfois à la remise en cause de la souveraineté des États. Le groupement des pays donne naissance à un marché auquel les blocs ne resteraient pas indifférents. Le MERCOSUR, qui s'érige comme un contre-poids face à l'ALENA est assimilé, à certains égards, à ce modèle.

a.3. L'insertion unilatérale dans le bloc

Ce modèle consiste en la démarche qu'entreprend un État en vue de devenir membre à part entière d'un Bloc. Il peut s'agir également d'un processus derrière lequel un État cherche simplement à greffer ses activités économiques et commerciales à celles du bloc. L'exemple de la Suisse, qui a des ententes extra-larges avec l'union européenne, est éloquent. Ce modèle privilégie les stratégies nationales au détriment des stratégies régionales⁸⁵. Pour s'orienter dans une telle démarche, l'État en question doit se sentir apte du point de vue structurel et avoir les capacités nécessaires pour susciter l'intérêt du bloc ou de certains pays membres du bloc. Le défi est grand pour ce schéma lorsque l'État qui en fait l'objet doit composer aussi avec le regroupement régional dont il fait partie. Dans ce cas, il ne renie pas nécessairement son appartenance au regroupement sous-régional, cependant il négocie seul l'insertion dans le bloc ou avec un membre du bloc.

⁸⁵W.A. Axline, Globalization, Marginalization and Integration: The New Regional and Developing Countries. Pour l'évolution de modèle d'intégration voir aussi Julio J. Noguez et Rosalinda Quitanilla "Latina America's Integration and the Multilateral Trading System", dans Jaime de Arvind Panagariya's New Dimension Regional Integration, Cambridge University Press, pp. 279-288.

a.4. Des accords bilatéraux entre un État et un membre du bloc

Il s'agit d'un État qui, malgré ses capacités économiques et financières, ne peut devenir membre du bloc. Il fait alors recours à ce qu'il est convenu d'appeler la *diversion commerciale*. Se faisant, il contracte des accords de libre-échange avec les pays membres du bloc. Le pays qui poursuit une telle démarche est conscient qu'avec le mécanisme de production, ses produits se retrouveront forcément dans d'autres pays du bloc avec lesquels il n'a pas d'accords commerciaux. Le Chili par exemple ne se sent pas pressé de signer, avec l'administration Clinton des accords qui peuvent être remis en question à l'avenir par le Congrès Américain. Ce pays est conscient que ses produits se retrouveront, d'une manière ou d'une autre, aux USA par le Canada avec qui il entretient le libre-change.

Conclusion

Le pacte andin nous a permis d'illustrer les insuffisances de l'intégration traditionnelle, et nous avons mis en évidence le défi auquel le multilatéralisme fait face dans le contexte actuel. En effet, la configuration de l'économie globale fait en sorte que le protectionnisme issu de l'intégration traditionnelle devient un véritable obstacle pour le développement. Par ailleurs, le multilatéralisme qui harmonisait les échanges entre les États, a de la difficulté à se concilier avec le nouveau rapport imposé avec la naissance des Bloc. À ce stade, nous pouvons spéculer que l'insertion dans les blocs apparaît comme une opportunité pour les pays de la périphérie. Car elle permet au PVD de contourner les obstacles issus du nouveau contexte.

Examinons de façon empirique la problématique de l'insertion, cette fois-ci, dans l'optique des pays de la région andine face aux deux blocs que compte le continent américain.

TROISIÈME PARTIE. LA RÉGION ANDINE FACE À L'ALENA ET LE MERCOSUR

Entre 1990 et 1995, les discours et les gestes concrets qui s'expriment dans la région andine dénotent la volonté des dirigeants politiques de cette entité d'insérer les économies de leurs pays respectives dans les blocs que compte le continent Américain. La caractéristique essentielle de cet intérêt pour l'insertion réside dans le fait que certains pays andins choisissent de contracter des accords de libre échange avec l'espace économique de l'ALENA, alors que d'autres optent pour le MERCOSUR.

La troisième partie de ce travail tente de cerner d'une part les choix des États andins pour l'un ou l'autre de ces deux blocs; et d'autre part les raisons qui orientent leur choix pour l'un ou l'autre des blocs.

I. La volonté d'insertion dans les blocs

À la conférence ministérielle de 1992 qui préparait les négociations de Quito, le ministre du Commerce équatorien déclarait: *" nous ne pouvons nous engager à améliorer les conditions de vie de nos concitoyens en nous isolant ou en restant à la marge de ce qui se passe autour de nous. Notre région et ses structures doivent se moderniser pour se greffer à des ensembles plus dynamique"*⁸⁶.

Dans la même ordre de pensée, le ministre colombien des affaires étrangères affirmait:

*"nos entreprises, nos agriculteurs sont victimes de notre isolement de ceux là qui achètent et consomment nos produits. Seul un rapprochement significatif éviterait à nos producteurs les obstacles que sont les barrières à l'exportation"*⁸⁷.

⁸⁶ Toutes les traductions françaises ont été faites par Lucien Ebata. Citation originale: "No podemos comprometanos a mejorar las condiciones de vida de nuestros conciudadanos isolandonos o quedandonos al margen de los que sucede alrededor de notros. Nuestra esfera y sus estructuras deben modernizarse para gravarse a los bloques mas dinamicos." Boletin de Informacion economica., subsecretaria de politica economica internacional, 1993-1996, Setiembre-Otubre, 1993, p. 17.

⁸⁷Cit. Originale: "Nuestras empresas, nuestros agricultores son victimas de nuestra isolacion y la de aquellos mismos que compran y consumen nuestros productos. Solo un acercamiento significativo evitaria a nuestros productores y empresarios los obstaculos que son las barreras de la exportacion". Ibid.

Le ministre Bolivien du commerce international était plus précis quant au rapprochement de son pays avec le MERCOSUR. Il disait:

"notre intérêt pour le MERCOSUR est d'ordre rationnel. Nous ne pouvons rester à l'écart d'une entité économique qui se construit dans une région où nous nous situons géographiquement⁸⁸".

Ces 3 citations, parmi tant d'autres, traduisaient la volonté des dirigeants de la communauté andine de briser leur isolement en s'insérant dans les économies les plus performantes. Cependant, la volonté d'insertion est une chose, sa concrétisation en est une autre. Pour s'insérer dans l'espace économique de l'ALENA ou celui du MERCOSUR, les pays andins devaient composer avec des facteurs exogènes et endogènes, notamment les exigences des blocs face aux potentiels nouveaux membres, et les capacités de réponse des États andins face à ces exigences.

A. Les exigences de l'ALENA et du MERCOSUR

a.1. L'ALENA: un bloc contractuel

Elle est une entité, à la fois, centrée sur les règles et un cadre juridique d'intégration⁸⁹. Cette orientation tire son essence dans la vision américaine du rôle de l'État dans l'économie, et de la dynamique commerciale entre les États. Partant de ce principe, l'entrée au sein de l'ALENA peut être qualifiée de contractuelle, puisque les exigences se concentrent surtout sur les règles qui balisent les comportements des parties contractantes, surtout, dans les domaines politiques et économiques.

⁸⁸ Cit. originale: "Nuestro interes por el MERCOSUR es racional. No podemos quedarnos al margen de una entidad economica que se esta construyendo en un hemisferio donde estamos geograficamente ubicados." Boletin de Informacion economica, p. 19.

⁸⁹ Martin Roi & Ivan Bernier., "Comparaison des Modèles ALENA et MERCOSUR, dans l'ALENA, le MERCOSUR et la construction de ZLEA", Institut Québécois de Hautes Études Internationales., Avril 1998.

En effet, les conditions politiques consistent en la définition claire des institutions et en l'adhésion aux principes démocratiques. La dimension économique apparaît être la plus importante. Elle se traduit en un degré raisonnable de stabilité monétaire, de faible protection tarifaire, en une politique économique orientée vers la libéralisation du marché et en l'existence préalable des accords de coopération commerciale avec les pays membres de l'ALENA⁹⁰. A ces conditions s'ajoutent, dans une certaine mesure, les contraintes d'ordre environnementales et les règles de protection des propriétés intellectuelles et artistiques.

Ces conditions sont parfois perçues comme la substance de l'idéologie neo-libérale⁹¹. Cependant, pour les Américains, en particulier, et les pays membres de l'ALENA, en général, ces conditions visent essentiellement à éliminer les pratiques déloyales, les mesures protectionnistes et les barrières d'ordre économique qui faussent les échanges⁹².

a.2. Le MERCOSUR: un bloc de compromis

Contrairement à l'ALENA où les États-Unis dictent les règles du jeu, le MERCOSUR n'a pas un leader affiché et contraignant. La configuration institutionnelle de l'entité est floue⁹³. Les États membres évoluent au gré de leurs besoins. Dans ce contexte, il n'existe aucun modèle qui définit avec précision les objectifs de la coopération, les droits des parties contractantes ainsi que les modalités d'application des accords. En somme, il n'existe pas de mécanisme global d'homogénéisation des politiques qui servirait de

⁹⁰ Gary C. Hufbauer & Jeffrey J. Schott., NAFTA. an Assessment, Washington Dc Institute for International Economics, Lynne Rienner Publisher, Adamantine press, 1993.

⁹¹ John Williamson, "Latin American Adjustment: Democracy and the Washington Consensus", World Development, August 1993, pp.1329-36.

⁹² GATT, "Examen des Politiques Commerciales des États-Unis", Genève, Vol 2, 1993, p. 8.

⁹³ Martin Arocena., "Common Market of the Southern Cone, Mercosur", in A.Jatar et Weintraub eds, Integrating the Hemisphere. Perspectives from Latin America and Caribbean, Washington DC, Interamerican Dialogue, 1997, p. 155.

référence à un pays ou groupe de pays postulant. Pour Roi et Bernier⁹⁴ qui qualifient l'approche organisationnelle du MERCOSUR de participative, l'absence des contraintes implique le compromis qui rallie les intérêts des parties contractantes. C'est-à-dire, les intérêts divergents obligent tous les partenaires à adopter une position unanime pour qu'un nouveau membre soit admis. Cela rend les négociations lentes et difficiles. Depuis 1994, les candidatures à l'adhésion de certains pays entraînent au conseil intergouvernemental qui administre les rapports entre les pays membres de ce bloc.

Par ailleurs, le MERCOSUR est plus qu'une union douanière, il est l'expression politique des pays aux économies en transition, aux systèmes politiques encore fragiles et dont la légitimité internationale reste toujours à construire. Ainsi, l'arrivée d'un nouveau membre ou la signature des accords avec des entités extérieures revêt pour le Mercosur une visibilité internationale.

B. LES CAPACITÉS D'INSERTION DES PAYS ANDINS DANS LES BLOCS

Les capacités sous-entendent l'ensemble des moyens qui facilitent l'insertion d'un État dans l'économie de bloc. Ces moyens peuvent être matériels ou structurels. En examinant les 5 États andins sur plusieurs aspects on constate les disparités prononcées en ce qui concerne les ressources, l'économie, les activités commerciales et institutionnelle. On relève des économies fondées sur les matières premières, c'est le cas du Venezuela et de la Colombie; et celles qui reposent essentiellement sur l'agriculture, notamment la Colombie et l'Équateur. Il y a des économies qui dépendent de l'extérieur, on pense à la Bolivie et au Pérou.

D'autre part, certaines économies sont résolument tournées vers

⁹⁴ Martin Roi & Ivan Bernier, "Comparaison des Modèles ALENA et MERCOSUR, dans l'ALENA, le MERCOSUR et la construction de ZLEA", p. 2.

l'exportation (Venezuela et Colombie), alors que d'autres s'apparentent à des économies de subsistance (Bolivie, Pérou et Equateur). Soulignons également que l'ALENA, en particulier les États-Unis, pèse beaucoup en terme commercial dans la région andine, pourtant, cette dernière partage une géographie avec le MERCOSUR. La géographie ici est considérée d'après le sens que lui attribue Paul Krugman⁹⁵, c'est-à-dire, deux ou plusieurs États qui partagent non seulement les frontières mais aussi des expériences économiques et commerciales communes.

Enfin, certains pays ont des institutions politiques et sociales solides (Venezuela, Équateur, Bolivie), tandis que d'autres font face à des crises de légitimité grave qui rendent les institutions politiques hasardeuses (Pérou, Colombie). Face à cette hétérogénéité, comment chacun des États andins opère-t-il le choix de bloc avec qui négocier les accords?

b.1. ENTRE LE MERCOSUR ET L'ALENA: LES CHOIX DES ÉTATS ANDINS

Depuis 1990, le processus d'insertion sur le terrain démontre que certains États choisissent de contracter le libre-échange avec les pays membres de l'ALENA, tandis que d'autres ont opté pour les pays du MERCOSUR. Une question importante se pose: qu'est-ce qui fait que certains États optent pour l'espace économique de tel bloc plutôt que tel autre?

Pour répondre à cette question, nous considérons que les blocs ou les pays membres des blocs qui ont contracté des accords avec les pays andins ont posé *des exigences*. Les pays andins se sont sûrement rabattus sur "*les capacités*" et "*les moyens*" qui sont les leurs pour répondre à ces exigences. Dans ces conditions, *les exigences des blocs et les capacités et moyens* dont disposent les pays andins constituent les déterminants de l'insertion.

Nous avons évoqué précédemment les exigences des blocs.

⁹⁵ Paul Krugman, *Op. Cit.*, pp. 1-2.

Cependant, en quoi consiste les "moyens" et les "capacités" des États andins? En effet, nous croyons que l'attitude des blocs vis-à-vis des pays andins qui postulent les accords repose sur la formulation des exigences et la satisfaction des attentes qu'ils nourrissent. À cet effet, face aux exigences des blocs, les pays andins ont dû répondre par des réformes structurelles que nous représentons par le concept de "capacité". Tandis qu'aux attentes des Blocs, la réponse andine s'est sûrement articulée en fonction de ressources que nous identifions aux "moyens". Selon Axline⁹⁶, les réformes économiques et les ressources dans un État donné orientent forcément les stratégies d'intégration dans une direction spécifique. En outre, dans son étude comparée sur l'Argentine, le Brésil et le Chili, Benoît Caron a constaté l'existence d'un lien de causalité entre le degré de vulnérabilité des États, leurs réformes et les stratégies adoptées par chacun⁹⁷.

Revenons à notre question centrale: qu'est ce qui fait que certains États andins privilégient les accords avec l'ALENA plutôt qu'avec le MERCOSUR, et vice versa? Cette question, qui semble au centre des préoccupations de Benoît Caron dans son analyse des pays de la Cone, découle du postulat de A. Axline ci-dessus évoqué. Elle est aussi l'émanation des écarts constatés en termes de "capacités" et de "moyens" dans les 5 États de la région andine que nous allons examiner. En vertu de ce qui précède, nous anticipons la réponse suivante:

"les États andins ayant des ressources et des réformes neo-libérales sont ceux là qui vont chercher des accords économiques unilatéraux avec les pays membres de l'ALENA. En revanche, les États disposant de moins de ressources et réalisant moins des réformes vont se regrouper pour chercher des accords économiques et commerciaux avec le MERCOSUR ou ses pays membres".

⁹⁶ W.A.Axline, Globalization, Marginalization and Integration: The New Regionalism and Developing Countries.

⁹⁷ Benoît Caron, Op. Cit., p.44.

Cette hypothèse se justifie d'abord par le fait que les ressources constituent un avantage comparatif. Les États qui en possèdent ont sûrement des attentes. Ils opteront pour le premier choix d'entre les deux blocs, qui dans le cas précis est l'espace ALENA, bloc virtuellement apte à répondre à leurs besoins. L'ALENA, où les États-Unis trônent, suscitent l'attrait. Contrairement au MERCOSUR qui est une entité issue des pays en développement et cela avec les contradictions qu'elle comporte, l'ALENA représente, à la fois, un débouché, une perspective pour les investissements, les capitaux et les technologies. Par ailleurs, les pays membres de ce bloc attendent aussi d'éventuels nouveaux partenaires des opportunités de marché et de ressources à exploiter. Dans ce même ordre d'idée, l'État andin pourvu de ressources cherchera des accords économiques d'une manière cavalière dans la mesure où il bénéficie des atouts par rapport à d'autres partenaires de la région.

Cependant, posséder les ressources ne suffit pas. Le nouveau contexte veut que les pays abandonnent les vieilles habitudes protectionnistes. Les pays pourvu de ressources doivent s'ouvrir en accomplissant des réformes. Dans le cas de l'ALENA, ces réformes doivent épouser le néo-libéralisme, en tant que vision américaine du commerce et de l'économie. Cette vision est l'expression d'un modèle qui vise à réaliser les conditions de mobilité non seulement à l'intérieur des États, mais aussi avec les partenaires extérieurs dans le secteur économique, commercial, et financier.

En revanche, les États ayant moins de ressources et très peu de réformes se regrouperont pour choisir les accords avec le MERCOSUR ou les pays membres de ce bloc. Il faut dire que le regroupement est une démarche stratégique. Ils le feront, d'abord, pour noyer leur petitesse dans un grand ensemble et ainsi se donner une force. Ensuite, pour éviter la marginalisation dans un monde où l'économie, les finances et le commerce se polarisent. Enfin, parce qu'ils sont incapables de satisfaire aux exigences de l'ALENA.

Le regroupement matérialisera l'insertion en profitant de l'absence de rigidité et de l'élasticité des structures du MERCOSUR.

Cette dernière étant en devenir, elle augure des perspectives meilleures. En y accédant, les moins nantis se positionnent, et visent les bénéfices à long terme. Se faisant, le MERCOSUR n'aura d'autres choix que d'accepter l'adhésion du regroupement, car cela accroît son marché, son prestige, sa visibilité internationale, bref son importance dans ce que nous appelons la nouvelle "géo-économie mondiale".

Notre étude s'inscrit dans le prolongement de celle de Benôit Caron. Elle tente de déterminer les substrats qui dictent les stratégies ou les comportements des États en matière d'intégration. Comme l'étude de Caron, elle parte d'abord du postulat selon lequel tout changement au niveau global a une incidence au niveau domestique. Ensuite, elle pose aussi les "réformes" opérées par les États comme variable indépendante. Là s'arrête la convergence entre les deux études. Pour le cas de la région que nous voulons étudier, nous croyons qu'à la variable "réformes" doit s'ajouter la variable "ressources". Car cette dernière revêt aussi une importance dans le conditionnement des stratégies d'insertion dans l'ALENA ou le MERCOSUR. Pour mieux appréhender la direction de nos variables, nous modélisons ainsi notre réponse anticipée:

$$F = X1 + X2$$

F: correspond au choix du bloc et à la nature des accords

X1= correspond aux ressources dont dispose un État X

X2: correspond aux réformes accomplies par un État X

Pour vérifier cette hypothèse, nous allons recourir à la méthode comparative. L'opérationnalisation du choix d'insertion F comme fonction des ressources X1 et des réformes X2 nous est inspirée par Gordon Mace. Face à d'autres auteurs que nous avons examinés, la méthodologie de Mace apparaît la plus appropriée. D'abord parce que l'auteur maîtrise mieux la problématique de l'intégration dans l'optique des pays en développement. Dans " *Intégration régionale et pluralisme idéologique au sein de la région andine*", le resultat

pertinent et fiable auquel l'auteur aboutit est fonction de la méthode comparative dont il a fait usage.

Ainsi, notre comparaison consistera d'abord à identifier les indicateurs correspondants aux variables (ressources et réformes) dans un deuxième temps, nous examinerons comment les indicateurs s'expriment dans chacun des 5 pays andins. Il s'agit de nous servir des compilations statistiques du FMI, de la BIRD et de l'ECLAC pour identifier les indicateurs de nos deux variables. Le choix de ces sources très limitées est stratégique. Nous voulons maximiser le degré de fiabilité des données dans un contexte où la disponibilité de l'information nous offre un embarras de choix.

Nous allons, par la suite, construire l'échelle de *ressources* et de *réformes* entre la Bolivie, la Colombie, l'Équateur, le Pérou et le Venezuela. Cet exercice, nous aidera à déterminer ce que chacun de ces pays possède en termes qualitatif et quantitatif, et dans quelle position par rapport à d'autres partenaires. L'ensemble des réponses ainsi obtenu sera confronté aux accords souscrits entre les États andins et les blocs (ALENA et MERCOSUR) dans le but d'infirmer ou de confirmer notre prédiction. Précisons que les variables *ressources* et *réformes* sont complémentaires selon le cadre de notre hypothèse. Par conséquent, elles sont pondérées de façon égalitaire.

Enfin, l'hypothèse se confirme lorsque les États pourvus de ressources et de réformes et ceux qui en ont les moins s'orientent de manière contradictoire dans la nature des accords et dans le choix des blocs. Ce qui veut dire que les accords avec l'ALENA doivent être négociés de façon unilatérale par les pays pourvus de ressources et de réformes. En revanche, les accords avec le MERCOSUR ou ses membres seraient négociés par un regroupement des États andins ayant moins de ressources et de réformes.

A présent, attribuons aux variables (ressources et réformes) des indicateurs et retraçons les dans chacun des 5 États andins.

II. LES RESSOURCES ET LES RÉFORMES COMME DÉTERMINANTS DU CHOIX DE BLOC

A. Les ressources dans la région andine

Pour circonscrire les ressources dont dispose chacun de la Bolivie, la Colombie, l'Équateur, le Pérou et le Venezuela, examinons tour à tour le produit intérieur (PIB), les exportations-importations et le taux de scolarisation. Le premier indicateur sert à mesurer la taille de l'économie d'un pays. Nous croyons que rien ne mesure mieux la richesse d'un pays que le PIB. Certains auteurs comme Kjell Goldmann⁹⁸ considère le PIB comme le moyen approprié pour mesurer les capacités économiques d'un État. De ce fait, un produit intérieur brut élevé dénote la présence significatif de ressources (matérielles, structurelles ou humaines) dans un État. Enfin, le PIB nous aidera également à circonscrire les secteurs qui contribuent à la création de la richesse dans chacun de 5 pays de la région andine.

Dans le temps, l'école réaliste ne considérait pas le commerce comme un indicateur important de la puissance économique d'un pays⁹⁹. Pourtant, avec la globalisation de l'économie qui a engendré une rude compétition, tenter de conquérir les marchés suppose préalablement l'existence de quelques produits à vendre. D'ailleurs, Ray Cline considère l'importation-exportation comme une mesure de la puissance d'un État¹⁰⁰. Ainsi, le rapport exportation-importation peut manifestement influencer la direction des accords d'un pays tiers avec ses partenaires commerciaux. Un pays qui exporte beaucoup sera enclin à chercher des accords de libre échange que celui qui importe

⁹⁸ Kyell Goldmann, "International Power Structure: Traditional Theory and New Reality", In K. Goldmann and G. Sjogdt, Power, Capitalist, Interdependance, London Sage, Publication, 1979, pp. 7-36.

⁹⁹ Gordon Mace, Louis Bélanger, Jean-Philippe Thérien, Regionalism in the Americas and the Hierarchy of Power, University of Laval & University of Montréal, Oct., 1992, p. 19.

¹⁰⁰ Ray Cline, Commercial Power, in Kyell Goldman, Op. Cit. pp. 25-36.

plus. Voilà pourquoi nous considérons les exportations et les importations comme des indicateurs qui exprimeront l'existence ou l'absence de ressources, et la dépendance ou l'indépendance d'un pays vis-à-vis de l'extérieur. Notre deuxième indicateur sera présenté en pourcentage du PIB.

Enfin, le contexte actuel, dominé par l'économie du savoir, pose la recherche et le développement au centre des préoccupations des États affirme, le PNUD¹⁰¹. Pour affronter la compétition et moderniser l'économie les États n'ont d'autres choix que d'investir dans le capital humain. Une population plus éduquée contribue plus à la richesse que ne le ferait une population moins éduquée. Voilà pourquoi, nous considérons la scolarisation comme l'indicateur approprié pour traduire le développement humain. Nous le présenterons en pourcentage de la population.

Nous retenons la période de 1990 à 1995 pour analyser nos indicateurs. Cet épaisseur du temps a été choisi, parce qu'il se caractérise par la vague d'accords passée entre les pays andins et les pays membres de l'ALENA et du MERCOSUR. Nous tenons à préciser que les chiffres présentés dans les différents tableaux sont exprimés en Dollars constants, tandis que l'année de base correspond à 1990.

Passons à l'examen de ces indicateurs pour constater comment ils se présentaient dans chacun des États de la région en cette période.

¹⁰¹ PNUD, 1996.

a.1. LE PRODUIT INTÉRIEUR BRUT ET LES SECTEURS ÉCONOMIQUES

- LA BOLIVIE: ce petit pays de 7 millions d'habitants a vu son PIB passer de 4,868 Milliards \$US en 1990 à plus de 6, 737 Milliards, soit une augmentation cumulative de 19,4% en 5 ans¹⁰². Ce qui situe le revenu per capita à une moyenne de 909\$. Le secteur le plus performant de l'économie bolivienne est celui des services. Il contribue, en moyenne 24,0% du PIB, suivi de l'agriculture avec 17,0%¹⁰³. La manufacture et le commerce suivent respectivement avec 15,2% et 14,4%. Le secteur minier, moins important, n'avait contribué que pour environs 6%.

- LA COLOMBIE: le PIB de ce pays a oscillé entre 40,274 Milliards en 1990 et 79,322 Milliards en 1995, une nette augmentation cumulative de 23,3¹⁰⁴%. Les 36 millions de colombiens comptent parmi ceux de la région qui ont un revenu per capita élevé, soit 2.215\$US. Le secteur financier a connu une évolution rapide. Sa participation au sein de la richesse nationale s'élevait à 23,5% en 1995. Pourtant, ce sont les secteurs agricoles et manufacturiers qui constituent le pivot de l'économie colombienne. Cela ne se dément pas puisqu'en 1990 ils ont contribué, comme le montre le tableau 4, pour 37% du PIB, même si un léger fléchissement le fixe à 35,1% en 1995. Les mines, qui comprennent le pétrole, l'Émeraude et quelques minerais de piètre qualité, ne représentaient que 7,1% en 1995.

- L'ÉQUATEUR: Le PIB de ce pays a connu une augmentation systématique en cinq ans. De 10,686 milliards en 1990, il est passé

¹⁰² ECLAC, Preliminary Overview of the Economy of Latin America and the Caribbean, Santiago, Chile, 1997, P. 49.

¹⁰³ Les pourcentages sur la contribution des secteurs sont des estimations moyennes couvrant la période 1990 à 1995. Voir à ce sujet le Programme de Nations Unis pour le Développement, PNUD, 1996.

¹⁰⁴ Ibid.

à 17,939 milliards en 1995. La manufacture contribuait pour 22% en 1990, suivi du commerce avec 21%, et du secteur des services à 18%. En 1995, la contribution de ces secteurs a évolué substantiellement. Par ailleurs, la production agricole et les mines sont appréciables, car elles ont pesé en 1995 à près d'un quart du PIB Équatorien. Les estimations de 1995, indiquent que le revenu moyen (de 24 millions d'habitants) équivalait à 1565\$US¹⁰⁵.

- Le PÉROU: son PIB a fait un bon cumulatif de 31,4%¹⁰⁶ en cinq ans. De 36,117 milliards en 1990, il s'est situé à 58,750 Milliards en 1995. Cette remontée spectaculaire a également doublé le PIB per capita de 1990, le situant à 2497\$ US en 1995. Le secteur des services constitue la locomotive de cette croissance avec 35,8% du total du PIB en 1995 par rapport à 34,0 en 1990. Celui de manufacture se positionnait en deuxième place avec 23,2%, une augmentation de presque 1% par rapport à 1990 où il ne représentait que 22,6%. Le secteur du commerce qui stagne depuis 1990 pèse pour 17,1%. L'agriculture et les mines ne représentent qu'un maigre pourcentage de 9% par rapport à l'ensemble de l'Économie.

- LE VENEZUELA: son PIB de 48,593 Milliards en 1990 a grimpé jusqu'à atteindre en 1995 76,363 Milliards, soit une augmentation cumulative de 19,0%. On sait que le Venezuela est un exportateur de matières premières, le secteur de mines et des services dans cette période quinquennale, se rapprochait de 30% du PIB. La production manufacturière constitue la deuxième source de richesses. Pourtant, ce secteur stagne, soit 18,5% en 1990, et 17,2% en 1995. L'agriculture est le secteur qui a contribué le moins avec un maigre pourcentage de 5% depuis 1990. Le niveau de vie de 21 millions de Vénézuéliens est supérieur à celui du reste de la région; le PIB per capita connaît une croissance significative, passant de 2,392\$ US en 1990 à 3,396\$US en 1995.

¹⁰⁵ IMF, "Statistical Year Book", June 1997, forty- second Issue.

¹⁰⁶ Ibid.

Tableau.2¹⁰⁷PIB par pays en milliard de dollars US¹⁰⁸.

Pays	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Bolivie	4,868	5,343	5,644	5,835	6,155	6,737
Colombie	40,274	41,240	44,140	50,523	67,346	79,322
Équateur	10,686	11,752	12,656	14,304	16,660	17,939
Pérou	36,117	42,602	41,870	40,246	50,062	58,750
Venezuela	48,598	53,462	60,423	60,048	58,128	76,363

Tableau 3¹⁰⁹

PIB per capita de 1990-1995 en millier de Dollars US

Pays	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Bolivie	741	794	819	826	851	909
Colombie	1,236	1,241	1,302	1,463	1,914	2,215
Équateur	1,041	1,119	1,178	1,303	1,480	1,565
Pérou	1,674	1,940	1,873	1,770	2,164	2,497
Venezuela	2,492	2,676	2,955	2,871	2,719	3,496

¹⁰⁷ IMF, Statistical Year Book, Forty-second Issue, June 1997.

¹⁰⁸ Les chiffres dans les tableaux sont exprimés en Dollars constants. Tandis que l'année de Base est 1990.

¹⁰⁹ IMF, Statistical Year Book, Forty-second issue, June 1997.

Tableau.4¹¹⁰
 Les principaux secteurs économiques et leurs contributions en
 pourcentage du PIB. Oscillation de 1990 et 1995

SECTEURS	ANNÉE	BOL	COL	EQUAT	PEROU	VENEZ
Agricultur Forêts, Pêche	1990	14,4	17,0	12,7	7,3	5,1
	1995	17,5	15,7	12,7	7,3	5,3
Industries minières	1990	7,3	8,2	12,6	1,8	17,1
	1995	6,1	7,1	10,7	1,9	14,5
Industries manufactur	1990	17,1	20,4	22,0	22,6	17,1
	1995	15,2	19,4	22,7	23,2	17,2
Électricit Gaz et eau	1990	2,6	2,6	0,1	1,1	2,7
	1995	2,6	2,7	0,3	1,2	2,6
Constructi on	1990	3,1	5,0	4,5	9,5	4,8
	1995	4,6	5,7	4,9	10,6	4,0
Commerces	1990	11,6	14,4	21,5	17,1	18,5
	1995	12,4	15,5	20,2	17,1	18,5
Transports et Communicat	1990	10,5	9,6	7,8	4,8	7,4
	1995	14,1	10,4	8,9	8,9	8,6
Autres activités et services	1990	33,4	22,6	18,8	35,8	27,7
	1995	24,0	24,0	21,1	34,0	29,3

¹¹⁰ Statistical Yearbook. Forty-second issue, June 1997.

a.2. LES EXPORTATIONS ET LES IMPORTATIONS DES ÉTATS ANDINS

L'activité économique des 5 pays andins est, à la fois, marginale et périphérique¹¹¹. Elle est marginale parce que la quasi-totalité des exportations portent sur les produits à participation décroissante dans les transactions. Il s'agit essentiellement des produits agricoles, du pétrole et des minerais. Cette activité est, par ailleurs, périphérique, dans la mesure où la totalité des importations concernent des biens produits par les pays industrialisés. Ces deux caractéristiques ne s'expriment pas de la même façon à l'intérieur de la région andine. Certains pays exportent moins et importe plus, c'est le cas de la Bolivie, de l'Équateur et le Pérou. Par contre la Colombie et le Venezuela, loin d'être auto-suffisants, exportent des quantités quand même substantielles des matières premières. Les tableaux ci-dessous¹¹² illustrent bien les écarts entre partenaires andins en ce qui concerne l'exportation au cours de la période 1990-1995.

A.2.1. Les partenaires commerciaux des états andins

Il serait malvenu de discuter des exportations sans mettre l'accent sur ceux avec qui la région andine échange. En effet, les principaux partenaires commerciaux des États andins sont les pays industrialisés. La région y fait recours pour répondre aux besoins essentiels des populations. Cependant, les échanges hémisphériques ne sont pas à négliger. De 1990 à 1995, les exportations de la Bolivie vers les pays industrialisés sont passées de 0,476 à 0,707 milliards \$US. L'Argentine constitue son premier partenaire

¹¹¹ Manuel Agosin & French Davis, "Trade Liberalisation in Latin America", *ECLAC Review*, August 1997, pp. 15-29.

¹¹² IMF, *Op. Cit.*, Voir aussi ECLAC, Preliminary Overview of the Economy of Latin America and the Caribbean, 1997.

commercial, avec 0,134 milliard d'exportation, suivis du Brésil et du Pérou. Les États-Unis se positionnent loin en quatrième position.

Les exportations colombiennes s'orientent dans plusieurs directions. Les pays industrialisés accaparent entre 5,304 milliards en 1990 et 6,501 milliards en 1995. Dans l'ordre d'importance, les États-Unis, le Venezuela et le Mexique constituent ses principaux partenaires. L'Équateur, qui commerce plus avec les États-Unis, le Brésil et le Chili, a vu ses exportations doublées en cinq ans, passant de 1,667 Milliards \$US en 1990 à 3,265 en 1995. Pendant le même quinquennat, les 2,278 Milliards d'exportations du Pérou vers les pays industrialisés en 1990 n'ont augmenté que de 1,5 milliards en 1995. Si le Japon, l'Union Européenne constituent les premiers bénéficiaires des exportations péruviennes, le Brésil se présente comme les plus importants partenaires de l'hémisphère.

Enfin, la part du Venezuela vers les pays du centre a évolué en dents de scie suite à la chute des produits pétroliers dont il est l'un des grands exportateurs. En 1990, ce pays avait exporté pour 12,850 Milliards \$US vers les pays industrialisés; cinq ans plus tard ces exportations sont tombées à 12,272 Milliards \$US en 1995. Les États-Unis demeurent son principal partenaire, suivis de l'union européenne et de la Colombie.

Tableau 5¹¹³
Exportations andines en milliards \$US et en pourcentage du PIB

Pays	1990		1991		1992		1993		1994		1995	
	Mld	%	Mld	%	Mld	%	Mld	%	Mld	%	Mld	%
Bol	0,7	18,6	0,9	19,8	1,2	17	1,3	17	1,4	17	2,1	29
Col	5,1	12,5	5,1	12,1	7,8	18	8,6	18	11,2	16	12,4	15
Équa	1,9	20	2,6	25	2,8	23	2,9	21	3,7	24	4,3	22
Pér	2,4	5,5	3,1	6,9	3,4	7	3,5	10	4,8	10	6,7	12
Vene	7,4	14,2	10,1	19	12,0	20	11,1	18	8,8	16	11,4	14

¹¹³ Statistical Yearbook. Forty-second issue, June 1997.

Tableau.6¹¹⁴

Les importations des pays andins en milliard de \$US et en % du PIB

	<u>1990</u>		<u>1991</u>		<u>1992</u>		<u>1993</u>		<u>1994</u>		<u>1995</u>	
Pays	Mld	%	Mld	%	Mld	%	Mld	%	Mld	%	Mld	%
Bol	1,0	20	0,7	17	0,6	16	0,6	16,3	0,8	15,2	1,2	14
Col	6,9	18	7,1	17	7,6	18	7,4	13,7	8,6	13,4	10,8	14
Équ	3,0	30	3,6	36,3	3,7	31	3,3	21,4	4,4	23,5	5,3	29
Pér	3,7	11	3,7	9,3	3,8	9,7	3,5	10	4,3	8	5,2	9
Vene	17,9	38	16,5	32	15,0	25	15,4	25	16,2	27,5	19,5	26

Tableau 7¹¹⁵.

Principales destinations des exportations-importations (1990-1995)

<u>BOLIVIE</u>	<u>COLOMBIE</u>	<u>ÉQUATEUR</u>	<u>PÉROU</u>	<u>VENEZUELA</u>
Argentine 60%	USA 45%	USA 55%	Japon 30%	Usa 60%
Pérou 15%	Venezu 20%	Chili 15%	USA 25%	UE 25%
Panama 10%	Mexico 10%	Brésil 22%	Brésil 20%	Colomb 10%

Tableau.8¹¹⁶

Exportations andines vers les pays industrialisés en % du PIB

	<u>1990</u>	<u>1991</u>	<u>1992</u>	<u>1993</u>	<u>1994</u>	<u>1995</u>
Bolivie	8,3	5,6	7,1	6,8	9,8	10,4
Colombie	13,1	12,6	11,3	10,1	9,6	8,2
Équateur	15,0	16,2	15,0	13,2	14,4	15,6
Pérou	6,0	4,6	5,2	5,4	5,6	5,6
Venezuela	26,4	21,4	15,8	16,6	17,9	15,9

¹¹⁴ Statistical Yearbook, Forty-second issue, June 1997.¹¹⁵ Statistical Yearbook, Forty-second issue, June 1997.¹¹⁶ IMF, Direction of Trade Statistics, Yearbook, 1997.

a.3. LE TAUX D'ALPHABÉTISATION DANS LA RÉGION ANDINE.

Dans un monde où les rapports internationaux s'inscrivent dans la logique du marché, la recherche et le développement placent l'innovation au coeur de la lutte contre la concurrence. Dans ce contexte, l'économie de "production" perd du terrain au profit de l'économie du "savoir". La compétitivité de chaque État repose ainsi sur la capacité de sa main-d'oeuvre à s'adapter aux nouvelles exigences de l'économie moderne. La main d'oeuvre qualifiée apparaît, dans le nouveau contexte, comme une donnée essentielle pour le développement. Notre choix du "taux d'alphabétisation" comme l'un des indicateurs de ressources obéit à cette logique.

Selon les statistiques du Programme de Nations-Unies pour le développement (PNUD), l'écart à l'intérieur des 5 partenaires andins variait de "moyen" à "élevé"¹¹⁷. Toutes proportions gardées, le Venezuela et la Colombie se plaçaient dans la catégorie "élevée". Alors que le Pérou, l'Équateur et la Bolivie étaient catégorisés comme "moyen". Pourtant, pour les deux premiers pays, les proportions de la population scolarisée sont respectivement de 69% et de 68%. Au moment où le trois seconds affichaient par ordre des pourcentages respectable de 68%, 72,% et 80%. Ce paradoxe s'explique très bien. Au Venezuela et en Colombie le taux des populations scolarisées ayant un diplôme supérieur (15 ans et plus) s'élève à 58 et 50% de la population active. Tandis qu'il est de 48% au Pérou, de 49% en Équateur et de 46% seulement pour la Bolivie.

En outre, l'écart entre "hommes" et "femmes" scolarisés suit la même courbe générale dans la région. Il est significatif au Pérou, en Équateur et en Bolivie, et moins prononcé au Venezuela et en Colombie. Sur le total des femmes au Pérou, en Équateur, en Bolivie, 74%, 71%, 62% sont dites scolarisées, contre 85%, 73%, et 73% des hommes. En revanche, le Venezuela et la Colombie enregistrent chacun de taux de 71% et 70% des femmes et 67,6% et 65,7% pour les hommes.

¹¹⁷ PNUD, Rapport mondial sur le développement humain, PNUD. 1996.

Tableau.9¹¹⁸

Taux de scolarisation des populations dans la région andine en 1995

Pays	taux de Scolarisati on	Hommes alphabétisés	Femmes alphabétisé es	Niveau universitaire
Bolivie	68%	73,1%	62,2	46%
Colombie	68%	65,7	70,6	50%
Équateur	72%	73,5	71,1	49%
Pérou	80%	85,5	74,6	48%
Venezuela	69%	67,6	71,0	58%

a.4. SOMMAIRE COMPARATIF DE RESSOURCES DANS LA RÉGION ANDINE

Au terme de l'examen de produit intérieur Brut, des échanges commerciaux et du degré de scolarisation dans la région andine, il appert clairement que la Colombie et le Venezuela se présentent comme les pays ayant plus de ressources. La taille des économies de ces deux pays dépassent le seuil de 70 Milliards, les échanges commerciaux sont importants sans compter un niveau de scolarisation relativement élevé. Par contre, le Pérou et l'Équateur qui se situent dans la moyenne se positionnent respectivement en troisième et quatrième position. Sans nul doute, la Bolivie apparaît comme la plus pauvre de la région.

Le tableau qui suit présente un sommaire comparatif de ressources entre les 5 pays de la région andine.

¹¹⁸ Rapport mondial sur le développement humain, PNUD. 1996.

Tableau 10¹¹⁹.
Sommaire comparatif de ressources entre partenaires andins

Pays	Taille économie en Milliard	Les échanges commerciaux	Scolarisation de population
Colombie	plus de 75	très importants	élevée
Venezuela	plus de 70	très importants	élevée
Pérou	moins de 40	importants	moyenne
Équateur	moins de 25	significatifs	moyenne
Bolivie	moins de 10	négligeable	moyenne

B. LES RÉFORMES DANS LA RÉGION ANDINE.

Dans le contexte de l'économie globale, les pays en développement n'ont d'autres choix que de se mettre au diapason des exigences de l'économie globale pour espérer en tirer profit. Cela passe par la restructuration des pratiques et des paramètres économiques. Pour le besoin de ce travail, nous retenons comme constante la vision économique néo-libérale. Car elle est caractéristique, à la différence près, de la vision économique des pays membres de l'ALENA, en tête desquels se trouvent les États-Unis. La croyance de cette idéologie consiste en la mise en place des conditions qui favorisent la stabilité économique, et par conséquent améliorent les perspectives de développement. Le reaganisme, le thatcherisme, et les politiques d'ajustements structurels imposées par le FMI aux pays du Sud, s'inscrivent dans cette optique.

Ainsi, pour mesurer les réformes dans la région andine, nous retenons les valeurs suivantes: la stabilité des données macro-

¹¹⁹ Les termes utilisés dans cette évaluation sont ceux du Fond Monétaire International.

économiques, le retrait de l'État dans l'économie, et la déréglementation économique et commerciale. La première valeur a toujours suscité une controverse puisque les économistes ne s'entendent pas sur l'identification exhaustive des paramètres macro-économiques. Toutefois, nous examinerons les indicateurs qui semblent faire l'unanimité, à l'occurrence l'inflation, la dette, le déficit et la fiscalité. Nous portons notre choix sur ces indicateurs à cause de leurs répercussions sur la dynamique économique d'un État donné. Les mouvements à la hausse ou à la baisse de ces indicateurs ont une incidence brutale sur la consommation, la confiance des marchés financiers, et les investissements.

La deuxième valeur concerne le degré d'implication de l'État dans l'économie. Les économistes néo-libéraux estiment que l'État doit se retirer de l'activité économique au profit des privés. Dans le même ordre d'idée, il doit cesser de mettre des obstacles à la compétition entre les acteurs économiques. En somme, la présence de l'État dans l'économie le place en position de juge et en même temps de partie prenante. Pour cette deuxième valeur nous examinerons : la nature et la valeur en pourcentage du PIB des privatisations dans chaque pays. Par cet indicateur, nous cherchons à déterminer le degré du retrait de l'État dans l'économie.

Enfin, la dernière valeur est relative aux obstacles dans les échanges internationaux. Ici, les néo-libéraux tiennent mordicus à l'ouverture économique et commerciale des États. C'est le règne de la concurrence qui sacralise la démarche au détriment d'autres considérations¹²⁰. Nous examinerons les politiques d'investissement, le taux d'imposition douanière, et les barrières non-tarifaires afin de mesurer le degré d'ouverture des États de la région andine.

¹²⁰ Michel Schooyans, La dérive totalitaire du libéralisme, 2 éd. Paris, Mame, 1995, pp. 45-52.

b.1. L'INFLATION, LA DETTE, LE DÉFICIT ET LA FISCALITÉ

A. LA BOLIVIE: la situation financière bolivienne est à l'image du système Bancaire qui devrait jouer le rôle d'intermédiaire obligé entre les partenaires économiques. Le système bancaire souffre depuis deux décennies de la sous-capitalisation, de la mauvaise gestion et du manque des garanties pour les épargnants¹²¹. Pourtant, en 1991, l'action du gouvernement bolivien avait semblé produire des résultats. Il s'articulait autour des actes 1488 et 24410¹²² votés par le parlement. Ils avaient pour mission d'encadrer et réguler les activités bancaires tout en ouvrant la capitalisation des banques sous forme d'actions aux particuliers. Les fermetures des Banques entre 1991 à 1994, notamment celles de la célèbre Cochabamba et le Banco del Sur, sont les résultats de cette législation. Ce train des mesures avait provoqué un effet bénéfique à la monnaie colombienne qui de 1992 à 1993 s'est appréciée sous la barre de 1000% d'inflation.

Pour la fiscalité, la perception des taxes et des impôts était aléatoire. Les réformes qui tentaient de corriger la situation n' a rien arrangé, sinon l'augmentation de 5% de la taxe de vente et du taux d'imposition pour les salariés. La désorganisation de ce secteur découle de la contradiction de l'économie bolivienne. En effet, l'État contrôle les grandes entreprises, qui sont, dans la plus part des cas, en difficulté. Alors que ce sont les mêmes entreprises et les mêmes particuliers travaillant au sein de ces entreprises d'État qui doivent payer les impôts. Par ailleurs, les paysans n'étant pas à mesure de s'acquitter de leurs obligations, l'assiette fiscale est manifestement négligeable. Ce qui ne fait qu'accentuer le déséquilibre de la balance de paiement.

Les conséquences pour le système monétaire sont implacables. Le taux de change hasardeux; la chute des prix dans les exportations à

¹²¹ ECLAC, Survey of Latin America and the Caribbean, ECLAC, Santiago, Chile, 1995, p. 64.

¹²² *Ibid.*

partir de 1994 a privé l'État des devises nécessaires pour les importations des biens dont dépend le pays. Cela occasionne la flambée de l'indice de prix à la consommation. Depuis 1994, l'inflation est repartie de plus belle, avec un taux au-delà de 1000% en 1995, selon *Economic survey of Latina America report*.

Pour juguler la situation, la Bolivie est obligée de se tourner à l'extérieur pour financer ses obligations. Depuis 1992 jusqu'en 1995, ce pays a emprunté pour 700 millions \$US à la Banque mondiale, la Inter-American Development Bank, l'Allemagne et l'Espagne. *Un tel comportement ne fait qu'alourdir le fardeau de la dette. En 1990, celle-ci se chiffrait à 3,7 Milliard de \$US.* Elle est restée stagnant en 1993 grâce au surplus émanant de la combinaison exportations-capitalisation des entreprises publiques¹²³ avant de remonter en 1995 à 4,5 milliards \$US.

L'ajustement structurel amorcé en 1992, sous l'instigation du FMI, pour dégonfler un système administrative pléthorique qui gruge 80% des recettes de l'Etat n'a rien donné. Les économies envisagées étaient loin de répondre aux attentes, car le problème n'est pas simplement structurel, il est de nature fondamentale, c'est-à-dire, l'absence de ressources nécessaires dans le pays.

B. LA COLOMBIE: les années 1990 ont commencé avec la victoire de Carlos Samper qui succède à Gavira. Il initia en 1991 la réorganisation du circuit bancaire en accordant l'autonomie à la Banque centrale. Cette dernière adopte une première politique de stabilisation monétaire et de lutte contre l'inflation qui consiste à laisser flotter le Peso sur le marché des échanges. Le ministère colombien des finances adopte des mesures de réhabilitation de la monnaie fiduciaire. Avec le concours du FMI, un ajustement structurel

¹²³ ECLAC, Survey of Latina America and the Caribbean, ECLAC, Santiago, Chile, 1995, p. 221.

est mis en marche pour rationaliser la fonction publique et ainsi réduire la masse monétaire en circulation. Pourtant, la fluctuation des prix dans les exportations influe directement sur les produits d'importation, ce qui augmente les prix à la consommation avec en prime la progression de l'inflation. En 1990, l'inflation annuelle était de 40%, elle est passée à 17% en 1991 et à 80% en 1995¹²⁴.

En 1993, la fiscalité est redéfinie. Le système de taxation de gain en capital est passé de 40% à 10%, tandis que celui des entreprises est ramené de 50% en 1990 à 35% en 1995. L'impôt des particuliers avait été coupé presque de moitié, se fixant à 25%. Cette démarche visait à inciter les investissements dans le pays. Malheureusement, l'économie n'a pas suivi la courbe de la croissance espérée. La dette qui était de 17,3 Milliards en 1990, atteignait 23,4 Milliards en 1995.

C. ÉQUATEUR: l'absence de contrôle dans le système bancaire équatorien avait un impact sur la situation financière du pays. Le nombre pléthorique de 172 institutions financières pour un marché aussi restreint que l'Equateur favorise les pratiques financières irrégulières. Cela influe sur la stabilité monétaire tout en rendant dérisoire le système fiscal¹²⁵.

C'est aux experts de l'Inter-American Development Bank qu'on avait laissé le soin de réaménager le secteur financier. En 1991, le gouvernement promulqua la loi des institutions financières. Elle investissait la Banque centrale de l'autorité nécessaire pour dicter les règles du jeu dans toutes les transactions et les échanges financiers avec le marché intérieur et extérieur¹²⁶. Par ailleurs, elle établissait d'une nouvelle politique monétaire pour lutter contre la destabilisation des paramètres macro-économiques.

Quelques mesures concrètes découlent de cette réforme:

¹²⁴ Survey of Latin America and the Caribbean, ECLAC, Santiago, Chile, 1995. p. 64.

¹²⁵ *Ibid.*, p.64. voir aussi Institutional Investor Focus, Supervised by Robert Viner, Ed. GFP, Miami, 1996, p. 6.

¹²⁶ *Ibid.*

plusieurs institutions bancaires ont fermé ou ont été obligées de fusionner leurs activités. Le nombre des institutions financières tombait à 105 en 1995¹²⁷. la Banque centrale a imposé une limite d'appréciation de la monnaie locale par rapport aux devises étrangères. Celle-ci s'établissait en fonction de l'inflation interne et externe de Sucre (Monnaie équatorienne)¹²⁸. L'inflation de 31,0% en 1993 est passée systématiquement à 25,4% en 1994 puis à 22,8% en 1995¹²⁹. La réduction des dépenses publiques par la suppression des projets superflus et la diminution de la taille de l'État a fait passer Le déficit de 1,7% du PIB en 1992 à 0,4 et 0,2% en 1994 et 1995. Alors que la dette globale qui représentait 111,1 du PIB en 1992 est tombée en 1995 à 82,3%¹³⁰.

Contrairement à plusieurs pays de l'Amérique Latine qui ont rationalisé leur fiscalité, l'Équateur s'est engagé dans la voie de l'austérité fiscale. Le différend frontalier avec le Pérou a obligé le gouvernement a ajouté aux nombreuses taxes existantes, une taxe spéciale au taux mobile pour des produits de luxe. En outre, une autre taxe sous forme de contribution de deux jours de salaire sur la base annuelle a été imposée à tous les employés aussi bien du secteur public que privé pour faire face à la pénurie d'énergie.

D. **LE PÉROU**: l'effort du Pérou s'inscrit dans le contexte des années 1990 où les séquelles de la "décennie perdue"¹³¹ constituaient encore un obstacle pour l'assainissement des finances publiques et la

¹²⁷ "Focus Ecuador 1997", Institutional Investor, Supervised by Robert Viner, Ed. GFP, Miami 1996, pp. 6-10.

¹²⁸ Preliminary Overview of the Economy of Latina America and Caribbean, ECLAC, Santiago, Chili, 1997, p. 19.

¹²⁹ *Ibid.*, p. 74.

¹³⁰ Economic Survey of Latin America and the Caribbean, ECLAC, Santiago, Chili, 1995-1996, p. 202.

¹³¹ La décennie 1980-1990 est qualifiée de perdue à cause du poids de la dette qui empêchait toute relance économique en Amérique Latine.

relance de l'économie. Il faut dire que la situation au Pérou était encore dramatique comparativement à d'autres pays de la région. Ce pays ne possède pas beaucoup de ressources. En 1990, sa dette était évaluée à 8 milliards \$US, alors que son déficit comptait pour 6,1% de son PIB¹³². L'inflation de quatre chiffres rendait dérisoire le pouvoir d'achat.

Le Pérou avait entrepris en 1991 un vaste programme de restructuration des institutions qui sera apprécié aussi bien par le FMI que par les firmes de cotation. J.P Morgan informait ses clients potentiels en ces termes: *in making its determination, the IMF note a very solid trend of reform adding Peru has shown a basic direction toward adjustment and reform in close cooperation with IMF*¹³³. Comme le reste de la région, l'indépendance de la Banque centrale a été renforcée vis-à-vis des actions gouvernementales. La parité de la monnaie locale par rapport aux devises fortes passe du taux fixe au taux flottant.

Pour lutter contre le déficit de la balance de paiement, le Pérou fut un des rares pays à suivre, à la lettre, les recommandations relatives à l'ajustement structurel du FMI. Le 1/3 des effectifs étatiques avait été coupé malgré les tensions sociales¹³⁴. Les actions combinées de la banque et du gouvernement ont donné des résultats. Le gouvernement remboursait régulièrement sa dette de 1992 à 1995. L'inflation de 7600% en 1991 est tombée à 10,2 en 1995, tandis que le déficit de -6,1 du PIB est passé à un surplus 0,6% du PIB¹³⁵.

Pour inciter les investisseurs à s'implanter au Pérou et générer les emplois, le gouvernement Fujimori avait réaménagé profondément la fiscalité du pays. La multitude de taxes émaillant l'activité économique avait été réduite à 3. La taxe de vente de 40%

¹³² Pérou Roadshow: "Economic Presentation 1997", Ed.by PromPeru, p. 52.

¹³³ *Ibid.*

¹³⁴ J.P.Morgan, cité dans Commission for Promotion of Peru, Second ed. PromPeru, May 1997, pp. 4-7.

¹³⁵ *Ibid.*

a subi une réduction étagée jusqu'à atteindre en 1995 le taux de 18%. La taxe sur le revenu ventilait entre 30 et 40%, selon le genre d'activité. En 1995, elle oscille entre 15 et 30%. Enfin, la *Excess Consumption* qui variait également entre 30 et 40% se chiffre à un taux mobile de 10 et 30%. La taxe sur les gains en capital, les dividendes, les transferts des capitaux entrant ou sortant du Pérou est éliminée sous certaines conditions.

Le but était de faire du Pérou un genre de paradis fiscal dont les retombées seraient bénéfiques pour l'ensemble de son économie¹³⁶.

E. LE VENEZUELA: le début des années 1990 était marqué par une crise bancaire très grave qui a déstabilisé les repères macro-économiques du Venezuela. La stabilité monétaire et la modification du régime fiscal deviendront un des leitmotiv de la réforme financière. L'ambassadeur de Venezuela à Washington l'expliquait ainsi:

*"the comprehensive monetary reform program aimed to achieve to sustained growth, restore international competitiveness to the economy and eliminate macro-economic disequilibria"*¹³⁷.

Pour atteindre cet Objectif, le gouvernement avait lancé en 1991 *"Agenda Venezuela"*. Ce programme avait entamé d'abord la réorganisation du système bancaire pour stabiliser la volatilité monétaire. La banque centrale bénéficia d'un pouvoir accru de régulation sur d'autres Banques tout en assurant son indépendance vis-à-vis du gouvernement. Ce dernier renonça au contrôle sur le prix, sur le taux de change, et laissa flotter le *Bolivar*¹³⁸.

La lutte contre l'inflation était la deuxième priorité. On dégraisa l'appareil étatique qui absorbait presque 60% de recettes.

¹³⁶ Dow-Jones News Service, April 18, 1993, cité dans Commission for Promotion of Peru, PromPeru, second Edition, May 1997.

¹³⁷ Simon Alberto Consalvi, Venezuela Revista, 1996, p. 17.

¹³⁸ *Ibid.*, p. 21.

L'inflation qui était de 84% en 1990 baissa jusqu'à 15% en 1995. Le déficit public qui comptait pour 35% du PIB en 1990 fut ramené à - 5,9% en 1995. La dette de 36,6 en 1990 avait légèrement fléchi pour se fixer à 35,2 Milliards \$US en 1995. Le gouvernement se fixa comme objectif de la ramener à 15 milliards d'ici l'an 2000¹³⁹, seuil qui ne fut pas atteint.

Concernant la fiscalité, le nombre de taxes au taux mobile qui dépassait une dizaine fut ramené à 5. La taxe de vente, par exemple, qui oscillait, selon les produits, entre 5 et 20% en 1990, était réduite à une fourchette de 2 et 16% en 1995. Le taux d'imposition de 50% pour les entreprises est ramené à 30%. Tandis qu'il passait de 50% à 40% pour les particuliers et cela sans discrimination entre les nationaux et les particuliers, comme cela se faisait avant¹⁴⁰.

Tableau.11¹⁴¹Déficit ou surplus de l'ensemble du secteur public en % du PIB

	<u>1990</u>	<u>1991</u>	<u>1992</u>	<u>1993</u>	<u>1994</u>	<u>1995</u>
Bolivie	-3,9	-2,6	-2,8	-6,5	-3,3	-1,9
Colombie	-0,5	n/a	-0,1	-0,3	-2,6	-0,3
Équateur	-0,1	-1,7	-0,4	-0,4	-0,2	-1,9
Pérou	-6,1	-0,9	-1,5	-1,2	-3,1	-0,1
Venezuela	-0,1	-2,2	-5,5	-1,3	-13,8	-5,9

Tableau.12¹⁴²La dette publique en pourcentage du PIB

	<u>1990</u>	<u>1991</u>	<u>1992</u>	<u>1993</u>	<u>1994</u>	<u>1995</u>
Bolivie	77,08	66,03	66,07	63,8	68,8	67,1
Colombie	42,04	41,9	38,09	36,2	31,5	29,5
Équateur	115,9	109,4	100,7	95,1	89,3	77,6
Pérou	55,1	48,5	51,9	59,4	48,7	46,6
Venezuela	75,4	60,1	57,2	60,6	60,4	46,1

¹³⁹ Simon Alberto Consalvi, *Op. Cit.*, 21.

¹⁴⁰ *Ibid.*

¹⁴¹ ECLAC, Economic Survey of Latin America and the Caribbean, p. 25.

¹⁴² *Ibid.*, p. 221.

Tableau.13 ¹⁴³
 Quelques données macro-économiques

Pays	Inflation en %		Dettes publiques en Milliards \$US		déficit ou surplus en % du PIB		fiscalité 1990 et 1995
	1990	1995	1990	1995	1990	1995	
BOLIV	+1000%	+1000%	3,76	4,52	-3,9%	-1,9%	Aléatoire
COLOMB	40%	80%	17,84	23,43	-0,5%	-0,3%	taux très élevés
EQUAT	+100%	22,8%	12,22	13,93	-0,1%	-0,9%	plusieurs taxes.
PÉROU	+7600%	10,2%	19,99	27,48	-6,1%	0,1%	3 taxes seulement
VENEZ	84%	15%	36,1	35,20	-0,1%	-5,9	plusieurs taxes

b.2. LA PRIVATISATION DES ENTREPRISES D'ÉTAT

A. BOLIVIE: vue la taille de son économie, ce pays a déployé des efforts considérables en termes de privatisation. Le plan adopté par le gouvernement Bolivien depuis 1990 s'intitulait "Stratégic Partenaire"¹⁴⁴. Il consistait en l'ouverture de certains secteurs publics à la capitalisation privée. L'objectif visait à renflouer les entreprises d'État avec des capitaux privés en échange de 50% de la part de l'entreprise pour un certain nombre d'années. Les investisseurs dans les entreprises d'État toucheraient des dividendes pendant une période à l'issue de laquelle le gouvernement Bolivien se

¹⁴³ Economic Survey of Latin America and the Caribbean, p. 25.

¹⁴⁴ *Ibid.*, p. 146.

réservait le droit de racheter toutes les actions. Des Compagnies d'État comme le chemin de fer (*Impressa National de Ferrocarrille*, ENFE), la Cochambada qui appartient la *Impressa National d'Electricidad* (ENDE), le secteur de l'hôtellerie, pour ne citer que ceux là, ont été ciblées pour instrumenter ce plan¹⁴⁵.

Par ailleurs, le secteur des mines qui exige des investissements colossaux et des technologies appropriés, deux substrats que la Bolivie n'a pas, avait été ouvert au *Joint-venture* où dans la plus part de cas l'État Bolivien était minoritaire en termes d'action. Ce qu'il faut retenir c'est que la privatisation dans ce pays demeure, à la fois, sectorielle et timide. Cela s'explique d'abord par le fait que la Bolivie est pauvre. Ensuite, les privés ou les étrangers ne se bousculent pas au "portillon" parce que les entreprises d'État sont loin de garantir la rentabilité attendue. Enfin le taux d'imposition des Entreprises, nous l'avons vu, demeure ostensiblement très élevé.

B. COLOMBIE: en 1990, on évaluait à 70%¹⁴⁶ le pourcentage des grosses entreprises du pays appartenant à l'État. Ce dernier a initié le processus de privatisation en exploitant trois orientations¹⁴⁷: la vente pure et simple des entreprises au plus offrant, la participation du privé sous forme d'actionnariat et la rénovation des entreprises pour les rendre plus attractives à la vente¹⁴⁸.

Première direction, à l'exception des industries des produits agricoles, aucun autre secteur où l'État possède les actifs n'était épargné. L'objectif principal consistait à tenter de juguler le déficit chronique des salaires du grand nombre des employés de l'État. De 1990 jusqu'en 1995, le gouvernement s'est départi pour plus de 200 millions de \$US de ses activités économiques¹⁴⁹.

¹⁴⁵ Economic Survey of Latin America and the Caribbean, p. 146.

¹⁴⁶ Global Trade, Colombia Open Economy, Issue No5, June 1996, p.25.

¹⁴⁷ *Ibid.*, pp.5-10.

¹⁴⁸ *Ibid.*

¹⁴⁹ *Ibid.*

La deuxième direction est conditionnée par la première. L'état de délabrement avancé des entreprises d'État incitait le gouvernement à chercher des partenaires pourvus des capitaux frais pour moderniser les installations. Depuis 1991, des actions de certaines entreprises ont été mises en vente à la bourse de Bogota. Cette direction avait remporté un succès relative, car plusieurs sociétés se sont retrouvées sous contrôle des investisseurs colombiens et étrangers à des prix défiant toute concurrence. Enfin, la troisième direction est une stratégie qui consistait pour l'État colombien à investir dans la rénovation des entreprises pour mieux les rendre attrayantes auprès des acheteurs potentiels. Cette stratégie a été appliquée timidement compte tenu des investissements faramineux qu'elle exigeait.

Le bilan de la privatisation des années 1990 à 1995 apparaît encourageant. Cependant, plusieurs unités de production et d'exploitation demeuraient encore sous le contrôle de l'État colombien: soit parce que c'était des industries d'un secteur névralgique donc important pour l'Etat, soit elles étaient loin d'être rentables aux yeux des investisseurs potentiels.

C. ÉQUATEUR: ce pays a initié la privatisation au début des années 1990. C'est en 1992 que cette volonté s'affirma comme le note *Economic survey of Latin America and the Carabbean*:

" in 1992, the incoming administration made structural reform one of the pilliars of its program. Over the next few years, anxious to increase the private sector's participation and the public sector's efficiency, the government revamped the regulatory mecanism fort the financial, agricultural and hydrocarbon sectors, privatized a number of State owned enterprises, granted concessions to rivate companies to provide public services and restructured several public agencies¹⁵⁰ .

Le gouvernement équatorien cristallisait sa démarche de privatisation sur une philosophie qui consiste à reconnaître qu'il y a des

¹⁵⁰ ECLAC, *Economic Survey of Latin America and the Caribbean*, p. 205.

activités et des services qui peuvent bien être dispensés par le secteur privé. Ainsi, son action s'est articulée autour de 3 axes: la participation des privés dans les entreprises d'État, la privatisation pure et simple, et enfin l'arrêt du monopole dans certains secteurs jusque là dévolus à l'État. Pour se faire un certain nombre des lois était adopté par le Congrès (Parlement équatorien) pour faciliter la matérialisation de ces axes¹⁵¹.

L'État a vendu certains de ses actifs, entre autres, des sociétés spécialisées dans le domaine de transport aérienne. Les sociétés de distribution des hydrocarbures ont été simplement cédées aux privés. Le troisième axe s'est exprimé par l'arrivée des concurrents privés dans le champ qui était jusqu' alors exclusif à l'État. La poste et l'énergie, pour ne prendre que ces deux exemples, font face à la concurrence des opérateurs privés. Electrocautere et EMELEC, deux productrices d'électricité aux capitaux privés produisent 50% de l'électricité du pays. Elles sont devenues des rudes concurrents des compagnies d'État.

L'Etat équatorien a, en outre, privatisé partiellement le secteur de télécommunication. L'EMETEL, une société Étatique de télécommunication a été scindée en deux sociétés para-étatiques avec chacune une participation privée de plus de 45% dont 10% aux employés¹⁵². Il y a aussi la INECCEL, une compagnie productrice d'électricité compartimentée et dont la moitié des actions ont été vendues à des intérêts privés.

Il était difficile, à la fin 1995, de quantifier en valeur le résultat de la privatisation. Cette situation découle du fait que le gouvernement équatorien avait de la difficulté à finaliser les engagements avec certains investisseurs acheteurs ou actionnaires potentiels. Ceux-ci continuaient encore à explorer les tenants et les aboutissants des actifs avant de se prononcer définitivement.

¹⁵¹ Web: [Http:// WWW.mmrree.gov.ec](http://www.mmrree.gov.ec). Voir aussi Hernan Yanez, Mariscal, Quito. 1996.

¹⁵² "Preliminary Overview of the Economy of Latina America and the Caribbean", ECLAC, 1997, P. 20.

D. LE PÉROU: dans la mouvance de la restructuration des appareils d'État initiée en 1991, un plan de privatisation des entreprises a été instrumenté. Ce plan est considéré par certains observateurs comme l'un des plus ambitieux de l'hémisphère. Non seulement il consistait à changer le statut des entreprises d'État en vue de les vendre soit en entier ou sous forme d'actions, mais il n'épargnait aucun secteur. En outre, la diminution des effectifs dans l'appareil d'État et l'élimination des coûts liés à des entreprises improductives est un autre dessein qui se cachait derrière cette démarche.

En effet, le secteur des télécommunications, des hydrocarbures aussi bien que celui des infrastructures ferroviaires en passant par le domaine agricole ont été ou en voie de privatisation. Les banques, les assurances et le système de pension, jusque là monopole d'État, ont été vendus au plus offrants et sans discrimination sur les nationalités¹⁵³. En cinq ans, 130 entreprises d'État totalisant 7 milliards de \$US ont été vendues à 385,000 actionnaires¹⁵⁴.

E. LE VENEZUELA: depuis 1992, un vaste plan de restructuration s'articulait autour du nouveau code d'investissement qui ouvre aux privés plusieurs secteurs de l'économie, jusque là exclusif à l'État. Le processus de privatisation au Venezuela se classe en catégorie "Soft" et "stratégique"¹⁵⁵. Le premier concerne le secteur des télécommunications, l'hôtellerie, les assurances, les Banques, les autoroutes etc.. où l'État s'est retiré ou espérait le faire complètement.

En revanche, le retrait a été partiel ou sélectif pour les

¹⁵³ ECLAC, "Preliminary Overview of the Economy of Latin America and the Caribbean", p. 20.

¹⁵⁴ Peru Investment Perspectives, PromPeru, 1997, p. 21.

¹⁵⁵ Doing Business in Venezuela, sous la Direction de Richard Wood, Ottawa, Price Waterhouse, 1994, pp. 9-13.

catégories dites "stratégique", comme le reconnaît la *National Report on Barrières*:

"The state continues to contrôle key sectors of economy, including oil, gas, Iron, Ore, and much of the coal and Petrochemical industries; parastatals dominate other like steel aluminum...The exploration, exploitation refining, transportation, storage, foreign and domestic sales of hydrocarbure are reserved to the Venezuela government Which may enter into agreements with private compagnies as long as the agreements guarantee State control of the operation, are of limited duration, and have the prior autorization of the legislature meeting in joint session"¹⁵⁶.

Ce comportement repose sur le fait que cette catégorie qui englobe l'industrie lourde, les hydrocarbures, les mines procurent plus de 80% de recettes de l'État. Le gouvernement ne voulait pas précipiter la privatisation dans ce secteur; il s'est donné, à compter de 1993, une période de 5 ans au cours de la quelle serait évalué l'impact de la capitalisation privée sur l'économie du pays.

Le Venezuela reste un pays dont l'État pratique la "Joint venture" dans plusieurs secteurs économique. Ce qui rend la quantification très hasardeuse. Cependant, la privatisation était de nature partielle, car la main mise étatique reste présente. L'État se retire de certains secteurs pendant qu'il raffermir sa présence dans d'autres. Il faut également souligner que le processus de privatisation dans ce pays est antérieur aux années 1990. Plusieurs entreprises privées travaillaient avec l'État vénézuélien dans le secteur minier et industriel.

Tableau.14¹⁵⁷

Privatisation dans la région andine en million \$US

	<u>1990</u>	<u>1991</u>	<u>1992</u>	<u>1993</u>	<u>1994</u>	<u>1995</u>
Bolivie	n/a	n/a	7	14	17	887
Colombie	117	105	27	4	681	138
Équateur	n/a	n/a	n/a	n/a	74	73
Pérou	n/a	n/a	3	208	317	2578
Venezuela	10	2276	30	15	21	n/a

¹⁵⁶ National Estimate Report on Foreign Barriers 1997, Supervised by Frederick Montgomery, United States Trade Representative, p. 373.

¹⁵⁷ Source ECLAC., 1996.

Tableau.15¹⁵⁸
Privatisation en pourcentage du PIB

	<u>1990</u>	<u>1991</u>	<u>1992</u>	<u>1993</u>	<u>1994</u>	<u>1995</u>
Bolivie	n/a	n/a	0,14	0,23	0,28	14,8
Colombie	0,29	0,25	0,06	0,008	1,02	0,2
Équateur	n/a	n/a	n/a	n/a	0,46	0,40
Pérou	N/a	n/a	0,1	0,52	0,63	4,4
Venezuela	0,1	4,3	0,05	0,02	0,04	n/a

b.3. LES INVESTISSEMENTS, LES BARRIÈRES DOUANIÈRES ET NON TARIFAIRES.

A. LA BOLIVIE: En 1991, la Bolivie avait initié une double démarche en matière d'investissement: celle d'ouvrir certaines entreprises d'État aux capitaux privés nationaux et étrangers sous forme d'action et celle d'exposer ces entreprises à la concurrence à l'intérieur du pays et outre frontières. Cependant, les autorités Boliviennes privilégiaient le "Joint-Venture", le "partenariat" ou alors le "parrainage" entre les expatriés et les nationaux¹⁵⁹ dans le secteur le plus rentable pour l'État. Ainsi, les étrangers pouvaient investir jusqu'à concurrence de 100% du capital dans le tourisme, l'hôtellerie, le transport et les communications. Tandis que dans d'autres secteurs notamment, le secteur financier (Banques, assurances), la législation impose un seuil d'actionnariat que les étrangers ne peuvent dépasser.

À l'image du retrait de l'État dans l'économie, la déréglementation est manifestement timide. Cela s'explique par le

¹⁵⁸ Source ECLAC.

¹⁵⁹ ECLAC, Preliminary Overview of the Economy of Latina America and the Caribbean", pp. 135-137.

fait que ce pays ne possède pas des ressources à exporter. Par conséquent, il ne craint ni de faire l'objet de pression extérieure, ni d'une éventuelle représailles de la part de ses partenaires commerciaux. En outre, les barrières non tarifaires ou douanières constituaient des sources de revenus importantes pour le gouvernement. En effet, de 1991 à 1995, la lourdeur bureaucratique composait toujours avec la multitude d'autorisation qu'il fallait se procurer avant d'investir. Dans le secteur de l'alimentation ou phito-sanitaire, les autorités boliviennes imposaient *des standards et des contrôles* considérés comme des barrières non tarifaires. D'ailleurs, les américains qui estiment perdre annuellement plus de 10 millions de U\$ dans leurs échanges avec la Bolivie, ont intenté un procès auprès de l'organisation mondiale du commerce¹⁶⁰. Pire, tout comme les importateurs qui devaient assumer à leurs frais les différents contrôles requis par la législation, les exportateurs et importateurs avaient l'obligation de détenir des permis spéciaux, au coût exorbitant, pour certains produits. Des taxes étaient imposées pour les gains en capital, les transferts des capitaux, et pour l'exportation de certains produits.

Jusqu'en 1995, la Bolivie gardait encore *les tarifs douaniers* découlant du pacte andin. On en comptait plus de 60, dont le taux était fixé en fonction des produits. L'imposition douanière pour certains produits considérés comme luxueux dépassaient parfois le 100%.

B. COLOMBIE: avant 1990 chaque investisseur devait s'associer à l'État colombien pour exploiter les secteurs névralgiques comme les hydrocarbures, la forêt et les mines. À cette condition s'ajoutait une multitude d'autorisations à obtenir avant d'opérationnaliser l'investissement. Le nouveau code d'investissement de 1991 apparaît comme la plate forme sur laquelle repose l'essentiel de l'ouverture de l'économie colombienne aux étrangers et à la concurrence. En

¹⁶⁰ National Estimate Report on Foreign Trade and Barriers, pp. 125-127.

effet, les nouvelles dispositions stipulaient entre autres, "la décolombianisation" de plusieurs secteurs économiques, à l'exception du secteur agricole et des mines. On sait, par exemple, qu'avant 1991, aucun étranger ne pouvait détenir plus de 49% d'actions dans une banque colombienne.

Pendant l'ouverture en matière d'investissement n'était pas aussi spectaculaire qu'on aurait souhaité. Car l'État colombien ne cessait de manifester sa volonté de protéger le secteur qui lui procurait une part assez importante de ses revenus. À ce sujet le *National Estimate Report* notait:

"The agriculture sector in Colombia has been a general exception to the opening. Since the promulgation of decree 2439 in November 1991, The ministry of agriculture has been required to approve import licences for many agricultural items... Private importer are more likely to have their import licences approved if they also buy domestically produced Wheat, Sorghum, Palm oil, or malting barley. This import licensing regime appears to be discretionary and thus not consistent with Colombia's obligation under WTO agreement on agriculture. If the import licensing requirement for the products indicated above were eliminated, it is estimated that US annual exports would increased by 100 millions US\$¹⁶¹".

La réforme douanière entreprise en 1991 avait pour but de simplifier le mécanisme douanier et de réduire le taux d'imposition des produits venant de l'étranger. Ce faisant, les 20 catégories des tarifs qui constituaient l'ossature douanière colombienne ont été systématiquement ramenés à 10 seulement. Le taux oscillant entre 40 et 60% qui s'appliquait en fonction des catégories des produits a été ramenées entre 5% et 20% en 1994;

En 1993, plusieurs réglementations ont été supprimées, notamment le système de remboursement tributaire qui concernait les importations destinées à la production des biens orientés à

¹⁶¹ National Estimate Report on Foreign Trade and Barriers, p. 125-127.

l'exportation¹⁶². On peut citer l'abolition de la réglementation relative aux produits prohibés à l'importation ou à l'exportation. Les taxes spéciales qui frappaient les produits importés pour favoriser la production locale ont été dans certains cas éliminées et dans d'autres réévaluées à la baisse.

C. ÉQUATEUR: l'ouverture économique et commerciale de 1992 s'est faite avec un dessein précis, celui d'attirer les investisseurs étrangers dans le secteur où il n'était pas présents. Pour se faire, des changements administratifs et légaux ont été portés. Le décret 415 a été institué comme le nouveau cadre légale en matière d'investissement¹⁶³. Il abroge plusieurs législations relatives aux Barrières non tarifaires (BNT). Ainsi, le système de guichet unique a été instauré pour éliminer les nombreux permis que les étrangers devraient préalablement se procurer pour investir dans un domaine quelconque. L'indiscrimination dans tous les secteurs économiques était au centre du nouveau code d'investissement. À ce propos, Hernan Yanez notait: *Ecuador has significantly liberalized its foreign investment policy. Foreign investors receive the same treatment as Ecuadoreans and up to 100% foreign ownership is permitted in virtually evry sector*¹⁶⁴.

L'ouverture apparaît également au niveau des tarifs. Toutes les taxes à l'importation et à l'exportation ont été réduites de 25%. Le nombre des produits qui faisaient l'objet de quota ou de permis spéciaux a été sensiblement réduit. La grille des tarifs douaniers au taux mobile qui dépassait la cinquantaine, a été réduit à 20, bien que l'objectif de 9 fixé pour 1995 n'avait pas été atteint¹⁶⁵. L'Équateur s'est aligné avec la Colombie et le Venezuela pour osciller leurs taux douanier entre 5 et 20%, selon le produit.

¹⁶² Ibid. p.67.

¹⁶³ <http://www.mmrree.gov.ec>. Voir aussi Hernan Yanez, first Edition, April. 1996

¹⁶⁴ Ibid.

¹⁶⁵ Faezeh Faroutan, "Does Membership in a Regional Preferential Trade Arrangement make a Country More or Less Protectionist", in The World Economy, Vol.21, No3, 1998, pp. 305-333.

Malgré, cette tendance à l'ouverture, des barrières ont continué à persister. Dans le domaine financier, par exemple, le mouvement de capitaux vers l'extérieur est soumis à certaines restrictions. Par ailleurs, le rapatriement des dividendes pour les expatriés n'était accordé qu'à raison de 25% de la totalité du montant. Dans certains cas, il est simplement soumis à une taxation spéciale.

D. **PÉROU**: depuis 1991, le gouvernement de Fujimori a fait preuve d'une réelle volonté d'ouverture du Pérou sans précédent dans l'histoire de la région andine. Les observateurs internationaux de l'économie péruvienne notent:

all sector of Peru's economy are open to foreign investment. There are no "strategic" or "reserved industries", as is the case with several other countries in the region. There is an understanding in Peru that economic integration in global economy is vital to a prosperous future, and the country has worked to attract and protect foreign capital in order to tap into strong growth opportunities¹⁶⁶.

L'action du gouvernement péruvien était incontestablement stratégique. En mettant en place des conditions de stabilité pour les investisseurs, il ouvrait le marché péruvien aux produits extérieurs. Cette ouverture se révélait, selon une certaine croyance, être une réponse efficace aux pénuries chroniques que connaissait le pays.

Le gouvernement avait commencé par accorder aux étrangers l'accès dans tous les secteurs de la vie économique. Cela implique l'indiscrimination en matière d'investissement et de fiscalité aussi bien pour les particuliers que pour les Entreprises. Il a par la suite supprimé des mesures répressives qui concernaient la sortie ou la rapatriation des capitaux. À cela s'ajoute, l'élimination des

¹⁶⁶ Economic Presentation, Peru Roadshow, Prom Peru, 1997, p. 19.

taxes sur les dividendes des actionnaires quels qu'ils soient¹⁶⁷.

Par ailleurs, l'État péruvien a revu à la baisse le nombre des catégories tarifaires. Des 40 catégories que comptait le pays avant 1991, il n'en restait que 2 en 1995. En outre, les différents taux tarifaires qui variaient entre 40 et 35% en 1990 ont été ramenés systématiquement entre 12 et 20% pour les deux catégories douanières.

Cependant, cette ouverture de l'économie et du marché a ses limites. Selon la *National Estimate Report*, quelques petites conditions sont imposées aux produits jugés dangereux pour les consommateurs par le gouvernement:

Peru continues to impose certain quantitative restriction that appear to be incompatible with its GATT obligations. Some used goods are prohibited from importation, while others (such as used cars) face restriction which are not imposed on similar domestic products¹⁶⁸.

E. LE VENEZUELA: l'ouverture dans ce pays s'articulait autour de l'indiscrimination dans certaines pratiques économiques et l'ouverture du marché vénézuélien à la concurrence. Le premier s'exprime à travers une série des mesures prises en faveur des investisseurs étrangers. Les pays ayant déjà beaucoup de firmes étrangères sur son sol, les nouvelles mesures visaient surtout à alléger les contraintes existantes. Ainsi, en matière financière, par exemple, on avait abrogé dans la loi sur les Banques la clause qui interdisait l'implantation des banques privées et étrangères au Venezuela¹⁶⁹. La législation sur l'investissement avait subi également des modifications. L'indiscrimination s'est étendue dans plusieurs secteurs, notamment celui des métaux ferreux, de l'agriculture, de la fiscalité où depuis 1993 les nationaux et les expatriés font face au même régime. Par ailleurs, les taxes spéciales qui accompagnaient les transferts de capitaux pour les expatriés et les compagnies étrangères ont été supprimées ou allégées dans certains cas.

¹⁶⁷ Peru Investment Perspectives, PromPeru, 1997, pp. 3-12.

¹⁶⁸ National Estimate Report on Foreign Trade Barriers, pp. 308.

¹⁶⁹ Cette clause avait été instaurée par crainte de voir le pays devenir un "off shore financial operation".

Le deuxième processus d'ouverture s'est matérialisé à travers le réexamen du mécanisme douanier et par la déréglementation à l'intérieur du pays. En effet, les 60 catégories de tarifs douaniers se sont graduellement réduites à 10 en 1995. Le taux de 100% imposé avant 1991 sur certains produits importés a été aligné à celui de la Colombie et de l'Équateur dont la fourchette variait entre 5 et 20% en 1995. La réforme s'est attaquée aussi sur les produits qui faisaient l'objet de restriction ou d'une autorisation spéciale. Sur les 260 produits concernés, les nouvelles dispositions n'avaient reconduit qu'une cinquantaine. En outre, le nombre d'autorisations requises pour l'investissement est passé de 6 à 3; ces nouvelles dispositions s'appliquaient aussi bien aux expatriés qu'aux nationaux.

Comme on peut le constater, certains secteurs demeurent fermés aux étrangers, d'autres nécessitent préalablement une forme de "joint-venture" avec les nationaux. À ce sujet, certains observateurs font remarquer que:

"foreign investment continues to be restricted in the petroleum sector. Venezuela also maintains several other distorting measures. Preferential tax credit access are accorded to exported-oriented firms; other investment tax credit are directed to producer and purchaser of locally produced capital goods. The local content requirement for passenger is scheduled to rise from 33 percent to 33 percent in 1996. Same foreign change requirements remain in place.¹⁷⁰"

Ce train des mesures visait essentiellement, d'une part, à favoriser l'émergence d'un "entrepreneurship" local et, d'autre part, à empêcher que l'économie du pays ne soit entièrement sous le contrôle des étrangers¹⁷¹.

¹⁷⁰ "Venezuela Revisited 1994", in "News& View", Embassy Of Venezuela Washington Dc, p. 13.

¹⁷¹ *Ibid.*

b.4. SOMMAIRE COMPARATIF DES RÉFORMES DANS LA RÉGION ANDINE

Au terme de la présentation des politiques d'investissement, des réformes douanières et des barrières non tarifaires, le tableau 16 permet d'apprécier comment les investisseurs ont réagi face aux politiques d'ouverture économique entreprise dans chacun des États de la région. Cependant, pour mieux appréhender ces réformes, le tableau 17 est un condensé comparatif qui prouve que les réformes du Pérou sont les plus importantes que celles de la Colombie et du Venezuela. Tandis que celles de l'Équateur se placent juste au dessus de l'effort de la Bolivie.

Tableau.16¹⁷²

Flux d'investissements étrangers en Millions \$US

	<u>1990</u>	<u>1991</u>	<u>1992</u>	<u>1993</u>	<u>1994</u>	<u>1995</u>
Bolivie	10	94	120	122	128	372
Colombie	484	433	740	710	1515	1977
Équateur	126	160	178	469	531	470
Pérou	41	7	145	371	2326	1691
Venezuela	76	1728	473	514	239	357

¹⁷² Source ECLAC 1995-1996.

Tableau:17
Sommaire comparatif des réformes accomplies dans la région andine

pays	Politique d'investissement	Réformes douanières	Barrières non Tarifaires
BOL	<ul style="list-style-type: none"> - Privatisation sectorielle -Favorise le joint-venture État-privé -Partenariat spécial État-Privé 	<ul style="list-style-type: none"> -Plusieurs tarifs douaniers -Taux très élevé -Contrôles phito sanitaires injustes 	<ul style="list-style-type: none"> -discrimination -privilège le parrainage -existence de quotas -barrières phito-sanitaires
COL	<ul style="list-style-type: none"> -Privatisation partielle. -Decolombianisation dans certains secteurs Association privé-État 	<ul style="list-style-type: none"> -Réduction des catégories tarifaires -Réduction de taux jusqu'à la fourchette de 5 à 20% -Élimination des taxes spéciales à l'export et import 	<ul style="list-style-type: none"> Des autorisations à détenir dans plusieurs secteurs -Discrimination contre les étrangers -Mouvement de capitaux
EQU	<ul style="list-style-type: none"> -Participation des privés dans les investissements d'État - protection des secteurs rentables 	<ul style="list-style-type: none"> -Alignement des catégories et des taux douaniers avec la Colombie et le Venezuela -Augmentation des taxes de certains produits d'exportation 	<ul style="list-style-type: none"> -Présence des conditions dans certains secteurs -Présence de quotas dans l'import-export -Mouvement de capitaux
PÉR	<ul style="list-style-type: none"> -Privatisation tous les secteurs -Non discrimination étrangers-nationaux -Un seul permis -Libre mouvement de capitaux 	<ul style="list-style-type: none"> -Réduction à 10 des catégories douanières -Réduction drastique de taux de 60% à entre 5 et 20% -Simplification de contrôle phito-sanitaire 	<ul style="list-style-type: none"> -Restriction mineure dans le secteur de l'automotive
VE NE	<ul style="list-style-type: none"> -Allègement des contraintes existantes -Favorise le joint-venture État-privé -Ouverture certains secteurs 	<ul style="list-style-type: none"> -Réduction du nombre des catégories - Réduction des taux jusqu'à la fourchette de 5 et 20% -Diminution des contraintes à L'import-export 	<ul style="list-style-type: none"> -Discrimination contre les étranger dans le secteur minier -Des contraintes dans plusieurs secteurs -protection secteur minier

CONCLUSION

Nous avons repéré les données relatives aux différents indicateurs des ressources et des réformes. Nous constatons que l'écart entre les 5 partenaires andins est manifeste au niveau du produit intérieur brut, dans les exportations et les importations et enfin dans le taux de scolarisation de la population. Cet écart est encore plus prononcé en ce qui concerne les réformes. Les politiques monétaires dans la région andine tout comme le processus de retrait de l'État dans la dynamique économique et l'ouverture économique tiennent plus des impératifs intérieurs que de la mouvance internationale.

Ceci étant, l'objet de cette dissertation repose essentiellement sur notre réponse anticipée. Elle établit un lien de causalité entre les ressources et les réformes comme déterminants des accords entre les partenaires andins et les Blocs (l'ALENA et du MERCOSUR). A cet effet, la conclusion de cette troisième partie ne saurait être exhaustive si elle ne se prononce sur l'existence ou l'absence d'un tel lien.

La quatrième partie de ce travail s'inscrit dans la continuité de cette conclusion. D'une part, elle tentera d'infirmer ou confirmer si les ressources et les réformes identifiées ont influé sur le choix des blocs opéré par les pays andins. D'autre part, elle soulignera, à la lumière de notre hypothèse de départ, l'apport et les limites de cette étude.

QUATRIÈME PARTIE: DISCUSSION SUR LES RAPPORTS ENTRE LES VARIABLES ET LES CHOIX DE BLOCS OPÉRÉS PAR LES ÉTATS ANDINS.

Qu'est-ce qui fait qu'un État andin, dans sa volonté de participer à l'économie mondialisée, choisit de s'insérer économiquement dans tel bloc plutôt que dans tel autre? À cette question, nous avons postulé que les ressources et les réformes sont les substrats sur lesquels repose ce choix. La dernière partie de ce travail analyse, d'abord, l'ensemble des données recueillies sur les indicateurs de ces deux variables. Cette démarche nous permettra d'établir l'échelle des ressources et des réformes des États de la région andine. Ensuite, il soumet l'échelle, ainsi construite, à l'épreuve des accords existants sur le terrain. L'objectif consiste à vérifier si les pays ayant plus de ressources et de réformes profondes et ceux qui en ont moins s'orientent de manière contradictoire dans les stratégies d'insertion et le choix de bloc.

La conclusion générale est une réflexion sur l'apport et les limites auxquels l'hypothèse a orienté notre dissertation. Cette espèce de retour critique permet de relever les lacunes, et en même temps d'ouvrir des nouvelles perspectives de recherche.

A. L'ÉCHELLE DES RESSOURCES ET DES RÉFORMES DANS LA RÉGION ANDINE

a.1. L'analyse des indicateurs de ressources

La disparité économique entre les 5 pays de la région andine est indéniable. Les grands pays en terme de superficie et de population présentent potentiellement un niveau des ressources assez élevé. Tandis qu'une population nombreuse n'est pas forcément gage de dynamisme économique et industriel.

● La Bolivie et la Colombie se situent aux deux antipodes. Le premier au bas de l'échelle, tandis que le second se positionne au sommet. Ainsi, toute proportion gardée, le PIB de la Colombie supplante en 1995 ceux de la Bolivie et de l'Équateur réunis, soit 79,3 Milliards, alors qu'il était à 40 milliards en 1990. Cela grâce à la croissance moyenne quinquennale de 3,8%.

Le Venezuela qui suit la Colombie a connu un ralentissement. Ce pays qui pesait, avec le boum pétrolier plus de 48 Milliards de PIB en 1990, n'a connu en cinq ans qu'une progression moyenne de 2,8%, ce qui lui permet de se fixer à 76,3 Milliards de PIB en 1995. Le Pérou et l'Équateur suivent de loin, avec respectivement, 58 milliards et 17,9 Milliard en 1995. Le Pérou a connu une croissance moyenne quinquennale spectaculaire estimé à 7,7% par an, tandis que l'Équateur n'enregistrait que 3%. La Bolivie ferme la marche avec un maigre PIB de 6,7 Milliards, soit une croissance moyenne quinquennale de 3,8%.

● On n'exporte que si l'on a quelque chose à vendre. La puissance de la Colombie dans la région se confirme encore une fois de plus. La variété et la richesse des ressources dont elle dispose font que le total de ses exportations englobe, à la fois, celles de la Bolivie, et de l'Équateur réunis. Soulignons cependant, que ce pays, qui a pour principaux partenaires les États-unis et l'UE, importe des biens de consommation courante.

Le Venezuela qui vient après la Colombie compte surtout sur son principal produit d'exportation qui est le Pétrole et dont il est le deuxième producteur mondial. A cela s'ajoutent quelques minerais et des produits semis-finis qui sortent de ses aciéries et allumineries. Ce pays qui commerce beaucoup avec les États-Unis est de loin dépendant en biens de première nécessité. Enfin, le Pérou, l'Equateur et la Bolivie se suivent. Ces trois pays produisent et exportent toute une diversité des produits dont les quantités sont loin de satisfaire à leurs propres besoins. Ils ne peuvent rivaliser commercialement avec le Venezuela ou la Colombie. Le Pérou et

l'Équateur échangent beaucoup avec les États-Unis. En revanche, la Bolivie commerce avec l'Argentine, le Pérou et le Panama.

● La recherche et le développement apparaissent comme les attributs de l'économie contemporaine fondée sur le savoir. La scolarisation dans ce contexte est considérée comme la matrice de toute connaissance. Dans la région andine, les pays ayant des ressources affichent des bonnes performances en terme de scolarisation de leurs populations. C'est le cas de la Colombie et du Venezuela qui se distinguent des autres.

Contrairement au Pérou qui enregistrait 80% de taux de scolarité, de l'Équateur et de la Bolivie qui affichaient respectivement 72% et 68%, la Colombie et le Venezuela présentaient chacun des taux de 68% et de 69%. Ces pourcentages élevés pour les trois premiers pays ne doivent pas nous induire en erreurs. Ils s'expliquent par le fait que les 3 premiers États ne se situaient pas dans la même catégorie que la Colombie et le Venezuela selon le Programme de Nations Unies pour le Développement humain (PNUD). Dans son analyse, cet organisme attribuait à la Colombie et au Venezuela la mention "élevée". Celle-ci les plaçait juste après la mention "très élevée" conférée aux 29 pays de l'OCDE. Pour attester une telle appréciation, l'organisme prend en compte plusieurs paramètres, entre autres, la qualité de la formation, le pourcentage des femmes éduquées, le nombre d'étudiants par classe, et celui des cadres formés à l'étranger etc.. À cet égard, le Pérou, l'Équateur et la Bolivie qui selon ces paramètres se situaient dans le minimal, se sont retrouvés dans la catégorie des "moyens" à l'échelle du développement humain, selon PNUD.

Après ce tour d'horizon de l'ensemble des indicateurs, le tableau qui suit matérialise la comparaison entre les 5 pays de la région andine en ce qui a trait au produit intérieur Brut, à l'exportation-importation et au taux de scolarisation.

Tableau.18 ¹⁷³
L'échelle des ressources dans la région andine

Pays	PIB	IMPORT-EXPORT	SCOLARISATION	TOTAL-15
BOLIVIE	1	1	3	5
COLOMBIE	5	5	5	15
ÉQUATEUR	2	2	3	7
PÉROU	3	3	4	9
VENEZUELA	4	4	5	13

La lecture de ce tableau nous donne l'échelle suivante: la Colombie qui totalise 15 points est le pays le mieux pourvu en ressources. Il est suivi par le Venezuela qui la talonne avec un score de 13 points. Le Pérou récolte 9 points, tandis que l'Équateur et la Bolivie se positionnent en quatrième et cinquième place avec respectivement 7 et 5 points sur un total de 15 points.

a.2. L'analyse des indicateurs de réformes

En faisant une évaluation des indicateurs pour l'ensemble de 5 pays de la région, nous constatons que la nature des réformes varie d'un État à un autre. Ce qui rend la comparaison assez délicate. Certains pays, qui ont moins des ressources, ont articulé des réformes importantes; d'autres pays les ont réalisées pour maximiser l'efficacité. Par contre, ceux pourvus de ressources ne sont pas

173

Pour interpréter ce tableau: nous avons accordé à chaque indicateur une échelle gradué de 1 à 5 points. En appréciant les données d'un État par rapport à chaque indicateur, la note la plus élevée sur un maximum de 5, est attribué au pays qui possède plus des ressources, tandis que la note 1, la plus basse, au pays qui en possède le moins possible. Ainsi, l'échelle de ressources, constituées par les 3 indicateurs, oscille entre 0 et 15 points. Nous concluons que le pays ayant la haute marque dans le total de points est mathématiquement celui qui possède plus de ressources par rapport à ses partenaires.

allés aussi profondément dans les réformes. Cependant, cette complexité ne nous empêche pas de prendre position sur la performance de chacun des États.

● Pérou a réalisé des réformes très profondes. En effet, la politique monétaire dans ce pays a réussi à réduire l'inflation au niveau acceptable de 10% en 1995, alors qu'il se situait à plus de 7500% en 1990. Cet effort a eu une incidence positive sur le taux de change de sa monnaie qui s'est stabilisé par rapport aux devises fortes. Pourtant, à la même période, les monnaies de la Colombie, du Venezuela, de l'Équateur et de la Bolivie connaissaient des tumultes sur le marché de change à cause de l'inflation très prononcée.

Par ailleurs, bien que le déficit public ait connu une importante fluctuation dans la région. Seule, la Colombie avec -0,3% du PIB de déficit se mesurait favorablement au déficit du Pérou qui était de -0,1 % de son PIB en 1995, alors qu' en 1990, les deux pays se situaient profondément dans le négative (voir tableau 11). Le Pérou est le seul pays à avoir enregistré un surplus budgétaire important en 1994. Pendant ce temps, le Venezuela, le moins performant des 5 pays de la région, traînait encore en 1995 un déficit de -5,9% de son PIB. L'Équateur et la Bolivie ont amélioré leurs performances avec chacun un déficit de -1,9% en 1995.

L'accumulation de la dette durant le quinquennat 1990-1995 a été moins importante que durant la décennie 1980-1990. Toute proportion gardée, les réformes économiques accomplies ont permis de stabiliser voir de réduire la dette de l'ensemble des pays andins au niveau des années 1990. Cependant, la lutte a été efficace en Colombie, au Pérou et au Venezuela. Pour les deux premiers pays, la dette, au cours du quinquennat, a fluctué d'une façon importante. Pour la Colombie, elle a fait un bond spectaculaire, passant de 19,9 milliards en 1990 à 27,4 Milliards en 1995, alors que pour le Pérou, elle est passé de 17,8 à 23,5 Milliards. Si au Pérou, cette augmentation s'explique par l'implantation des nouveaux programmes

sociaux, entre autre, la pension de vieillesse, en Colombie, elle est due à la chute des prix des produits agricoles. L'État Colombien était obligé d'emprunter sur les marchés internationaux afin de répondre à ses obligations. Pourtant, malgré l'augmentation de leurs dettes, le Pérou et la Colombie étaient dans une bonne posture financière. La maîtrise du déficit dont ces deux pays ont fait preuve, et l'augmentation respective du PIB leur avaient accordé une marge de manoeuvre nécessaire pour s'attaquer au service de la dette.

Du point de vue de la fiscalité, les réformes péruviennes étaient les plus importantes de la région. Ce pays avait rationalisé les nombreuses taxes et baissé significativement les taux qui complexifiaient sa fiscalité. En Équateur et en Bolivie, les réformes tentaient d'éliminer le caractère aléatoire de leur fiscalité. Cela n'a pas empêché les deux pays d'augmenter le nombre de taxes tout en élevant les taux d'imposition pour faire face aux besoins de l'État. La Colombie et le Venezuela se contentaient jusqu'en 1995 de la fiscalité harmonisée du pacte andin. Le nombre des taxes et les taux, qui dans certains cas plafonnaient à 40%, demeuraient très élevés.

● En ce qui concerne la privatisation, elle avait pris différentes formes dans la région. Il y a des États qui s'étaient carrément retirés des activités économiques en vendant systématiquement les unités de productions. Il y a ceux dont la privatisation n'était que partielle ou sectorielle. Pour la première catégorie, le Pérou est un exemple parfait. Nous le considérons comme le pays où l'État s'est désengagé de l'économie d'une façon significative. En 1995, par exemple, sa privatisation équivalait à celle réalisée par les 4 autres partenaires réunis.

La Colombie et le Venezuela s'inscrivent dans la deuxième catégorie. Ils sont privatisés dans certains pans de l'économie. Cependant, la main mise de l'État demeure encore présente dans les secteurs plus rentables. Enfin, il y a des États qui ne peuvent privatiser d'une façon substantielle, malgré toute la bonne volonté

du gouvernement. On pense à la Bolivie et à l'Équateur. La désorganisation du système fiscal dans ce pays font que les Entreprises étatiques constituent les sources de revenu le plus sûres. La Bolivie était dans une situation très délicate. Privatiser pour ce pays signifiait que l'État se sépare de sa plus importante source de revenu. Où alors, faute d'acheteurs locaux, privatiser signifiait également laisser le contrôle de l'ensemble de l'économie entre les mains des étrangers. Malgré le dilemme, un effort de privatisation dans les secteurs mineurs a été conjugué. Au cours du quinquennat 1990-1995, l'Équateur a fait de la privatisation sectorielle dans le secteur qualifié de "mou" (le tourisme, l'hôtellerie etc.), tandis que la Bolivie, faute de mieux, ne l'avait fait que sélectivement.

Par ailleurs, le regard sur la privatisation dans la région Andine ne doit pas se limiter seulement sur les trois tangentes que nous avons évoquées précédemment. Il faut reconnaître qu'il existait en Colombie et au Venezuela, des secteurs qui n'étaient plus privatisables, ou en partie, concernant la période 1990-1995. D'une part, les gouvernements de ces deux pays estiment que l'appareil économique ne peut être complètement abandonné entre les mains des privés. D'autre part, les deux pays pratiquent un libéralisme relatif. Cela veut dire que le privé a toujours existé d'une façon partielle ou en actionnariat avec l'État. Cela se fait au Venezuela dans les secteurs pétroliers et en Colombie dans le domaine gazier.

● En matière de la déréglementation économique et commerciale, le Pérou et la Colombie se sont distingués. La progression systématique des investissements étrangers dans ces deux pays témoigne du degré d'ouverture très élevé. Les performances de ces deux pays cachent une subtilité qui mérite d'être soulignée. En effet, le chiffre de 1995 accorde un léger avantage à la Colombie, pourtant c'est le Pérou qui apparaît comme le pays ayant accompli plus d'ouverture. Cette situation s'explique par le fait que les

investisseurs étaient attirés au Pérou par des réformes. Alors que l'attrait de la Colombie repose essentiellement sur la diversité de ses ressources et la remise en neuf des structures déjà existantes. Il n'en reste pas moins que les barrières tarifaires et non tarifaires ont été éliminées ou simplifiées au Pérou. L'indiscrimination entre les nationaux et les expatriés dans tous les secteurs économiques et commerciaux a été instituée.

Toutes ces réformes ont eu un impact positif sur l'économie péruvienne. Ce pays était classé parmi les 10 pays de l'hémisphère ayant attiré plus d'investisseurs durant le quinquennat 1990-1995¹⁷⁴. En 1995 seulement, les étrangers ont investi près de 3 milliards de Dollars dans les deux Etats, contre 1 milliard pour le Venezuela, l'Équateur et la Bolivie réunis¹⁷⁵.

En revanche la Colombie, tout comme le Venezuela, possède encore des barrières tarifaires et non tarifaires. Ces deux pays ont une dizaine des tarifs harmonisés pour un certain nombre des produits. La Colombie a ouvert son marché dans plusieurs secteurs (électricité, télécommunication, tourisme). Malheureusement, son secteur agricole reste fermé. Les barrières non tarifaires pour certains produits comme le café, ou le Cacao sont érigées pour des raisons stratégiques. L'état colombien veut avoir un mot à dire dans la régulation des prix à l'échelle internationale.

Le Venezuela a ouvert son secteur financier, qui jusque là était à moitié fermé (l'étranger ne pouvait détenir plus de 49% dans les banques). Cependant, le secteur minier faisait l'objet d'une réglementation très prononcée. L'exploitation pétrolière étant vitale pour ce pays, l'État y possède toutes les prérogatives en matière d'investissement. Les étrangers ne peuvent investir y qu'en faisant du "joint-venture" avec l'État.

L'Équateur et la Bolivie sont loin des trois premiers pays. Il faut admettre que l'absence des ressources y est pour quelque chose.

¹⁷⁴ Peru Investment, A Country on the Move, pp. 18-21. Voir aussi, "Peru Roadshow 1997" in Economic Presentation, Edited by promperu, 1997.

¹⁷⁵ ECLAC, "Economic Survey of Latina America and the Caribbean", p. 115.

Les réformes allant dans le sens d'une profonde déréglementation priveraient les deux États d'une source importante de revenus.

Il existe, pourtant, une forme d'ouverture sous forme du "joint-Venture" dans certains domaines comme l'agriculture et l'industrie minière. Celle-ci se réalise par nécessité, car l'Équateur et la Bolivie ne possèdent ni la technologie nécessaire ni les moyens pour exploiter ces secteurs. C'est dans le secteur bancaire et des assurances où les barrières sont vraiment mineures.

●

Ce tour d'horizon sur les réformes entreprises dans chacun de 5 pays de la région andine étant fait, le tableau qui suit¹⁷⁶ schématise bien l'écart qui caractérise les performances respectives.

Tableau.19
L'échelle des réformes dans la région andine

Pays	Réf politiques investissement	Réformes douanières	Barrières non Tarifaires	Total sur 15 points
Bolivie	2	2	2	6
Colombie	3	4	3	10
Équateur	2	3	3	8
Pérou	4	5	4	13
Venezuela	3	4	3	10

On constate que le Pérou, dont les réformes peuvent être qualifiées de profondes, se place en tête avec 13 points; il est

¹⁷⁶ Pour interpréter ce tableau, nous avons accordé à chaque indicateur une échelle gradué de 1 à 5 points. La note de 5 est attribué au pays qui possède plus des ressources, tandis que la note 1, la plus basse, au pays qui en possède le moins possible. Le résultat est fonction du total de chaque pays sur l'échelle de 0 à 15 points représentant la somme de valeurs pour les trois indicateurs.

suivi de la Colombie qui totalise 10 points, soit à égalité avec le Venezuela. Les performances de l'Equateur dans certains secteurs lui valent 8 points, tandis que la Bolivie ferme la marche avec 6 points.

Nous avons analysé les ressources et les réformes qui sont considérées dans notre hypothèse comme les substarts qui déterminent la nature des accords et le choix de Bloc. Pour valider ou invalider une telle prédiction, examinons les accords passés entre chacun des pays andins avec l'ALENA et le MERCOSUR en tant qu'entité ou avec quelques pays membres de ces deux blocs.

B. LES ACCORDS DES PAYS ANDINS AVEC L'ESPACE ALENA ET LE MERCOSUR

La stratégie adoptée par les États andins pour contracter les accords avec les blocs s'inspire des principes qui régissent le LAFTA (Latin America Free trade agreement). Ces accords sous-tendent ce qu'ils ont convenu d'appeler "*acuerdo di complementacion*". Compte tenu des écarts qui existent entre les États du sous-continent latino-américain, la complémentarité économique et commerciale laisse libre cours à chaque État sud-américain l'opportunité d'exploiter au maximum les atouts qui sont les siens tout en minimisant ses faiblesses. Cette conviction a entraîné les partenaires andins à contracter des accords dans les domaines, le secteur, les niches où ils se sentent assez fort et capable de négocier le libre-échange. Par ailleurs, l'impossibilité d'arracher des accords commerciaux globaux a amené ces États à privilégier les accords bilatéraux avec les pays membres des blocs. Derrière cette stratégie se cache naturellement la volonté d'exploiter au maximum la diversion commerciale. Cette dernière obéit à la logique selon laquelle tout accord économique et commercial contracté avec un pays du bloc a une incidence sur l'ensemble du Bloc. Par l'effet de processus de transformation industrielle, les produits d'un pays andin qui entrent dans un seul pays membre du bloc peuvent se retrouver sur les marchés de l'ensemble du Bloc.

Les tableaux¹⁷⁷ qui suivent présentent les fiches techniques des accords contractés par chacun des pays andins avec les pays de l'ALENA et du MERCOSUR entre 1990-1995.

¹⁷⁷ Tous les tableaux ont pour sources L'ECLAC.

Tableau.20¹⁷⁸
Les Accords de la Bolivie

BOLIVIE avec	Années des accords	Objectif de l'accord	Nature de l'accord	Mécanisme de règlement	réduction des tarifs
Argentine (Mercosur)	Décembre 1992	Intensifier les relations commerciales et économiques	Accords sectoriels	n/a	Liste positive et réduction partielle
Brésil (Mercosur)	Janvier 1995	Concessions de préférences tarifaires, échanges informations en matière commerciales et technologiques	Accords de libre échange sectoriels		Liste positive ¹⁷⁹

Tableau. 21
Les accords de la Colombie

COLOMBIE avec	Années des accords	Objectifs	Nature des accords	Mécanisme de règlement	réduction tarifaire
Pays du Mercosur	N/A ¹⁸⁰	N/A	N/A	N/A	N/A
MEXIQUE (ALENA)	Juin 1994	Créer un espace économique élargie permettant la libre circulation des biens et services	Accords globaux	Un tribunal indépendant tranche le litige	réduction uniforme de tous les produits dans la liste négative ¹⁸¹

¹⁷⁸ À la fiche de la Bolivie, ajoutons qu'en 1994, ce pays a réussi à rallier la Colombie, le Venezuela, l'Équateur et le Pérou pour négocier en bloc l'adhésion totale au MERCOSUR.

¹⁷⁹ Les États s'engagent à éliminer les barrières non tarifaires, mais seulement pour les biens inclus dans le programme de libéralisation.

¹⁸⁰ Nous utilisons ce sigle pour signifier qu'il n'y a pas d'accord

¹⁸¹ Ces accords contiennent 23 chapitres qui traitent notamment des secteurs automoteurs, agropécaires et des mesures phito-sanitaires, des règles d'origine, des sauvegardes, des pratiques déloyales de commerce, des

Tableau. 22
Les accords de l'Équateur

EQUATEUR avec	année accords	Objectifs	Nature accords	Mécanisme de règlement	Réduction tarifaires
Pays-ALENA	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
ARGENTINE (MERCOSUR)	Mai 1993	faciliter étendre, diversifier et libérer les commerces	Accords de libre-échange partiel	négociation entre les États membres	Liste positive

Tableau. 23
Les accords du Pérou

PÉROU avec	année des accords	Objectifs	Nature des accords	Mécanisme de règlement	Réduction tarifaires
Pays ALENA	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Brésil Mercosur	Décembre 1993	Intensifier les relations économiques renforcer les échanges et stimuler les investissements	accords de libre échange sectoriels	N/A	Sous certains produits

principes généraux sur le commerce des services, des télécommunications, des services financiers, des normes techniques, des investissements, de la propriété intellectuelle, de la résolution des différents etc...

Tableau. 24
Les accords du Venezuela

VENEZUEL A avec	années des accord s	Objectifs	Nature des accords	Mécanisme de règlement	réduction tarifaire
Pays de Mercosur	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
MEXIQUE (ALENA)	Juin 1994	Créer un espace économique élargie permettant la libre circulation des biens, services et facteurs de production	accords de libre change globaux	Un tribunal indépenda nt tranche le litige	Réduction uniforme pour tous les produits. Liste négative. Éliminati on totale sur une période de 10 ans

C. INFIRMATION OU CONFIRMATION DE L'HYPOTHÈSE

Ce travail, faut-il le rappeler, découle d'un constat: les 5 pays de la région andine, soit la Bolivie, la Colombie, l'Équateur, le Pérou et le Venezuela, se divisent entre ceux qui contractent les accords économiques et commerciaux avec les pays membres de l'ALENA et ceux qui les font avec les pays membres du MERCOSUR. Pourquoi les uns privilégient tel bloc plutôt que tel autre? De cette question a émergé notre hypothèse selon laquelle les pays pourvus des ressources et des réformes néo-libérales sont ceux qui optent de signer des accords avec les membres du bloc ALENA. En revanche, ceux ayant moins de ressources et de réformes peu profondes se regroupent pour contracter des accords avec le MERCOSUR. Nous avons illustré cette réponse anticipée par la formule $F = X1 + X2$.

À cet effet, nous avons identifié le X1 et X2 aux ressources et aux réformes; tandis que le F correspond aux choix des stratégies opérées par les États. Le tableau ci-dessous qui est la combinaison des échelles de ressources et de réformes (voir tableaux 18 et 19) situe chacun des partenaires andins par rapport aux deux variables.

Tableau.25
La combinaison des échelles de ressources et de réformes andines

	X1	X2	
	Ressources/15	Réformes/15	Totaux sur 30
Bolivie	5	6	11
Colombie	15	10	25
Équateur	7	8	15
Pérou	9	13	22
Venezuela	13	10	23

Il appert que la Colombie, le Venezuela et le Pérou sont des pays pourvus de scores assez élevés dans notre échelle de combinaison de "ressources et réformes". Ils totalisent chacun 25 et 23 points sur un total de 30. Le Pérou est bien placé en troisième position avec 22 points. Par contre l'Équateur et la Bolivie présentent des performances qui sont de loin inférieures aux trois premiers.

Par ailleurs, la confrontation de la combinaison "ressources-réformes" aux données relatives aux accords entre les pays andins et les blocs a livré des paramètres que nous avons indus dans la matrice suivante.

Tableau.26:
La confrontation entre l'hypothèse et l'empirique

PAYS	RESSOURCES	RÉFORMES	ACCORDS SUPPOSÉS AVEC	ACCORDS RÉELS AVEC
Bolivie	MOINS	MOINS	Pays MERCOSUR	Pays MERCOSUR
Equateur	MOINS	MOINS	Pays MERCOSUR	Pays MERCOSUR
Colombie	PLUS	PLUS	Pays ALENA	Pays ALENA
Pérou	MOINS	PLUS	N/A ¹⁸²	pays MERCOSUR
Venezuela	PLUS	PLUS	Pays ALENA	Pays ALENA

L'examen du tableau ci-dessous démontre que les pays riches d'entre les 5 partenaires andins se sont orientés vers l'espace ALENA. En effet, le Venezuela et la Colombie n'ont pas réussi à signer des accords avec l'ALENA en tant qu'entité, certes. Cependant, ils ont privilégié la stratégie des négociations bilatérales qui les ont conduits à des accords de libre-échange globaux avec le

¹⁸² N/A: L'hypothèse n'a pas prévu cette forme d'association.

Mexique¹⁸³. En revanche, les pays ayant moins de ressources comme le Pérou, l'Équateur et la Bolivie ont contracté de façon bilatérale les accords avec certains pays membres du MERCOSUR.

L'orientation de deux pays riches de la région vers un membre de l'ALENA, et l'intérêt de 3 pays moins riches vers les pays du MERCOSUR, s'inscrivent dans l'esprit de notre hypothèse. En outre, notre réponse anticipée induisait tout regroupement au MERCOSUR. Tel est le cas de l'ensemble des pays andins qui négocient une adhésion au sein de cette entité.

Dans ces conditions, nous faudrait-il confirmer totalement notre hypothèse? Quelques constats s'imposent au préalable: les accords des pays andins avec les pays membres des blocs ne se fondent pas nécessairement sur la division manichéenne de "présence / absence" des ressources et des réformes, comme le sous-entendait l'hypothèse. Il n'existe, ainsi, aucun regroupement des États moins riches cherchant l'insertion dans le MERCOSUR. Sur ce point, l'hypothèse a été incapable de prévoir d'autres formes d'associations, comme celle de la Bolivie, qui indépendamment de ressources et de réformes, a convaincu les 5 partenaires andins de négocier en bloc l'adhésion au MERCOSUR.

Par ailleurs, les pays pourvus de ressources ne sont pas nécessairement ceux qui ont réalisé des profondes réformes. Il y a des pays pourvus de ressources, mais dont les réformes ne sont pas aussi importantes, le contraire étant également vrai. En effet, la Colombie et le Venezuela, deux pays relativement riches, ont réalisé des réformes peu profondes que le Pérou, pays ayant moins de ressources.

Nous faudrait-il aussi faire remarquer que tous les accords de

¹⁸³ Ces accords connus sous la dénomination G3, sont en réalité des accords tripartis. La Colombie a négocié des accords avec le Mexique, ce dernier l'a fait aussi avec le Venezuela. Et enfin, la Colombie et le Venezuela ont des accords dans le cadre de la communauté andine.

libre-échange contractés par les pays andins avec l'ALENA ou le MERCOSUR ne sont pas de même nature. C'est là une dimension que notre hypothèse n'avait pas pris en compte. Les accords partiels, sectoriels ou sélectifs des pays andins avec les pays des blocs s'inscrivent dans l'optique doctrinale d' "*acordo de complementacion*" dont nous avons fait état précédemment. Boliviens et équatoriens, par exemple, ont privilégié des accords dans les domaines de l'électricité, du gaz et de certains produits agricoles, parce qu'ils étaient conscients de leurs limites de négocier des accords globaux avec des géants comme le Brésil ou l'Argentine.

Dans l'esprit de notre hypothèse les réformes néo-libérales et les ressources seraient un tremplin pour attirer les investisseurs des pays membres de l'ALENA. Au regard de nos conclusions, il y aurait des nuances à apporter. Le Pérou est un exemple parfait. Ses privatisations et sa grande ouverture ont, certes, attiré les investisseurs. Cependant, ces derniers ne sont pas venus des pays de l'ALENA, mais plutôt du Japon et de l'Union européenne. Ils se sont intéressé au Pérou à cause de sa main d'oeuvre bon marché.

Faut-il alors infirmer notre hypothèse? Nous croyons que la vision dichotomique "*confirmation versus infirmation*", nous apparaît inappropriée. D'autant plus que la vérification de cette hypothèse nous a permis de mettre à jour quelques données importantes sur les pays de la région.

En effet, notre analyse s'est appuyée sur des éléments objectifs qu'il a fallu connaître. Nous avons procédé à un inventaire des principales ressources et des réformes économiques actées dans la région. Nous avons, par ailleurs, relevé la préoccupation des États andins face au nouveau contexte mondial et les efforts qu'ils ont entrepris pour répondre à ces nouvelles exigences. Ces explications essentielles du reste, que nous avons données relativement aux phénomènes en oeuvre dans chacun des États constituent une importante contribution à la connaissance.

Nous avons constaté que les États riches ont orienté de façon unilatérale leurs choix vers l'espace ALENA, ce qui épouse l'esprit

de notre réponse anticipé, même si les réformes de la Colombie et du Venezuela sont loin d'être profondes. En outre, l'esprit de notre hypothèse apparaît aussi en filigrane en ce qui concerne le pays moins pourvus qui ont contracté de façon cavalière des accords avec les pays du MERCOSUR. Cependant, nous reconnaissons que la nature des accords contractés par l'ensemble des partenaires andins ne pose pas forcément les réformes comme une condition incontournable. Si les réformes ont joué un rôle majeur pour la Colombie et le Venezuela dans le cadre de leurs accords avec le Mexique, il est loin d'être le cas dans les accords de la Bolivie, du Pérou et de l'Équateur qui ont choisis les pays du MERCOSUR.

D'autres paramètres influent sur la nature des accords et du choix de blocs opérés par les États andins. En ce qui concerne les accords, les pays andins s'inspirent d'abord de la nouvelle philosophie animée par l'Association Latino Américaine de libre échange. Celle-ci prône les politiques de complémentarité commerciale qui recommandent aux États de maximiser les atouts qu'ils possèdent. Selon cette croyance, les politiques économiques et commerciales doivent peser sur des niches et des filières où les États se sentent capables de compétitionner. Ainsi, les accords contractés par les pays andins sont dans la plus part de cas de nature sectorielle ou partielle, basés sur des domaines spécifiques ou des produits bien déterminés.

Par ailleurs, le degré de marginalisation dicte le comportement des États andins dans le choix de bloc. En effet, le pays dont le degré de marginalisation (en terme de ressources, de la stabilité des structures politiques, économiques etc.) est grand, choisit les pays membres du MERCOSUR. C'est le choix exprimé par la Bolivie, l'Équateur et le Pérou. Les raisons en sont multiples: on peut penser aux structures moins rigides de cette entité, aux affinités culturelles, à la proximité géographique vue sous la perspective de

Paul Krugman¹⁸⁴. En revanche, le pays dont le degré de marginalisation est moindre choisira les pays membres de l'ALENA pour négocier des accords globaux ou partiels. La Colombie et le Venezuela ont signé des accords avec le Mexique puisqu'ils espèrent se repositionner favorablement face aux pays de l'ALENA ou ils exportent beaucoup. Par le processus de diversion commerciale ces deux pays ont accès au grand marché que représente le Bloc nord américain. Une telle stratégie est efficace contre l'isolement. Enfin, c'est également le degré de marginalisation qui a amené l'ensemble des États andins à accepter la proposition de la Bolivie de négocier en bloc l'insertion au sein du MERCOSUR. Le pays pourvus ou moins pourvus ne veulent pas rester à l'écart de la dynamique économique internationale. C'est une opportunité pour eux de devenir acteur de la mondialisation.

¹⁸⁴ Voir Paul Krugman, Op. Cit.

D. LES LIMITES DE CETTE ÉTUDE

Nous reconnaissons donc que notre hypothèse n'a pas répondu complètement à la situation constatée sur le terrain. Ses limites peuvent être imputées aux contraintes que nous nous sommes fixés dans notre recherche. Par exemple, notre travail s'est construit seulement autour des substrats endogènes propres aux pays andins. Nous ne nous sommes pas interrogés sur les dispositions qui animent les États membres de blocs vis-à-vis de chacun des pays andins. L'exemple de la perception américaine de la Colombie est éloquent. Ce dernier a tout pour contracter des accords de libre échange avec les USA. Hélas, ce pays ne parvient pas à les concrétiser à cause de sa sinistre réputation de grand producteur des Cocaïnes. Il y a donc nécessité d'analyser l'insertion des pays en développement dans les blocs en tenant compte aussi des considérations exogènes. C'est-à-dire de la disposition des blocs en tant qu'entité ou de chacun des États membres à agréer l'adhésion de nouveaux membres.

Dans tout autre registre, il est notoire que l'administration des ressources, tout comme la mise en place des réformes est toujours cristallisée dans un projet politique spécifique. L'instabilité politique dans la région andine nous a obligé à nous méfier des indicateurs d'une telle variable. Toutefois, une recherche future sur ce sujet devrait tenter de s'ouvrir sur la dimension politico-sociale. Elle s'interrogerait sur le conditionnement des systèmes politiques, sur des valeurs comme la démocratie, le droit de l'homme, la liberté, l'environnement en tant que paramètres qui influent sur le processus d'insertion des PVD dans la mondialisation. Ajoutons que, faute d'outils d'analyses nécessaires, nous n'avons pas prêté une attention particulière sur la réalité historico-culturelle en tant que donnée incontournable dans les rapports internationaux.

Enfin, quel défi que celui d'analyser 5 pays à la fois? Si la volonté de bien faire nous a toujours habité, nous reconnaissons, les

impératifs de toute sorte qui se sont imposés, parfois, au détriment de la rigueur analytique. Cependant, nous estimons avoir donné le meilleur de nous même pour éviter de tomber dans la vulgarité.

Ces quelques écueils succinctement évoqués soulèvent toute la problématique de l'insertion des économies faibles dans les économies performantes. D'abord, nous ne devons pas perdre de vue que l'absence de l'homogénéité structurelle entre les pays en développement interpelle une contextualisation dans la dynamique de l'insertion tant sur le plan du fond que de la forme. Ce propos trouve toute sa signification dans le rapport de ce travail avec celui de Benoit Caron. Les deux recherches posent le système international et les variables domestiques comme les substrats qui influencent les stratégies d'insertion ou d'intégration des États. Cependant, les motivations animant les stratégies d'insertion des États ne sont pas les mêmes. L'étude de Caron a révélé que les choix stratégiques de l'Argentine, du Brésil, et du Chili sont fonction de la vulnérabilité et des réformes dans chacun des États. La vulnérabilité ici s'inscrit dans la perspective des États considérés dans la catégorie des "économies émergentes" par la PNUD. C'est à dire des États ayant des économies structurées ou en voie de l'être, possédant une plate-forme industrielle bien implantée, un circuit commercial bien établie, bref un État qui a des atouts pour compétitionner. Ainsi, dans le cas de L'Argentine, du Chili et du Brésil, les changements structureaux au niveau international remettent en cause leurs acquis commerciaux, financiers, industriels, avec ce que cela comporte dans la dimension socio-économique.

En revanche, les États andins sont loin de se retrouver dans le contexte de ces 3 pays du Cone Sud. La vulnérabilité de ces derniers se traduit en termes de marginalité pour les États andins. Les pays de cette région ont des économies moins structurées qui sont soumises aux aléas du termes d'échanges. Ces économies reposent essentiellement sur l'exportation des matières premières. En outre, les structures institutionnelles sont extrêmement fragiles. La stabilité sociale est constamment à la remorque des tensions

politiques qui ne favorisent pas l'émergence d'un certain nombre de valeur comme la démocratie. C'est donc dans le contexte des pays aux structures économiques chancellantes qu'il faut placer ce travail.

Pour les pays andins, l'insertion ou l'intégration apparaît comme le moyen de lutter contre la marginalisation et non une garantie ou une condition de développement. Car il n'est pas certain qu'en pratique l'intégration se traduise nécessairement en amélioration des conditions de vie des populations des pays concernés. Ce ne sont pas les exemple qui manquent. Le Mexique ne bénéficie pas de façon effective, semble t-il, de sa participation au sein de l'ALENA. Ce pays est devenu une espèce de grenier à main d'oeuvre bon marché pour la production industrielle américaine et canadienne. En effet, les *Maquiladoras*, ces chaînes de productions industrielles installées le long de la frontière nord du Mexique produisent des biens qui sont loin d'être accessibles à la majorité de la populations mexicaine. Il se crée donc une situation qui s'apparente à celle que Lawrence Alschuler appelle la "dénationalisation du développement" par opposition à sa *nationalisation*¹⁸⁵. Ces deux cas de figure expriment simplement deux modèles de développement. Le premier découle d'un schéma de développement imposé de l'extérieur, souvent loin des préoccupations et des besoins des nationaux. Le *Maquiladoras* n'est pas une garantie pour le développement du Mexique. Les gens qui y travaillent, gagnent des salaires de survie. En revanche, la *nationalisation* du développement résulte d'un projet de société conçu et articulé en fonction des besoins locaux. Une telle démarche assure un développement intégral, harmonieux et durable pour le pays.

Cet exemple met en lumière une première limite relative à ce

¹⁸⁵ Lawrence Alschuler., Multinationals and Maldevelopment Alternative Strategies in Argentina, the Ivory Coast and Korea, Institut for International Cooperation, University of Ottawa 1990, p. 2.

travail. Nous n'avons pas suffisamment mis en évidence les conséquences possibles du processus d'insertion des pays moins nantis dans le bloc riche. Il serait donc nécessaire de s'interroger sur ce que l'insertion apporte concrètement aux populations démunies et comment devrait-elle se matérialiser pour qu'elle soit réellement bénéfique.

Le choix de la région andine, pour illustrer l'insertion des pays pauvres dans les blocs riches, est peut-être pertinent dans le contexte du continent américain avec la présence de l'ALENA et du MERCOSUR. Cependant, comment s'articulerait l'insertion dans l'économie mondialisée pour les pays pauvres situés loin des blocs économiquement puissants? Il serait donc utile qu'une recherche revienne sur cette perspective pour tenter d'apporter des réponses.

CONCLUSION

L'harmonie qui caractérisait les échanges internationaux n'a plus droit de cité puisque les structures sur lesquelles elle s'appuyait ne résistent plus aux exigences du nouveau contexte. Il faut dire que l'intégration traditionnelle, fondée sur le protectionnisme régional, et le multilatéralisme qui harmonisait les rapports entre les États, apparaissent incompatible avec le phénomène de la Mondialisation.

Dans ces conditions, les pays en développement n'ont d'autres choix que de chercher à s'adapter au nouveau contexte. La question qui se pose porte sur la façon dont ces pays doivent s'y prendre pour répondre aux exigences de l'heure. Plusieurs directions peuvent être exploitées. Pour ce travail, nous avons tenté d'examiner l'insertion des pays moins nantis dans les économies performantes.

L'insertion avait été abordée dans toute sa complexité: entre autres, comme un processus où un État en développement cherche à devenir membre d'un bloc riche; ou comme une démarche où un pays pauvre contracte des accords pour accéder aux marchés des pays riches. Il peut s'agir également des pays qui se regroupent au niveau régional soit pour arracher des accords commerciaux ou alors former un contre-bloc etc..

Le régionalisme ouvert qui caractérise les rapports économiques et commerciaux entre la Bolivie, la Colombie, l'Équateur, le Pérou et le Venezuela nous a servi de cas pour illustrer la problématique de l'insertion. Ce faisant, nous avons tenté de vérifier les stratégies d'insertion de chacun des États de la région andine par rapport aux deux espaces économiques puissants que compte le continent américain. La nature des accords contractés par les États de la région démontre que l'insertion dans l'un ou l'autre des blocs va au-delà des ressources et des réformes néo-libérales, telle que l'hypothèse le laissait entendre. C'est plutôt le degré de marginalité de ces États

qui semble dicter la nature des accords et le choix de Blocs. Plus le degré de marginalisation est élevé plus on choisit l'ALENA, le contraire s'oriente vers le MERCOSUR. Par ailleurs, les mécanismes bilatéraux se dégagent comme la tendance lourde dans la région. Cette stratégie obéit à une logique: celle de suppléer à l'incapacité des partenaires andins à devenir membres effectifs des blocs. Ainsi, les pays pourvus de ressources (la Colombie et le Venezuela) n'ont pas nécessairement réalisé des réformes profondes. Pourtant, ils ont arraché des accords bilatéraux avec un pays membre de l'ALENA. D'autre part, la nature des accords demeure selective et sectorielle. C'est le cas des pays moins riches comme le Pérou, l'Équateur et la Bolivie, pays avec des réformes significatives dans certains cas. Misant sur la complémentarité économique, ces pays ont développé des stratégies d'accords reposant sur des niches où ils sont capables de tirer avantage.

Si la réponse anticipée que nous avons formulée ne se vérifie qu'à moitié, sa reformulation devrait essayer de relever le défi de concilier, à la fois, la complexité des rapports internationaux et celle des structures internes des États, dans le but d'avancer la connaissance sur la problématique de l'insertion.

BIBLIOGRAPHIE

Monographies

- Blanquer, Jean-Michel & al., *La Colombie à l'aube de troisième millénaire*, Paris, IHEAL, 1996.
- Defarge, M.Philippe, *La Mondialisation vers la fin des frontières?*, Paris, Dunod, 1983.
- Dolan, Michael, & al., *Global Transformation and the Third World*, Boulder Co, Lynne Reiner Publishers, 1993.
- Houtard, François & al., *Marchés régionaux ou guerre commerciale*, Paris, Harmattan, 1997.
- Jatar & Weintraub, *Integreting the Hemispher: Perspectives from Latin America and Caribbean*, Washington Dc, Interamerica Dialogue, 1997.
- Laveaud, Jean-Pierre, *L'Instabilité politique de l'Amérique: le cas de la Bolivie*, Paris, Harmattan, 1997.
- Mace, Gordon et al., *Regionalism in the Americas and the Hierarchy of Power*, Laval & Montréal Universities, oct., 1992.
- Muroz, Jean Ravel & al., *Centralisme, Régionalisme et Pouvoir local en Amérique latine*, Paris, IHEAL & EST-France, 1988.
- Muroz, Jean Ravel & al., *Pouvoir local, Régionalisme, Décentralisation*, Paris, IHEAL, 1989.
- Mytelka, Lynn & al., *South-South Co-operation in Global Perspective*, Paris (OCDE), 1994.
- Roy, Martin, & al., *ALENA, le MERCOSUR et la Construction de la ZLEA*, Institut québécois des hautes Études Internationales, Avril 1998.
- Salama, Pierre, et al., *L'Amérique latine dans la crise: l'industrialisation pervertie*, Paris, Nathan, 1991.
- Slater, O. Robert Schutz & al., *Global Transformation and the Third World*, Colorado, Lynne Reiner Publishers, 1993.

- Stallings, Barbara & al., *Global Change, Regional Response, International Context of Development*, Cambridge (Mass), Cambridge University presse 1995.
- Wright, Gerge et al., *A Report on Reforming the Organisation of American States to Support Democratization in the Hemisphere*, Toronto, Cerclac York-University, 1995.

PUBLICATIONS

- Agosin Manuel & French Davis., "Trade and Liberalisation in Latin America", *ECLO Review*, 1997.
- Alschuler, Lawrence., *Multinationals and the Development of Periphery, Capitalism in Ivory Coast*, Ottawa, Institute for International Co-operation, 1990.
- Alschuler, Lawrence., *Multinationals and Maldevelopment Alternative Stratégies in Argentina, the Ivory Coast and Korea*, Basingstoke, Mac Millan 1998.
- Amin, Samir, "Régionalisation dans le tiers-monde", dans DEFARGE M. PHILIPPE (sous la direction de), *La mondialisation: vers la fin des frontières?* Paris, Dunod, 1983.
- Arocena, Martin, "Common Market of the Southerne Cone, MERCOSUR", in A.Jatar Weintraub eds. *Integreting the Hemispher, Perspectives from Latin America and Caribbean*, Washington Dc, Interamerica dialog, 1997.
- Axline W, Andrew, *Globalization, Marginalization and Integration: The New Regionalism and Developing Countries*, Working Paper, University of Ottawa, Oct., 1995.
- Axline W, Andrew, "Underdevelopment, Dependence and Integration: "The Politics of Regionalism in the Third World", *International Organization 1977*, Massachussetts, MIT press, Vol. 4. 1977.

- Axline W, Andrew, *The Political Economy of Regional Cooperation*, Fairleigh, Dickinson University Press, 1994.
- Baldwin E. Richard., "Regional Integration and Growth in Developing Nations", *Journal of Economic Integration*, Vol. 13, No 3, Sept 1998.
- Baldwin E, Richard, "The Causes of Regionalism", in *The World Economy*, Vol.20, no7, Nov., 1997.
- Bertholet, Yves, "Plus d'obligation, moins d'incertitudes: les pays en développement et l'Uruguay Round", *Politique Étrangère 1987*, Institut français des relations internationales, Vol.58 no 1-2.
- Bilal, Sanoussi, "Why Regionalism Increase the Demand for Trade Protection?" *Journal of Economic Integration*, Volume 13, No1, March 1998.
- Braudel, Fernand, "Civilisation materielle, économie et capitalisme au XVe et XVIIIe Siècle", dans *Le temps du Monde*, Tome 3, Paris, Armand Colin, 1979.
- Brand, Diana, "Regional Bloc Formation and World Trade", *Intereconomics*, Hamburg Institute for Economic Research, Vol.34, no 1, 1992.
- Carraud, Michel, *Intégration des pays Andins*, Paris, Économia, 1981.
- Chasnais, François, *La mondialisation du Capital*, Paris, Siros, 1994.
- Chege, Michael, "Sub-saharian Africa, Underdevelopment's Last Stand", in Stallings, Barbara, (sous la direction de), *Global Change, Regional Response. The New International Context of Development*.
- Chudnovsky, Daniel, "Reviving South-South Co-operation: Argentina, Bresil & Mercosur", in Mytelka, Lynn (sous la direction de), *South-South Co-operation in Global Perspective*.

- Chu, Yu-Han, "The East Asian NICs: A State Led Path to Develop World", dans Stallings Barbara (sous la direction de), *Global Change, Regional Response: The New International Context of Development*.
- Cox W.Robert, "Hegemony and International Relations: An Essay in Methode", in Stephen Gill, *Gramsci Historical Materialism and International Relations*, Cambridge University Press, 1993.
- Cox W, Robert, "Social Forces, States and World Orders", *Revue Études Internationales*, Volume XXI, No 4, décembre 1990.
- Crone K.Donald. *The ANSEA States, Coping With Dependence*, New-York: Praeger 1983.
- De Castro A, Juan, "Protectionist Pressures in the 1990 and the Coherence North-South Trade Policies", *Foreign Trade Reform and Developement Strategy*, New-York Routledge, 1992.
- Dolan, Michael, "Global Economic Transformation and Less Developement Countries", in Slater, O. Robert Schutz & al, Dord. R. Stevens (eds), in *Global Transformation and the Third World*, Boulder, Co, Lyne Reiner Publishers, 1993.
- Dorval, Brunelle & Christian De Block, *Les États-Unis et les enjeux de l'intégration dans les Amériques*, Cahier de recherche, Montréal, 2 sept 1997.
- Emmerij, Louis, *Nord Sud, grenade dégoupillée*, Paris, First, 1992.
- Emmerij, Louis, *Un Monde ou plusieurs*, Paris OCDE, 1989.
- Faroutan, Faezeh., "Does Membership in a Regional Preferential Trade Arrangement Make a Country More or Less Protectionsit?", in *World Economy*, Vol.21, No3. 1997.
- Fritsch, Winston, *Latina America in a Changing Global Environment*, Technical Paper no 66, Paris OCDE, 1992.
- Julio J. Nogues & Rosalinda Quitanilla, "Latina America's Integration and the Multilateral Trading System", in Jaime de Arvind Panagariya's *New Dimension Regional Integration*, Cambridge University Press, 1995.
- Gill, Stephen, *Gramsci and Global Politics: Towards a Post Hegemonic*, Cambridge (Angl), Cambridge University press, 1979.

- Hankey, Blaire, "Dispute Settlement in Western Hemisphere Free Trade Agreement", *Trade Liberalisation in the Western Hemisphere*, Washington Dc:IDC, 1995.
- Hernando L.Rodriguez., "Ouverture économique, croissance des exportations, et processus d'intégration régionale", dans Blanker Jean-Michel", (sous la direction de), *La Colombie à l'aube du troisième millénaire*, Paris, IHEAL, 1996.
- Hufbauer Clyde, Gary & J.J. Chott, *Nafta, An Assesment*, Washington Institute for Internal Economics, Rev-Washington, 1993.
- Kamenski, Katherine, *Nouvel Ordre mondial*, Paris, PUF, 1993.
- Kennedy M, Paul, *The Rise and the Fall of the Great Power*, New-York-Random House, 1997.
- Krugman, Paul, *Geography and Trade*, Cambridge(Massachusett), MIT Press, 1991.
- Kyell Goldmann, "International Power Structure: Traditional Theory and New Reality", In K.Goldmann and G.Sjosdt, *Power, Capitalist, Interdependance*, London, Sage Publication, 1979.
- Lim C.Y Linda, "The Role of Private Sector in ANSEA Regional Economic Co-operation", dans Mytelka K. Lynn, (sous la direction de) *South-South Co-operation in Global Perpective*.
- Lim Y.M Linda, "Southeast Asia: Success Throught International Openness", dans Stallings Barbara (sous la direction de), *Gobal Change, Regional Response: The New International Context of Developement*.
- Mace, Gordon, "Introduction", *Intégration régionale et pluralisme idéologique au sein du Groupe Andin*, Centre Québécois des relations internationales, 1991.
- Mace, Gordon & al., *La dynamique régionale contemporaine dans les Amériques*, Montréal, GERRI, 997.
- Marcoux, Fanny & al., "Intégration économique et régionalisme ouvert en Amérique latine: des Accords de Montevideo au Sommet de Miami", *Cahier de recherche*, Montréal, 1996.

- Michel Schooyans, *La dérive totalitaire du libéralisme*, 2 éd. Paris, Mame, 1995.
- Morgenthau J. Hans, *Politics Among the Nations: The Struggle for Power and Peace*, 4ed, New-York, Alfred A. Knopf, 1967.
- Mytelka K, Lynn., "Regional and the New Logic of International Competition", in Mytelka K.Lynn (sous la direction de), *South-South Co-opération in a Global Perspective*, Paris OCDE, 1994.
- Mytelka K, Lynn., "Preface", dans Mytelka, Lynn (sous la direction de), *South-South Co-operation in a Global Prospective*.
- Mytelka K, Lynn, *Regional Development in a Global Economy, the Multilateral Corporation, Technology and Andean Integration*, New-Haven, Yale University Press, 1979.
- Mytelka K. Lynn, "Regional Integration in the Third World", *Proceeding of the 5th International Conference of the ICI*, Ottawa, University of Ottawa Press, 1995.
- Moneta, Carlos, "Alternative à l'intégration dans le contexte de la mondialisation", dans François Houtart (sous la direction de), *Marchés régionaux ou guerres commerciales*.
- Oman, Charles, *Globalisation and Regionalisation: The Challenge for Developing Countries*, Paris, OCDE, 1994.
- Osvaldo M, Martinez., "Mondialisation de l'économie Internationale et Contradictions régionales", dans François Houtard (sous la direction de), *Marchés régionaux ou guerres commerciales*.
- Pécaud, Daniel, *La Colombie dans la tempête, problème d'Amérique*, Paris, Ihail, 1990.
- Polanyi Karl, *The Great Transformation: The Political and Economic Origin of our Time*, Boston, Beacon Press, 1957.
- Robinson I, William, "Developement in Central America: Globalization and Social Change", in *Development and Change*, Blackwell, 1995.

- Ravel M.Jean, "Amérique latine: quelle intégration?", *Cahier des Amériques*, No 12, 1991.
- Ray Cline, "Commercial Power" in Kyell Goldman, *Power, Capitalist, Interdependance*, London, Sage Publication, 1979.
- Ruggie G.John, "Continuity and Transformation in the World Policy: Toward a Neorealist Syntesis", in *Neorealism and its Critic*, New-York, Colombia University Press, 1986.
- Sapir, André, "Le Régionalisme et l'Avenir du Gatt", *Politique étrangère*, Vol. 12, 1993.
- Stallings, Barbara, "Introduction", dans Barbara Stallings (sous la direction de) *Global Change, Regional Response: The New International Context of Development*.
- Streek, Wolfgang & Stallings, Barbara., "Capitalism in conflict? United State, Europe, Japon in de post-cold World", in Stallings Barbara (sous la direction de), *Global Change, Regional Response: The New International Context of Development*.
- Turenne S. Claire, "Multilateralism, Regionalism, and Unilateralism; International Trade and Marginalization of South", In Gerald Dirks et al. (Eds), *The State Of United Nations, North-South Perspectives*, Providence, Rhode Islande, ACUNS' Reports and Papers No.5, 1993.
- Turenne S. Claire, *Beyond Positivism: Critical Reflexion on International Relation*, Boulder (Col.), Lyne R.Publishing, 1994.
- Vico, Giabattista, *The New Science of Giambattista Vico*, Trans. Thomas Goddard Bergin & Max harold Fisch. Ithaca, Cornell University Press, 1970.
- Waltz N.Kenneth, "The New World", *Journal of International Studies*, Vol.22. No2.1993.
- Waltz N, Kenneth, *Theory of International Politic*, Reading Massachusett, Addison-Wesley Publishing Co, 1979

- Williamson, John., "Democracy and the Washington Consensus", in *World Development*, Washington, 1993.
- Yanez, Hernan, *Institutional Investor Focus*, Supervised by Robert Viner, Miami, GFP, april, 1996.
- Young, Soogil, "Globalism and Regionalism: Complement or Competitor?" In *Pacific Dynamism and the International Economic System*, C.Fred Bergsten and Marcus Noland, Washington Institute for International Economic, 1993.

PUBLICATIONS OFFICIELLES ET REVUES

- Agosini Manuel & Davis, French, "Trade and Liberalisation in Latin America", *ECLA Review* 1997
- *Bolivia Leading the Way*, "Economic Overview 1996", Secretariat of Industry and Commerce & National Institute of Export Promotion, P.O Box.# 10871.
- *Bulletin international des douanes* (International Customs Bureau), 1997-1998 n° 30, 23^{em} édition, Bruxelles, 1997.
- *Boletín de Información Económica*, "Barrera que impone Los Estados Unidos a las exportaciones de América latinas", Ministerio de relaciones exteriores del Ecuador, septiembre-octubre 1996.
- CEPAL 1994, "la Nueva integración regional en el marco de la asociación Latinoamericana de integración", Santiago, 1994.
- Colombia, *Economic Indicator*, Economic Studies Department, Banco de la república, Colombia, Santafé de Bogotá-Dc, 1996.
- Colombia, Republic of, "Open Economy", Journal n° 4&5, supervised by Martia Clara Rueda, 1996.
- Colombia, "Political and Economic Outlook in 1995", Carlos Lleras, Ambassador of Colombia, Washington DC, 1995.
- *Doing Business in "Bolivia", "Ecuador", "Colombia", "Peru", "Venezuela"*, (sous la direction de Richard Wood, Foreign affairs), Ottawa, Price Waterhouse, 1994.

- ECLAC 1997, "Preliminary Overview of the Economy of Latina America and Caribbean".
- ECLAC, "Survey of Latin America", 1995.
- Economic Report of President, United State Congress, 1995.
- Economic Report of President, United State Congress, 1996.
- Ecuador Export 96, edited by Banco del Pacifico, Financial Division, Business Promotion Departement.
- Ecuador Trade Center, Edicion No 6, Miami Enero, 1996.
- Ecuador, Institutional Investor Focus, supervised by Robert Viner, Mamiami, GFP,1996.
- Gatt,"Examen des politiques commerciales des États-Unis", Geneve, Vol.2, 1997.
- Journal of Inter-American Studies and World Affaire, Washington, 1996.
- IMF, World Economic Outlook, "World Economic and Finacial Survey", May 1997.
- IMF, Statistical yearbook, forty-second issue, June 1997.
- IMF, World Economic Outlook, oct 1998.
- IMF, Direction of Trade Statistic, 1997.
- National Estimate Report on Foreign Trade and Barriers, United-States Trade Representative, Supervised by Frederick L.Montgomery, 1997.
- Peru, a Country on the Move, Commission for the Promotion of Peru, edited by piso 13, calle 1 oest, s/n, Urb Lima, 1996.
- Peruvian Economic Indicators, Reports from Ministry of Finance and Economy, 1990-1997.
- Peru Economic Presentation, Peru roaddshow. edited by prom Peru, 1997.
- Peru Investment Perspectives, edited by Promperu, 1997.
- PNUD, Rapport mondiale sur le développement humain, 1996.
- Statistical Year Book, forty second issue, 1997

- *United Nation, Open Regionalism in Latin America and Caribbean, ECLAC, Santiago, Chile, 1994.*
- *Venezuela Revisted, by Venezuela Embassy 1997, Washington DC.*
- *Venezuela Economic Facts", by Venezuela Embassy, Washington DC, 1997.*

JOURNAUX et REVUES

- *Problèmes économiques, "L'Amérique latine: la Région est-elle sur la voie de l'intégration économique?", Fév., 1998.*
- *Problèmes économiques, "Economie Internationale: une crise financière à trois temps", Mars, 1998.*
- *Jeune Afrique économique, "Le syndrome asiatique", Janv., 1999.*
- *Monde diplomatique, "l'engrenage de la crise mondiale", fév., 1998.*

SITE INTERNET

- [HPT//WWW.mmrree.gov.ec](http://www.mmrree.gov.ec)
- [HPT//www.ecua.net.ec](http://www.ecua.net.ec)
- [HPT//www.ekeko.rcp.net.pe](http://www.ekeko.rcp.net.pe)
- [HPT//WWW.isosphere.net/-bolcan/](http://WWW.isosphere.net/-bolcan/)