

## LES EFFETS DES NOUVEAUX ACCORDS DE LIBRE-COMMERCE EN AMÉRIQUE LATINE

Jérôme TROTIGNON\*

**Résumé** - Cet article évalue l'incidence des nouveaux accords de libre-commerce entre pays latino-américains à partir d'un modèle de gravité et d'une série de coupes annuelles (1991-2003). Les résultats montrent que le Mercosur stimule largement le commerce argentino-brésilien, beaucoup plus que la Communauté andine n'intensifie ses échanges intra-zone. La meilleure réussite des politiques industrielles de l'Argentine et du Brésil et l'instabilité politique des pays andins en constituent deux éléments d'explication. Quant aux zones de libre-échange Chili-Mercosur et Chili-Mexique, elles exercent un effet intermédiaire entre les deux précédents. La période récente reflète un essoufflement de la portée des accords dans un contexte de crises de change initiées par la chute du real brésilien. Au total, le Mercosur représente une force d'attraction pour ses partenaires et le pivot autour duquel devrait se constituer une zone de libre-échange sud-américaine.

**Mots-clés** - INTÉGRATION COMMERCIALE, MODÈLE DE GRAVITÉ, AMÉRIQUE LATINE

**Classification JEL** : F13, F15, O54.

---

\* GATE-CNRS UMR 5824, Université Lumière Lyon 2 - trotignon@gate.cnrs.fr

## INTRODUCTION

Les années 1990 constituent un tournant en matière d'intégration régionale. Les accords de libre-commerce se multiplient à l'échelle mondiale. La Banque mondiale en recense aujourd'hui plus de deux cents, contre une soixantaine à la fin de la décennie 1980 (World Bank, 2005). Les associations Sud-Sud sont de plus en plus fréquentes. L'Amérique latine participe activement à cette nouvelle dynamique. Depuis le début de la décennie 90, les nouveaux accords signés entre partenaires latino-américains incluent pour la plupart un libre-échange généralisé à l'ensemble des produits, alors que les anciens n'avaient qu'une portée partielle.

Les modèles de gravité, depuis les travaux précurseurs réalisés simultanément par J. Tinbergen (1962) et P. Pöyhönen (1963), sont de plus en plus utilisés par les analystes du commerce international. Ils expliquent de façon satisfaisante les flux d'échange bilatéraux, positivement par l'importance de la taille des économies partenaires et négativement par la distance géographique les séparant. En introduisant des variables muettes correspondant aux accords régionaux, on obtient une équation permettant d'estimer leurs effets sur le commerce intra-zone. On peut ainsi déterminer, par rapport à la norme gravitaire, quel est le surplus de commerce attribuable à la formation d'une zone de libre-échange ou d'une union douanière.

Le présent article vise à évaluer et à comparer, à partir d'un modèle de gravité, l'incidence des nouveaux accords de libre-commerce signés entre pays latino-américains sur leurs échanges intra-zone. La question est d'importance, au moment où les négociations en vue de la mise en œuvre de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) piétinent et où se profile un espace de libre-échange sous-continentale. Le choix d'une série de 13 coupes instantanées sur la période 1991-2003 nous permet de surcroît d'observer l'évolution de l'influence des groupes régionaux au fil des ans.

Notre démarche est originale. Plusieurs études économétriques, recensées par l'OCDE (2001) et par Adams R. et alii (2003), se consacrent aux grands regroupements existant sous la forme de zones de libre-échange et d'unions douanières à l'échelle mondiale. Mais aucune n'est suffisamment détaillée pour autoriser une évaluation comparée des nouveaux accords entre partenaires latino-américains, zones de libre-échange bilatérales comprises. C'est ce que nous entreprenons, dans la mesure des données disponibles sur la base de commerce CHELEM (Comptes harmonisés sur les échanges et l'économie mondiale) du CEPII (Centre d'études prospectives et d'informations internationales).

La première partie de ce travail livre un aperçu du libre-échange en Amérique latine et propose un critère de sélection des accords à analyser. La seconde présente les approches gravitaires réalisées en coupe instantanée sur le libre-échange régional et révèle les données et les variables de notre modèle.

Nous exposons nos résultats dans la troisième partie. La nette différence constatée entre l'incidence de la Communauté andine et du Mercosur nous conduit à en rechercher les causes dans la partie suivante. En conclusion, nous mettons en évidence le rôle pivot du Mercosur dans la formation d'une zone de libre-échange sud-américaine.

## 1. LA SÉLECTION DES ACCORDS À ÉVALUER

En 1980, l'ALADI (Association latino-américaine d'intégration) se substitue à l'ALALC (Association latino-américaine de libre-commerce). Elle suscite la conclusion de très nombreux accords bilatéraux et sous-régionaux. Géographiquement et chronologiquement, ils s'enchevêtrent de manière plus complexe encore que le « spaghetti bowl » européen décrit par J. Bhagwati (1992). Plus d'une trentaine d'associations, à contenu préférentiel et degré d'application divers, sont ainsi recensées entre pays latino-américains. Une évaluation économétrique exhaustive de leur impact demeure hasardeuse. Une sélection doit donc être faite.

La plupart des accords de complémentarité économique (ACE) signés dans le cadre de l'ALADI ne sont que d'une portée partielle et prévoient des listes très limitatives de produits dont le commerce est libéralisé. Le Traité d'Asunción à l'origine du Mercosur (Argentine, Brésil, Paraguay, Uruguay) rompt avec cette méthode, en organisant un démantèlement tarifaire généralisé avec des listes d'exception<sup>1</sup>. Il ouvre ainsi la voie aux accords dits de « nouvelle génération » (O. Dabène, 1995). Avant ce Traité, seul l'Accord de Carthagène (1969) envisageait l'instauration complète du libre-échange entre les pays du Pacte andin (Bolivie, Chili, Colombie, Equateur, Pérou, Venezuela)<sup>2</sup>. Mais ses objectifs programmés de réduction tarifaire ne furent que partiellement respectés. Il faut attendre l'Accord de Barahona de décembre 1991 pour que le processus d'intégration andin soit relancé, grâce à l'adoption d'un bref échéancier pour la formation d'une union douanière, qui s'achève comme pour le Mercosur au début de l'année 1995. 1991 représente donc une année charnière dans le processus d'intégration sous-continentale avec la constitution des deux unions douanières sud-américaines, d'où son choix comme début de période d'étude.

Le Mercosur constitue, parmi les groupes régionaux créés dans les années 1990, celui qui connaît la croissance la plus forte de ses échanges internes. Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1995, 95 % du commerce intra-zone circulent sans quota ni de droit de douane et le tarif extérieur commun (TEC) couvre environ 85 % des importations du bloc en provenance des pays tiers (J. Grandi, 1995). Au 1<sup>er</sup> janvier 1994, tous les pays du Pacte andin hormis le Pérou constituent déjà une zone de libre-échange sans exception. L'union douanière qui entre en vigueur

<sup>1</sup> La méthode des baisses tarifaires généralisées, linéaires et automatiques est posée dès le 20 décembre 1990 lors de la conclusion de l'ACE n° 14 entre l'Argentine et le Brésil, qui se « dilue » 3 mois plus tard dans le Traité d'Asunción.

<sup>2</sup> Le Venezuela ne rejoint le Pacte andin qu'en 1973 et le Chili le quitte en 1976.

treize mois plus tard est encore partielle, le TEC souffrant de nombreuses dérogations<sup>3</sup>.

Nous ne retiendrons que les accords dits de nouvelle génération pour notre estimation, en excluant toutefois les petits pays, pour lesquels la disponibilité des données n'est pas garantie. Outre les unions douanières de la Communauté Andine des Nations (CAN)<sup>4</sup> et du Mercosur, nous incluons de nouvelles zones de libre-échange mettant en scène le Chili, dont la diplomatie commerciale repose précisément sur la constitution d'un maillage multilatéral d'arrangements bilatéraux. Parmi eux figure le traité de libre-échange signé avec le Mercosur en 1996 et qui permet au Chili d'en devenir le premier membre associé. Le Mexique est représenté par son association avec le Chili. Mais nous avons dû exclure de l'estimation le Groupe des 3 (G3), qui est pourtant une zone de libre-échange de nouvelle génération dont il est membre. La double participation de la Colombie et du Venezuela au G3 et à la Communauté andine aurait en effet rendu impossible la distinction des effets des deux accords pour ces deux pays.

Une analyse traitant spécifiquement des accords intra-régionaux de nouvelle génération en Amérique latine et basée sur une équation de gravité n'a pas encore été entreprise. Plusieurs travaux ont pour objet les plus grands blocs commerciaux mondiaux, comme ceux de J. Frankel, E. Stein et S. Wei (1995), de J. Frankel (1997), et de I. Soloaga et L. Winters (2001). Ils permettent de comparer les effets de près d'une dizaine d'anciens et de nouveaux regroupements régionaux sur le commerce. Parmi eux figurent la Communauté andine et le Mercosur, mais les accords latino-américains de moindre portée (par le nombre de participants ou le PIB de l'ensemble formé) sont omis, alors qu'ils engagent un démantèlement des tarifs douaniers de même envergure. La même remarque s'applique aux travaux de E. Croce, V. Juan-Ramon et F. Zhu (2004) et G. Hillcoat et N. Madariaga (2003), qui portent sur les seules grandes zones de libre-échange et/ou unions douanières des Amériques.

## **2. APPROCHES GRAVITAIRES PASSÉES ET MODÈLE ESTIMÉ**

### **2.1. L'impact des accords de libre-commerce dans les approches gravitaires en coupe instantanée**

Les estimations reposant sur un modèle de gravité, et réalisées en coupe annuelle sur les grands groupes régionaux, témoignent dans l'ensemble d'un effet positif et significatif sur le commerce intra-zone. N. Aitken (1973) est le premier à introduire des variables muettes régionales dans une équation de gravité standard. Sur l'année 1961, il relève un impact conséquent de l'AELE (Association européenne de libre-échange), mais largement inférieur à celui observé pour la CEE (Communauté économique européenne). Ses résultats sont

---

<sup>3</sup> Les dérogations concernent les produits liés à la santé, à l'éducation et à la culture, et d'autres biens comme l'automobile jusqu'en 2000.

<sup>4</sup> Le Pacte andin devient Communauté andine en 1997. Mais nous utiliserons dans les pages qui suivent le sigle « CAN » quelle que soit la date ou la période concernée.

confirmés par T. Bayoumi et B. Eichengreen (1995) sur la période 1956-1973, alors que J. Bergstrand (1985) trouve que l'AELE a plus d'effet que la CEE mais pour la seule année 1965.

Les résultats de J. Frankel (1997) et de I. Soloaga et L. Winters (2001) reflètent l'influence de la constitution du marché unique, avec un coefficient positif significatif en 1985 et 1990 pour le premier et un coefficient significatif négatif, mais en nette croissance à partir de 1985, pour les seconds. Les deux études se contredisent sur l'impact de l'ASEAN (*Association of Southeast Nations*). La première signale à l'inverse de l'autre un effet dynamisant sur le commerce intra-zone au début de la décennie 1990, rejoignant en cela Q. Li (2000). Au sein du NAFTA (*North American Free Trade Area*), elles ne relèvent de coefficient significatif pour aucune des années de la décennie 1990, ce qui semble être le cas général confirmé dans A. Krueger (1999) et J. Gilbert, R. Scollay et B. Bora (2001).

Les travaux incluant le Mercosur et la CAN aboutissent à des résultats convergents. Ils concluent généralement à des effets positifs significatifs et croissants pour les estimations de la décennie 90. Dans certains cas (Frankel, 1997 ; Croce, Juan-Ramon et Zhu, 2004), les coefficients des variables indicatrices de la CAN s'avèrent non significatifs en début de période. Q. Li (2000) obtient même un coefficient négatif en 1990 et 1992. Pour le Mercosur, seuls J. Gilbert, R. Scollay et B. Bora (2001) n'obtiennent pas de résultats significatifs. Les études divergent cependant sur l'incidence comparée des deux accords régionaux, même si un degré d'impact plus élevé sur le commerce intra-Mercosur que sur les échanges intra-CAN apparaît un peu plus souvent. C'est ce dernier cas de figure que nous retrouverons dans notre estimation dont nous présentons maintenant le modèle.

## 2.2. Données et variables du modèle

Les travaux évoqués ci-dessus se réfèrent tous à un modèle de base développé dans les années 1960, sous l'impulsion de J. Tinbergen (1962) et de P. Pöyhönen (1963), puis de H. Linnemann (1966). Il fait dépendre les flux de commerce bilatéraux (T) du produit des revenus (Y) de deux partenaires i et j, divisé par la distance (D) les séparant :

$$T_{ij} = A \frac{Y_i^{\beta_1} Y_j^{\beta_2}}{D_{ij}^{\beta_3}} \quad (1)$$

Où A,  $\beta_1$ ,  $\beta_2$ , et  $\beta_3$  sont des paramètres à estimer sous une forme logarithmique, qui permet d'interpréter les coefficients comme des élasticités de flux de commerce par rapport aux variables explicatives. Nous obtenons ainsi :

$$\ln(T_{ij}) = \alpha + \beta_1 \ln(Y_i) + \beta_2 \ln(Y_j) - \beta_3 \ln(D_{ij}) \quad (2)$$

Cette équation de gravité est considérée comme l'une des relations empiriques les plus stables et les plus robustes en économie (T. Mayer, 2001). La principale critique qui lui est adressée concerne ses fondements théoriques.

Simple intuition dérivée de la physique des forces d'attraction et de répulsion, elle en est dénuée à l'origine. En introduisant les coûts de transport dans le modèle de concurrence monopolistique, P. Krugman (1980) trouve une solution en débouchant sur une équation de demande proche de l'équation de gravité. A l'image de A. Deardorff (1998), d'autres auteurs démontrent que le modèle néoclassique du commerce international est lui aussi compatible avec le modèle de base. J. Bergstrand (1989) apporte une réponse à ceux qui controversent sur la duplicité des explications. En développant un modèle d'équilibre général à deux facteurs et deux biens dont l'un est homogène et l'autre différencié, il montre que le modèle de gravité s'adapte à un cadre d'analyse mêlant spécialisations traditionnelles et spécialisations intrabranche.

Une autre question examinée est celle du choix de la variable de distance, qui intervient comme *proxy* des coûts de transport. Il convient de l'interpréter avec précaution. La grande majorité des travaux adoptent la distance géodésique entre les capitales ou les centres économiques des pays partenaires. Mais il s'agit d'une mesure d'arc calculée à partir des latitudes et longitudes des villes choisies. Or, les réseaux d'infrastructure de transport ne correspondent pas aux distances à vol d'oiseau et ils contournent les obstacles naturels comme le relief. Le trajet en kilomètres peut donc être sous-estimé dans l'équation de gravité, en se tenant au seul transport terrestre. Le facteur distance se trouve par contre surestimé en présence d'un commerce transfrontalier important, ce qui est une situation courante en Afrique de l'Ouest. Enfin, le coût de transport ne s'arrête pas à la distance. Il comporte d'autres éléments tels que les frais de débarquement et de dédouanement ou les primes d'assurance, et qui ne sont pas nécessairement corrélés avec le kilométrage.

La distance physique n'est pas la seule à constituer un obstacle aux échanges. Les différences culturelles engendrent des coûts de négociation et d'adaptation des produits aux besoins locaux. Dans cette optique, d'autres variables muettes sont parfois ajoutées à l'équation de base, comme celle témoignant de l'usage d'une langue commune. Elle n'apparaît pas dans notre modèle du fait de son caractère non significatif sur l'ensemble des années étudiées. Elle pourrait différencier la CAN du Mercosur mais sans constituer un élément déterminant. Pour la plupart, les entrepreneurs brésiliens sont en effet familiarisés avec la langue espagnole, qui a d'ailleurs la particularité d'être comprise spontanément par un lusophone. Les variables muettes que nous introduisons en les ajoutant à l'équation (2) correspondent aux groupes régionaux sélectionnés. Elles prennent la valeur 1 si deux partenaires commerciaux appartiennent au même accord, et 0 autrement.

Nous utilisons les bases CHELEM et « distances » du CEPII<sup>5</sup>. Les données de commerce bilatéral sont disponibles pour 8 pays latino-américains (Argentine, Brésil, Chili, Colombie, Equateur, Mexique, Pérou, et Venezuela). A l'exception de la Bolivie, tous les pays de la CAN sont représentés mais seuls le Brésil et l'Argentine, qui rassemblent néanmoins 90 % du commerce intra-

---

<sup>5</sup> Sur le site [www.cepii.fr](http://www.cepii.fr) figurent les descriptions détaillées de ces bases.

zone, le sont pour le Mercosur. Les accords de libre-commerce de nouvelle génération que nous pouvons inclure sont ceux successivement mis en œuvre dans le cadre du Mercosur (1991), de la CAN (1991), et des zones de libre-échange associant le Mercosur et le Chili (1996), et le Chili et le Mexique (1999)<sup>6</sup>.

L'équation obtenue est la suivante :

$$\ln(X_{ij}) = a.\ln(\text{PIB}_i) + b.\ln(\text{PIB}_j) + c.\ln(\text{Dist}_{ij}) + d.\text{MERC}_{ij} + e.\text{CAN}_{ij} + f.\text{MERCChili}_{ij} + g.\text{ChiliMex}_{ij} + \varepsilon_{ij} \quad (3)$$

$X_{ij}$	flux d'exportation annuel en dollars courants du pays i vers le pays j
$\text{PIB}_i$ et $\text{PIB}_j$	respectivement produits intérieurs bruts en dollars courants des pays i et j
$\text{Dist}_{ij}$	distance géodésique en kilomètres entre les capitales des pays i et j, calculée à partir de leurs longitudes et latitudes
MERC	variable indicatrice du Mercosur
CAN	variable indicatrice de la Communauté andine
MERCChili	variable indicatrice de l'accord Mercosur-Chili
ChiliMex	variable indicatrice de l'accord Chili-Mexique
$\varepsilon_{ij}$	terme d'erreur

Le modèle adopté explique les flux bilatéraux d'exportation de marchandises des 8 économies latino-américaines vers leurs 7 partenaires. Nous disposons donc de  $8 \times 7 = 56$  observations par an. Nous choisissons une analyse en coupe pour chacune des années de la période d'étude (1991-2003), de façon à mettre en évidence l'évolution comparée des coefficients des variables muettes associées aux accords, au fur et à mesure de leur mise en œuvre. Cette méthode est de surcroît bien adaptée au test d'une équation dont les paramètres se modifient au fil des ans.

### 3. LES RÉSULTATS DU MODÈLE

#### 3.1. Les accords de libre-commerce stimulent les échanges intra-zone

Nous retrouvons les résultats classiques des modèles de gravité, les variables standards de PIB et de distance expliquant de façon significative les flux commerciaux sur l'ensemble de la période d'étude. La mise en œuvre du

<sup>6</sup> L'absence de données commerciales bilatérales pour la Bolivie ne permet pas d'inclure les accords de libre-échange de nouvelle génération conclus avec le Mexique (1995) et le Mercosur (1996).

Mercosur et de la CAN témoigne d'une évolution régulière mais différenciée (cf. tableau n° 1 et figure n° 1). Les coefficients des variables *dummies* du premier bloc s'accroissent jusqu'en 1997-1998 avec des valeurs toujours largement supérieures à celles du second. Les résultats deviennent de plus en plus significatifs dans le premier cas, alors qu'ils tardent à le devenir pour l'autre. Au plus fort de la tendance (1997), les échanges entre pays membres sont 9 fois et demie plus élevés que si le Mercosur n'existait pas et 1 fois et demie plus élevés que si la CAN n'était pas constituée<sup>7</sup>. Cette évolution se fait néanmoins à partir d'un très faible degré de commerce intra-régional, qui ne représente respectivement que 8,9 % et 4,2 % des échanges totaux en 1990 (IADB, 2001). Les résultats confirment la tendance dégagée par les études antérieures, et ils tranchent nettement en faveur du Mercosur quant au degré d'impact comparé des deux unions douanières sur le commerce intra-zone.

**Tableau n° 1 : Résultats de l'analyse gravitationnelle en coupes (1991-2003)**

	MERC	CAN	MERC-Chili	Chili-Mex	Ln (PIB X)	Ln (PIB M)	Ln (DIST)
1991	1,182*	-0,048			0,675***	0,269**	-0,729***
1992	1,092*	-0,140			0,691***	0,396***	-0,910***
1993	1,302*	0,015			0,747***	0,391***	-0,993***
1994	1,364**	0,012			0,735***	0,370***	-0,939***
1995	1,414**	0,066			0,711***	0,326***	-0,824***
1996	2,184***	0,275	1,009**		0,550***	0,200**	-0,420*
1997	2,247***	0,441*	0,984**		0,602***	0,216**	-0,520**
1998	2,258***	0,401*	0,921**		0,623***	0,188**	-0,510**
1999	2,085***	0,328	0,918**	1,122**	0,578***	0,344***	-0,685***
2000	2,107***	0,534**	1,028**	1,174**	0,591***	0,333***	-0,678**
2001	1,963***	0,473*	1,044**	1,138**	0,656***	0,303***	-0,723***
2002	1,757**	0,334	0,821	1,098	0,792***	0,353**	-0,991***
2003	1,931**	0,363	0,986*	1,133*	0,801***	0,324**	-0,961***

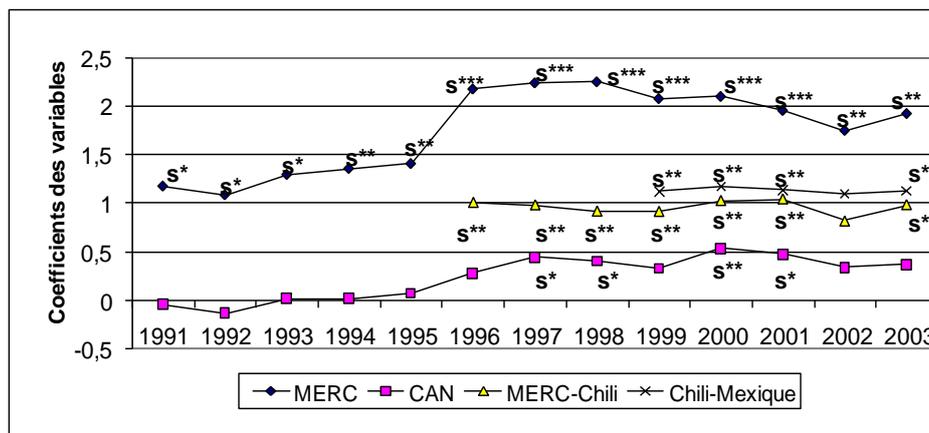
\*\*\*, \*\* et \* indiquent que les variables sont respectivement significatives à 1%, 5 % et 10%

Note : les accords commerciaux sont présentés dans l'ordre chronologique de leur mise en œuvre, en démarrant avec l'union douanière du Mercosur (MERC). Le Pacte andin relance la formation de son union douanière en 1991 avec l'Acte de Barahona, et il ne devient la CAN (Communauté Andine des Nations) qu'en 1997. Les accords impliquant le Chili (MERC-Chili et Chili-Mexique) sont des zones de libre-échange.

<sup>7</sup> Le caractère log-log de l'équation de gravité permet ce type d'interprétation à partir d'un coefficient donné  $\alpha$  de la variable indicatrice. En soustrayant membre à membre l'équation initiale et la même équation sans la variable régionale (associée à un flux d'exportation  $X'_{ij}$ ), on obtient :  $\alpha = \ln(X_{ij}) - \ln(X'_{ij})$ , ou encore  $\exp(\alpha) = X_{ij} / X'_{ij}$ , soit le rapport entre le commerce avec et sans accord. *Ceteris paribus*, l'exponentielle du coefficient de la variable *dummy* est donc égale au facteur multiplicatif du commerce. Ainsi en 1997,  $\exp(2,247) = 9,46$  pour le Mercosur et  $\exp(0,441) = 1,55$  pour la CAN.

Les degrés d'impact des deux accords de libre-échange conclus par le Chili se situent entre les deux précédents. Celui signé le 25 juin 1996 avec le Mercosur prévoit une diminution de 95 % de la structure tarifaire sur une durée de 8 ans, avec une très forte réduction dès la première année. Il n'est donc pas surprenant d'observer un coefficient de la variable régionale déjà important en 1996 et 1997, et qui reflète des échanges commerciaux 2,7 fois plus élevés qu'en l'absence d'accord. L'association Chili-Mercosur stimule notamment le commerce de produits manufacturés, en particulier entre le Chili et le Brésil (G. Hillcoat, 1997). Les effets de la zone de libre-échange Chili-Mexique sont similaires, avec un facteur multiplicatif des échanges relativement stable et avoisinant 3. Ces effets ne peuvent tenir qu'au seul essor des exportations chiliennes vers le Mexique, puisque les statistiques indiquent un déclin des ventes de ce dernier à son partenaire sur la période récente. Ces résultats viennent conforter la stratégie commerciale chilienne : le pays multiplie les accords bilatéraux de nouvelle génération, aussi bien avec des pays du Sud que du Nord, tout en étant membre de l'APEC (*Asia Pacific Economic Cooperation*).

Figure n° 1 : Evolution comparée des coefficients des variables régionales



s\*\*\*, s\*\* et s\* indiquent que les coefficients sont significatifs respectivement à 1%, 5 % et 10 %.  
Note : voir la note du tableau n° 1 pour l'explicitation des différents accords.

### 3.2. Un essoufflement de la portée des accords dans un contexte de crises de change (1997-2003)

Sur la période 1997-2003, l'influence du Mercosur et de la CAN sur les échanges intra-zone marque le pas (cf. figure n° 1). Dans le prolongement des crises asiatique et russe, cette période est traversée par une série de crises de change accompagnées de récessions : sortie du real brésilien de son *crawling peg* en 1999, mise en flottement la même année du sucre équatorien et du peso colombien, forte dépréciation du bolivar vénézuélien en 1999 et 2002, chute du peso argentin en 2001 aboutissant l'année suivante à l'abandon du *currency board*, et enfin affaissement du real en 2002. Le Chili subit le contrecoup de la

crise argentine en 2002, seule année pour laquelle le coefficient de l'accord Chili-Mercosur est non significatif et sensiblement inférieur à 1.

Pour le Mercosur, ces crises se traduisent par une contestation du libre-échange par les acteurs privés. La chute de 30 % du real qui coïncide avec sa mise en flottement suscite des revendications protectionnistes de la part des producteurs argentins. Elles aboutissent après négociation à des accords d'auto-limitation des exportations brésiliennes dans des secteurs sensibles (chaussures, papier et cellulose), parfois associés à un prix minimum (acier laminé à chaud). Au premier semestre 2001, alors que la récession argentine s'approfondit et que la dépréciation du real s'intensifie, le gouvernement argentin décide unilatéralement du rétablissement de certains tarifs douaniers intra-Mercosur. Ces remises en cause même partielles des accords signés se répercutent nécessairement sur la valeur du coefficient de la variable régionale.

#### **4. COMMENT EXPLIQUER LES EFFETS DIFFÉRENCIÉS DU MERCOSUR ET DE LA COMMUNAUTÉ ANDINE ?**

Quelle que soit la période considérée, les résultats indiquent un impact du Mercosur bien supérieur à celui de la Communauté andine. Deux éléments d'explication peuvent être avancés : une instabilité structurelle, d'ordre sociopolitique et géopolitique, des pays membres de la CAN, et un développement industriel plus marqué des deux économies motrices du Cône Sud de l'Amérique latine.

##### **4.1. Une instabilité politique et géopolitique récurrente des membres de la CAN**

Les conflits frontaliers entre pays membres de la CAN sont fréquents, y compris pendant la période de relance du processus d'intégration des années 1990. La guérilla colombienne s'infiltré fréquemment en territoire vénézuélien. Cela alimente les tensions entre voisins du Nord et provoque un contrôle renforcé des flux de marchandises. En avril 1999, le Venezuela va jusqu'à fermer temporairement sa frontière au transport routier colombien. Côté équatorien, l'armée colombienne viole souvent la frontière à la recherche de groupes armés. Le climat entre les deux pays s'est aggravé suite aux épandages aériens destinés à détruire les plantations de coca colombiennes, mais qui menacent l'environnement et la santé des populations limitrophes. Quant au conflit frontalier entre l'Équateur et le Pérou, il se ravive dans la première moitié de la décennie 90, à propos d'un territoire situé à l'Ouest de la Cordillère du Condor. Ce territoire convoité pour d'hypothétiques ressources pétrolières constituerait pour l'Équateur un débouché sur l'Amazonie. Les tensions dégénèrent en conflit armé en janvier 1995. Ça n'est qu'en mai 1999, suite à un accord de paix signé en octobre de l'année précédente, que les frontières entre l'Équateur et le Pérou sont définitivement fixées.

Les gouvernements des pays andins font souvent face à de violentes crises sociales, voire à des coups d'État, dont le plus récent est celui avorté contre le Président Chavez en avril 2002. Avant ce dénouement, l'instabilité politique qui

règne au Venezuela contribue à la chute de l'activité et des exportations vénézuéliennes, en particulier vers la Colombie et le Pérou (J. Calero, 2006). Les coups d'État qui amènent au pouvoir les Présidents Pinochet et Fujimori atteignent directement les relations commerciales intra-régionales, puisqu'ils marquent respectivement la sortie du Chili du Pacte andin (désaccord de la dictature sur le projet d'institutions démocratiques andines) et le gel de l'application par le Pérou du programme de libéralisation de la zone de libre-échange.

Par contraste, un objectif implicite du Traité d'Asunción est la consolidation de la démocratie naissante des pays signataires, qui officialisent ensuite ce régime comme l'un des piliers fondamentaux sur lequel repose l'intégration. Le Mercosur s'est d'ailleurs doté, suite à la tentative de *pronunciamiento* du général Oviedo au Paraguay (1996), d'une clause démocratique prévoyant la suspension d'un membre dont le gouvernement attenterait à l'État de droit. La menace d'une telle suspension brandie trois ans plus tard envers le même Paraguay joua un rôle non négligeable dans la résolution de la crise politique du printemps 1999.

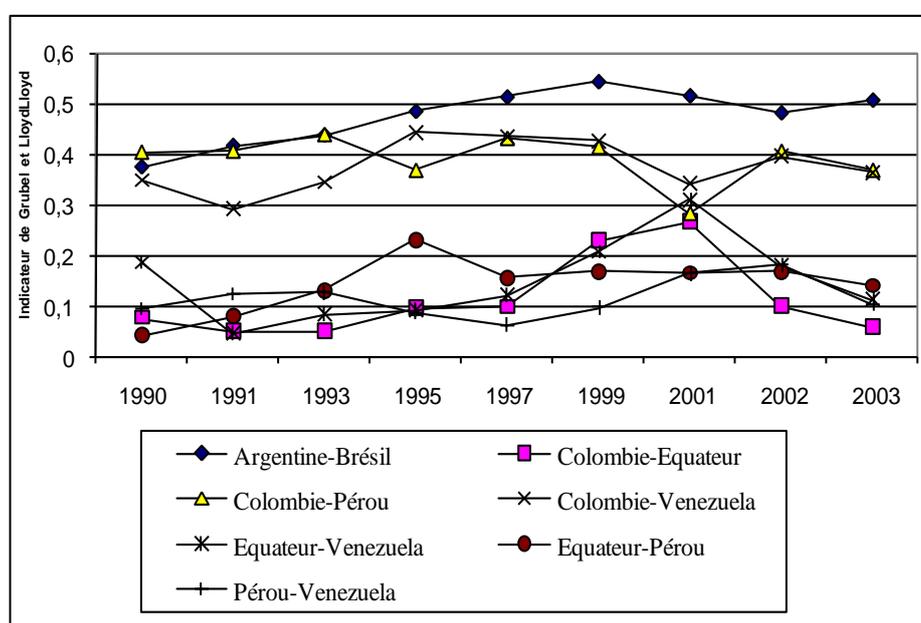
#### 4.2. Les réussites diverses du développement industriel

La deuxième explication du faible impact de la CAN relativement au Mercosur nous ramène aux racines du développement industriel de ces deux regroupements. Dans les années 1950 et 1960, les marchés restreints des pays de la Cordillère des Andes, peu propices à la concurrence et à l'exploitation d'économies d'échelle, constituent un frein à la réussite de leurs politiques d'industrialisation par substitution aux importations (ISI). L'élargissement des marchés nationaux au sein d'un ensemble régional apparaît alors comme une solution logique dont la CEPALC (Commission économique des Nations unies pour l'Amérique latine et les Caraïbes) se fait un ardent défenseur. C'est dans cette optique que se crée le Pacte andin (1969). Mais les deux pays membres les plus industrialisés, la Colombie et le Chili, se situent aux deux extrémités d'un groupe longiforme, ce qui rend difficile toute dynamique de diffusion (A.-L. Amilhat Szary, 2006). Cela constitue une illustration patente de la difficulté d'intégration d'une chaîne de pays par rapport à un groupe géographiquement compact. L'absence de pays influent ou de tandem de pays leader, comme le fut le couple franco-allemand pour la CEE, limite les effets d'entraînement. Par ailleurs, la réduction tarifaire interne prend du retard et la mise en place du TEC, l'une des clés de la politique d'ISI, est sans cesse reportée. L'union douanière ne se construit qu'avec la relance du processus d'intégration de la décennie 90. L'intégration contribue alors à augmenter les échanges intra-régionaux de produits manufacturés au point de les rendre majoritaires, mais elle conserve les faiblesses soulignées précédemment.

Pour l'Argentine et plus encore pour le Brésil, dont l'étendue des marchés dépasse largement celle de leurs partenaires andins, l'optique de la régionalisation est autre. Elle ne vient pas susciter une politique d'ISI déficiente au niveau national, mais parachever des stratégies d'industrialisation domestique ayant déjà connu un certain succès, en particulier pour les biens de

consommation durable. Les deux économies réunies dès 1988 au sein du PICAB (Programme d'intégration et de coopération économique argentinobrasélien) connaissent une première augmentation de la part de leurs échanges intrabranches, sous l'impulsion notable des filières mécanique, textile, et véhicules, cette dernière faisant l'objet d'un programme d'échanges incitant à l'équilibre commercial (J. Trotignon, 2002). Ce couple moteur de l'intégration du Cône Sud associe rapidement le Paraguay et l'Uruguay à l'occasion du Traité d'Asunción.

Figure n° 2 : L'évolution du commerce intrabranche bilatéral (1990-2003)



Note : les indicateurs de Grubel et Lloyd (GL) sont calculés par l'auteur à partir de la base CHELEM du CEPII selon la formule suivante,  $X_i$  et  $M_i$  étant respectivement les exportations et les importations de la branche  $i$  :

$$GL = 1 - \frac{\sum |X_i - M_i|}{\sum (X_i + M_i)} \text{ pour } i \text{ variant de } 1 \text{ à } n \text{ avec } n = 71 \text{ branches.}$$

Dans les années 1990, au moment où se met en place un libre-échange régional généralisé à tous les produits, l'Argentine et le Brésil sont mieux placés que les pays andins pour poursuivre la croissance de leur commerce intrabranche à partir d'un indicateur de Grubel-Lloyd déjà élevé : tissus industriels plus larges et mieux diversifiés, proximité géographique des coeurs industriels nationaux, et revenus par tête plus élevés stimulant la demande de variété pour un même produit. Seule la Colombie, dans ses échanges avec le Venezuela et le Pérou, semble en mesure de rattraper la proportion d'intrabranche du couple Argentine-Brésil (cf. figure n° 2).

A la fin de la décennie 90, le flux de commerce intrabranche entre l'Argentine et le Brésil représente à lui seul les trois cinquièmes de la valeur de l'ensemble des échanges intrabranches bilatéraux entre pays latino-américains (ALADI, 2000). Il concerne principalement les secteurs à fort rendements d'échelle des véhicules, de la chimie et de la pharmacie (BID-INTAL, 2001). Ces activités bénéficient de l'importation des technologies et des systèmes d'organisation des firmes multinationales, qui multiplient leurs investissements sur l'axe Sao Paulo – Buenos Aires à la faveur de la constitution du plus grand marché du sous-continent. Les nouveaux réseaux de constructeurs et d'équipementiers automobiles introduisent la fabrication à flux tendus et plus généralement les méthodes toyotistes (robotisation, principe du *kaisen* et système *kanban*). La relance du processus d'intégration andin des années 1990 suscite également une vague d'investissements étrangers, qui sont également attirés par les programmes de privatisation (C. Quenan, 2006). Ces investissements contribuent à la progression des échanges de produits manufacturés intra-CAN à forte valeur ajoutée (CAN, 2000). Mais l'essor des échanges intra-industriels dans des secteurs comme les véhicules, les médicaments ou les produits en plastique ne permet pas de hisser les indicateurs de Grubel-Lloyd à des niveaux très élevés, les pays membres restant dépendant de spécialisations traditionnelles dans des productions minières ou agricoles. Le Venezuela est emblématique à cet égard. Il concentre quelque 70 % de ses exportations vers ses partenaires régionaux sur trois branches (gaz, pétrole brut et raffiné, fer et acier).

Un processus d'intégration régionale induisant une progression de la part des échanges intrabranches comporte des avantages. Il favorise la convergence des structures de production des pays membres, ce qui tend à diminuer les risques de choc asymétrique et à mieux synchroniser leurs cycles. L'essor des secteurs manufacturiers s'effectue de façon équilibrée entre partenaires et prépare leur insertion compétitive dans l'économie mondiale grâce à l'exploitation d'économies d'échelle. Ces avantages disparaissent lorsque la composante verticale de l'intrabranche, reflet d'un échange de qualités différentes d'un même bien, évolue plus rapidement que la composante horizontale, basée sur une différenciation superficielle et des facteurs de production identiques. Plutôt que de favoriser un rattrapage des pays membres les moins développés, l'intégration régionale induit alors une divergence des revenus au détriment de ceux qui se spécialisent dans le bas de gamme (L. Fontagné et M. Freudenberg, 1999). Là encore, en ne considérant que le flux bilatéral le plus fourni en intrabranche de chaque regroupement, le Mercosur se trouve mieux placé que la CAN. Au cours de la décennie 90, une évaluation de l'ALADI (2000) montre que la part du commerce intrabranche horizontal de l'Argentine et du Brésil augmente nettement plus vite que celle du commerce vertical, la situation étant exactement inversée entre la Colombie et le Venezuela.

**CONCLUSION :  
LE MERCOSUR PIVOT DE LA FORMATION D'UN ESPACE  
DE LIBRE-ÉCHANGE SUD-AMÉRICAIN**

Sur l'ensemble de la période 1991-2003, le fort degré d'impact du Mercosur sur les échanges argentinobrésilien contraste avec la faible stimulation exercée par la CAN sur le commerce intra-zone. Le Mercosur, et à travers lui le Brésil, représente ainsi une force d'attraction pour les pays andins, d'autant que l'association entre le Chili et le Mercosur donne de meilleurs résultats que le processus d'intégration andin.

A l'heure où les discussions en vue de la mise en œuvre de la Zone de libre-échange des Amériques sont dans l'impasse, l'intégration latino-américaine semble connaître un nouvel élan. Les négociations de libéralisation commerciale entre les pays membres de la CAN et le Mercosur s'intensifient et aboutissent au cours des dernières années. La Bolivie (1996), le Pérou (2003), puis la Colombie, l'Équateur et le Venezuela (2004) deviennent membres associés du Mercosur en initiant leur zone de libre-échange avec le bloc. Précédant la Bolivie qui s'est aussi portée candidate, le Venezuela signe un accord-cadre (2005) pour en devenir membre à part entière.

Le commerce bilatéral CAN-Mercosur se situe encore à un niveau modeste et devrait s'accroître à la faveur d'un démantèlement des barrières tarifaires et non-tarifaires (G. Hillcoat et N. Madariaga, 2003). Les potentialités existantes relèvent principalement d'un échange traditionnel de produits primaires ou de faible transformation contre des biens manufacturés. Mais elles relèvent également des échanges industriels, entre deux blocs d'intégration qui ont chacun rendu leurs flux intra-zone de produits manufacturés majoritaires. Le commerce intrabranche, notamment entre la Colombie et le couple moteur du Mercosur, devrait lui-même connaître une progression. Il serait favorisé par la constitution d'un vaste marché créant un contexte propice aux investissements directs étrangers. L'intégration sud-américaine représente ainsi une possibilité d'exploiter des effets dynamiques pour mieux se positionner en termes de compétitivité dans le cadre de la future ZLEA.

La constitution d'une zone de libre-échange CAN-Mercosur confère également un avantage stratégique à ses membres dans le cadre des pourparlers sur la formation de la ZLEA. Elle permet de dégager plus facilement un front commun sur les domaines de litige les opposant en particulier aux États-Unis (marchés publics, propriété intellectuelle, protectionnisme agricole américain). Depuis le Sommet des Amériques de Québec (2001) et sous le leadership du Brésil, s'affirme plus nettement la nécessité d'une consolidation préalable de l'intégration commerciale sud-américaine. Cette position est cependant fragilisée par la conclusion récente de deux accords de libre-échange qui associent les États-Unis au Pérou (2005) et à la Colombie (2007).

Une Communauté sud-américaine des nations (CSN) voit le jour lors du Sommet de Cusco de décembre 2004. Elle a pour objectif lointain de se constituer en union économique et monétaire. Elle entend aujourd'hui

développer un réseau d'infrastructures de transport et de communication avec l'appui de la Banque interaméricaine de développement. Sans inclure le Mexique relégué pour l'instant au statut d'observateur, elle regroupe l'ensemble des pays membres du Mercosur et de la CAN ainsi que le Chili, la Guyane et le Suriname. Marquée par de fortes dissensions internes depuis le départ du Venezuela de la Communauté andine, elle constitue cependant la base institutionnelle sur laquelle devraient s'appuyer les pays sud-américains pour former une zone de libre-échange à l'échelle du sous-continent. En 2007, la CSN prend le nom d'UNASUR (Union des nations sud-américaines) et se dote d'un secrétariat permanent à Quito.

## ANNEXE

### Chronologie de l'intégration commerciale latino-américaine

18 février 1960	Traité de Montevideo instituant l'ALALC (Association latino-américaine de libre-commerce)
12 août 1980	Deuxième Traité de Montevideo : l'ALALC devient l'ALADI (Association latino-américaine d'intégration), qui prévoit la possibilité d'accords de complémentarité économique (ACE) sous-régionaux
20 décembre 1990	ACE n°14 entre l'Argentine et le Brésil qui constituera l'armature du Mercosur
26 mars 1991	L'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay signent le Traité d'Asunción (ACE n° 18) instituant le Mercosur et projetant la création d'un marché commun
5 décembre 1991	Acte de Barahona fixant un bref échéancier de réalisation d'une union douanière du Groupe andin
1 <sup>er</sup> janvier 1995	Entrée en vigueur de l'accord de libre-échange du Groupe des 3 (Colombie, Mexique, Venezuela)
1 <sup>er</sup> octobre 1996	Entrée en vigueur de l'accord de libre-échange Chili-Mercosur
2 mars 1997	Entrée en vigueur de l'accord de libre-échange Bolivie-Mercosur
17 avril 1998	Début des négociations en vue de la création de la ZLEA (Zone de libre-échange des Amériques)
1 <sup>er</sup> août 1999	Entrée en vigueur de l'accord de libre-échange Chili-Mexique
1 <sup>er</sup> novembre 2003	Entrée en vigueur de l'accord de libre-échange Pérou-Mercosur
15 décembre 2003	Le Pérou devient officiellement membre associé du Mercosur
18 octobre 2004	Traité de libre commerce entre le Mercosur d'une part et la Colombie, l'Equateur et le Venezuela d'autre part (entrée en vigueur en 2005)
7 décembre 2004	Naissance de la CSN (Communauté Sud-américaine des Nations) à Cuzco
20 décembre 2004	La Colombie, l'Equateur et le Venezuela deviennent officiellement membres associés du Mercosur
7 décembre 2005	Accord-cadre Venezuela-Mercosur en vue de l'adhésion à part entière du Venezuela
22 avril 2006	Retrait du Venezuela de la Communauté andine
18 janvier 2007	Candidature de la Bolivie comme membre à part entière du Mercosur
17 avril 2007	La CSN prend le nom d'UNASUR (Union des nations sud-américaines)

## REFERENCES

- Adams R., Dee P., Gali J. and McGuire G., 2003, “The Trade and Investment Effects of Preferential Trading Arrangements – Old and New Evidence”, *Productivity Commission Staff Working Paper*, Canberra, May.
- Aitken, N., 1973, “The effect of the EEC and EFTA on European trade: a temporal cross-section analysis”, *American Economic Review*, vol. LXIII, n° 5, December, 881-892.
- ALADI – Asociacion Latinoamericana de Integracion, 2000, “El Comercio intraindustrial en el intercambio regional”, *ALADI/SEC/Estudio* 130, 30 de diciembre.
- Amilhat Szary A.-L, 2006, “L’Intégration andine et ses présupposés : la région andine existe-t-elle ?”, *Cahiers des Amériques latines*, n° 50, Institut des Hautes Etudes d’Amérique latine, Documentation française, 21-40.
- Bayoumi T. and Eichengreen B., 1995, “Is Regionalism Simply a Diversion: Evidence from the Evolution of the EC and EFTA”, in Ito T. and Krueger A. O., *Regionalism versus Multilateral Trade Arrangements*, NBER, East Asia Seminar on Economics, vol. 6, Chicago: University of Chicago Press.
- Bergstrand J., 1985, “The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomics Foundations and Empirical Evidence”, *Review of Economics and Statistics*, vol. 67, 474-481.
- Bergstrand J., 1989, “The Generalized Gravity Equation, Monopolistic Competition, and the Factor-Proportions Theory in International Trade”, *Review of Economics and Statistics*, n° 71, 143-153.
- Bhagwati J., 1992, “Regionalism versus Multilateralism”, *World Economy*, 535-555.
- BID (Banco Interamericano de Desarrollo) – INTAL, 2001, *Informe Mercosul*, Juan José Taccone y Uziel Nogueira (editores), ano 6, n° 7.
- BID (Banco Interamericano de Desarrollo), 2002, « Mas alla de las fronteras : El nuevo regionalismo en América Latina », *Progreso economico y social en América Latina*.
- CAN – Comunidad Andina de Naciones, 2000, *Evolucion del proceso de integracion comercial 1969-1999*, Documentos informativos SG/di 219/Rev. 1, Lima.
- Calero J., 2006, “Les enjeux actuels dans les relations commerciales entre la Colombie et le Venezuela face à l’intégration dans les Amériques”, *La Chronique des Amériques*, n° 6, Observatoire des Amériques, février, 1-7.
- Croce E., Juan-Ramon V. and Zhu F., 2004, “Performance of Western Hemisphere Trading Blocs: a Cost-Corrected Gravity Approach”, *IMF Working Paper*, n° 109, June.

- Dabène O., 1995, "L'Intégration régionale en Amérique latine : le Mercosur", *Les Etudes du CERI*, n° 8, novembre, Fondation nationale des sciences politiques.
- Deardorff A., 1998, "Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a Neoclassical World?", in J. A. Frankel (eds), *The Regionalism of the Economy*, NBER Project Report Series, University of Chicago Press, 7-22.
- Fontagné L. et Freudenberg M., 1999, "Marché unique et développement des échanges", *Economie et statistique*, n° 326-327, 31-52.
- Frankel J., 1997, *Regional Trading Blocs in the World Economic System*, Institute for International Economics, Washington D.C.
- Frankel J., Stein E. and Wei S., 1995, "Trading blocs in the Americas: The Natural and Unnatural and the Supernatural", *Journal of Development Economics*, vol. 47, 61-95.
- Gastambide A., 2001, "La CAN et le Mercosur : bilan et perspectives", *Bulletin de l'Institut français d'études andines*, Ministère des relations extérieures, tome 30, n° 2.
- Grandi J., 1995, "Le Mercosur en période de transition : évaluation et perspective", *Problèmes d'Amérique latine*, Documentation française, n° 17, avril-juin, 73-87.
- Grandi J. et Schutt D., 1999, "Bilan de 7 années de Mercosur", *Problèmes d'Amérique latine*, Documentation française, n° 32, janvier-mars, 73-98.
- Greenaway D. and Milner C., 2002, "Regionalism and Gravity", *Research Paper*, 2002 /20, Leverhulme Center, University of Nottingham.
- Gilbert J., Scollay R. and Bora B., 2001, "Assessing Regional Trading Arrangements in the Asia-Pacific", *Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series*, n° 15, UNCTAD.
- Hillcoat G., 1997, "Les Relations extérieures du Mercosur : bilan et perspectives", *Problèmes d'Amérique latine*, Documentation française, n° 26, juillet-septembre, 101-125.
- Hillcoat G. et Madariaga N. (2003), "Can-Mercosur : libéralisation commerciale et potentiel d'échange bilatéral. Evaluation à l'aide d'un modèle gravitationnel", *Cahier de la MSE*, n° 84, mai, 1-19.
- IADB - Inter-American Development Bank, 2001, "Integration and Trade in the Americas", *Periodic Note*, December.
- Krueger A. O., 1999, "Trade Creation and Trade Diversion under NAFTA", *NBER WP n° 7429*, Cambridge.
- Krugman P., 1980, "Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade", *American Economic Review*, 70, 950-959.
- Linnemann H., 1966, *An Econometric Study of International Trade Flows*, Amsterdam: North-Holland.

- Li Q., 2000, "Institutional Rules of Regional Trade Blocks and their Impact on Trade", *Political Consequences of Regional Trade Blocs*, R. Switky and B. Kerremans, London: Ashgate, 85-118.
- Mayer T., 2001, "Les Frontières nationales comptent ... mais de moins en moins", *La Lettre du Cepii*, n° 207, décembre.
- Montaud J., 2005, "La Communauté Andine à la croisée des chemins", *Document de travail*, n° 121, CED (Centre d'économie du développement).
- OCDE, 2001, "Intégration régionale : effets commerciaux et autres effets économiques observés", *Working Paper* 19, Groupe de travail du Comité des échanges, sous la direction de M. Geloso Grosso, décembre.
- Piani G. et Kume H., 2000, "Fluxos bilaterais de comercio e blocos regionais : uma aplicação do modelo gravitacional", *Pesquisa e planejamento econômico*, vol. 30, n° 1, IPEA, Rio de Janeiro, 1-22.
- Pöyhönen P., 1963, "A Tentative Model for the Volume of Trade between Countries", *Weltwirtschaftliches Archiv* 90, 93-99.
- Quenan C., 2006, "La Communauté andine des Nations : entre tentatives de relance et crises récurrentes", *Cahiers des Amériques latines*, n° 50, Institut des Hautes Etudes d'Amérique latine, La Documentation française, 89-103.
- Soloaga I. and Winters L., 2001, "How has Regionalism in the Nineties affected Trade?", *North American Journal of Economics and Finance*, vol. 12, 1-29.
- Trotignon J., 2002, "L'Evolution du commerce extérieur de l'Argentine et du Brésil traduit-elle une convergence de leurs économies ?", *Revue Tiers Monde*, tome XLIII, n° 170, avril-juin, 447-463.
- Tinbergen J., 1962, "Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy", New York, NY : Twentieth Century Fund.
- World Bank, 2005, *Global Economic Prospects*, Washington.

#### THE EFFECTS OF THE NEW FREE TRADE AGREEMENTS IN LATIN AMERICAN COUNTRIES

**Abstract** - This paper uses a gravity model and several cross-sectional analyses (1991-2003) to assess the effects of the new free trade agreements signed between Latin American countries. Our findings show evidence that Mercosur clearly boosts trade between Argentina and Brazil, much more so than the Andean Community does between its member countries. The greater success of the Argentina and Brazil industrial policies and the political instability of the Andean countries are two possible explanations. As for the Chile-Mercosur and Chile-Mexico Free trade areas, they cause an intermediate effect between both precedents. The recent period reflects lower intra-trade effects in a context of exchange rate crisis initiated by the Brazilian currency collapse. Finally, Mercosur constitutes an attraction for its partners and the core of a potential South American Free trade area.