

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL

LE CHOIX ENTRE UNE ZONE DE LIBRE-ÉCHANGE ET UNE UNION DOUANIÈRE :
CAUSES ET IMPACTS DE LA CRISE PÉRUVIENNE DANS LE PACTE
ANDIN DURANT LES ANNÉES 1990

MÉMOIRE
PRÉSENTÉ
COMME EXIGENCE PARTIELLE
DE LA MAÎTRISE EN SCIENCE POLITIQUE

PAR
JEAN-PAUL CALERO

AVRIL 2007

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL
Service des bibliothèques

Avertissement

La diffusion de ce mémoire se fait dans le respect des droits de son auteur, qui a signé le formulaire *Autorisation de reproduire et de diffuser un travail de recherche de cycles supérieurs* (SDU-522 – Rév.01-2006). Cette autorisation stipule que «conformément à l'article 11 du Règlement no 8 des études de cycles supérieurs, [l'auteur] concède à l'Université du Québec à Montréal une licence non exclusive d'utilisation et de publication de la totalité ou d'une partie importante de [son] travail de recherche pour des fins pédagogiques et non commerciales. Plus précisément, [l'auteur] autorise l'Université du Québec à Montréal à reproduire, diffuser, prêter, distribuer ou vendre des copies de [son] travail de recherche à des fins non commerciales sur quelque support que ce soit, y compris l'Internet. Cette licence et cette autorisation n'entraînent pas une renonciation de [la] part [de l'auteur] à [ses] droits moraux ni à [ses] droits de propriété intellectuelle. Sauf entente contraire, [l'auteur] conserve la liberté de diffuser et de commercialiser ou non ce travail dont [il] possède un exemplaire.»

REMERCIEMENTS

Je tiens d'abord à remercier les personnes sans qui l'élaboration de ce mémoire n'aurait pas été possible. M. Christian Deblock, mon directeur de recherche, m'a fait découvrir le phénomène passionnant de l'intégration régionale. Toute ma reconnaissance va aussi à deux professeurs d'économie du Pérou, M. Carlos Aquino de l'Université San Marcos de Lima et le professeur Alan Fairlie Reinoso de l'Université Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP), pour leurs conseils durant mes recherches documentaires à Lima. Ce travail n'aurait pas pu aboutir sans le soutien continu de ma compagne Angélique Côté et de mes parents Edmer et Nathalie Calero.

A toutes ces personnes, encore une fois, merci de votre support.

TABLE DES MATIÈRES

LISTE DES FIGURES	vi
LISTES DES TABLEAUX	vii
LISTE DES ABRÉVIATIONS	viii
RÉSUMÉ	x
INTRODUCTION	1
CHAPITRE I	
ÉLÉMENTS THÉORIQUES ET DÉMARCHE MÉTHODOLOGIQUE	5
1.1 LES DEUX VISIONS CLASSIQUES DE L'INTÉGRATION RÉGIONALE	7
1.2 L'ISI ET L'INTÉGRATION RÉGIONALE EN AMÉRIQUE LATINE	8
1.3 LA NOUVELLE DIVISION INTERNATIONALE DU TRAVAIL ET LE DÉBAT ACTUEL DE L'INTÉGRATION SUD-SUD.....	12
1.4 UNE TROISIÈME VOIE : L'APPROCHE SEMI-VOLONTARISTE ET L'IMPORTANCE DE L'UNION DOUANIÈRE	15
1.5 L'OPTION DU SEUL LIBRE-ÉCHANGE FACE À UNE STRUCTURE SEMI-VOLONTARISTE	18
1.6 LES FACTEURS EFFECTIFS DE L'INTÉGRATION RÉGIONALE : INSTITUTION, ÉTAT ET ACTEURS PRIVÉS	20
1.7 CADRE MÉTHODOLOGIQUE : VARIABLES ET INDICATEURS	24
CHAPITRE II	
L'ÉTAT DÉVELOPPEMENTALISTE ET L'ISI AU PÉROU	28
2.1 D'UNE ÉCONOMIE OUVERTE D'EXPORTATION DE MATIÈRES PREMIÈRES À UN MODÈLE D'INDUSTRIALISATION PAR SUBSTITUTION DES IMPORTATIONS (ISI) : LE CAS DU PÉROU ...	28
2.2 DE L'ISI AUX RÉFORMES NÉOLIBÉRALES (1963-1990)	32
2.2.1 L'instabilité des politiques économiques durant la période 1963-1980	33
2.2.2 La Contre-réforme: Belaúnde Terry, les premières réformes néolibérales (1980- 1985).....	35

2.2.3 Retour de l'option nationaliste: le programme hétérodoxe d'Alan García (1985-1990).....	37
2.3 LA FIN DE L'ISI ET DE L'INDUSTRIALISATION AU PÉROU: LES CAUSES DIRECTES DE CET ÉCHEC	40
2.3.1 Les raisons structurelles: le manque de financement	40
2.3.2 Protection industrielle et industrialisation sous l'ISI péruvien.....	44
2.4 LE PACTE ANDIN ET LE PÉROU, NATIONALISME ÉCONOMIQUE ET DÉCALAGE INDUSTRIEL	48
2.5 CONCLUSION	50

CHAPITRE III

LE NOUVEAU RÉGIME ANDIN ET LES IMPACTS DE LA POSITION PÉRUVIENNE	52
3.1 LE NOUVEAU RÉGIME ANDIN: LIBRE-ÉCHANGE ET NOUVEAU TARIF EXTÉRIEUR COMMUN	52
3.2 LES DIFFICULTÉS DE LA MISE EN PLACE DE L'UNION DOUANIÈRE ET LE POSITIONNEMENT DES ÉTATS.....	55
3.3 LE LEADERSHIP DU VENEZUELA ET DE LA COLOMBIE ET LEUR APPROCHE DE L'UNION DOUANIÈRE	57
3.4 LA POSITION PÉRUVIENNE DANS LE GROUPE ANDIN ET SES IMPACTS DANS LES ANNÉES 1990	63
3.4.1 Le développement des exportations manufacturières intraandines dans les années	64
3.4.2 L'impact du tarif national uniforme sur la balance commerciale régionale et l'IDE	69
3.4.3 Migration des firmes péruviennes dans la sous-région	75
3.4.4 La position péruvienne et la politique commerciale commune andine	77
3.5 CONCLUSION	81

CHAPITRE IV	
LES FACTEURS EFFECTIFS DE LA CRISE FACE AU TECA	83
4.1 RÉFORMES ÉCONOMIQUES PÉRUVIENNES ET CONFRONTATION AVEC LE BLOC SEMI-VOLONTARISTE	83
4.1.1 Les réformes économiques et le retour au modèle exportateur primaire.....	84
4.1.2 Disparition de la politique industrielle péruvienne et impacts sur la structure douanière	88
4.1.3 Le conflit de vision d'intégration entre le Pérou et le bloc semi-volontariste.....	92
4.2 LES INSTITUTIONS ANDINES ET LES ARRANGEMENTS INSTITUTIONNELS FACE À LA CRISE PÉRUVIENNE.....	94
4.2.1 Le fonctionnement institutionnel andin et le processus d'intégration régionale dans les années 1990	95
4.2.2 Le statut particulier du Pérou dans les années 1990 et l'échec de la coercition	97
4.2.3 Le compromis de l'adhésion du Pérou dans le Pacte andin dans les limites de l'interdépendance économique: la flexibilité du régime	99
4.3 LA CRISE DU PÉROU DANS LE PACTE ANDIN ET LA PLACE DES ACTEURS PRIVÉS	101
4.3.1 Les coalitions d'acteurs privés et le gouvernement Fujimori.....	102
4.3.2 Les groupes économiques et la politique tarifaire	106
4.3.3 Les secteurs économiques péruviens face au TECA	108
4.4 CONCLUSION	112
CONCLUSION	114
ANNEXES.....	119
RÉFÉRENCES	124

LISTE DES FIGURES

2.1	Exportations péruviennes de 1970 à 1990 (en millions de \$US)	42
2.2	Dette externe publique et totale péruvienne de 1968 à 1990 (en millions de \$US)	43
3.1	Tarifs douaniers moyens andins de 1986 à 1992 (en %)	53
3.2	Exportations intrarégionales de la CAN de 1970 à 2001 (en milliers de \$US)	54
3.3	Exportations manufacturières intrarégionales de 1990 à 2001 (en millions de \$US)	65
3.4	Balance commerciale totale et sans combustible du Pérou envers la CAN de 1990-2002 (en millions de \$US)	70
4.1	Balance commerciale du Pérou de 1990 à 2001 (en millions de \$US)	87

LISTES DES TABLEAUX

1.1	Schéma hypothético-déductif	27
2.1	Structure péruvienne des exportations en % de 1947 à 1990... ..	41
2.2	Structure douanière du secteur industriel péruvien en % de 1970 à 1985.....	46
3.1	Proportion moyenne d'exportation de produits manufacturiers dans les exportations intrarégionales en % : 1990-1995 et 1996-2000.....	66
3.2	Part des exportations intrarégionales en pourcentage du total mondial des exportations de chaque pays de 1990 à 2000	67
3.3	Indice d'intensité du commerce par pays de 1990 à 2000	67
3.4	Propension à l'exportation intrarégionale par pays de 1990 à 2000	68
3.5	Protection effective du Pérou, du Pérou avec le TECA et de la Colombie en 1997.....	72
4.1	Protection douanière et non douanière en Amérique latine, 1991-1993	90
4.2	Structure tarifaire des pays andins en décembre 1991.....	93
4.3	Protection effective des secteurs traditionnels péruviens face au TECA en 1997	110

LISTE DES ABRÉVIATIONS

ADEX	Association des Exporteurs
ALADI	Association latino-américaine d'intégration
ALALE	Association latino-américaine de libre-échange
APRA	Alianza Popular Revolucionaria Americana
BCRP	Banque Centrale de réserves du Pérou
CAN	Communauté andine des nations ou Communauté andine
COMEXPERU	Société du commerce extérieur du Pérou
CONFIEP	Confédération Nationale des institutions d'entreprises privées
CEPAL	Commission Économique pour l'Amérique latine
CERTEX	Certificat de remboursement d'impôts à l'exportation
FENT	Fonds pour les exportations non traditionnelles
FIP	Fragmentation internationale de la production
FMI	Fonds monétaire international
G3	Groupe des Trois
IDE	Investissement direct étranger
ISI	Industrialisation par substitution des importations
MPB	Marge préférentielle bilatérale
PDI	Programmes de développement industriel
PED	Pays en voie de développement
PIB	Produit intérieur brut

SNE	Société Nationale des Exportateurs
SNI	Société Nationale des Industries
SNMP	Société Nationale des mines et du pétrole
TEC	Tarif extérieur commun
TECA	Tarif extérieur commun andin
ZLA	Zone de libre-échange andine
ZLEA	Zone de libre-échange des Amériques

RÉSUMÉ MANQUANT

INTRODUCTION

Il est aujourd'hui impossible de comprendre les relations économiques internationales sans faire référence à un phénomène important, l'intégration régionale. Si le système économique international actuel semble bouleversé par la mondialisation économique, les États restent encore des acteurs à part entière dans l'évolution de ce système.

La mondialisation a cependant changé la nature de l'action étatique. La progressive internationalisation ou «trans-nationalisation» des économies nationales et la croissance fulgurante du commerce international limitent l'application des politiques économiques keynésiennes basées sur la primauté du territoire au profit d'un capitalisme nomade lié aux échanges extérieurs (Giraud, 1996). À partir des années 1970, la fin du modèle de croissance centré sur le marché national marque le passage à un capitalisme de concurrence au niveau international. Dans ce cadre, il devient impératif de renforcer sa capacité exportatrice. En accord avec cette tendance, les États cherchent à intégrer leur marché afin de renforcer leur place dans l'économie mondiale. Nous assistons donc aujourd'hui à l'émergence de nouvelles politiques commerciales visant à créer des espaces économiques régionaux concurrents (Gamble et Payne, 1996).

Ce phénomène profond ne s'est pas limité aux pays industrialisés. La fin de la guerre froide a eu deux impacts majeurs sur le système international. On observe un renforcement des dynamiques régionales avec la fin de l'antagonisme Est-Ouest, mais aussi une certaine marginalisation économique du Tiers Monde (Fawcett, 1995). Ce phénomène pousse aujourd'hui les pays en voie de développement de tous les continents vers de nouvelles stratégies afin de renforcer leur intégration à l'économie mondiale à travers des processus d'intégration régionale (Ténier, 2003).

L'intégration régionale n'est pas un phénomène nouveau en Amérique latine. Dès les années 1960, diverses tentatives ont été menées dans le sous-continent pour parer aux limites du modèle d'industrialisation rapide (Sberro, 2001). Trop fermées face à l'économie mondiale et souffrant d'un réel manque de coopération interétatique, ces premières expériences ont eu une portée très limitée. Avec les années 1990, l'intégration régionale latino-américaine resurgit; elle est cette fois placée dans l'optique d'une plus grande ouverture économique (Devlin et Ffrench-Davis, 1999).

Il existe actuellement deux groupes d'intégration régionale importants en Amérique du Sud : le Marché Commun du Sud qui réunit les pays du Cône sud (Argentine, Brésil, Uruguay, Paraguay) et le Pacte andin qui comprend la Bolivie, le Pérou, l'Équateur, la Colombie et le Venezuela. Le Marché Commun du Sud est le groupe le plus important et le plus récent; cette Union douanière a été créée dans les années 1990. La création du Pacte andin remonte à 1969; c'est le deuxième groupe d'intégration en Amérique latine en terme de Produit Intérieur Brut (PIB) et de population. Si la littérature actuelle regorge d'études sur le Marché Commun du Sud, peu d'analyses touchent réellement le Pacte andin.

Ce mémoire est une réflexion sur l'intégration régionale entre pays en voie de développement sous la forme d'Union douanière, et cela dans le cadre de la libéralisation de l'économie mondiale actuelle. La mise en place d'une Union douanière comme outil de développement industriel est une idée ancienne. Déjà au XIX^{ème} siècle, la création du Zollverein allemand, sous l'initiative prussienne, visait cet objectif. La question reste d'actualité avec la multiplication des accords commerciaux bilatéraux. L'analyse de ce phénomène tourne autour d'un jeu complexe entre libre-échange et protectionnisme qui sera à la base de notre réflexion

L'intégration régionale en Amérique latine a, tout comme les politiques d'industrialisation rapide, visé à sortir le sous-continent de sa dépendance envers l'exportation de matières premières limitant son développement économique. En tant que phénomène politique impliquant des effets économiques, l'intégration régionale doit être analysée dans la perspective des États, mais aussi des institutions régionales et des acteurs

privés. La mise en place d'une Union douanière nécessite un effort de coordination qui est souvent problématique en Amérique latine (Kuwayama, 2005). Le manque de coordination entre les États peut aussi avoir des impacts économiques très négatifs sur l'économie des pays membres.

Dans le cadre de ce mémoire, nous analyserons les divers impacts économiques de la nouvelle politique commerciale péruvienne des années 1990 visant le seul libre-échange et, de là, la réduction maximale de son tarif douanier face aux positions plus protectionnistes de la Colombie et du Venezuela, leaders du groupe d'intégration, qui favoriseront la mise en place d'une Union douanière plus favorable au développement industriel. Notre analyse se concentrera sur les différences de structures douanières. Les positions particulières de la Bolivie et de l'Équateur jouissant du statut «d'économies moins développées» face à l'Union douanière andine seront aussi abordées. Puis, dans un deuxième temps, nous analyserons les causes de la crise péruvienne d'intégration à travers trois éléments soit, le nouveau modèle économique péruvien des années 1990, la place des institutions régionales et finalement la place des acteurs privés péruviens. Mais avant tout, il nous faudra commencer par décrire l'évolution du modèle économique péruvien. Marqué par un modèle économique favorisant l'exportation de matières premières jusqu'aux années 1960, le Pérou adopte tardivement un modèle d'industrialisation par substitution des importations (ISI). Il prendra fin abruptement dans les premières années de la décennie 1990.

Nous avons choisi d'analyser la position particulière du Pérou dans le Pacte andin durant les années 1990. Le cas est intéressant à plus d'un titre. Il illustre très bien l'effet crucial des déterminants nationaux sur la façon dont un pays aborde un processus d'intégration régionale. Le caractère conflictuel des relations entre le Pérou et le Pacte andin met aussi en lumière les frictions entre plusieurs visions de l'intégration régionale et les conséquences qu'elles peuvent avoir sur l'économie d'un pays membre, sur son intégration économique et sur la capacité d'action collective d'un groupe d'intégration. L'étude de ce cas permet ainsi de montrer pourquoi une intégration régionale basée sur le seul libre-échange entre pays en voie de développement n'est pas toujours un facteur de croissance économique.

L'auteur ne cache pas non plus l'influence de ses origines sur le choix du sujet. Ce mémoire comprend quatre parties.

La première, le chapitre I, sera consacrée aux concepts et au cadre méthodologique nécessaires à notre analyse. Puis notre analyse se découpera en trois parties correspondant aux trois chapitres suivants. Le chapitre II nous permettra d'introduire le modèle économique péruvien précédant les réformes néolibérales des années 1990 ainsi que le Pacte andin depuis sa création. Dans le chapitre III, nous nous concentrerons sur le nouveau régime andin d'intégration des années 1990 et le leadership du Venezuela et de la Colombie. Nous montrerons les coûts économiques du rejet péruvien du Tarif extérieur commun andin (TECA) ainsi que les impacts de cette décision sur la politique commerciale du Groupe andin. Finalement, dans le chapitre IV, nous développerons pleinement nos hypothèses effectives. Nous montrerons que la crise péruvienne est liée à trois éléments soit : 1) les réformes économiques péruviennes des années 1990 qui mettront de côté toute volonté de stimuler l'industrie par l'utilisation de la politique tarifaire, 2) l'incapacité des institutions andines à faire respecter le TECA et 3) l'opposition des acteurs économiques privés dominants au Pérou.

Nous tenons à souligner que nous utiliserons les termes *Pacte andin*, *Groupe andin*, *Communauté andine des nations* ou *Communauté andine* (CAN) de manière équivalente afin de faciliter la compréhension du texte. Les quatre termes font référence au même processus d'intégration entre les pays andins, comme nous le verrons.

CHAPITRE I

ÉLÉMENTS THÉORIQUES ET DÉMARCHE MÉTHODOLOGIQUE

L'intégration régionale recouvre aussi bien des facteurs politiques qu'économiques. Ce phénomène n'est pas nouveau et ses limites théoriques sont loin d'avoir été exploitées. Il existe ainsi plusieurs visions de l'intégration régionale, plusieurs niveaux d'intégration et plusieurs acteurs entrent dans ce processus. Dans ce chapitre théorique, nous allons aborder l'intégration régionale et les conditions effectives menant à ce phénomène. La première partie visera à définir les diverses visions de l'intégration régionale. Nous aborderons ensuite deux visions classiques de ce processus basées sur l'ouverture et la fermeture à l'économie mondiale. Nous illustrerons ces deux conceptions opposées par un rappel de l'histoire de l'intégration régionale en Amérique latine. Par la suite, nous rentrerons dans le débat actuel portant sur l'intégration régionale entre pays en voie de développement (PED) pour en arriver à une nouvelle conception intermédiaire de l'intégration que nous qualifierons de «semi-volontariste». Cette dernière répond à l'émergence d'un facteur nouveau dans l'économie mondiale: la fragmentation internationale de la production (FIP). Nous montrerons aussi comment un pays rejetant cette nouvelle forme d'intégration peut subir des effets économiques négatifs s'il se restreint au seul libre-échange. Puis, nous aborderons les conditions effectives de l'intégration régionale. Nous verrons d'abord que ce processus, en tant que régime, doit être appuyé par des institutions régionales capables de coordonner l'action des États. Ensuite, nous aborderons la place des politiques nationales dans le choix d'une forme spécifique d'intégration. Finalement, nous nous questionnerons sur l'importance de la position des acteurs économiques privés dans le choix d'un type d'intégration.

Nous considérons donc, comme Hurrell (1995) et Deblock (2005) entre autres, que l'intégration régionale est une construction politique qui présente plusieurs caractéristiques. Tout d'abord, c'est un régime qui a pour objectif la mise en place d'un espace de sécurité économique commun. Un régime, selon la définition classique, se définit par : «[...] des ensembles explicites ou implicites de principes, de normes et de procédures de prise de décision autour desquelles les anticipations des acteurs convergent dans un domaine donné des relations internationales.» (Krasner, 1983 cité par Kébabdjian, 1999, p. 137). À titre d'exemple, l'Organisation des pays exportateurs de pétrole est un régime car il implique une action collective des États membres sur un thème précis lié aux relations internationales supposant donc une entente entre des pays adhérents et un contenu, la réglementation de la production pétrolière mondiale (Kébabdjian, 1999, p. 147).

Deuxième point, l'intégration régionale repose sur un programme formel orienté vers la création d'institutions. Ici, les institutions régionales ont pour objectif de supporter le projet collectif des États. La problématique des régimes est qu'ils doivent être respectés par les États membres, ce qui implique que les institutions régionales puissent garantir l'ordre du régime (*ibid.*, p. 139). La capacité des institutions régionales d'influencer les décisions des acteurs étatiques est donc primordiale.

Enfin, l'intégration repose sur une stratégie de régionalisation incluant les acteurs privés et publics. La régionalisation peut se définir comme l'intensification des flux économiques au sein d'une région. Une stratégie de régionalisation vise donc l'augmentation de l'interdépendance économique entre les économies nationales, mais aussi la mise en place d'une structure de production régionale (Deblock, 2005).

Nous allons maintenant définir deux approches classiques de l'intégration régionale et nous pencher sur leurs échos en Amérique latine.

1.1 Les deux visions classiques de l'intégration régionale

On peut, à première vue, dans une perspective d'économie politique internationale, considérer qu'il y a deux approches classiques de l'intégration régionale soit: l'intégration par le marché, dite libérale, et l'intégration dite volontariste (Hugon, 1997, p. 63). L'intégration libérale repose sur la réduction des barrières économiques, afin de favoriser l'augmentation des flux de commerce et les investissements régionaux. Son rôle se limite donc à la signature d'accords de libre-échange. L'intégration régionale a cependant toujours été perçue dans une perspective allant au-delà du seul commerce et de la seule ouverture de marché. L'économiste Jacob Viner soulignait ainsi, dès les années 1950, que l'intégration régionale prenait, au fur et à mesure de son développement, un caractère constructif, passant de la simple zone commerciale à celle d'une Union douanière pour atteindre, dans un avenir plus lointain, l'Union politique (Viner, 1950). Il est pour le moins ironique de qualifier l'intégration régionale de projet purement «libéral» puisque par définition une zone commerciale ou une Union douanière sont des zones séparant deux espaces économiques différents, donc non totalement ouverts. On qualifiera cependant une intégration régionale de «libérale» si cette dernière se restreint à chercher les seuls gains du libre-échange.

L'intégration régionale dite volontariste a pour but de mettre en place une planification économique qui favorise le développement industriel des membres de la zone. On trouve dans cette approche la volonté de créer des écrans face au marché mondial (Hugon, 1997, p. 64). Dans ce contexte, l'intégration volontariste peut aller de la déconnexion complète d'une région à l'économie mondiale (modèle purement autarcique) jusqu'à des approches plus protectionnistes visant la substitution des importations et le développement de certaines industries. L'intégration volontariste «pure et dure», par son désir de rechercher l'autarcie, a mené en partie à l'échec du Conseil d'aide économique mutuelle (*ibid.*)¹. Ce type d'intégration a donc pour objectif premier le développement industriel à travers la planification économique.

¹ Le Conseil d'aide économique mutuelle regroupait l'URSS et les pays d'Europe de l'Est, et visait une spécialisation planifiée et autarcique des activités productives des pays membres.

Ces deux approches correspondent aussi à deux niveaux d'intégration régionale à distinguer dans notre perspective. Le premier niveau d'intégration vise la mise en place d'une zone de libre-échange; à ce stade, l'intégration régionale peut être qualifiée de purement «libérale», car elle a pour objectif la seule libéralisation du commerce et des investissements comme nous l'avons souligné (Ténier, 2003, p. 22). Le second niveau vise la mise en place d'une Union douanière nécessitant une harmonisation des tarifs douaniers nationaux à l'intérieur de la zone, ce qui se concrétise par la mise en place d'un tarif extérieur commun. Ici, nous allons nous démarquer de la classification de Philippe Hugon (Hugon, 1997, 2003). En effet, pour ce dernier, la formation de toute Union douanière et de toute zone de libre-échange est une forme d'intégration libérale. Une telle typologie supposerait que l'Union douanière n'est que la concrétisation de l'harmonisation des tarifs douaniers des pays membres. Pourtant, une Union douanière peut faire partie d'un programme de planification économique visant le développement industriel (Ténier, 2003, p. 23). Nous allons voir qu'il existe une position intermédiaire dans les pays en voie de développement entre une approche libérale et une approche volontariste, mais entre temps, voyons comment ces visions de l'intégration régionale ont eu des échos en Amérique latine.

1.2 L'ISI et l'intégration régionale en Amérique latine

L'intégration régionale n'est pas un phénomène nouveau en Amérique latine et particulièrement pour les pays andins qui ont dès 1969 tenté l'expérience d'une approche de type volontariste. Une transition importante s'opère depuis les années 1990. Pour la comprendre, il est crucial de rapidement introduire le modèle de développement économique qui a influencé toute l'Amérique latine depuis le début du XX^{ème} siècle.

L'Amérique latine a historiquement souffert des limites d'un modèle économique basé sur l'exportation de matières premières. Contraints à exporter des produits dont le prix avait tendance à baisser, les pays latino-américains ont connu une crise de leur modèle de

développement dès les années 1930. La détérioration des termes de l'échange des matières premières a entraîné alors un sous-développement chronique, s'expliquant par une élasticité plus grande du prix des produits manufacturiers par rapport aux exportations primaires (Prebisch, 1959). Suivant la loi de Engel, les matières synthétiques (par l'évolution des technologies) ont été amenées à remplacer, en grande partie, les matières premières dont la demande a diminué, tendant à faire baisser le prix mondial de ces dernières (*ibid.*). L'économie des pays latino-américains a alors continué alors d'être marquée par un «dualisme économique» se caractérisant par un secteur exportateur de matières primaires moderne, peu créateur d'emploi, et surtout déconnecté d'une économie nationale peu diversifiée et sous-développée (*ibid.*). À terme, un déficit extérieur structurel devait se constituer alors que les pays latino-américains se confinaient à importer des produits manufacturiers des pays industrialisés, en contrepartie de leurs matières premières dont les prix déclineraient de plus en plus.

En réponse à cela, Raúl Prebisch et la Commission Économique pour l'Amérique latine (CEPAL, dont il fut le secrétaire exécutif), à partir des années 1940, ont favorisé une nouvelle approche visant la diversification des exportations et le développement d'une base industrielle pour sortir de ce sous-développement structurel. Ce modèle a été qualifié d'industrialisation par substitution des importations (ISI) (Dabène, 1999, p. 87). Il invitait à mettre en place un système de protection économique visant l'instauration de barrières douanières afin de permettre le développement d'industries nationales dont les produits devaient remplacer les importations et même diversifier les exportations. Les gouvernements devaient donc guider ce processus et intervenir directement dans l'économie nationale, créant ainsi un État développementaliste.

A posteriori, les pays d'Amérique latine où l'application de l'ISI a donné les meilleurs résultats sont ceux qui étaient déjà dotés d'un grand marché intérieur, comme le Brésil et le Mexique. Shapiro et Taylor ont ainsi souligné l'importance de la taille du marché intérieur dans la réussite d'une politique industrielle (Shapiro et Taylor, 1990). Ce sont également ceux qui ont débuté le plus tôt leurs politiques d'ISI (Dabène, 1999, p. 87).

Une autre caractéristique des industries issues de l'application de l'ISI en Amérique latine est leur manque de dynamisme. Hausmann et Rodrik (2003) ont ainsi souligné que ce modèle économique a favorisé une trop grande diversification dans plusieurs branches industrielles peu compétitives. Les États n'auraient pas non plus assez discipliné les nouvelles industries naissantes pour favoriser les plus dynamiques, contrairement au modèle asiatique d'industrialisation.

Déjà confrontés à ces difficultés dans les années 1970, les pays latino-américains ont tenté une ouverture réciproque de leurs marchés afin de favoriser les économies d'échelle tout en stimulant leurs industries par une compétition modérée (Bulmer-Thomas, 1997). L'intégration régionale est alors apparue en Amérique latine comme une approche de développement complémentaire à l'ISI. Dans ce contexte est née l'Association latino-américaine de libre-échange (ALALE)² par la signature du Traité de Montevideo en 1961 (Sberro, 2001, p. 53). Ce projet visait à regrouper dans une zone de libre-échange tous les pays d'Amérique latine à l'exception des pays d'Amérique Centrale et des Caraïbes (*ibid.*).

Plusieurs problèmes vont surgir. Les différents pays signataires se sont montrés rapidement très réticents à ouvrir leur marché, même à l'intérieur de cette zone protégée (Bulmer-Thomas, 1997; Sberro, 2001). Si les grands pays craignaient alors de devoir partager les fruits de leur expansion économique, les plus faibles étaient très réticents face à un projet qui les laisseraient sans protection devant la concurrence commerciale des autres membres (Sberro, 2001, p. 54).

La progression de l'ALALE a été vite bloquée par l'attitude négative des États attribuable à l'ambivalence des politiques économiques. Ces derniers étaient partagés entre d'une part, l'application des politiques devant mener à l'ISI, favorisant le développement des industries nationales par des mesures protectionnistes, et d'autre part l'ouverture économique nécessaire à l'établissement de l'ALALE. Éléments qui, faute de réelle coopération entre les États, étaient difficiles à coordonner. Il faut aussi souligner que les pays signataires de

² Cette association portait le nom d'*Asociación latino-americana de libro-comercio* en espagnol.

l'ALALE, par leur statut d'économie périphérique, avaient un faible niveau de développement industriel limitant du même coup une spécialisation collective au niveau industriel (Langhammer, 1992, p. 214).

L'ALALE, malgré quelques progrès, ne fut pas un succès. Les pays andins ont rapidement considéré ce mode d'intégration comme incapable d'assurer leur développement industriel sous prétexte que les bénéfices allaient avant tout aux pays latino-américains les plus avancés industriellement comme le Brésil, l'Argentine et le Mexique (Sberro, 2001, p. 55). Les pays andins formèrent alors le Pacte andin à la suite de l'Acte fondateur de Carthagène de 1969. Ce nouveau processus d'intégration régionale était construit comme un calque du modèle d'ISI, mais au niveau régional. Il visait une ouverture commerciale préférentielle des pays membres, mais aussi une intégration très fortement volontariste (*ibid.*, p. 56). Ce modèle était axé sur les éléments suivants : un programme de libéralisation, une protection tarifaire régionale (à travers l'établissement d'un Tarif extérieur commun andin), l'établissement de programmes de développement industriel (automobile, sidérurgie, métallurgie, chimie, pétrochimie) et une politique commune très fermée face aux investissements étrangers à la zone d'intégration (Hojman, 1981; Ocampo et Esguerra, 1994).

Les mêmes problèmes allaient se répéter. Le nationalisme économique inhérent à l'ISI n'allait pas encourager l'ouverture économique entre les pays membres alors que les taux de protection nationaux restaient élevés au sein du Pacte andin malgré la création de préférences commerciales, comme nous le verrons (Hojman, 1981, p. 140). Avec la Crise de la dette et les difficultés liées à l'ISI, de nombreux pays latino-américains ont quitté, à partir du milieu des années 1980, ce modèle économique pour des approches de développement plus libérales favorisant l'ouverture économique (Dabène, 1999, p. 166-172).

Le contexte économique international a changé depuis les années 1970 avec la mondialisation économique et l'ouverture au commerce international. L'intégration régionale en Amérique latine a aussi évolué depuis les premières expériences d'intégration. Une question se pose donc d'emblée : à l'heure de la mondialisation, l'intégration régionale entre pays en voie de développement a-t-elle un avenir?

1.3 La nouvelle division internationale du travail et le débat actuel de l'intégration sud-sud

Nous avons jusqu'ici donné deux définitions classiques de l'intégration régionale sous les termes d'intégration libérale et volontariste. Ces deux modèles ne sont cependant que des archétypes qui se réfèrent à un affrontement désuet entre une vision planifiée de l'économie et une vision libérale où le seul libre-échange définit l'intégration régionale. À notre avis, il est grand temps de sortir de cette typologie étroite pour comprendre le phénomène actuel et ouvrir la question à partir d'un facteur nouveau dans la division internationale du travail : la fragmentation internationale de la production (FIP).

La mondialisation économique est souvent associée à l'accroissement du commerce et des investissements directs étrangers (IDE) et à l'émergence des firmes multinationales (Deblock, 2005). Cependant, la mondialisation est aussi marquée par un facteur relativement nouveau: la fragmentation internationale de la production. Par la FIP, nous entendons ici le développement des échanges non pas seulement en termes de produits finis, mais en termes de segments de production (intrants et composantes) (Arndt et Kierzkowski, 2001b). Dans ce contexte, il est important de se dégager des modèles économiques simplistes basés sur l'échange de seuls biens finis. Selon Arndt et Kierzkowski, il est possible qu'un pays soit le producteur le plus efficace au niveau mondial dans un segment de production sans l'être pour un produit complet. Ainsi, qui peut se targuer aujourd'hui d'avoir un avantage comparatif mondial dans la production complète d'une automobile? La mondialisation économique, favorisée par la libéralisation croissante du commerce, renforce donc de plus en plus la fragmentation internationale de la production (Yeats, 2001). Cette dynamique touche de plus en plus les pays en voie de développement (PED) qui entrent dans cette nouvelle division du travail. On apprend ainsi que pour des pays aussi petits qu'Haïti, la République dominicaine ou le Salvador, plus de 50 % de leurs exportations sont aujourd'hui composées de produits assemblés avec des pièces importées puis réexportées une fois transformées (*ibid.*, p. 122). Cette tendance est importante et elle n'est pas prise en compte dans le débat sur l'intégration entre PED.

Comme nous l'avons dit, l'intégration régionale peut se définir comme une stratégie de régionalisation des flux économiques. Dans ce cadre, les avantages comparatifs ne sont plus définis au niveau national mais bien régional. Deux questions se posent alors. Quels gains de productivité une intégration régionale entre PED peut-elle apporter à ses pays membres? Quel est le meilleur choix entre une zone de libre-échange et une Union douanière dans le nouveau contexte de la FIP? Nous débiterons par le débat portant sur les coûts et les bénéfices de l'intégration entre PED pour ensuite aborder celui de l'importance de l'Union douanière dans un contexte de FIP.

Certains auteurs voient aujourd'hui de manière très négative l'intégration économique entre les PED. Pour expliquer leur point de vue, prenons l'exemple de deux PED dont l'un est plus développé industriellement que l'autre, mais dont les structures de production sont moins efficaces que celles des grands pays industrialisés. Si ces deux PED signent un accord de libre-échange, le pays le moins développé pourrait voir certaines importations de produits venant des grands pays industrialisés être remplacées par des produits fabriqués par son voisin, à un prix plus élevé, grâce à la préférence tarifaire. Ceci ne peut convenir au pays le moins développé, car cette situation déboucherait sur des processus divergents d'intégration régionale (Venables, 1999).

D'autres auteurs soulignent aussi le risque de voir les firmes du pays le moins industrialisé se déplacer dans le pays qui a le plus gros marché intérieur, pour ensuite revendre leur production dans le pays le moins industrialisé. La désindustrialisation des petits pays s'accroît de ce fait, selon Schiff et Winters:

Creating an RIA is likely to affect the incentives for industry to agglomerate. Usually, it will encourage clustering because the RIA increase market sized and allows more effective exploitation of the links between firms. [...] For RIAs between poor countries, this seems likely to increase intermember inequalities because under an RIA firms find it easier to agglomerate in the more prosperous countries while still selling in the other member countries. (Schiff et Winters, 2003, p. 124)

Les mêmes auteurs soulignent aussi que cette concentration économique peut entraîner la concentration des investissements directs étrangers vers le pays le plus industrialisé des deux :

It seems likely that both comparative advantage and agglomeration are at work in some South-South RIAs, with both forces leading industry to agglomerate in the relatively richer and initially more industrialized members. [...] The process might be further accelerated by the propensity of FDI to cluster in relatively few locations. Agglomeration then accentuates the forces for divergence that we outlined above. (Schiff et Winters, 2003, p. 142).

Les PED auraient donc plutôt intérêt à favoriser une intégration de type Nord-Sud (avec les grands pays industrialisés), leur permettant de s'intégrer à des structures productives plus compétitives tout en offrant un accès à leurs exportations primaires sur la base de la théorie des avantages comparatifs.

Pour d'autres auteurs cependant, l'intégration régionale entre PED peut avoir des effets bénéfiques. Pour Devlin et French-Davis (1999), ces accords peuvent augmenter la taille des marchés, ce qui entraîne des économies d'échelle et renforce la compétitivité en créant des effets de plate-forme au niveau régional, facilitant l'exportation vers d'autres marchés internationaux³. Un autre avantage de l'intégration régionale repose sur la possibilité de renforcer le pouvoir de négociation des États membres à d'autres forums de négociation (Hurrell, 1995).

De plus, une critique importante doit être faite aux détracteurs de l'intégration entre PED. Ces derniers ne considèrent dans leurs modèles théoriques que les biens finis. Ils ne considèrent de plus qu'une action passive des États se limitant au seul libre-échange. Par exemple, il est possible qu'une intégration régionale entre PED visant une substitution régionale pour un bien fini (complet) échoue à renforcer leur compétitivité.

³ L'effet plate-forme vise à renforcer la compétitivité des industries au niveau régional pour tirer avantage de cette base protégée et ensuite entrer sur de nouveaux marchés extérieurs à la zone d'intégration.

Cependant, rien n'empêche un groupe de PED de se spécialiser collectivement dans une série d'activités précises dans une chaîne de production (*component specialization*) et ainsi tirer des avantages de leur intégration régionale tout en profitant de l'importation d'intrants en provenance de l'extérieur de la région où ils ne sont pas concurrentiels (Arndt, 2001a). Cette optique, selon Arndt, permet de faire ressortir des avantages comparatifs sous-sectoriels avec la particularité de déboucher sur des optimums supérieurs au seul libre-échange.

Toutefois, à ce stade, une deuxième question émerge. Une telle spécialisation se ferait-elle de facto par le seul libre-échange entre PED ou est-il nécessaire de favoriser une stratégie commune axée sur la mise en place d'une Union douanière ?

1.4 Une troisième voie : l'approche semi-volontariste et l'importance de l'Union douanière

Le débat sur le passage d'une zone de libre-échange à une Union douanière entre PED est particulièrement mal documenté. Dans plusieurs cas, les accords d'intégration régionale sont qualifiés par le terme anglais vague de *Regional Integration Agreement* sans préciser s'ils concernent une zone de libre-échange ou une Union douanière. Ces deux niveaux d'intégration seraient équivalents pour certains auteurs, ce que nous rejetons. Traditionnellement, le passage d'une zone de libre-échange à une Union douanière peut avoir deux effets. Dans un premier temps, un effet apparaît sur les termes de l'échange si les pays ont un poids économique important dans l'économie mondiale; deuxièmement, nous décelons une augmentation du commerce intrarégional du fait de la montée des barrières tarifaires vis-à-vis de l'extérieur de la zone (Kennan et Riezman, 1990, p. 76). Les PED n'ayant pas un poids économique important dans l'économie mondiale, l'impact sur les termes de l'échange est secondaire. L'augmentation du commerce intrarégional serait donc le principal gain de l'intégration régionale entre PED.

Mais, les économistes ont depuis longtemps souligné que la création d'accords préférentiels peut avoir des impacts économiques négatifs si ces derniers visent simplement à remplacer des importations de l'extérieur de la région par des importations régionales coûteuses. Le débat, déjà ancien, a donc tourné autour des effets de création de commerce ou de déviation de commerce dans l'approche vinerienne (Viner, 1950). Dans l'analyse de Venables (1999), l'intégration entre PED, comme nous l'avons vu, crée forcément un coûteux détournement de commerce.

La création d'un processus d'intégration semi-volontariste nécessite l'établissement d'une zone de libre-échange puisqu'il faut en arriver à un espace économique ouvert au niveau régional. Une zone de libre-échange reste par définition un outil de développement passif des avantages comparatifs, mais elle est essentielle car elle permet de mettre en place une économie régionale intégrée par l'ouverture économique, comme le souligne Arndt :

The approach envisaged here starts with creation of an integrated region whose purpose is not to protect regional producers from outside competition, but to enable the region's producers to become more efficient and competitive through location decisions that are not constrained by national frontiers. Trade liberalization is essential but mainly in order to permit the unimpeded flow of components and end products within the region. [...] The cost-saving consequences of regional market serve not only to make indigenous producers compete more effectively in the region's market with outside competitors, but to enable the region's exports to compete in outside markets. (Arndt, 2001a, p. 29).

Puis, l'intégration semi-volontariste nécessite un cadre réglementaire régional fixant une politique d'importation. On doit définir quels produits finis ou quels intrants doivent être protégés ou libéralisés afin de favoriser une spécialisation régionale. La structure des tarifs douaniers ne doit donc pas seulement toucher les produits finis: «Tariffs imposed on imports of the end-product protect all components, without distinguishing between components in which a country has comparative advantage and those in which it does not.» (Arndt, 2001a, p. 30). Il est donc important, pour que cette stratégie industrielle soit efficace, que les pays membres arrivent à créer un cadre réglementaire commun afin d'éviter les distorsions internes de tarif douanier. Cet objectif peut être atteint à travers la mise en place d'un tarif extérieur commun.

Ici, il ne s'agit donc pas de parler d'intégration libérale ou volontariste, mais d'une approche où les importations servent à renforcer la productivité d'éléments précis dans une chaîne de production rendant caduque la question de savoir si l'intégration régionale est «ouverte» ou «fermée». Une approche semi-volontariste se caractérise donc par deux éléments : 1) la création d'une zone de libre-échange, et 2) l'établissement d'un TEC, visant une protection accrue pour certaines étapes de production.

L'idée centrale poursuivie par Arndt est qu'il n'est pas nécessaire d'opérer une ouverture complète d'une industrie si elle est peu compétitive au niveau mondial. Il est préférable de poursuivre la protection régionale des activités les plus compétitives tout en la stimulant par la baisse des tarifs douaniers pour les intrants importés de l'extérieur de la région (Arndt, 1998, p. 482). Les gains de l'intégration régionale que nous qualifions de semi-volontariste proviennent des éléments suivants selon le même auteur: 1) les économies d'échelle provenant de la libéralisation préférentielle régionale, 2) la spécialisation intraindustrielle entre les pays, 3) la libéralisation collective d'intrants spécifiques selon les industries, et finalement 4) l'apport des investissements directs étrangers (IDE) hors région dans les secteurs de spécialisation, à la condition que les États réussissent à mettre en place un cadre uniforme de libéralisation pour les IDE hors région (Arndt, 1998, 2001a, 2001b).

La base de cette approche repose donc sur la modulation des structures tarifaires en fonction des types de biens (finis ou intrants). L'analyse de la protection effective est très utile à ce niveau. Elle permet d'analyser un tarif douanier en considérant non seulement la protection pour un produit fini (protection nominale), mais aussi le niveau de protection des différentes composantes qui s'y rattachent en fonction de leur coût (Nyahoho et Proulx, 2000, p. 196-200). Une protection nominale de 15 % sur le bien fini X peut ainsi avoir une protection effective de 25 % si l'imposition des différentes composantes rentrant dans le bien X diffère de 15 %.

Dans une structure semi-volontariste, le tarif extérieur commun (TEC) ne peut être uniforme. Il doit nécessairement être échelonné. La plupart des unions douanières entre PED ont ainsi des structures tarifaires échelonnées. C'est le cas en Amérique latine (Marché Commun Centre Américain, Marché Commun du Sud, Pacte andin) et en Afrique (Communauté de développement de l'Afrique australe, Union économique et monétaire ouest-africaine, Marché commun de l'Afrique orientale et australe). On y retrouve des structures tarifaires offrant de bas taux de protection pour les biens primaires et les intrants, des taux moyens pour les biens intermédiaires et des taux de protection plus élevés pour les biens manufacturés (Arocena, 1997; Bulmer-Thomas, 1998; Commission Économique pour l'Afrique, 2004; Echavarría et Gamboa, 2004). Il est cependant important de noter qu'un manque d'homogénéité entre les politiques d'intégration des États peut avoir de lourdes conséquences, comme nous allons le voir à l'instant.

1.5 L'option du seul libre-échange face à une structure semi-volontariste

Mais que se passe-t-il au niveau économique si un pays au sein d'un groupe d'intégration régionale de type semi-volontariste se restreint au seul libre-échange? Deux éléments sont à analyser : 1) les différences dans les structures douanières et 2) l'impact de ces différences sur le commerce et l'investissement direct étranger.

Arndt (2004) a étudié la question dans un article au titre évocateur : *Trade Diversion and Production Sharing*. Ainsi, les pays qui appliquent la structure semi-volontariste sont avantagés si les intrants utilisés par leurs industries sont moins imposés (protégés) au niveau douanier que dans le pays qui a préféré appliquer le seul libre-échange (*ibid.*, p. 4)⁴. Cet élément peut donc affecter les industries et l'IDE du pays ayant rejeté la structure semi-volontariste.

⁴ L'auteur n'a pas pris comme hypothèse une Union douanière, mais l'application de normes d'origine régionale. Il note que s'il s'agit d'une Union douanière, l'important est que tous les pays puissent avoir le même niveau de protection douanière pour éviter les effets de diversion du commerce.

Le rapport de la Commission Économique pour l'Afrique (CAE) sur l'intégration régionale fait le même constat lorsqu'il affirme :

L'adoption d'une même structure pour les coûts d'importation assurera une concurrence loyale entre les producteurs de la communauté économique. Le tarif extérieur commun doit permettre à tous les producteurs de la communauté d'importer au même prix les matières premières, les composants et les biens d'équipement nécessaires à l'investissement et à l'industrialisation. (Commission Économique pour l'Afrique, 2004, p. 96).

Il ajoute aussi que le TEC (tarif extérieur commun) ne doit pas être vu comme une stratégie de limitation des importations, mais comme un instrument de politique industrielle permettant de diversifier la production régionale (*ibid.*, p. 97).

Dans un deuxième temps, la baisse des coûts de production des activités protégées au niveau régional, facilitée par la spécialisation régionale, augmente la protection effective d'un bien final. Arndt souligne ainsi: «The intuition draws in part in the theory of the effective rate of protection. When component specialization reduces the cost of inputs, its serves to increase the effective rate of protection offered by a tariff on imports of the final product. In other words, it enlarges the distortion.» (Arndt, 2001b, p. 5). Ceci renforce la compétitivité des secteurs protégés et de ce fait, les pays ayant appliqué une structure semi-volontariste sont avantagés face au pays s'étant limité au libre-échange sans changer sa structure douanière.

Face à une stratégie semi-volontariste de production, un pays se restreignant au seul libre-échange (avec une structure douanière non compétitive) devrait donc logiquement faire face aux problèmes suivants: 1) un déficit commercial dans les secteurs où la protection effective des pays voisins est supérieure, 2) une faible progression de ses exportations vers le groupe d'intégration semi-volontariste du fait de l'effet de substitution locale⁵, et 3) un

⁵ L'effet de substitution locale provient du renforcement de la compétitivité des activités industrielles protégées au sein du groupe semi-volontariste, allant aux dépens des exportations du pays se limitant au libre-échange vers ce groupe, pour ces secteurs d'activités.

déplacement d'IDE et des firmes vers les pays ayant appliqué une structure de protection semi-volontariste pour les secteurs concernés.

Étrangement, nous arrivons aux mêmes constatations que Winters et Schiff, mais pas pour les mêmes raisons. Ces derniers considèrent que les trois effets décrits ci-dessus sont une conséquence inévitable de l'intégration entre PED. Pour nous, les effets de concentrations industrielles régionales entre PED sont, en partie, la conséquence des divergences entre les politiques douanières des États. Il est clair, à ce stade-ci, que l'approche semi-volontariste de l'intégration est une voie plus intéressante que celle du libre-échange. Nous n'avons cependant pas encore abordé la question des conditions préalables à la bonne réalisation d'un régime semi-volontariste d'intégration régionale.

1.6 Les facteurs effectifs de l'intégration régionale : Institution, État et acteurs privés

L'intégration régionale repose sur trois variables effectives soit : 1) la capacité des institutions régionales à assurer l'ordre du régime, 2) la compatibilité des stratégies économiques des États, et 3) l'influence des acteurs privés au sein des États.

Les institutions régionales doivent être en mesure d'assurer l'ordre du régime par le respect des normes (Kébabdjian, 1999, p. 142). Mais, elles sont très rarement dotées d'un pouvoir supranational⁶. Dans ce cas, il est important que les membres les plus puissants du régime renforcent l'ordre institutionnel. Dans l'optique néoréaliste, l'ordre dans le régime repose sur l'intérêt du ou des États les plus puissants qui possèdent aussi l'initiative du processus d'intégration (Hurrell, 1995). La théorie néoréaliste en économie politique internationale en arrive donc à la conclusion que sans hégémonie, le régime court à l'instabilité (Kébabdjian, 1999, p. 247).

⁶ Ici, il convient de souligner que, contrairement au modèle européen d'intégration, les processus d'intégration latino-américains ne possèdent aucune structure réellement supranationale (Malamud, 2004).

Tous les régimes ne sont cependant pas hégémoniques ou du type de «l'ordre imposé», comme le qualifie Young (1982, p. 284). Celui-ci souligne qu'un second type de régime basé sur la simple coopération négociée est possible bien que plus instable. La théorie néolibérale en économie politique internationale a souvent souligné que la coopération économique entre les États était aussi explicable par l'interdépendance économique.

De plus, la résolution d'une crise de coopération dans un régime peut aussi passer par des arrangements ad hoc (*Linkage Negotiation*) ou par des négociations sur divers thèmes du régime lui-même (*Issue Area*) (Kébabdjian, 1999, p. 214)⁷. Les régimes internationaux peuvent donc se montrer très flexibles. Cette flexibilité d'adaptation (*Adaptive Flexibility*), comme le soulignent Koremenos, Lipson et Snidal (2001, p. 773), permet d'écarter certains thèmes du régime qui entraîneraient trop de tensions, afin de préserver les accords déjà existants⁸.

Dans ce contexte, il est important d'identifier les thèmes de négociation qu'intègre un régime semi-volontariste et, dans un deuxième temps, de voir quels types d'arrangements institutionnels sont possibles. Un tel régime repose au moins sur deux thématiques institutionnelles (*Issue Areas*), soit la zone de libre-échange⁹ et l'harmonisation des tarifs douaniers. Ces deux éléments sont clairement indépendants. Deux d'arrangements sont donc possibles : l'adhésion à la zone de libre-échange ou l'adhésion complète à l'Union douanière.

⁷ Il convient ici de faire la différence entre un arrangement fait sur la base d'éléments hors du régime de ceux touchant des éléments du régime lui-même.

⁸ Les auteurs soulignent le cas des clauses d'exception offertes dans le domaine de l'acier à l'Organisation mondiale du commerce: «"Escape clauses" are a good example of adaptive flexibility. They allow members to respond to unanticipated shocks or special domestic circumstances while preserving existing institutional arrangements.» (Koremenos, Lipson et Snidal, 2001, p. 773).

⁹ On pourra même soutenir que la zone de libre-échange inclut divers sous-thèmes de négociation comme la baisse des barrières tarifaires et non tarifaires ainsi que les subventions à l'exportation.

La zone de libre-échange est un arrangement institutionnel beaucoup plus facile à appliquer. En effet, l'ouverture au commerce avec la région dépend de ce premier élément alors que l'uniformisation des tarifs douaniers découle, en plus, de la compatibilité des politiques économiques entre les États, comme nous allons le voir.

La question centrale repose donc sur la capacité des institutions régionales à pousser les États à respecter l'ordre d'un régime négocié. Elles peuvent le faire en légitimant la pression des pays leaders sur les contestataires ou, en cas de crise sévère, par un compromis institutionnel visant à accommoder les membres sur certains éléments du régime lui-même. Un tel règlement marque clairement la faiblesse des institutions régionales, mais permet en contrepartie de maintenir les accords existants, donc d'éviter une crise encore plus sévère.

Un autre facteur important à considérer est la stratégie de régionalisation des États. Ces derniers sont des acteurs souverains qui coopèrent en fonction de leurs politiques économiques respectives. Chaque pays conçoit l'intégration régionale en fonction de sa compatibilité avec ses propres politiques économiques. Comme le souligne Pierre Salama, le choix du libre-échange dans une zone d'intégration fait partie d'une stratégie nationale visant à profiter des seuls avantages comparatifs en place alors qu'une optique plus volontariste de l'intégration repose sur l'existence d'une politique industrielle nationale visant à se servir du marché commun comme d'un outil de protection sélectif :

On peut concevoir, par exemple, qu'un pays qui décide de favoriser l'essor de ses exportations opte, plutôt que pour une réforme fiscale dynamisant le marché intérieur, pour une libéralisation des échanges extérieurs et un retrait de l'État dans le but affirmé de laisser jouer le marché et d'optimiser l'allocation de ses facteurs. La zone de libre-échange est alors préférée. Mais on peut aussi concevoir l'inverse : l'extraversion peut être comprise comme le résultat d'une politique industrielle visant à aider les facteurs de production à s'aligner sur les critères de la compétitivité tels qu'ils ressortent sur le marché mondial. L'intégration sous la forme d'un marché commun peut alors être préférée puisqu'elle n'exclut pas le rôle de l'État, ou de tout pouvoir supranational, dans l'économie. Le protectionnisme, sélectif et temporaire, est alors pratiqué pour ouvrir l'économie dans des conditions jugées favorables. (Salama, 1995, p. 95).

On peut d'ores et déjà en déduire que l'existence d'une politique industrielle nationale est essentielle à la coopération des États dans un processus d'intégration semi-volontariste. Les divergences à ce niveau peuvent aussi affecter la capacité des pays du groupe d'intégration à constituer un front uni lors des négociations commerciales au niveau international.

Finalement, le processus d'intégration repose aussi sur les intérêts économiques des acteurs privés nationaux. En effet, l'État sur son territoire, subit la pression des demandes des différents groupes économiques qui cherchent à renforcer leurs avantages économiques. Les politiques sont ici vues comme des agents rationnels et égoïstes visant à renforcer leur situation politique (Kébabdjian, 1999, p. 65). Ces acteurs répondent aux demandes des acteurs privés en soutenant telle ou telle forme d'intégration. Durant l'ISI, les gouvernements latino-américains se sont rendus dépendants de systèmes de patronage profitant aux groupes industriels (Schamis, 1999, p. 239).

La question actuelle est de savoir si les groupes favorables à l'ouverture économique dans les années 1990 au Pérou sont restés neutres durant ce processus, ou s'ils ont pris position eux aussi. Pour Hector Schamis, les processus d'ouverture économique les plus approfondis en Amérique latine ont été accomplis par des gouvernements qui sont devenus les agents de groupes économiques puissants qui ont soutenu les mesures de libéralisation, tout en tirant partie d'avantages économiques importants :

An examination of the economic reform process in Latin America reveals that the institutionally strongest state—the one most capable of launching policy reforms and sustaining them over time—is the one that has become the agent of powerful economic groups. This suggests that the influence of winners and their capacity for collective action have set off that of the losers. Policy-making elites did, in fact, isolate themselves from the latter, but often by forming alliances with groups of beneficiaries well informed about the payoffs of the reforms at the very outset of, or prior to, the implementation of those programs. [...] Furthermore, the Latin American experience demonstrates that the coalitions that organized in support of liberalization are most appropriately described as distributional ones; the ties policymakers built with the firms that benefited from the process account for collusion; and the behavior engaged in by interest groups in order to

reap the benefits of state withdrawal can be adequately defined as rent seeking. (Schamis, 1999, p. 238).

Ainsi, selon Schamis, les gouvernements latino-américains qui ont réussi à appliquer des réformes économiques d'ouverture ont été obligés de créer des alliances avec certains groupes économiques pour s'assurer des appuis politiques. Ces appuis ont permis aux instances politiques de s'isoler des pressions des secteurs «perdants», soit les industriels dans notre cas. En contrepartie de leurs appuis, les secteurs économiques liés au gouvernement ont cherché à influencer ce dernier pour que les réformes économiques favorisent leurs intérêts économiques. Dans le cas du Pérou, les secteurs «gagnants» sont, en autres, les exportateurs de produits primaires qui faisaient partie de la coalition gouvernementale durant l'administration Fujimori (1990-2000). Les acteurs privés nationaux ne sont donc jamais passifs devant une politique économique qui pourrait les affecter. Deux éléments doivent être identifiés. On doit définir la coalition entre le secteur privé et le gouvernement ainsi que les secteurs perdants, puis déterminer quels sont les intérêts des deux factions économiques face au Tarif extérieur commun andin (TECA).

1.7 Cadre méthodologique : variables et indicateurs

Notre démarche méthodologique est hypothético-déductive. Un schéma complet de notre recherche est élaboré au tableau 1.1 à la fin de cette section. La problématique générale vise à comprendre les causes et les impacts du retrait péruvien du Pacte andin dans les années 1990.

Notre variable indépendante est le rejet péruvien du Tarif extérieur commun andin. Deux groupes d'hypothèses dépendantes découlent de cette variable, soit celles touchant les causes et les effets du retrait. Au sujet des causes, nous affirmons que ce rejet est la résultante politique : 1) de la faiblesse des institutions régionales qui n'ont pas réussi à faire respecter le régime andin des années 1990, 2) des réformes néolibérales ayant mené à l'absence de

politique industrielle au Pérou, et finalement 3) de la nouvelle coalition entre le gouvernement et les secteurs exportateurs primaires qui écarte les demandes du secteur industriel. En ce qui concerne les impacts, nous postulons que le rejet du TECA va : 1) avoir des effets économiques négatifs à plusieurs niveaux et 2) nuire à la cohésion du groupe d'intégration dans les négociations commerciales internationales. Nous allons à présent décrire la structure des différents chapitres et leur pertinence. Le plan de notre recherche s'établit comme suit.

Dans le chapitre II, à vocation historique, nous allons mettre en évidence l'évolution du modèle économique péruvien en nous centrant sur son processus d'ISI de 1968 à 1990. L'objectif de ce chapitre est triple. Permettre d'abord de montrer que l'ISI péruvien est une réponse aux limites du modèle primaire exportateur qui a été la norme durant presque toute l'histoire du pays. Ce chapitre mettra aussi en évidence les renversements violents affectant la politique économique du pays, passant d'un modèle économique ouvert où l'intervention étatique est très réduite (1850-1968, 1980-1985, 1990-2000) à un modèle beaucoup plus interventionniste où la planification industrielle est présente (1968-1980, 1985-1990). Nous aborderons aussi les causes des limites de l'ISI péruvien ainsi que celles du Pacte andin avant les années 1990.

Dans le chapitre III, de nature plus technique, nous allons analyser les impacts du rejet péruvien du TECA dans les années 1990. Nous allons d'abord décrire les caractéristiques du nouveau processus d'intégration andin ainsi que la position des leaders du processus d'intégration. Puis, nous allons démontrer que la politique douanière uniforme du Pérou, jumelée à une situation de libre-échange au niveau andin, va générer trois impacts économiques, soit : 1) créer un déficit commercial au niveau manufacturier, avec la sous-région, 2) limiter les exportations péruviennes dans la sous-région¹⁰ et 3) pousser à un effet de désindustrialisation et de perte d'IDE au profit d'autres pays de la sous-région. Puis, nous montrerons que le rejet du TECA a aussi eu un effet négatif sur la cohésion du groupe d'intégration dans les négociations commerciales internationales. Deux cas précis seront

¹⁰ Plusieurs indicateurs de mesure de régionalisation des flux économiques seront étudiés.

analysés. Dans un premier temps, nous verrons pourquoi le Pérou a refusé d'adhérer au Groupe des Trois (G3) dès 1992. Puis, en quoi la structure douanière péruvienne va limiter le pouvoir de négociation du Groupe andin lors des négociations d'accès au marché dans le cadre de l'établissement de la Zone de libre-échange des Amériques.

Dans le chapitre IV, nous allons analyser les causes du rejet péruvien du TECA à travers trois hypothèses. Dans la première, le Pérou abandonne l'idée avec les réformes néolibérales d'avoir une quelconque politique industrielle, ce qui le pousse à l'adoption d'un tarif douanier uniforme (neutre) incompatible avec la structure semi-volontariste andine. Dans la seconde, nous verrons que les institutions régionales andines sont incapables de faire respecter l'ordre du régime andin. Pour la confondre, nous décrivons donc l'impuissance des institutions andines à maintenir le Pérou dans l'Union douanière. Puis, nous verrons comment les pays leaders du groupe d'intégration (la Colombie et le Venezuela) négocieront avec le Pérou les conditions d'une intégration flexible au sein du régime andin. Pour ce faire, nous décrivons préalablement les raisons qui pousseront les leaders du processus d'intégration à soutenir l'Union douanière.

Notre troisième hypothèse stipule que sous l'administration d'Alberto Fujimori émerge une nouvelle coalition économique ignorant délibérément les demandes du secteur industriel. Et ce, contrairement à ce que nous aurons observé au chapitre III dans les pays leaders du processus d'intégration. Nous verrons que cette coalition représente les intérêts des exportateurs primaires et s'oppose aux intérêts des industriels. Nous soulignerons ainsi les raisons qui pousseront les associations patronales d'exportation de matières premières à réclamer un tarif douanier uniforme impliquant la non application du TECA, contrairement aux industriels. Cette hypothèse repose sur l'observation du changement de coalition et non sur une description précise des pressions directes faites par les groupes exportateurs sur le gouvernement. Il s'agit plutôt d'une sous-hypothèse visant à souligner l'isolement politique des industriels, «secteurs perdants», face aux secteurs économiques «gagnants» proches du gouvernement. Le schéma complet du cadre théorique se trouve à la page suivante.

Tableau 1.1 : Schéma hypothético-déductif

A : Les facteurs de la crise d'intégration

Variables indépendantes	Sous-hypothèses	Indicateurs
Rejet d'une approche semi-volontariste.	Faible capacité des institutions régionales à faire appliquer les normes du régime.	-Résolution des crises par des arrangements institutionnels flexibles sauvegardant certains éléments du régime déjà en place.
	Réformes néolibérales et fin de la politique industrielle.	-Disparition des protections tarifaires sélectives pour les industries.
	Nouvelle coalition gouvernement-secteur privé.	-Isolement du secteur industriel. -Gains économiques des secteurs exportateurs primaires liés au rejet péruvien du TECA.

B : Les impacts du rejet d'une structure semi-volontariste

Rejet du régime andin	Impacts sur l'intégration économique et sur l'économie nationale	Indicateurs
Rejet d'une structure tarifaire semi-volontariste impliquant une intégration limitée au libre-échange	Effets divergents sur la politique d'intégration.	-Conflit autour d'un tarif extérieur volontariste.
	Effets divergents dans l'intégration économique.	-Tensions dans les négociations commerciales internationales au sein du Groupe andin -Faible exportation intrarégionale. -Déficit commercial dans les secteurs moins protégés. -Désindustrialisation dans les secteurs moins protégés entraînant une perte d'IDE et une migration des firmes.

CHAPITRE II

L'ÉTAT DÉVELOPPEMENTALISTE ET L'ISI AU PÉROU

Dans ce chapitre de nature historique, nous allons décrire brièvement l'évolution de la politique économique et commerciale péruvienne du début du siècle jusqu'aux années 1990. Nous illustrerons particulièrement la montée puis la fin de l'ISI péruvien de 1968 à 1990, à travers ses impacts sur l'industrialisation et les principales causes de sa chute. Nous présenterons aussi la participation du Pérou dans le Pacte andin depuis sa création. Ce chapitre nous permettra de mettre en évidence les limites du modèle exportateur primaire, l'expérience de l'ISI péruvien et les causes du changement drastique de politiques économiques dans les années 1990. Les réformes néolibérales des années 1990 ont été une réaction au modèle économique dit d'industrialisation par substitution des importations (ISI). En effet, ces réformes ont visé à mettre fin aux diverses politiques économiques mises en place par ce modèle de développement. Afin de comprendre les raisons de ces revirements, il est important de décrire les différentes politiques économiques suivies par le Pérou.

2.1 D'une économie ouverte d'exportation de matières premières à un modèle d'industrialisation par substitution des importations (ISI) : le cas du Pérou

L'économie péruvienne est liée aux exportations de matières premières depuis le milieu du XIX^{ème} siècle (Sheahan, 1999, p. 40). Les exportations furent dominées par deux secteurs : l'agriculture (café, sucre, coton), soutenue par une puissante oligarchie agraire, et l'industrie extractive (ressources pétrolières et minières) qui a rapidement été sous la

domination d'investisseurs étrangers (Thorpe et Bertram, 1978, p. 142; Cotler, 1978, chap. 6; Durand, 1990). C'était une économie ouverte dotée d'une immense diversité de ressources naturelles nationales qui entretenait la croissance économique. Comme le souligne Sheahan: «The high rate of growth during much of its early history was due mainly to success in progressively diversifying the country's range of natural exports: from gold and silver to guano to copper and oil, to cotton, rubber, sugar, and spectacularly in the 50s, fish meal.» (Sheahan, 1999, p. 12).

L'effondrement successif des prix des diverses matières premières a cependant déstabilisé les revenus de l'État tout en engendrant une extrême inégalité économique due à la faible création d'emploi du secteur extractif (Berry, 1990)¹¹. La grande diversité des ressources naturelles du pays a permis toutefois le maintien de ce modèle économique.

Le développement industriel a ainsi été retardé dès le début du XIX^{ème} siècle par l'absence de politique protectionniste ou même interventionniste qui aurait pu renforcer certaines industries montantes (Thorpe et Bertram, 1978, p. 119, p. 142). Cette situation constituait le résultat politique de la domination de deux puissantes oligarchies exportatrices alliées l'une de l'autre: l'oligarchie terrienne exportatrice de la *costa* et les *hacendados* traditionnels de la *sierra* (caciques) d'une part, et les grandes firmes étrangères associées aux secteurs miniers et pétroliers d'autre part (Cotler, 1978, p. 399; Durand, 1990, p. 899). En 1968 régnait encore une situation quasi féodale qui se reflétait dans la répartition des terres agricoles: 0,4 % des propriétaires terriens contrôlaient 75,9 % des terres alors que 83,2 % des propriétaires se partageaient 5,5 % des terres les plus médiocres (Labrousse, 1995, p. 1145). La bourgeoisie péruvienne était donc avant tout rentière à cette époque.

Le pays est devenu progressivement dépendant des capitaux étrangers pour le développement de ses ressources naturelles, ce qui a renforcé l'oligarchie exportatrice (Sheahan, 1999, p. 13).

¹¹ Cette structuration économique favorisa la montée du parti de la gauche révolutionnaire APRA (Alliance Populaire Révolutionnaire Américaine) dès les années 1930, bien qu'il sera constamment mis à l'écart par les militaires (Cotler, 1978, chap. 5).

Julio Cotler souligne qu'au Pérou, la domination des capitaux nord-américains, tels ceux de la Cerro de Pasco Cooper Corporation ou de l'Imperial Petroleum Corporation, filiale de l'empire Rockefeller, a atteint un sommet dans les années 1960. En 1965, 47 % des exportations étaient contrôlées par des intérêts nord-américains ainsi que toute la production de fer et de pétrole, 88 % du cuivre, 67 % du zinc, 50 % du plomb et de l'argent extraits. La situation était presque identique, mais à moindre échelle, dans le domaine agro-alimentaire; 30 % de la pêche, 23 % de la production de sucre et 7 % du coton sont contrôlés par des intérêts nord-américains (La production de coton sera par la suite contrôlée à 83 % en 1968) (Cotler, 1978, p. 275-276). Le même auteur souligne qu'en 1968, le tiers de la production industrielle était contrôlée par des entreprises étrangères (*ibid.*). La même année, les principales exportations du pays se décomposaient ainsi: produits miniers et pétrole, 49,4 % (incluant le cuivre, 24 %), pêche, 26,5 %, produits agricoles (coton en particulier), 19,6 % (Suárez, 1992, p. 82).

L'État est donc resté très longtemps anémique sous la domination de cette oligarchie privatisant la vie publique, comme le souligne Scott Palmer:

Partly due to the failure of any reformist party to come to power before the 1960s and partly because of the high concentration of power and wealth in Peru, the size and scope of the government remained small. Only about 6 % of the labour force was employed by the government up to that time, and in most years public investment was less than 2% of GNP. Taxes were collected by a private institution until 1964 and most public utilities remained in private hands until the 1970s. Even some public institutions, such as the Central Bank and the industrial and agricultural banks, were heavily represented on their boards of directors by the private sector. (Scott Palmer, 1984, p .43).

Cette structuration socio-économique fut le résultat une politique commerciale fondamentalement libérale jusqu'aux années 1960. Rojas souligne que le Pérou n'a appliqué de contrôle de change qu'à partir de 1945, soit très tardivement comparativement à onze autres pays d'Amérique latine qui ont réagi très vite face à la fermeture des marchés internationaux et à la crise mondiale des années 1930 (Rojas, 1996, p. 24). Autre point montrant le libéralisme de la politique économique, le pays a toujours gardé un tarif douanier extrêmement bas. De la crise des années 1930 jusqu'en 1950, le tarif moyen était d'à peine

15 % (Berry, 1990, p. 34). En 1950, le tarif douanier est monté à 21 %; c'était alors le plus bas tarif comparativement aux douze plus grands pays d'Amérique latine (Rojas, 1996, p. 23). Les restrictions quantitatives sur les importations ont été quasiment absentes durant la période 1930-1950 (*ibid.*, p. 24). Dans ce cadre, il n'est pas surprenant de ne voir apparaître des politiques d'industrialisation par substitution qu'au milieu des années 1960, alors que tous les grands pays d'Amérique latine ont déjà amorcé ce processus depuis vingt, voire même parfois trente ans. L'économiste Jorge Rojas résume les sources de l'incroyable persistance de la politique commerciale libérale péruvienne jusqu'aux années 1960:

La relative diversification des exportations, l'influence profonde et décisive jusqu'à la fin des années 1960 d'une puissante élite exportatrice dans la vie économique du pays, le manque de préparation de l'État pour appliquer des politiques protectionnistes et d'industrialisation (qui se mettaient déjà en marche dans d'autres pays de la région) et les mauvaises expériences interventionnistes des années 1920 et de la période 1945-1948 sont les raisons qui expliqueraient la longévité du libéralisme économique dans notre pays. (Traduction libre)¹².

Les limites du modèle exportateur primaire ont cependant été atteintes avec la crise des années 1960. Deux événements ont entraîné la remise en question du modèle. Dans un premier temps, la détérioration des termes de l'échange des matières premières (coton, plomb zinc, café), conjuguée à la lourde dépendance du Pérou envers les importations de biens industriels, ont entraîné un déficit de la balance des paiements de plus en plus important (Thorp et Bertram, 1978, p. 134; Rojas, 1996, p. 50). À cela s'est ajoutée une forte sortie de capitaux vers l'étranger, ce qui était prévisible étant donné la place dominante des intérêts étrangers dans l'économie péruvienne (Rojas, 1996, p. 40-41).

Finalement, les tensions sociales vont exploser. Un nouveau cycle de révolutions émerge dans les années 1970 en Amérique latine produisant un renversement accéléré des oligarchies foncières et des intérêts capitalistes au pouvoir. En 1968, l'armée péruvienne

¹² La relativa diversificación de las exportaciones, la influencia decisiva de una élite exportadora poderosa en la vida económica del país hasta bien avanzada la década de 1960, la "falta de preparación" del Estado para aplicar políticas proteccionistas y de industrialización (que ya se llevaban a cabo en otros países de la región) y las malas experiencias intervencionistas de la década de 1920 y del período 1945-1948 son las razones que explicarían la longevidad del liberalismo en nuestro país. (Rojas, 1996, p. 34).

prendra le pouvoir pour parer l'entrée de la gauche révolutionnaire. La crise du régime de domination oligarchique impliquant le modèle de développement primaire exportateur a été inévitable malgré son incroyable capacité de stabilisation (Cotler, 1978, chap. 7).

Le modèle primaire exportateur qui a régné de 1850 à la fin des années 1960 n'a pas assuré le développement économique du pays. L'analyse de Raúl Prebisch sur le processus de sous-développement latino-américain reflétait bien le cas péruvien.

2.2 De l'ISI aux réformes néolibérales (1963-1990)

À partir des années 1930, l'Amérique latine s'est engagée dans un nouveau modèle de développement économique: l'industrialisation par substitution des importations (Dabène, 1999, p. 87). Ce modèle de développement économique constituait une réponse à la problématique du sous-développement identifiée par l'économiste argentin Raúl Prebisch. L'implantation de l'ISI devait passer par l'action d'un État acteur et orienteur de l'économie nationale: un État développementaliste.

Le Pérou a initié une politique d'industrialisation par substitution des importations (ISI) très tardivement comparativement aux autres pays latino-américains. Elle a débuté officiellement avec l'arrivée au pouvoir du régime militaire du Général Velasco Alvarado en 1968. L'État a dû réorienter l'économie nationale pour appliquer l'ISI.

Le rôle de l'État dans le développement économique du pays durant la période allant de 1963 à 1990 est sujet à débat. Pour Sheahan (1999, chap. 7), cette période est celle de la mise en place d'un État développementaliste axé sur le développement industriel. Pour Jiménez (2000a, p. 20), le Pérou n'a pas réellement connu la mise en place d'un État développementaliste fort, ayant implanté une politique cohérente d'ISI. L'argument de ce dernier est que le modèle d'ISI n'a été appliqué que sporadiquement à partir de 1968 par les différents gouvernements. Puis, cette expérience n'a jamais développé une réelle base

industrielle capable de produire des biens en capital, des intrants industriels et des produits de haute technologie (*ibid*). Effectivement, la politique d'ISI n'a pas été appliquée de façon cohérente entre 1968 et 1990, car le Pérou a connu un processus de réformes et de contre-réformes économiques, comme nous allons le voir.

2.2.1 L'instabilité des politiques économiques durant la période 1963-1980

Les premières mesures visant la mise en place d'un programme de développement industriel remontent à 1959 avec la Loi sur les industries et avec les mesures implantées pendant le premier gouvernement de Belaúnde Terry (1963 à 1968). Ces dernières sont cependant considérées comme mineures (Rojas, 1996, chap. 2). Les réformes du régime militaire du Général Velasco Alvarado (1968-1975) sont, quant à elles, axées sur la destruction des vieilles structures de domination. Dans le contexte de la guerre froide, la conception de la sécurité nationale des militaires péruviens reposait sur l'idée que le pouvoir n'était pas dans les institutions, mais dans les *latifundia* exportatrices, les banques et les compagnies américaines (Cotler, 1978, p. 323). Pour les militaires, la sécurité nationale passait par l'autonomie de l'État, ce qui nécessitait une réforme de la structuration économique du pays dans une vision nationaliste (Scott Palmer, 1983 p. 48).

Les réformes vélasquistes suivent quatre axes principaux: la réforme agraire, les nationalisations, les grands projets d'infrastructures et finalement la mise en place de l'ISI. La réforme agraire a été complétée en 1972-1973 et touchait près de 39,7 % des terres cultivables du pays (Revesz, 1991, p. 10). Elle visait à redonner la terre aux paysans tout en favorisant la création d'entreprises associatives dont le régime interne devait être l'autogestion, alors que les crédits de production et les circuits de commercialisation devaient être guidés par l'action de l'État afin de permettre l'approvisionnement des villes et de l'industrie (*ibid.*, p. 5).

Les nationalisations étaient menées rondement. Le gouvernement s'appropriait les rentes minières et pétrolières ainsi que celles des produits maritimes à travers la création d'entreprises d'État (Centromin, Minero-Perú, Tintaya, Hierro-Perú, Petroperú, Pesca-Perú) (Suárez, 1992, p. 84). Dans les autres activités dites stratégiques (ciment, papier, banque, commerce international), l'État participait aussi fortement.

Le gouvernement militaire se lança aussi dans des mégaprojets d'infrastructures publiques dont la construction d'un oléoduc transandin devant transporter le pétrole du nord du pays vers la côte. Évalué à 350 millions de \$US, il se finalisa au coût de 800 millions. Au niveau agricole, le colossal projet d'irrigation de Majes visait à amener les eaux de la région d'Arequipa jusqu'à la côte désertique. Ce projet ne fut pas achevé sous le gouvernement militaire. Si son coût projeté était de 170 millions de \$US, il a atteint 2,5 milliards de \$US en 1984. (*ibid.*, p. 77-78).

Le dernier point consista en l'établissement de l'ISI, ce qui impliqua l'industrialisation rapide pour limiter la dépendance du pays et l'incorporation au Pacte andin comme le souligne Scott Palmer:

[...] national security in terms of national development was to eliminate dependency. This was to be accomplished through a combination of a more assertive foreign policy, more active industrialization, strong support of an Andean Common Market, a more diversified economic growth, and much tighter restrictions on foreign investments. The public sector would expand as necessary to advance the steps seen as required towards the dependency elimination goal. (Scott Palmer, 1984, p. 48-49).

La politique commerciale reflétait aussi la volonté des militaires d'appuyer le développement industriel et la diversification des exportations. On favorisait la montée des barrières tarifaires, la mise en place de programmes de crédit à l'exportation pour les produits non traditionnels FENT (Fonds pour les exportations non traditionnelles ou *Certificado de reintegro tributario a las exportaciones en español*) et le CERTEX (Certificat de

remboursement d'impôts à l'exportation)¹³ ainsi que la mise en place de mesures de restriction des importations (Rojas, 1996, chap. 3).

Mais, les nationalisations et les grands projets d'expansion du secteur public ont eu un impact sur la dette. Les faiblesses de l'État tant au niveau financier qu'administratif soulignaient les limites d'un projet si radical de changement de modèle économique. La dette externe totale explosa, passant de 801 millions de \$US en 1968 à 7,98 milliards de \$US en 1979 alors que le pays devenait un habitué du Club de Paris (Scott Palmer, 1983, p. 50). Le manque de capacité de gestion de l'État s'exprimait aussi à travers l'émergence de lourds déficits dans les entreprises publiques qui augmentaient la dette publique (Fitzgerald, 1976, p. 47-54). À cela s'ajoute l'échec de la politique pétrolière qui devait assurer l'autonomie financière de l'État péruvien (Hamilton, 1981, p. 319). Il convient d'ajouter que le déficit public reflétait aussi le doublement des dépenses militaires dans le budget public, passant de 23 % en 1968 à 40 % en 1977 (entraînant une augmentation des importations de matériels militaires), soulignant ainsi que l'idéologie de la sécurité nationale n'avait pas comme seules ambitions les réformes économiques, mais aussi la défense du territoire (Kuczynsky, 1981, p. 9). Enfin, il est important de souligner que la réforme velasquiste était aussi empreinte d'un haut contenu idéologique. Le gouvernement visait une véritable socialisation participative du capital productif à travers la création de «communautés industrielles». Des lois visant à faciliter la collectivisation des entreprises par le contrôle des employés ont été mises en place et ont causé de nombreuses tensions avec le patronat (Cotler, 1978, chap. 7). Les difficultés économiques du pays ont entraîné de nouvelles réformes.

2.2.2 La Contre-réforme: Belaúnde Terry, les premières réformes néolibérales (1980-1985)

Une contre-réforme libérale arriva peu de temps après la chute du gouvernement militaire de Velasco. Son successeur, le général Morales Bermúdez, poussé par les créateurs

¹³ En espagnol, le *Certificado de reintegro tributario a las exportaciones*.

internationaux, amorça un processus d'ouverture économique, en plus de limiter la réforme agraire et l'appui aux agriculteurs. Ce ne fut cependant qu'à partir de l'entrée au pouvoir du gouvernement civil de Belaúnde Terry (1980-1985) que la contre-réforme commença réellement. Plusieurs raisons expliquent le renversement du modèle d'ISI moins de quinze ans après sa mise en place.

La nouvelle administration a cherché à réactiver l'économie tout en accordant ses politiques avec celle du FMI afin d'appliquer une politique de «bon payeur» face à l'augmentation de la dette laissée par le régime des militaires (Pastor et Wise, 1992, p. 86). Les réformes économiques néolibérales radicales ayant engendré le «miracle chilien» étaient alors très bien vues au sein des institutions financières internationales (*ibid*). D'anciens technocrates chassés par les militaires et des économistes venant directement d'institutions financières internationales, tous rompus aux enseignements de la théorie néoclassique de l'École de Chicago favorisant le retrait de l'intervention de l'État dans l'économie, étaient chargés d'appliquer ces réformes (Conaghan, Malloy et Abugattás, 1990; Pastor et Wise, 1992).

Fondamentalement, la réforme fut une tentative d'application d'un modèle néolibéral. Elle était axée sur trois éléments: la baisse des barrières tarifaires, les privatisations et une politique de restriction monétaire (Pastor et Wise, 1992, p. 87-90). Le programme économique reposait sur l'idée que l'investissement privé, durement affecté par les politiques des militaires, serait réactivé par de telles politiques. La réactivation du secteur primaire exportateur devait être directement stimulée par de fortes réductions d'impôts aux exportations, la libéralisation commerciale ainsi que le développement d'infrastructures de transport (Pastor et Wise, 1992, p. 87-90; Rojas, 1996, chap. 4). Durant cette période, les crédits aux exportations non traditionnelles furent quasiment éliminés (Rojas, 1996, chap. 4)

¹⁴.

¹⁴ Par exportation traditionnelle, on entend au Pérou les exportations agricoles primaires (coton, café, sucre), les produits non transformés de la pêche traditionnelle et les produits extractifs (mines, pétroles). Les exportations non traditionnelles sont les exportations de produits manufacturiers donc favorisés par l'ISI.

Ces réformes se sont butées à la crise mondiale des années 1980, et elles n'aboutirent pas aux résultats escomptés. Bien qu'il semble qu'aucun programme économique n'ait pu réellement faire face à la crise, il est clair qu'une libéralisation aussi radicale n'était pas souhaitable dans un contexte économique international aussi instable qui favorisait la détérioration des termes de l'échange (Pastor et Wise, 1992, p. 91). Ce premier échec de l'application d'un modèle néolibéral fut suivi d'une contre-réforme nationaliste.

2.2.3 Retour de l'option nationaliste: le programme hétérodoxe d'Alan García (1985-1990)

L'entrée au pouvoir en 1985 d'un parti de gauche, la *Alianza Popular Revolucionaria Americana* (APRA), avec à sa tête Alan García, constitua un nouveau retournement radical dans la politique économique du Pérou. Alors que le gouvernement précédent avait tenté une libéralisation de l'économie, la nouvelle administration tenta plutôt de redémarrer l'économie nationale à travers la mise en place de politiques «hétérodoxes» favorisant l'«option internaliste». L'entrée de l'APRA se fit avec l'appui des secteurs de l'industrie nationale et les exportateurs non traditionnels qui dépendaient du modèle d'ISI pour leur développement et qui avaient rejeté les réformes néolibérales du gouvernement précédent (Durand, 1990, p. 906). Un effet balancier toucha alors la politique économique péruvienne depuis la fin des années 1970, passant d'un modèle économique libéral exportateur avec l'administration Belaúnde Terry (1985-1985), appuyé principalement par les exportateurs de matières premières et le secteur bancaire, à un modèle plus proche de l'ISI soutenu par les secteurs industriels (*ibid.*, p. 907).

La réactivation de l'économie nationale, en crise depuis la fin des années 1970, devint le fer de lance de la nouvelle administration. Cette réactivation reposa sur des solutions «hétérodoxes» visant le développement de la consommation et l'industrialisation rapide (Paus, 1991). Les problèmes identifiés comme prioritaires étaient la réduction de l'inflation et la reprise de la consommation interne. Ils passèrent cependant avant la

diversification des exportations et la substitution efficace des importations, considérées comme des problèmes structureaux dont la résolution serait envisageable à plus long terme (*ibid.*).

Le plan économique d'urgence mis sur pied d'août 1985 à décembre 1986 visait à juguler l'inflation par la fixation des prix et le gel du taux de change, pour contrôler les coûts des produits importés (Pastor et Wise, 1992, p. 97). L'augmentation des salaires et les mesures favorisant l'emploi devaient entraîner la reprise de la demande, ce qui aurait permis la réduction de l'inflation, toujours dans une lecture hétérodoxe de l'inflation. Dans cette ligne de pensée soutenue par des économistes provenant de la CEPAL¹⁵, l'inflation des années précédentes était due à une insuffisance de la demande et aux réformes économiques du gouvernement précédent. Le déficit public ne pouvait pas, dans l'optique de ces économistes, être un facteur d'inflation¹⁶. Dans ce cadre, la baisse des taux d'intérêt et des taxes ainsi que le contrôle du taux de change devaient permettre la réactivation de l'économie. Une partie des sommes destinées au remboursement de la dette fut utilisée pour financer les coûts de cette réactivation. Une limite au remboursement de la dette fut donc établie; ce remboursement ne put plus dépasser 10 % des exportations totales du pays. Cette politique causa des tensions avec le FMI.

Ce n'est pourtant qu'en 1987 que l'administration García proposa une action anti-inflationniste, cette fois-ci axée sur la promotion des exportations non traditionnelles et la promotion industrielle (Paus, 1991, p. 425). Durant cette période, le gouvernement favorisa de nouveau les programmes de subventions aux exportations non traditionnelles (FENT) et les crédits d'impôt à l'exportation (CERTEX) à travers la création du «Dollar MUC». Ce programme permit l'obtention de dollars américains subventionnés à travers des certificats d'exportation. Les tarifs douaniers furent aussi fortement relevés.

¹⁵ L'entrée de l'APRA au Pérou va évacuer les économistes néoclassiques pour réintroduire des économistes de la CEPAL (Paus, 1991, p. 415).

¹⁶ Voir l'article d'Eva Paus (1991, p. 415) sur la lecture de l'inflation sous l'administration García.

La crise du gouvernement García atteint son paroxysme en 1988. Les dollars MUC ont été très fortement dévalués à cause des difficultés économiques du pays, ce qui a entraîné la fin des programmes de soutien aux exportations non traditionnelles (Rojas 1996, p. 169). Les réserves internationales de la Banque centrale étaient alors au plus bas, et les comptes publics en crise (Rojas, 1996, p. 173). L'inflation est devenue très problématique en atteignant 2775 % en 1989 (Iguíñiz et Muñoz, 1992, p. 41). En prime, l'instabilité politique découlant de la multiplication des attentats terroristes du Sentier Lumineux s'est intensifiée durant la période du gouvernement d'Alan García (Rojas, 1996, p. 185).

Au lieu de restreindre l'inflation, le programme d'Alan García, basé sur l'augmentation des dépenses publiques par la création monétaire, l'a dangereusement accentuée (Paus, 1991, p. 421). En réponse à la crise, le président García a fait marche arrière; il a imposé un ajustement structurel de type néolibéral visant la baisse des barrières douanières et des crédits aux exportations, ainsi qu'une forte dévaluation de la monnaie (Rojas, 1996, p. 174). Le problème fondamental du modèle de réactivation économique du gouvernement García, selon Pastor et Wise, est que ce dernier n'a pu trouver les devises nécessaires au développement de son programme de promotion d'exportation et de substitution des importations (Pastor et Wise, 1992, p. 99).

En résumé, l'ISI s'est mis en place à partir du milieu des années 1960 au Pérou, donc tardivement comparativement aux autres pays d'Amérique latine. De plus, l'option développementaliste et industrialisante n'a pas été présente de manière continue. Elle fut clairement présente de 1968 à 1980, puis en retrait de 1980 à 1985, et ensuite brièvement réactivée entre la fin de 1986 et 1988, au gré des changements d'administration. Nous allons à présent nous pencher sur les causes directes de l'échec de l'ISI péruvien.

2.3 La fin de l'ISI et de l'industrialisation au Pérou: les causes directes de cet échec

Nous étudions ici les deux aspects principaux de l'échec de l'ISI au Pérou, soit le problème du financement d'une part et sa mauvaise application au niveau des politiques publiques, d'autre part. L'échec de l'ISI nous permettra d'expliquer la radicalité des réformes néolibérales des années 1990.

2.3.1 Les raisons structurelles: le manque de financement

L'échec du développement industriel au Pérou provient dans un premier temps du paradoxe du développement industriel dépendant. En effet, le développement d'un modèle d'industrialisation par substitution des importations devait paradoxalement être financé par les fruits des exportations du secteur primaire exportateur (Cardoso et Falleto, 1978, p. 159). La mise en place de l'ISI était donc dépendante de la bonne performance des prix à l'exportation puisque le financement de l'ISI reposait sur les taxes à l'exportation touchant les matières premières ainsi que de l'entrée de devises étrangères au Pérou (Rojas, 1996, p. 106). L'incapacité du secteur primaire à financer le développement industriel s'est donc posée comme première limite.

La mise en place de la réforme agraire au Pérou a imposé un changement profond dans la composition des exportations péruviennes. Les nouvelles unités de production agricole, sous forme de coopératives, sont devenues rapidement incapables d'assurer l'approvisionnement du marché national et encore moins d'exporter leur production (Revesz, 1991). Par la suite, le régime militaire de Morales Bermúdez (1975-1980) a gelé l'appui aux nouvelles coopératives alors que ces dernières, contrôlées par des paysans sans expérience de gestion, sont devenues fortement endettées et ont été rapidement acculées à la faillite (*ibid.*, p. 12). La destruction des coopératives a laissé place à un morcellement des terres.

À l'impact de la réforme agraire sur les exportations agricoles traditionnelles s'ajoute l'impact du «biais pro industriel». Durant l'application de l'ISI au Pérou, les prix des denrées agricoles ont été contrôlés au profit de la consommation des centres industriels urbains. Ces

prix étaient extrêmement bas, ce qui a permis de baisser au maximum les salaires des ouvriers et donc les coûts de production pour l'industrie dans les villes. Les agriculteurs ne pouvant plus vivre des produits de la terre, un exode rural très important s'en est suivi (Cameron et North, 1998, p. 57).

À cette politique de contrôle des prix s'est ajoutée la faible protection douanière de l'agriculture et l'impact de la mise en place de crédits à l'importation agricole, ce qui a déprimé substantiellement le développement agricole du pays et ses exportations (Revez, 1991). Le tableau 2.1 montre l'effondrement de l'agriculture exportatrice suivant la réforme agraire. Les exportations agricoles ont donc été éliminées au profit des seules exportations minières, ce qui a entraîné une diminution de la diversification des exportations.

Tableau 2.1
Structure péruvienne des exportations en % du total de 1947 à 1990

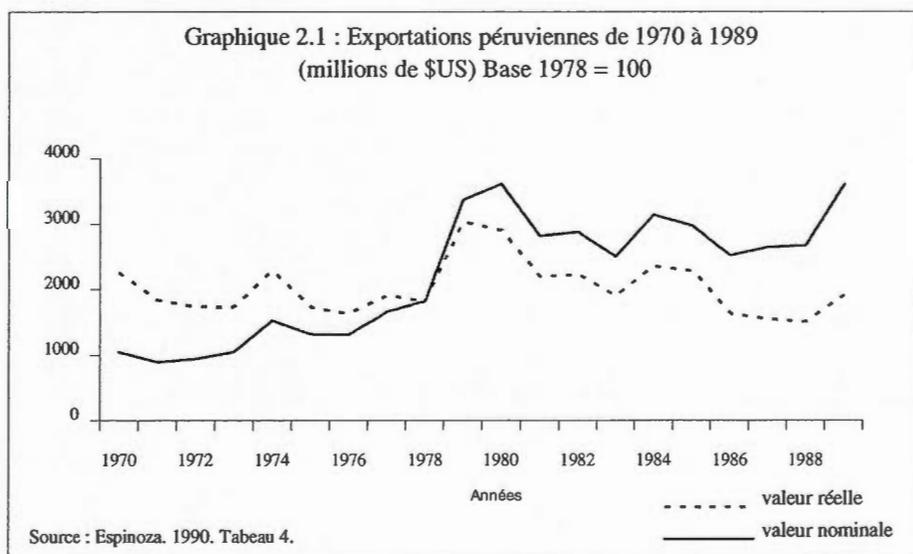
Années	1947-48	1967-68	1977-1978	1985	1990
Produits miniers	24 %	49,4 %	52,2 %	42,9 %	46,5 %
Pétroles/dérivés	14,2 %	1,2 %	3,0 %	21,7 %	8 %
Produits agricoles	52,1 %	19,1 %	19,6 %	7,5 %	5,4 %
Pêcheries	----	26,5 %	10,4 %	4 %	10,4 %
Produits non traditionnels	9,1 %	3,8 %	14,8 %	24 %	29,7 %

Source: Suárez, 1992, tabl. 3

Or, dès 1975 commence une crise minière mondiale entraînant une très forte dépréciation des prix miniers dont le cycle ne s'estompera que durant les années 1990 (Moussa, Ortiz et Sánchez Albavera, 2001, p. 50). Selon cette étude de la CEPAL, de 1970 à 1990, les prix du cuivre, du fer, de l'étain, et de l'aluminium se sont littéralement écroulés alors que ceux du nickel, de l'or, du cuivre, du zinc et du plomb ont stagnés ou déclinés légèrement pendant cette période. Les minerais représentaient dès 1970 près de la moitié des exportations péruviennes (voir tabl. 2.1), le cuivre représentait à lui seul entre 38 % et 54 % des exportations totales du pays durant cette période (Suárez, 1992, p. 82). Le Pérou a donc été touché de plein fouet par la détérioration des termes de l'échange des produits miniers

(Iguñiz et Muñoz, 1992, p. 18). Il existe une corrélation directe entre la crise de l'économie péruvienne entre 1975 et 1990 et la chute des prix internationaux des métaux (Suárez, 1992, p. 71).

Le pays a ainsi eu à faire face à une problématique que les autres grands pays d'Amérique latine n'avaient pas eue à subir. Ces derniers avaient commencé leur processus d'ISI beaucoup plus tôt, avant l'effondrement des cours des matières premières. Comme nous pouvons le voir sur le graphique 2.1, les exportations péruviennes progressent en valeur nominale. Mais, elles ont en fait stagné en valeur réelle pendant vingt ans (1970 à 1989), car cette mesure tient compte de la détérioration des termes de l'échange. Cet élément a aussi limité le financement de l'ISI.

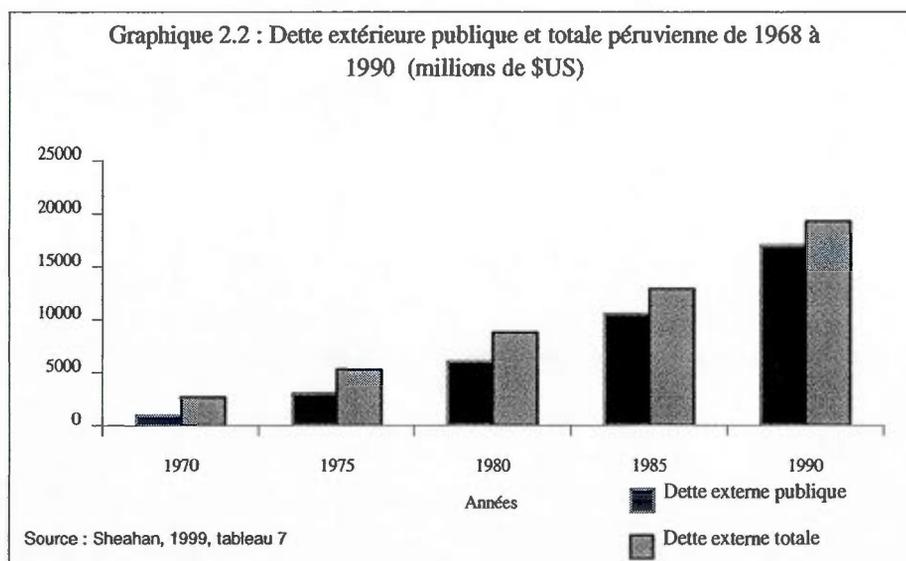


Deux autres éléments expliquent le manque de ressources financières dépendantes des exportations primaires. Pour les militaires, l'autonomie financière de l'État devait reposer sur l'exportation de pétrole. La nationalisation complète de la pétrolière américaine IPC allait dans ce sens, mais malheureusement la production pétrolière n'augmenta pas et il semble que les militaires péruviens n'avaient pas prévu d'autres plans comme source d'exportation viable à court terme (Hamilton, 1981, p. 319). Le tableau 2.1 de la page précédente souligne la

faiblesse des exportations pétrolières, surtout de 1967 à 1978. Finalement, les exportations de poissons prirent aussi le relais des exportations agricoles, mais le phénomène climatique El Niño rendit ces exportations très instables et même en déclin durant la période de l'ISI.

La valeur réelle des exportations primaires a donc stagné pendant toute la période de l'ISI. Dans ce contexte, il est évident que ces exportations n'ont pas généré les devises nécessaires au développement du secteur industriel (Iguñiz et Muñoz, 1992, p. 15). L'éphémère augmentation des prix des minerais observée de 1979 à 1981 n'a même pas profité à l'ISI puisqu'elle a servi de justification au gouvernement de Belaúnde Terry pour initier de nouvelles réformes néolibérales (Pastor et Wise, 1992).

L'augmentation de la dette publique du Pérou est donc devenue le premier moyen de financement de l'industrialisation. Le remboursement de la dette a étranglé le pays dès le début des années 1980 (Kuczynski, 1981). Ainsi, le total de la dette extérieure représentait 208 % des exportations de biens et de services du pays en 1965, alors qu'en 1989 ce pourcentage atteignait 432 % (Suárez, 1992, p. 76). Cette dette extérieure est principalement une dette publique, comme nous pouvons le voir au graphique 2.2.



La dette publique a continué à augmenter durant la décennie des années 1980, annulant les possibilités du gouvernement García d'utiliser cet outil pour financer substantiellement la reprise de l'ISI durant son mandat. Cet élément explique la tentative de gel du remboursement de la dette extérieure à 10 % du revenu des exportations du pays.

Le financement de l'ISI a donc été limité par deux éléments. D'abord, la faible croissance de la valeur des exportations de matières premières. Cet élément est en lien avec la détérioration des termes de l'échange des produits miniers, l'échec de la politique pétrolière et l'effondrement des exportations agricoles. Dans ce cadre, il est évident que ni les taxes à l'exportation sur les produits primaires ni les exportations des compagnies nationales ne pouvaient augmenter. L'augmentation du fardeau de la dette est devenue la seconde cause importante au frein du financement de l'industrialisation. Ces deux éléments expliquent aussi pourquoi la balance des paiements et des comptes courants a été déficitaire durant toute la période de «l'État développementaliste» de 1970 à 1990 (Sheahan, 1999, p. 146). Ce déficit structurel a rendu le pays incapable de tirer les devises nécessaires au financement de sa dette et à l'appui de son ISI autrement que par l'endettement public, renforçant ainsi un cercle vicieux.

De plus, les fonds réellement accordés à l'industrialisation ont été assez marginaux. Durant la courte période «réelle» de l'ISI, soit de 1969 à 1980, seuls entre 6,4 % et 7,4 % des fonds générés par l'augmentation de la dette extérieure publique ont réellement servi au développement de l'industrie (Suárez, 1992, p. 77). À ces éléments relatifs aux sources de financement s'ajoute également l'impact de l'application des politiques péruviennes sur l'ISI.

2.3.2 Protection industrielle et industrialisation sous l'ISI péruvien

L'industrialisation a malgré tout été amorcée. La première étape de l'ISI, soit la substitution des biens de consommation, a partiellement été atteinte vers le début des années 1970, grâce aux premières mesures de protection du gouvernement de Belaúnde Terry (1963-

1968) (Fitzgerald, 1979, chap. 9). L'industrie de consommation était cependant encore très dépendante de produits industriels importés.

La seconde étape devait être en théorie la substitution des importations de biens industriels. Elle devait permettre une plus grande autonomie de l'industrie vis-à-vis des biens industriels importés (*ibid.*, p. 265). Les gouvernements militaires n'ont jamais réellement priorisé des secteurs précis de l'industrie, d'où une trop grande dispersion des mesures de soutien (Fitzgerald, 1979, p. 282-288). Les industriels n'étaient pas non plus prêts à un réel effort de développement à moyen terme et essayaient plutôt de profiter à court terme des mesures telles que les fortes barrières tarifaires, la surévaluation du taux de change et les incitations à l'importation de machineries, comme le souligne Fitzgerald:

In sum, industrial policy in the 1969-1975 period cannot be judged a great success: not because of inadequate aims but rather because of the underlying assumption that Peruvian industry worked according to an orthodox 'market' model with the dynamic of private accumulation only waiting for import protection, tax incentives, credit and infrastructure in order to rush forward with expansion schemes which could then be channelled towards the required structure -particularly in the second stage of import-substitution. (Fitzgerald, 1979, p. 287).

Les subventions accordées pour le développement technologique et l'importation de machineries ainsi que les protections douanières n'ont finalement pas soutenu de nouvelles industries, mais seulement offert des appuis divers aux quelques industries éparses déjà existantes (Iguíñez et Muñoz, 1992, p. 161; Rojas, 1996, p. 237).

Ainsi, à la fin des années 1980, les industries développées après vingt ans d'ISI au Pérou étaient les suivantes, en pourcentage du PIB industriel: l'industrie alimentaire (30,5 %), l'industrie des biens de consommation (textile, meuble, papier: 26,9 %), l'industrie lourde (chimie, métallurgie, sidérurgie: 32,7 %) et l'industrie manufacturière qui ne compte que pour 10 % du PIB industriel (Correa Espinoza, 1990, p. 63). La part de l'industrie manufacturière a augmenté, passant de 19,4 % du PIB en 1950 à 25,7 % en 1975, mais a ensuite baissé durant la décennie 1980 pour finalement atteindre 21,7 % du PIB en 1990 (Sheahan, 1999, p. 47).

L'ISI péruvien a cependant permis le développement d'une part croissante d'exportations non traditionnelles (non primaires) comme nous avons pu le voir au tableau 2.1. Elles représentent 30 % des exportations péruviennes totales à la fin des années 1980. Elles concernent l'industrie légère du textile (30,5 % des exportations), l'industrie lourde (chimie-métallurgie-sidérurgie: 32,7 %) et finalement l'industrie alimentaire (25,9 %) (Iguíñiz et Muñoz, 1992, p. 185-186).

La structure douanière est aussi intéressante à étudier, car elle reflète bien les limites de l'ISI péruvien. Le tableau 2.2 présente les tarifs douaniers sur les biens manufacturiers de 1970 à 1995. Les biens de consommation à partir de 1973 ont toujours été plus protégés que les biens intermédiaires (intrants transformés à différents stades) et en capital, et ce, au moins jusqu'en 1975, et dans une moindre mesure jusqu'en 1985. Cette structure douanière montre clairement que les biens intermédiaires et en capital ont été moins protégés, ou protégés dans la même mesure, que les biens de consommation. Une telle approche douanière a limité la mise en place d'une base industrielle autonome vis-à-vis de l'importation de biens entrant dans la composition des industries de biens de consommation (Jiménez, 2000a, p. 13-20).

Tableau 2.2

Structure douanière du secteur industriel péruvien en % de 1970 à 1985

Industrie manufacturière	1963	1973	1975	1985
Biens de consommation	11	101	107	73
Biens intermédiaires	17	71	69	71
Biens en capital	2	55	52	68

Source: Jiménez, 2000a, tabl. 3

Elle a aussi favorisé un biais anti-exportateur; les industriels péruviens, peu encadrés par les différents gouvernements, comme nous l'avons vu, n'ont pas profité de la mise en place des fortes barrières tarifaires, de la surévaluation du taux de change ainsi que des

incitations à l'importation de machineries (devant assurer dans un premier temps le développement de l'industrie) pour développer une base industrielle compétitive et autonome (Correa Espinoza, 1990, p. 52-54; Jiménez, 2000a, p. 20). Cette approche a donc favorisé un protectionnisme primaire contraire à l'ISI.

Dans ce contexte, l'industrie péruvienne est restée petite, tournée sur le faible marché intérieur, peu exportatrice et très liée aux ressources premières du pays tout en étant dépendante d'importation de biens industriels intermédiaires et en capitaux (Vega-Centeno, 1988, p. 19; Jiménez, 2000a, p. 23). Comme le souligne Vega-Centeno, l'industrie péruvienne n'a été à aucun moment autosuffisante par manque d'intégration verticale entre les secteurs industriels (*ibid.*, p. 36).

La conclusion des économistes péruviens est catégorique. L'ISI péruvien n'a pas permis l'industrialisation du pays au niveau espéré; il a avant tout créé une industrie structurellement dépendante d'intrants importés. Dans ces conditions, les industries péruviennes n'étaient pas capables de fournir les devises nécessaires à leur propre développement (Vega-Centeno, 1988, p. 29; Iguíñiz et Muñoz, 1992, p. 15; Jiménez, 2000a, p. 37). L'industrie manufacturière n'a finalement pas beaucoup progressé, mais l'ISI péruvien a cependant permis le développement de quelques exportations non traditionnelles (non primaires).

En résumé, l'ISI au Pérou a eu des effets très mitigés. Des éléments politiques (instabilité des politiques économiques, absence d'un programme en cas de crise du prix des matières premières entre autres) et économiques (crise du prix des matières premières principalement) sont responsables de cet échec partiel. L'ISI péruvien devait aussi s'appuyer sur l'intégration du Pérou dans le Pacte andin. Nous allons immédiatement développer ce dernier point.

2.4 Le Pacte andin et le Pérou, nationalisme économique et décalage industriel

Les pays andins formèrent le Pacte andin avec l'Acte fondateur de Carthagène de 1969, à la suite de la méfiance que suscitait la création de l'Association latino-américaine de libre-échange (ALALE) (Sberro, 2001, p. 55). Ce nouveau processus d'intégration régionale a été construit comme un calque du modèle d'ISI mais au niveau régional. Il visait une ouverture commerciale préférentielle des pays membres, et aussi une intégration très fortement volontariste (*ibid.*, p. 56). Le modèle volontariste andin de l'époque était basé sur les éléments suivants: un programme de libéralisation, une protection tarifaire régionale (à travers l'établissement d'un Tarif extérieur commun andin), l'établissement de programmes de développement industriel et une politique commune très fermée face aux investissements étrangers à la zone d'intégration (Hojman, 1981; Ocampo et Esguerra, 1994, p. 124).

Les mêmes problèmes que ceux de l'intégration latino-américaine allaient se répéter. Le nationalisme économique, inhérent à l'ISI, n'a pas encouragé l'ouverture économique entre les pays membres; les taux de protection nationaux restèrent élevés au sein du Pacte andin malgré la création de préférences commerciales (Hojman, 1981, p. 140). Un second élément problématique fut le décalage de niveau d'industrialisation entre les pays membres. Dans le cas du Pérou qui a appliqué tardivement son ISI, le problème se trouvait justement là. Ce pays a commencé son processus d'intégration régionale alors qu'il n'avait pas encore terminé sa première étape d'ISI, contrairement aux principaux membres du Pacte andin, soit la Colombie et le Venezuela¹⁷. La Colombie était déjà dans un processus de promotion de ses exportations industrielles alors que le Venezuela tentait de développer sa structure industrielle afin de limiter sa dépendance envers certains intrants industriels importés (Tironi, 1978b, p. 12-13). Ces derniers cherchaient donc une libéralisation des marchés andins. Le Pérou, quant à lui, cherchait plutôt à fermer son marché intérieur. Les politiques des

¹⁷ Le Venezuela entre dans le Pacte andin en 1973. Au Chili, le général Pinochet a fait sortir le pays du groupe en 1976 après avoir imposé des réformes néolibérales.

militaires étaient encore axées sur la création d'une «communauté industrielle» et sur les nationalisations.

Cette approche a compliqué l'uniformisation des politiques économiques avec le Pacte andin (Iguíñiz et Vega-Centeno, 1978). Ainsi, l'établissement d'un statut uniforme de traitement des capitaux régionaux, et plus particulièrement la mise en place de la décision 46 du Pacte andin, a posé un problème au Pérou tant ses normes étaient rigides (*ibid.*, p. 197-198). La même problématique s'est présentée concernant la décision 24 sur le traitement des investissements étrangers ainsi que pour la décision 49 sur les normes de propriété industrielle (*ibid.*, p. 199-200).

Par la suite, alors que le Pérou s'engageait vers la voie du néolibéralisme au début des années 1980, l'aspect radical des réformes économiques a suscité le problème inverse. Le pays a cherché alors à baisser le plus possible le Tarif extérieur commun andin (TECA) pour le rendre compatible avec sa propre structure douanière (Hojman, 1981, p. 157). À l'époque, ni la Colombie, ni le Venezuela, ni l'Équateur n'étaient prêts à accepter un tarif extérieur commun aussi bas que celui souhaité par les autorités de Lima (*ibid.*, p. 145). La problématique péruvienne trouvait alors sa source dans ses difficultés à financer l'ISI, comme nous l'avons vu. Au contraire, le Venezuela et l'Équateur pouvaient compter sur d'importantes ressources pétrolières pour financer la poursuite de leur processus d'ISI (*ibid.*, p. 151). La Colombie, quant à elle, était le pays le plus favorisé par le processus d'intégration; elle avait la base industrielle la plus avancée du Groupe andin, mais aussi la part la plus élevée d'exportation industrielle intrarégionale (*ibid.*, p. 146).

La position péruvienne est donc entrée en conflit avec l'approche plus volontariste du Pacte andin qui persistait à vouloir imposer à tous les membres un niveau de protection industrielle élevée¹⁸. La crise économique mondiale des années 1980 a marqué une profonde remise en question des mesures volontaristes au sein du Pacte andin qui n'est réapparu qu'à la fin des années 1980 (Rojas, 1996, p. 185).

¹⁸ Cette situation s'apparentera beaucoup à celle que nous allons analyser dans les années 1990.

Le Pacte andin a cependant permis au Pérou de renforcer le potentiel de ses nouvelles industries. Dans un premier temps, le Pérou a vu ses exportations vers le Pacte andin passer de 2 % à 7,5 % du total entre 1970 et 1990, après un pic à 9,5 % en 1979 (CAN, 2004b, tabl. 10). Le Pacte andin a aussi permis d'absorber près de 40 % des exportations non traditionnelles du Pérou jusqu'à la crise des années 1980 (Abugattás, 2002, p. 28). De plus, même durant cette période de contraction du commerce intrarégional, une étude souligne que le groupe d'intégration a permis au pays de renforcer ses exportations de biens à haute valeur ajoutée (textile, métallo-sidérurgique, produits chimiques, machinerie). Le Pacte andin a donc permis de favoriser une certaine diversification technologique (Fairlie Reinoso, 1994, p. 63-64).

2.5 Conclusion

L'État developmentaliste et l'ISI ont marqué la politique économique du Pérou des années 1970 jusqu'à la fin des années 1980. Mal planifié, peu financé et non appliqué de manière continue, ce modèle de développement n'a pas permis au Pérou de mettre en place une base industrielle autonome et exportatrice devant sortir le pays du modèle exportateur primaire. Certaines industries se sont cependant développées dans le cadre de l'ISI.

Le Pérou n'a pas non plus pu profiter pleinement des possibilités offertes par le Pacte andin durant les décennies 1970-80 pour renforcer son processus d'ISI (Rojas, 1996, p. 267). Ceci est autant dû aux limites du Pacte andin lui-même qu'au début tardif de l'ISI au Pérou, ou encore l'instabilité de ses politiques économiques. Ainsi, même si le commerce intrarégional andin représentait une part modeste des exportations péruviennes dans la période étudiée, il a permis d'offrir des débouchés aux industries liées au processus d'ISI du pays.

La décennie des années 1980 marque la fin de l'ISI en Amérique latine. Comme le Pérou, les pays du sous-continent ont réalisé que l'ISI a lourdement endetté les finances

publiques alors que les industries nationales étaient souvent peu efficaces et axées sur le seul marché intérieur (Dabène, 1999, p. 166-175). Les pays latino-américains ont donc quitté l'ISI au profit d'un retour vers l'ouverture économique. La fin de l'ISI au Pérou arrivera très tardivement comparativement aux autres pays latino-américains, soit avec les années 1990 (Rincón, 2003, p. 54-56)¹⁹.

¹⁹ Elita Rincón, dans son analyse de l'ouverture économique des grands pays latino-américains, note que le Pérou fut un des derniers à appliquer des mesures de libéralisation commerciales et financières.

CHAPITRE III

LE NOUVEAU RÉGIME ANDIN ET LES IMPACTS DE LA POSITION PÉRUVIENNE

Dans ce chapitre, nous mettons en évidence la réforme profonde qu'a connue le régime andin d'intégration dans la fin des années 1980 ainsi que le conflit entre deux blocs de pays face à l'établissement de ce nouveau régime. Nous définissons par la suite la position particulière du Pérou face au groupe d'intégration et présentons l'impact de cette dernière sur l'intégration économique du pays à la région, son économie nationale ainsi que sur la cohésion de la politique commerciale andine dans les négociations commerciales externes.

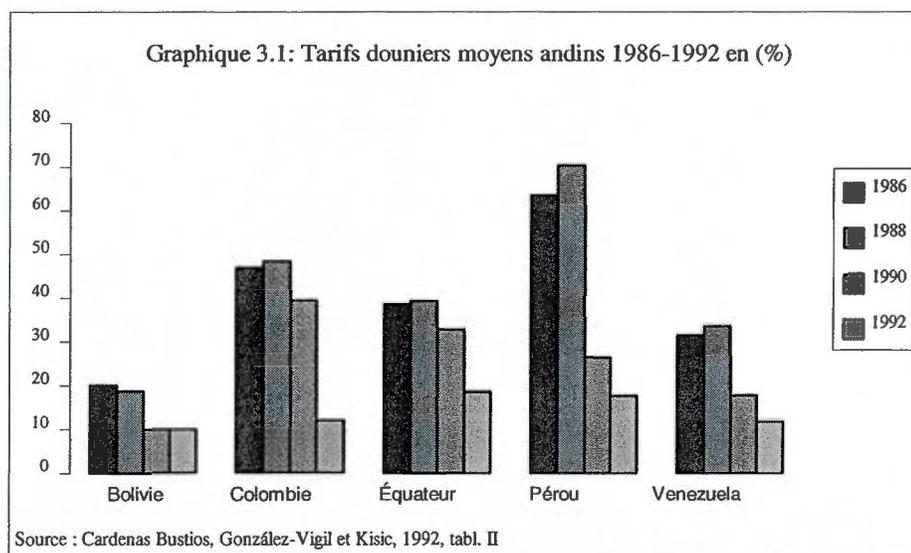
3.1 Le nouveau régime andin: libre-échange et nouveau tarif extérieur commun

Dans les années 1980, l'intégration régionale en Amérique latine se transforme et favorise une approche plus ouverte à l'économie mondiale (Devlin et Ffrench-Davis, 1999, p. 269). On assiste aussi à une transformation du Pacte andin et à la mise en place de nombreux nouveaux traités. Fondamentalement, le Pacte andin vise à renforcer son processus d'intégration par une profonde libéralisation régionale incluant une baisse du tarif extérieur commun. Le nouveau régime andin est maintenant moins axé sur une stratégie d'ISI et plus sur la libéralisation intrarégionale du commerce et des investissements.

En 1987 est signé l'Acte de Quito qui entreprend une révision des programmes industriels andins. Le système de traitement des investissements étrangers est modifié pour accueillir favorablement les firmes étrangères. En 1991, la décision 292 du Pacte andin établit

un régime uniforme pour les investissements étrangers afin de tirer un maximum d'avantages du marché andin, facilitant la création d'entreprises multinationales andines (Sandoval Peña, 2000, p. 700). L'Acte de Barahona, signé en décembre 1991, vise la création d'une Zone de libre-échange andine (ZLA) qui est mise en place dès 1993 pour tous les membres du Pacte andin à l'exception partielle du Pérou (Lozano et Zuluaga, 2001a, p. 150). À l'intérieur de cette zone, il n'y a donc aucune barrière douanière entre les pays membres. Le Pérou rejète cependant l'application de la ZLA en 1992, mais il signe une série d'accords de libre-échange. Ce point est développé plus en profondeur à la section 3.3.

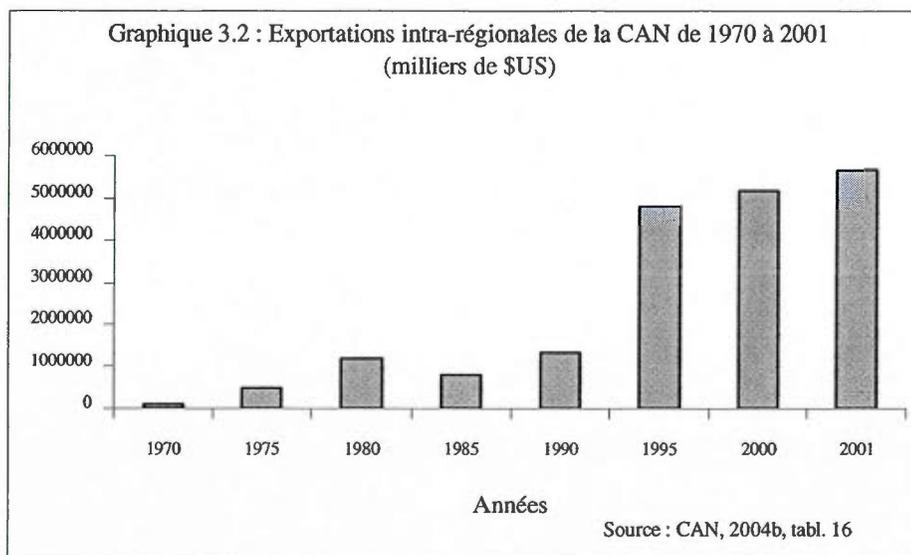
Les tarifs douaniers nationaux des membres du Pacte andin connaissent aussi une chute drastique entre la fin des années 1980 et le début des années 1990 pour arriver à un tarif douanier moyen presque uniforme en 1992, comme nous pouvons le voir au graphique 3.1.



Avec l'Acte de Barahona de 1991, le groupe andin se dote d'un nouveau Tarif extérieur commun andin (TECA), mis en place officiellement par la décision 370 de novembre 1994. Le TECA comprend alors quatre niveaux de tarifs douaniers de 5 % à 20 % en plus de certaines exceptions (Lozano et Zuluaga, 2001a, p. 157). Le tarif commun devient

donc beaucoup moins élevé que durant les années 1970, et jusqu'au milieu des années 1980, marquant ainsi un virage vers l'ouverture économique.

Le protocole de Trujillo, signé le 10 mars 1996, vise aussi la mise en place du Système andin d'intégration, permettant un approfondissement des normes régionales ainsi que divers changements institutionnels importants visant à renforcer la place des États dans le processus institutionnel (Bustamante, 2004). Le Groupe andin change alors de nom pour devenir la Communauté andine des nations (CAN). Le processus généralisé de libéralisation unilatérale du commerce extérieur, jumelé aux mesures de libéralisation du commerce au sein du groupe andin, permet une explosion du commerce intrarégional andin jamais vu auparavant. Les exportations intrarégionales connaissent alors une croissance fulgurante, passant de près de 1,3 milliard de \$US en 1990 à près de 5,6 milliards en 2001, comme nous pouvons le voir au graphique 3.2. Malgré ces résultats commerciaux, la mise en place de l'Union douanière crée des tensions entre les partenaires pour des raisons qui seront illustrées à la prochaine section.



3.2 Les difficultés de la mise en place de l'Union douanière et le positionnement des États

Si la ZLA a été rapidement mise en place, l'application du TECA est beaucoup plus laborieuse. Le nouveau modèle d'intégration andin ne se limite pas ainsi à la seule libéralisation du commerce et aux mesures de facilitation des investissements, marquant la permanence d'un certain volontarisme dans le processus d'intégration. Dès la signature de l'Acte de Quito en 1987 resurgissent, sous un nouveau jour, les programmes de développement industriel (PDI) dans les secteurs chimique, pétrochimique, sidéro-métallurgique et de l'automobile (Lozano et Zuluaga, 2001a, p. 154). Anciennement, ils étaient vus comme des programmes d'industrialisation régionaux basés sur une planification étatique et protégés par de lourdes barrières tarifaires. Dans ce nouveau contexte, le Protocole de Quito vise à favoriser un biais régional grâce au TECA afin de faciliter l'exportation et la vente des produits à l'intérieur de la zone (*ibid.*, p. 149). L'Acte de Caracas de mai 1991 souligne, à la section 1.1d, que la CAN devra disposer d'un tarif extérieur commun reflétant une marge de préférence raisonnable à la production sous-régionale, compatible avec les politiques d'ouverture et qui contribue à une insertion compétitive dans l'économie mondiale²⁰.

Mais, les États membres ne s'entendent pas collectivement sur la mise en place des nouveaux PDI, à l'exception de l'important Programme automobile andin. Ce dernier n'a été mis en place que par le Venezuela, la Colombie et l'Équateur qui ont appliqué une protection tarifaire moyenne fixée à 35 % (*ibid.*, p. 150).

Malgré ce manque de consensus, le Groupe andin réussit à définir une structure douanière visant à protéger les activités industrielles selon leurs degrés d'élaboration. Cette structure, allant de 5 à 20 %, est sensée protéger sélectivement les industries à haute valeur ajoutée (Echavarría et Gamboa, 2004, p. 157).

²⁰ L'Acte de Caracas est disponible en ligne sur le site de la Communauté andine des nations <<http://www.comunidadandina.org/documentos/actas/act18-5-91.htm>>. Consulté le 28/11/2006.

Ce système révèle l'intention du Groupe andin de mettre en place une structure semi-volontariste qui renforcerait la compétitivité du marché régional par une imposition moins forte des intrants par rapport aux produits finaux, selon le niveau d'élaboration d'un produit (Lozano et Zuluaga, 2001a, p. 150). L'adoption d'une structure douanière commune devrait aussi permettre une compétition équitable entre les membres du groupe d'intégration (Arellano, 2004, p. 10).

L'adoption du TECA et son perfectionnement sont donc l'objet de vives tensions entre les membres du groupe d'intégration durant toutes les années 1990 (*ibid.*). Deux raisons expliquent ces difficultés. Dans un premier temps, la Bolivie et l'Équateur possèdent un statut particulier d'«économie moins développée» au sein du Groupe andin. Ce statut spécial leur permet d'obtenir des dérogations au TECA (Lozano et Zuluaga, 2001a, p. 157). La Bolivie n'est contrainte d'appliquer que les tarifs douaniers les plus bas du TECA, soit ceux de 5 à 10% alors que l'Équateur obtient des dérogations touchant près de 990 éléments douaniers (*ibid.*, p. 150). La seconde raison est que le Pérou, devant appliquer intégralement le TECA en tant qu'«économie plus développée» du groupe, rejète aussi cette structure douanière, comme nous le verrons à la section 3.3.

Dans ce cadre, l'approche semi-volontariste ne s'applique en réalité qu'aux leaders du groupe d'intégration, soit le Venezuela et la Colombie ainsi que l'Équateur. Cette situation divise le groupe andin en deux sous-groupes d'intégration²¹. Le rôle du Venezuela et de la Colombie est très important car ces deux pays représentent les deux plus grandes économies de la région et parce que le modèle d'intégration andin découle de leur vision de l'intégration régionale.

²¹ Le rôle de l'Équateur est particulier. En effet, ce pays bien qu'ayant demandé plusieurs exceptions au TECA a cependant soutenu la structure douanière échelonnée qui correspondait mieux à son tarif douanier dans les années 1990 (Arellano, 2004, p.10).

3.3 Le leadership du Venezuela et de la Colombie et leur approche de l'Union douanière

Le Venezuela et la Colombie ont joué un rôle très particulier dans le processus d'intégration andin. Ils sont les deux pays moteurs du processus à qui revient le titre de leaders du processus d'intégration, pour reprendre les termes de Hurrell (1998). Ce leadership n'est cependant pas sans lien avec les réformes économiques que les deux pays ont entreprises dans les années 1990. Dans un premier temps, leur approche de l'intégration résultait d'un compromis fait avec leurs propres secteurs industriels respectifs en contrepartie de la mise en place des réformes économiques d'ouverture. Dans un deuxième temps, aussi bien pour le Venezuela que pour la Colombie, la libéralisation du marché andin a coïncidé avec la stimulation de certains secteurs industriels à haute valeur ajoutée au niveau régional.

Chronologiquement, ces deux pays étaient les instigateurs de l'ouverture économique andine, avec l'adoption d'un accord de libre-échange bilatéral en 1991, qui incluait l'harmonisation de leurs tarifs douaniers couvrant 96 % du commerce et ce, trois ans avant la mise en place partielle du TECA (Lozano et Zuluaga, 2001a, p. 158). Cette politique d'ouverture a été favorisée par un compromis politique entre le président vénézuélien Carlos Andrés Pérez (1989-1993) et les présidents colombiens Virgilio Barco (1986-1990) puis de César Gaviria (1990-1994) dans le cadre des réformes économiques des années 1990 dans les deux pays (*Apertura en Colombie et El gran virage au Venezuela*) (*ibid.*).

Le Venezuela a connu un processus d'ouverture économique bien particulier dans les années 1990. Les groupes industriels, contrairement aux exportateurs agricoles, ont été très favorables au processus d'ouverture économique (Cisneros et Corrales, 1999, p. 2102-2103). Les contrecoups de l'ouverture économique subis par le secteur industriel ont été assez durs, mais il semble pourtant que les industriels réunis sous l'association patronale appelée Conindustria aient eux-mêmes favorisé l'ouverture économique autant sous le gouvernement de Carlos Andrés Pérez (1989-1993), favorable à l'ouverture économique, que sous celui de son successeur Rafael Caldera (1993-1998), pourtant plus favorable à une certaine refermeture de l'économie (*ibid.*, p. 2113).

Comment le gouvernement vénézuélien de Carlos Andrés Pérez a-t-il réussi à persuader la Conindustria de ne pas se mobiliser contre les réformes d'ouverture économique alors que ce groupe représentait les intérêts de certains groupes très protectionnistes ? À cette question, Javier Corrales et Imelda Cisneros répondent que ce gouvernement a imposé dès les débuts des réformes économiques un tarif douanier, certes inférieur à ce qu'il était avant les réformes, mais qui a permis tout de même aux industriels d'importer des intrants avec un tarif douanier bas, alors que les produits plus élaborés ont été soumis à un tarif plus élevé, protégeant ainsi les industries de la concurrence. Cette stratégie a été poursuivie en coopération avec les industriels de la Conindustria:

For instance, the government did not impose a flat tariff across the board, which would have clearly been going overboard, preferring instead a more flexible scale of tariff structures, ranging from 0 to 20%, depending on the degree of industrial elaboration. Trade officials did not seek to maximize their insulation from interest groups either. Quite the contrary, they held frequent meetings and consultations with Conindustria throughout the process. (Cisneros et Corrales, 1999, p. 2111).

Dans le cas de l'industrie automobile, le gouvernement vénézuélien a offert d'imposer sur les véhicules étrangers un tarif douanier de 35 à 40 %. Cette mesure était liée à l'établissement du Programme automobile andin, mais répondait aussi aux demandes des industriels du secteur (*ibid*, p. 2118).

La Colombie a suivi un schéma proche de celui du Venezuela. Le pays a initié, dès 1989, une profonde libéralisation économique visant à modifier progressivement son processus d'ISI pour y inclure une plus grande libéralisation. Les idées maîtresses du programme économique du gouvernement Gaviria provenaient d'un groupe d'économistes réunis sous le nom de *Club suisse*²². Les réformes n'écartèrent donc pas le secteur industriel réuni sous l'égide de l'Association nationale de développement industriel. Comme le souligne Sebastian Edwards, le gouvernement de Gaviria a mis en place dès le début des réformes une ouverture partielle et sélective de l'économie aux secteurs les plus matures de

²² Le Club suisse, du nom d'un restaurant de Bogota, fut créé par Rudolf Hommes qui conseillera les différents ministres de l'économie de l'administration Gaviria (Edwards, 2001, p. 61).

l'industrie (Edwards, 2001, p. 63)²³. Cette vision de l'ouverture économique a été soutenue par les industriels dès 1990; ils ne se sont donc nullement opposés aux réformes (*ibid.*, p. 74).

La stratégie colombienne de développement industriel visait ainsi, dès les débuts des réformes économiques, les trois objectifs suivants: 1) la baisse graduelle des tarifs douaniers, 2) l'augmentation de la protection effective dans plusieurs secteurs précis et finalement 3) la fixation de tarifs douaniers plus élevés pour les éléments les plus avancés de la chaîne de production (Garay, 1998). Plusieurs secteurs industriels ont donc gardé des protections douanières supérieures au tarif moyen. Ces derniers sont ceux qui ont traditionnellement été les plus protégés au pays, soit les produits alimentaires, le textile, le vêtement, les meubles, la chaussure et les produits du plastique. Une deuxième série de secteurs intermédiaires comme le raffinage, la construction de machinerie, les métaux de bases non ferreux, le fer et l'acier comprenaient des protections moindres.

Cette stratégie de développement a continué avec l'administration d'Ernesto Samper (1994-1998). Ce dernier a cherché à poursuivre cette stratégie de modernisation et de reconversion industrielle avec l'objectif de renforcer la compétitivité du secteur manufacturier (*ibid.*). Durant cette administration, la politique industrielle visait encore à réduire les protections douanières sur les matières premières et pour certains biens intermédiaires, afin d'augmenter la protection effective de certains secteurs de fabrication très élaborés et de baisser celle des secteurs déjà plus compétitifs. Ainsi, la protection effective de plusieurs produits augmentera de 1990 à 1995 pour atteindre les niveaux suivants: produits alimentaires (52,9 %), fabrication d'autres produits divers (37,2 %), meubles et produits du bois (34,25 %), plastique (33,25 %), textiles (32,5 %), chaussure (30,2 %). D'autres produits intermédiaires ainsi que les matières premières ont vu leur protection effective baissée: la construction de machinerie non électrique (11,2 %), les métaux de base non métalliques (3,1%), les produits chimiques de base (6,4 %), l'acier et le fer (7,5 %). Garay illustre ainsi le renforcement de la protection effective colombienne. Dans le secteur du textile, par exemple,

²³ Cette vision de l'ouverture sélective sera aussi politiquement assurée par la nomination du chef de l'opposition, Ernesto Samper (futur président de 1994 à 1998), plutôt sceptique vis-à-vis des réformes économiques, au poste de ministre du développement économique.

les tarifs douaniers sur les intrants importés comme la laine, les fibres synthétiques et les biens en capital rentrant dans ce type de production ont tous baissé, augmentant ainsi la protection effective des produits finis ou semi-finis (*ibid*).

Pour Garay, cette stratégie clairement semi-volontariste a été appliquée dans le cadre du processus d'intégration andin qui laissait, faute d'accord sur les politiques sectorielles, la liberté à chaque État de fixer ses niveaux de protection pour toute importation de biens non produits dans la sous-région afin de renforcer les protections effectives des secteurs stratégiques:

[...] ces mesures se réaliseront dans le cadre des accords prévus par le Groupe andin relativement au traitement discrétionnaire que chaque pays peut donner au bien non produit au niveau sous-régional andin. De fait, les marges de protection effective de ces secteurs s'élèveront substantiellement dû à l'importance qu'ils tiennent dans la structure productive de ces secteurs. Les réductions douanières données pour les matières premières et les biens en capital modifieront la structure productive, favorisant relativement les divers secteurs industriels importateurs de ces biens etc. (Traduction libre).²⁴

Le duo vénézo-colombien a donc gardé une structure tarifaire variable selon sa stratégie industrielle. La même approche a été appliquée au processus d'intégration andin. Le TECA échelonné a reproduit fidèlement la structure des niveaux douaniers de la Colombie, du Venezuela et de l'Équateur (Arellano, 2004, p. 10)²⁵.

²⁴ Como se mencionó, estas medidas se realizaron al amparo de los acuerdos previstos en el marco del Grupo andino en cuanto al tratamiento discrecional que cada país miembro puede dar a los productos no producidos a nivel subregional andino. Por supuesto los márgenes de protección efectiva para estos sectores se elevaron sustancialmente dada la importancia que estos tienen en la estructura productiva de dichos sectores. Las reducciones arancelarias para materias primas y bienes de capital modificaron la estructura de protección favoreciendo relativamente a los diferentes sectores industriales importadores de estos bienes etc. (Garay 1998, sp). Consultar la liste des références pour ce document en ligne.

²⁵ Il semble que l'Équateur, malgré les nombreuses exceptions demandées relativement au TECA, appliquera la philosophie de l'ouverture graduelle semi-volontariste et soutiendra le bloc vénézo-colombien.

Dans le cas de la Colombie, Cardenas et Crane écrivent: «Since the CET's structure strongly resembles that of the Colombian tariff, it did not necessitate any major changes in overall levels of protection.» (Cárdenas et Crane, 1997, p. 34).

La Colombie, le Venezuela et l'Équateur ont aussi gardé dans les années 1990 des protections tarifaires variables allant jusqu'à 35 % dans l'industrie automobile (Echavarría et Gamboa, 2004, p. 150). Il faut noter que ces trois pays étaient les principaux bénéficiaires du Programme automobile andin qui représentait en 2000 près de 10 % des exportations intraandines (*ibid.*, p. 153). La Colombie et le Venezuela ont aussi obtenu certaines exceptions dépassant la structure du TECA et devant être progressivement réduites²⁶.

Les secteurs manufacturiers protégés par le Venezuela et la Colombie se sont donc retrouvés inclus dans le TECA. La structure de ce dernier dans les années 1990, avec ses quatre niveaux, reflétait la volonté des deux pays de favoriser une stratégie industrielle visant une plus grande protection régionale pour certains produits manufacturiers (ayant une forte valeur ajoutée en capital), une protection un peu moindre pour les produits intermédiaires et une relativement faible pour les matières premières, comme le soulignent Echavarría et Gamboa:

One of the central instruments of current trade policy in Colombia, Venezuela and Ecuador is the ACN common external tariff (CET) established by Decision 370 of 1995. [...] The CET was designed with four tariff levels (five, ten, 15 and 20 per cent) increasing from raw materials and intermediate goods to final goods in order to promote the creation of 'value added' goods. (Echavarría et Gamboa, 2004, p. 157).

L'intégration économique entre le Venezuela et la Colombie s'est alors rapidement amplifiée et le commerce intrarégional entre les deux pays a beaucoup progressé. Plusieurs secteurs économiques ont profité de cette création de commerce et de la structure tarifaire andine. Ainsi, les secteurs qui ont connu la plus forte croissance en lien avec ce commerce

²⁶ Le Venezuela et la Colombie ont aussi obtenu des exceptions au TECA pour 230 items principalement liés au secteur automobile inclus dans le Programme automobile andin, mais non inclus dans la décision 370 de 1994. Ces exceptions ont été aussi appliquées par l'Équateur.

bilatéral produisaient tous des produits manufacturiers et semi-transformés. On retrouve les secteurs suivants: les produits du tabac et les boissons, les textiles et la chaussure, les produits du bois, les produits chimiques, la transformation de minerais non métalliques, l'acier et le plomb, la production de produits métalliques et diverses machineries (Echavarría, 1998, p. 93)²⁷. Comme le souligne l'économiste Juan José Echavarría, le développement de ces secteurs provenait de leur développement au sein du marché andin, favorisant une intégration accrue entre les industries des deux pays: «In summary, it is clear that the dynamic sectors (high export growth to the Andean region) were dynamic partly because they reoriented their exports to the Andean group and, as expected, intra-industry trade was generally higher in the dynamic sectors.» (Echavarría, 1998, p. 95).

L'intégration semi-volontariste entre ces deux pays a abouti aussi à une réelle création de commerce et non pas à une substitution régionale à coût élevé, selon le même auteur. Ainsi de 1993 à 1998, le Venezuela est devenu le premier importateur mondial de produits non traditionnels de la Colombie et vice versa (*ibid.*, p. 92). Selon l'analyse de Echavarría, 70 % du commerce intrarégional andin a été créateur de commerce grâce à l'importation massive d'intrants provenant de l'extérieur de la région andine, intrants utilisés dans les secteurs industriels les plus dynamiques et dont les produits étaient principalement exportés vers le marché andin (*ibid.*, p. 93).

Nous retrouvons donc ici l'idée principale de Arndt. L'intégration régionale, dans l'optique des leaders du groupe d'intégration, vise à garder des protections nominales supérieures pour les industries à haute valeur ajoutée. Cela, tout en renforçant leur développement par une ouverture du marché régional et l'application de tarifs douaniers plus bas pour les intrants importés de l'extérieur de la zone andine, augmentant ainsi la protection effective.

²⁷ Cette énumération exhaustive est importante afin de comparer, dans la section 3.4, les effets de la position péruvienne sur certaines industries. Notons aussi que ces secteurs industriels sont ceux dont la Colombie a cherché à augmenter la protection effective.

3.4 La position péruvienne dans le Groupe andin et ses impacts dans les années 1990

A ce stade, il nous faut analyser la position du Pérou face à la Zone de libre-échange andine (ZLA) et au Tarif extérieur commun andin (TECA). Nous nous limiterons ici à mettre en perspective la situation du Pérou face au processus d'intégration sans en expliquer les causes. Ces dernières seront développées dans le chapitre IV.

Le Pérou s'est coupé du Groupe andin en 1992 en refusant l'application de la ZLA sur son territoire ainsi que les mesures devant être prises pour l'application d'un TECA (Rojas, 1997, p. 225). La décision 321 de 1992 du Pacte andin offrait cependant la possibilité, après plusieurs tractations difficiles, d'en arriver à la signature de traités commerciaux bilatéraux entre le Pérou et les autres membres du groupe andin. Cette porte permettait au pays de ne pas perdre l'accès au marché andin et ainsi étaient signés entre décembre 1992 et février 1993 des accords commerciaux bilatéraux avec tous les membres du Groupe andin (Basombrío et González-Vigil, 1993, p. 59-90; Tello Vidal, 2004, p. 72-73). Ce statut, temporaire, devait prendre fin le 31 janvier 1993 avec la réinsertion complète du Pérou, mais il a continuellement été prolongé. Le Pérou était donc, dès 1992, dans une situation où il a fait implicitement partie de la Zone de libre-échange andine, mais sans appliquer les mesures touchant le TECA.

La question de la libéralisation des combustibles doit être brièvement abordée pour mettre en valeur le niveau de libéralisation de l'économie péruvienne face au Groupe andin. Les autorités de Lima tentaient, depuis les années 1990, de substituer les importations de pétrole brut par une production locale (Iguíñez, 1998, p. 26). Durant les années 1990, une grande partie du déficit péruvien avec le Groupe andin était due aux combustibles, qui constituaient l'unique importation provenant de la zone andine non libéralisée par le Pérou. La libéralisation de ce produit, et donc son importation sans taxe, signifiait une perte importante de revenu douanier pour le Pérou (García Belaúnde, 1997, p. 52). Le fait que le Pérou n'a pas libéralisé ce produit dès 1993 fausse donc, selon García Belaúnde, les chiffres sur le degré de libéralisation du commerce entre le Pérou et le Groupe andin (*ibid*). Si certains auteurs ont souligné que le Pérou n'a libéralisé que 44 % de son commerce avec la

Communauté andine des nations en 1995 (Vega, 1997, p. 53), il faut cependant garder en tête que, de 1990 à 1995, 40,5 % des importations du Pérou en provenance de la CAN étaient des combustibles (CAN, 2004a, p. 34).

Plus grave, le TECA n'a jamais été appliqué par le Pérou, ce qui a entraîné de vives tensions avec le Venezuela et la Colombie, comme nous le verrons au chapitre IV. Lima a rejeté la structure semi-volontariste du TECA pour une structure tarifaire plate (uniforme) n'avantageant donc aucun secteur économique en particulier.

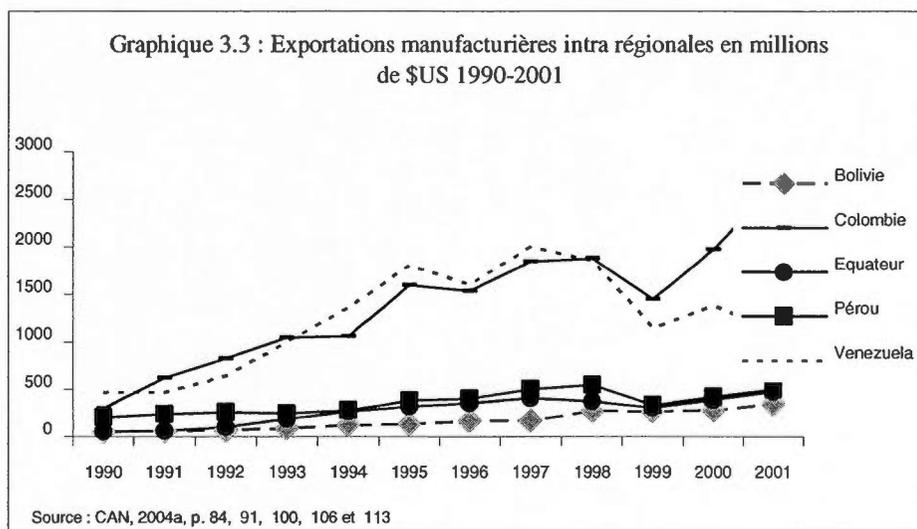
La position péruvienne visait donc l'accès à la Zone de libre-échange andine et le rejet du TECA. Cette dernière a généré de nombreuses conséquences négatives. Nous allons, dans les sections suivantes, analyser l'impact de cette position sur les exportations péruviennes, la balance commerciale du pays, la migration des firmes et sur la cohésion du bloc de négociation andin.

3.4.1 Le développement des exportations manufacturières intraandines dans les années 1990 et le cas péruvien

Les exportations intraandines du Groupe andin passent de 1,3 milliards de \$ US en 1990 à 5,6 milliards en 2001, une augmentation de 330 % durant cette période (CAN, 2004b, tabl. 16). Le processus d'ouverture économique entre les pays andins dans les années 1990 se caractérise par la forte croissance des exportations manufacturières intraandines en lien avec le processus d'ouverture du marché andin, tel qu'illustré au graphique 3.3.

La Colombie et le Venezuela voient leurs exportations manufacturières s'accroître de manière impressionnante entre 1990 et 2001. L'Équateur connaît une croissance importante alors que ses exportations passent de 53 à 474 millions de \$US en 2001. La Bolivie, qui, rappelons-le, n'a appliqué que partiellement le TECA, voit ses exportations manufacturières intraandines passer de 55 à 345 millions de 1990 à 2001. Les exportations manufacturières

intrarégionales péruviennes connaissent la plus faible progression, passant de 206 à 573 millions de \$US de 1990 à 2001.



Cela ne reflète pas du tout le poids économique du pays; les exportations manufacturières intraandines du Pérou sont d'un montant équivalent à celles de pays ayant un produit intérieur brut quatre à six fois plus petit.

Qu'en est-il des exportations non manufacturières (produits primaires) ? Le tableau 3.1 de la page suivante indique clairement la composition des exportations pour chaque pays du groupe d'intégration. On remarque ainsi que les exportations intrarégionales péruviennes, comme celles des autres pays, ont été principalement des produits manufacturiers.

Ceci correspond à l'analyse de Devlin et Ffrench Davis (1999, p. 286-288) qui soulignent que l'intégration régionale en Amérique latine dans les années 1990 a eu comme caractéristique principale de développer un commerce très intense en valeur ajoutée (produits manufacturiers). Le Pacte andin n'a pas fait exception à cette tendance. Les exportations intrarégionales ont toujours été à très haute valeur ajoutée et donc créatrices d'emploi.

Tableau 3.1
Proportion moyenne d'exportation de produits manufacturiers dans les exportations intrarégionales en pourcentage: 1990-1995 et 1996-2000

	1990-1995	1996-2000
Bolivie	72,5 %	81,9 %
Colombie	85,3 %	89,3 %
Équateur	56,1 %	67,5 %
Pérou	93,3 %	96,0 %
Venezuela	96,3 %	91,9 %

Source: CAN, 2004a, tabl. 11

Plusieurs indicateurs servent à montrer l'évolution comparée du processus de régionalisation économique dans les différents pays membres: la part d'exportation dans la région, l'indice d'intensité du commerce ou biais régional et l'indice de propension à l'exportation.

Durant les années 1990, tous les pays membres du Pacte andin ont vu leurs exportations se diriger de plus en plus vers la région andine à l'exception du Pérou. Le Venezuela a connu un processus similaire bien que cette tendance se soit réduite à la toute fin des années 1990. Le Pérou a connu une décroissance de sa part d'exportation, passant de 7,52 % à 6,52 %. Cette décroissance est faible, mais elle contraste clairement avec le phénomène de croissance observé chez les autres membres du groupe d'intégration comme nous pouvons le voir au tableau 3.2 de la page suivante.

L'évolution des exportations intrarégionales demeure cependant un indicateur primaire de régionalisation économique ne rendant pas compte du biais régional, ni de la taille et des variations de l'économie de chaque pays. Pour combler ce manque, nous allons faire l'analyse comparée de l'évolution de l'indice de biais régional et de l'indice de propension à l'exportation. Nous reprenons ici l'étude de Creamer (2004).

Tableau 3.2
Part des exportations intrarégionales en pourcentage du total mondial des exportations de
chaque pays, de 1990 à 2000

	1990-1992	1993-1997	1997-1999	2000
Bolivie	9,82	19,26	22,51	21,32
Colombie	10,21	16,68	16,97	16,54
Équateur	6,62	9,75	11,91	13,94
Pérou	7,51	7,52	7,09	6,52
Venezuela	3,42	8,75	8,85	5,13

Source: Creamer, 2004, tabl. 3

L'indice d'intensité du commerce, ou biais régional, calcule la tendance du commerce d'un pays à avoir un biais géographique ou régional, c'est-à-dire une zone privilégiée d'exportation, qui est dans notre cas la ZLA (Creamer, 2004, p. 53).

Tableau 3.3
Indice d'intensité du commerce par pays de 1990 à 2000

	1990-1992	1993-1997	1997-1999	2000
Bolivie	15,065	26,381	32,635	37,191
Colombie	15,464	22,691	24,219	28,854
Équateur	10,669	13,239	17,206	24,310
Pérou	11,809	10,242	10,095	11,379
Venezuela	5,254	11,908	12,298	8,954

Source: Creamer 2004, tabl. 3

Cet indice représente le rapport des exportations intrarégionales d'un pays sur ses exportations totales, divisé par sa part dans les importations mondiales²⁸. Rappelons que plus

²⁸ L'indice d'intensité du commerce péruvien andin ou biais régional andin : $Iip = \frac{X_{pcan}}{X_p} / \frac{M_p}{M_w}$
(Voir, Creamer, 2004, p. 54)

Dans la cas du Pérou, X_{pcan} : exportations péruviennes vers la zone andine, X_p : exportations péruviennes totales, M_{pcan} : importations péruviennes de la zone andine, et M_w : importations mondiales totales.

l'indice se rapproche de 1, plus le biais régional est faible, alors que plus il est grand plus le biais régional est fort.

Le tableau 3.3 précédent montre deux choses. D'abord, tous les pays andins ont un biais régional pour le marché andin. Puis, cette tendance rappelle celle de l'évolution des exportations intrarégionales. Le biais du Venezuela montre une tendance similaire aux autres membres du groupe d'intégration jusqu'en 1999, date à laquelle la progression de son indice baisse²⁹. Le Pérou connaît une régression de son indice jusqu'en 2000.

Finalement, l'indice de propension au commerce intrarégional est utile pour calculer la tendance d'un pays à exporter dans une zone donnée en fonction de son produit intérieur brut (PIB). C'est un indice composite formé d'un côté du biais régional et de l'autre de la part des exportations totales en fonction du PIB d'un pays³⁰. Cet indicateur permet de pondérer le poids des exportations en fonction de la taille de chaque pays. Il permet aussi de prendre en compte les variations des différents cycles économiques de chaque pays incluant les crises économiques.

Tableau 3.4
Propension à l'exportation intrarégionale par pays de 1990 à 2000

	1990-1992	1993-1997	1997-1999	2000
Bolivie	2,435	4,275	5,336	6,535
Colombie	2,571	2,652	2,991	4,656
Équateur	2,632	3,213	4,702	8,801
Pérou	0,974	1,052	1,083	1,460
Venezuela	1,478	3,263	2,259	2,300

Source: Creamer 2004, tabl. 3

²⁹ Le pays a subi une crise économique importante en 1999-2000 ce qui explique la faiblesse de cet indicateur. Ce dernier est cependant contrebalancé par l'indicateur de propension à l'exportation.

³⁰ L'indice de propension à exporter andin est, dans le cas du Pérou : $Ppcan = (Ipcan)(tp)$ considérant ici $Ipcan$: Indice d'intensité du commerce ou de biais régional du Pérou pour la Communauté andine $tp = Xp/PIBp$ où Xp : exportations du Pérou et $PIBp$: le PIB du Pérou (Voir Creamer, 2004, p. 54).

Ici, les résultats montrent encore la même tendance, mais de manière plus nuancée. Tous les pays ont eu un indice supérieur à celui du Pérou. Même en tenant compte du très faible indice du début des années 1990, la progression de l'indice péruvien demeure la plus faible entre les années 1990 et 2000, comme nous pouvons le voir au tableau 3.4.

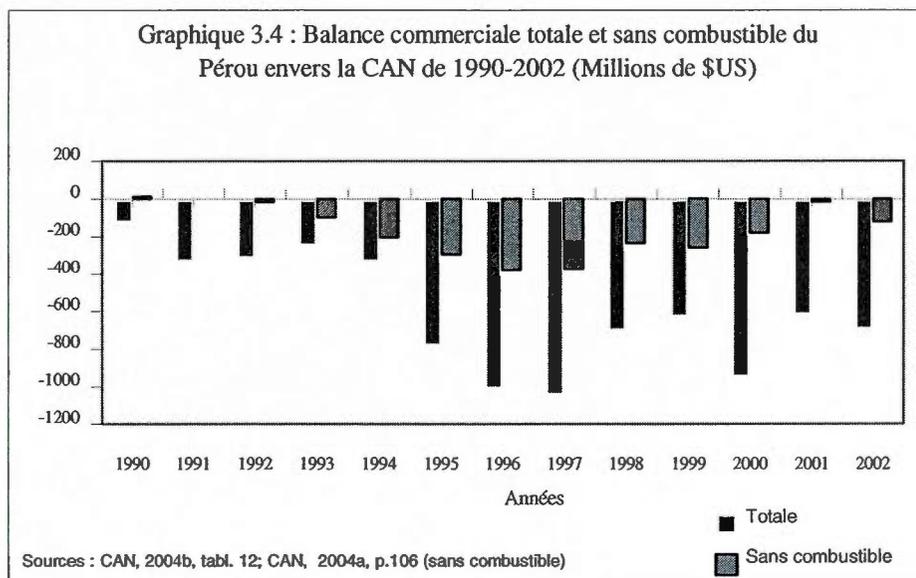
Tous ces indicateurs nous permettent de mettre en évidence que le Pérou est le pays qui a le moins profité de la libéralisation économique au sein du Groupe andin pour développer ses exportations manufacturières vers la zone andine (Creamer, 2004, p. 59). Si on se réfère aux deux premiers indicateurs, on peut même parler d'une faible «désintégration régionale» du pays. Ainsi, plusieurs questions se posent quant aux relations commerciales du Pérou avec les autres pays andins.

Qu'en est-il des importations péruviennes provenant de la ZLA? Y a-t-il une relation entre les échanges commerciaux du Pérou avec les autres membres et la disparité des tarifs douaniers à l'intérieur de la ZLA, découlant du choix du Pérou de faire bande à part en utilisant un tarif douanier plat? Nous allons tenter de répondre à ces questions dans les sections suivantes.

3.4.2 L'impact du tarif national uniforme sur la balance commerciale régionale et l'IDE

Le graphique 3.4 présente la balance commerciale totale et la balance hors combustibles du Pérou avec la Communauté andine des nations (CAN). Il nous montre d'abord qu'une grande partie du déficit est due aux importations de combustibles. Le manque d'hydrocarbures est un problème constant au Pérou; ces produits reçoivent donc un traitement particulier, comme nous l'avons vu. Nous nous intéressons plutôt ici au déficit hors combustible qui est composé principalement de produits manufacturiers (Fairlie Reinoso, 1997, p. 365). Il apparaît en 1993 et croît très rapidement pour atteindre un record de 377 millions de \$US en 1996. Ces importations proviennent majoritairement de Colombie

qui fournit au Pérou, en moyenne, entre 51,3 % et 56,4 % du total de ses importations manufacturières en provenance de la CAN entre 1992 et 1996 (González-Vigil, 2001, p. 40).



Les principaux produits déficitaires identifiés sont: les produits pétroliers raffinés, les produits chimiques de base et les fertilisants, les produits du textile, les produits de l'industrie du papier, du bois et du meuble ainsi que, dans une moindre mesure, les produits de l'automobile, du charbon, du ciment, du plastique et les produits synthétiques (Fairlie Reinoso, 1997, p. 365).

Il faut rappeler que 1992 est une année clef pour le Pacte andin et le Pérou: les pays du Pacte andin ont commencé à appliquer le programme TECA en mars 1992. Le Pérou, lui, a appliqué un tarif douanier plat (uniforme) de 15 % à partir d'août 1990. Y aurait-il un lien entre la disparité des différentes politiques douanières et le déficit commercial hors combustible du Pérou avec la CAN ?

Une relation entre l'augmentation du déficit du commerce péruvien et la différence de structure tarifaire entre le Pérou et la Colombie a été mise en évidence par González-Vigil

(2001). Cet auteur a calculé la marge préférentielle bilatérale (MPB) entre les deux pays. Cette marge résulte de la soustraction de la préférence bilatérale offerte à la Colombie, à la préférence sous-régionale que la Colombie aurait dû offrir au Pérou. La préférence bilatérale offerte à la Colombie par le Pérou est la différence entre le tarif national péruvien pour un pays tiers (15 % en moyenne) et le tarif de 0 % concédé par le Pérou à la Colombie dans le cadre de l'accord bilatéral de novembre 1992. La préférence sous-régionale de la Colombie représente la différence entre le TECA à quatre niveaux et un tarif de 0 % représentant la ZLA (*ibid.*, p. 40). Si la MPB est positive, l'auteur souligne que les industries péruviennes sont moins protégées que les colombiennes vis-à-vis des importations de l'extérieur de la zone andine.

Sept des dix secteurs manufacturiers constituant 85 % des importations en provenance de Colombie entre 1992 et 1996 ont une MPB positive. En d'autres termes, les industries péruviennes qui ont manqué de protection face à la concurrence extérieure à la zone andine sont aussi celles responsables du déficit commercial avec la Colombie³¹. C'est particulièrement le cas de l'industrie des produits alimentaires, de l'industrie chimique de base et des fertilisants et des autres produits chimiques, du textile, du papier, des dérivés de pétrole et du charbon ainsi que d'autres produits manufacturiers (*ibid.*). Il s'agit bien des secteurs qui ont entraîné un déficit de la balance commerciale hors combustible. De 1992 à 1996, les exportations colombiennes vers le Pérou dans les secteurs où la MPB est positive représentaient en moyenne annuellement 287 millions de \$US, soit l'équivalent du déficit de la balance commerciale péruvienne hors combustible avec la CAN durant cette période³².

On peut donc déduire de tout cela que le déficit commercial andin du Pérou hors combustible résulte du manque de protection tarifaire pour les industries péruviennes face à celle donnée en Colombie. Les industries colombiennes ont profité d'une protection supérieure, grâce à l'application du TECA, leur permettant de limiter la rude compétition de

³¹ Le tableau indiquant les secteurs touchés se trouve dans l'annexe I du mémoire ainsi que la marge préférentielle bilatérale et les coûts économiques évalués au niveau du renforcement des exportations colombiennes vers le Pérou.

³² Voir l'annexe 1.

produits concurrents venant de l'extérieur de la zone andine³³. González-Vigil conclut avec humour que le tarif douanier péruvien plat, combiné à la politique bilatérale péruvienne, a poussé à un effet de «sur sous-protection de l'industrie» (*ibid*). Ces observations sectorielles sont aussi confirmées par l'analyse des protections effectives³⁴. Le tableau 3.5 suivant présente la protection effective du Pérou et de la Colombie ainsi que celle du Pérou si ce dernier avait appliqué le TECA. Les protections effectives péruviennes, pour les mêmes secteurs entraînant le déficit commercial, sont plus basses que celles de la Colombie et auraient été plus fortes si le Pérou avait appliqué le TECA.

Tableau 3.5
Protection effective du Pérou, du Pérou avec le TECA et de la Colombie en 1997

Produits	Pérou	TECA	Colombie
Produits métalliques divers	12,2 %	21,9 %	29,4 %
Produits de minerais non métalliques	11,9 %	15,5 %	19,0 %
Sucre et sous-produits	8,0 %	29,1 %	42,1 %
Produits de boulangerie	21,1 %	33,3 %	42,8 %
Autres produits alimentaires	24,4 %	26,5 %	33,9 %
Papiers et produits du papier	11,8 %	14,5 %	16,5 %
Meubles	12,7 %	17,1 %	22,1 %
Produits de caoutchouc et plastiques	11,9 %	25,3 %	30,2 %
Textiles	11,8 %	14,5 %	16,5 %
Autres produits chimiques	11,0 %	13,7 %	16,1 %
Autres produits manufacturiers	11,4 %	15,6 %	13,2 %

Source: Abusada, Illescas et Taboada. 2001, tabl. V 4.3

Un autre aspect de la disparité douanière entre le Pérou et les autres membres de la zone touche l'imposition douanière des intrants. Les intrants qu'utilisent les secteurs industriels proviennent de pays situés en dehors de la ZLA.

³³ L'ouverture radicale de l'économie péruvienne a durement touché les industries du pays (Jiménez, 2000b).

³⁴ Les protections effectives représentent la protection réelle donnée à un produit en tenant compte des protections douanières offertes pour les divers intrants. Il ne s'agit donc pas de la protection nominale mais bien réelle.

Comme le Pérou n'a pas adopté le tarif extérieur commun, les intrants ont été imposés à un tarif douanier supérieur à celui du reste de la région andine (15 % au Pérou et 0 à 5 % dans les autres pays), comme le constate González-Vigil pour l'industrie péruvienne en général:

To explain all this it is necessary to return to the aforementioned specific factor of tariff policy, and to link it with the effects of the bilateral agreements that Peru concluded in that period, supposedly as a "lesser evil" than adopting the ACET and remaining in the AFTA. That was in *sic* circumstances in which Peruvian industry had to pay for imported inputs and capital goods a much higher tariff than the paid by the industries of all the other CAN countries. (González-Vigil, 2001, p. 40)³⁵.

Ainsi, les intrants compris dans les exportations colombiennes vers le Pérou ont été moins taxés, ce qui explique aussi pourquoi la protection effective colombienne est supérieure à celle du Pérou puisque, par définition, la protection effective sur un produit final est plus forte si les intrants sont moins protégés. Une étude de l'Université du Pacifique de Lima explique aussi la faiblesse des exportations manufacturières et le déficit commercial du Pérou avec la région, par la position des autorités de Lima sur la question du TECA:

It is clear that the temporary and partial withdrawal of Peru from the AC in 1992 had a negative effect on its manufactured export performance. As we have mentioned in several parts of the paper, this enables Colombia and Venezuela to gain a greater share of export diversification. The difference between the Andean's Common External Tariff and Peru's own tariff structure played a very important role in determining its position as net importer within the sub region during the 90's. Furthermore, the discretionary nature of the bilateral preferential trade agreements signed between Peru and each of the Andean countries distorted even more the trade flows in detrimental of the Peruvian "non traditional" exports. (Carrillo Tudela et Hernández García, 2000, p. 33).

De plus, une autre observation vient s'ajouter à cela. Une corrélation a été faite entre le déficit commercial péruvien avec la Colombie et les investissements directs étrangers (IDE) perçus par la Colombie entre 1992 et 1999.

³⁵ Ce fait a aussi été souligné par Carlos Vega comme un facteur limitant la compétitivité des firmes et des exportations péruviennes dans la zone andine (Vega, 1997, p. 52).

Un rapport de la Banque Interaméricaine de Développement sur les effets microéconomiques de l'intégration andine souligne aussi, en reprenant l'analyse de González-Vigil, qu'il y a une corrélation directe entre les importations péruviennes de produits manufacturiers en provenance de Colombie et l'augmentation de l'IDE en Colombie pour ces mêmes industries:

[...] si nous effectuons la même corrélation entre l'IDE mondial capté par la Colombie et les importations effectuées par le Pérou depuis ce pays, dans le secteur manufacturier, nous trouvons une corrélation positive de 0,30 et significative à 88 % pour la période 1992-1999. C'est donc dire que, jusqu'à un certain point, les industries péruviennes qui montreront une plus grande croissance dans leurs importations depuis la Colombie seront de manière coïncidente celles qui recevront le plus d'investissement dans ce pays. González Vigil ([2001], pp. 43-45) souligne que, du fait des sur-coûts douaniers et de la «sur déprotection» existante durant cette décennie au Pérou, le haut niveau de croissance des importations manufacturières du Pérou envers la Colombie n'est pas surprenant, ni que les investissements et les entreprises aient préféré se localiser en Colombie pour renforcer l'industrie de ce pays et non pas celle du Pérou. Il signale qu'une entreprise située dans ce pays payait un tarif douanier inférieur pour les intrants et les biens en capital importé et pouvait les vendre au Pérou en profitant d'une sur-préférence douanière. (Traduction libre)³⁶.

Ainsi, les secteurs industriels pour lesquels la Colombie recevait un afflux d'IDE sont ceux qui n'ont pas été assez protégés au Pérou, et sont également ceux qui sont responsables du déficit de la balance commerciale péruvienne, selon González-Vigil et Fairlie Reinoso³⁷.

³⁶ Más aún, si efectuamos el mismo análisis de correlación entre la IED mundial captada por Colombia y las importaciones efectuadas por Perú desde ese país, en el sector manufacturero, encontramos una correlación positiva de 0,30 y significativa al 88 % para el periodo 1992-1999. Es decir, hasta cierto punto las industrias peruanas que mostraron un mayor crecimiento en sus importaciones desde Colombia fueron coincidentemente las que recibieron mayor IED en el país. González Vigil ([2001], pp. 43-45) señala que dado los sobre-costos arancelarios y la « sobre-desprotección » existente en aquella década en el Perú, no es sorprendente el elevado crecimiento de las importaciones manufactureras realizadas por el Perú desde Colombia, ni que los inversionistas y las empresas hubieran preferido localizarse en Colombia para hacer industria y no en Perú. Señala que una empresa ubicada en ese país pagaba un menor arancel por los insumos y bienes de capital importados del mundo y podía vender en Perú gozando de una sobre-preferencia arancelaria. (BID, 2003, p. 58)

³⁷ Soit les produits manufacturiers de l'industrie chimique de base et des fertilisants, les autres produits chimiques, le textile, les produits du papier et du bois, du pétrole raffiné, des dérivés de pétrole et du charbon, mais aussi d'autres produits manufacturiers non identifiés par la première étude de Fernando González-Vigil (Voir l'annexe II).

En résumé, les industries péruviennes ont été désavantagées par le tarif douanier du Pérou qui les protégeait moins et leur faisait payer les intrants nécessaires plus chers. De plus, elles bénéficiaient de moins de capitaux et d'investissements. Dans ces conditions, les industries péruviennes ont pu choisir de se déplacer vers la Colombie ou d'autres pays de la ZLA afin de bénéficier de meilleures conditions. Nous allons en voir plusieurs exemples.

3.4.3 Migration des firmes péruviennes dans la sous-région

La situation particulière du Pérou dans le Pacte andin a inévitablement désavantagé les firmes péruviennes face à celles des autres pays de la région. L'économiste Luis Abugattás souligne ainsi que plusieurs entreprises manufacturières péruviennes, dans les secteurs de la confection, du chocolat, des produits chimiques, des pneus et du papier en particulier, ont cessé leurs activités au Pérou dans les années 1990 pour se déplacer vers d'autres pays du Pacte andin et ensuite réexporter leurs produits vers le pays:

A phenomenon that is closely related to that of closure is the migration of production abroad. In view of the unfavourable conditions prevalent on the domestic market, some firms opted to alter their business strategies and to relocate production in other countries, -principally in other member states of the Andean Pact- and export to Peru instead of producing there. This was particularly commonplace in the chocolate, and confectionery industry, the production of industrial and domestic cleansers, the tyre industry and the paper industry (which practically disappeared). The practice tended to be simplest for transnational firms with pre-existing productive bases in other countries. (Abugattás, 1998, p. 77).

Dans le secteur pharmaceutique par exemple, le Pérou a perdu au début des années 1990 les transnationales Pfizer, Schering, Merck, Sharp & Dome, Bayer & Roche, qui se sont installées en Colombie, au Venezuela et au Mexique (Araoz, Bonifaz et González-Vigil, 2001, p. 144). Les produits pharmaceutiques fabriqués dans les deux pays andins sont ensuite revendus librement dans la ZLA, et donc au Pérou (*ibid*). Cette migration des firmes localisées au Pérou vers ces deux pays s'explique par deux éléments. D'abord, comme le

Pérou n'a pas appliqué le TECA, les intrants chimiques provenant de l'extérieur de la zone ont été taxés à raison de 15 % (12 % à partir de 1992) alors que dans les autres pays andins, ces intrants étaient taxés à hauteur de 0 à 5 %. Du fait de la préférence tarifaire offerte par le Pérou aux autres membres du groupe andin, les exportations en provenance du Venezuela, mais surtout de la Colombie, ont été favorisées sur le marché péruvien (*ibid.*). Il en résulte une relocalisation des firmes péruviennes dans la sous-région andine et une importation croissante de produits pharmaceutiques en provenance de la Colombie et du Venezuela.

Dans le cas de l'automobile, secteur qui a presque disparu, le Pérou a perdu les firmes de voitures Nissan, Toyota et Volkswagen et de camions Mitsubishi qu'il avait réussi à attirer durant le temps de l'ISI (*ibid.*, p. 147). Ce déplacement des entreprises au Venezuela et dans d'autres pays d'Amérique latine est là aussi imputable en grande partie aux tarifs douaniers sur les intrants, plus élevés au Pérou qu'au Venezuela (15 % au Pérou et 0 à 5 % au Venezuela). La politique commerciale péruvienne, à travers son rejet du TECA et du Programme automobile andin, a laissé sans protection son secteur de l'assemblage automobile (*ibid.*, p. 149). Les importations péruviennes d'automobiles vers la fin des années 1990 provenaient à près de 70 % du couple Japon (51 %)-Corée (19 %) alors que le Pérou n'exportait plus vers la zone andine. En contrepartie, le Venezuela et l'Équateur exportent de plus en plus vers la Colombie. Le fait intéressant ici est que la base industrielle de l'axe Colombie-Venezuela-Équateur a réussi à mieux faire face à la compétition étrangère, principalement asiatique, en garantissant un contenu régional. Grâce au Programme automobile andin, les importations d'automobiles de l'extérieur de la zone andine ont été taxées à hauteur de 35 % à 40 %. Ainsi, le Venezuela et l'Équateur fournissaient encore plus du tiers du marché automobile colombien durant les années 1990 (37 % en 1997) (*ibid.*, p. 152).

Il est évident que ces changements observés dans les flux de commerce et d'investissement favorisant la Colombie, et dans une moindre mesure le Venezuela, aux dépens du Pérou ont eu un impact de relocalisation /concentration géographique industrielle. On a vu que les investissements directs étrangers visant principalement des entreprises multinationales ont déplacé leurs investissements en même temps que leur lieu de production,

aux dépens du Pérou. Ainsi, comme nous l'avons démontré, le rejet du TECA par le Pérou a eu comme effet de désindustrialiser le Pérou et de renforcer l'effet de concentration industrielle vers la Colombie et le Venezuela. Rien n'indique que cet effet aurait pu être complètement éliminé par l'adhésion du Pérou au TECA, mais on peut affirmer sans erreur que l'effet aurait été moindre.

Nous nous sommes jusqu'à maintenant attardés aux impacts économiques de la crise péruvienne au sein du Pacte andin. Notre dernière section visera à analyser les répercussions de la position péruvienne sur la capacité du groupe andin à défendre une position commune dans les négociations internationales.

3.4.4 La position péruvienne et la politique commerciale commune andine

L'Amérique latine a connu depuis les années 1990 une explosion d'accords de commerce bilatéraux entre les pays de la sous-région (Devlin et French-Davis, 1999, p. 262). Face à ce phénomène, la politique commerciale commune andine a été particulièrement inefficace. Chaque pays a développé un réseau d'accords bilatéraux sans se soucier de l'importance d'assurer une position commune (Fairlie Reinoso, 2004a, p. 210). Certains auteurs ont soutenu que le manque d'interdépendance économique entre les membres du Pacte andin pouvait expliquer ce phénomène (Bonilla, 2000, p. 142). Sans remettre en question cet élément, nous allons, dans la perspective péruvienne, démontrer que les difficultés du Pacte andin à ce niveau sont aussi le reflet des différences de vision dans l'intégration. Il n'est pas facile d'illustrer cette tendance car le statut du Pérou au sein du Pacte andin entre 1992 et 1997 est imprécis, comme nous l'avons vu. Nous illustrerons cependant cette situation par deux cas où le Pérou et le bloc volontariste andin ont clairement opté pour des approches différentes de négociations durant les années 1990.

3.4.4.1 Les négociations avec le Mexique et la position péruvienne

Dès 1991, à travers l'Acte de Barahona, les pays du Groupe andin se sont entendus pour permettre la concession de préférences commerciales à d'autres pays membres de l'ALADI sur une base collective. C'est dans ce cadre qu'ont débuté les négociations d'un accord de libre-échange devant unir les cinq pays du Groupe andin et le Mexique (Zuluaga et Lozano, 2001b, p. 168). Cette décision reflétait le respect de l'Article 68 du Pacte andin voulant que les membres du groupe soient obligés de réaliser des consultations et de coordonner leur position dans le cadre des préférences commerciales offertes aux autres pays extérieurs au groupe (Frontaura, 2004, p. 2). Cette initiative a cependant été un échec à cause de dissensions internes au sein du Pacte andin, portant entre autres sur les conditions, particulières ou non, à offrir aux deux plus petites économies du groupe (Zuluaga et Lozano, 2001b, p. 168). Face à cet échec, le Venezuela et la Colombie ont continué seuls les négociations avec le Mexique. Les deux pays ont cherché alors à renforcer leur accès au marché des États-Unis et du Canada alors que le Mexique négociait au même moment l'Accord de libre-échange nord-américain (Bonilla, 2000, p. 149). Du côté mexicain, cet accord avec les pays andins a été entrevu comme un moyen de réduire la dépendance du pays au marché des États-Unis.

En juin 1992, le Pérou annonçait qu'il rejetait les négociations sur la base du fait qu'elles suivaient le même mode d'intégration que le Pacte andin (Carmona, 1992). L'échec dans les négociations communes a poussé la Commission andine à adopter la décision 322 d'août 1992 qui a permis aux pays membres de négocier unilatéralement leurs préférences commerciales (Frontaura, 2004, p. 3). En 1994, un accord de libre-échange entre la Colombie, le Venezuela et le Mexique était signé sous l'acronyme de Groupe des Trois ou G3. Cet accord ne s'est appliqué qu'aux membres signataires, laissant de côté les trois autres membres du Groupe andin (Zuluaga et Lozano, 2001b, p. 168). Le G3 (CE.33 dans la classification de l'ALADI) était un véritable accord de libre-échange incluant une libéralisation complète du commerce avec certaines exceptions mineures. Pourtant, un an après la signature de G3 en 1995, les autorités de Lima signaient bilatéralement un accord de

commerce préférentiel avec le Mexique dont les implications ont cependant été moins grandes que celles du G3³⁸. Comment comprendre la position péruvienne?

L'accord Pérou-Mexique était un accord de libéralisation partielle plus restreint que celui du G3. Cependant, le Pérou a pu obtenir des concessions importantes de la part du Mexique, incluant des réductions douanières de 50 à 100 % sur les produits de la mer, le textile, les produits agricoles et les produits miniers qui forment les principaux secteurs d'exportation du pays, comme nous l'avons vu. Le G3, bien que conclu entre deux pays andins et non cinq, a été négocié de façon à refléter la structure de protection du TECA, car la décision 322 de la Communauté andine imposait que tout nouvel accord commercial soit compatible avec les compromis faits dans le secteur douanier (Zuluaga et Lozano, 2001b, p. 169).

Le Pérou ne pouvait pas entrer dans le G3, car ses positions libérales s'opposaient aux politiques commerciales des pays du G3. En effet, le processus d'intégration du G3 présentait, dès sa création, une politique volontariste de protection douanière, comme le souligne Garay: «On remarque la coïncidence entre les structures internes de protection dans les pays du Groupe des Trois qui se manifeste dans la configuration par type de biens ; les échelles du tarif douanier, le niveau tarifaire moyen et la dispersion, l'absence de restrictions quantitatives pour la quasi-totalité des articles du tarif douanier.» (Garay, 1993, p. 113).

Comme nous l'avons souligné, la position péruvienne a, dans le cadre de l'intégration andine, formellement combattu le tarif extérieur semi-volontariste échelonné visant la protection de certains produits au profit d'un tarif extérieur plat. Le rejet du G3 reflète cette approche. Aucun autre accord de commerce ne sera par la suite signé conjointement entre le Pérou et le bloc andin durant les années 1990.

³⁸ Pour comparer les accords, consulter la page des accords préférentiels de commerce signés dans le cadre de l'Association latino-américaine d'intégration (AAP.CE) En ligne. <<http://www.aladi.org/>>. Consulté le 03/05/2005. Pour les préférences commerciales mexicaines à l'égard du Pérou, consulter aussi la page du Ministère du commerce extérieur péruvien. En ligne <<http://www.mincetur.gob.pe/COMERCIO/LEGAL/MEXICO/anexo1.htm>>. Consulté le 05/03/2005.

3.4.4.2 Les tiraillements dans les négociations de la ZLEA et la position péruvienne.

En 1991, avec l'Entreprise pour les Amériques, les États-Unis ont pris l'initiative de créer une Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA). Ce processus de négociation est devenu moribond depuis 2004 et les différents pays du continent cherchent depuis des stratégies alternatives (Brunelle, 2004). Néanmoins, nous allons mettre en évidence les difficultés du Groupe andin lors de ces négociations. Le Pérou a officiellement réintégré le Groupe andin depuis 1997, même s'il n'applique toujours pas le TECA.

Dès 1998, la structure organisationnelle entourant la mise en place de la ZLEA incluait plusieurs groupes de négociation chargés chacun de thèmes précis. L'un des groupes les plus importants était celui de l'accès au marché, car il devait discuter des barrières douanières et techniques ainsi que des mesures non douanières (Frontaura, 2004, p. 9). La question de savoir si les groupes d'intégration pouvaient négocier en bloc est rapidement devenu un des enjeux des négociations. Les États-Unis se sont d'abord opposés à cette décision, mais les pays latino-américains sont parvenus à imposer que les négociations se fassent individuellement ou en «blocs régionaux» dès la troisième réunion des ministres du Commerce à Belo Horizonte (Brésil) en mai 1997 (Vaillancourt, 2001, p. 43).

Le Groupe andin a eu de telles difficultés à présenter une liste commune des tarifs de base pour les négociations d'accès au marché qu'il a failli ne rien présenter du tout (Sánchez, 2003, p. 11). Selon Frontaura (2004, p. 9), une raison majeure de ces difficultés résidait dans l'obligation pour tous les pays du Groupe andin de faire référence au même tarif de base afin de négocier conjointement des réductions douanières. Le fait que le Pérou n'ait pas appliqué le TECA a donc lourdement compliqué les négociations communes. Un important thème de discorde entre le Pérou et le bloc volontariste était aussi lié aux structures de protection dans l'industrie de l'automobile qui, jumelées aux mesures de promotion d'exportation, étaient appliquées par trois pays (Colombie, Venezuela, Équateur) contre deux (Bolivie, Pérou) qui n'ont pas rejoint la position commune³⁹. Le manque de cohésion de la position andine a été si

³⁹ Le Pérou n'a jamais participé au Programme automobile andin, ce qui explique ces divergences.

grand que les autres délégations ont, à plusieurs reprises, demandé si elles devaient négocier avec chaque pays individuellement ou en groupe (*ibid.*, p. 9). Face à cette problématique, la décision 535 d'octobre 2002 de la CAN a permis au Pérou de négocier individuellement ses réductions douanières pour 38 % de son univers douanier, contrairement aux autres membres du groupe andin qui en sont arrivés à un consensus pour la totalité de leur univers douanier (Nogueira et Taccone, 2005, p. 55).

Ces deux exemples montrent clairement que la position du Pérou dans le groupe andin a eu un impact sur les négociations communes andines avant 1992 et après le retour officiel du pays dans le groupe d'intégration. Dans les deux cas, les dissensions proviennent du manque d'harmonisation dans les tarifs douaniers. Le Pérou a fait souvent cavalier seul face au bloc volontariste. On ne peut cependant pas passer sous silence que le bilatéralisme prédomine la plupart du temps dans les négociations commerciales des cinq pays membres⁴⁰.

3.5 Conclusion

La position péruvienne au sein du Groupe andin dans les années 1990 s'est démarquée par l'adoption d'une situation de libre-échange et le rejet du TECA semi-volontariste. Ce dernier a été soutenu par un bloc volontariste formé de la Colombie, du Venezuela et de l'Équateur. Comme nous l'avons vu, le Pérou, à cause de cette position, a souffert de trois préjudices principalement au profit de la Colombie soit: 1) une faible performance de ses exportations intrarégionales, 2) l'augmentation de son déficit commercial industriel, et 3) une perte d'IDE et une migration des firmes péruviennes dans la sous-région. Ces observations résultent du manque de protections offertes par le Pérou à ses industries.

Le tarif douanier plat du Pérou ne protège pas assez ses industries face aux autres pays du groupe (en situation de libre-échange), tout en rendant plus chers les intrants

⁴⁰ Les pays andins ont beaucoup de difficultés à tenir une position commune, que cela soit dans les forums de l'Organisation mondiale du commerce ou dans d'autres institutions internationales (Frontaura, 2004).

nécessaires aux industries péruviennes, ce qui engendre une protection effective beaucoup plus basse que celle que reçoivent les industries du bloc volontariste.

Finalement, nous avons vu que la position péruvienne face au TECA a limité la cohésion d'une position commune andine dans les négociations avec le Mexique et au niveau de la ZLEA.

CHAPITRE IV

LES FACTEURS EFFECTIFS DE LA CRISE FACE AU TECA

Comme nous l'avons souligné, l'intégration régionale en tant que construction politique dépend de trois facteurs. Le premier, qui sera illustré à la section 4.1, est la compatibilité des stratégies de régionalisation des États en lien avec leur politique industrielle. Le second fait référence à la capacité des institutions régionales à garantir l'ordre du régime, ce qui sera illustré à la section 4.2. Le dernier tient à l'influence des acteurs privés nationaux sur le processus d'intégration, comme nous le verrons à la section 4.3.

4.1 Réformes économiques péruviennes et confrontation avec le bloc semi-volontariste

Les réformes économiques péruviennes des années 1990 ont été beaucoup plus radicales que celles des membres du bloc semi-volontariste. Elles ont avant tout visé le retour du modèle primaire exportateur des années 1950. Aucune politique industrielle de développement n'a été menée et la politique commerciale n'a pas favorisé l'industrie de façon délibérée. Dans ce cadre, l'affrontement entre le Pérou et le bloc semi-volontariste porte inévitablement sur le tarif extérieur commun. Comme nous l'avons souligné, la présence d'une politique industrielle impliquant une structure tarifaire échelonnée est un critère important de compatibilité avec une approche semi-volontariste de l'intégration régionale. Nous allons décrire, dans la section 4.1.1, les réformes économiques péruviennes marquant le retour du modèle exportateur primaire et leurs impacts sur l'industrie. Dans la section 4.1.2, nous montrerons que les réformes économiques ont été marquées par l'absence de politique

industrielle et que les tarifs douaniers n'ont pas été utilisés pour promouvoir le développement industriel. Dans la section 4.1.3, nous montrerons que la crise péruvienne d'intégration provient de son refus d'utiliser un tarif douanier semi-volontariste.

4.1.1 Les réformes économiques et le retour au modèle exportateur primaire

Les années 1990 marquent un point tournant dans la vie politique et économique péruvienne. Cette décennie est caractérisée par le retour de l'autoritarisme incarné par le nouveau président Alberto Fujimori, après une décennie de régime démocratique.

Les réformes économiques des années 1990 ont été d'une intensité jamais connues au Pérou, même en comparaison avec l'expérience du gouvernement de Belaúnde Terry (1980-1985). Le président Fujimori a même fomenté un «auto coup d'État» en 1992 qui lui a permis de changer la Constitution du pays et de concentrer le pouvoir politique au niveau de la présidence. Ces changements ont permis au nouveau président de gouverner par décrets présidentiels et d'imposer plus facilement les nouvelles réformes économiques (Cotler et Grompone, 2000, p. 27-29).

Au niveau économique, c'est la fin du volontarisme péruvien et l'adoption d'une politique commerciale très libérale. L'économiste Efraín Gonzales de Olarte souligne que, à la suite de l'ISI, il y a eu plusieurs programmes de réformes néolibérales en Amérique latine, mais que celui qui a été appliqué au Pérou reste parmi les plus sauvages (Gonzales de Olarte, 1998, p. 32-35).

Des programmes de réforme beaucoup plus modérés ont été appliqués au Costa Rica (1986), en Uruguay (1974) et au Chili lors des réformes de deuxième génération, après 1989. Des réformes flexibles, alliant le respect du cadre démocratique à une orientation progressive de la politique macroéconomique vers l'ouverture économique, incluant un contrôle graduel du taux de change, des politiques sectorielles et sociales, y ont été appliquées.

Un modèle intermédiaire de réformes était avant tout axé sur des politiques sociales et sectorielles sélectives dans le cadre d'une forte libéralisation. On y retrouvait aussi une politique monétaire et fiscale active avec un type de change supervisé. Ce type de réforme était caractéristique des réformes économiques au Mexique (1989), au Venezuela (1990) et en Argentine (1991). L'approche radicale visant la privatisation des entreprises publiques, la libéralisation extrême du commerce extérieur, une politique monétaire passive ainsi que la réduction de la politique économique à une politique macroéconomique étroite a été présente dans les seuls cas du Chili (1975 à 1981), de la Bolivie (1985) et du Pérou dans les années 1990 (*ibid*).

La nouvelle stratégie économique du Pérou visait à redynamiser l'économie par le retour au modèle exportateur primaire afin de dégager un surplus commercial grâce à un boom exportateur des produits miniers, pétroliers, agricoles ainsi que ceux de la pêche (Iguíñiz, 1998, p. 26). Pour cela, il fallait favoriser le retour des investisseurs étrangers dans les activités d'extraction, afin de financer les nombreuses privatisations.

Dans cette optique, la réinsertion du pays dans la Communauté financière internationale par une reprise des paiements de la dette extérieure du pays est fondamentale (Gonzales de Olarte, 1998, p. 22). Le remboursement de la dette avait été très limité durant la «fronde» du gouvernement García, comme nous l'avons vu. La réinsertion du Pérou au sein des grandes institutions financières internationales était cependant conditionnelle à l'application d'un strict programme d'ajustement structurel répondant aux critères du Consensus de Washington (*ibid*). Ce dernier visait une stabilisation économique passant par la libéralisation de l'économie, la déréglementation et les privatisations (Wise, 2003, p. 179). Ces mesures économiques ont été appliquées avec fermeté sous l'influence de la Banque mondiale, du Fonds monétaire international et de la Banque Interaméricaine de Développement (Iguíñiz, 1998, p. 26). Une telle politique visait aussi à rassurer les investisseurs internationaux en envoyant un message clair sur la future politique économique.

Le retour du modèle exportateur primaire a donc favorisé les exportations primaires aux dépens des industries manufacturières. Par «exportation traditionnelle», on entend au

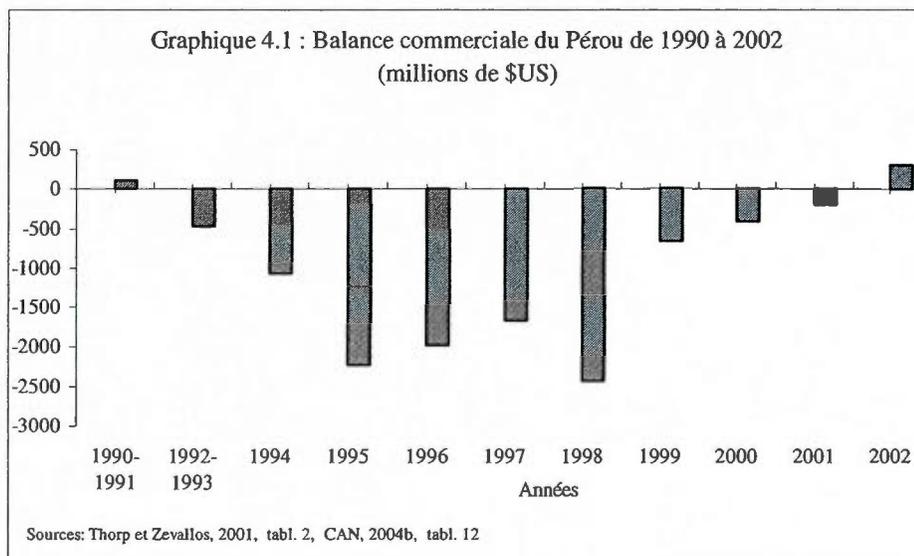
Pérou les exportations agricoles primaires (coton, café, sucre), les produits non transformés de la pêche traditionnelle et les produits extractifs (mines, pétroles). La proportion des exportations traditionnelles a augmenté légèrement, passant de 68,1 % des exportations totales en 1990 à 69,4 % en 2000 (Thorp et Zevallos, 2001, p. 25). De plus, il s'est produit une spécialisation au sein des produits traditionnels. Depuis 1992, la part des ressources extractives (mines, pétroles) a considérablement augmenté, passant de 48,8 % des exportations totales du pays en 1992 à près de 55,1 % en 2002⁴¹. Les exportations traditionnelles ont tiré profit du boom des prix miniers de 1992 à 1997. L'impact de la chute des prix des matières premières en 1997, lié à la crise asiatique, a eu un effet majeur sur l'économie péruvienne à travers la détérioration des termes de l'échange (Corbo, 2003, p. 31-32). Le Pérou devient donc plus que jamais dépendant des fluctuations des prix internationaux des matières premières. Le boom exportateur de matières premières des années 1990 n'a cependant pas permis au pays de dégager un surplus commercial avant 2002 (voir grap. 4.1).

L'ouverture drastique de l'économie a favorisé l'importation massive de produits manufacturiers étrangers. Ceci a entraîné l'augmentation alarmante du déficit du commerce extérieur, comme le souligne Félix Jiménez:

Cette politique a provoqué une perte massive de compétitivité de la production manufacturière ainsi qu'un recul important du marché intérieur, à cause de l'accroissement des importations. La réinsertion s'est faite ainsi à l'envers. Au lieu de produire et d'exporter davantage de produits manufacturiers, le Pérou a davantage importé. Alors que les exportations ont augmenté de 72,3 % entre 1990 et 1998, les importations ont connu une hausse de 258,5 %. La part du Pérou au sein du marché mondial de produits manufacturiers et du Groupe andin a diminué. En 2000, le déficit commercial manufacturier a dépassé 50 % de la production du secteur, de même que durant les années du modèle primaire exportateur des années 1950 (en 1990, ce pourcentage était de 30,6 %). (Jiménez, 2000b, p. 60).

⁴¹Calculateur statistique de la Banque Centrale du Pérou (BCRP). En ligne. <http://www.bcrp.gob.pe/VARIABLES/csm_01.asp?sIdioma=1&sFrecuencia=Q>. Consulté le 17/09/2005.

C'est pendant les années 1994-1998 que la balance commerciale a été la plus déficitaire, comme nous pouvons le voir au graphique 4.1.



Les réformes néolibérales ont donc renforcé le modèle primaire exportateur, mais aussi entraîné une désindustrialisation du pays. Ainsi, le même auteur souligne:

La nature de l'insertion commerciale antérieure n'a été ni modifiée en profondeur ni améliorée. En outre, l'économie péruvienne n'a pas pris définitivement le chemin de la croissance économique et de la création d'emplois et de revenus. Au contraire, il s'est produit un processus de renforcement du secteur primaire et une désindustrialisation. Ce qui n'a guère produit d'effets positifs sur l'emploi et, par conséquent, dans le domaine social. Par ailleurs, ce processus a affecté la capacité productive des industries compétitives et n'a pas encouragé le commerce intraindustriel développé pendant ces dernières décennies. (Jiménez, 2000b, p. 57).

Les difficultés du nouveau modèle de croissance rappellent les difficultés des années 1950. Le secteur extractif, clé de voûte du modèle primaire exportateur, est incapable de créer de l'emploi. Il ne produit pas non plus une valeur de retour suffisante dans l'économie nationale pour assurer un certain développement au niveau social (Thorp et Zevallos, 2001, p. 23). Les secteurs industriels, quant à eux, souffrent de la profonde ouverture économique.

4.1.2 Disparition de la politique industrielle péruvienne et impacts sur la structure douanière

L'Institut National de Planification, figure de l'interventionnisme économique de la gente militaire, est tout simplement éliminé dès 1992. Aucune politique sectorielle au niveau industriel et commercial ne sera instaurée par la suite. Comme le souligne Abugattas, la position du Ministère de l'industrie est alors que le libre fonctionnement des forces du marché reste la condition suffisante au développement économique, impliquant donc son inutilité: «La politique industrielle du fujimorisme a bien été décrite par un ministre du secteur qui affirmait "qu'il n'y a pas de meilleure politique industrielle pour le Pérou que l'absence de politique industrielle".» (Traduction libre) (La política industrial del fujimorismo fue bien reseñada por un ministro del sector que manifestó "que no hay mejor política industrial que la ausencia de política industrial".) (Abugattás, 2002, p. 29).

Tous les crédits à la production ont donc été éliminés, et on a assisté à la fermeture de toutes les banques de développement du pays, soit les banques de développement agricole, minière et industrielle, qui n'ont été remplacées par aucun autre organisme (Gonzales de Olarte, 1998, p. 52). Les réformes des années 1990 sont donc allées beaucoup plus loin que celles de la période 1980-1985, pendant lesquelles ces outils de développement économique étaient tout de même restés en place. Notons cependant que les aides, principalement des concessions d'impôts aux grandes entreprises minières et d'extraction pétrolière, ont été apportées presque exclusivement au secteur exportateur primaire (Thorp et Zevallos, 2001, p. 24; Abugattás, 2002, p. 29). Thorp et Zevallos, commentant les réformes néolibérales des années 1990 au Pérou, résument ainsi la situation lorsqu'elles affirment: «Par sa philosophie, la version (des réformes néolibérales, je souligne) des années quatre-vingt-dix n'a pas implanté de politiques sectorielles et n'a pas daigné prendre quelque mesure que ce soit du côté micro (économique, je souligne), du côté de l'offre ainsi que pour des développements institutionnels appropriés. (Traduction libre). (Por su filosofía, la versión de los noventa no implementó políticas sectoriales y desdeñó cualquier medida de apoyo micro por el lado de la oferta, así como desarrollos institucionales apropiados.) (Thorp et Zevallos, 2001, p. 20).

Cette attitude doit être interprétée comme une volonté dogmatique de briser l'ancien modèle d'ISI en détruisant l'action de l'État (Távora, 1994, p. 6). Car, fondamentalement, l'évidence est là: il n'y a pas eu de politique industrielle depuis 1990 au Pérou et l'idée derrière toutes ces réformes demeure surtout la stabilisation macroéconomique (Távora, 1994, p. 6; Gonzales de Olarte, 1998, p. 49; Abugattás, 2002, p. 29).

Quatre ajustements drastiques importants, outils de ces réformes, sont mis en place dès août 1990 (Gonzales de Olarte, 1998, chap. 3). Ce sont: 1) la réduction du déficit public à travers l'augmentation des impôts, une réduction drastique des dépenses de l'État et des privatisations massives, 2) la libéralisation des barrières tarifaires et non tarifaires, 3) l'adoption d'une politique monétaire restrictive sous le mode de la caisse unique, limitant la création monétaire aux seuls revenus de l'État, et 4) la déréglementation du marché des changes, du travail et du transport sur le principe de la flexibilité des marchés. Nous étudierons dans ce mémoire uniquement la libéralisation des barrières tarifaires et non tarifaires, ce qui nous permettra de mettre en évidence l'absence de volonté du gouvernement de promouvoir une stratégie industrielle douanière.

Les effets des réformes néolibérales sur la politique douanière seront importants. Le tarif douanier moyen est réduit de manière drastique, passant de 68 % pour la période 1988-1990 à 18 % pour la période 1990-1992 (Paz Soldán et Carmen Rivera, 2000, p. 280). Le tarif douanier moyen baisse encore pour atteindre 13,5 % en 1997 (Abusada, Illescas et Taboada, 2001, p. 40). De plus, les tarifs douaniers ne sont pas utilisés de manière active pour assurer un développement industriel sélectif. Ainsi, le ministre de l'Économie Carlos Boloña impose dès août 1990 un tarif douanier plat (uniforme) de 15 % pour la très grande majorité des biens afin de ne favoriser aucun secteur économique en particulier et ce, avec l'objectif de réduire l'influence «des groupes économiques rentiers» identifiés aux secteurs industriels ayant profité de l'ISI (Távora, 1994, p. 15; Vega, 1997, p. 44). En effet, la logique gouvernementale vise à abaisser au maximum toutes les protections effectives afin de ne pas revenir aux politiques d'ISI qui ont créé un secteur industriel inefficace (Vega, 1997, p. 51).

Ce nouveau tarif douanier comporte une des déviations standard les plus faibles d'Amérique latine, indiquant ainsi qu'il y a très peu d'écart avec le tarif moyen, comme nous pouvons le voir au tableau 4.1. Cette tendance s'accroît après 1993; la déviation standard n'est plus, en 1998, que de 3,5 % (Abusada, Illescas et Taboada, 2001, p. 40). Les seuls produits exceptionnellement protégés sont les produits agricoles locaux pour des raisons de sécurité alimentaire et afin de contrebalancer les prix des denrées alimentaires des grands pays industrialisés dont la production et l'exportation sont subventionnées et aidées. Ces mêmes produits venant de l'étranger sont imposés à 25 %. Dans les autres cas (84 % de l'univers douanier), le tarif moyen péruvien passe de 15 % en 1991 à 12 % en 1993 pour se stabiliser par la suite (*ibid*). La volonté du gouvernement de baisser encore plus rapidement les tarifs douaniers durant la décennie se bute rapidement au lourd coût fiscal qu'entraîne une telle politique (Vega, 1997, p. 51). L'indice pondéré des mesures non douanières (restrictions à l'importation, quota d'importation) reflète aussi l'absence totale d'utilisation d'un quelconque outil de politique commerciale par rapport au reste de l'Amérique latine, illustrée par le tableau 4.1 suivant.

Tableau 4.1
Protection douanière et non douanière en Amérique latine 1991-1993

Pays	Indice pondéré des mesures non douanières (%) 1991-93	Déviations standard du tarif douanier (%) 1991-93
Argentine	3,1	7
Bolivie	n.d	1
Brésil	14,3	15
Chili	0,4	1
Colombie	2,3	6
Équateur	n.d	6
Paraguay	4,6	8
Pérou	0,0	4
Venezuela	2,8	6

Source: Paz Soldán et Carmen Rivera, 2000, tableau 9 et 10

Dans un deuxième temps, on assiste à la destruction des supports aux exportations non traditionnelles à travers la fin du programme FENT (Fonds d'appui aux exportations non traditionnelles) et la réduction drastique du programme CERTEX (Certificat de

remboursement d'impôts à l'exportation) à moins de 10 % du montant d'exportation (Rojas, 1997, p. 216-217). De plus, ce dernier programme est dès lors ouvert à tous les types d'exportations incluant les exportations primaires, faisant qu'en bout de ligne l'appui aux exportations non primaires devient très faible (*ibid.*). Les rabais douaniers, les subventions à l'importation ainsi que les restrictions à l'importation sont eux aussi éliminés (*ibid.*, p. 215-219).

Le Pérou ne développe pas non plus de stratégie de promotion d'exportation de produits non traditionnels visant à aider les entreprises durant la décennie 1990. César A. Peñaranda, ancien haut fonctionnaire durant la première phase du gouvernement Fujimori (1990-1992), soulignait en 1996 que le Pérou aurait dû mettre en place au plus vite une politique de promotion des exportations afin de réellement transformer le Pérou en «une économie pro-exportatrice» (Peñaranda, 1996, p. 23). Pour Carol Wise, le Pérou n'a en fait développé aucune stratégie de promotion d'exportation ni d'autres incitations à l'exportation jusqu'à aujourd'hui (Wise, 2003, p. 235). L'industrie manufacturière et les exportateurs non traditionnels ont donc été les secteurs les plus touchés par les réformes d'ouverture économique (Gonzales de Olarte, 1998, p. 116, Jiménez, 2000b, p. 57).

En conclusion, l'approche prise par le gouvernement d'Alberto Fujimori a été radicale. Il n'y a pas eu, contrairement à ce qui s'est produit en Colombie et au Venezuela, de planification ni d'étapes dans l'application des réformes économiques qui auraient pu amener un ajustement progressif des facteurs de production. Les réformes néolibérales visaient avant tout le retrait de l'intervention étatique de l'économie réduisant à néant la politique industrielle. La stratégie économique du nouveau gouvernement visait le retour au modèle exportateur primaire et une ouverture radicale de l'économie délaissant l'appui au secteur industriel. Les tarifs douaniers ont été baissés au maximum sans discernement sectoriel. La concentration du pouvoir politique entre les mains du président a facilité l'application des diverses réformes.

4.1.3 Le conflit de vision d'intégration entre le Pérou et le bloc semi-volontariste

En 1992, le Pérou annonce qu'il sort du Pacte andin alors que le ministre de l'Économie Carlos Boloña déclare son désintérêt envers ce «club de pays pauvres» (Mazurek, 2000, p. 13). Le ministre péruvien de l'Économie va traiter les autres membres du Pacte andin de «protectionnistes, mercantilistes et d'être accrochés au passé» (García Belaúnde, 1997, p. 49).

Cette crise résulte avant tout de l'opposition entre deux groupes; d'un côté, un bloc semi-volontariste formé du Venezuela, de la Colombie et de l'Équateur qui est en faveur d'une politique industrielle active impliquant un tarif extérieur volontariste, et de l'autre, le Pérou et la Bolivie qui ne cherchent qu'une seule intégration de type libérale axée sur le libre-échange, comme le soulignent Echavarría et Gamboa:

The overall objectives of trade policy proved a divisive issue, as Bolivia and Peru advocated more aggressive free trade reform, while Colombia and Venezuela held a more protectionist stance on "industrialist grounds", arguing that higher tariffs would be still necessary to encourage the formation of a stronger industrial base. (Echavarría et Gamboa, 2004, p. 150)⁴².

Les deux arguments du Pérou pour justifier sa suspension temporaire et partielle du TECA en 1992 sont, d'une part, la différence entre sa propre vision de l'intégration régionale et celle des pays membres plus volontaristes et, d'autre part, des facteurs que le Pérou considère comme étant des distorsions de la compétition au niveau douanier, mais aussi au niveau des subventions à l'exportation (Basombrío et González-Vigil, 1993, p. 24)⁴³.

Nous avons vu que le Pérou a une politique et une conception de l'intégration régionale très libérale en 1992, et qui s'oppose à la vision des leaders du groupe, la Colombie et le Venezuela.

⁴² Cet élément est aussi souligné par Ocampo et Esguerra (1994, p. 125).

⁴³ La question de l'uniformisation des politiques de soutien aux exportations a aussi été un élément important de discordance que nous n'analyserons cependant pas dans le cadre de ce mémoire.

Dans la vision du Pérou, le Pacte andin favorise les distorsions de la compétition en appliquant des tarifs douaniers variables en fonction du type de biens, ce qui protège préférentiellement certains secteurs de l'économie de la concurrence de produits venant de l'extérieur de la ZLA. Le Pérou veut en effet un tarif extérieur commun (TECA) similaire à son tarif douanier qui n'a qu'un seul niveau, 15 %, et qui est donc «plat» (c'est-à-dire uniforme), et n'avantage donc aucun secteur économique en particulier. Le Venezuela et la Colombie, aux positions plus volontaristes, veulent un TECA échelonné avec certaines exceptions pour les secteurs industriels et agricoles (Chan Sánchez, 1997, p. 383).

Comme nous pouvons le voir au tableau 4.1, la structure tarifaire péruvienne était déjà à la fin de 1991 beaucoup plus uniforme que celle des autres pays andins, à l'exception de la Bolivie, puisque le nombre de niveaux douaniers est plus faible que celui des autres pays de la CAN. Le niveau de 25 % est seulement appliqué sur certains produits agricoles et pétroliers; 87 % de l'univers douanier est alors imposé à 15 % (Vega, 1997, p. 44).

Tableau 4.2
Structure tarifaire des pays andins en décembre 1991

Pays	Niveaux douaniers	Pourcentage par niveau
Bolivie	2	5 et 10 %
Colombie	7	0, 5, 10, 15, 20, 35, 40 %
Équateur	12	0, 2, 5, 7, 10, 12, 15, 20, 25, 30, 35, 40, 50 %
Pérou	2	15 et 25 %
Venezuela	6	0, 5, 10, 15, 20, 25 %

Source: Tello Vidal, 2004, tableau 9

Ainsi, comme le souligne l'économiste Carlos Aquino, le rejet péruvien du TECA résulte du refus de mettre en place une quelconque protection industrielle. Il affirme : «Ainsi, le problème de la non adoption du AEC par le Pérou est qu'à la différence de ses partenaires de la CAN, il n'a pas de politique industrielle qui prétende défendre son industrie. » (Traduction libre) (Entonces, el problema de la no adopción del AEC por parte del Perú es

que el país a diferencia de sus socios en el CAN no tiene una política industrial que pretenda proteger a su industria.)⁴⁴. (Aquino, 2001, p. 75).

L'absence de politique industrielle au Pérou, qui aurait pu offrir une protection tarifaire à certains secteurs industriels, est liée à la stratégie économique du gouvernement qui cherche un retour du modèle exportateur primaire. Cet élément permet d'expliquer pourquoi le pays a toujours rejeté le TECA dont l'orientation première visait justement à stimuler le développement industriel régional. Mais, deux autres facteurs permettent d'expliquer la pérennité de la crise péruvienne.

4.2 Les institutions andines et les arrangements institutionnels face à la crise péruvienne

Les institutions régionales, comme nous l'avons souligné, sont importantes afin de garantir l'ordre du régime. Notre hypothèse à ce niveau est que les institutions andines ont plus géré la crise péruvienne que fait respecter le régime andin, marquant ainsi leur faiblesse. Cette «gestion de crise» explique pourquoi le statut de Pérou dans le Pacte andin est ambigu et se pérennise dans les années 1990. Cette ambiguïté découle du fait qu'officiellement le Pérou est membre du Pacte andin, mais qu'en réalité il n'a opté que pour la zone de libre-échange. Pour comprendre comment ce statut partiel d'intégration a pu être établi, il nous faut mettre en évidence deux éléments. Dans un premier temps, nous présentons comment fonctionnent les institutions andines face au processus d'intégration. Dans un deuxième temps, nous voyons comment ces dernières ont réglé la crise et quel a été le rôle des pays leaders du processus d'intégration.

⁴⁴ AEC en espagnol signifie *Arancel Externo Común* ou Tarif extérieur douanier commun en français.

4.2.1 Le fonctionnement institutionnel andin et le processus d'intégration régionale dans les années 1990

La structure institutionnelle andine a toujours été de nature intergouvernementale malgré toute une série de modifications institutionnelles. Initialement, avec l'Acte fondateur de Carthagène, le Pacte andin comprenait deux institutions, la Commission andine et la Junte andine (*Junta*). La Commission andine était une structure intergouvernementale dont l'objectif était de faire avancer le processus d'intégration sur la base d'un consensus majoritaire alors que la Junte devait faire appliquer les résolutions prises par les États et devait, en théorie, jouir de pouvoirs supranationaux. (Malamud, 2004, p. 139; Bustamante, 2004, p. 18).

En pratique, la mise en place de mécanismes devant garantir une certaine supranationalité a toujours été mise de côté. Ainsi, la représentation de chaque État à la Commission andine a toujours fonctionné sur le principe de la stricte égalité des États malgré leur différence de taille en terme d'économie ou de population, affaiblissant ainsi les chances d'en arriver à un consensus, à la différence du modèle européen d'intégration (Bustamante, 2004, p. 18). La Junte, en tant qu'organe technique indépendant, devait recevoir l'accord unanime des États membres (*ibid.*).

À partir de 1979, la structure institutionnelle a été quelque peu modifiée par l'ajout du Tribunal andin de justice et du Parlement andin. Le Parlement andin avait un rôle seulement consultatif et le Tribunal Andin de Justice comme fonction de faire respecter les engagements des États envers l'accord de Carthagène tout comme la Junte (*ibid.*, p. 21).

À partir de 1996, la structure institutionnelle andine changea de nouveau. La Junte fut éliminée pour être remplacée par le Secrétariat Général de la Communauté andine comme organe technique. La Commission andine perdit ses fonctions pour ne devenir qu'un organe devant promouvoir le processus d'intégration à travers ses *décisions communautaires* approuvant, désapprouvant ou amendant les décisions du Conseil Présidentiel Andin (*ibid.*, p. 23). Ce dernier va constituer la pièce centrale du nouveau Système d'Intégration Andin, selon

Bustamante (*ibid*). Cette autorité, composée des différents présidents des pays membres, a pour fonction de diriger la politique d'intégration, de nommer les divers responsables des autres organes, et aussi de superviser et d'examiner les politiques d'intégration (*ibid*).

Ce lourd appareillage institutionnel fait de la Communauté andine des nations le groupe d'intégration le plus institutionnalisé dans les Amériques (Malamud, 2004). Cependant, comme le souligne Andrés Malamud, le processus d'intégration andin est en fait principalement guidé par les États, et ce, à travers le Conseil Présidentiel Andin: «As to Andean Community and whatever the appraisal regarding its performance, most authors agree that any lately success should be acknowledge to one major institutional actor: the Andean Presidential Council.» (Malamud, 2004, p. 148).

De plus, la CAN procède souvent de manière intergouvernementale, sans respecter le droit communautaire andin, pour résoudre les conflits liés au non respect des mesures visant l'établissement du marché commun dans les années 1990, comme le souligne Casas Graega:

In recent years, lack of compliance with the targets set for the ACM in protocols or Andean legal provisions is demonstrating, to the participants themselves and to other international actors, the weakness of the process of building the Community. [...] To prevent this loss of credibility, the CAN is showing a preference for an intergovernmental operation that bypasses Community law and lends greater flexibility and agility to the process. (Casas Graega, 2002, p. 129)⁴⁵.

Le système institutionnel andin demeure donc, bien avant d'être supranational, un processus intergouvernemental. Le processus d'intégration est guidé par des jeux de pressions effectués par les États en fonction de leurs intérêts (Bustamante, 2004, p. 26). La Commission andine, chargée de faire appliquer les mesures d'intégration, demeure en position de faiblesse face aux États membres, faute de réelles structures supranationales.

⁴⁵ Bustamante (2004, p. 25) souligne ainsi la grande frustration des fonctionnaires du Tribunal andin de justice dont les décisions sont rarement appliquées.

4.2.2 Le statut particulier du Pérou dans les années 1990 et l'échec de la coercition

Nous allons à présent nous attarder à expliquer les raisons pour lesquelles la crise péruvienne n'a jamais été réglée à travers l'analyse de l'impuissance de la Commission andine à faire appliquer l'ordre du régime andin.

En 1992, le Pérou annonçait qu'il rejetait la mise en place de la ZLA et du TECA. Après plusieurs tractations, la décision 321 de la Commission andine permit au Pérou de garder l'accès au marché andin en signant des accords de libre-échange bilatéraux avec tous les membres de la CAN, sans appliquer le programme d'établissement du TECA jusqu'en 1993 (Basombrio et González-Vigil, 1993, p. 38-39). Ce statut spécial a été par la suite repoussé jusqu'à la date butoir de la mise en place finale du TECA prévue pour le début de l'année 1995 (Abusada, Illescas et Taboada., 2001, p. 161-162).

Le tarif douanier andin ne devait pas, selon la décision 370 de 1994 servant de base au régime douanier du TECA, dépasser 20 %. Les produits taxés à plus de 20 % avaient temporairement été exclus et placés dans une liste d'exception⁴⁶. Comme nous l'avons vu, le Venezuela, la Colombie et l'Équateur avaient à ce moment une structure tarifaire plus diversifiée que le Pérou et même que celle prévue dans la décision 370. La différence entre le tarif douanier péruvien et celui des autres membres de la CAN devint par la suite l'enjeu de la décision 377 de la Commission andine de juin 1995 où le Pérou cherchait alors un mécanisme compensatoire à l'application intégrale du TECA (*ibid.*, p. 163). Cette décision devait aussi permettre l'harmonisation des tarifs douaniers supérieurs à 10 % entre le Pérou et les autres pays andins et le retrait de certaines mesures de promotion d'exportation au sein du Groupe andin (*ibid.*)⁴⁷.

⁴⁶ Dans le cas colombien, certains secteurs industriels comme le textile, la pétrochimie, le cuir et l'automobile gardent des protections supérieures au TECA de 35 à 40 % (Rajapatirana, 2000, p. 85).

⁴⁷ Les programmes de promotion d'exportation au sein du marché andin devaient être éliminés avec la zone de libre-échange andine, mais la Colombie et le Venezuela ont systématiquement rejeté ces points (Ocampo et Esguerra, 1994, p. 126; Chan Sánchez, 1997, p. 383).

Cette stratégie de temporisation du Pérou, visant à conditionner son adhésion au TECA à l'application sans faille des normes communautaires par le bloc volontariste, permit au pays de garder son statut spécial et de ne pas augmenter ses tarifs douaniers. L'Équateur, le Venezuela et la Colombie ne respectèrent cependant pas la décision 377 que la Commission andine avait tentée d'imposer et qui les auraient obligés à dédommager le Pérou pour le non respect de certaines mesures non conformes au régime andin. La non application de cette décision rendait donc temporairement caduque l'obligation pour le Pérou d'appliquer lui-même le TECA (*ibid.*).

Mais, suivant l'échec de la décision 377 en décembre 1995, la Commission andine passa à une approche plus coercitive et donna au Pérou jusqu'au 31 décembre 1996 pour appliquer le TECA à travers la décision 387 (*ibid.*, p. 164). Cette décision est importante car le maintien du statut partiel du Pérou dans le Pacte andin, c'est-à-dire son accès au marché andin, fut soumis à son intégration finale dans le TECA.

La représentation péruvienne à la Commission andine, dirigée par le ministre Gustavo Cailleux, déposa alors une proposition demandant une baisse du TECA. Cette dernière fut durement rejetée par les autres membres du Pacte andin qui donnèrent un ultimatum de 45 jours au Pérou pour appliquer le TECA (Tello Vidal, 2004, p. 77). Le 11 avril 1997, le président Fujimori annonça le retrait définitif du Pérou du Pacte andin. Il présenta très clairement dans son discours l'optique péruvienne visant la pleine ouverture commerciale, contrairement à une position andine protectionnisme considérée comme «dépassée» (*ibid.*, p. 78).

Notons que ce sont principalement les pressions de la Colombie et du Venezuela qui ont poussé le Pérou à annoncer sa sortie du groupe d'intégration: «Devant les pressions de la Colombie et du Venezuela, et devant l'impossibilité de la part du Pérou d'appliquer la structure échelonnée du TEC du Groupe andin, le gouvernement péruvien prendra la décision de ne pas continuer sa participation dans ce bloc commercial.» (Traduction libre). (Ante las presiones de Colombia y Venezuela, y ante la imposibilidad por parte del Perú de aplicar la estructura escalonada del AEC del Grupo andino, el gobierno peruano tomó la decisión de no

continuar participando en este bloque comercial.) (Abusada, Illescas et Taboada, 2001, p. 164).

Cette menace de retrait complet du Pérou de la Communauté andine a constitué en fait une nouvelle stratégie de pression pour prolonger le statu quo afin de conserver l'accès au marché andin sans appliquer le TECA. La preuve la plus évidente de cette stratégie est que très rapidement, soit dès juillet 1997, le Pérou réintégra la CAN à travers la décision 414 de la Commission andine (*ibid.*, p. 165).

4.2.3 Le compromis de l'adhésion du Pérou dans le Pacte andin dans les limites de l'interdépendance économique: la flexibilité du régime

L'interdépendance économique peut assurer une coopération minimale entre les États sur des thèmes de négociation (*Issue Area*) précis. La coopération intergouvernementale à ce niveau peut être à même d'assurer une adaptation flexible du régime à travers des arrangements institutionnels. Cependant, la problématique vient du fait que la nature de ces arrangements risque d'être limitée au seul maintien de cette interdépendance, sans respecter le régime complet. Comme nous l'avons vu, le bloc semi-volontariste a clairement refusé d'offrir une compensation au Pérou et a plutôt opté pour une approche coercitive qui a mené à l'annonce du retrait officiel du Pérou du Pacte andin en 1997. L'arrangement institutionnel entre le Pérou et le Pacte andin menant à la décision 414 résulte d'un compromis stratégique entre le Pérou et le bloc volontariste andin, sur la base du maintien de l'interdépendance économique offerte par la zone de libre-échange.

Comme l'a souligné Vega (1997, p. 51), le Pérou était alors confronté aux options suivantes: l'intégration complète, le retrait complet de la ZLA et du TECA ou une adhésion progressive. L'intégration complète du Pérou au groupe andin impliquait la participation totale à la ZLA et l'application du TECA. Cette dernière était impossible, vu la position inflexible du gouvernement et celles de puissants groupes économiques exportateurs opposés

au TECA. La place des acteurs privés est détaillée à la section 4.3. Le retrait complet de la ZLA et du TECA n'était pas non plus envisageable par les autorités de Lima. Il faisait perdre au Pérou l'accès préférentiel au marché andin, le poussant alors à renégocier des accords bilatéraux dont la signature n'était pas assurée. Un tel retrait aurait pu approfondir le déficit commercial du Pérou envers ses partenaires andins (*ibid.*, p. 54). La dernière option pour le Pérou consistait en une adhésion progressive se limitant au renforcement de la zone de libre-échange (*ibid.*). Le Pérou pouvait ainsi maintenir son faible tarif extérieur tout en gardant son accès à la ZLA. La question était de savoir si les autres membres accepteraient une telle situation.

À ce stade, le conflit trouva un équilibre. En effet, les autres membres du Pacte andin n'avaient stratégiquement aucun intérêt à expulser le Pérou et à dévier les flux de commerce en direction de ce pays (García Belaúnde, 1997, p. 54). La décision 414 de 1997 fut donc un compromis qui prévoyait la réintégration du Pérou sous deux conditions: l'adoption d'un programme progressif de libéralisation des éléments non encore libéralisés (principalement le pétrole brut) et l'application complète du TECA par le Pérou remis à la fin 2005 (Frontaura, 2004, p. 13). La Commission andine, dans un effort de maintien du régime andin, adopta la décision 415 en août 1997 visant à définir un calendrier pour l'adoption du TECA par le Pérou incluant l'homogénéisation graduelle des différences douanières concernant les importations d'intrants, de matières premières et de biens intermédiaires (Abusada, Illescas et Taboada, 2001, p. 165). Cette dernière ne fut cependant jamais respectée par le Pérou.

C'était donc la victoire d'un certain statu quo tactique sur la base du maintien de la seule zone de libre-échange garante de la préservation de l'interdépendance économique. Le Pérou gardait l'accès du marché andin, et l'adoption de la structure douanière du TECA était encore une fois remise à plus tard. Le bloc semi-volontariste persista quant à lui à garder le Pérou au sein du groupe afin de ne pas dévier les flux de commerce. Cette attitude favorisa donc le maintien des accords existants aux dépens de l'application du régime complet. Dans ce cadre, c'est le régime andin qui a souffert puisque le Pérou était toujours à l'extérieur du TECA, menant donc le Pacte andin vers une Union douanière imparfaite.

En somme, trois éléments touchant directement aux institutions régionales sont à la source de la crise péruvienne face au processus d'intégration andin. Dans un premier temps, les résolutions de la Commission andine ne furent pas appliquées par les pays leaders du groupe d'intégration, ce qui causa un profond problème d'équité dans le processus d'intégration. La Colombie et le Venezuela guidaient le processus d'intégration sans totalement respecter la structure du TECA, ni certaines autres mesures de réglementation de la compétition relative à la zone de libre-échange. Ils respectaient certes la structuration du TECA, mais pas sa composition exacte et tentaient tant bien que mal d'imposer au Pérou, marginalement à la Bolivie et à l'Équateur qui jouissaient du statut de «pays moins développés», leurs propres structures tarifaires sur lesquelles ils s'étaient entendus bilatéralement en 1991. Deuxièmement, la Commission andine n'a pas été à même de pousser les États du bloc volontariste à offrir une compensation au Pérou pour l'application complète du régime. Le plus troublant est que ces compensations devaient faire partie du régime initial, ce qui peut expliquer la grande frustration du Pérou. Troisièmement, alors que l'arrangement institutionnel s'est limité au seul maintien des flux de commerce avec le Pérou, le régime semi-volontariste andin est devenu diffus et l'intégration andine a évolué vers une sorte d'intégration «à la carte». Les leaders du processus d'intégration ont donc préféré le maintien des flux de commerce à l'application complète du régime par le Pérou.

Avec la décision 535 de la CAN de 2002, les autres membres du Groupe andin semblent avoir finalement atteint un consensus sur l'intégralité de leur structure tarifaire. La Colombie et le Venezuela ont donc réussi à imposer leur structure tarifaire aux autres membres du Groupe andin lors des négociations commerciales. La question du statut péruvien demeure toutefois toujours dans l'impasse.

4.3 La crise du Pérou dans le Pacte andin et la place des acteurs privés

Se restreindre à l'analyse des deux facteurs précédents ne permet pas de comprendre totalement les raisons pour lesquelles le Pérou resta durant les années 1990 dans une situation

si défavorable à ses industries et à ses exportateurs non traditionnels. Pour l'appréhender, il nous faut entrer dans l'économie politique nationale du Pérou dans les années 1990. Nous allons à ce niveau observer comment une nouvelle coalition entre le gouvernement et le secteur privé va bloquer les demandes des secteurs industriels.

Les acteurs privés nationaux tenaient une place importante dans la réussite des réformes économiques tout autant que dans l'évolution des processus d'intégration, surtout s'ils étaient proches du gouvernement. Afin d'expliquer pourquoi le Pérou a rejeté le tarif extérieur commun, il est donc important de répondre à trois questions, soit: 1) qui sont les acteurs privés proches du gouvernement c'est-à-dire ceux, comme le souligne Hector Schamis, qui forment une coalition favorable aux réformes économiques? 2) qui sont les secteurs isolés au niveau politique (les perdants)? et 3) quels sont les intérêts des deux factions par rapport au débat sur l'intégration au Pacte andin et les avantages et désavantages qu'ils tirent de la position péruvienne face au TECA?

4.3.1 Les coalitions d'acteurs privés et le gouvernement Fujimori

Avec la fin des années 1980, le modèle primaire exportateur s'est terminé par la victoire de la coalition pro ISI avec l'élection d'Alan García en 1985, tel que souligné au chapitre II.

Un puissant courant favorisant l'ouverture économique a surgi au Pérou vers la fin des années 1980. Il associa les difficultés économiques du pays durant cette décennie à l'influence des partis qui ont favorisé l'adoption de politiques, appelées péjorativement mercantilistes, appuyant les secteurs manufacturiers et les exportateurs non traditionnels liés à l'ISI (Cotler et Grompone, 2000, p. 20-21). Les figures intellectuelles les plus visibles de ce nouveau courant étaient l'économiste bien connu Hernando de Soto et l'écrivain Mario Vargas Llosa, candidat aux élections de 1990.

Mais ce courant était aussi soutenu par une puissante alliance réunissant les grands exportateurs de produits primaires et le secteur bancaire sur lequel s'appuyait le gouvernement d'Alberto Fujimori (*ibid.*, 103-104). Francisco Durand a ainsi souligné que deux acteurs nationaux, l'armée et les secteurs économiques favorables à l'ouverture économique ont assuré la réussite des réformes néolibérales en formant un pacte néolibéral autoritaire (Durand, 2003, Chap .8). Cette alliance s'opposa aux secteurs économiques liés à l'ISI qui n'avaient plus l'appui du gouvernement.

Durant les années 1990, le retour du modèle exportateur primaire a fortement favorisé les grands exportateurs de produits primaires dont les activités explosaient. Les secteurs primaires exportateurs profitèrent même de mesures fiscales, surtout dans les secteurs minier, pétrolier et gazier de plus en plus sous le contrôle de firmes étrangères (Iguñiz, 1998, p. 33, Thorp et Zevallos, 2001, p. 24-25). En contrepartie, les secteurs industriels furent affectés par la position du Pérou dans le Groupe andin, par la brusque ouverture économique et par la disparition de toute politique industrielle. Les années 1990 marquèrent donc une transition en faveur d'une coalition d'acteurs privés qui favorisait l'ouverture économique comme le souligne Francisco Durand:

In the early 1990s, after 15 years of continuing crisis and several attempts to liberalize the economy, the structural map of business changed. Power gradually shifted in favour of traditional exporters, non-traditional exporters, importers and the newly formed diversified banking conglomerates. A new pro-exporting coalition progressively developed with the support of multilateral organizations and international banks. (Durand, 1999, p. 39).

On peut schématiquement définir deux grandes coalitions d'acteurs privés aux intérêts opposés, chacune réunie sous la forme d'association patronale (*gremios*), dans les années 1990 soit: les industriels des divers secteurs manufacturiers réunis sous l'égide de la Société Nationale des Industries (SNI) et les exportateurs non traditionnels réunis dans l'ADEX (Association des Exportateurs). Les demandes de ces secteurs ont été largement ignorées par le gouvernement (Cotler, 1998, p. 25). Ces deux associations, qui avaient tiré avantage des

politiques d'ISI, furent très critiques des politiques gouvernementales, comme le rapporte Moisés Arce⁴⁸.

In contrast, other *gremios*, including the Association of Exporters (*Asociación de Exportadores*, ADEX), which groups exporters of nontraditional goods, and the SNI, were more critical of the government. Both *gremios* represented a large number of manufacturing companies and generally had not been able to adjust quickly to the emerging market rules. (Arce, 2003, p. 344).

De l'autre côté, nous retrouvons les associations patronales exportatrices de produits traditionnels primaires (extraction minière et pétrolière, pêche et agriculture traditionnelle) réunies sous la SNE (Société Nationale des Exportateurs) qui devient la COMEXPERU (Société du commerce extérieur péruvien) en 1998. Cette association représente 75 % des exportations péruviennes dans la décennie (Cotler, 1998, p. 22). Comme le souligne Francisco Durand, ces associations ont une grande influence sur le gouvernement:

Les associations patronales proches du régime, particulièrement les financiers – la banque, l'assurance, les AFPs et les exportateurs : SNMP (Société Nationale des mines et du pétrole, je souligne) et la COMEX –, peuvent compter sur un accès et une influence tant sur les ministres importants que dans les cercles de pouvoir, dans le MEF (Ministère de l'Economie et des finances, je souligne) et la Présidence. (Traduction libre)⁴⁹.

Ces dernières sont aussi celles qui profitent de l'ouverture économique, comme le souligne Tanaka: «Fujimorismo had mainly the support of the "winners" of the reform process: those sectors of the business community linked to large-scaled mining interest, finance, and commerce that benefited from trade liberalization, privatization, and foreign investment.» (Tanaka, 2003, p. 227).

⁴⁸ Ici Moisés Arce range les exportateurs non traditionnels dans l'alliance s'opposant au gouvernement comme le soutient aussi Francisco Durand dans son dernier ouvrage (Durand, 2003). Un schéma complet de l'évolution des coalitions gouvernement-secteur privé entre l'administration García et Fujimori se trouve en Annexe III.

⁴⁹ Los *gremios* cercanos al régimen, particularmente los financieros –bancos, seguros y AFPs– y los exportadores– SNMP y COMEX– cuentan con acceso e influencia tanto en los ministros de línea como en los centros del poder, en el MEF y la presidencia. (Durand, 2003, p. 393).

Cette influence s'est aussi faite sentir au niveau de la Confédération Nationale des institutions d'entreprises privées (CONFIEP) réunissant l'ensemble du patronat péruvien⁵⁰. En 1992, l'homme d'affaires Jorge Camet, alors président de la CONFIEP où les intérêts des secteurs exportateurs primaires étaient très fortement représentés, a été nommé ministre de l'Économie et des Finances après le renvoi de Carlos Boloña, considéré comme trop «technocrate». Ceci marqua ainsi l'ascendant de cette coalition sur la politique du gouvernement, comme le souligne Arce:

Camet's lengthy tenure as minister of finance was perhaps explained in part by the coincidence of his appointment with presidents of the CONFIEP who represented *gremios* (business groups) that held more mobile factors and thus benefited more from market restructuring such as Arturo Woodman (1994-1995) from the National Exporters Society (*Sociedad Nacional de Exportadores*, SNE), Jorge Picasso (1996-1997) from the Peruvian Banking Association (*Asociacion de Bancos*, ASBANC), and Manuel Sotomayor (1998), from the National Fishing Society (*Sociedad Nacional de Pesqueria*, SNP). While ASBANC grouped the financial sector, both SNE and SNP the represented exporters of traditional goods (primarily extractive economic activities, including mining and fishing). Because these *gremios* were open to the new open economic model, business demands on the government were inherently less hostile or conflictive, and thus the government was more inclined to accommodate them. Some observers noted that Camet had actually "hand picked" Woodman, Picasso and Sotomayor to lead the CONFIEP. (Arce, 2003, p. 343-344).

Les liens entre la coalition pro-ouverture économique, associée aux exportateurs de biens primaires, et le gouvernement jusqu'à la toute fin des années 1990 furent quasi symbiotiques, ce qui provoqua la scission des industriels de la CONFIEP⁵¹. Seules les difficultés économiques du pays à la fin de la décennie et l'approche des élections prévues pour l'an 2000 menèrent à un changement d'alliance progressif tel que le souligne Arce :

⁵⁰ La CONFIEP, jeune association devant représenter l'ensemble du patronat péruvien, a été un acteur important du front commun du secteur privé contre les politiques économiques erratiques du président García à la fin de son mandat (Durand, 1999, p. 41).

⁵¹ Cette organisation, dominée par la coalition des secteurs économiques favorables à l'ouverture économique, s'est fragmentée dès 1997. La SNI ainsi que l'ADEX se sont retirées au début 2001, considérant que l'association était trop proche du gouvernement et des secteurs primaires exportateurs (Tanaka, 2003, p. 229; Arce, 2003, p. 344). Dans ce contexte, les exportateurs traditionnels se sont progressivement réunis sous une nouvelle association. L'ancienne SNE a changé de nom en 1998 pour celle de COMEX (Société du commerce extérieur du Pérou) en 1998.

«Both the electoral calendar and growing doubts about the benefits of the market model itself, which intensified in the late 1990s, served to encourage shifts in the balance of power between technocrats and populists, as well as changes in the state-business coalition from traditional exporters to industrialist.» (Arce, 2003, p. 340).

Mais ce revirement ne s'est vraiment amorcé qu'avec la nomination de Joy Way à la tête du ministère des Finances au milieu de l'année 1999, avec le soutien des secteurs industriels, et dans un contexte préélectoral (Arce, 2003, p. 346-348). Le revirement n'a jamais pu se concrétiser alors que le régime de Fujimori tombait en 2000.

On peut ainsi conclure que les exportateurs de biens primaires ont constitué durant toutes les années 1990 la coalition qui a appuyé les réformes, tout en étant favorisée par le gouvernement aux dépens des secteurs industriels. Les demandes des exportateurs non traditionnels et des industriels réunis respectivement sous l'ADEX et la SNI ont été systématiquement ignorées par le gouvernement. Nous allons à présent voir comment cet alignement du secteur privé a influencé le gouvernement dans sa politique tarifaire et d'intégration au Groupe andin.

4.3.2 Les groupes économiques et la politique tarifaire

Certains économistes ont affirmé que l'adoption d'un tarif douanier national uniforme a comme avantage de limiter l'influence des groupes économiques rentiers peu dynamiques et peu productifs (Panagariya et Rodrik, 1993). Cette politique a été promue par diverses institutions internationales telles la Banque mondiale et le Fonds monétaire international (FMI), comme le soulignent les mêmes auteurs. L'argumentaire principal de ces deux économistes repose sur l'idée très simple que moins il y a de secteurs économiques qui tirent avantage d'une structure tarifaire différenciée, moins les groupes économiques feront pression pour obtenir les avantages d'une structure tarifaire diversifiée. L'argument est séduisant mais minimise deux éléments. Primo, tous les secteurs économiques n'ont pas

forcement avantage à avoir une structure tarifaire plate surtout si ce sont des industriels dont la compétitivité repose sur des protections douanières. Secundo, cette hypothèse ne répond pas à la question de savoir si certains secteurs économiques ont plus avantage à avoir une structure douanière uniforme plutôt qu'une structure douanière différenciée. En d'autres termes, toute structure tarifaire peut être à l'avantage de certains secteurs économiques, cela dépend des activités du secteur en question. Il n'existe pas, selon nous, d' «optimum du tarif douanier» permettant au gouvernement d'échapper aux pressions de groupes économiques, contrairement à l'argumentaire de Panagariya et Rodrik. Le cas de la crise du Pérou dans le Pacte andin nous en procure un excellent exemple.

Comme nous l'avons dit, l'adoption d'une structure douanière uniforme a été un élément important de la nouvelle politique économique péruvienne. Le ministre Carlos Boloña, au début des années 1990, a justifié l'adoption du tarif douanier plat avec le même argument que Panagariya et Rodrik: la nouvelle structure tarifaire réduirait les pressions exercées par les «groupes économiques rentiers» (Távora, 1994, p. 15, Vega, 1997, p. 44).

Pour les industriels, bien que relativement favorables à l'ouverture économique, un tarif douanier plat était inacceptable, comme le souligne Francisco Durand: «In a 1991 meeting with Minister Bolona, SNI made it clear that industrialist supported the economic orientation but opposed the flat trade tariff and complained about excessive taxes and rigid labour legislation, two of the areas where the government promised changes [...]» (Durand, 1999, p. 43).

De plus, Moisés Arce souligne bien que la coalition industrielle (SNI) avait demandé au gouvernement de changer la structure tarifaire, mais qu'elle s'est butée à la coalition des exportateurs de biens primaires et aux technocrates du gouvernement:

On repeated occasions, for instance, SNI President Farah defended local manufacturing as opposed to extractive activities such as mining and fishing because the former, he argued, created jobs. In response, the president of CONFIEP Manuel Sotomayor (from the National Fishing Society) indicated that "the role of business was not to create jobs, but wealth". For technocrats in the ministry of finance, including some business leaders,

Farah incarnated the "antichrist" of market policies because of his repeated requests for greater protectionism in the form of a higher, more differentiated system of trade tariffs. (Arce, 2003, p. 343).

À l'opposé, le secteur primaire exportateur appuyait au maximum l'ouverture économique et le tarif douanier plat, comme le souligne Alan Fairlie Reinoso:

For example, primary sectors grouped in the National Society of Mining and Petroleum or the Society of Foreign Trade (COMEX) support the reform policies, advocating full market liberalization and flat tariffs while opposing differential or promotion policies. Similarly, since they favour markets outside the region, these sectors focus on negotiations in the WTO and FTAA and with APEC and the EU, while downplaying the importance of regional integration agreements. (Fairlie Reinoso, 2004b, p. 184).

Pour la coalition SNI-ADEX, les tarifs douaniers devaient être échelonnés pour assurer la compétitivité de l'industrie et de ses exportations, alors que pour la SNE (COMEX), il ne devait pas y avoir de discrimination par secteur car tous devaient être compétitifs (Ochoa Castillo et Quispe Martínez, 1996, p. 78).

A ce sujet, on peut conclure que, pour les industriels, un tarif bas et uniforme s'opposait à leurs demandes. En contrepartie, les groupes exportateurs de matières premières étaient favorables à un tarif douanier plat. De plus, nous avons pu voir que les associations exportatrices de matières premières étaient très proches du gouvernement, plusieurs membres en étaient issus. Nous allons à présent voir comment les deux coalitions se sont affrontées sur la question du TECA.

4.3.3 Les secteurs économiques péruviens face au TECA

Les secteurs économiques péruviens ne sont pas restés insensibles à la question de l'adoption de l'Union douanière impliquant l'établissement du Tarif extérieur commun andin (TECA). Comme nous l'avons mentionné au Chapitre III, les coûts du rejet du TECA par le

Pérou ont été supportés par le secteur manufacturier et les exportateurs non traditionnels dont la production était destinée à la région andine. Il est donc logique que les secteurs industriels soient en faveur du TECA, et que, comme le souligne Jorge Vega, les exportateurs de biens traditionnels réunis sous la SNE s'y soient opposés:

Influential business interests oppose the uniform tariff policy. The National Association of industries (SNI), the business association representing Peru's leading industries, has been a strong supporter of the CET (Common External Tariff, je souligne) and an outspoken critic of the uniform tariff policy. It views the CET as an opportunity to obtain higher effective rates that would be possible with a uniform rate. Not all business groups agree, however. The National Association of Exporters (SNE), for example, maintains that a uniform tariff should be adopted and proposed a rate of 10 percent. (Vega, 1997, p. 51).

Mario Tello Vidal souligne aussi qu'au plus fort de la crise péruvienne, soit durant l'année 1997, l'ADEX (représentant des exportateurs non traditionnels) soutenait que le Pérou devait appliquer le TECA afin d'obtenir certains intrants moins chers pour profiter des mêmes avantages que les autres industriels du groupe d'intégration (Tello Vidal, 2004, p. 75). Face à ce manque de consensus au sein du secteur privé, les associations patronales en faveur du TECA ne furent pas en mesure d'influencer le gouvernement (Vega, 1997, p. 51).

On peut donc comprendre facilement l'opposition des secteurs industriels péruviens de la SNI et de l'ADEX au tarif national péruvien plat et leur soutien à la structure échelonnée andine, mais comment expliquer la position des exportateurs traditionnels en faveur de la structure péruvienne nationale plate et contre le TECA? Pour cela, il est important de revenir à la question des protections effectives et à ce que l'adoption d'une structure échelonnée aurait représenté pour les secteurs exportateurs de biens primaires. Trois raisons peuvent expliquer le rejet du TECA par les groupes exportateurs primaires.

Premièrement, avec la structure échelonnée du TECA, comme nous l'avons souligné, les industriels et les exportateurs non traditionnels auraient été avantagés car leurs protections effectives auraient directement augmenté par l'application d'un tarif de 20 % (versus la structure plate de 12 % péruvienne) sur les activités industrielles les plus avancées, mais aussi

par la réduction du tarif douanier sur les matières premières et les intrants. Cependant, les secteurs primaires, eux, ne recevaient alors qu'une protection inférieure au tarif national péruvien. Cela veut donc dire que les exportateurs primaires (traditionnels) furent soudainement moins avantagés face à la compétition étrangère, à la suite de la baisse de leur protection effective. Le calcul d'Abusada, Illescas et Taboada (2001), relativement à la structure douanière effective péruvienne en 1997, souligne clairement cet élément que nous illustrons dans le tableau 4.3. Nous avons retenu les principaux secteurs d'exportations traditionnelles soit: les produits agricoles de base, le pétrole brut (non raffiné), l'extraction minière de base et celle des minerais non métalliques. On peut y voir clairement que si le TECA avait été adopté, ces secteurs auraient aussitôt perdu une partie de leur protection effective. L'interprétation de la protection effective suggère donc que si le TECA avait été adopté par le Pérou, les exportateurs primaires auraient été perdants, car au niveau national, ils auraient inévitablement dû subir une compétition plus intense d'importation de produits venant de l'extérieur de la zone andine qui auraient approvisionné les secteurs manufacturiers transformateurs de produits miniers ou pétroliers ainsi que les transformateurs de certains produits agro-alimentaires. Dans le cas de la production pétrolière, partiellement privatisée, une telle alternative aurait aussi été contraire à la politique de substitution d'importation du gouvernement.

Tableau 4.3
Protection effective des secteurs traditionnels péruviens face au TECA en 1997

Secteurs traditionnels	Pérou	TECA
Agroalimentaire	15,5 %	10,3 %
Pétrole brut	12,0 %	8,0 %
Extraction minière	11,9 %	7,8 %
Minerais non métalliques	12,0 %	3,0 %

Source: Abusada, Illescas et Taboada, 2001, tableau V.4.3

De plus, à la suite de l'application du TECA, certains biens industriels finis (machineries extractives, équipements agricoles, etc.) que les secteurs primaires exportateurs utilisaient dans leur production seraient devenus plus chers. Les chiffres que nous avons présentés ne peuvent pas prendre en compte cet élément «ex post» puisque l'augmentation de

la valeur des intrants ne peut être calculée qu'une fois le TECA appliqué. Cet élément est très important et les exportateurs primaires successivement réunis sous la SNE puis la COMEXPERU justifient leur opposition au TECA par cet argument. La COMEXPERU souligne ainsi:

Ce que nous ne pouvons accepter, c'est l'imposition de conditions qui vont à l'encontre de la stratégie commerciale du Pérou, comme un Tarif Extérieur Commun qui ne correspond qu'aux nécessités de la Colombie et du Venezuela et qui rendrait plus chères nos importations, par exemple, en élevant le tarif douanier de certains intrants que le Pérou emploie et que le reste de la CAN produit, affectant les producteurs péruviens. Parmi les industries affectées se retrouveraient l'agriculture, les mines, le bétail, la construction et la publicité [...] Il est maintenant temps que le Pérou pense en priorité au Pérou. (Traduction libre)⁵².

Finalement, il est possible que dans l'hypothèse où le Pacte andin eut décidé, bien que cela ait été très improbable, d'appliquer la structure uniforme péruvienne, les autres pays du Pacte andin non producteurs de certains produits primaires péruviens auraient soudainement dû favoriser les importations péruviennes primaires. En effet, ils auraient dû appliquer un tarif douanier de 12 % sur ces produits s'ils venaient de l'extérieur de la zone (moyenne du tarif péruvien en 1997) au lieu d'imposer un tarif douanier nominal de 0 à 5 % sur ces produits, comme c'est le cas dans la structure du TECA.

Il est donc clair que les exportateurs traditionnels de biens primaires péruviens n'avaient et n'ont toujours aucun intérêt à appliquer la structure douanière du TECA qui ne les avantage pas. Leur position est tout à fait conforme à leurs intérêts. Il n'est donc pas étonnant que le gouvernement Fujimori n'ait pas appliqué le TECA puisque ce dernier ne répondait pas aux intérêts des groupes exportateurs primaires alliés à son gouvernement.

⁵² Lo que no podemos aceptar es la imposición de condiciones que van contra la estrategia comercial peruana, como un Arancel Externo Común (AEC) que sólo corresponde a las necesidades de Colombia y Venezuela y encarecería nuestras importaciones pues, por ejemplo, elevaría el arancel de algunos insumos que el Perú emplea y que el resto de la CAN produce, perjudicando a los productores peruanos. Entre las industrias perjudicadas se encontrarían la agricultura, minera, ganadería, construcción, publicidad, etc. [...] Ya es tiempo que Perú piense primero en el Perú. (COMEXPERU, 2005). Notons que cette prise de position de la COMEXPERU concernant l'augmentation possible des coûts des intrants pour leurs activités avec l'adoption du TECA a été la même que celle soutenue par l'ancienne SNE. (Tapia Rocha, 1995, p. 148)

Face au manque de consensus au sein des acteurs privés, les pressions des associations patronales de la SNI et de l'ADEX en faveur du TECA resteront sans effet. Le gouvernement préférera donc tout simplement soutenir la coalition exportatrice primaire avec qui il a fait alliance, qui soutient sa politique économique et qui tire les plus grands avantages des réformes économiques et du rejet du TECA.

4.4 Conclusion

Trois éléments expliquent la non participation du Pérou au TECA. Le premier est l'orientation économique que le pays a décidé de prendre dans sa politique économique dans les années 1990. Le retour du modèle exportateur primaire et la mise à terre de toute politique industrielle ont poussé le Pérou à préférer une intégration se limitant à la zone de libre-échange plutôt que l'implantation du TECA qui aurait demandé de planifier des protections douanières sectorielles.

Puis, nous avons vu que la pérennisation de la crise péruvienne d'intégration au Pacte andin provient de la trop grande flexibilité du régime andin, marquant son incapacité à faire respecter l'ordre du régime. En effet, malgré une approche coercitive visant à faire planer la menace d'exclure le pays du Pacte andin, le Pérou a maintenu sa position allant jusqu'à annoncer officiellement son retrait du groupe d'intégration. Le plus troublant est que les pays leaders du groupe d'intégration n'ont pas cherché à trouver un terrain d'entente dans le cadre du respect du régime andin lui-même, comme le voulait la Commission andine. Le Venezuela et la Colombie n'ont pas prêché par l'exemple en refusant d'uniformiser certains éléments tarifaires ne respectant pas exactement le TECA ou en refusant d'éliminer leurs subventions aux exportations à l'intérieur du marché andin, ce qui était pourtant contraire aux ententes du protocole de Quito. La résolution du conflit s'est donc soldée par la seule intégration du pays à la zone de libre-échange. Ce compromis reflète bien un processus d'adaptation flexible du régime andin. Au lieu de voir un de ses membres sortir complètement du régime, le bloc semi-volontariste et la Commission andine ont préféré laisser de côté l'application du TECA

par le Pérou pour maintenir les arrangements déjà en place. Le maintien de la zone de libre-échange a donc été plus important pour le régime andin que l'application sans faille du TECA. Cet élément ne constitue pas une première puisque le régime andin, en accordant des statuts de pays «sous-développés», avait déjà permis à l'Équateur et à la Bolivie de déroger au TECA.

Finalement, nous avons clairement vu que la position péruvienne face au TECA s'explique aussi par l'économie politique des réformes économiques des années 1990. Le secteur primaire exportateur est l'allié du gouvernement Fujimori dans les années 1990, renversant ainsi l'alliance du gouvernement avec les industriels sous l'administration García. Les industriels et les exportateurs non traditionnels ont continuellement été mis en retrait par la nouvelle administration, ignorant ainsi leurs demandes pour un tarif douanier échelonné contrairement à ce qui s'est passé au Venezuela et en Colombie dans les années 1990, comme nous l'avons vu au chapitre III. Cette confrontation s'est aussi prolongée au niveau de l'adoption du TECA. Les secteurs primaires exportateurs ont toujours rejeté l'adoption du TECA, car ce dernier allait contre leurs intérêts économiques. Il n'est pas non plus étonnant que le gouvernement n'ait pas été enclin à entrer dans l'Union douanière andine. Une telle décision aurait pu affecter l'appui politique des grandes associations patronales d'exportations primaires dont plusieurs membres du gouvernement étaient issus.

CONCLUSION

Ce mémoire visait à comprendre, avec une approche d'économie politique internationale, la crise du Pérou au sein du Pacte andin dans les années 1990 et ses conséquences. Notre hypothèse principale était que cette crise résulte d'une confrontation entre deux conceptions; soit une où l'intégration régionale se limite à l'adoption d'une simple zone de libre-échange versus une autre, plus profonde, visant une intégration semi-volontariste avec comme objectif le développement régional de certains secteurs industriels.

L'histoire économique du Pérou montre que le libre-échange et la dépendance à l'exportation de matières premières n'ont jamais assuré le développement économique du pays. La mise en place au Pérou d'un modèle d'ISI, appuyé par un État développementaliste en 1968, soit de vingt à trente ans après les autres pays d'Amérique latine, n'a cependant pas permis de développer une base industrielle forte, autonome et exportatrice malgré la mise en place de barrières tarifaires protectrices. Après les réformes économiques du gouvernement Fernando Belaúnde Terry (1980-1985) favorisant une réouverture de l'économie, la nouvelle administration d'Alan García (1985-1990) tenta une réactivation de l'économie et du modèle d'ISI pour faire face à la crise des années 1980 mais sans succès. L'économie péruvienne, à la fin des années 1980, s'est retrouvée dans une condition catastrophique, rongée par une inflation galopante et par le poids de la dette extérieure. La détérioration des termes de l'échange, le poids de la dette publique, le manque de continuité et de planification des politiques économiques interventionnistes ont mis définitivement un frein à l'ISI au début des années 1990.

Le nouveau modèle économique péruvien des années 1990 s'est inspiré du modèle exportateur primaire des années 1950 basé sur l'exportation de matières premières comme source de développement. Ce modèle a été mis en place par un régime autoritaire jouissant de

l'appui d'un nouveau courant libéral et des secteurs de l'économie liés à l'exportation des matières premières. Le président Fujimori imposa des réformes néolibérales radicales cherchant à réduire l'action de l'État dans l'économie au profit des seules forces du marché. Les barrières au commerce ont donc été fortement baissées alors que les mesures visant à soutenir l'industrie disparaissaient. L'ouverture économique a affecté les industries du pays.

Le Pacte andin a eu des débuts difficiles; il était peu opérant à cause du manque d'ouverture économique entre ses membres. Dans les années 1990, il a connu une transformation importante. Le nouveau modèle favorisait l'ouverture économique entre les membres, à travers la mise en place d'une zone de libre-échange et d'un tarif extérieur commun protégeant plus particulièrement les biens industriels. La position du Pérou relativement au tarif extérieur commun a été conflictuelle. Le pays a toujours refusé d'appliquer cet élément de l'intégration régionale, ce qui a failli provoquer la sortie complète du pays du groupe d'intégration en 1997. En contrepartie, le pays a toujours cherché à sauvegarder son accès au marché andin. La signature des accords commerciaux de 1992-1993 suivant la décision 321 de la Commission andine a permis au pays de garder l'accès au marché andin sans appliquer le TECA. La confrontation entre la position péruvienne et celle des autres membres du groupe d'intégration a donc suscité deux types d'impacts.

Au niveau politique, on a pu observer une crise d'intégration liée au rejet de l'adoption du TECA par le Pérou, mais aussi des tensions dans l'adoption d'une politique commerciale commune. La non inclusion du Pérou dans le G3 et les difficultés rencontrées lors des négociations pour la création de la ZLEA découlaient d'une mésentente concernant les structures tarifaires. L'adoption du TECA par le Pérou permettait donc d'afficher une position commune dans les négociations internationales.

Au niveau économique, on a pu observer un effet de concentration industrielle en défaveur du Pérou, jumelé à l'augmentation du déficit commercial manufacturier entre le Pérou et la CAN ainsi qu'une perte d'IDE au profit de la Colombie principalement. Nous avons aussi vu que la position péruvienne n'a pas favorisé la régionalisation des exportations péruviennes vers la zone andine. Plusieurs industries, notamment celles du papier et du bois,

de l'automobile, des produits du plastique, des produits pharmaceutiques et des produits chimiques, ont été affectées par la position péruvienne face au TECA. Le manque de protection douanière effective du Pérou face aux importations de produits manufacturiers à l'extérieur de la zone andine a limité la compétitivité des industries péruviennes sur le marché andin.

La position péruvienne au sein du Pacte andin a bien montré les limites d'une approche visant le seul libre-échange face à un bloc de pays optant pour une approche semi-volontariste de l'intégration. Il est important de souligner que les effets négatifs de l'intégration régionale andine sur l'économie péruvienne n'ont pas été le fruit de l'intégration elle-même, mais bien le résultat de la politique douanière péruvienne. Dans ce cadre, il est clair que l'analyse économique des processus d'intégration entre PED doit absolument prendre en compte les divergences dans les politiques douanières. L'expérience andine a aussi démontré que l'application d'une stratégie semi-volontariste d'intégration entre PED peut donner des résultats économiques très positifs en termes de débouchés industriels, et ce même pour les pays les moins développés. Trois grands facteurs peuvent expliquer pourquoi le Pérou, malgré les coûts économiques de sa position, a continué son approche d'une intégration se limitant au libre-échange.

D'abord, les réformes économiques, en visant le retour au modèle des années 1950, ont volontairement mis de côté toute politique industrielle. Dans ce cadre, le TECA, qui visait une certaine planification industrielle, a été logiquement rejeté.

Ensuite, la trop grande flexibilité du régime andin permet d'expliquer comment le statut péruvien s'est pérennisé. La solution finale a été un arrangement institutionnel au sein du régime, comme nous l'avons vu. Ces faits révèlent deux choses importantes. Tout d'abord, qu'il existe une crise de leadership au sein du bloc semi-volontariste. Ce dernier tente sans succès d'imposer au Pérou une structure tarifaire. La trop grande flexibilité du régime et la faiblesse des institutions régionales permettent une d'intégration «à la carte» qui affecte la cohésion du groupe.

Finalement, il est clair que l'alliance du gouvernement Fujimori avec le secteur primaire exportateur est incompatible avec le projet semi-volontariste andin des années 1990. Les exportateurs primaires n'ont aucun avantage à appliquer le TECA, et politiquement, le gouvernement a répondu aux attentes de ce secteur économique. La division du patronat sur le sujet du TECA est une preuve flagrante de la polarisation qui existe entre les industriels et les exportateurs non traditionnels au niveau des politiques économiques à suivre.

Le débat sur l'adoption du TECA par le Pérou continue. Les détracteurs soulignent principalement deux éléments. D'abord, le Pacte andin ne représente pas un volume assez important d'exportations pour réorienter les tarifs douaniers du pays. Une autre critique d'ordre plus idéologique soutient que le TECA tend à protéger des secteurs économiques peu compétitifs et favorise le lobbying des industriels en faveur du protectionnisme (Abusada Abusada, Illescas et Taboada, 2001, p. 86-92). Ces auteurs ne cachent cependant pas leur parti pris pour le modèle exportateur primaire et le libre-échange à travers l'argument des avantages comparatifs. Les partisans soulignent quant à eux que l'adoption du TECA permettrait la stimulation d'industries génératrices de biens à haute valeur ajoutée favorisant l'emploi (Caudra Carrasco, Fairlie Reinoso et Torres Zorilla, 2003, p. 53).

La crise entre le Pérou et le Pacte andin n'est pas résolue. Depuis avril 2001, le Pérou s'est rapproché d'une structure tarifaire plus compatible avec celle de la Communauté andine, favorisant une plus grande dispersion de son tarif douanier (*ibid.*, p. 22). Le débat ne porte donc plus sur un tarif douanier plat pour le Pérou versus la structure échelonnée de la CAN, mais plutôt sur la compatibilité entre les deux structures tarifaires (*ibid.*). En mai 2001, sous l'administration intérimaire du président Valentin Paniagua, des réductions douanières ont été offertes pour l'importation de certains intrants industriels stratégiques devant favoriser ainsi l'industrie chimique, sidérurgique et métallique, l'industrie du papier et du bois ainsi que celle du textile (Instituto Peruano de Economía, 2001). Ces secteurs spécifiques pourront importer leurs intrants à un taux spécial de 4 % (*ibid.*). Il semble donc que le Pérou opte progressivement pour une structure douanière plus compétitive afin de remédier aux lacunes de la structure tarifaire uniforme. Pourtant rien n'est réglé.

Depuis la décision 535 d'octobre 2002 de la CAN, les autres pays membres du groupe d'intégration se sont entendus sur une position douanière commune, contrairement au Pérou qui fait bande à part pour près de 38 % de son univers douanier. L'écart entre les protections effectives péruviennes et celles offertes par le TECA dans plusieurs secteurs industriels s'est réduit, mais demeure toujours problématique pour les industriels (Caudra Carrasco, Fairlie Reinoso et Torres Zorilla, 2003, p. 67).

À la fin de 2003, le ministre du Commerce extérieur de la nouvelle administration Toledo, Alfredo Ferrero, proposait formellement la suspension des mesures d'harmonisation du tarif douanier péruvien au TECA pour une période de 6 mois à un an⁵³. En juin 2005, le ministre péruvien de l'Économie se refusait à appliquer un TECA qui augmenterait les tarifs douaniers du pays (Nogueira et Taccone, 2005, p. 56). L'influence déterminante des associations réunissant les grands exportateurs de matières premières est toujours présente. Ces dernières font de très fortes pressions pour que le gouvernement Toledo sorte définitivement de la CAN afin que le TECA ne soit pas appliqué⁵⁴.

Un grave problème de cohésion se pose donc. L'économiste Miguel Rodríguez-Mendoza soulignait déjà en 1997 l'urgence pour le groupe de s'entendre sur la question de l'Union douanière quitte à la faire disparaître (Rodríguez-Mendoza, 1997, p. 20). Dans ce contexte, si les membres de la CAN décident de poursuivre l'édification d'un tel processus, ils devront impérativement revoir le statut particulier qu'ils ont offert à la Bolivie et à l'Équateur, porter une plus grande attention à l'application complète du TECA par tous les membres et finalement régler une bonne fois pour toutes la question du statut péruvien soit par son intégration complète ou son retrait définitif au lieu de reconduire continuellement les mesures d'harmonisation.

⁵³ Institut bolivien d'intégration. «Perú propone a la CAN suspender aplicación del AEC». En ligne. <<http://www.ibce.org.bo/documentos/suspender.htm>>. Consulté le 15/08/2005.

⁵⁴ Sans auteur, «Perú analiza la posibilidad de salirse de la CAN». En ligne. <http://www.portafolio.com.co/port_secc_online/porta_inte_online/2005-08-11/ARTICULO-WEBNOTA_INTERIOR_PORTA-2179595.html>. Consulté sur internet le 15/08/2005

ANNEXES

Annexe I: Calcul de la Marge Préférentielle Bilatérale (MPB): Importations manufacturières du Pérou depuis la Colombie de 1992 et 1996 en milliers de \$US.

Source: González-Vigil, 2001, p. 54

Table 11

PERU: IMPORTS OF MANUFACTURES FROM COLOMBIA, 1992-1996
(Main 10 categories according to the ISIC - 3 digits)

Order	ISIC - 3 Description	N ¹ (%)	CET-1 (%)	81-92 (%)	D-353 (%)	9PM ¹	Average 92-96 (thousands US\$)	%	%	Average variation
1	333 Petroleum refineries	14.4	8.0			8.0	8.4	43.7	49.8	31.6
2	311/32 Foodstuffs	13.9	17.2				-13.3	16.0	6.4	-0.6
3	351 Basic chemicals and fertilizers	15.1	10.1	0.0	0.0	4.9	37,390	7.3	11.4	28.8
4	356 Plastic products	16.6	16.1			-16.1	26,363	22.8	21.8	23.7
5	354 Petroleum and coal by products	14.9	8.0	0.0	0.0	5.4	25,092	45.9	49.8	29.2
6	352 Other chemical products	15.4	11.3		0.0	4.1	23,567	4.1	14.2	61.4
7	321 Textiles industry	20.4	17.1	0.0		3.2	10,189	14.7	11.5	19.9
8	341 Paper and paper products industry	20.1	15.0	0.0	0.0	5.0	12,919	8.2	8.1	33.4
9	390 Other manufacturing industries	18.5	16.4	0.0	0.0	2.1	7,363	11.3	7.1	20.2
10	382 Manufacture of machinery, except electrical	15.0	16.1	0.0		-0.1	7,202	0.7	0.7	27.4
Total							287,450	10.9	11.7	24.6

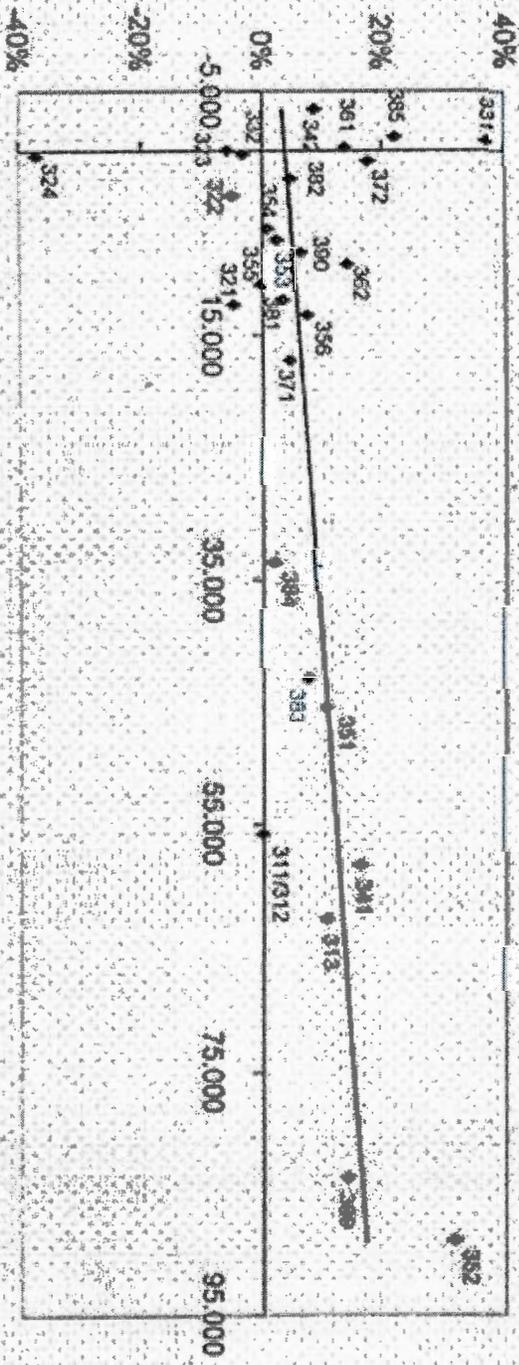
Notes: ¹ Bilateral preference margin (BPM) = Agreed bilateral preference (National Tariff - Bilateral Convention 1992 or Decision 356 of the Cartagena Agreement) - Subregional preference not agreed (Common external tariff - Free Trade Area) / Share relative to total world imports of the product in 1992. ² Share relative to total world imports of the product in 1996.
Drawn up by CEALP.
Source: Belcova and Silesos (1997); El Peruano (1992); Commission of the Cartagena Agreement (1994a) and United Nations Statistics.

Annexe II: Corrélation entre les investissements directs étrangers et les importations du Pérou depuis la Colombie de 1992 à 1999 en milliers de \$US

Les secteurs les plus touchés sont les produits pharmaceutiques et chimiques divers (351), les substances chimiques industrielles (352), les articles miniers non métalliques (369), les boissons (313), le papier et les produits du papier (341), la machinerie et les équipements électriques (383). Source: BID, 2003, p. 58

GRÁFICO B-9
IED RECIBIDA POR COLOMBIA E IMPORTACIONES DE PERU DESDE COLOMBIA
EN EL SECTOR MANUFACTURERO, 1992-1999
CIU - 3 DIGITOS

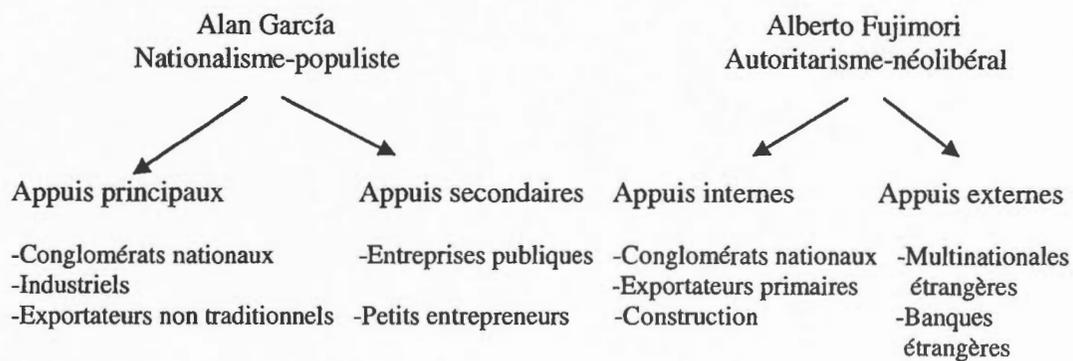
Tasa de Crecimiento Promedio Anual
 Importaciones de Perú 1992-1999



Flujo promedio anual IED recibida por Colombia 1992-1999 (US\$ miles)

Fuentes: Estadísticas Comerciales de las Naciones Unidas, Sistema de Información de Comercio Exterior DATAINTAL (BID), Banco de la República (Colombia), Comisión Nacional de Inversiones y Tecnologías Extranjeras (Perú).
 Elaboración: F. González Vigil, C. Kuriyama & M. Hernández (Universidad del Pacífico - Lima, Perú).

Annexe III

Coalition entre le gouvernement et les secteurs économiques sous les administrations
García et Fujimori

Reproduction tirée de Durand, 2003, p. 254 et 365

RÉFÉRENCES

-Monographies, articles scientifiques et références sur internet:

Abugattás, Luis. 2002. «Política industrial en el Perú: Balance y Márgenes de Acción», In *El sector industrial peruano en el nuevo contexto internacional*. sous la dir. de Alan Fairlie Reinoso, p. 17-48, Lima: Friedrich Ebert Stiftung.

Abugattás, Luis. 1998. "Stabilization, Structural Reform and Industrial Performance". *Voir* Crabtree, John et Jim Thomas. 1998.

Abusada, Roberto, Javier Illescas et Sara Taboada. 2001. *Integrando el Perú al Mundo*. Lima: Universidad del Pacífico et Instituto Peruano de Economía.

Adkisson, Richard V. 2003. "The Andean Group: Institutional Evolution, Intraregional Trade, and Economic Development", *Journal of Economic Issues*, Vol. XXXVII, no 2 (juin), p. 371-379.

Aquino, Carlos. 2001. «El Perú frente a los procesos de integración económica: Estrategias para una mejor inserción», *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos*, An 6, no 19 (mars), p. 67-78.

Araoz, Mercedes, José Luis Bonifaz, Carlos Casas et Fernando González-Vigil. 2001. *Factores limitantes de la inversión extranjera en el Perú*. Lima: Universidad del Pacífico de Lima.

Arce, Moisés. 2003. "The Sustainability of Economic Reform in a Most Likely Case: Peru", *Comparative Politics*, vol. 35, no 3 (avril), p. 335-354.

Arellano, Félix G. 2004. «Comunidad Andina: De la zona de libre-comercio a la unión aduanera: Los nuevos temas», *Aldea Mundo (Universidad de los Andes)*, An 8, no 16 (novembre 2003-avril 2004), p. 5-15.

Arocena, Martín. 1997. "Common Market of the Southern Cone (MERCOSUR)". *Voir* Jatar, Julia et Sidney Weintraub (éd.). 1997.

Arndt, Sven W. 2004. *Trade Diversion and Production Sharing*, Claremont McKenna College. En ligne. <<http://lowe.claremontmckenna.edu/pdf/WP04-01.pdf>>. Consulté le 05/01/2007.

Arndt, Sven W. 2001a. "Production Networks in an Economically Integrated Region", *ASEAN Economic Bulletin*, vol. 18, no 1 (Avril), p. 24-34.

- Arndt, Sven W. 2001b. *Preference Areas and Intra-Product Specialization*. Claremont McKenna College. En ligne. <<http://lowe.claremontmckenna.edu/pdf/WP01-01.pdf>>. Consulté le 01/05/2007.
- Arndt, Sven W. et Henryk Kierzkowski (dir. publ.). 2001a. *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*, Oxford: Oxford University Press.
- Arndt, Sven W. et Henryk Kierzkowski. 2001b. "Introduction". Voir Arndt, Sven W. et Henryk Kierzkowski. 2001.
- Arndt, Sven W. 1998, "Super-Specialization and the Gains from Trade", *Contemporary Economy Policy*, vol. XVI, no 4 (Octobre), p. 480-485.
- Basombrio, Ignacio et Fernando González-Vigil. 1993. El Perú y el Grupo andino: Elementos para un debate nacional. Documento de trabajo. Lima: Centro Peruano de Estudios Internacional (CEPEI).
- Berry, Albert. 1990. "International Trade, Government, and Income Distribution in Peru Since 1870", *Latin American Research Review*, vol. XXV, No 2, p. 31-59.
- Bonilla, Adrián, 2000. «Difíciles afectos: multilateralismo e interdependencia en la región andina». In *Multilateralismo: Perspectivas latinoamericanas*. sous la dir. de Francisco Rojas Aravena, p. 139-159. Caracas: Nueva Sociedad et Flasco Chile.
- Brunelle, Dorval. 2004. «La Zone de Libre-échange des Amériques: Autopsie d'un échec», *La Chronique des Amériques*, no 42 (décembre), En ligne <http://www.er.uqam.ca/nobel/oda/pdf/Chro_0442_autopsieZLEA.pdf>. Consulté le 05/01/2007.
- Bulmer-Thomas, Victor. 1998. "The Central American Common Market: From Closed to Open Regionalism", *World Development*, Vol. 26, no 2 (février), p. 313-322.
- Bulmer-Thomas, Victor. 1997. "Regional Integration in Latin America Before the Debt Crisis". In *Economic Integration Worldwide*. Ali M. El-Agraa, (éd.). p. 203-246, New York: St. Martin's Press.
- Bustamante, Ana Marleny. 2004. «Desarrollo institucional de la Comunidad Andina», *Aldea Mundo (Universidad de los Andes)*, An 8, no 16 (novembre 2003-avril 2004), p. 16-28.
- Cameron, Maxwell A. et Liisa L. North. 1998. "Development Paths at a Crossroads: Peru in Light of the East Asian Experience", *Latin American Perspectives*, vol. XXV, no 5, (Septembre), p. 50-66.
- Cárdenas, Mauricio S. et Catalina Crane. 1997. "Economic Integration in Colombia: is there a Strategy?". Voir Jatar, Ann Julia et Sidney Weintraub (éd.). 1997.

- Cárdenas Bustíos, Jorge, Fernando González-Vigil et Drago Kisic. 1992. *Posición Peruana en el Grupo Andino*. Serie Integración y Desarrollo, Lima: Fundación Friedrich Ebert.
- Cardoso, Enrique et Enzo Falleto. 1978. «L'internationalisation du marché : la nouvelle nature de la dépendance». Chap. in *Dépendance et développement en Amérique latine*, p. 158-177. Paris: Presses Universitaires de France (PUF).
- Carrillo Tudela, Carlos et Manuel Hernández García. 2000. *Economic integration, trade and industrial structure in the Andean economies: The Peruvian Case*. Universidad del Pacifico. En ligne. <<http://www.ide.go.jp/English/Publish/Spot/20.html>>. Consulté le 05/01/2007.
- Casas Gragea, Angel María. 2002. "International Economic Integration in the New Regional Integration of the Americas: The Andean Community Case", *Integration and Trade*, no 16 (janvier-juin), p. 95-156.
- Castillo Ochoa, Manuel et Andrés Quispe Martínez. 1996. *Reforma estructural y reconversión empresarial: conflictos y desafíos*. Lima: Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo (DESCO).
- Caudra Carrasco, Gabriela, Alan Fairlie Reinoso et Jorge Torres Zorilla. 2003. *Apertura comercial y protecciones efectivas en el Perú*. Lima: CIES et Friedrich Ebert Stiftung.
- Chan Sánchez, Julio José. 1997. «Aspectos políticos de la integración del Grupo Andino, 1989-1996», *Comercio Exterior (Bancomex)*, vol. 47, no 5 (mai), p. 378-385.
- Cisneros, Imelda et Javier Corrales. 1999. "Corporatism, Trade Liberalization and Sectoral Responses: The Case of Venezuela, 1989-99", *World Development*, vol. 27, no 12 (décembre). p. 2099-2122.
- COMEXPERU. 2005. *CAN: 30 años sobre una piedra*. Seminario COMEXPERU, no 339, 15-21/05/2005. p. 6. En ligne. <<http://www.comexperu.org.pe/archivos%5Csemanario%5CSEMANARIO%20COMEXPERU%20339.pdf>>. Consulté le 05/01/2007.
- Conaghan, M. Catherine, James M. Malloy et Luis A. Abugattás. 1990. "Business and the "Boys": The Politics of Neoliberalism in the Central Andes", *Latin American Research Review*, vol. XXV, No 2, p. 3-30.
- Corbo, Vittorio. 2004. "Latin America and the External Crisis of the Second Half of the 1990s". In. *Latin American Economic Crisis: Trade and Labour*. sous la dir. de Enrique Bour, Daniel Heymann et Fernando Navajas (éd.), p. 24-39, New-York: Palgrave.
- Correa Espinoza, Percy. 1990. «Problemática en torno de la exportación de manufacturas en el Perú», *Ciencia Económica*, no 22, p. 33-72.
- Cotler, Julio et Romeo Grompone. 2000. *El Fujimorismo. Ascenso y caída de un régimen autoritario*. Serie Ideología y Política, no 15. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

Cotler, Julio. 1998. *La articulación y los mecanismos de representación de las organizaciones empresariales*. Serie Sociología y Política Documento de trabajo no 97. Lima: Instituto de Estudios Peruanos. 46 p.

Cotler, Julio. 1978. *Clases, estado y nación en el Perú*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

Crabtree, John et Jim Thomas (dir. publ). 1998. *Fujimori's Peru: The Political Economy*. Londres: Institute of Latin American Studies (ILAS).

Creamer, German. 2004. «Regionalismo abierto en la Comunidad Andina, ¿Creación o diversión de comercio?», *El Trimestre Económico*, vol. LXXI, no 281 (Janvier-Mars), p. 45-74.

Dabène, Olivier. 1999. *L'Amérique latine au XX^{ème} siècle*, Collection Coursus, 3^{ème} édition, Paris: Armand Colin.

Deblock, Christian. 2005 «Régionalisme économique et mondialisation: Que nous apprennent les théories?». Cahier de recherche 05-07. Groupe de recherche sur l'intégration continentale. Montréal: Université du Québec à Montréal. En ligne. www.er.uqam.ca/nobel/ieim/IMG/pdf/RegionalismeEcodialisa.pdf. Consulté le 05/01/2007.

Devlin, Robert et Ricardo Ffrench-Davis. 1999. "Towards an Evaluation of Regional Integration in Latin America in the 1990s", *The World Economy*, vol. 22. No 2 (mars). p. 261-290.

Durand, Francisco. 2003. «Fujimori y el pacto neoliberal autoritario (1990-2000)» Chap in. *Riqueza económica y pobreza política: reflexiones sobre elites del poder en un país inestable*. p. 349-419. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.

Durand, Francisco .1999. "The Transformation of Business-Government Relations under Fujimori", *Canadian Journal of Latin-American and Caribbean Studies*, vol. 24. no 47, p. 29-56.

Durand, Francisco .1990. «L'affirmation de la bourgeoisie péruvienne comme acteur politique dans les années quatre-vingt», *Revue Tiers Monde*, Tome XXXI, No 124 (Octobre-Décembre), p. 899-920.

Echavarría, Juan José et Cristina Gamboa. 2004. "Colombia and Venezuela: Trade Policy Reforms and Institutional Adjustments". *Voir Lengyel, Miguel F. et Vivianne Ventura-Días*. 2004.

Echavarría, Juan José. 1998. "Trade Flows in the Andean Countries: Unilateral Liberalization or Regional Preferences?". In *Trade: Toward Open Regionalism: Annual World Bank Conference on Development in Latin America and the Caribbean*. sous la dir. de S. J. Burki, G. E. Perry et S. Calvo. p. 79-105, Washington DC: Interamerican Development Bank et World Bank.

Edwards, Sebastian. 2001. "A Fractured Reform Process: From Euphoria to Standstill", Chap. in *The Economics and Politics of Transition to an Open Market Economy: Colombia*, p. 59-79, Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD).

Estevadeordal, Antoni et Carolyn Robert (dir. publ.). 2001. *Las Américas sin barreras: negociaciones comerciales de acceso a mercados en los años noventa*. Washington D.C: Banco Interamericano de Desarrollo.

Fairlie Reinoso, Alan. 2004a. «La Communauté andine des nations: les défis à relever», *Cahiers du GELA-IS*, no 3-4, p. 191-217.

Fairlie Reinoso, Alan. 2004b. "Peru: Trade Policy and International Negotiations" *Voir* Lengyel, Miguel F. et Vivianne Ventura-Días. 2004.

Fairlie Reinoso, Alan. 1997. «Déficit peruano, perfiles de comercio y bloques económicos regionales en los noventa», *Economía*, vol. XX, no 39-40 (Juillet-Décembre), p. 351-451.

Fairlie Reinoso, Alan .1994. *Comercio intraindustrial en el Grupo andino en la década del ochenta*, Serie Investigación, Centro de Investigaciones Económicas y Sociales (CIESUL), no 11, Lima: Universidad de Lima.

Fawcett, Louise et Andrew Hurrell (dir. publ.). 1995. *Regionalism and World Politics: Regional Organization and International Order*. Oxford: Oxford University Press.

Fawcett, Louise. 1995. "Regionalism in Historical Perspective". *Voir* Fawcett, Louise et Andrew Hurrell (éd). 1995.

Fitzgerald, Edmund V.K. 1979. "Industrialization". Chap. in *The Political Economy of Peru: 1956-1978: Economic Development and the Restructuration of Capital*. p. 260-292. Cambridge: Cambridge University Press.

Frontaura, Víctor Rico. 2004. *La coordinación y negociación conjunta de los países de la Comunidad Andina en el marco del ALCA y la OMC*. Iniciativa Especial de Comercio e Integración. Documento de Divulgación. Buenos Aires: Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Gamble, Andrew et Anthony Payne. 1996. "Introduction: The Political Economy of Regionalism and World Order". In *Regionalism and World Order*. sous la dir. de Anthony Payne et Andrew Gamble, p. 1-20, New York: St. Martin's Press.

Garay, Luis Jorge S. (dir. publ.). 1998. «Estructura arancelaria». In *Colombia: estructura industrial e internacionalización: 1967-1996*, Bogotá: Departamento Nacional de Planeación (DNP) et Ministerio de Comercio Exterior. Bibliothèque virtuelle Luis Angel Arango de la Banque centrale de la République de Colombie. En ligne <<http://www.lablaa.org/blaaavirtual/economia/industriatina/156.htm>>. Consulté le 05/01/2007.

- Garay, Luis Jorge S. 1993. «Le processus d'intégration dans le Groupe des Trois», *Problèmes d'Amérique latine*, no 10 (Juillet-Septembre), p. 105-121.
- García Belaúnde, José Antonio. 1997. «El Perú en el Grupo Andino 1992-1997: los años difíciles», *Socialismo y Participación*, No 78 (Jun), p. 47-62.
- Giraud, Pierre-Noël. 1996. «La nomadisation des capitalismes et la compétition entre les territoires». Chap. in *L'inégalité du monde: Économie du monde contemporain*. p. 210-244, Paris: Gallimard.
- Gonzales de Olarte, Efraín. 1998. *El neoliberalismo a la peruana: Economía política del ajuste estructural, 1990-1997*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos (IEP).
- González-Vigil, Fernando. 2001. "Trade Policy and Investments Location: The Effects of Peru's Tariff Structure in the 1990s", *Integration and Trade*, no 14 (Mai-Août), p. 29-68.
- Gutiérrez, Alejandro. 1999. «La Comunidad Andina de Naciones: Balance y Perspectivas», *Aldea Mundo (Universidad de los Andes)*, an 2, no 6 (octobre 1998-avril 1999), p. 27-34.
- Hamilton, Nora. 1981. "State Autonomy and Dependant Capitalism in Latin America", *The British Journal of Sociology*, vol. 32, no 3 (septembre), p. 305-329.
- Hausmann, Ricardo et Dani Rodrik. 2003. "Economic Development as Self-Discovery", *Journal of Development Economics*, vol. 72, no 2 (décembre), p. 603-633.
- Hojman, David E. 1981. "The Andean Pact: Failure of a Model of Economic Integration?", *Journal of Common Market Studies*, vol. XX, no 2 (Décembre), p. 139-160.
- Horton, Scott. 1982. "Peru and ANCOM: A Study in the Desintegration of a Common Market", *Texas International Law Journal*, no 39 (Hivers), p. 39-61.
- Hugon, Philippe. 2003. «Les théories de la régionalisation» Chap. in *Les économies en développement à l'heure de la régionalisation*. p. 33-79. Paris: Éditions Karthala.
- Hugon, Philippe. 1997. «La régionalisation». Chap. in *Économie Politique internationale et Mondialisation*, p. 61-74, Paris: Economica.
- Hurrell, Andrew. 1995. "Regionalism in Theoretical Perspective", *Voir Fawcett, Louise et Andrew Hurrell*. 1995.
- Iguñiz, Javier. 1998. "The Economic Strategy of the Fujimori Government". *Voir John Crabtree et Jim Thomas*. 1998.
- Iguñiz, Javier et Isamel Muñoz. 1992. *Políticas de industrialización del Perú: 1980-1990*, Lima: Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo (DESCO).

Jatar, Julia et Sidney Weintraub (dir. publ.). 1997. *Integrating the Hemisphere: Perspectives from Latin America and the Caribbean*. Washington D.C: Inter-American Dialogue.

Jiménez, Félix. 2000a. «Historia y problemas de la economía peruana de fin de siglo» In Félix Jiménez (Comp.). *Ensayos sobre la economía peruana*. p. 11-45, Lima: Universidad Ricardo Palma.

Jiménez, Félix. 2000b. «Stabilisation et ajustement économique au Pérou : les limites du modèle néolibéral», *Problèmes d'Amérique latine*, no 38 (juillet-septembre), p. 51-70.

Kébabdjian, Gérard. 1999. *Les théories de l'économie politique internationale*. Paris: Éditions du Seuil.

Kennan, John et Raymond Riezman. 1990. "Optimal Tariff Equilibria with Customs Unions", *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'Économique*, vol. XXIII, no 1 (février), p. 70-83.

Koremenos, Barbara, Charles Lipson et Duncan Snidal. 2001. "The Rational Design of International Institutions", *International Organization*, vol. 55, no 4 (Automne), p. 761-799.

Krasner, Stephan D. 1983. *International Regimes*. Ithaca: Cornell University Press.

Kuczynski, Pedro-Pablo. 1981. "The Peruvian External Debt: Problem and Prospect", *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, vol. 23, no 1 (février), p. 3-27.

Kuwayama, Mikio. 2005. *Latin American South-South Integration and Cooperation: From a Regional Public Goods Perspective*. Serie Comercio internacional. Santiago de Chile: CEPAL.

Labrousse, Alain. «Le gouvernement des militaires nationalistes (1968-1975)» In *Encyclopaedia Universalis*, éd. 1995.

Langhammer, Rolf J. 1992. "The Developing Countries and Regionalism", *Journal of Common Market Studies*, vol. XXX, no 2 (juin). p. 211-231.

Lengyel, Miguel F. et Vivianne Ventura-Días (éd.). 2004. *Trade Policy Reforms in Latin America: Multilateral Rules and Domestic Institutions*. New York: Palgrave Macmillan.

Lozano, Lucía Olga et Sandra Zuluaga. 2001a. «Del Acuerdo de Cartagena al establecimiento de la Comunidad Andina». *Voir* Estevadeordal, Antoni et Carolyn Robert. 2001.

Lozano, Lucía Olga et Sandra Zuluaga. 2001b. «El Grupo de los Tres (G-3): Las negociaciones comerciales entre Colombia, México y Venezuela». *Voir* Estevadeordal, Antoni et Carolyn Robert. 2001.

- Malamud Andres. 2004. "Regional Integration in Latin America: Comparative Theories and Institutions", *Sociologia. Problemas e Práticas (Lisbonne)*, n° 44 (janvier), p. 135-154.
- Mazurek, Hubert. 2000. *L'intégration des pays andins, entre volonté et réalité*, Journées d'Études Jean Monnet : Le modèle européen d'intégration régionale est-il exportable? Centre d'Économie du Développement de Bordeaux. En ligne. <<http://www.mpl.ird.fr/crea/pdf/publi-monet.pdf>>. Consulté le 05/01/2007.
- Moussa, Nicole, Georgina Ortiz et Fernando Sánchez Albavera. 2001. *Mining in Latin America in the Late 1990's*. Serie Recursos naturales e infraestructura. Santiago de Chile: CEPAL.
- Nogueira, Uziel et Juan José Taccone (dir. publ.). 2005. *Informe andino no 2: desarrollos del periodo 2002-2004*, Buenos Aires: Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Nyahoho, Emmanuel et Pierre-Paul Proulx. 2000. *Le commerce international. Théories, politiques et perspectives industrielles*, 2^{ème} édition, Sainte Foy: Presses de l'Université du Québec.
- Ocampo, José Antonio et Pilar Esguerra. 1994. "The Andean Group and Latin American Integration" In *Economic Integration in the Western Hemisphere*, sous la dir. de Roberto Bouzas et Jaime Ros, p. 122-145. Notre Dame: University of Notre Dame Press.
- Panagariya, Arvind et Dani Rodrik. 1993. "Political-Economy Arguments for a Uniform Tariff", *International Economic Review*, vol. 34, no. 3 (août), p. 685-703.
- Pastor, Manuel Jr et Carol Wise. 1992. "Peruvian Economic Policy in the 1980s: From Orthodoxy and Back", *Latin American Research Review*, vol. 27, no 2, p. 83-117.
- Paus, Eva. 1991. "Adjustment and Development in Latin America: The Failure of Peruvian Heterodoxy: 1985-90", *World Development*, vol. 19, no 5 (mai), p. 411-434.
- Payne, Anthony et Andrew Gamble. 1996. "Introduction: The Political Economy of Regionalism and World Order". In *Regionalism and World Order*. sous la dir. Anthony Payne et Andrew Gamble (éd.), p. 1-20, New York: St. Martin's Press.
- Paz Soldán, Julio et María del Carmen Rivera. 2000. «La reforma comercial y de aduanas». In *La Reforma Incompleta: rescatando de los noventa*. Tome.II, sous la dir. de Roberto Abusada, Fritz Du Bois, Eduardo Morón et José Valderrama, p. 257-311. Lima: Instituto Peruano de Economía.
- Peñaranda, César A. 1996. *Promoción de exportaciones y política macroeconómica: El caso del Perú*. Lima: Universidad del Pacífico.
- Prebisch, Raúl. 1959. "Commercial Policy in Underdevelop Countries", *The American Economic review*, vol. 49, no 2 (mai), p. 251-273.

- Rajapatirana, Sarath, 2000. «Colombia y el Grupo Andino: alternativas y desafíos», *Coyonctura Economica (Fedesarollo)*, vol. XXX, no 1 (mars), p. 83-106.
- Revesz, Bruno. 1991. «Pérou: vingt ans après la réforme de la périphérie agraire, les impuissances de l'État», *Problèmes d'Amérique latine*, no 3 (octobre-décembre), p. 3-26.
- Rincón, Elita. 2003. «La apertura económica en América Latina, en el contexto de la globalización y regionalización». *Cuadernos Latinoamericanos*, an 14, no 23 (juin). p. 26-56.
- Rodríguez-Mendoza, Miguel. 1997. "The Andean Group's Integration Strategy" Voir Jatar, Julia et Sidney Weintraub (éd.). 1997.
- Rojas, Jorge. 1997. «La política comercial peruana reciente». *Economía*, vol. XX (juillet décembre), no 39-40, p. 207-247.
- Rojas, Jorge. 1996. *Las políticas comerciales y cambiarias en el Perú, 1960-1995*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP).
- Salama, Pierre. 1995. «Amérique latine : intégration sans désintégration?». *Problèmes d'Amérique latine*. no 19 (octobre-décembre), p. 93-114.
- Sánchez, Gabriel. 2003. *La Communauté andine entre le Nord et le Sud*, Séminaire EMMA-RINOS. Analyse comparatiste des processus d'intégration régionale Nord-Sud, Paris le 26-27 mai. En ligne.<<http://www.univpau.fr/RECHERCHE/GDRIEMMA/RINOS/SemParis/Sanchez.pdf>>. Consulté le 01/01/2007.
- Sandoval Peña, Natalia. 2000. «Les défis de la Communauté andine dans le contexte de la globalisation et de l'intégration économique» In *La mondialisation : origines, développement et effets*. sous la dir, de James D. Thwaites. p. 684-704. Laval (Québec): Presses de l'Université Laval.
- Sberro, Stephan. 2001. «L'intégration régionale en Amérique latine : le mythe de Sysiphe», *Pouvoirs*, no 98, p. 49-61.
- Schamis, Hector E. 1999. "Distributional Coalitions and the Politics of Economic Reform in Latin America", *World Politics*, vol 51, no 2 (janvier), p. 236-268.
- Schiff, Maurice W. et Alan L. Winters. 2003. "Growth and Location". Chap. in *Regional Integration and Development*. p. 123-145. Washington D.C: World Bank et Oxford University Press.
- Scott Palmer, David. 1984. "The Changing Political Economy of Peru Under Military and Civilian Rule", *Inter-American Economic Affairs*, vol. XXXVII, no 4 (Automne), p. 37-62.
- Shapiro, Helen et Lance Taylor. 1990. "The State and Industrial Strategy". *World Development*, vol. 18, no 6 (juin), p. 861-878.

- Sheahan, John. 1999. *Searching for a Better Society: The Peruvian Economy From 1950*, University Park (Pennsylvanie): Pennsylvania State University Press.
- Suárez, Octavio. 1992. «Pérou : ajustement, crise minière et réinsertion internationale», *Problèmes d'Amérique latine*, no 4 (janvier-mars), p. 71-91.
- Tanaka, Martín, 2003, "The Political Constraints on Market Reform in Peru", In *Post-Stabilization Politics in Latin America: Competition, Transition, Collapsé*. sous la dir. de Carol Wise et Riordan Roett, p. 221-248. Washington D.C: Brookings Institution Press.
- Tapia Rocha, José Luis. 1995. *La integración comercial intra e intersubregional*, Instituto de Libre Comercio. En ligne. <http://www.ileperu.org/contenido/Articulos/tesisapia_cap05.doc>. Consulté le 05/01/2006.
- Távora, José I. 1994. *La política industrial 1990-1993 : diagnóstico y opciones*. Serie Pretextos. Documentos de trabajo no 1. Lima: Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo (DESCO).
- Tello Vidal, Luis E. 2004. «El Perú en el proceso de integración andino de 1992 a 1997». Thèse de maîtrise, Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos
- Ténier, Jacques. 2003. *Intégrations régionales et mondialisation. Complémentarité ou contradiction*. Paris: La documentation Française.
- Thorp, Rosemary et Graciela Zevallos. 2001. «Las políticas económicas del régimen de Fujimori: ¿un retorno al pasado?», *Economía*, vol. XXIV, no 47 (Juin), p. 9-42.
- Thorp, Rosemary et Geoffrey Bertram. 1978. *Peru, 1890-1977: Growth and Policy in an Open Economy*. New York: Columbia University Press.
- Tironi, Ernesto (dir. publ.) 1978a. *Pacto Andino: desarrollo nacional e integración andina*, América Problema No 10. Lima: Instituto de Estudios Peruanos (IEP).
- Tironi, Ernesto. 1978b. «Introducción», *Voir Tironi, Ernesto*. 1978.
- Vaillancourt, Brigitte. 2001. «L'architecture et le calendrier des négociations», In *L'intégration des Amériques: Pleins feux sur la ZLEA, ses acteurs, ses enjeux*, sous la dir. de Sylvain F. Turcotte. p. 39-50. Montréal: Editions Fides.
- Vega, Jorge G. 1997. "Foreign Trade Policy and Economic Integration Policy in Peru: Analysis of a Dilemma". *Voir Jatar, Julia et Sidney Weintraub*. 1997.
- Vega-Centeno, Máximo. 1988. «Desarrollo industrial y exportaciones industriales», *Economía*, vol. XI, no 21 (Juin). p. 9-40.

Vega-Centeno, Máximo et Javier Iguíñez. 1978. «El modelo peruano de desarrollo y la integración andina». *Voir* Tironi, Ernesto. 1978.

Venables, Anthony J. 1999. *Regional Integration Agreements: A Force for Convergence or Divergence*, World Bank Policy Research Group no 2260. En ligne. <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=629197>. Consulté le 01/01/2007.

Viner, Jacob. 1961. *The Customs Union Issue*, Washington DC: Kramer.

Wise, Carol. 2003. *Reinventing the State: Economic Strategy and Institutional Change in Peru*, Ann Harbor: The University of Michigan Press.

Yeats, Alexander J. 2001. "Just How Big is Global Production Sharing?". *Voir* Arndt, Sven W. et Henryk Kierzkowski. 2001.

Young, Oran R. 1982. "Regime Dynamics: The Rise and Fall of International Regimes", *International Organization*, vol. 36, no 2 (Automne), p. 277-297.

-Publications d'organisations internationales:

Banco Interamericano de Desarrollo (BID). INTAL. 2003. *Visión Microeconómica de los impactos de la integración regional en las inversiones inter e intrarregionales: El caso de la CAN*. Buenos Aires: Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL).

Commission Économique pour l'Afrique. 2004. *État de l'intégration régionale en Afrique*. Washington DC: Commission Économique pour l'Afrique.

Comunidad Andina. 2004a. *Evaluación de la dimensión económica del proceso de integración andino: comercio, inversión y cooperación financiera*, Documento de trabajo. Lima: Secretaría General.

Comunidad Andina. 2004b. *35 años de integración comercial: 1969-2003*. Documento de trabajo. Lima: Secretaría General.

-Article de journaux et articles de revues non scientifiques:

Carmona, Pedro E. 1992. «Perú: el Pacto Andino y el Grupo de los Tres», *El Universal* (Caracas), 27 juin. p. A5.

Instituto Peruano de Economía. 2001. «Implicancias preliminares de la reducción arancelaria», *Negocios Internacionales*. (Lima), mai, p. 22-23.

-Sites internet de références d'institutions nationales et régionales:

ALADI: Association latino-américaine d'intégration (accords signés sous l'ALADI)
<http://www.aladi.org>

BCRP: Banque Centrale de Réserves du Pérou :
<http://www.bcrp.gob.pe>

CAN: Communauté andine des nations
<http://www.comunidadandina.org/>