

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL

COMMENT COMPRENDRE L'ARTICULATION ENTRE ÉCONOMIQUE ET
POLITIQUE DANS LE PROCESSUS D'INTÉGRATION RÉGIONALE DU MERCOSUR ?

MÉMOIRE
PRÉSENTÉ
COMME EXIGENCE PARTIELLE
DE LA MAÎTRISE EN SCIENCE POLITIQUE

PAR
LAURENT VIAU

AOÛT 2013

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 à remercier mon directeur, Christian Deblock, pour son support tout au long de mon parcours de maîtrise et plus particulièrement, dans le cadre de ce travail. De même que les autres membres de mon jury pour avoir pris le temps de le lire et de me soumettre leurs commentaires et suggestions. Je souhaite également remercier ma copine, Lysiane, et ma famille pour leur appui indéfectible. Pour leur amitié et leurs conseils, je remercie particulièrement François Laliberté-Auger, Pier-André Bouchard St-Amand, Pascal Marchi et Sébastien Béland. Je tiens aussi à saluer les gens du CEIM, tout particulièrement Michèle Rioux et Gilbert Gagné avec qui j'ai eu la chance de travailler. Le CEIM valorise la socialisation à la recherche et l'intégration de ses étudiants dans ses travaux, ce qui enrichit grandement l'expérience des études de cycles supérieurs. Je ne peux non plus passer sous silence mon passage au Conseil national des cycles supérieurs (CNCS) de la FEUQ, pour lequel je remercie les représentants des associations étudiantes et les membres de mon exécutif. Ils ont à cœur d'améliorer la qualité de la formation et de la recherche pour les étudiants de tous les cycles d'études et ont mené un combat historique au cours des dernières années. Finalement, je voudrais souligner le CRSH qui m'a soutenu financièrement pour ce projet.

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION.....	1
Question de recherche	1
Problématique.....	2
Articulation du mémoire.....	4
CHAPITRE I	
RÉGIONALISME, DE QUOI PARLE-T-ON ?.....	5
1.1 Définition et clarification des concepts	5
1.2 Les différentes phases et les différentes formes du régionalisme.....	10
1.2.1 Le régionalisme avant le GATT	10
1.2.2 La première vague d'après-guerre.....	11
1.2.3 Le « Nouveau » régionalisme.....	15
1.2.4 Les contours d'un régionalisme « post-libéral »	19
1.3 Différentes approches théoriques du régionalisme.....	22
1.3.1 Fonctionnalisme	22
1.3.2 Structuralisme.....	24
1.3.3 Institutionnalisme	26
CHAPITRE II	
MERCOSUR ET INTÉGRATION POLITIQUE	29
2.1 Le régionalisme en Amérique latine, de Bolivar au Mercosur.....	29
2.1.1 De l'indépendance politique à l'indépendance économique.....	30
2.1.2 Les dictatures militaires et le retour à la démocratie.....	32
2.1.3 Retour à la démocratie et création du Mercosur.....	32
2.2 Création et évolution du Mercosur : point de vue structurel	33
2.2.1 Dilemme de sécurité, insertion compétitive dans l'économie mondiale et réformes démocratiques.....	33

2.2.2	Asymétries structurelles, quelles implications pour le Mercosur ?	39
2.3	Création et évolution du Mercosur : point de vue institutionnel	41
2.3.1	Structure institutionnelle du Mercosur	41
2.3.2	Problèmes institutionnels et solutions apportées	47
2.4	Création et évolution du Mercosur : point de vue fonctionnaliste.....	56
2.4.1	La mutation du projet Mercosur	57
2.4.2	Mercosur et « spill-over » qu'en est-il ?.....	58
2.5	Conclusion partielle.....	64
 CHAPITRE III		
	RÉGIONALISATION ÉCONOMIQUE DANS LES PAYS DU MERCOSUR	66
3.1	Concepts et méthodologie	66
3.1.1	Indicateurs économiques	66
3.1.2	Modèle gravitationnel de commerce international	70
3.2	Indicateurs économiques	74
3.2.1	Régionalisation sur le plan commercial.....	75
3.2.2	Insertion compétitive dans l'économie mondiale.....	83
3.2.3	Indicateurs de convergence macroéconomique.....	92
3.2.4	Indicateurs économiques et intégration, que conclure ?.....	96
3.3	Modèle gravitationnel et effet Mercosur	97
3.4	Conclusion partielle.....	106
	DISCUSSION ET CONCLUSION	108
	Mercosur et régionalisation, retour sur les faits	109
	La poule ou l'œuf ? Intégration économique vs intégration politique.....	111
	Conclusion.....	116
	ANNEXE I – APPLICATION DU MODÈLE GRAVITATIONNEL.....	118
	Définition des variables.....	118
	La distance entre les pays.....	119
	La « masse » des pays	121
	Variables de contrôle.....	122

Méthodes d'estimation.....	123
Les données et leur traitement.....	124
BIBLIOGRAPHIE	137

LISTE DES TABLEAUX

Tableau	Page
1.1 Classification des accords régionaux selon le modèle emprunté.....	27
1.2 Structure institutionnelle comparée, critères choisis.....	28
2.1 Population, PIB et PIB/habitant des pays du Mercosur (2011).....	39
3.1 Nombre de catégories de produits exportés par les pays du Mercosur (SITC, 4 chiffres).....	82
3.2 Mercosur : IACR supérieur à 0.33 pour les marchés sélectionnés (nombre des industries et pourcentage du total des exportations).....	85
3.3 Part des exportations du Mercosur dans le commerce mondial.....	86
3.4 Déterminants du commerce international, technique MCO.....	99
3.5 Variation du coefficient du Mercosur par année (1991-2011).....	102
3.6 Variation du Coefficient du Mercosur par secteur industriel (1991-2011).....	104
3.7 Déterminants du commerce international, modèle à Effets Fixes.....	106
A.1.1 Pays retenus dans le modèle.....	126
A.2.1 Distance retenue entre les pays sélectionnés (km).....	130
A.2.2. Population des pays retenus, 1982-2011 (en milliers).....	132
A.2.3 PIB constant (2005) en dollars des États-Unis et taux de change constant (2005), pour les pays sélectionnés, 1982-2011 (en millions).....	134
A.3.1 Exemples de résultats obtenus à partir de l'utilisation du modèle gravitationnel de commerce international.....	136

LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique	Page
3.1 Part du commerce intra-régional destiné et en provenance du Mercosur, 1982-2011	75
3.2 Part des exportations intra-Mercosur, 1982-2011	77
3.3 Part des importations intra-Mercosur, 1982-2011	78
3.4 Balance commerciale intra-Mercosur, 1982-2011	79
3.5 Mercosur : Indice de Grubel-Lloyd, 1985-2010	80
3.6 Mercosur : Indice de Hirschman-Herdindahl, 1985-2010	83
3.7 Argentine : Exportations selon l'intensité technologique, 1985-2010	87
3.8 Brésil : Exportations selon l'intensité technologique, 1985-2010	88
3.9 Paraguay : Exportations selon l'intensité technologique, 1985-2010	88
3.10 Uruguay : Exportations selon l'intensité technologique, 1985-2010	89
3.11 Flux entrants d'IDE, annuel, 1982-2011 (en dollars américains au prix courant)	90
3.12 Flux d'IDE entrant en pourcentage du total mondial, annuel (1982-2011)	91
3.13 Taux de variation annuel du PIB des pays du Mercosur, 1982-2011 (%)	92
3.14 PIB par habitant des pays du Mercosur, en dollars américains constants de 2005, 1982-2011	94
3.15 Indice de l'évolution du taux de change des devises des pays membres du Mercosur par rapport au dollar américain (1996=100)	95

LISTE DES ABRÉVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES

ACR	Accord commercial régional
ACP	Afrique, Caraïbes Pacifique
ALADI	Association latino-américaine d'intégration
ALALE	Accord latino-américain de libre-échange
AELE	Association européenne de libre-échange
ALCSA	Association de libre-échange sud-américain
ALÉ	Accord de libre-échange
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
BRIC	Brésil, Russie, Inde, Chine
CCM	Commission du Commerce du Mercosur
CECA	Communauté européenne du charbon et de l'acier
CEE	Communauté économique européenne
CEPAL	Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
CMC	Comité marché commun
CPC	Commission parlementaire conjointe
CMPED	Centro Mercosur de Promoción de Estado de Derecho
CSLM	Comisión Socio-Laboral del Mercosur
EUA	États-Unis d'Amérique
FCCP	Foro de Consulta y Concertación Política
FCCR	Foro Consultivo de Municipios, Estados Federados, Provincias y Departamentos del Mercosur
FCES	Forum consultatif économique et social
FOCEM	Fonds de convergence économique du Mercosur
GATT	General agreement on tariffs and trade

GMC	Groupe marché commun
HOS	Hecksher-Ohlin-Samuelson
IACR	Indice des avantages comparés révélés
IDE	Investissement direct étranger
IMEF	Instituto Mercosur de Formación
ISI	Industrialisation par substitution des importations
ISM	Instituto Social del Mercosur
MCCA	Marché commun centraméricain
MCO	Moindres carrés ordinaires
MEGC	Modèle d'équilibre général calculable ou (<i>Computable general equilibrium</i> – CGE)
Mercosur	Marché commun du sud
NPF	Nation la plus favorisée
OCDE	Organisation de coopération et de développement économique
ODM	Observatorio de la Democracia del Mercosur
OEA	Organisation des États américains
OMC	Organisation mondiale du commerce
OMTM	Observatorio del Mercado de Trabajo del Mercosur
PIB	Produit intérieur brut
PICE	Programme pour l'intégration et la coopération économique
RMC-SMC	Secrétariat du Mercosur Culturel
SACU	Union douanière sud-africaine / South African Customs Union
SAT	Secrétariat administratif et technique
SITC	Standard International Trade Classification ou Classification type pour le commerce international (CTCI) en français.
TEC	Tarif extérieur commun
UE	Union Européenne
UNASUR	Union des nations d'Amérique du Sud
URSS	Union des républiques socialistes soviétiques
ZLÉA	Zone de libre-échange des Amériques

RÉSUMÉ

Très souvent, intégration régionale et régionalisation sont confondues. Au-delà de la régionalisation *de jure*, nous analysons l'intégration *de facto* entre les pays membres du Mercosur. Nous tentons ainsi de répondre à la question suivante : comment comprendre l'articulation entre économique et politique dans le processus d'intégration régionale du Mercosur ? Notre hypothèse étant que la force de l'intégration politique se justifie notamment par la faiblesse de l'intégration économique, la première palliant les déficits de la seconde. Pour être en mesure de répondre à notre question de recherche et valider notre hypothèse, nous procédons en quatre étapes.

Le deuxième chapitre de notre mémoire porte sur les concepts utilisés dans l'analyse du phénomène du régionalisme. Nous nous attardons aux définitions, mais également aux différentes approches nous permettant de mieux comprendre et analyser les processus d'intégration régionale.

Dans le troisième chapitre, nous analysons le Mercosur, sa création et son évolution d'un point de vue politique. Nous commençons par un rapide historique des différentes phases de développement économique et d'initiatives visant à intégrer les économies de la région. Ensuite nous procédons à une analyse en trois temps : analyse structuraliste, analyse institutionnelle, puis analyse fonctionnaliste du Mercosur.

De son côté, le quatrième chapitre porte sur l'analyse économique du Mercosur. Celle-ci se base d'une part sur l'analyse d'une série d'indicateurs économiques liés au commerce, à l'investissement et à divers indicateurs macroéconomiques. D'autre part, nous utilisons un modèle gravitationnel de commerce international nous permettant de mieux isoler l'effet du Mercosur dans l'accroissement des échanges entre les pays de la région. Le modèle gravitationnel nous permet ainsi d'affiner notre analyse économique et d'analyser l'impact du Mercosur sur les pays membre, l'évolution de l'effet Mercosur dans le temps et son impact sur différents secteurs industriels agrégés.

Nous concluons au chapitre cinq par une discussion résumant les principales conclusions des analyses politique et économique afin de les mettre en parallèle. Cette discussion nous amène à répondre à notre question de recherche et à valider notre hypothèse.

INTRODUCTION

Question de recherche

Après vingt ans d'intégration, le projet de Mercosur¹ a atteint une certaine maturité et il semble donc possible de prendre le recul nécessaire pour en établir le diagnostic. Cela dit, régionalisme, régionalisation et intégration régionale sont souvent confondus (Figuière et Guilhot, 2006), mais ne semblent pas nécessairement aller de pair. Surtout en ce qui a trait à la dynamique entre intégration politique et intégration économique.

Ainsi, la question de recherche à laquelle nous tenterons de répondre est la suivante :

Comment comprendre l'articulation entre économique et politique dans le processus d'intégration régionale du Mercosur ?

Notre hypothèse principale est que la force de l'intégration politique se justifie notamment par la faiblesse de l'intégration économique, la première palliant les déficits de la seconde. Nous nous proposons de tester cette hypothèse en deux temps. Tout d'abord, à partir de la littérature académique et de sources institutionnelles, nous tenterons de déterminer l'importance du phénomène de régionalisation politique et comment celui-ci a évolué en fonction de la conjoncture économique. Ensuite, à l'aide d'une analyse économique basée sur

¹ Le terme Mercosur désigne le Marché commun du sud. Mercosur est souvent utilisé sous la forme majuscule « MERCOSUR », mais cette forme traduit généralement la présence d'un acronyme dont chaque lettre reprend un mot spécifique, ce qui n'est pas le cas ici. J'utiliserai donc la forme « Mercosur », très courante dans la littérature. Ensuite, la traduction du terme voudrait que l'on désigne la zone par le terme Mercosud. Cela dit, les termes officiels utilisés par le Secrétariat de l'organisation sont Mercosur et Mercosul pour la version espagnole et portugaise respectivement. Dans la littérature française et anglaise, le terme le plus généralement utilisé est Mercosur. C'est donc lui que j'emploierai tout au long de ce mémoire.

des indicateurs classiques et d'autre part, par l'utilisation d'un modèle gravitationnel de commerce international permettant d'isoler « l'effet Mercosur » dans l'analyse des flux de commerce entre les pays de la région. L'analyse politique et économique misent en parallèle nous permettront de répondre à notre question de recherche et valider notre hypothèse.

Problématique

Avec l'avènement de ce que l'on a qualifié de « nouveau régionalisme » (Mansfield et Milner 1999) il a été abondamment question des bien-fondés de l'intégration régionale et de son impact sur le système commercial multilatéral. Deblock et Rioux, par exemple, soulèvent le problème inverse de désintégration régionale associé à certains accords de deuxième génération comme l'ALÉNA qui paraissent être arrivés à « bout de souffle » (Deblock et Rioux 2010).

Conceptuellement, il y a ainsi une différence entre processus de régionalisation, d'intégration régionale et de régionalisme. Bach (2009, 5) de son côté affirme que : « [l]a distinction entre régionalisme et régionalisation est donc essentielle pour rendre compte de situations marquées par une dissociation des rapports entre le territoire des États et OIG (organisations intergouvernementales) et les espaces de la régionalisation ». Pour sa part, Tenier souligne que « [l]e discours sur la mondialisation ignore le plus souvent les processus à la fois complémentaires et contradictoires de la « régionalisation » » (Tenier 2010, 3). La question que l'on peut se poser est alors la suivante : peut-il y avoir intégration régionale en l'absence de régionalisation économique ?

À ce titre, le Mercosur est un exemple intéressant à analyser. D'une part, certains définissent cet ensemble comme le plus ambitieux projet d'intégration latino-américain (Carranza 2003, 68; Machinea et Rozenwurcel 2005, 21), mais de l'autre, nombreux sont ceux qui ont dressé un constat d'échec quant aux résultats effectifs du Mercosur sur le plan économique (Durán Lima et Maldonado 2005; Baruj *et al.* 2006; Baumann et Mussi 2006). Par ailleurs, le Mercosur arrive en 1991 avec cette nouvelle vague de régionalisme. S'il peut en partager certaines caractéristiques, notamment l'idée d'un projet de régionalisme ouvert, le Mercosur

apparaît toutefois comme un modèle hybride, loin du modèle contractuel nord-américain (Deblock, 2005).

Pour répondre à notre question de recherche, il faudra tout d'abord faire appel aux discussions d'ordre théorique portant sur le régionalisme afin de déterminer plus précisément ce que l'on entend par intégration. Ensuite, il sera important de définir le processus historique ayant conduit à la mise sur pied du Mercosur et à son évolution. D'autre part, il faudra remettre le projet du Mercosur en perspective des débats sur le régionalisme. Enfin, il faudra d'un côté déterminer comment le Mercosur répond à l'idée que nous nous faisons de l'intégration politique et de l'autre, quel est le bilan du Mercosur d'un point de vue économique. L'idée ici est de savoir si l'on peut attribuer au Mercosur quelque succès que ce soit en matière économique sur le plan de la régionalisation des économies des pays membres. Ensuite, si les résultats économiques ne sont pas au rendez-vous, est-ce qu'on peut toutefois conclure à une régionalisation sur le plan politique ? Dans quelle mesure les deux phénomènes interagissent-ils entre eux ? Il s'agit donc d'attester de l'utilité et de la pertinence du Mercosur plus de vingt ans après sa création.

L'intérêt de cette recherche est de dépasser le simple processus d'intégration et sa nature institutionnelle pour se poser la question à savoir si dans ce cas précis, régionalisme rime avec régionalisation. Il s'agit à ce moment d'établir les outils conceptuels de la régionalisation, tant d'un point de vue politique qu'économique et d'en tester l'application. Du point de vue politique, il s'agira de mesurer l'intensité des relations politiques entre les pays de la région et les réalisations politiques qui peuvent être attribuées au Mercosur à l'aune des objectifs qui avaient été fixés au départ. De la même façon, nous proposons une analyse économique qui procédera en deux temps. Tout d'abord, une analyse de certains indicateurs simples permettant d'analyser l'évolution du commerce intra-Mercosur. Enfin, une analyse fondée sur le modèle gravitationnel de commerce international permettant d'isoler l'effet « Mercosur » dans l'analyse des flux de commerce entre les pays membres.

L'originalité de cette approche réside dans la jonction entre débats théoriques sur l'intégration régionale, analyse politique d'un ensemble régional et analyse économique empirique fondée notamment sur l'utilisation du modèle gravitationnel de commerce

international. À notre avis, il n'existe aucune recherche ayant combiné ces aspects dans l'étude du Mercosur. L'analyse politique et économique étant généralement réalisée indépendamment. L'approche interdisciplinaire que nous nous proposons d'emprunter nous apparaît ainsi comme étant une avenue à privilégier pour nourrir les débats politiques entourant les processus d'intégration économique régionaux.

Articulation du mémoire

Ce travail s'articule en quatre phases. Dans un premier temps, nous développons sur les éléments théoriques et les concepts liés aux questions d'intégration régionale. Le troisième chapitre porte sur l'analyse du processus d'intégration régionale des pays du Mercosur du point de vue politique. Le quatrième chapitre porte sur l'analyse économique du Mercosur. Finalement, le cinquième chapitre est une discussion portant sur les observations au niveau de l'analyse politique et économique. Cette dernière étape nous permet de faire la jonction entre l'analyse politique et économique afin de les mettre en parallèle et de répondre à notre question de recherche. Par la même occasion, nous arrivons à confirmer notre hypothèse initiale à savoir, que la force de l'intégration politique se justifie notamment par la faiblesse de l'intégration économique, la première palliant les déficits de la seconde.

CHAPITRE I

RÉGIONALISME, DE QUOI PARLE-T-ON ?

Dans ce chapitre nous commençons par clarifier les concepts et définitions de termes associés à l'intégration régionale. Par la suite, nous présentons en quelque sorte la genèse du régionalisme afin de comprendre les différentes phases de ce phénomène et les caractéristiques de chacune d'entre elles. Finalement, nous abordons trois approches théoriques pouvant être mobilisées dans le cadre de l'étude de phénomènes régionaux.

1.1 Définition et clarification des concepts

À travers la littérature portant sur les accords commerciaux régionaux, plusieurs termes sont interchangeables sans qu'une distinction claire ne soit faite. Selon Bhagwati et Panagaryia, tout « accord commercial régional » (ACR) est préférentiel par essence (*in Bhagwati et al.*, 1999). L'utilisation du terme régionalisme aurait ainsi pour effet d'atténuer la portée négative associée aux « accords préférentiels » et masquerait des différences entre plusieurs types d'accords qui n'ont rien de régional. Cela dit, afin de nous permettre de faire la distinction entre régionalisme, accords préférentiels et multilatéralisme, il importe de situer l'ensemble dans le contexte du système commercial multilatéral.

Tout d'abord, il est important de rappeler les grands principes sur lesquels repose le système commercial multilatéral – GATT, puis OMC. Selon Deblock (2008), ce système reposerait sur trois grands principes généraux, soit la réciprocité, le multilatéralisme et le commerce loyal et équitable. La réciprocité suppose l'égalité de traitement, qui en retour, est «

synonyme d'accès non-discriminatoire aux marchés et ressources de la planète » (Deblock 2008, 9). De l'autre côté, le multilatéralisme suppose l'établissement de règles du jeu communes à tous, c'est-à-dire la généralisation du principe de non-discrimination. Enfin, le commerce loyal et équitable précise le fait que, pour que le système fonctionne, chacun doive en respecter les règles et jouer *fair-play*.

Le GATT est l'instrument qui fut instauré pour permettre la mise en place d'un système commercial fondé selon ces règles et le principe de la nation la plus favorisée (NPF), est un des moyens d'y parvenir. À l'intérieur du GATT, les deux principales règles sont le traitement NPF et le traitement national. Le traitement NPF, inscrit à l'article I du GATT, suppose que toute préférence consentie à une partie sera étendue à l'ensemble des membres, évitant ainsi toute discrimination dans le système. Pour sa part, le traitement national suppose que les États reconnaissent des entreprises établies sur leur territoire selon les mêmes règles appliquées aux entreprises nationales. Cette règle permet l'application de la non-discrimination à l'intérieur du territoire national, alors que la règle NPF est appliquée au commerce entre les États.

Pour sa part, le régionalisme est fondé sur la base d'accords commerciaux entre pays voisins qui permettent de libéraliser les échanges, facilitant la circulation des flux de commerce d'un côté à l'autre d'une frontière. De façon plus formelle, Figuière et Guilhot (2007) définissent

[...] la régionalisation – réalité économique des processus régionaux – comme une concentration des flux économiques au sein d'une région géographique donnée, le régionalisme – réalité institutionnelle – comme une construction politique menée par les États et matérialisée par un accord, en vue d'organiser les relations entre des pays et de favoriser la coopération de ces derniers dans divers domaines, et l'intégration économique régionale comme une combinaison de « régionalisme » et de « régionalisation » [...]. (*in* Échinard et Guilhot 2007, 790)

Ils insistent ainsi sur le caractère géographiquement rapproché et sur la réalité à la fois politique et économique du régionalisme. Väyrynen pour sa part définit le processus de régionalisation de la sorte :

Regional dynamism appears to have two interrelated dimensions, namely, the processes of intraregional change and the definition of the region's outer boundaries. The process of intraregional change is often called regionalization and depicted conceptually as a multidimensional (economic, security, cultural, and environmental) process that

proceeds simultaneously on several levels (Hettne 1999). The process of regionalization fills the region with substance such as economic interdependence, institutional ties, political trust, and cultural belonging.² (Väyrynen 2003, 39)

Il s'agit d'une vision plus englobante et ne se limitant pas strictement aux aspects économiques ou même politiques de l'intégration et qui vise à circonscrire les limites et la dynamique propre à chaque processus. Dans la même voie, Bach souligne que :

La dyade régionalisme/régionalisation s'inscrit dans le droit fil des tentatives de différenciation entre le régionalisme *de facto* et le régionalisme *de jure* (Oman 1996), afin de rendre compte des stratégies déployées par des acteurs non-étatiques. La distinction entre régionalisme et régionalisation s'inspire de cette dichotomie tout en la précisant. (Bach 2009, 4)

Ainsi, Bach relève que régionalisme n'est pas nécessairement synonyme de régionalisation, dans la mesure où d'un côté le régionalisme fait appel aux processus et aux institutions, alors que la régionalisation fait davantage appel aux aspects concrets induits par les transactions entre acteurs non-étatiques, que ce soit par la mobilité intra-régionale des personnes, les décisions d'affaires d'entreprises opérant dans différents pays, etc. Plus précisément, « [l]a régionalisation renvoie à des transactions et des synergies là où le régionalisme fait référence à des représentations cognitives et des arrangements formels » (Bach 2009, 5).

Pour revenir aux accords commerciaux régionaux, ceux-ci sont toujours préférentiels, dans la mesure où une préférence commerciale est accordée à un pays voisin sans être partagée à l'ensemble des États. Ils dérogent en cela des principes de base du système commercial multilatéral. Toutefois, certains accords préférentiels ne peuvent pas être considérés comme régionaux étant donné l'absence de proximité géographique qui les unissent. C'est le cas notamment de l'accord de libre-échange entre les États-Unis et Israël. D'ailleurs, comme le soulève Katzenstein, « *geographic designations are not 'real', 'natural', or 'essential'. They*

² « La dynamique régionale paraît avoir deux dimensions inter reliées, nommément, le processus de changement intra-régional et la définition des frontières extérieures de la région. Le processus de changement intra-régional est souvent appelé régionalisation et est dépeint de façon conceptuelle comme un processus multidimensionnel (économique, sécuritaire, culturel, environnemental) qui avance à plusieurs niveaux simultanément (Hettne 1999). Le processus de régionalisation donne à la région sa substance telle que l'interdépendance économique, les liens institutionnels, la confiance politique et le sentiment d'appartenance culturelle. » (Traduction libre)

are socially constructed and politically contested and thus open to change »³ (1997, 7). De cette façon, nous disent Mansfield et Milner (1999, 591), bien que l'Alaska et la Sibérie soient contigües, il ne viendrait à l'esprit de personne de parler d'une région comprenant la Russie et les États-Unis. Ce qui ne veut pas dire que cette situation ne pourrait pas changer éventuellement, si on reprend la thèse de Katzenstein.

Au moment de la création du GATT en 1947, les exemples récents comprenaient la mise en place d'une union douanière entre les pays du Benelux – Belgique, Pays-Bas et Luxembourg –, et les États-Unis négociaient avec le Canada la création d'un accord de libre-échange entre les deux pays qui avorta par la suite (Trezise 1988; Baldwin 1997; Hoberg 2000; OMC 2007). Ces éléments notamment justifiaient la création de l'article XXIV du GATT portant sur les accords de libre-échange et les unions douanières et justifient en quelque sorte l'appellation d'accords commerciaux régionaux (ACR) étant donné la proximité entre les pays impliqués.

L'expérience européenne est au cœur de la littérature portant sur le régionalisme économique et les étapes suivies nous permettent de faire la distinction entre différents modes – certains diront étapes – d'intégration. Selon la description linéaire qu'en fait Balassa (1961) et la définition qui en est faite par Marie-Annick Barthe (2006, 37-42), il existerait six étapes continues dans un processus d'intégration.

1. *Le groupement préférentiel* – Comprend des avantages consentis unilatéralement à certains États. Les groupements préférentiels reproduisent souvent les liens entre métropoles et anciennes colonies. C'est le cas notamment des accords de Cotonou liant l'Union Européenne aux pays ACP (Afrique, Caraïbes et Pacifique).
2. *L'accord d'association* – Comme le mentionne Barthe, l'accord d'association ressemble à l'accord de libre-échange, à la différence qu'il comporte « des

³ « Les désignations géographiques ne sont pas « vraies », « naturelles », ou « essentielles ». Elles sont un construit social, contestées politiquement et donc, sujet au changement. » (Traduction libre)

dérogrations sur des secteurs, des instruments de politique commerciale et sur les libertés de circulations » (2006, 38).

3. *La zone de libre-échange* – Essentiellement, il s'agit de l'élimination des barrières tarifaires entre deux ou plusieurs pays. Par contre, dans certains cas, l'accord de libre-échange peut être plus étendu et s'appliquer à des domaines non-tarifaires comme l'investissement, les droits de propriété intellectuelle, etc. Parmi les exemples les plus connus, mentionnons l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) et l'Association européenne de libre-échange (AELE).
4. *L'union douanière* – Ce type d'intégration comprend une zone de libre-échange entre les membres de l'union et la détermination d'un tarif extérieur commun (TEC) envers des pays tiers à l'extérieur de l'union douanière.
5. *Le marché commun* – En plus de l'élimination des tarifs douaniers entre les pays membres et de l'établissement d'un tarif extérieur commun envers les pays tiers, le marché commun suppose la liberté des facteurs de production (capitaux, biens, services et main d'œuvre).
6. *L'union économique* – Il s'agit de l'étape la plus avancée de l'intégration économique. L'union économique, en plus des éléments compris dans les étapes précédentes, comprend une harmonisation des politiques économiques et monétaires et peut signifier la mise en place d'une monnaie commune. C'est le cas notamment des pays de l'Union européenne qui ont adopté l'Euro.

Ces distinctions représentent en quelque sorte un idéal-type du cheminement vers une intégration plus ou moins approfondie. L'approche linéaire, presque téléologique, est à la base des thèses fonctionnalistes des années 1940 à 1960 (Mitrany 1943; Haas 1958; Lindberg 1963), où le phénomène d'intégration économique devait s'autoalimenter par l'effet d'entraînement d'un secteur à l'autre. Cela dit, la CEE devait dès le départ mener à une union douanière, alors que l'ALÉNA n'a aucunement la prétention de se rendre jusqu'à l'union douanière ou l'union économique.

1.2 Les différentes phases et les différentes formes du régionalisme

À travers la littérature, on distingue généralement deux phases liées à deux différentes formes de régionalisme : l'ancien régionalisme ou régionalisme fermé et le nouveau régionalisme ou régionalisme ouvert (Devlin et Estevadeordal 2001). Toutefois, certains auteurs remontent plus loin dans le temps et évoquent la période allant du 19^e siècle à la Première Guerre et une autre période couvrant l'entre-deux guerres (Mansfield et Milner 1999; Échinard et Guilhot 2007). De plus, certaines dénominations nouvelles émergent pour caractériser les projets dans certaines régions au courant des années 2000. C'est le cas notamment de Pedro da Motta Veiga et Sandra P. Ríos (2007) qui parlent de « régionalisme post-libéral » pour définir cette nouvelle vague qui se dessine⁴. Nous tenterons ici de résumer les phases successives de régionalisme, les motivations ayant engendré leur mise en place et leurs formes distinctes.

1.1.1 Le régionalisme avant le GATT

Comme le mentionnent Mansfield et Milner, « [t]he contemporary spread of regional trade arrangements is not without historical precedent »⁵ (1999, 591). La France de Turgot tenta au 18^e siècle de supprimer les barrières intérieures au commerce et l'Allemagne s'est construite à partir du Zollverein, une union douanière à l'origine. De nombreux pays se sont constitués de cette façon, dont le Canada et les États-Unis. En Amérique latine, peu de temps après les premières indépendances, Bolivar mettait sur pied le premier Congrès Amphictyonique visant à établir les bases d'une intégration régionale durable sur la base du modèle des conseils amphictyoniques grecs, dans une optique principalement défensive (De la Reza 2001).

⁴ D'autres auteurs comme Amalia Stuhldreher (2012, 197) parlent plutôt de « régionalisme stratégique » pour définir le régionalisme issu du « Consensus de Buenos Aires ».

⁵ « La popularité contemporaine des accords commerciaux régionaux n'est pas sans précédent historique. » (Traduction libre)

Échinard et Guilhot (2007) pour leur part attribuent principalement au 19^e siècle, jusqu'à la Première Guerre, la première vague de régionalisme. Se référant à Irwin (1993), ils soulignent que :

[...] au début du XX^e siècle, la Grande-Bretagne avait signé 46 accords commerciaux bilatéraux, l'Allemagne 30 et la France une vingtaine; ces accords ont fortement contribué à l'intégration économique européenne et ont participé à l'ouverture du système commercial international depuis le milieu du XIX^e siècle. (Échinard et Guilhot 2007, 778)

L'héritage de cette période sera le souvenir d'un Âge d'Or du libre-échange sous le parapluie de l'hégémonie britannique et de l'étalon-or – un mythe selon certains (Chang 2003; Ferguson 2003). L'idée de la paix par le commerce, ou « doux commerce » de Montesquieu (*De l'esprit des lois*, 1758) et de la paix perpétuelle de Kant (*Projet de paix perpétuelle*, 1795) font leur chemin et mènent notamment à la signature du traité entre la France et l'Angleterre en 1860.

À l'opposé, la période de l'entre-deux guerres, la deuxième vague de régionalisme selon Échinard et Guilhot (2007) et selon Mansfield et Milner (1999), aurait largement été responsable de déviations de commerce. Comme l'indiquent Eichengreen et Frankel (1995),

[...] les préférences régionales eurent pour conséquences de fragmenter le monde en blocs fermés, ancrés sur les empires coloniaux (l'union commerciale de la France et de ses colonies en 1928, et le système de préférences du Commonwealth établi par la Grande-Bretagne en 1932, la zone asiatique sous influence japonaise), de favoriser le détournement de commerce et de réduire les relations multilatérales. (*in* Échinard et Guilhot 2007, 779)

Pour certains, cette vague de régionalisme, nettement plus discriminatoire, aurait pu mener à la Grande Dépression et éventuellement exacerber les tensions aboutissant à la Seconde Guerre (Mansfield et Milner 1999).

1.1.2 La première vague d'après-guerre

En ce qui a trait à la période d'après-guerre, il n'existe pas de définition claire et partagée sur les caractéristiques générales du régionalisme qu'on y retrouve. Mansfield et Milner (1999)

soulèvent le fait que les accords régionaux sont beaucoup plus fermés que ceux que l'on retrouve à la période suivante et centrés sur les questions tarifaires. Les deux principaux processus d'intégration de l'après-guerre ont lieu en Europe et en Amérique latine.

Du côté européen, il s'agit d'un processus qui commence de façon sectorielle avec la création de la Communauté européenne du charbon et de l'acier (CECA) et qui se poursuivra avec le Traité de Rome et la création d'une Communauté économique européenne (CEE). Cette première vague d'intégration européenne donnera lieu à une bonne partie de la littérature sur l'intégration, notamment en ce qui a trait à la théorie fonctionnaliste et aux effets de « *spill over* » (Haas 1958; Lindberg 1963). L'expérience européenne aura d'ailleurs une influence importante sur les processus d'intégration qui auront cours en Amérique latine.

En Amérique latine, depuis déjà les années 1930 certains pays se tournent vers une politique d'industrialisation par substitution des importations (ISI) (Hirschman 1968; Baer 1972; Ginesta 1999). Pour une histoire rapide, rappelons que la Première Guerre avait créé des pénuries de produits manufacturés en Amérique latine, au profit de la production de guerre (Baer 1972). À partir de ce moment, on commence à substituer les importations par une production locale. Les années précédant la Grande Dépression sont bonnes pour l'investissement et le prix des matières premières est élevé, la disponibilité des capitaux favorise l'émergence d'une industrialisation de certains des plus grands pays : Argentine, Brésil, Mexique. Par contre, avec la crise, le prix des matières premières chute, les investissements se retirent et les stocks d'invendus produits en Amérique du Nord et en Europe affluent sur les marchés émergents d'Amérique du Sud. Afin de protéger l'industrie naissante, et suivant en cela les préceptes de List, les tarifs douaniers sont élevés de façon draconienne.

De façon plus théorique, tout un courant de pensée se met à graviter autour de la nécessité de pratiquer l'industrialisation par substitution des importations. Dans sa version hétérodoxe, l'ISI se manifeste à partir des thèses de Raúl Prebisch, à la direction de la CEPAL, puis de la CNUCED. Un des éléments soulevés par Prebisch concerne alors la dégradation tendancielle des termes de l'échange au détriment des pays de la périphérie. Selon cette vision structuraliste des échanges économiques, la division internationale du travail est fonction des

rapports de pouvoirs qui découlent de la possibilité de s'accaparer une partie de la rente productive (Di Filippo 2009). Cette rente serait d'autant plus élevée qu'elle provient de produits à haute teneur technologique, alors que le prix relatif des matières premières aurait tendance à baisser avec le temps. Les pays de la périphérie se retrouvent alors dans un cercle vicieux où ils s'appauvrissent en participant au commerce mondial étant donné la dégradation tendancielle des termes du commerce relativement aux produits qu'ils exportent. L'industrialisation par substitution des importations pouvait alors, croyait-on, donner les moyens d'abriter une industrie naissante jusqu'à ce qu'elle ait les moyens d'être compétitive sur les marchés mondiaux.

Toutefois, la faible taille des marchés latino-américains dans la plupart des cas ne permet pas à la stratégie de l'ISI de mener à des résultats intéressants. La CEPAL recommande alors la mise sur pied d'une union douanière sud-américaine afin d'atteindre des économies d'échelles permettant le développement d'une industrie compétitive et à plus forte valeur ajoutée (Hirschman 1968; Ginesta 1999; Devlin et Estevadeordal 2001). Dans ce contexte, on propose en quelque sorte de passer d'un marché national fermé aux importations à un « marché régional fermé » (Ginesta 1999, 51). Prebisch (1963, 71) dira notamment :

An industrial structure virtually isolated from the outside world thus grew up in our countries... The criterion by which the choice was determined was based not on considerations of economic expediency, but on immediate feasibility, whatever the cost of production... tariffs have been carried to such a pitch that they are undoubtedly – on an average – the highest in the world. It is not uncommon to find tariff duties of over 500 per cent.

As is well known, the proliferation of industries of every kind in a closed market has deprived the Latin American countries of the advantages of specialization and economies of scale, and owing to the protection afforded by excessive tariff duties and restrictions, a healthy form of internal competition has failed to develop, to the detriment of efficient production.⁶ (*in* Hirschman 1968, 2)

⁶ « Une structure industrielle virtuellement isolée du monde extérieur a ainsi progressé dans nos pays... Le critère à partir duquel le choix était déterminé n'était pas basé sur des considérations d'opportunités économiques, mais sur la faisabilité immédiate, peu importe le coût de production... les tarifs ont été relevé à un tel niveau qu'ils sont assurément – en moyenne – les plus hauts au monde. Il n'est pas rare d'observer des tarifs de plus de 500 pourcent.

L'Accord latino-américain de libre-échange (ALALE) et le Marché commun centraméricain (MCCA), tous les deux créés en 1960, participent de cette logique de régionalisme fermé où l'on maintient des barrières importantes avec l'extérieur, tout en tendant vers l'élimination des entraves au commerce entre les pays membres. Les projets latino-américains, inspirés par l'Europe, ambitionnent de mener à terme la conclusion d'unions douanières et mettent sur pied une lourde structure institutionnelle (Devlin et Estevadeordal 2001, 3).

Toutefois, l'ALALE est largement perçu comme un échec (Manzetti 1993-94; Ginesta 1999; Kaltenthaler et Mora 2002). Devlin et Estevadeordal, attribuent les difficultés du modèle de régionalisme introverti à plusieurs facteurs :

The primacy of national protection in the ISI model – which ironically, undermined the very instrument (regional integration) that had emerged to rescue it –, as well as authoritarian regimes, inefficient bureaucratic interventions, perceptions of asymmetric gains among partners, and economic and political instability all contributed to the old integration's failure to take off, or caused it to stall relatively quickly.⁷ (2001, 3-4)

Constatant l'échec de l'ISI, avec la crise de la dette et la montée en force du néolibéralisme, les années 1980 feront place à une nouvelle forme d'intégration régionale pour revenir à un modèle de développement centré sur les exportations. Certains pays comme l'Argentine adhéreront complètement aux nouveaux préceptes et laisseront tomber en bonne partie leurs politiques industrielles issues de la période ISI, d'autres comme le Brésil se montreront plus prudents et sélectifs dans leur changement d'approche.

Tel qu'il est généralement admis, la prolifération d'industries de toute sorte dans un marché fermé a dépourvu les pays latino-américains des avantages de la spécialisation et des économies d'échelle et, dû à la protection offerte par des tarifs et des restrictions excessives, une saine forme de concurrence interne a échoué à se développer, au détriment d'une production efficiente. » (Traduction libre)

⁷ « La primauté de la protection nationale dans le modèle ISI – qui ironiquement, a miné le principal instrument (l'intégration régionale) qui avait émergé pour le sauver –, de même que des régimes autoritaires, des interventions bureaucratiques inefficaces, la perception de gains asymétriques entre les partenaires, et l'instabilité économique et politique ont tous contribué à l'échec du décollage du vieux modèle d'intégration, ou l'ont enrayé relativement rapidement. » (Traduction libre)

1.1.3 Le « Nouveau » régionalisme

Selon plusieurs auteurs, le nouveau régionalisme commence à partir des années 1980. Les États-Unis tentent alors de forcer la main des négociations multilatérales afin de lancer un nouveau cycle de négociations permettant d'élargir le nombre de disciplines couvertes par le GATT, notamment en ce qui a trait aux services, mais également à l'investissement ou encore à la propriété intellectuelle (Landry 1987; Stone 1988 ; Brunelle et Deblock 2004; Deblock 2008; Wise 2009). À la même époque, un changement de paradigme est en train de s'opérer relativement aux questions de développement. Du côté de l'Asie, on assiste au premier décollage du « vol d'oies sauvages », le Japon en tête, avec un modèle de développement fondé sur le développement des exportations. Parallèlement, en Amérique latine, le modèle de l'ISI est depuis longtemps essoufflé et les accords d'intégration régionaux n'ont pas porté les fruits espérés. D'autre part, la crise de la dette du début des années 1980 entraîne une révision en profondeur des modèles économiques, notamment sur la place de l'État par rapport au marché. La fin des années 1980, avec la chute de l'URSS et l'intégration de l'ancien bloc dans l'économie mondiale marque le triomphe de ce qu'on a qualifié de « Consensus de Washington » (Williamson 1996). Enfin, du côté européen, l'Acte unique européen de 1986 et le traité de Maastricht de 1992 sont le fruit d'une nouvelle impulsion du processus d'intégration.

C'est ainsi que l'on voit apparaître une nouvelle vague de régionalisme économique. Du côté européen, ce sera l'occasion d'un approfondissement du processus d'intégration, avec l'intégration économique et monétaire. Côté américain, ce sera le grand saut vers le régionalisme, alors que le pays y avait toujours été plutôt réfractaire (Baldwin 1997; Bhagwati *in* Bhagwati *et al.* 1999; Deblock 2008). Le modèle proposé est celui de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis et plus tard l'ALÉNA. Côté latino-américain, c'est la renaissance du Pacte Andin et la création du Mercosur qui sont les éléments marquants de cette nouvelle vague.

Ce qui caractérise généralement le nouveau de l'ancien régionalisme, c'est tout d'abord sa caractéristique de « régionalisme ouvert » en opposition au « régionalisme fermé » de la période ISI. Ensuite, sa fonctionnalité indirecte : contrairement au premier régionalisme

d'après-guerre qui visait avant tout à renforcer l'interdépendance économique entre pays voisins, le nouveau régionalisme sera utilisé pour son effet de levier, son effet domino et son effet de verrou. Effet de levier dans le sens où les accords régionaux doivent permettre de faire pression sur le système commercial multilatéral afin d'y intégrer des disciplines nouvelles dont les négociations achoppaient au niveau multilatéral. Effet domino dans le sens où la signature d'un accord en entraînera une autre. Effet de verrou dans le sens où les accords mis en place doivent favoriser la pérennité des réformes en faveur de l'économie de marché et éviter les retours en arrière.

En ce qui a trait au régionalisme ouvert, comme nous l'avons mentionné, il s'agira de passer d'une stratégie de développement introvertie à une stratégie fondée sur la croissance des exportations vers le reste du monde (Mansfield et Milner 1999; Échinard et Guilhot 2007; Estevadeordal *et al.* 2008). L'intégration économique devait permettre d'élargir le marché local, permettant aux entreprises d'atteindre une taille critique afin de leur permettre d'être compétitives à l'échelle internationale (Deblock 2002). L'objectif des pays pratiquant ce type d'intégration est « l'insertion compétitive dans l'économie mondiale », comme le spécifiera d'ailleurs le préambule du traité d'Asunción fondant le Mercosur (Mercosur 1991a). C'est également une stratégie que poursuivront des pays comme le Canada, où cet objectif d'une plus grande compétitivité à l'échelle internationale fera explicitement partie des arguments de vente de l'accord avec les États-Unis (MCEDT 1988). D'autre part, la promesse d'un marché élargi devait servir aux pays participants pour devenir des pôles d'attraction de l'investissement direct étranger (IDE) ou « *investment magnet* » (Manzetti 1993-94; Phillips 2003; Gomez-Mera 2005; Machinea et Rozenwurcel 2005; Malamud 2005). Ces IDE devaient pallier le désengagement progressif de l'État dans l'activité économique et permettre de soutenir la stratégie de développement extravertie.

Pour ce qui est de l'effet de levier, ce sont principalement les États-Unis qui se servent de la conclusion d'accords de libre-échange afin de faire pression sur les autres membres du GATT pour forcer la main d'un nouveau cycle de négociations à partir du début des années 1980. Le cycle de l'Uruguay lancé en 1986, soit quelques mois après la ratification de l'accord de libre-échange États-Unis/Israël (1985) et le « sommet irlandais » de mars 1985 (Landry 1987, 24; Trezise 1988, 22; Golob 2003, 382), où le Premier ministre Mulroney et le Président

Reagan s'entendent pour entamer les négociations en vue d'un accord de libre-échange. Par la suite, soulignons que les accords de Marrakech mettant fin au cycle de l'Uruguay et créant l'OMC ont lieu quelques mois après la mise en place de l'ALENA et la décision américaine de lancer « l'Initiative pour les Amériques » visant à créer une zone de libre-échange allant de l'Alaska à la Terre de Feu (Almeida et Chaloult 1999). D'autre part, plusieurs auteurs ont souligné le fait que l'ALENA avait servi de « laboratoire institutionnel » pour l'élaboration d'ententes portant sur de nouvelles disciplines, pouvant par la suite être généralisées sur le plan multilatéral ou par la multiplication des accords bilatéraux (Mansfield et Milner 1999; Échinard et Guilhot 2007; OMC 2007; Deblock 2008). Enfin, les accords mis en place ne sont pas seulement de nature économiques, mais comme le souligne Deblock (2008), ils sont également porteurs de valeurs. À cet égard, mentionnons au passage les accords sur le travail et l'environnement annexés à l'ALENA ou encore les clauses démocratiques comme celles du Protocole d'Ushuaia intégrées au corpus du Mercosur.

Ensuite, l'effet domino a joué de façon importante pour créer une nouvelle vague de régionalisme qui ne s'est pas arrêtée jusqu'à aujourd'hui. Comme nous l'avons vu lorsqu'il était question des enjeux théoriques du régionalisme, un des éléments justifiant la conclusion d'accords bilatéraux ou plurilatéraux est de favoriser une libéralisation des échanges commerciaux en partant de la base pour aller vers le haut, à mesure que de nouveaux joueurs s'ajoutent aux accords en vigueur – pourvu que ces accords soient suffisamment ouverts pour permettre l'arrivée de nouveaux joueurs. C'est ainsi que de nombreux pays d'Amérique latine, suivant la création de l'ALENA se mirent en file pour pouvoir ratifier leur propre accord préférentiel avec les États-Unis. Du côté européen, après la conclusion de l'Acte unique européen, une succession de demande d'adhésion eut lieu, à commencer par l'Autriche (1989), suivie de la Suède (1992), puis de la Finlande, de la Norvège et de la Suisse⁸ (1992) (Baldwin 1997). En 2004, une nouvelle vague d'adhésion eut lieu, puis une autre en 2007.

⁸ À la suite d'un référendum négatif sur la question, la Suisse n'a jamais adhéree à l'UE.

Enfin, l'effet de verrou consiste à sécuriser des réformes économiques nationales par le biais d'ententes internationales (Banque mondiale 2005, 36). Ainsi, nombre de projets d'intégration régionale ont pu avoir comme objectif de renforcer les réformes législatives et réglementaires intérieures et ainsi, mieux les cadenciser pour éviter les retours en arrière. En Amérique latine par exemple, plusieurs auteurs ont souligné l'importance du Mercosur pour cadenciser à la fois les réformes économiques et démocratiques mises de l'avant suivant la fin des dictatures et l'abandon d'un projet de développement national introverti (Manzetti 1993-94; Phillips 2001; Kaltenthaler et Mora 2002; Carranza 2004; Gomez-Mera 2005; Baumann et Mussi 2006).

Outre les éléments que nous venons de mentionner, selon Nicolas (2007, 795), ce qui distingue essentiellement l'ancien du nouveau régionalisme, c'est la diversité de ses configurations. À cet effet, Échinard et Guilhot (2007) soulignent notamment la participation de plus en plus importante des pays en voie de développement à des accords régionaux au cours de cette nouvelle période. D'autre part, le régionalisme serait de plus en plus le fait de relations asymétriques entre petits et grands pays ou entre pays du Nord et pays du Sud. Cette diversité des initiatives aurait également pour effet d'accentuer un phénomène de « *hub and spokes* »⁹ (Banque mondiale 2005; Baldwin 2008; Deblock 2008). Ainsi, un nombre restreint de pôles serait en train de se constituer à partir de noyaux formés principalement de l'Europe, des États-Unis et de l'Asie et reliant des pays situés à leur périphérie respective (Baldwin 2006). Le danger d'une telle configuration est d'en arriver à des systèmes normatifs incompatibles ayant pour effet d'isoler chacune des zones entre elles et de rendre captifs les pays aux extrémités des rayons, ce qui correspond en somme au pire scénario envisagé par Krugman (*in* Bhagwati *et al.* 1999).

De son côté, Baldwin (1997) distingue à partir de cette vague, deux modèles distincts de régionalisme : le modèle d'intégration en profondeur (*deep integration model*) et le modèle d'intégration en surface (*shallow integration model*). De la même façon, Deblock (2006a, 257) suggère une distinction entre un type d'intégration communautaire et un autre de type

⁹ « Moyeux et rayons ».

contractuel. Les accords de type contractuel comme ceux issus du modèle ALÉNA, nous dit Deblock (2008), vont en profondeur sur le plan économique, sont très précis sur le plan juridique, mais reposent sur une structure institutionnelle minimale et l'intergouvernementalisme plutôt que la délégation de souveraineté. À l'opposé, l'Union européenne ou encore le Mercosur sont donnés comme des exemples de modèles de type communautaire.

1.1.4 Les contours d'un régionalisme « post-libéral »

Le « nouveau régionalisme » suivant le modèle ALÉNA continue jusqu'à ce jour, comme nous l'avons vu plus tôt, notamment avec la ratification récente de l'accord Canada-Colombie. Dans les faits, il n'y a jamais eu de coupure claire entre chacune des périodes du régionalisme décrites ci-haut, mais plutôt une ligne directrice propre à des projets apparus dans une période donnée (Väyrynen 2003). Cela dit, au-delà du modèle ALÉNA ayant marqué la vague du Nouveau régionalisme, commence à émerger une nouvelle forme d'accords, principalement à partir de l'Amérique latine, que certains qualifieront de régionalisme « post-libéral ».

À partir des années 2000, on commence à noter un essoufflement de plusieurs processus d'intégration (Motta Veiga et Ríos 2007). Le commerce à l'intérieur de l'ALÉNA stagne ou décline et l'inclusion du Mexique dans le trio n'a jamais permis de conclure à une région unifiée, mais plutôt à un processus de double bilatéralisme (Gagné et Viau 2010). Du côté de l'Europe, l'approfondissement du processus d'intégration semble s'enliser et l'UE peine à « digérer » l'adhésion des pays de l'Est. En Amérique du Sud, les crises successives avec les dévaluations du *Real* et la crise argentine de 2001 ont sérieusement mis à mal l'intégration fondée sur le modèle néolibéral de désengagement de l'État dans le processus de développement industriel et économique, ce qui a notamment causé l'abandon du projet de ZLÉA en 2005. Au niveau multilatéral, les frictions du système et la perte de *momentum* rendent difficiles les négociations dans le cadre du cycle de Doha pour le Développement.

C'est dans ce contexte de retour de feu (*back-fire*) de la mondialisation économique que semble se dessiner un régionalisme post-libéral, nous disent Motta Veiga et Ríos (2007).

Ainsi, comme le souligne Jacques Fontanel :

Lorsque les organisations à vocation mondiale continuaient à promouvoir des politiques jugées trop dures par certains États membres, ceux-ci ont eu la tentation de développer d'autres formes d'organisations internationales plus à l'écoute de leurs problèmes immédiats : la création d'organisations régionales adaptées a souvent eu pour origine la volonté d'une protection contre les positions et suggestions des grands organismes internationaux. (2007, 768)

Si le régionalisme post-libéral tel que défini par Motta Veiga et Ríos est avant tout basé sur l'expérience sud-américaine, les auteurs nous disent que :

O ambiente pós-Consenso de Washington é mais permissivo em relação a estratégias de inserção que se distanciam do padrão liberal em nome de objetivos de desenvolvimento, redução da pobreza, etc. Além disso, essa tolerância é lubrificada pela enorme liquidez que caracterizou os mercados financeiros internacionais nos primeiros anos do século e pelo otimismo que acompanha este tipo de cenário.¹⁰ (2007, 17)

Ainsi, pour Motta Veiga et Ríos, la propre remise en question des pays du Nord, notamment en ce qui a trait à l'orthodoxie du Consensus de Washington, aux questions relatives au dumping social et environnemental, etc., aurait permis de dégager un espace pour les expériences « hétérodoxes » du Sud. D'ailleurs, avec l'arrivée de Nestor Kirchner en Argentine et de Luis Inácio Lula da Silva au Brésil, certains parlent de la mise en place d'un « Consensus de Buenos Aires » (Vigevani *et al.* 2008). Ce nouveau consensus viserait ainsi à passer du modèle d'insertion compétitive dans l'économie mondiale, caractéristique de la phase néolibérale de création du Mercosur, à une « insertion souveraine dans un monde globalisé » (Almeida 2005, 36). À la différence du premier modèle qui vise avant tout à insérer la région dans la chaîne productive capitaliste mondiale, le second modèle se distingue par sa volonté d'établir un meilleur équilibre entre économique, social, culturel,

¹⁰ « L'environnement post-Consensus de Washington est davantage permissive relativement aux stratégies d'intégration qui s'éloignent du cadre libéral au nom d'objectifs de développement, réduction de la pauvreté, etc. De plus, cette tolérance est alimentée par les énormes liquidités qui caractérisent les marchés financiers internationaux au cours des premières années de ce siècle et de l'optimisme qui accompagne ce type de scénario. » (Traduction libre)

environnemental, etc. En somme, il s'agit de faire prendre forme le slogan altermondialiste voulant qu'il faille en arriver à une « mondialisation à visage humain ».

Enfin, sans revenir sur les principes de l'économie de marché, Motta Veiga et Ríos nous disent que :

A hipótese básica do regionalismo pós-liberal é que a liberalização dos fluxos de comércio e de investimentos e sua consolidação em acordos comerciais não são capazes de gerar « endogenamento » benefícios para o desenvolvimento, mas ainda podem reduzir substancialmente o espaço para a implementação de políticas nacionais « de desenvolvimento » e para a adoção de uma agenda de integração preocupada com temas de desenvolvimento e de equidade.¹¹ (2007, 28)

Ainsi, en plus de la critique quant au désengagement de l'État dans le développement économique qui reprend en quelque sorte le credo structuraliste des années 1960, un argument central du régionalisme post-libéral aurait trait à la récupération d'espaces nationaux de décisions ou « *policy space* ».

Pour le moment, les meilleurs exemples de cette dernière phase du régionalisme sont le processus de réactivation du Mercosur depuis le début des années 2000 (Phillips 2001; Alvarez 2011) et la création de l'Unasur à partir de 2008. Cette dynamique s'apparente également à celle du régionalisme asiatique que certains auteurs qualifieraient de « régionalisme développemental » (Nesadurai 2003; Échinard et Guilhot 2007, 784).

Bien sûr, cette idée de régionalisme post-libéral est contingente à des considérations politiques. Si les projets régionaux ont changé en Amérique latine, c'est parce que les gouvernements ont changé. Le virage à gauche quasi généralisé du début des années 2000 a ainsi permis de revoir les objectifs derrière les différents projets d'intégration. Ce qui ne veut pas dire que l'on puisse généraliser l'application de cette forme de régionalisme à l'ensemble

¹¹ « L'hypothèse de base du régionalisme post-libéral est que la libéralisation des flux de commerce et d'investissement et sa consolidation en accords commerciaux sont incapables de gérer de façon endogène les bénéfices pour le développement, d'autant plus que ces derniers peuvent réduire substantiellement l'espace pour l'implantation de politiques nationales de développement et l'adoption d'un agenda d'intégration préoccupé par des thèmes de développement et d'équité. » (Traduction libre)

du globe. D'autant plus que l'arrivée tardive de la Chine comme promoteur d'accords bilatéraux et plurilatéraux risque d'avoir une influence beaucoup plus structurante sur l'évolution du système commercial que des projets comme la mise sur pied de l'Unasur, et que des accords bilatéraux et plurilatéraux de type ALÉNA sont régulièrement négociés, que ce soit par le Canada, les États-Unis ou encore le Chili, le Pérou et la Colombie.

1.2 Différentes approches théoriques du régionalisme

Sur le plan théorique, il existe une panoplie d'approches permettant d'expliquer le régionalisme, les stratégies des acteurs en présence et l'évolution des processus en cours. Pour des raisons de parcimonie et parce qu'elles nous semblent appropriées pour l'analyse et la démonstration de notre propos, nous reprendrons les approches soulevées par Deblock (2005).

Dans un texte portant sur le régionalisme, Deblock (2005) fait ressortir trois approches théoriques qui nous permettent de mieux saisir le phénomène : les approches fonctionnalistes, institutionnalistes et structuralistes. Nous reprendrons ces trois approches et expliquerons en quoi ils permettent de comprendre le phénomène de régionalisme et de régionalisation. Par la suite, ces approches formeront la base de notre analyse de l'intégration régionale dans le contexte du Mercosur.

1.2.1 Fonctionnalisme

Selon O'Brien, « [f]unctionalists sought to eclipse traditional nation-states with a network of arrangements dedicated to specific issue (or functional) areas »¹² (O'Brien 1995, 696). À cet effet, Massie et Desrosiers (2007, 113) nous rappellent que le fonctionnalisme apparaît dans

¹² « Les fonctionnalistes ont cherché à éclipser l'État-nation traditionnel avec un réseau d'arrangements dédiés à des enjeux spécifiques (ou fonctionnels). » (Traduction libre)

les années 1940 avec David Mitrany (1943) « qui constate l'impuissance des États à faire face aux défis économiques et sociaux contemporains ».

Une fois que des progrès sont perceptibles dans un domaine d'activités spécifique, selon la théorie fonctionnaliste, on s'attend à ce que d'autres secteurs, voyant l'efficacité du processus à l'œuvre, tendent à favoriser à leur tour la coopération technique. C'est ce que l'on nomme l'effet « *spillover* » ou tache d'huile. Pour des auteurs comme Haas et Lindberg, l'intégration est vue comme le fruit de l'interaction entre forces politiques – groupes d'intérêts, partis, gouvernements et organisations internationales, cherchant à maximiser leur intérêt (Haas 1958 ; Lindberg 1963 ; O'Brien 1995, 697). Ainsi, la création d'institutions permettrait d'enclencher le processus menant à une intégration en profondeur par le biais de l'effet tache d'huile. Ainsi, selon O'Brien :

As one sector of the economy became integrated, pressure groups in that sector would prevent backsliding and insist on further integration in connected sectors in order to reap greater economic benefits. Seeing the success of the original sector, other interest groups would push for integration in their field.¹³ (O'Brien 1995, 697)

Le néo-fonctionnalisme, pour sa part ajoute une dimension politique à la théorie (O'Brien 1995; Jervis 1999; Massie et Desrosiers 2007). Ainsi, en plus de l'effet de « *technocratic spillover* », pour Haas (1958) et Lindberg (1963), l'intégration serait appuyée et « cadencée » – pour éviter les retours en arrière – par l'effet de la formation de groupes d'intérêts favorables à l'intégration qui rendraient le coût politique d'un retour en arrière trop important (O'Brien 1995, 698).

Cette vision d'une intégration « inéluctable » une fois commencée s'est avérée problématique avec le temps. Le principal exemple fourni à la théorie fonctionnaliste et néo-fonctionnaliste provenant de la Communauté européenne, cette vision téléologique de l'intégration ne tenait plus la route lorsque des blocages survenaient dans le processus, de même que des risques de

¹³ « À mesure qu'un secteur de l'économie devenait intégré, les groupes de pression de ce secteur empêchaient les retours en arrière et insistaient pour davantage d'intégration dans des secteurs connexes afin d'obtenir de nouveaux avantages économiques. Voyant le succès du premier secteur, d'autres groupes d'intérêts feraient alors pression pour l'intégration dans leur domaine. » (Traduction libre)

retour en arrière. En effet, l'expérience européenne, avec ses hauts et ses bas, tout comme les difficultés expérimentées au niveau des négociations multilatérales du GATT ont montré les limites du néo-fonctionnalisme. L'intégration et ses effets d'entraînement ne sont pas des déterminismes. Ils dépendent des effets de conjoncture à un niveau plus systémique et des forces politiques internes pouvant accélérer, ralentir, ou renverser l'intégration. Ainsi, d'un point de vue intergouvernementaliste, si l'intégration peut réussir et s'étendre sur les enjeux de « *low politics* » elle bute lorsqu'il est question d'éléments plus traditionnels liés à la souveraineté et à la sécurité des États (Keohane et Hoffman 1991; Moravcsik 1999; O'Brien 1995, 700; Posada 2006).

Cela dit, l'intérêt de l'approche fonctionnaliste repose sur ses fondements pragmatiques. Plutôt que de chercher à théoriser sur les éléments possiblement nocifs des projets régionaux – « *Are customs unions simply irrational ?* »¹⁴ – sur le système commercial multilatéral, il s'agit de juger les accords à la pièce (Deblock 2005, 4). Vus sous cet angle, les accords régionaux auraient comme principal avantage d'agir en tant que laboratoire institutionnel, permettant de faire évoluer les normes en ce qui a trait au commerce (Mansfield et Milner 1999; Échinard et Guilhot 2007; OMC 2007; Deblock 2008).

1.2.2 Structuralisme

L'approche structuraliste permet de placer le cadre régional dans le contexte économique et politique mondial afin de comprendre d'une part quelle est la place de la région dans ce cadre, mais également, quelle est la place des États à l'intérieur de leur contexte régional. Pour reprendre le texte de Deblock (2005), celui-ci suggère deux phases ou types de structuralisme. Le premier reprenant la conception centre-périphérie des

¹⁴ « Est-ce que les unions douanières sont simplement irrationnelles ? » (Traduction libre)

développementalistes ou des approches marxistes comme celle de l'économie-monde de Wallerstein¹⁵.

Le nouveau structuralisme pour sa part est dépeint par Deblock de la façon suivante :

Le nouveau structuralisme partage avec son prédécesseur deux idées centrales : (1) la place relative des États-nations est déterminée par les structures de l'économie mondiale et ce sont les capacités économiques (*capabilities*) qui les différencient les uns des autres; (2) les regroupements économiques permettent d'apporter collectivement plus de sécurité, d'accroître le potentiel économique et d'élargir le pouvoir de négociation. Il se démarque de l'ancien sur deux points : (1) les lignes de fractures de l'économie mondiale ne sont plus entre le centre et la périphérie, mais entre grands blocs économiques ; et (2) le régionalisme vise à établir un *modus operandi* entre deux types d'acteurs, les firmes multinationales d'un côté et les États de l'autre. (Deblock 2005, 7)

À partir de ce point de vue, trois lectures du régionalisme sont proposées. Tout d'abord, le régionalisme prit sous l'angle du dilemme de sécurité. De ce point de vue, les organisations régionales peuvent être perçues comme une façon concertée de gérer l'équilibre et la stabilité du système. Par ailleurs, cette perspective réaliste de l'intégration régionale tient compte de l'asymétrie des acteurs en puissance et explique la nature et la forme des institutions régionales partant du principe qu'elles sont déterminées par l'équilibre des forces préexistant. Ainsi pour Mearsheimer (1994-95), dans les régimes régionaux, au sens où l'entend Krasner¹⁶ plutôt que de procéder de manière « réflexive » (Neufeld, 1995), le rapport aux normes et principes est unidirectionnel et procède de la volonté d'un hégémon d'imposer un cadre facilitant l'internalisation des rapports de puissance entre États.

Ensuite, le régionalisme peut être perçu dans une perspective géoéconomique. Reprenant Chyungly Lee (1999), Deblock explique que :

¹⁵ Voir notamment : Wallerstein (2006).

¹⁶ Pour Krasner, « [r]egime can be defined as sets of implicit or explicit principles, norms, rules, and decision-making procedures around which actors' expectations converge in a given area of international relations » (Krasner 1982, 186).

« Les régimes peuvent être définis comme un ensemble implicite ou explicite de principes, normes, règles, et procédures décisionnelles à partir desquelles les attentes des acteurs convergent dans un domaine spécifique des relations internationales. » (Traduction libre)

Explorer un ordre régional dans une perspective géoéconomique revient à explorer les influences de la dynamique économique régionale sur les structures de pouvoir et les modes d'interaction entre les États dans la région considérée. (Deblock 2005, 8)

Cette analyse géoéconomique repose ainsi sur la « compétition et les rivalités économiques ». L'idée étant ici de déterminer quelle stratégie est la plus à même de permettre aux États de tirer leur épingle du jeu de la mondialisation.

Enfin, nous dit Deblock (2005), « Un troisième groupe d'auteurs verra plutôt dans le régionalisme le résultat d'un nouveau compromis historique entre les États et les marchés ». Le régionalisme est alors perçu comme la manifestation d'un nouveau mercantilisme où s'active la diplomatie commerciale afin d'ouvrir les débouchés commerciaux, diffuser un ensemble de normes et favoriser l'essor de ses propres firmes multinationales sur d'autres marchés.

1.2.3 Institutionnalisme

La démarche institutionnaliste de Deblock, contrairement à l'approche théorique mise de l'avant par les institutionnalistes néolibéraux est davantage pragmatique. En effet, il n'est pas question ici de poser la problématique des contraintes à la coopération internationale et des institutions à créer afin de changer les termes du jeu où « la tricherie et le manque de confiance [...] inhibent la coopération », pour permettre de « trouver des mécanismes qui puissent faire en sorte que les États ne craignent pas la défection de leurs homologues », pour reprendre les termes de l'institutionnalisme néolibéral (Little 2005, 378; Massie et Desrosiers 2007, 117).

La question ici est plutôt d'analyser les institutions du régionalisme, avec la prémisse « selon laquelle le régionalisme relève de la construction politique », en se penchant sur trois aspects : « (1) sur le contenu et la nature du programme de construction institutionnelle mis de l'avant par les acteurs publics; (2) sur les principes et les valeurs qui sous-tendent ce programme; et (3) sur les finalités » (Deblock 2005, 11). Cette lecture du régionalisme permet d'en arriver à une grille relativement simple où se situent différents accords régionaux selon le type d'institutions créées et la profondeur des institutions.

Tableau 1.1

Classification des accords régionaux selon le modèle emprunté

Institutions de type :	Partenariats		Accords symétriques	
	<i>Accords préférentiels non réciproques</i>	<i>Intégration en surface</i>	<i>Intégration en surface</i>	<i>Intégration en profondeur</i>
Communautaire	ACP-CE	EUROMED	Mercosur	UE
Contractuel	Andean Trade Preference Act	ZLÉA	AELE	ALÉNA-ALÉ
Collaboratif	African Growth and Opportunity Act	Caribbean Basin Trade Partnership Act	APEC	

Source : Deblock 2006b, 19.

Pour sa part, Mace entreprend de comparer la structure institutionnelle de l'Union Européenne et de l'ALÉNA en fonction d'un plus grand nombre de critères (voir tableau suivant). Cet institutionnalisme comparé, plutôt que de se limiter à classer différents régionalismes, permet ainsi davantage d'expliquer la forme prise par les différents accords. Par exemple, pour ce qui concerne le *membership*, la question n'est pas tant de savoir si la zone est ouverte à l'adhésion de nouveaux États que de savoir si le nombre d'États qui la compose est élevé ou non. C'est cette question de nombre et celle du « contrôle » qui créent une zone asymétrique ou non. À ce propos, Mace nous dit que :

L'asymétrie limite la possibilité d'institutions centrales fortes. (...) l'asymétrie freine la probabilité d'un changement à l'architecture institutionnelle qui impliquerait la création d'institutions régionales fortes parce qu'il est plausible que ces institutions seraient dominées par les EUA¹⁷. (Mace 2004, 153)

¹⁷ Dans ce contexte, il est question de l'ALÉNA, mais la réflexion de Mace peut être généralisée, notamment au cas du Mercosur.

Il est alors possible de faire la jonction entre la fonction (quels sont les objectifs politiques à l'origine de l'intégration ?); la structure (est-ce que le contexte est plus ou moins asymétrique ?); et la forme des institutions (s'agit-il d'une intégration en surface ou en profondeur ?).

Tableau 1.2

Structure institutionnelle comparée, critères choisis

Structure	Union Européenne	ALENA
1. Origine	Sécurité / Positionnement stratégique	Protéger le marché / Positionnement stratégique
2. Membership	Étendu	Restreint
3. Étendue	Diversifiée	Commerce / Économie
4. Centralisation	Moyen / Élevé/	Faible
5. Contrôle	Symétrie	Asymétrie
6. Flexibilité	Forte	Faible

Source : Mace 2004, 139.

CHAPITRE II

MERCOSUR ET INTÉGRATION POLITIQUE

Pour répondre à l'une de nos sous-questions de départ, nous tenterons ici de voir si, au-delà de l'intégration *de jure*, il y a régionalisation politique de fait grâce au Mercosur. Ce chapitre se divise en cinq sections. Dans un premier temps, nous dressons le portrait de l'évolution de l'idée d'intégration régionale en Amérique du Sud et plus particulièrement chez les pays du Mercosur. Deuxièmement, nous reprenons les approches théoriques évoquées au chapitre précédent pour analyser le processus d'intégration régionale du Mercosur du point de vue structurel (3.2), institutionnel (3.3) et fonctionnel (3.4). Nous concluons en reprenant les principaux éléments observés au cours de notre analyse.

2.1 Le régionalisme en Amérique latine, de Bolivar au Mercosur

Les quelques éléments de conjoncture politique et économique dont il sera question ici ont été choisis pour permettre de comprendre l'évolution de l'idée d'intégration régionale en Amérique du Sud, des indépendances à la création du Mercosur. Ce résumé permet par la même occasion de tracer les parallèles entre les différentes versions du régionalisme esquissées au chapitre précédent.

2.1.1 De l'indépendance politique à l'indépendance économique

Les quatre pays qui composent le Mercosur¹⁸, l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay ont en commun une histoire fondée sur la colonisation espagnole et portugaise et la conquête de leur indépendance du colonisateur – respectivement en 1816, 1822, 1828 et 1811 (Desse et Dupuy 2008, 14-15). Depuis les indépendances, on constate une grande rivalité entre pays voisins (Manzetti 1993-94; Ginesta 1999; Duhamel et Turcotte 2001; Mecham 2003; Malamud 2005). Mentionnons notamment les conflits entre l'Argentine et le Brésil à propos de la possession de l'Uruguay qui finira par obtenir son indépendance totale; la guerre de la Triple Alliance (1865-1870) entre l'Argentine, le Brésil et l'Uruguay d'un côté et le Paraguay de l'autre; et la guerre du Chaco (1932-1935) opposant le Paraguay à la Bolivie (Desse et Dupuy 2008). Si cette rivalité est généralement plus instrumentale que réelle au cours du dernier siècle, il n'en demeure pas moins que les pays de la région en sont déjà venus aux armes et qu'une course à l'armement a eu cours, principalement entre l'Argentine et le Brésil. Notons d'ailleurs que les deux pays ont supporté des programmes de développement d'armes de longue portée et ont même tenté d'établir des capacités nucléaires (Redick 1981; Acuña *et al.* 1994; Kaltenthaler et Mora 2002, 74).

Outre la question de la rivalité entre États, celle du développement économique est centrale pour comprendre la région. Après le retrait des puissances coloniales au 19^e siècle, la Grande-Bretagne remplit en partie l'espace laissé vacant et devient le premier investisseur étranger dans la région, suivie des Français, des Allemands et plus tard, des Américains (Desse et Dupuy 2008, 18). À partir de 1929, certains pays d'Amérique latine commenceront déjà à s'engager dans une forme d'industrialisation par substitution des importations (ISI) (Ginesta 1999, 50). L'inversion des flux d'investissement dû à la crise financière et économique des années 1930 et la montée du protectionnisme occidental, dont la loi Smoot-Hawley aux États-Unis en est le symbole, font prendre conscience de l'importance d'un développement

¹⁸ Nous nous concentrons ici sur les membres à l'origine du Mercosur, le Venezuela n'ayant officiellement intégré l'organisation régionale qu'en décembre 2012 et le processus d'intégration de la Bolivie au Mercosur n'ayant débuté que cette même année.

économique autocentré. Après la Seconde Guerre mondiale, les thèses de la CEPAL, sous la direction de Raúl Prebisch, prennent de l'importance et la plupart des pays latino-américains optent définitivement pour le modèle de l'ISI incluant l'Argentine et le Brésil (Guira 2003, 18). Cette stratégie de développement économique visait à la fois à accélérer l'amélioration des conditions économiques de ces pays, mais également de favoriser leur indépendance économique.

Cela dit, la plupart des États ne rencontrent pas les pré-requis recommandés par la CEPAL : leur économie est trop étroite pour être en mesure de se développer de façon complètement autarcique et ne permet pas de profiter d'économies d'échelles. La solution sera alors de recommander aux pays latino-américains une union douanière sud-américaine afin d'accélérer le processus d'industrialisation et de développement économique (Manzetti 1993-94, 102; Almeida 2000, 23; Mecham 2003, 376; Desse et Dupuy 2008, 27). Il s'agit alors de passer d'un marché national fermé à un marché régional fermé (Ginesta 1999, 51). C'est ainsi que onze pays latino-américains fondent l'Accord latino-américain de libre-échange (ALALE) avec la ratification du traité de Montevideo en 1960¹⁹.

L'ALALE s'avère être un relatif échec (Manzetti 1993-94; Ginesta 1999; Kaltenthaler et Mora 2002). L'objectif initial était d'abaisser les barrières tarifaires sur une période de douze ans. Cependant, cet objectif sera révisé à vingt ans pour finalement ne jamais être atteint. En 1980, avec le second traité de Montevideo, l'ALALE deviendra l'Association latino-américaine d'intégration (ALADI) qui servira de mécanisme de concertation visant l'intégration régionale, mais par le biais d'accords sous-régionaux. Mentionnons que l'ALADI a également comme fonction de regrouper le poids des pays latino-américains autour des négociations du GATT et officieusement, de faire contrepoids à l'hégémonie américaine véhiculée à travers l'OEA (Ginesta 1999, 58).

¹⁹ Les pays membres de l'ALALC sont : l'Argentine, le Brésil, le Chili, le Mexique, le Paraguay, le Pérou, l'Uruguay, la Colombie, l'Équateur, le Venezuela et la Bolivie.

2.1.2 Les dictatures militaires et le retour à la démocratie

Un autre élément à mettre en relief dans le contexte économique et politique est le fait que les pays du Mercosur ont été marqués par de durs régimes autoritaires dirigés par des dictatures militaires.

L'Argentine a vécu une bonne partie du 19^e siècle sous la gouverne de dictatures militaires. La dernière en date est la junte ayant pris le pouvoir en 1976, qui fait place au retour à la démocratie en 1983 après l'échec cuisant de la guerre des Malouines de 1982 (Ginesta 1999, 67-68). Pour sa part, le Brésil connaît en 1964 un premier coup d'État, après près de vingt ans de retour à la démocratie, avec le renversement de Goulart. En 1979, le gouvernement du général Paulo Frota entame l'ouverture politique du pays qui culminera avec les élections présidentielles de 1984 (Ginesta 1999, 70). L'Uruguay bascule de son côté dans la dictature militaire avec « l'auto coup d'État » du général Bordaberry en 1973 et revient à la démocratie avec les élections de 1984 (Suárez Salazar 2006). Enfin, le Paraguay connaît un des plus longs épisodes de dictature continue de l'Amérique latine avec l'arrivée au pouvoir de Stroessner en 1954, jusqu'à sa destitution par coup d'État en 1989 (Suárez Salazar 2006). Le général Rodriguez qui lui succède remporte les élections présidentielles quelques mois plus tard et établit une constitution permettant le retour à la démocratie en 1992.

2.1.3 Retour à la démocratie et création du Mercosur

La première étape en vue d'une intégration économique entre les pays de la région débute en 1985 avec la Déclaration de Foz de Iguazú entre les présidents Raúl Alfonsín d'Argentine et José Sarney du Brésil et la création subséquente du Programme pour l'intégration et la coopération économique (PICE) entre ces deux pays en 1986 (Manzetti 1993-94, 103; Kaltenthaler et Mora 2002, 74). Le PICE agit comme catalyseur dans une approche d'intégration sectorielle visant à renforcer le commerce entre les deux pays. Selon Manzetti, le PICE échoue globalement dans son objectif d'améliorer les relations commerciales entre les deux pays dû à la complexité des protocoles sectoriels et aux difficultés économiques générales évoquées précédemment (Manzetti 1993-94, 104). Cela dit, les présidents argentin

et brésilien s'entendent en 1989 pour créer une zone de libre-échange à l'intérieur d'une période de dix ans. En 1989 et 1990, deux nouveaux présidents sont élus, Carlos Menem en Argentine et Fernando Collor de Mello au Brésil. Toutefois, plutôt que de revenir sur les engagements de leurs prédécesseurs, les deux chefs d'État vont plus loin et, avec le traité de Buenos Aires de 1990, s'engagent à établir un marché commun en 1994 (Manzetti 1993-94, 104). En août 1990, le Paraguay et l'Uruguay sont invités à la table de négociations, de même que le Chili qui refuse. Le 26 mars 1991, les quatre pays signent conjointement le traité d'Asunción créant le Marché commun du sud, soit le Mercosur. Le traité d'Asunción prévoit, dans un premier temps, la mise en place d'une zone de libre-échange à la fin de 1994 – au 31 décembre 1995 pour le Paraguay et l'Uruguay –, devant par la suite mener à la mise sur pied de l'union douanière avec l'instauration du tarif extérieur commun (TEC).

2.2 Création et évolution du Mercosur : point de vue structurel

Comme nous l'avons vu précédemment, l'analyse structuraliste du régionalisme porte sur les motivations des États membres de l'ensemble régional, en fonction de leur intérêt, mais aussi et surtout, en fonction des rapports de force et du contexte géopolitique ou géoéconomique. Cette analyse permettra de répondre à la question suivante : pourquoi y a-t-il régionalisation ? Ainsi, dans un premier temps, plutôt que de tenter d'identifier s'il y a régionalisation sur le plan politique, cette section permettra d'identifier si le contexte favorise le rapprochement des pays membres du Mercosur. À cet effet, il sera question ici, d'une part, du contexte historique ayant conduit à la mise sur pied du marché commun et d'autre part, des asymétries entre les pays de la région et de ce qu'elles impliquent en terme d'organisation régionale.

2.2.1 Dilemme de sécurité, insertion compétitive dans l'économie mondiale et réformes démocratiques

Qu'est-ce qui explique la mise sur pied du Mercosur ? Les réponses à ce sujet sont pratiquement unanimes et certaines ont été esquissées dans la mise en contexte ci-haut. Les

principales raisons évoquées ont trait aux réformes démocratiques, au dilemme de sécurité entre les pays de la région et à leur insertion compétitive dans l'économie mondiale.

Premièrement, en ce qui a trait aux motivations d'ordre sécuritaire, plusieurs auteurs ont souligné la nécessité qu'ont vue les pays de la région à **mettre fin au dilemme de sécurité** après des décennies de tensions, principalement entre l'Argentine et le Brésil (Manzetti 1993-94 ; Kaltenthaler et Mora 2002; Gomez-Mera 2005). Ainsi, selon Manzetti, le Mercosur ne doit pas simplement être vu comme un projet économique, mais avant tout comme un projet politique (Manzetti 1993-94, 109). Manzetti évoque à ce propos que l'Argentine et le Brésil ont longtemps été divisés par leur ambition à devenir une puissance régionale, qui a mené les gouvernements militaires des années 1970 à s'engager dans une course à l'armement incluant la volonté d'acquérir des capacités nucléaires (Manzetti 1993-94, 109).

De cette façon, selon Kaltenthaler et Mora, les évaluations empiriques indiquent que l'impératif de l'intégration régionale en Amérique du Sud résulte notamment de l'intérêt immédiat de l'Argentine et du Brésil à résoudre le dilemme de sécurité (Kaltenthaler et Mora 2002, 81). Il faut voir que dès la Déclaration d'Iguazú (1985), l'Argentine et le Brésil ont tenu à adopter une politique commune par rapport à l'utilisation pacifique de l'énergie nucléaire. Toutefois, le rapprochement entre l'Argentine et le Brésil avait commencé vers la fin de la dictature, sous Figueiredo et Videla, notamment en 1979 avec l'accord tripartite pour la construction du barrage d'Itaipú à la frontière de l'Argentine, du Brésil et du Paraguay (Almeida 2000; Lafer 2000). Avec la guerre des Malouines, le Brésil en profite pour se rapprocher davantage de l'Argentine en offrant un support militaire informel et diplomatique afin d'aider son voisin (Medeiros 2000, 27; Bandeira 2006, 21).

Malgré les rapprochements sur le plan militaire à partir du début des années 1980, il subsistait toujours des inquiétudes sur le plan sécuritaire et surtout quant à l'influence des puissances étrangères dans la région. Comme l'expliquent Acuña, Smith et Wolfson, peu de temps après la guerre des Malouines, l'Argentine abandonne son programme de missiles de longue portée, le programme Cóndor, en échange de coopération militaire et de transferts technologiques en provenance des États-Unis (Acuña *et al.* 1994). Ce qui amène le Brésil à poursuivre le développement de son programme de sous-marins nucléaires, étant désavantagé

par rapport à son voisin. La création du Mercosur, avec le renforcement de la coopération militaire entre l'Argentine et le Brésil et avec l'abandon des programmes de développement d'armes de pointe dans chacun des pays, permet au Brésil d'éviter que l'Argentine ne bénéficie de gains relatifs accrus de par l'acquisition technologique de la part des États-Unis.

Plus récemment, le conflit des Malouines a été réactivé à l'approche du 30^e anniversaire de la guerre de 1982. L'Argentine sous Cristina Fernandez de Kirchner a tenté de relancer des pourparlers en 2009 en vue de la session du territoire par la Grande-Bretagne (BBC 2012). Cette demande a été rejetée, ce qui a conduit l'Argentine à adopter une loi en décembre de la même année pour réaffirmer la souveraineté du pays sur ce territoire. De son côté, la Grande-Bretagne autorisa l'exploration d'hydrocarbures au cours de l'année 2010. Suite à quoi, l'Argentine réussit à rallier les membres du Mercosur, ainsi que le Chili en décembre 2011, non seulement pour soutenir sa position, mais également pour mettre sur pied un blocus naval empêchant tout navire battant pavillon des Malouines à accoster dans un port des pays de la région. Au-delà de la résolution du dilemme de sécurité entre les pays de la région, le Mercosur aura réussi à être un outil de cohésion sur le plan stratégique permettant d'appuyer ses membres face à une puissance étrangère.

Sur un autre plan, qui rejoint l'objectif de cohésion régionale, le Mercosur visait **l'insertion compétitive** de ses pays membres **dans l'économie mondiale**. Cet énoncé est d'ailleurs inscrit dans le texte fondateur du Mercosur, le traité d'Asunción (Mercosur 1991a). Ce principe visait deux objectifs : sur le plan économique, on visait l'intégration des pays de la région dans les réseaux financiers et commerciaux internationaux et sur le plan politique, on cherchait à créer un effet de levier dans plusieurs forums internationaux.

En ce qui concerne les aspects économiques, il faut d'abord voir le traité d'Asunción comme issu de la vague néolibérale des années 1980-90, dans la lignée du Consensus de Washington et du « nouveau régionalisme » (Christensen 2007). Plusieurs auteurs ont souligné que le respect des engagements envers le Mercosur avait été utilisé par les gouvernements nationaux des États membres pour justifier les réformes économiques néolibérales et éviter un retour en arrière (Manzetti 1993-94; Phillips 2001; Kaltenthaler et Mora 2002; Carranza 2004; Gomez-Mera 2005; Baumann et Mussi 2006).

En ce sens, le Mercosur est un projet de « régionalisme ouvert », contrairement au régionalisme fermé de la période développementaliste (Carranza 2003; Cervo 2003; Tussie 2009). L'idée étant de se servir de la création d'une union douanière entre l'Argentine, le Brésil, l'Uruguay et le Paraguay pour démontrer le sérieux des pays en termes de réformes économiques (Manzetti 1993-94; Carranza 2003). Par exemple, Manzetti explique que c'est la volonté de démontrer le sérieux du projet, surtout eu égard aux échecs antérieurs d'intégration en Amérique latine, qui a amené les pays à sauter plusieurs étapes intermédiaires avant l'atteinte du marché commun (Manzetti 1993-94, 102). En ce sens, le Mercosur faisait partie d'une stratégie plus large visant à asseoir la crédibilité économique des États membres (Carranza 2003, 76). Ce fut le cas aussi, par exemple, lorsque l'Argentine mit de l'avant le Plan de convertibilité du ministre des Finances Domingo Cavallo visant la réduction de l'inflation en adoptant la parité entre sa devise et le dollar américain (Treisman 2004).

Sur un plan politique, le Mercosur apparaît comme un outil permettant de gagner du poids dans l'économie mondiale en tant que bloc commercial, en accroissant la marge de manœuvre dans les négociations multilatérales (Manzetti 1993-94; Ginesta 1999; Duhamel et Turcotte 2001; Phillips 2001). Le cas de la ZLÉA illustre parfaitement comment le Mercosur a joué un rôle important, surtout à la faveur du Brésil²⁰.

En 1990, après avoir entamé les négociations en vue de la création de l'ALÉNA, le président américain crée « l'initiative pour les Amériques » devant mener à la création d'une zone de libre-échange des Amériques (ZLÉA) (Almeida et Chaloult 1999, 158). En réaction, le président Itamar Franco, dont le ministre des Affaires étrangères se nomme alors Fernando

²⁰ Selon Galvão, la politique étrangère brésilienne depuis Rio Branco aura été d'embrasser le pan-américanisme et la doctrine Monroe, laissant aux États-Unis l'Amérique du Nord, l'Amérique centrale et les Caraïbes et se réservant l'Amérique du Sud comme zone d'influence (Galvão 2009, 68). C'est en quelque sorte la même politique qui est à l'œuvre dans le cadre des négociations de la ZLÉA : tenter de limiter l'influence américaine dans le sous-continent sud-américain et étendre celle du Brésil. Plus tard, le Mercosur allait servir de tremplin pour le Brésil dans la création de l'UNASUR en 2008, afin de consolider la zone d'influence brésilienne en Amérique du Sud (Souto Maior 2003; Almeida 2005; Santos 2005).

Henrique Cardoso, propose alors la création d'une zone de libre-échange sud-américaine (ALCSA) (Almeida et Chaloult 1999; Couto 2007; Galvão 2009; Peña 2009). C'est ainsi que tout au long de la période de négociations entourant la création de la ZLÉA, le Brésil jouera sur plusieurs tableaux simultanément.

Étant donné que cette ALCSA n'existe pas au début des années 1990 le Brésil misera sur la consolidation et l'approfondissement du Mercosur, et ce, pour assurer la cohésion d'un premier cercle rapproché (Phillips 2001; Carranza 2003; Gomez Mera 2005). Cela dit, le pays ne peut renoncer catégoriquement à la ZLÉA, sous peine de voir la coalition des pays d'Amérique du Sud se fissurer²¹. On tente alors de négocier sous la forme « 4+1 », avec le bloc Mercosur d'un côté et les États-Unis de l'autre (Cervo 2002, 25; Almeida 2005, 48). À travers l'épisode de la ZLÉA, le Mercosur sort renforcé, à la fois par la relance d'un agenda plus ambitieux (Phillips 2001), mais également parce qu'il aura réussi à contrer le projet nord-américain et donc, à mieux positionner la région par rapport à l'ensemble sud-américain.

Dernier élément important à prendre en considération dans la création du Mercosur : la nécessité de **cadencasser les réformes démocratiques** (Manzetti 1993-94; Phillips 2001; Kaltenthaler et Mora 2002; Carranza 2004 ; Gomez-Mera 2005; Baumann et Mussi 2006). Le retour à la démocratie n'étant apparu dans la région que dans les années 1980, soit 1983 en Argentine, en 1985 pour le Brésil et l'Uruguay et en 1989 pour le Paraguay, les nouvelles institutions paraissaient alors fragiles. C'est pour cette raison que le Mercosur est apparu au départ comme une façon de sécuriser la démocratie et de prévenir la répétition de coups d'États militaires (Manzetti 1993-94; Kaltenthaler et Mora 2002; Carranza 2004; Gomez-Mera 2005; Baumann et Mussi 2006). Ainsi, pour Manzetti, « le Mercosur, comme l'Union Européenne, a placé la consolidation de la démocratie et la préservation de la paix dans le Cône Sud parmi ses objectifs principaux » (Manzetti 1993-94, 109).

²¹ À cette époque, le Paraguay et l'Uruguay ont menacé ouvertement de faire défection pour négocier directement avec les États-Unis en vue de la conclusion d'un accord de libre-échange (Malamud 2008, 119).

L'objectif démocratique n'était pas clairement affiché au moment de la signature du traité d'Asunción, qui n'y fait pas référence. Par contre, en 1992 la déclaration des présidents du Mercosur de Las Leñas stipulait que « la démocratie est une condition indispensable à l'existence et au développement du Mercosur » (Mercosur 1998). Par la suite, les pays membres, rejoints par la Bolivie et le Chili, adoptaient en 1998 le protocole d'Ushuaïa sur l'engagement démocratique, remplacé par le protocole de Montevideo ou Ushuaïa II en 2011 (Mercosur 2011). Le protocole d'Ushuaïa a pour objectif non seulement de réaffirmer la nécessité de respecter l'ordre constitutionnel et démocratique des pays membres, mais aussi de prévoir l'accompagnement vers la restauration de cet ordre et l'application de sanctions au besoin, dont la suspension d'un pays membre des instances du Mercosur.

Jusqu'à récemment, ce traité avait avant tout une portée symbolique²². Ce n'est qu'en 2012 que le protocole d'Ushuaïa a été utilisé pour la première fois après le coup d'État controversé²³ qui a conduit à la destitution du président Fernando Lugo le 22 juin. Lors d'un sommet tenu quelques jours plus tard, les autres pays membres décidèrent de suspendre le Paraguay des institutions du Mercosur jusqu'à la tenue d'élections devant avoir lieu au courant de l'année 2013. Cette décision a permis de démontrer le sérieux du traité d'Ushuaïa et le maintien de cet objectif fondamental pour l'institution régionale.

Au final, les éléments qui ont été évoqués ici pour justifier la création de l'existence du Mercosur sont en quelque sorte le fruit d'une conjoncture particulière au début des années 1990. Si la question des réformes néolibérales semble être chose du passé aujourd'hui, sur les autres plans le Mercosur remplit toujours aujourd'hui ses objectifs de base, que ce soit en ce qui a trait au dilemme de sécurité, à l'insertion dans l'économie mondiale et au maintien des réformes démocratiques. En ce sens, la régionalisation sur le plan politique semble avoir toujours sa raison d'être (Bernal-Meza 2008). Cependant, est-ce que les outils mis en place

²² Il est à signaler qu'une tentative de coup d'État a été évitée en 1996 au Paraguay (Genna et Hiroi, 2007), mais le Mercosur ne disposait pas encore de mécanismes formels pour agir dans ce cas.

²³ Les autorités paraguayennes ont toujours clamé que la destitution du président Lugo avait été faite dans le respect du cadre constitutionnel du pays et plusieurs pays dont le Canada n'ont pas reconnu explicitement le changement de gouvernement comme ayant été le fait d'un coup d'État.

sont adéquats et est-ce qu'ils ont permis un approfondissement du processus d'intégration ? C'est ce que nous verrons plus loin.

2.2.2 Asymétries structurelles, quelles implications pour le Mercosur ?

Outre les motivations originales qui structurent le processus d'intégration, un des déterminants importants de la forme que prendra cette intégration réside dans les disparités démographiques et socioéconomiques des pays du marché commun. Comme nous l'avons vu plus tôt, ces disparités créent les conditions déterminant la profondeur du processus d'intégration.

Tableau 2.1
Population, PIB et PIB/habitant des pays du Mercosur (2011)

Pays	Population		PIB		PIB/habitant (USD)
	(Million)	(%)	(Milliard, USD)	(%)	
Argentine	40,7	16,5	276,3	19,3	6 777
Brésil	196,7	79,5	1 122,4	78,3	5 708
Paraguay	6,6	2,7	10,2	0,7	1 546
Uruguay	3,4	1,4	24,8	1,7	7 346
Total	247,4	100	1 433,7	100	5 796
Venezuela	29,4	-	180,1	-	6 117
Total avec Venezuela	276,8	-	1 613,7	-	5 830

Source : CNUCED.

Le tableau précédent (Tableau 2.1) illustre bien les énormes disparités structurant les relations entre les pays membres du Mercosur. On remarque ici que le Brésil représente près de 80 % de la population de l'ensemble régional et 78 % de son PIB. De l'autre côté, les deux plus petits pays, le Paraguay et l'Uruguay, ne représentent respectivement que 2,7 % et 1,4 %

de la population et ne forment ensemble que 2,4 % du PIB de la région. L'Argentine compense quelque peu, mais insuffisamment pour équilibrer le poids du géant brésilien. Avec l'arrivée du Venezuela comme membre de plein droit en 2012²⁴, le poids du Brésil passe à près de 70 % de la population et du PIB de la région. Rien pour modifier substantiellement l'équilibre de du Mercosur.

Toutefois, lorsqu'on regarde le niveau de richesse relatif, le portrait est différent. À cet égard, l'Uruguay se classe premier, suivi de l'Argentine, du Brésil et du Paraguay. Si l'on considère l'arrivée du Venezuela, le Brésil demeure sous la moyenne régionale et se classe toujours à l'avant-dernier rang en termes de PIB par habitant.

Selon la théorie du leader hégémonique (Kindleberger 1973), pour qu'un régime fonctionne et que la coopération prenne place entre plusieurs pays, il faut qu'un pays fasse preuve de leadership pour amener les autres à suivre les règles du jeu. Dans le cas de l'Europe, les États-Unis ont joué ce rôle dans l'après-guerre pour être ensuite remplacés par le duo franco-allemand. En Amérique du Sud, le Brésil est vu clairement comme l'hégémon régional. Par contre, le Brésil rechigne à jouer ce rôle pour deux raisons. Tout d'abord, la stature imposante d'un Brésil assumant pleinement le leadership de l'intégration sud-américaine peut freiner l'enthousiasme envers le projet d'intégration chez ses voisins qui risquent de se sentir mal à l'aise de troquer l'hégémonie américaine pour l'hégémonie brésilienne (Botelho 2008). Ensuite, comme nous venons de le voir, bien que le poids économique et démographique du Brésil soit immense comparé à ses voisins, le pays est relativement plus pauvre que la moyenne régionale. Cette situation rend difficile le fait de considérer le Brésil comme « *paymaster* ». C'est-à-dire le joueur qui pourrait réduire les asymétries régionales en compensant financièrement pour les perdants de l'intégration régionale, rôle que l'Allemagne a pu jouer dans l'intégration européenne. De cette façon, nous dit Malamud :

²⁴ À la faveur du coup d'État paraguayen de juin 2012, les autres membres du Mercosur profitent de la suspension de leur partenaire pour admettre le Venezuela, dont la candidature était bloquée depuis plusieurs années par le sénat du Paraguay (Telesur 2012).

Such a shortage of positive incentives for integration is matched by an equivalent lack of negative incentives, as Brazil's stance as a soft power inhibits it from applying coercion to further its goal.²⁵ (Malamud 2008, 124)

Ce type de scénario a été qualifié de « sans carotte ni bâton » (Burges 2004). Ainsi, comme nous l'évoquions plus tôt, pour Mace (2004) l'asymétrie freine la probabilité d'institutions centrales fortes. C'est ce qui fait que le Mercosur ait adopté une structure hautement intergouvernementale, au détriment d'institutions supranationales (Manzetti 1993-94; Bouzas 2008; Malamud 2008; Kasmi 2010; Pasquariello Mariano 2011).

2.3 Création et évolution du Mercosur : point de vue institutionnel

Dans un premier temps, nous aborderons ici la structure juridico-administrative du Mercosur en détaillant les plus importantes instances de l'organisation. Ensuite, nous analyserons plus en détail pourquoi les institutions du Mercosur ont pris cette forme, quels problèmes cela a-t-il pu engendrer et quelles solutions ont été apportées le cas échéant.

2.3.1 Structure institutionnelle du Mercosur

Contrairement à l'ALÉNA et semblable au cas de l'Union Européenne, le Mercosur est un processus en évolution constante (Duhamel et Turcotte 2001; Klom 2003 ; Baruj, Kosacoff et Porta 2006). À ce jour, on dénombre 148 accords, traités et protocoles ayant été mis de l'avant, dont 70 sont en vigueur (Mercosur 2013). De ce nombre, les plus importants sont le traité d'Asunción (Mercosur 1991a), le protocole d'Ouro Preto (Mercosur 1994), les protocoles de Brasilia (Mercosur 1991b) et d'Olivos (Mercosur 2002) sur le règlement des

²⁵ « Un tel déficit d'incitatifs favorisant l'intégration est jumelé à un manque équivalent d'incitatifs négatifs, étant donné que la position du Brésil comme « *soft power* » l'inhibe d'adopter une approche coercitive afin d'atteindre ses objectifs. » (Traduction libre)

différents, le protocole d'Ushuaia sur le « compromis démocratique » du Mercosur (Mercosur 1998)²⁶, et le protocole constitutif du Parlement du Mercosur (Mercosur 2005).

Le traité d'Asunción définit de façon très sommaire l'architecture institutionnelle de base du bloc régional, en instaurant le Conseil Marché Commun (CMC), le Groupe Marché Commun (GMC) et le secrétariat administratif du Mercosur. Le CMC est l'organe décisionnel suprême du Mercosur et est composé des ministres des Affaires étrangères et des ministres de l'Économie de chaque pays et les présidents de chaque pays participent à ses réunions. Il est dirigé par une présidence *pro-tempore* qui alterne chaque six mois. De son côté, le GMC agit en tant qu'organe exécutif. Il est composé de membres permanents, les ministres des Affaires étrangères du Mercosur et de membres alternants, les ministres de l'Économie et les directeurs de banques centrales. Il veille à l'application des accords entre les pays membres et peut mettre sur pied des groupes de travail pour s'assurer de la réalisation des objectifs du Mercosur. Enfin, il y est déterminé que le secrétariat administratif sera situé à Montevideo. Mentionnons au passage que le rôle du secrétariat du Mercosur est passé d'un rôle purement administratif à un rôle de support technique en 2003, devenant ainsi le SAT ou secrétariat administratif et technique (Dabène 2004).

Le protocole d'Ouro Preto pour sa part formalise la structure institutionnelle et donne une personnalité juridique au Mercosur en tant qu'organisation internationale (Alvarez 2011). En plus des institutions déjà en place à partir du traité d'Asunción, pour lesquelles il définit plus clairement les rôles, le protocole d'Ouro Preto crée la Commission du Commerce du Mercosur (CCM), la Commission Parlementaire Conjointe (CPC) et le Forum Consultatif Économique et Social (FCES). La CCM est placée sous la direction du GMC et assure la mise en place de la politique commerciale du Mercosur, ce qui implique notamment de s'assurer de l'instauration du libre-échange et de l'union douanière entre les pays membres. La CCM est également composée des ministres des Affaires étrangères et de quatre membres alternants. La CPC est composée à parts égales de parlementaires de chacun des pays membres (16 par pays) et a une fonction de courroie de transmission entre le Mercosur et les

²⁶ Je n'y reviendrai pas dans cette section étant donné qu'il en a déjà été question précédemment.

institutions parlementaires nationales. Ainsi, la CPC a pour rôle de conseiller les gouvernements nationaux quant à la façon d'intégrer les normes communautaires dans la législation nationale et de conseiller le CMC et le GMC de façon générale sur l'avancement des objectifs du Mercosur. Le FCES pour sa part a pour fonction de consulter les partenaires économiques et sociaux du Mercosur et de transmettre des recommandations au GMC. Sa composition n'est pas définie par le protocole d'Ouro Preto, mais ses règles de régie interne précisent que chaque délégation nationale est composée d'au plus 12 représentants dont la composition de la délégation est la prérogative de chaque pays²⁷.

En ce qui a trait au règlement des différends, le protocole de Brasilia (1991b) spécifiait les modalités pour résoudre les différends commerciaux. La procédure mise en place tablait avant tout sur la négociation entre les États membres, puis permettait de choisir un forum pour la mise sur pied d'un arbitrage. Le protocole de Brasilia prévoyait la mise sur pied d'un tribunal *ad hoc* d'arbitrage en cas d'impasse, mais n'empêchait pas d'utiliser d'autres mécanismes internationaux. Le protocole d'Olivos (2002) a remplacé celui de Brasilia et visait à clarifier et améliorer les règles existantes. Selon Bouzas :

[...] its (Olivos Protocole) main innovations being the establishment of an obligation to choose jurisdiction (thus restraining the possibility of "forum shopping"), the creation of more expeditious mechanisms for addressing technical matters, a reduction in the time needed to resort to arbitration when agreement is not reached through negotiation, the establishment of a permanent court of appeal, and the possibility of this court's issuing opinions in response to national court requests.²⁸ (Bouzas 2008, 364)

La principale modification entre les deux protocoles est donc qu'Olivos met fin aux tribunaux d'arbitrage *ad hoc*, pour les remplacer par un tribunal permanent. Par contre, tout comme

²⁷ À titre d'exemple, la section argentine est composée de représentants syndicaux, patronaux et d'autres organisations (ex : Asociación de Defensa del Consumidor). Voir le site de la section argentine du FCES : <http://www.fcsmercosur.com.ar/index.php ?idioma=1> (Consulté le 5 février 2013).

²⁸ « Les principales innovations provenant du Protocole d'Olivos étant l'établissement d'une obligation de choisir la juridiction (restreignant ainsi la possibilité de « magasiner » entre différents forums), la création d'un mécanisme plus expéditif pour résoudre les problèmes techniques, la réduction du temps nécessaire avant de faire appel à l'arbitrage lorsqu'il n'y a pas d'entente par le biais de la négociation, l'établissement d'un tribunal d'appel permanent, et la possibilité que cette cour émette son opinion en réponse aux requêtes provenant des tribunaux nationaux. » (Traduction libre)

avec l'OMC ou l'ALÉNA (à l'exception du chapitre XI), ce sont les États membres qui peuvent faire appel aux mécanismes de résolution des différends et non les individus ou les entreprises.

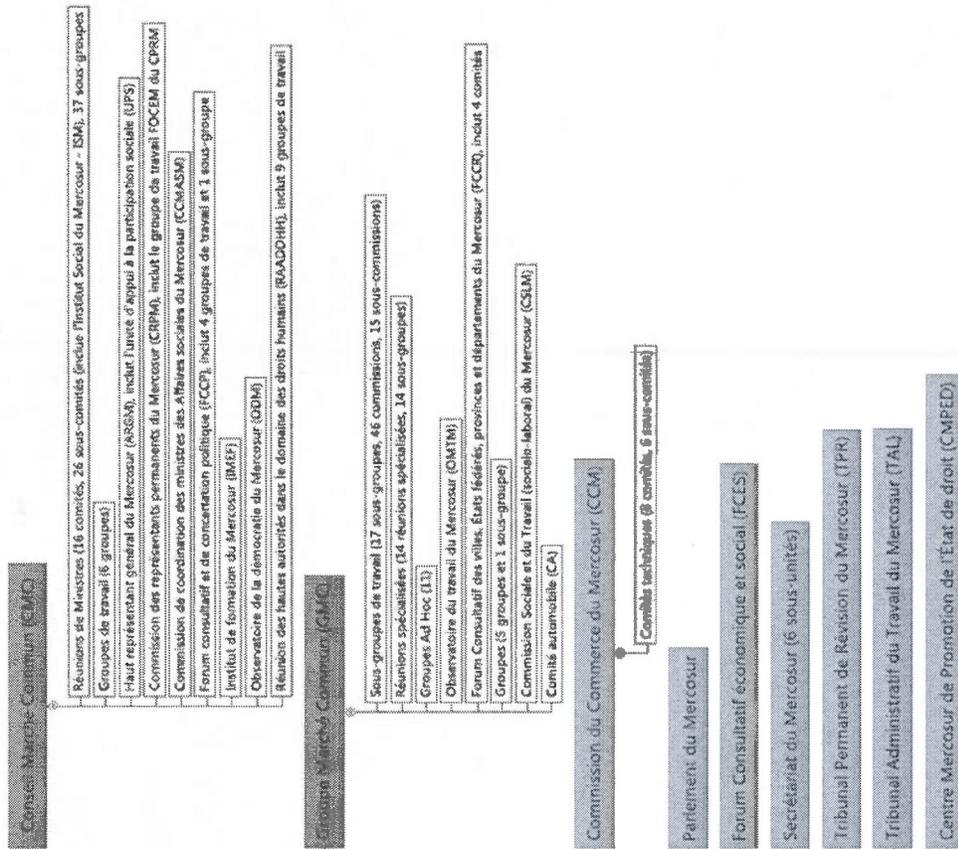
Le dernier protocole important dont il sera question ici est le protocole constitutif du Parlement du Mercosur ou Parlasur (Mercosur 2005). Ce dernier vise à remplacer la CPC par un parlement où les représentants seront éventuellement élus directement par la population au suffrage universel plutôt que de cumuler leur travail de parlementaire national et régional. Entre temps, ce sont toujours des parlementaires issus de chacun des pays membres qui siègent au Parlasur, mais la différence est que le nombre de représentants est proportionnel à la taille de chaque pays. Le travail devant mener à l'adoption de règles pour que des élections aient lieu en 2014 devrait normalement être complété d'ici la fin de l'année 2013 (Câmara Notícias 2013). Selon Dabène, les raisons qui motivent la création du Parlasur sont :

[...] facilitar la internalización de las normas comunitarias, haciendo que el Parlamento garantice un vínculo con los órganos legislativos de los diferentes países, cosa que la CPC no ha logrado realizar, y dotar al proceso de integración de una legitimidad.²⁹
(Dabène 2004, 124-125)

Dans les faits, ces attributions ne sont pas bien différentes des objectifs que poursuivait la CPC auparavant. Cela dit, la distinction importante provient du fait qu'éventuellement, il n'y aura plus de cumul de fonctions. Ainsi, la différence entre la CPC et le Parlasur tiendra davantage à l'autonomie des parlementaires vis-à-vis du pouvoir exécutif.

²⁹ « [...] facilitar l'internalisation des normes communautaire, faisant en sorte que le Parlement assure l'établissement d'un lien entre les organes législatifs des différents pays, chose que la CPC n'a pas réussi à mettre en place, et doter le processus d'intégration d'une légitimité. » (Traduction libre)

Structure institutionnelle du Mercosur



La structure institutionnelle du Mercosur s'est complexifiée au fil du temps, par l'ajout de nombreux nouveaux organes, comités et sous-comités. L'organigramme détaillé à la page précédente ne compte pas moins de 232 comités, groupes et sous-groupes de tout ordre³⁰. Par ailleurs, parmi les nouvelles institutions du Mercosur dont il n'a pas été question jusqu'à présent, mentionnons les suivants : Tribunal Administrativo-Laboral del Mercosur, Centro Mercosur de Promoción de Estado de Derecho (CMPED), Observatorio del Mercado de Trabajo del Mercosur (OMTM), Comisión Socio-Laboral del Mercosur (CSLM), Foro Consultivo de Municipios, Estados Federados, Provincias y Departamentos del Mercosur (FCCR), Observatorio de la Democracia del Mercosur (ODM), Instituto Mercosur de Formación (IMEF), Foro de Consulta y Concertación Política (FCCP), Secretaría del Mercosur Cultural (RMC-SMC), Instituto Social del Mercosur (ISM).

Le bloc régional s'est également élargi depuis sa création. Dès 1996, la Bolivie et le Chili sont devenus membres associés, suivis du Pérou en 2003, puis de la Colombie et de l'Équateur en 2004³¹. Plus récemment, le Venezuela a été admis officiellement comme membre de plein droit – à la faveur du coup d'État et de la suspension du Paraguay en 2012. Un protocole d'adhésion de la Bolivie au Mercosur a également été adopté en décembre 2012, adhésion qui pourrait être complétée d'ici à 2016. Enfin, sur le plan international, des accords de libre-échange et de coopération ont été négociés ou conclus avec Israël, la Palestine, l'Afrique du Sud, l'Inde, l'Égypte, l'Union Européenne, le Maroc, l'Union douanière sud-africaine (SACU), le Pakistan, Singapour, la Jordanie, la Turquie, la Corée du Sud et la Syrie.

³⁰ L'organigramme ci-dessous est tiré du site Internet du Secrétariat du Mercosur et est daté de novembre 2012. En ligne :

http://www.mercosur.int/innovaportal/file/492/1/estructura.noviembre_es.pdf (Consulté le 20 février 2013)

³¹ Un membre associé est n'est lié aux autres membres du Mercosur que par l'accord de libre-échange et non par l'union douanière et l'ensemble des normes communautaires.

2.3.2 Problèmes institutionnels et solutions apportées

De nombreux auteurs ont souligné les faiblesses institutionnelles du Mercosur (Phillips 2003; Durán Lima et Maldonado 2005; Machinea et Rozenwurcel 2005; Baruj, Kasacoff et Porta 2006; Baumann et Mussi 2006). Les problèmes institutionnels répertoriés sont de plusieurs ordres : absence d'une hiérarchie claire entre les organes institutionnels du Mercosur, diplomatie présidentielle comme mécanisme de règlement des différends, absence ou faiblesse des mécanismes mis en place pour corriger les asymétries entre pays membres, problèmes de coordination macroéconomique et de transposition des normes communautaires dans le cadre législatif et réglementaire des États membres.

Avant de détailler chacun des éléments soulevés et les solutions apportées pour tenter d'y faire face, il nous semble important de revenir sur le fait que la plupart de ces problèmes proviennent avant tout de la nature intergouvernementale du cadre juridico-institutionnel du Mercosur.

Comme l'évoque Phillips, « [t]he Mercosur institutional structure, as has often been noted, is wholly intergovernmental rather than supranational, and does not rest on an extensive legal framework similar to that of the NAFTA »³² (Phillips 2003, 219). Dans le même ordre d'idées, Phillips nous dit que le préjugé négatif envers l'État et toute forme de bureaucratie durant les années 1990, avec la prédominance du modèle économique néolibéral, expliquerait en partie l'intergouvernementalisme du Mercosur et le manque de toute forme « *of robust institutionalisation that might facilitate a more rules-based governance structure* »³³ (Phillips 2003, 220). Contrairement à l'argument de Phillips, plusieurs auteurs ont vu dans l'intergouvernementalisme du Mercosur et le manque d'engagement envers la création d'institutions supranationales la volonté du Brésil de conserver toute sa marge de manœuvre

³² « (...) la structure institutionnelle du Mercosur, comme il l'a fréquemment été noté, est complètement intergouvernementale plutôt que supranationale, et ne repose pas sur un cadre légal étendu similaire à celui de l'ALÉNA. » (Traduction libre)

³³ Le manque de toute forme d'institutionnalisation « robuste pouvant faciliter une structure de gouvernance davantage basée sur l'application de règles. » (Traduction libre)

et d'éviter ainsi de perdre le contrôle de certains pans de sa politique économique et commerciale (Carranza 2003; Bernal Meza 2008; Vigevani et al. 2008).

De son côté, Dabène nous dit :

En el plano institucional, el protocolo de Ouro Preto, de diciembre de 1994, prevé una estructura orgánica muy modesta, inspirada en un pragmatismo aclamado en su momento porque contrastaba visiblemente con cierta tendencia latinoamericana hacia el « regionalismo ceremonial ». ³⁴ (Dabène 2004, 121)

Selon cette interprétation, les institutions du Mercosur auraient été mises sur pied en étant les plus légères que possible, afin d'éviter de s'enfoncer dans un processus de régionalisation en apparence profonde, mais vide de sens. De cette façon, le traité d'Asunción, en plus de mettre sur pied une structure institutionnelle légère, établit également un programme de libéralisation paramétrique rapide, en abandonnant l'approche sectorielle et négociée des années 1980. Cette façon de faire donna des résultats intéressants au départ, mais est devenue beaucoup plus problématique lorsqu'il s'agissait de mettre sur pied l'union douanière.

Comme le souligne Malamud, contrairement à l'Union Européenne qui s'est dotée d'institutions fortes depuis sa fondation – trois des plus importants organes de l'UE sont de nature supranationales : le Parlement Européen, la Cour de Justice et la Commission –, le Mercosur pour sa part a été caractérisé par un haut degré « d'activisme présidentiel » (Malamud 2005, 141). Pour des auteurs comme Baumann et Mussi, pour que le Mercosur fonctionne efficacement,

[...] é preciso contar – além da vontade política – com mecanismos eficientes para a solução das disputas, complementaridade institucional e legislativa, garantia de proteção aos investimentos em outros países, maior complementaridade produtiva, convergência macroeconômica, visões coerentes em relação à inserção internacional dos quatro países

³⁴ « Sur le plan institutionnel, le protocole d'Ouro Preto, de décembre 1994, prévoit une structure organisationnelle très modeste, inspirée d'un pragmatisme salué à l'époque puisqu'il contrastait visiblement avec une certaine tendance latino-américaine envers le « régionalisme cérémonial » ». (Traduction libre)

e postura pró-ativa na promoção do “aprofundamento” do processo de aproximação.³⁵
(2006 : 27)

Par contre, il semblerait que les pays du Mercosur, au moment de la mise en place de leur projet, aient fait preuve de « mimétisme » en voulant adopter le modèle européen de marché commun sans se doter d’institutions à la hauteur (Medeiros 2000).

Hiérarchie entre les organes institutionnels

Les trois principaux organes du Mercosur, le CMC, le GMC et la CMM sont tous dirigés par les mêmes personnes, ce qui rend flou le rôle précis de chacun et leur hiérarchie dans l’organigramme du Mercosur. Pour Bouzas, « [...] *the regional governing bodies have a dysfunctional structure in which levels of responsibility are blurred, and mandates and prerogatives frequently overlap* »³⁶ (Bouzas 2008, 360).

Bouzas détaille ce problème comme suit :

Desde un punto de vista legal y político los tres niveles de órganos del Mercosur son equivalentes en el sentido de que reúnen representantes de los gobiernos nacionales. Sin embargo, los órganos de menor jerarquía no son simplemente instancias preparatorias para el funcionamiento de los órganos superiores. Si bien pueden elevar temas en los que no consiguen ponerse de acuerdo, también pueden adoptar medidas sin intervención del órgano superior. En efecto, mientras que el CMC puede adoptar Decisiones, el GMC puede adoptar Resoluciones y la CMM puede emitir Directivas. Todas estas normas comparten una misma naturaleza legal. Esta estructura organizativa crea el potencial de inconsistencias y superposiciones, lo que se agrava por el hecho de que los dos órganos

³⁵ « Il est important de compter – malgré la volonté politique – sur des mécanismes efficaces pour la résolution des différends, la complémentarité institutionnelle et législative, la garantie de protection des investissements dans les autres pays, une meilleure complémentarité productive, une convergence macroéconomique, une vision cohérente relativement à l’insertion internationale des quatre pays et de la position pro-active dans la promotion de l’approfondissement du processus d’intégration. » (Traduction libre)

³⁶ « [...] les organes de gouvernance régionale ont une structure dysfonctionnelle dans laquelle les niveaux de responsabilité sont flous, et les mandats et prérogatives se superposent fréquemment. » (Traduction libre)

de menor jerarquía (el GMC y la CCM) tienen su propia estructura de órganos técnicos y auxiliares.³⁷ (Bouzas 2004, 68)

En plus d'une mauvaise articulation entre les différentes instances du Mercosur, Bouzas soulève le problème de la fréquence des réunions de ces instances eu égard à leurs responsabilités :

La frecuencia de las reuniones del CMC (generalmente semestrales) también parece insuficiente para la densidad de la agenda regulatoria que enfrenta el Mercosur, especialmente cuando se atiende al hecho de que el proceso de integración fue concebido como movido por « legislación secundaria ». ³⁸ (Bouzas 2004, 68)

Ainsi, pour Bouzas, une fréquence des réunions du CMC proportionnelle à ses responsabilités et à la densité de la régulation qui en émane aurait pour effet de réduire les effets de la « diplomatie présidentielle » et le manque de focus dans les priorités des organes subsidiaires (Bouzas 2004, 71).

Diplomatie présidentielle et règlement des différends

Au niveau des lacunes institutionnelles, le second point majeur soulevé par nombre d'auteurs est celui du règlement des différends. C'est ce que révèlent notamment Carranza (2003) et Malamud (2005) lorsqu'ils évoquent le terme « diplomatie présidentielle » pour catégoriser le

³⁷ « D'un point de vue légal et politique, le niveau des trois organes du Mercosur est équivalent au sens où ils réunissent les représentants des gouvernements nationaux. De plus, les organes de niveau hiérarchique inférieur ne sont pas seulement des instances préparatoires pour le fonctionnement des organes de niveau supérieur. S'ils peuvent effectivement soulever des thèmes sur lesquels ils n'arrivent pas à obtenir consensus, ils peuvent aussi adopter des mesures sans intervention de l'organe de niveau supérieur. En effet, pendant que le CMC peut adopter des Décisions, le GMC peut adopter des Résolutions et la CMM peut émettre des Directives. Toutes ces normes partagent la même nature légale. Cette structure organisationnelle crée un potentiel d'inconsistance et de superposition, ce qui est aggravé par le fait que les organes de niveau hiérarchique inférieurs (le GMC et la CCM) détiennent leur propre structure d'organes techniques et auxiliaires. » (Traduction libre)

³⁸ « La fréquence des réunions du CMC (généralement semestrielles) paraît également insuffisante pour la densité de l'agenda de régulation auquel le Mercosur fait face, spécialement lorsque l'on tient compte du fait que le processus d'intégration a été conçu pour être soutenu par la « législation secondaire ». » (Traduction libre)

mode de résolution des différends commerciaux. Pour Malamud, « *This mechanism is understood as the customary resort to direct negotiations between national presidents every time a crucial decision has to be made or a critical conflict needs to be resolved* »³⁹ (Malamud 2005, 139). Cette façon de faire, nous dit Malamud (2010) s'applique dans les cas les plus importants comme pour les plus banals.

En effet, bien que le protocole de Brasilia ait établi les règles à suivre en cas de litige commercial, les cas étaient traités d'abord au GMC, puis en arbitrage à partir d'un comité *ad hoc*. Toutefois, dans le cas de litiges majeurs, les cas étaient généralement résolus aux plus hauts niveaux de l'exécutif plutôt que de passer par un tribunal commercial comme c'est le cas à l'OMC par exemple. Cette situation a eu pour effet de pourrir à certains moments les relations politiques entre les pays membres, notamment lorsque l'Argentine releva unilatéralement ses tarifs sur près de 2 700 produits provenant de l'extérieur du Mercosur en 2001, afin de contrer les effets de la plus récente dévaluation brésilienne, violant ouvertement le TEC et minant l'union douanière (Carranza 2003, 84). Ces négociations bilatérales entre présidents « contribuent au développement de la « diplomatie présidentielle », bien connue des intégrations latino-américaines et africaines, diluent les objectifs et les finalités des traités par des compromis politiques » (Kasmi 2010, 118).

D'autre part, le fonctionnement qui prévaut alors empêche les entreprises concernées d'agir directement. Elles doivent plutôt se plaindre à leur gouvernement national qui peut ou non entamer les négociations avec les autres parties concernées, contrairement à l'UE où les entreprises et les citoyens peuvent en appeler directement à la Cour Européenne de Justice pour faire respecter le droit communautaire. Le protocole d'Olivos de 2002 a permis de corriger plusieurs lacunes du protocole de Brasilia, en instaurant notamment un tribunal permanent de révision (TPR) permettant d'en appeler des décisions issues des tribunaux d'arbitrage *ad hoc* et détenant un pouvoir contraignant (Mercosur 2002). Depuis la mise en

³⁹ « Ce mécanisme est entendu comme le retour fréquent aux négociations directes entre présidents nationaux chaque fois qu'une décision cruciale doit être prise ou qu'un conflit critique doit être résolu. » (Traduction libre)

place du nouveau processus de règlement des différends, il ne semble pas y avoir eu de grandes critiques, si ce n'est une certaine difficulté à rendre effectives les décisions du tribunal permanent (Durán Lima et Maldonado 2005, 33). De ce point de vue, les problèmes qui subsistent au niveau du règlement des différends commerciaux ne tiennent plus tant à la structure institutionnelle qu'à la volonté politique, notamment l'application intégrale des décisions et l'application pleine et entière des règles du marché commun et de l'union douanière. Enfin, vu le faible nombre de cas entendus par le TPR – 6 cas depuis la mise sur pied effective du TPR en 2004⁴⁰ – en comparaison du nombre de différends commerciaux, la diplomatie présidentielle semble toujours être la voie privilégiée pour le règlement des différends.

Transposition des normes communautaires

L'application des normes du Mercosur sur le plan juridique en ce qui a trait au règlement des différends pose problème, mais la transposition des normes communautaires dans les législations nationales est tout aussi problématique. Ainsi, nous dit Bouzas :

One of the main problems of the regional governance structure has been the lack of national transposition of the norms produced by regional bodies. According to the Mercosur Secretariat, between January 2000 and May 2004 only 40 percent of CMC Decisions were transposed (Mercosur 2004). The ratios for CMG Resolutions and MTC Directives (requiring transposition) were 26 and 43 percent, respectively. This huge "implementation gap" is compounded by a substantial stock of untransposed norms inherited from the 1990s, which clearly casts doubt on Mercosur's regulatory effectiveness.⁴¹ (Bouzas 2008, 361)

⁴⁰ Pour voir les cas soumis au TPR, voir :

http://www.mercosur.int/t_generic.jsp?contentid=375&site=1&channel=secretaria&seccion=6
(Consulté le 13 février 2013).

⁴¹ « Un des principaux problèmes de la structure de gouvernance régionale tient au manque de transposition nationale des normes produites par les instances régionales. Selon le Secrétariat du Mercosur, entre janvier 2000 et mai 2004, seules 40 % des décisions du CMC avaient été transposées (Mercosur 2004). Les ratios pour les résolutions du CMG et les directives de la CCM (nécessitant une transposition) étaient de 26 et 43 pourcent respectivement. Cet important écart d'implantation est

C'est donc dire que moins de la moitié des normes communautaires du Mercosur sont en vigueur.

Bouzas fait également la distinction entre « législation primaire » et « secondaire », c'est-à-dire les traités internationaux qui fondent le Mercosur d'une part et les décisions et directives émanant des institutions du Mercosur d'autre part. À la fin de 2002, l'auteur notait 46 décisions du CMC pouvant être considérées comme législation primaire dont un grand nombre n'avait jamais été ratifié. Parmi celles-ci, on note des protocoles importants du point de vue de la régionalisation des politiques économiques comme le Protocole de Buenos Aires sur la promotion et la protection des investissements (1994), le Protocole de Fortaleza sur le droit de la concurrence (1996) et le Protocole de Montevideo sur le commerce des services (1997).

Par ailleurs, la transposition des normes communautaires du Mercosur souffre d'un autre problème. Alors que les décisions du CMC doivent être prises de façon consensuelle, impliquant un veto de la part de chaque membre, il existe un deuxième veto dans l'application des règles du Mercosur. Ainsi, toutes les normes nécessitant des modifications législatives doivent faire l'objet de l'approbation des parlements réciproques, ce qui signifie que des normes peuvent être adoptées dans un pays, mais pas dans un autre. Cette situation implique en outre un problème d'asymétrie dans l'application du droit communautaire et une absence de réciprocité dans les droits et obligations entre les États (Bouzas 2008, 361). Jusqu'à présent, aucun mécanisme n'a été mis sur pied pour contrer ce problème, qui relève encore une fois de la nature intergouvernementale du Mercosur.

aggravé par la quantité substantielle de normes non transposées héritée des années 1990, ce qui jette clairement des doutes sur l'efficacité régulatrice du Mercosur. » (Traduction libre)

Correction des asymétries

En ce qui a trait aux asymétries – il en a été question –, la région se retrouve fortement déséquilibrée avec d'un côté un très grand joueur, le Brésil, deux économies de taille moyenne, l'Argentine et le Venezuela et de l'autre, deux économies de petite taille, le Paraguay et l'Uruguay. Au départ, le traité d'Asunción ne prévoyait pas de traitement de faveur aux plus petites économies, mis à part une extension d'un an pour l'élimination des tarifs entre pays membres. Il n'y a donc pas de traitement différencié, ni de mécanismes permettant de corriger les asymétries.

Selon Christensen (2007), cette situation a amené le Paraguay et l'Uruguay à percevoir le Mercosur comme étant trop asymétrique et ne permettant pas une distribution équitable des gains. C'est d'ailleurs ce qui a amené l'Uruguay à considérer ouvertement la négociation d'un accord de libre-échange bilatéral avec les États-Unis (Pereira 2006). Toutefois, cette division interne face à la ZLÉA a également convaincu le Brésil de jeter du lest afin de maintenir la cohésion du bloc et accepter des concessions aux plus petits pays de la région (Guimarães 2006). En 2003, le Paraguay formula une série de propositions pour corriger les asymétries (Bouzas 2008), notamment, l'adoption de règles d'origines plus souples pour le Paraguay et surtout, la mise sur pied du Fonds de convergence structurelle du Mercosur (FOCEM) en 2004.

Le FOCEM compte sur un budget de près de 100 M\$ annuellement, dont 70 % provient du Brésil, 27 % de l'Argentine, 2 % de l'Uruguay et 1 % du Paraguay. De l'autre côté, 48 % des fonds sont utilisés au Paraguay, 32 % en Uruguay, 10 % en Argentine et 10 % au Brésil (Bouzas et Motta Veiga 2008). Les sommes engagées dans le FOCEM sont relativement modestes si on les compare aux fonds de redistribution de l'UE de quelque 86 milliards d'Euros en 2006 (Malamud 2008). Malamud a comparé les fonds consacrés au FOCEM par le Brésil à ceux de l'Allemagne attribués à l'UE : ils représentaient respectivement 0,007 % et 0,39 % de leur PIB en 2006 (Malamud 2008, 123). Cela dit, le FOCEM constitue tout de même un pas dans la bonne direction : en améliorant les infrastructures frontalières, celui-ci peut permettre une intégration régionale plus effective.

Coordination macroéconomique

La coordination macroéconomique figure parmi les objectifs du traité d'Asunción et est un élément essentiel pour arriver à la mise sur pied d'un marché commun. Concernant le manque de coordination macroéconomique, Carranza considère que les problèmes du Mercosur de la fin des années 1990 résultent en grande partie des divergences de politiques à ce niveau (Carranza, 2003 : 87). En effet, les contrecoups des crises russe et asiatique de 1997-1998 se sont fait durement ressentir en Amérique latine où le gouvernement brésilien décide de dévaluer sa monnaie de 40 % en 1999 (Carranza, 2003 : 80). Le relâchement de la politique monétaire brésilienne à ce moment a eu des impacts majeurs sur les économies du Mercosur qui entraîna une récession chez les pays voisins du Brésil. Plus tard, étant donné les difficultés engendrées par la crise, une nouvelle dévaluation de la monnaie brésilienne de 32 % au début de 2001, et l'incapacité de payer ses créances internationales, l'Argentine est au bord de la faillite. Elle abandonne alors la parité avec le dollar en 2002 et laisse sa monnaie se dévaluer fortement.

Afin d'éviter les problèmes de contagion lors de chocs macroéconomiques externes et afin de s'assurer un commerce équitable entre les pays du Mercosur, les pays membres entament alors des discussions sur des mécanismes de coordination à mettre en place. Ce processus permet de déboucher sur les accords de Florianópolis en décembre 2000 (Mercosur 2000). À cette occasion, les ministres des Finances et les présidents de banques centrales s'accordent pour établir des cibles communes eu égard aux indicateurs macroéconomiques et aux services financiers : développer des indicateurs de performance basés sur une méthodologie commune ; commencer à publier une série d'indicateurs fiscaux harmonisés sur une base périodique ; fixer des cibles communes relatives au déficit fiscal, à la dette publique et à l'inflation ; créer un groupe de pilotage composé d'officiels de haut niveau pour mettre en place les principes établis (Machinea et Rozenwurcel 2005, 25). Si les débuts de cette politique peuvent être considérés comme un échec étant donné la nouvelle dévaluation du real et la crise argentine qui suivirent les accords de Florianópolis, il y a des raisons d'être plus optimiste dorénavant. Étant donné notamment que les quatre pays membres originaux ont maintenant adopté une politique de taux de change flottant – les derniers étant l'Argentine et l'Uruguay en 2002.

En somme, sur le plan institutionnel, il existe nombre de problèmes importants dont certains n'ont jamais trouvé de réponse jusqu'à présent. Les dysfonctions institutionnelles du Mercosur sont avant tout le fait de sa nature intergouvernementale. Cette nature n'est pas prête de changer, il faut donc composer avec. À cet effet, Peña et Rozemberg (2005) notent que les constitutions du Brésil et du Paraguay empêchent toute forme de supranationalisme d'émerger. Ce qui fait dire à Motta Veiga :

From this perspective, institutionalization is not a matter of creating institutions but of conferring credibility on the subregional system for making and implementing rules (Torrent 2000): this should be the goal of integration's institutionalization agenda.⁴²
(Motta Veiga 2004, 9)

La régionalisation passe donc par des institutions plus efficaces plutôt que davantage d'institutions.

2.4 Création et évolution du Mercosur : point de vue fonctionnaliste

L'analyse fonctionnelle d'un processus d'intégration régionale implique de se pencher sur les objectifs du projet. Les finalités du processus d'intégration indiquant son niveau de profondeur sur le plan de la régionalisation. Par ailleurs, l'analyse fonctionnaliste s'intéresse aux effets « *spill-over* » induits par la mécanique d'intégration, comme signe du dynamisme du processus régional. Il s'agira donc d'analyser si ce type d'effet a cours dans le cas du Mercosur et sous quelle forme.

⁴² « Dans cette perspective, l'institutionnalisation n'est pas une question de créer davantage d'institutions, mais d'accorder de la crédibilité au système sous-régional dans la création et l'implantation des normes (Torrent 2000) : c'est ce qui devrait être le but de l'agenda institutionnel du processus d'intégration. » (Traduction libre)

2.4.1 La mutation du projet Mercosur

L'intégration régionale, d'un point de vue fonctionnaliste, est la réponse à un problème qu'il faut résoudre, les institutions régionales agissant comme les outils pour y arriver. Comme nous l'avons vu, le Mercosur vise au départ à résoudre plusieurs problèmes par le biais de l'intégration régionale : dilemme de sécurité, cadencier les réformes économiques et démocratiques et accroître la puissance relative de la région dans différents forums. Ces objectifs initiaux sont toujours présents aujourd'hui, mais le projet politique que porte le Mercosur a pour sa part changé en cours de route, en faisant appel à de nouveaux outils et une nouvelle articulation des objectifs originaux.

Le traité d'Asunción constituait un changement de cap par rapport à la période développementaliste caractérisée par des politiques d'ISI et s'inscrivait dans ce que nous avons qualifié de « nouveau régionalisme ». En somme, il s'agissait d'un projet néolibéral qui voyait le développement économique lié à l'ouverture des marchés. Toutefois, un virage commence à s'opérer à partir de 2000 et le sommet qui devait marquer la « relance » du Mercosur (Philips 2001), virage qui s'accroît avec l'entrée en poste de Kirchner en Argentine et de Lula da Silva au Brésil en 2003. C'est d'ailleurs lors d'un sommet bilatéral en 2003 que les deux pays adoptent ce qui a été désigné comme le « Consensus de Buenos Aires », en opposition au consensus de Washington. Comme il en a été question plus tôt, plusieurs auteurs ont qualifié ce virage de régionalisme post-libéral. Selon Christensen,

The Buenos Aires Consensus can therefore be seen as a progressive agenda that calls for a more equilibrated world order that reduces asymmetries at the global level. It can thus be seen as a political intervention in the diplomatic agenda between Mercosur and the leading industrial countries. The common vision of Argentina and Brazil thus represents an attempt to create a more legitimate world order seen from their perspectives.⁴³
(Christensen 2007, 21)

⁴³ Le Consensus de Buenos Aires peut donc être vu comme un agenda progressif qui demande un ordre mondial plus équilibré réduisant les asymétries à un niveau global. Il peut donc être perçu comme une intervention politique dans l'agenda diplomatique entre le Mercosur et les principaux pays industrialisés. La vision commune entre l'Argentine et le Brésil peut donc être représentée comme une tentative pour créer un ordre mondial plus légitime de leur point de vue. » (Traduction libre)

En termes plus concrets, ce que représente ce virage pour le Mercosur, c'est de ramener les aspects politiques et sociaux à l'avant-plan de l'intégration en opposition aux dimensions commerciales (Malamud 2005). D'un point de vue fonctionnel, cette nouvelle dynamique implique l'élargissement des disciplines couvertes par le Mercosur et l'approfondissement de la régionalisation sur le plan politique. Enfin, selon Bizzozero (2011, 7), avec cette redéfinition des priorités, surviennent de nouvelles orientations symboliques renforçant l'idée que le Mercosur ne constitue pas simplement un bloc commercial, mais également un espace catalyseur de valeurs, traditions et d'un futur partagé.

2.4.2 Mercosur et « spill-over » qu'en est-il ?

Étant donné l'évolution du Mercosur, tant sur le plan institutionnel que sur le plan de sa vision et de ses objectifs, est-ce qu'on peut dire que cette évolution a donné lieu à ce qu'il est convenu d'appeler l'effet tache d'huile ou « *spill-over* » dans la littérature fonctionnaliste ? Cette question nous permet d'envisager la régionalisation sur le plan politique à partir de l'élargissement des fonctions, mais également à travers la complexification des liens d'interdépendance entre pays de la région.

Selon Malamud (2008, 116), l'intergouvernementalisme et le supranationalisme voient la société comme le point de départ de l'intégration régionale. Dans les deux cas, l'interdépendance entraînerait une demande pour l'intégration régionale, l'intégration *de facto* se transposant en intégration *de jure*, pour reprendre Oman (1996). Par contre, pour cet auteur, « *Mercosur, however, arose from political will of national governments, and only thereafter generated public demand for further integration* »⁴⁴ (Malamud 2008, 116). Ainsi, pour certains auteurs (Bouzas 2008; Malamud 2008), l'intégration serait le fruit à la fois de la demande et de l'offre en faveur d'institutions régionales, auxquels il faut ajouter un troisième élément, l'effet d'inertie. L'inertie serait le fruit des institutions mises en place, qui

⁴⁴ « Le Mercosur, par contre, s'est érigé à partir de la volonté politique des gouvernements nationaux, et seulement ensuite a-t-il généré une demande pour davantage d'intégration. » (Traduction libre)

permettraient, en l'absence d'une offre ou d'une demande suffisantes, de maintenir en vie le processus d'intégration.

Étant donné la faiblesse des institutions régionales et leur haut degré d'intergouvernementalisme, l'effet d'inertie serait relativement faible d'après Malamud. Ainsi, ce serait essentiellement la diplomatie présidentielle qui serait le moteur de l'intégration dans le Mercosur. Toutefois, selon Tussie, « *Interpresidential dynamics have kept Mercosur pedalling on but have not led to major spillovers* »⁴⁵ (Tussie 2009, 176). Certains auteurs sont effectivement d'avis qu'il n'y a pas eu d'effet tache d'huile étant donné la faiblesse des institutions du Mercosur et la prévalence de la diplomatie présidentielle (Malamud 2005; Malamud 2008; Tussie 2009). Ainsi, pour Malamud :

In this context, demand for and supply of further integration only emerged from the national chief executives, and even this was sporadic. The consequence is that spillover in crucial areas has not taken place, as there is neither delegation nor pooling of decision-making that could enlarge the scope or increase the level of the mutual commitments. In the absence of spillover, the joint political will of the national presidents kept Mercosur going during its early years but declined thereafter.⁴⁶ (Malamud 2008, 130)

De ce point de vue, l'élargissement des fonctions du Mercosur ne constitue pas en soit une preuve de *spill-over* au sens fonctionnaliste, dans la mesure où il y a absence d'institutions supranationales et un problème de transposition effective des normes communautaires.

Ce point de vue sur les *spill-over* dans le Mercosur ne fait cependant pas consensus. En effet, plusieurs auteurs croient plutôt que le Mercosur a donné lieu à un effet tache d'huile important. Ainsi Alvarez note :

⁴⁵ « La dynamique interprésidentielle a permis au Mercosur de survivre, mais n'a pas mené à un important effet tache d'huile. » (Traduction libre)

⁴⁶ « Dans ce contexte, la demande et l'offre pour davantage d'intégration ont seulement émergé de la part des chefs des exécutifs nationaux, et même dans ce cas, de façon sporadique. La conséquence est que l'effet tache d'huile dans les secteurs cruciaux n'a pas eu lieu, comme il n'y a pas de délégation ou de regroupement du processus décisionnel qui pourrait élargir l'éventail ou accroître le niveau d'engagements mutuels. En l'absence d'effet tache d'huile, la volonté politique conjointe des présidents nationaux a permis au Mercosur de continuer dans ses premières années, mais a décliné par la suite. » (Traduction libre)

De esta forma, la estructura jurídico-institucional se continuó diversificando, produciendo un spill over institucional particularmente potente en los órganos con capacidad de decisión que intervienen en áreas sensibles (Bizzozero 1993).⁴⁷ (Alvarez 2011, 19)

Pour leur part, Peña et Rozenberg (2005) soulignent que dans le cas du Mercosur, l'inclusion des ministres de l'Économie a permis de s'assurer que le processus d'intégration ne soit monopolisé par les ministères des Affaires étrangères et qu'en conséquence, qu'il n'en soit réduit qu'à un exercice diplomatique, comme ce fut le cas dans d'autres processus d'intégration latino-américains. Dans le même ordre d'idée, ils soulignent que :

Esta multiplicidad de órganos auxiliares, de carácter mixto « técnico-negociador » y cuyas tareas involucran a funcionarios de casi todas las áreas de gobierno, ha permitido difundir ampliamente en la administración pública la problemática de la integración.⁴⁸ (Peña et Rozenberg 2005, 8)

Malamud de son côté, bien qu'il ait été particulièrement critique du processus d'intégration et qu'il sous-entende, dans son texte de 2008, qu'il n'y ait pas eu d'effet tache d'huile dans des secteurs « cruciaux pour l'intégration », n'en observe pas moins dans certains domaines :

Having outlined the failings, it is fair to mention that unexpected spillovers into areas not initially envisaged have occurred as part of the integration process. Education and justice are cases in point.⁴⁹ (Malamud 2005, 429)

Ainsi, plusieurs ont souligné le développement de nouveaux secteurs de l'intégration, particulièrement à partir du sommet de 2000 et du Consensus de Buenos Aires de 2003. À titre d'exemple, Celli *et al.* (2010) expliquent comment ce virage a entraîné la mise en place de plusieurs mesures ayant favorisé l'intégration sur le plan politique, que ce soit sur le plan

⁴⁷ « De cette façon, la structure juridico-institutionnelle a continué à se diversifier, produisant un effet tache d'huile institutionnel particulièrement puissant dans les organes ayant une capacité de décision et intervenant dans des domaines sensibles (Bizzozero 1993) » (Traduction libre)

⁴⁸ « Cette multiplication d'organes auxiliaires, de caractère mixte « technico-négociateur » et dont les tâches impliquent des fonctionnaires de presque tous les domaines des gouvernements, a permis de diffuser profondément dans l'administration publique la problématique de l'intégration. » (Traduction libre)

⁴⁹ « Ayant esquissé les échecs, il convient de mentionner que des effets tache d'huile non anticipés dans des secteurs où cela n'avait pas été envisagé sont survenus dans le cadre du processus d'intégration. L'éducation et la justice sont des cas où cela s'est produit. » (Traduction libre)

de l'emploi, de la démocratie, des politiques sociales et de l'éducation. On le voit dans l'organigramme présenté plus tôt, le Mercosur inclut maintenant des organes tels que le Forum consultatif et de concertation politique (FCCP), l'Institut Mercosur Social (IMS), le Mercosur Culturel, le Mercosur éducatif, etc. À propos de l'IMS, Celli *et al.* (2010, 50) notent que l'évolution du Mercosur sur le plan social se reflète par la création de cet organisme. Selon ces auteurs, l'ISM représente sans doute une étape de plus vers l'harmonisation des politiques sociales à travers le bloc régional. Ce type d'initiative peut, avec le temps, arriver à développer des politiques régionales à mettre en place et donc, créer la demande que certains ont qualifiée d'absente dans le cas du Mercosur.

Dans le même ordre d'idée, certains voient dans le parlement du Mercosur (Parlasur) une façon d'induire une demande dans le processus d'intégration, et ce, particulièrement lorsque les représentants du Parlasur seront élus au suffrage universel (Bernal-Meza 2008; Pasquariello Mariano 2011). En ce sens, Pasquariello Mariano explique :

[...] a regra da eleição direta estimule esse novo comportamento, porque os parlamentares deixariam de dividir suas atenções entre a agenda da integração e as demandas nacionais, voltando-se exclusivamente para refletir sobre o projeto regional que pretendem defender. A dedicação em tempo integral também facilitaria a aproximação entre os grupos políticos, criando um novo espaço de articulação desvinculado do debate nacional ou filiações partidárias.⁵⁰ (Pasquariello Mariano 2011, 152)

Cette absence d'attention d'un corps dédié à la réalisation des objectifs régionaux a été dénoncée comme favorisant l'appropriation exclusive du processus d'intégration dans les mains des pouvoirs exécutifs (Malamud 2008). Contrairement à l'UE, le Mercosur ne dispose pas non plus d'équivalent de la Commission Européenne, soit un corps exécutif propre au sein de l'organisation régionale, détaché des affiliations nationales. Par ailleurs, concernant le Parlasur, plusieurs auteurs soulignent qu'il apparaît comme une solution au « déficit

⁵⁰ « [...] la règle de l'élection directe stimule ce nouveau comportement, étant donné que les parlementaires cesseront de partager leur attention entre l'agenda de l'intégration et les demandes nationales, se faisant elle va permettre de se tourner exclusivement vers le projet régional qu'ils prétendent défendre. L'engagement à temps plein facilitera également le rapprochement entre les groupes politiques, créant un nouvel espace d'articulation dissocié du débat national ou des affiliations partisans. » (Traduction libre)

démocratique » du Mercosur et permettrait d'accroître la légitimité du processus d'intégration en améliorant la participation et la représentation citoyenne (Dabène 2004; Malamud 2005; Pasquariello Mariano 2011; Medeiros *et al.* 2012).

Si l'utilité du Parlasur eu égard à ses fonctions ne fait pas l'unanimité, certains soulignent que le parlement européen a accru son pouvoir en se basant sur sa légitimité démocratique, en utilisant les pouvoirs qui lui étaient conférés au maximum et éventuellement, en élargissant ces pouvoirs (Medeiros *et al.* 2012). Le Parlasur pourrait ainsi devenir un vecteur d'intégration autonome de la traditionnelle diplomatie présidentielle. Dans tous les cas, comme l'évoque Pasquariello Mariano :

[...] por princípio, o estabelecimento de um parlamento é um avanço no sentido de um aprofundamento no processo de integração porque representa a incorporação de uma agenda mais ampla, que ultrapassa os limites dos acordos comerciais.⁵¹ (Pasquariello Mariano 2011, 138-139)

Dans le même ordre d'idée, la transformation du secrétariat administratif du Mercosur en secrétariat administratif et technique (SAT) en 2003 participerait de cette dynamique d'autonomisation du processus d'intégration favorable à l'effet tache d'huile (Dabène 2004, 123). Ainsi, Dabène, voit dans le nouveau rôle conféré au secrétariat du Mercosur, la création d'un nouveau promoteur politique pour l'intégration régionale.

Finalement, en ce qui a trait à l'approfondissement de l'intégration et à l'observation d'un effet tache d'huile, soulignons le grand nombre de secteurs actuellement touchés par le processus régional. En effet, comme l'illustre l'organigramme présenté plus tôt, presque toutes les fonctions de l'État touchent de près ou de loin au processus d'intégration régionale à travers les structures du Mercosur. Peña et Rozemberg (2005) soulignent l'importance des réunions ministérielles du Mercosur à ce chapitre, réunions qui touchent autant à l'éducation, l'agriculture, la justice, l'industrie, le tourisme, l'environnement, etc. Ces mécanismes de concertation ne font pas en sorte de transférer une partie de l'autorité nationale des pays

⁵¹ « [...] en principe, l'établissement d'un parlement est une avancée dans le sens d'un approfondissement du processus d'intégration puisqu'il représente l'incorporation d'un agenda plus large, qui dépasse les limites des accords commerciaux. »

membres vers le Mercosur, mais impliquent l'ensemble de leurs appareils bureaucratiques. C'est ce qui peut permettre à terme d'harmoniser certaines législations dans des secteurs qui ne sont pas strictement à vocation économique, mais également entraîner l'effet de « *technocratic spill-over* » où la pression vers la régionalisation provient des différentes organisations administratives.

Nye (1968, 868) écrivait que lorsqu'on évalue l'intégration sur le plan politique, en particulier sur le plan des politiques publiques, un des éléments à prendre en compte concerne le type de politique mis en œuvre. Autrement dit, s'agit-il d'une politique dont le niveau d'importance peut être considéré comme élevé (chargé émotionnellement) ou faible (moins controversé)⁵² ? C'est à la lumière de ce que nous dit Nye qu'il faut envisager cette analyse de Motta Veiga :

The non-trade agenda, by definition, imposes greater institutional demands; domestic politics are more sensitive to it, since much of its focus comprises regulations and laws that are deemed fundamentally internal, that are to be preserved as such, and that are managed by public, private or mixed institutions that conceive of their accountability (when they do so at all) only in highly domestic terms.⁵³ (Motta Veiga 2004, 5)

Ainsi, pour cet auteur, l'approfondissement du Mercosur sur le plan politique, avec l'élargissement des disciplines qu'il implique, risque de se buter à des domaines essentiellement reconnus comme des enjeux internes à chaque pays membre. Pour sa part, Ferrer (2007) propose de tenir compte de cette réalité institutionnelle et plutôt que de tenter de tendre vers un « Mercosur idéal », il conviendrait d'abord de rendre les institutions actuelles plus effectives en leur permettant de tendre vers le « Mercosur possible ». De cette façon, nous dit Ferrer, il conviendrait de commencer par travailler sur des enjeux qui s'apparentent à des domaines de « *low politics* », où les blocages sont moins évidents et où

⁵² En référence à la distinction faite par Stanley Hoffmann (1963) entre « *high* » et « *low politics* ».

⁵³ « L'agenda non commercial, par définition, impose de plus grandes demandes institutionnelles; la politique domestique y est plus sensible, étant donné que l'essentiel de son attention porte sur des lois et réglementations qui sont perçues comme fondamentalement internes, qui doivent être préservées comme telles, et qui sont administrées par le public, le privé ou des institutions mixtes qui conçoivent leur imputabilité (quand ils s'en préoccupent le moins) uniquement dans un cadre strictement domestique. » (Traduction libre)

s'ils surviennent, risquent moins d'affecter négativement la dynamique générale du processus d'intégration.

2.5 Conclusion partielle

L'objectif de ce chapitre était de dresser le portrait de l'intégration régionale dans le Mercosur sur le plan politique et de mesurer le degré de régionalisation à ce niveau. Joseph S. Nye notait avec raison « *of the three types of integration*⁵⁴, *political integration is by far the most ambiguous and difficult for which to develop satisfactory indices* »⁵⁵ (Nye 1968, 864). Il nous apparaît qu'il n'existe pas d'indicateurs optimaux pour mesurer le degré de régionalisation politique atteint par un processus d'intégration comme le Mercosur.

Toutefois, pour y arriver, il nous est apparu utile de procéder en quatre étapes, soit en faisant l'analyse du processus d'intégration sur le plan historique, sur le plan structurel, institutionnel et fonctionnel. L'analyse historique, permettant de comprendre dans quel contexte apparaît le Mercosur et comment il se situe par rapport à d'autres processus d'intégration en Amérique latine. L'analyse structurelle permettant de comprendre à la fois le contexte historique et géopolitique de l'intégration, l'analyse institutionnelle permettant de comprendre les institutions et les mécanismes établis pour opérationnaliser l'intégration, et l'analyse fonctionnelle, pour analyser l'évolution du processus dans sa finalité et son amplitude.

À partir de ce que nous avons pu noter à travers ce chapitre et aux fins de l'analyse subséquente, nous ferons ressortir ici six éléments principaux :

- 1) Sur le plan historique, l'Amérique latine est riche d'expériences visant à favoriser l'intégration régionale. Par contre, l'appel à l'union entre nations latino-américaine relève souvent du régionalisme incantatoire ou cérémonial que plusieurs ont dénoncé.

⁵⁴ Les autres étant l'intégration économique et sociale.

⁵⁵ « [...] des trois types d'intégration, l'intégration politique est de loin la plus ambiguë et la plus difficile pour développer des indices satisfaisants. »

- 2) L'intégration régionale est contrainte par des limites structurelles découlant des asymétries importantes entre les pays membres du Mercosur.
- 3) Entre la conception du Mercosur et l'époque actuelle, il y a eu un changement de direction important dans la vision du projet d'intégration, passant d'un projet néolibéral issu de la vague du « nouveau régionalisme » des années 1980 et 1990 à un projet que l'on pourrait qualifier de social-démocrate. Ou pour reprendre certains auteurs, nous sommes passés du Consensus de Washington au Consensus de Buenos Aires.
- 4) Sur le plan institutionnel, ce changement se traduit par une complexification de l'organigramme, la création de nouveaux organes et la redéfinition de certains organes préexistants.
- 5) Sur le plan fonctionnel, il se traduit par l'élargissement des domaines et des acteurs impliqués dans le processus régional.
- 6) Enfin, les changements sur le plan institutionnel et fonctionnel surviennent essentiellement au tournant des périodes de crise sur le plan économique, principalement autour du sommet de Florianopolis (2000) et du sommet de Buenos Aires entre l'Argentine et le Brésil (2003).

Si les changements apportés en cours de route ont visé à corriger certaines lacunes sur le plan institutionnel pour cadrer avec les différents objectifs poursuivis, le Mercosur souffre toujours d'un déficit sur le plan de l'efficacité. Les problèmes de transposition des normes communautaires dans les législations nationales et la faiblesse des mécanismes juridiques dans le règlement des différends représentant sans doute les éléments les plus importants à ce niveau.

Par contre, et pour répondre à la question à l'origine de ce chapitre, nous croyons qu'il y a bel et bien régionalisation accrue sur le plan politique grâce au Mercosur. L'intégration régionale chez les pays de la région n'étant plus seulement le fait des chefs d'État de chaque pays, mais affectant désormais la plupart des secteurs des bureaucraties nationales, en plus de favoriser une participation accrue de la société civile à travers plusieurs mécanismes incorporés à la structure institutionnelle du Mercosur.

CHAPITRE III

RÉGIONALISATION ÉCONOMIQUE DANS LES PAYS DU MERCOSUR

Est-ce que le Mercosur a permis de réaliser les objectifs fixés lors de sa conception et est-ce que le processus engagé, au-delà de la formation d'un bloc régional, a permis une régionalisation sur le plan économique ? C'est la question à laquelle nous tenterons de répondre ici. Tout d'abord, en survolant un ensemble d'indicateurs économiques, puis en analysant l'impact du Mercosur sur les flux de commerce à travers le modèle gravitationnel de commerce international. Mais avant tout, nous détaillerons les concepts et la méthodologie utilisée pour chaque section.

3.1 Concepts et méthodologie

Au niveau économique, l'analyse procédera en deux temps. Tout d'abord, par le biais d'indicateurs économiques simples qui permettront d'illustrer si nous assistons ou non à un processus de régionalisation économique. Ensuite, par l'utilisation du modèle gravitationnel de commerce international qui nous permettra d'obtenir une mesure plus fine de l'effet du Mercosur sur le commerce régional.

3.1.1 Indicateurs économiques

Différents indicateurs économiques peuvent être utilisés pour permettre de porter un diagnostic quant à la régionalisation ou non des économies du Mercosur. Par exemple, dans

un bilan portant sur les vingt ans du libre-échange entre le Canada et le Québec, Gagné et Viau (2010) utilisent une série d'indicateurs portant sur le volume des exportations et importations, la répartition des échanges entre les partenaires de l'accord, la balance commerciale des différentes relations bilatérales à l'intérieur de la zone de libre-échange, la composition en terme de contenu technologique des échanges, etc. D'autres ont pour leur part tenté de mesurer le degré de convergence macroéconomique de pays engagés dans un processus d'intégration (Kosacoff 2004; Machinea et Rozenwurcel 2006; Baumann et Mussi 2006; Alvarez 2011). Ces indicateurs semblent appropriés pour déterminer en termes économiques quel bilan tirer de plus de vingt ans d'existence du Mercosur et quel est le degré d'intégration ou régionalisation atteint⁵⁶.

Sur le plan économique, plusieurs arguments traditionnels militent en faveur d'une plus grande intégration des marchés, que ce soit par le biais de négociations multilatérales, dans le cadre de l'OMC ou sur un plan régional comme dans le cas du Mercosur. Parmi ces arguments on retrouve :

- 1) L'élimination des barrières tarifaires ;
- 2) Les économies d'échelles possibles avec un marché plus étendu ;
- 3) L'accroissement de la compétitivité internationale découlant des gains de productivité réalisés par le biais de l'intégration ;
- 4) Les perspectives d'un marché élargi permettent de rendre la zone plus attractive pour l'investissement direct étranger ;
- 5) Le renforcement de la crédibilité des réformes économiques et la diminution du risque de retour en arrière.

Dans le cadre du Mercosur, le projet initial – tel que défini dans le préambule du traité d'Asunción (Mercosur 1991a) – visait trois objectifs principaux sur le plan économique : une meilleure intégration du commerce entre les pays de la région, une insertion compétitive dans

⁵⁶ Soulignons que ces indicateurs ne peuvent pas servir de lien de causalité entre la présence du Mercosur et leur évolution. C'est la raison pour laquelle la section suivante tente d'isoler l'effet Mercosur à l'aide du modèle gravitationnel.

l'économie mondiale et une meilleure coordination macroéconomique. Il s'agira donc dans cette section, d'analyser les résultats obtenus sur ces trois plans. Par ailleurs, de par l'étude de l'évolution de ces indicateurs à différentes phases de l'histoire du Mercosur, il sera possible de mieux comprendre la dynamique du processus de régionalisation politique et l'interaction entre économique et politique.

La régionalisation sur le plan commercial

Parmi les indicateurs à surveiller, il y a tout d'abord ceux liés au commerce. D'une part, on suppose que si l'intégration a été profitable pour les pays de la région, les exportations en termes absolus et en termes relatifs vers les autres pays de la région se sont accrues. De plus, pour vérifier si les relations commerciales se sont approfondies, nous pouvons observer s'il y a eu diversification des produits échangés.

Les données générales sur le commerce provenant de la base de données UN Comtrade⁵⁷ nous permettront d'évaluer l'évolution du commerce des pays membres du Mercosur entre eux et avec le reste du monde. Par ailleurs, cette base de données permet de désagréger les données sur le commerce, afin d'observer l'évolution du nombre de lignes tarifaires pour lesquelles des produits sont échangés. De cette façon, il est possible d'évaluer la diversification des échanges commerciaux entre les pays de la région. Les données utilisées porteront sur les années 1982 à 2011, question de pouvoir comparer les résultats avant (10 années) la signature du traité d'Asunción et après (20 ans). D'autres indicateurs complémentaires pour évaluer le Mercosur seront aussi repris des travaux d'Alvarez (2011), comme l'indice Grubel-Lloyd et l'indice Hirschman-Herfindhal.

⁵⁷ United Nations Commodity Trade Statistics Database (UN comtrade). En ligne : <http://comtrade.un.org/db/> (dernière consultation : 18 octobre 2011).

L'insertion compétitive dans l'économie mondiale

Outre la question de la régionalisation des économies du bloc, le Mercosur avait également comme objectif initial une meilleure insertion compétitive dans l'économie mondiale. Ces deux éléments n'étant pas incompatibles, puisqu'une économie intégrée régionalement permet d'accroître la productivité, ce qui permet d'être plus compétitif sur les marchés internationaux. Nous chercherons donc à observer si le Mercosur a atteint ses objectifs à ce niveau.

Tout d'abord, nous reprendrons les résultats d'Alvarez (2011) avec l'indice des avantages comparés révélés (IACR) ou indice de Balassa, afin de mesurer l'évolution de la compétitivité des économies du Mercosur sur les marchés mondiaux. Ensuite, il sera question de l'évolution de la part des exportations du Mercosur dans le commerce mondial. Troisièmement, nous observerons la composition des exportations des pays membres en fonction de leur intensité technologique, afin de voir si le Mercosur comme modèle de développement a permis de mieux positionner la région sur les chaînes de valeur mondiales. Enfin, de la même façon que pour le commerce international, on s'attend à ce que l'intégration économique ait des effets positifs pour l'investissement direct étranger (IDE). L'effet de taille obtenu par l'élargissement des marchés nationaux à un marché régional agirait comme « aimant à investissement » (*investment magnet*) (Manzetti 1993-94; Phillips 2003; Gomez-Mera 2005; Machinea et Rozenwurcel 2005; Malamud 2005). Il est difficile cependant d'obtenir des données sur l'IDE par pays de provenance pour les pays non membres de l'OCDE, comme c'est le cas des pays du Mercosur. Il s'agira alors de mesurer la variation annuelle des flux d'IDE totaux par pays sur la période de 1982 à 2011.

Indicateurs de convergence macroéconomique

Pour estimer les bénéfices économiques de l'intégration et le degré de convergence macroéconomique, on retiendra comme indicateurs le taux de croissance du PIB, le PIB par habitant et l'évolution du taux de change. Pour ce qui est du taux de croissance du PIB, on peut s'attendre à ce qu'une intégration accrue entraîne une évolution similaire à travers les

pays de la région, la croissance économique d'un pays se répercutant dans les autres pays membres et vice-versa. Ensuite, une plus grande convergence macroéconomique devrait impliquer une convergence des niveaux de revenu par habitant. Enfin, l'évolution du taux de change a un impact important sur les échanges commerciaux entre pays de la région. L'analyse de l'évolution des différentes devises des pays membres permettra de mieux comprendre l'évolution du commerce intra-régional.

3.1.2 Modèle gravitationnel de commerce international

Deux grands types de modèles économiques ont été développés pour permettre d'évaluer les résultats de l'intégration régionale en termes économiques, soit le modèle gravitationnel de commerce international et le modèle d'équilibre général calculable ou MEGC (*Computable general equilibrium* – CGE) (Ivus et Strong 2007). Le modèle MEGC a surtout été utilisé dans le cadre d'analyses *ex ante* ; il permet d'estimer les gains et pertes attendus par la conclusion d'un accord de libre-échange. De son côté, le modèle gravitationnel a régulièrement été utilisé dans le cadre d'analyses *ex post* portant sur l'impact d'un projet d'intégration régionale (Soloaga et Winters 1999; Harrigan 2001; Egger 2002; Carrère 2006). Il est reconnu comme étant l'un des outils d'analyse empirique les plus efficaces en la matière (Anderson 1979; Bergstrand 1985; Feenstra *et al.* 2001; Greenaway et Milner 2002; Anderson et van Wincoop 2003; Westerlund et Wilhelmsson 2006; Marquez-Ramos 2007; Stack 2009). Il nous apparaît donc intéressant d'utiliser ce type de modèle dans le cadre de l'analyse économique permettant d'effectuer un bilan du Mercosur et du processus de régionalisation en cours.

Cela dit, quel bilan économique le modèle gravitationnel nous permet-il de tirer sur le plan économique et en quoi nous permet-il d'attester ou non de la régionalisation économique ? Comme son nom l'indique, le modèle gravitationnel doit son nom à un rapprochement avec le modèle physique de Newton. Selon la loi de la gravité, la force d'attraction entre deux objets est fonction de leur masse respective divisée par la distance qui les sépare au carré. Pour sa part, le modèle gravitationnel suppose que la force du commerce entre deux pays est

fonction de leur poids relatif, généralement exprimé par le volume de leur PIB, divisé par la distance les séparant.

L'intuition derrière ce modèle est que plus deux pays sont rapprochés, plus ils auront tendance à commercer « naturellement ». La taille du marché, dont le rapprochement est généralement établi à partir du PIB, permet d'estimer l'offre et la demande potentielle respective de chaque pays et donc sa capacité à importer les produits du pays voisin et à y exporter ses produits. Il devient alors intéressant de mesurer quels devraient être les flux de commerce entre deux pays et quelle part peut être expliquée par d'autres facteurs comme la présence d'une zone de libre-échange.

Selon Baldwin et Taglioni, la popularité du modèle gravitationnel repose sur trois piliers :

First, international trade flows are a key element in all manner of economic relationships, so there is a demand for knowing what normal flows should be. Second, the data necessary to estimate it are now easily accessible to all researchers. Third, a number of high profile papers have established the gravity model respectability (e.g. McCallum 1995; Frankel 1997; Rose 2000) and establish a set of standard practices that are used to address the *ad hoc* empirical choices that face any empirical researcher.⁵⁸
(Baldwin et Taglioni 2006, 1)

Le modèle gravitationnel de commerce international a été utilisé abondamment pour étudier les accords préférentiels ou accords de libre-échange (ALÉ) (Voir notamment : Aitken 1973; Greenaway et Milner 2002; Cheng et Wall 2003; Egger 2004; Baier et Bergstrand 2007; Martinez-Zarzoso *et al.* 2009), l'impact sur le commerce de l'utilisation d'une monnaie commune (Frankel et Rose 2000; Pakko et Wall 2001), l'effet des taux de change (Thursby et Thursby 1987; Bergstrand 1989; Soloaga et Winters 1999; Carrère 2006) et des tarifs sur le commerce (Bergstrand 1990; Tang 2006; Marquez-Ramos 2007; Estevadeordal *et al.* 2008;

⁵⁸ « Premièrement, les flux de commerce internationaux sont un élément clef dans toute relation économique, il existe donc une demande pour connaître ce qui devrait constituer un flux normal. Deuxièmement, les données nécessaires sur lesquelles baser ces estimations, sont maintenant facilement accessibles à tous les chercheurs. Troisièmement, un certain nombre de publications de prestige ont établi la respectabilité du modèle gravitationnel (ex. : McCallum 1995; Frankel 1997; Rose 2000) et défini un ensemble de pratiques standards utilisées pour répondre aux choix spécifiques auxquels font face tout chercheur empirique. » (Traduction libre)

Robertson et Estevadeordal 2009)⁵⁹, ou encore, pour analyser le potentiel d'échanges commerciaux entre deux pays (Batra 2004; Ram et Prasad 2007).

Les accords de libre-échange sont sans doute l'une des problématiques les plus étudiées à l'aide de modèles gravitationnels de commerce international. En ce qui a trait aux accords de libre-échange, la plupart des études, nous disent Greenaway et Milner, portent sur quatre questions en particulier :

- 1) Existe-t-il un biais régional au commerce ?
- 2) Existe-t-il un effet ACR identifiable ?
- 3) Quel est le potentiel de commerce associé à l'intégration ?
- 4) Existe-t-il un « effet domino » de l'ACR sur les pays non membres ? (Greenaway et Milner 2002, 576)

La première question, selon Greenaway et Milner, est de savoir s'il existe ou non un effet régional sur le commerce, nonobstant la distance séparant les pays de la région. Dans le deuxième cas, au-delà de l'effet régional pouvant être dû à la distance, il s'agit de voir si les affinités culturelles, le développement des infrastructures de transport ou l'implantation d'un accord préférentiel régional auront un effet significatif. Dans le troisième cas, il s'agit avant tout d'une analyse *ex-ante* à savoir si l'implantation d'un accord de libre-échange permettrait d'accroître le commerce significativement. Cela dit, comme nous l'avons noté, la plupart des études sur les accords commerciaux régionaux basés sur le modèle gravitationnel sont plutôt de type *ex post* (Soloaga et Winters 1999; Egger 2002; Carrère 2006). Enfin, la dernière question porte sur l'impact de la création d'un accord de libre-échange sur les autres pays adjacents. C'est-à-dire, mesurer la probabilité que ces pays se joignent à l'ALÉ dans l'espoir d'en retirer des gains ou éviter des pertes par effet d'éviction. À cet effet, il faut noter que plusieurs études (voir : Frankel et Rose 2000; Soloaga et Winters 1999; Estevadeordal *et al.* 2008; Robertson et Estevadeordal 2009; Martínez-Zarzoso *et al.* 2009) ont porté sur l'analyse

⁵⁹ En ce qui a trait à l'étude de l'impact des tarifs sur le commerce, il faut souligner la contribution de Robertson et Estevadeordal (2009) qui permet pour une des premières fois d'étudier non pas l'impact du tarif bilatéral moyen entre deux pays, mais plutôt l'impact de tarifs asymétriques permettant ainsi de se rapprocher de la réalité. Par ailleurs, l'utilisation de tarifs asymétriques permet selon ces auteurs d'estimer l'élasticité de substitution de biens échangés entre pays, ce qui constitue selon eux un élément critique, mais très rarement étudié (Robertson et Estevadeordal 2009, 5).

empirique de la question « existentielle » entourant les accords préférentiels : est-ce qu'ils permettent de créer ou de dévier le commerce ?

On attribue à Tinbergen (1962) et Pöyhönen (1963), presque simultanément, mais de façon indépendante, la paternité du modèle gravitationnel (Stack 2009). Le développement de l'équation gravitationnelle par Tinbergen reposait essentiellement sur des bases intuitives, appuyées par les travaux empiriques réalisés à l'époque.

Dans les années qui suivirent, le modèle gravitationnel a été critiqué pour son manque de fondements théoriques (Bergstrand 1985; Deardorff 1998; Greenaway et Milner 2002; Stack 2009), mais par la suite, une abondante littérature est venue corriger la situation. Ainsi, comme l'affirme Frankel (1998, 2), les travaux théoriques portant sur le modèle gravitationnel ont fait en sorte que ce modèle « (*has*) gone from an embarrassment of poverty of theoretical foundations to an embarrassment of riches »⁶⁰ :

L'utilisation du modèle gravitationnel a connu une récente recrudescence (Carrère 2006; Robertson et Estevadeordal 2009). Pour Greenaway et Milner, trois principales raisons expliqueraient cet intérêt accru :

- 1) The upsurge in RTAs negotiated has quite naturally stimulated an extensive research programme on their potential economic effects;
- 2) The development of theoretical underpinnings to the model has undoubtedly broadened its acceptance as an investigative tool;
- 3) The potential for using framework for *ex post* as well as *ex ante* analysis (i.e. to predict trade potentials and therefore comment on potential adjustments problems), was also seen as useful.⁶¹ (Greenaway et Milner 2002, 577)

⁶⁰ « (est) passé d'une pauvreté embarrassante en termes de fondements théoriques à une richesse embarrassante » (Traduction libre)

⁶¹ « 1) La résurgence dans le nombre d'ACRs négociés a naturellement stimulé un programme de recherche extensive sur leur effets économiques potentiels; 2) Le développement des fondements théoriques du modèle ont sans aucun doute élargi son acceptation comme outil de recherche; 3) Le potentiel de l'utilisation d'un cadre tant pour les analyses *ex post* qu'*ex ante* (c'est-à-dire de prévoir le potentiel de commerce et ainsi, commenter les éventuels problèmes d'ajustement), a également été perçu comme utile. » (Traduction libre)

Une fois les prémisses théoriques du modèle gravitationnel généralement acceptées comme valides, les débats théoriques se sont davantage portés sur les spécifications économétriques et sur l'utilisation adéquate du modèle pour tenir compte à la fois de ses fondements économiques et des outils empiriques adéquats pour en tirer des analyses valables (Westerlund et Wilhelmsson 2006).

En ce qui concerne nos travaux, ils porteront sur les retombées de l'intégration régionale pour les pays membres sur le plan du commerce. Il sera alors possible d'obtenir un portrait global de l'effet Mercosur, de son évolution dans le temps, mais également de mesurer cet effet pour chacun des pays membres et à travers les différents secteurs économiques. De cette façon, nous pourrions établir un bilan plus contrasté en terme économique, offrant de meilleurs outils pour comprendre la situation d'un point de vue politique.

3.2 Indicateurs économiques

Dans son préambule, le traité d'Asunción (Mercosur 1991a) énonce un certain nombre de principes fondateurs, notamment : l'intégration des marchés nationaux afin d'accroître le développement économique et social des pays membres, une meilleure coordination macroéconomique et insertion dans l'économie mondiale. Afin d'évaluer les résultats obtenus en quelques 20 ans d'existence, il sera tout d'abord question des données relatives à la régionalisation sur le plan commercial, ensuite de la question de l'insertion compétitive dans l'économie mondiale et finalement, nous porterons notre attention sur différents indicateurs ayant trait à la convergence macroéconomique des pays de la région. Pour ce faire, nous utiliserons plusieurs indicateurs et les analyserons de long en large. Toutefois, nous nous en tiendrons à l'essentiel pour être en mesure de nous étendre davantage sur l'analyse du lien entre ces indicateurs et l'évolution politique du Mercosur.

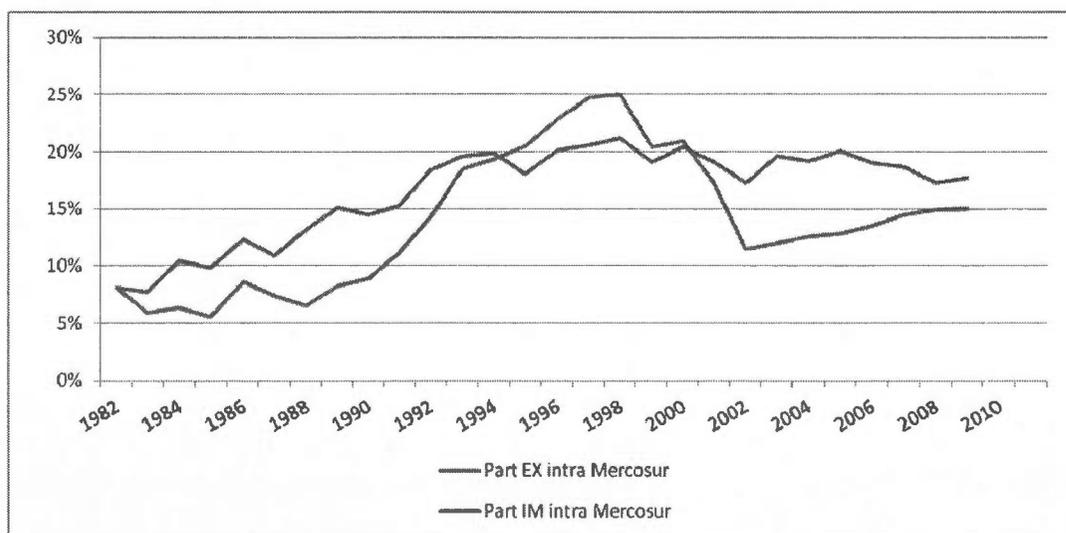
3.2.1 Régionalisation sur le plan commercial

En ce qui a trait au commerce, l'indicateur le plus souvent utilisé pour évaluer le degré d'interdépendance entre différents pays consiste à mesurer la part du commerce effectué entre eux versus celui effectué avec le reste du monde (Alvarez, 2011).

Si l'on prend les pays du Mercosur dans leur ensemble, pour ce qui est de l'évolution de leur commerce à l'intérieur de la région comparativement à l'ensemble du monde, les constats sont différents selon que l'on observe les exportations ou les importations. En ce qui concerne les importations intra-Mercosur, le graphique ci-dessous (Graphique 3.1) permet de constater que la part des importations en provenance du Mercosur a connu une évolution rapide vers la fin des années 1980, pour se stabiliser près de la barre des 20 % à partir de 1993. De 1991 à 2009, dernière année pour laquelle les données sont disponibles, la part d'importation en provenance du Mercosur se situe à 18,9 %.

Graphique 3.1

Part du commerce intra-régional destiné et en provenance du Mercosur, 1982-2011



Source : UN Comtrade, Calculs de l'auteur.

Note : Les données pour 2010-2011 ne sont pas disponibles pour l'Uruguay.

Le portrait est plus nuancé relativement à la part des exportations des pays membres à destination du Mercosur. À cet égard, on distingue quatre phases distinctes. Tout d'abord, la

part des exportations intra-régionales est relativement stable et faible au cours des années 1980. Ensuite, à partir des années 1990, on remarque une forte croissance de l'interdépendance en termes de commerce qui commence quelques années avant la mise sur pied du Mercosur et qui se poursuit jusqu'en 1998, alors que plus de 25 % des exportations des pays membres étaient dirigés vers les pays du marché commun. La période allant de 1999 à 2002 est marquée par une forte chute, à la fois en termes relatifs et absolus des exportations à destination des pays du Mercosur. Finalement, on note que de 2003 à 2009, le Mercosur reprend de l'importance comme destination des exportations des pays membres, sans jamais revenir au niveau atteint en 1998.

De façon générale, on peut donc distinguer trois grandes phases dans l'évolution économique du Mercosur en tant que bloc commercial : 1991-1998, 1999-2002, 2003 à aujourd'hui. Ces délimitations temporelles seront importantes lorsqu'il sera temps de mettre en contraste l'évolution économique et l'évolution politique du processus d'intégration régionale, mais nous y reviendrons. Enfin, la part des exportations intra-régionales tout au long de l'existence du Mercosur, bien qu'elle soit importante, demeure relativement faible si on compare la région à d'autres, telles que l'ALÉNA ou l'Union Européenne⁶².

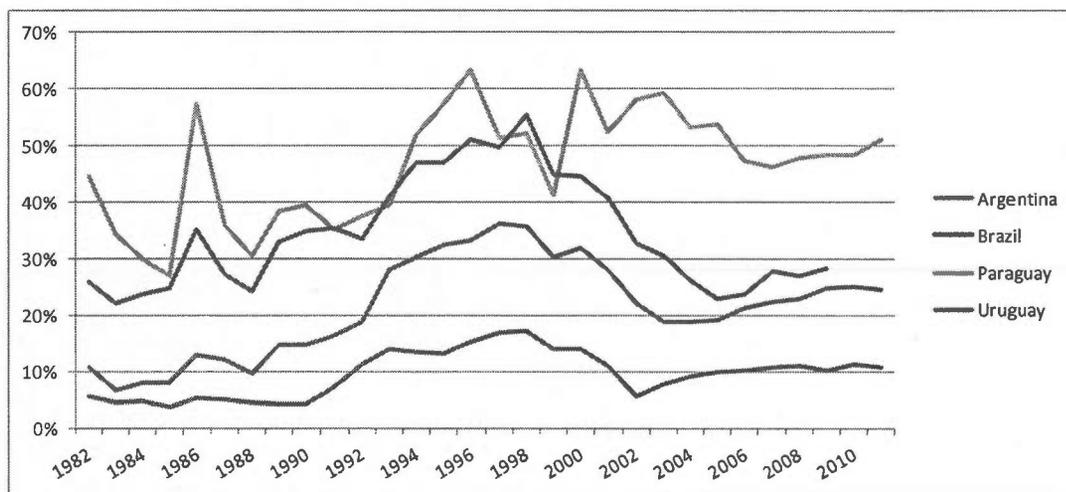
Ensuite, si l'on observe de plus près les tendances pour chaque pays membre, le portrait est plus contrasté. Tout comme dans le cas de l'Amérique du Nord, les plus petites économies sont plus dépendantes du plus grand marché de la région. Ainsi, en moyenne depuis la création du Mercosur, le Paraguay dépend du marché régional pour 50,5 % de ses exportations, avec un pic de 63,4 %. Pour l'Uruguay, cette mesure est respectivement de 37,4 % et 55,3 %. Pour leur part, les deux plus grands pays sont moins dépendants du marché régional, avec en moyenne 25,8 % des exportations argentines à destination du Mercosur et 11,7 % pour le Brésil. De façon générale, le graphique 3.2 illustre que la tendance qui se

⁶² En 2011, 48,3 % des exportations des pays de l'ALÉNA étaient destinées à leurs partenaires nord-américains et 33,19 % de leurs importations provenant des pays membres de l'Accord. Du côté de l'Union Européenne, cette proportion était respectivement de 62,95 % et 58,18 % pour la même année. (Source : UN Comtrade, calculs de l'auteur)

dégage pour chacun des pays est semblable à celle de la région prise dans son ensemble (Graphique 3.1).

Graphique 3.2

Part des exportations intra-Mercosur, 1982-2011

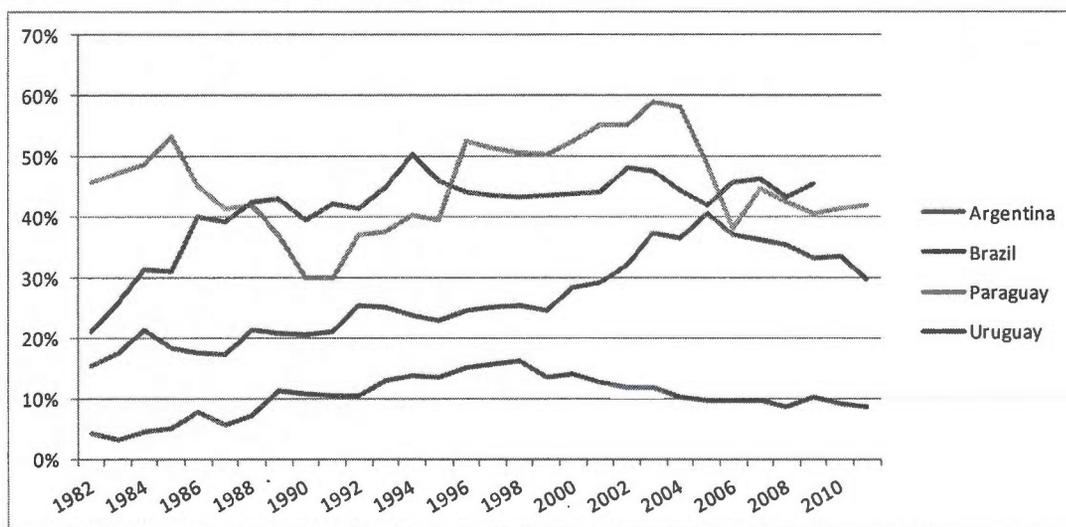


Source : UN Comtrade et calculs de l'auteur.

Pour les importations (Graphique 3.3), comme l'illustre le portrait global pour la région, les tendances sont moins clairement établies. Dans le cas de l'Argentine, on remarque une tendance générale à la hausse de la proportion des importations en provenance du Mercosur jusqu'à 2005, puis une légère baisse jusqu'à aujourd'hui. Pour ce qui est du Brésil, l'évolution reprend partiellement la courbe des exportations intra-Mercosur, mais sans refléter la nouvelle tendance à la hausse à partir de 2002. Au Paraguay, on a vu une forte chute des importations provenant des pays du Mercosur au cours des années 1980, puis la création du bloc semble avoir eu un effet positif jusqu'en 2003, avant d'assister à une chute importante jusqu'en 2006 où la situation s'est stabilisée. Finalement, on observe une situation plutôt stable en Uruguay à partir de la fin des années 1980. De façon générale, il existe beaucoup moins de symétrie à l'égard de cet indicateur comparativement à la part des exportations à destination des pays du Mercosur.

Graphique 3.3

Part des importations intra-Mercosur, 1982-2011



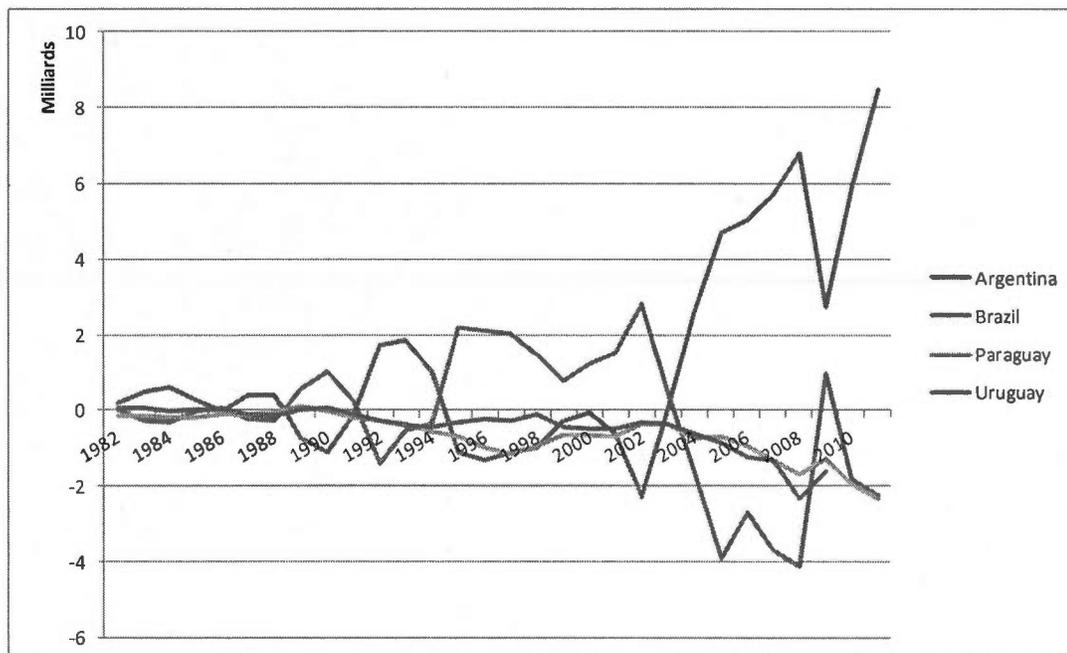
Source : UN Comtrade et calculs de l'auteur.

Globalement, si l'on considère à la fois les exportations et les importations, on peut voir comment le Mercosur contribue au surplus ou au déficit de la balance commerciale de chaque pays (voir Graphique 3.4). On remarque ainsi que de 1991 à 1994, le Brésil détenait la situation la plus favorable, avec un surplus commercial atteignant presque 2 milliards de dollars américains. Après 1994, la situation s'inverse et c'est plutôt l'Argentine qui affiche le plus gros surplus de sa balance commerciale avec ses partenaires du Mercosur. À partir de 2002, le surplus commercial de l'Argentine plonge, au profit du Brésil. Dans le cas de l'Uruguay et du Paraguay, on observe une tendance à long terme vers un accroissement du déficit commercial intra-Mercosur à partir de 1991. Pour ce qui est de l'apport du Mercosur à la balance commerciale globale de ses pays membres, en 2011 il contribuait à réduire le surplus commercial global de l'Argentine de 24,3 % et représentait 34,6 % du déficit commercial global du Paraguay. Pour l'Uruguay, les dernières données disponibles indiquent qu'en 2009, le Mercosur était responsable de 105,2 % de son déficit commercial global. À l'inverse, le Mercosur était responsable de 28,5 % du surplus commercial global du Brésil en 2011. Cette situation est importante à prendre en compte pour comprendre les gains relatifs de chacun des pays membres. Ainsi, le Brésil est actuellement le pays qui tire le plus grand

avantage en termes relatifs de sa relation commerciale avec le Mercosur et l'Uruguay celui qui en est le plus désavantagé.

Graphique 3.4

Balance commerciale intra-Mercosur, 1982-2011



Source : UN Comtrade et calculs de l'auteur.

Outre la part du commerce intra-régionale, nous reprendrons ici les résultats d'Alvarez (2011), portant sur le commerce intra-industriel et la complémentarité économique.

En ce qui a trait au commerce intra-industriel, Alvarez utilise un indice Grubel-Lloyd afin de déterminer le niveau de complémentarité économique entre les pays du Mercosur et pour voir comment cette complémentarité économique a évolué dans le temps. Comme l'expliquent Duran-Lima et Alvarez (2008, 31), la prémisse derrière cet indice va à l'encontre de la théorie traditionnelle du commerce international basée sur les avantages comparatifs et présentée dans des modèles de types Hecksher-Ohlin-Samuelson (HOS). En effet, Grubel-Lloyd suppose plutôt que l'intensité du commerce international découle du commerce intra-

firme ou intra-industriel et donc, que deux pays aux avantages comparatifs similaires peuvent être appelés à commercer davantage⁶³.

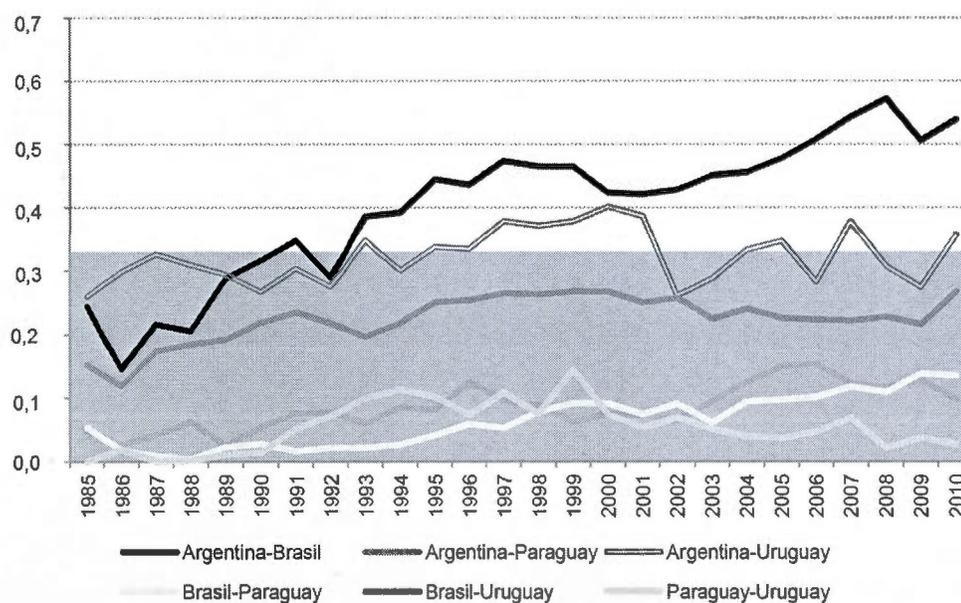
La formule utilisée est la suivante :

$$IGL = 1 - \frac{\sum_{k=1}^n |X_{ij}^k - X_{ji}^k|}{\sum_{k=1}^n X_{ij}^k + X_{ji}^k}$$

Où i est le premier pays, j est son partenaire, k est l'industrie, n le nombre total d'industries, X représente les exportations et M les importations. Cet indice varie entre 0 et 1, où 1 signifie que la totalité du commerce bilatéral repose sur le commerce intra-industriel et 0, que l'ensemble du commerce bilatéral repose sur le commerce interindustriel.

Graphique 3.5

Mercosur : Indice de Grubel-Lloyd, 1985-2010



Source : Alvarez (2011, 44).

⁶³ Nous n'entrerons pas davantage dans la théorie à propos de l'Indice Grubel-Lloyd ici. Pour plus d'informations, voir : Duran-Lima et Alvarez (2008) ou encore Grubel et Lloyd (1975).

Alvarez décrit ainsi (Graphique 3.5) le niveau d'intégration industrielle entre chaque paire de pays membre du Mercosur de 1985 à 2010. Selon Duran-Lima et Alvarez (2008), l'indice Grubel-Lloyd peut être réparti en trois niveaux : 1) > 0.33 = indices de commerce intra-industriel; 2) $> 0.10 < 0.33$ = potentiel de commerce intra-industriel; 3) < 0.10 = relations interindustrielles. Selon cette classification, seule la relation Argentine-Brésil présente une forte présence de commerce intra-industriel, relation croissante dans le temps, à partir de 1986. La relation Argentine-Uruguay se situe également au-dessus de la barre de 0.33, mais l'indice Grubel-Lloyd dans ce cas varie de façon inconsistante à travers le temps. La relation Brésil-Uruguay quant à elle affiche un potentiel de commerce intra-industriel. Finalement, les autres paires impliquant le Paraguay affichent un indice Grubel-Lloyd relativement faible indiquant que le pays est peu intégré aux chaînes productives du Mercosur. À partir des résultats obtenus par Alvarez, il est difficile d'induire quelque effet que ce soit suivant l'entrée en vigueur du traité d'Asunción. Enfin, selon cet auteur, le principal moteur de l'intégration intra-industrielle du Mercosur est dû au secteur de la production automobile pour lequel, les chaînes de production sont relativement bien intégrées entre l'Argentine et le Brésil, et dans une moindre mesure, avec l'Uruguay.

Ensuite, pour mesurer les avancées en termes d'intégration régionale, il peut être intéressant d'observer si l'on assiste à une diversification du commerce entre pays du Mercosur. À cet égard, le tableau suivant (Tableau 3.1) permet de mesurer l'évolution en termes de diversification des catégories de produits échangés entre les partenaires du Mercosur. On remarque que pour chaque paire de produits, les exportations se sont diversifiées entre 1981 et 2011. Cette tendance s'observe à partir de 1986, avec un léger fléchissement entre 1996 et 2001, pouvant s'expliquer par la contraction du commerce présentée plus tôt relativement à la part du commerce intra-Mercosur entre 1998 et 2002. Par ailleurs, c'est sans surprise qu'on constate que les plus gros joueurs, le Brésil et l'Argentine, présentent les exportations les plus diversifiées.

Tableau 3.1

Nombre de catégories de produits exportés par les pays du Mercosur (SITC, 4 chiffres)

Exportations bilatérales	1981	1986	1991	1996	2001	2006	2011
Argentine-Brésil	192	225	374	451	447	459	440
Argentine-Paraguay	333	237	324	407	394	420	414
Argentine-Uruguay	343	365	427	460	456	480	463
Brésil-Argentine	403	316	403	474	490	476	461
Brésil-Paraguay	405	363	373	429	452	454	471
Brésil-Uruguay	374	371	401	425	446	450	459
Paraguay-Argentine	51	33	88	154	143	167	150
Paraguay-Brésil	14	20	67	116	112	180	181
Paraguay-Uruguay	22	19	52	66	94	138	133
Uruguay-Argentine	195	198	231	296	299	277	270
Uruguay-Brésil	113	144	214	257	231	232	256
Uruguay-Paraguay	89	68	91	144	171	170	191

Note : Les dernières données disponibles pour l'Uruguay sont celles de 2009.

Source : UN Comtrade et calculs de l'auteur.

En ce qui concerne la diversification du commerce intra-Mercosur, Alvarez utilise également un indice Hirschman-Herfindahl de concentration des exportations⁶⁴. L'équation derrière l'indice Hirschman-Herfindahl est la suivante :

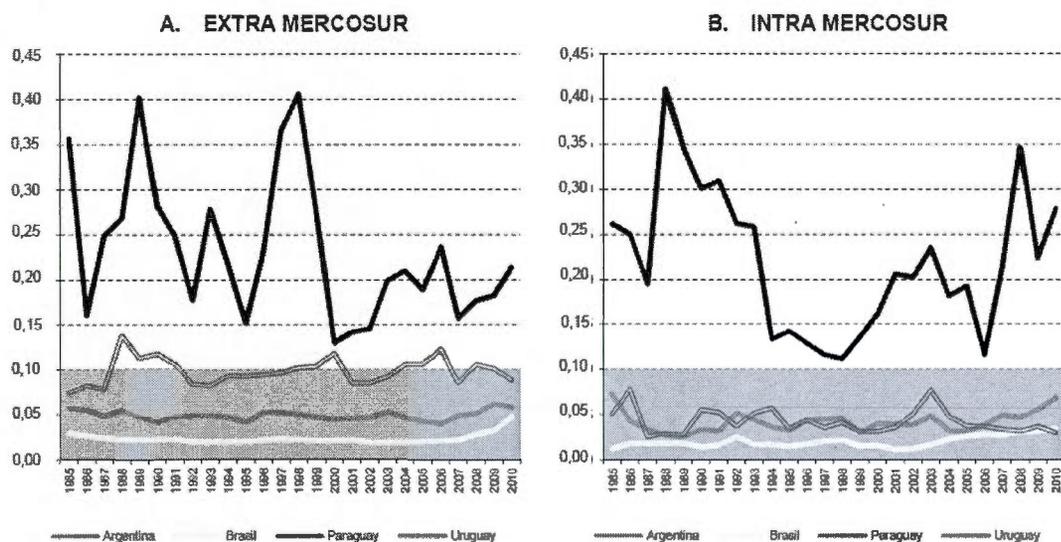
$$IH = \frac{\sum_{k=1}^n \left(\frac{X_i^k}{X_i} \right)^2 - \frac{1}{n}}{1 - \frac{1}{n}}$$

Où X représente les exportations du pays i , k les produits exportés et n le nombre de produits exportés. Les conclusions auxquelles en arrive Alvarez sur la base de cet indice sont qu'il ne semble pas y avoir un effet Mercosur clair quant à la diversification des échanges entre pays membres. Cela dit, les exportations intra-Mercosur sont davantage diversifiées que celles vers l'extérieur de la région. Ensuite, comme avec les données présentées au tableau précédent, on remarque que les plus petits pays, le Paraguay au premier chef, ont une structure exportatrice très peu diversifiée.

⁶⁴ Selon Alvarez, l'indice oscille entre 0 et 1. Un indice inférieur à 0,10 indique une concentration faible des exportations, alors qu'un indice au-delà de 0,18 affiche un profil d'exportations concentrées dans un nombre de secteurs limités.

Graphique 3.6

Mercosur : Indice de Hirschman-Herfindahl, 1985-2010



Source : Alvarez (2011, 43).

De façon générale, la plupart des données sur le commerce observées jusqu'à maintenant permettent de conclure à une dynamique de régionalisation économique des pays du Mercosur. Par contre, l'effet du Mercosur n'apparaît pas clairement. Le modèle gravitationnel pourra d'ailleurs répondre plus clairement pour savoir quel effet peut être directement attribué au Mercosur dans cette dynamique de régionalisation. Cela dit, au-delà de la régionalisation en tant que telle, le traité d'Asunción visait « l'insertion compétitive » des pays membres du Mercosur dans l'économie mondiale. À cet égard, il sera question de l'évolution de la part des pays membres du Mercosur dans le commerce mondial, de la composition du commerce régional en ce qui a trait à son intensité technologique et de la compétitivité des produits du Mercosur sur différents marchés.

3.2.2 Insertion compétitive dans l'économie mondiale

Dans le même ordre d'idée que pour l'évolution du nombre de catégories de produits échangés, l'indice des avantages comparatifs révélés de Balassa (1965), suivant la théorie des

avantages comparatifs, permet de déterminer quelle est la performance d'un pays pour les produits qu'il exporte. Ainsi, une meilleure « insertion compétitive dans l'économie mondiale » devrait signifier une amélioration du positionnement des produits du Mercosur sur d'autres marchés. La formule utilisée par Alvarez pour mesurer l'indice des avantages comparés révélés (IACR) du Mercosur est la suivante :

$$IACR = \left(\frac{X_{ij}^k / X_{ij}}{M_{jw}^k / M_{jw}} - 1 \right) / \left(\frac{X_{ij}^k / X_{ij}}{M_{jw}^k / M_{jw}} + 1 \right)$$

Ici, X correspond aux exportations du pays i au pays j pour un produit k donné et M correspond aux importations pour le produit k du pays j provenant de l'ensemble du monde (w). Il s'agit d'une dérivée de la formule classique de l'indice de Balassa qui permet de borner l'indice entre -1 et 1. Plus l'indice d'un produit pour un pays donné s'approche de 1, plus ce pays détient un avantage comparé sur le marché en question pour ce produit. Duran Lima et Alvarez nous disent qu'un indice situé entre 0.33 et 1 révèle un avantage comparatif, qu'entre -0.33 et -1 il existe un désavantage comparatif et qu'entre -0.33 et 0.33, les produits d'origine nationale ont un avantage supérieur aux produits importés. Le tableau suivant (Tableau 3.2) permet d'obtenir l'IACR des pays du Mercosur sur les marchés asiatiques, de l'Amérique du Nord et de l'Union Européenne, pour les produits présentant un avantage comparatif révélé.

On remarque ainsi que, de façon générale, les pays du Mercosur ont peu amélioré leur compétitivité sur le marché asiatique au cours des 25 dernières années, mais ont légèrement accru leur compétitivité sur le marché européen et davantage encore sur le marché nord-américain. Le nombre d'industries pour lesquelles on décèle un avantage comparatif est d'ailleurs en hausse entre 1985 et 2005, mais recule en 2010. Cette situation s'explique sans doute par l'instabilité économique mondiale depuis la crise de 2008.

Tableau 3.2

Mercosur : IACR supérieur à 0.33 pour les marchés sélectionnés (nombre des industries et pourcentage du total des exportations)⁶⁵

Région	Pays	1985		1990		1995		2000		2005		2010	
		%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#
Asie	Argentine	91%	14	90%	17	92%	15	96%	16	88%	14	90%	15
	Brésil	87%	20	86%	21	87%	24	87%	26	83%	21	84%	15
	Paraguay	84%	8	100%	3	98%	3	99%	7	97%	8	98%	7
	Uruguay	85%	8	96%	9	97%	9	98%	13	97%	15	98%	15
ALÉNA	Argentine	85%	33	77%	42	81%	39	84%	45	82%	42	73%	39
	Brésil	61%	39	66%	43	69%	49	68%	50	62%	52	74%	46
	Paraguay	95%	13	91%	20	96%	15	91%	15	94%	17	98%	14
	Uruguay	96%	16	95%	25	95%	24	90%	21	91%	23	94%	34
UE	Argentine	90%	21	88%	24	89%	23	91%	24	89%	24	92%	23
	Brésil	83%	21	75%	25	77%	25	82%	27	75%	27	74%	23
	Paraguay	98%	8	97%	8	98%	9	98%	11	98%	10	99%	9
	Uruguay	96%	13	94%	16	96%	14	95%	16	95%	18	96%	14

Source : Alvarez (2011, 40).

Ensuite, pour ce qui est de l'insertion du Mercosur dans le commerce mondial, il apparaît pertinent de s'interroger si le poids relatif du Mercosur dans le commerce international a progressé depuis sa création. À cet effet, le Tableau 3.3 permet de constater que la part des pays du Mercosur dans le commerce mondial a diminué de façon importante au cours des années 1980. Cette tendance est freinée durant les années 1990, mais c'est à partir des années 2000 que le bloc régional commence à reprendre de l'importance dans le commerce

⁶⁵ Les données sont tirées de la base de données UN Comtrade à partir de la révision 2 de la classification SITC, à un niveau d'agrégation de trois chiffres.

international, grâce notamment au boom des matières premières et de certaines denrées alimentaires comme le soja.

Tableau 3.3

Part des exportations du Mercosur dans le commerce mondial

1981	1986	1991	1996	2001	2006	2009
1,95 %	1,67 %	1,43 %	1,49 %	1,48 %	1,63 %	1,82 %

Note : Les dernières données disponibles pour l'Uruguay sont celles de 2009. Le commerce intra-Mercosur est compris dans le calcul des exportations.

Source : UN Comtrade, calculs de l'auteur.

Enfin, le dernier élément concernant l'amélioration du positionnement des pays de la région dont il sera question a trait à la composition des exportations en termes d'intensité technologique. À cet effet, rappelons que la période de développement caractérisée par une industrialisation par substitution des importations visait à réduire la dépendance des pays de la région envers l'exportation de matières premières qui menait à une détérioration des termes de l'échange. Avec l'abandon de l'ISI au cours des années 1980 et l'apparition de politiques de développement fondées sur les exportations, on espère atteindre les mêmes buts fixés à la période précédente, mais cette fois, en se fondant sur les règles du marché pour stimuler la compétitivité des économies de la région.

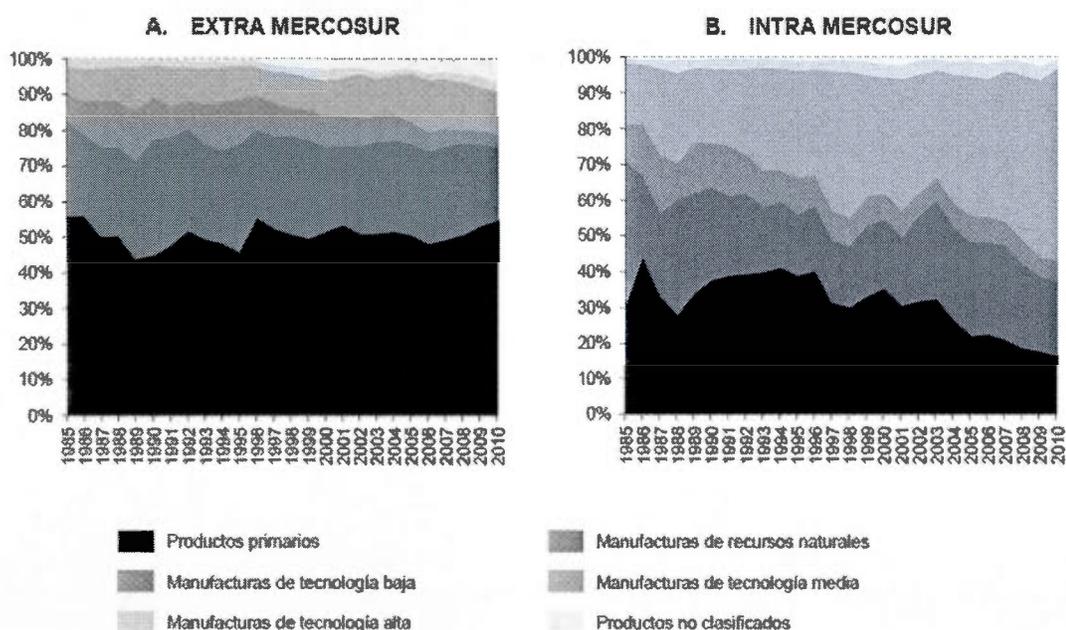
Dans son rapport de 2011, Alvarez décompose les exportations des pays membres du Mercosur en fonction de leur teneur technologique (voir graphiques 3.7 à 3.10). À partir des données présentées par Alvarez, on constate premièrement que les exportations intra-Mercosur sont généralement plus diversifiées et représentent des produits à plus haute teneur technologique par rapport aux exportations extra-Mercosur⁶⁶. Seul le Paraguay fait exception

⁶⁶ Alvarez (2011), utilise la classification de Duran Lima (2008) pour distinguer entre produits primaires (ex : fruits, viande, pétrole brut, bois), biens manufacturés basés sur les ressources naturelles (ex : ciment, métaux de base, produits alimentaires préparés) les produits manufacturiers de basse technologie (ex : textile, meubles, jouets), de technologie moyenne (ex : produits motorisés, véhicules, fibres synthétiques, produits chimiques, appareils électriques) et de haute technologie (ex : aérospatial, optique, pharmaceutique).

à cet égard. Cette situation reflète l'importance du marché régional pour soutenir une base industrielle diversifiée et réduisant la dépendance au secteur primaire. Ensuite, on remarque qu'il y a une tendance à la croissance des produits à plus forte teneur technologique (moyenne et élevée) à partir du milieu des années 1980 pour l'Argentine et le Brésil. Par contre, il n'existe pas de tendance claire dans le cas du Paraguay et de l'Uruguay, ces pays dépendant encore fortement de leur industrie primaire. En fait, dans le cas du Paraguay, on semble même assister à une primarisation de la structure exportatrice. En ce qui a trait aux produits de haute technologie, seul le Brésil présente une part significative (près de 10 %) de ses exportations dans cette catégorie. Cette situation démontre que les pays du Mercosur peinent encore à s'imposer dans des niches industrielles à plus forte valeur ajoutée, malgré l'amélioration de leur bilan pour ce qui est des biens de technologie moyenne.

Graphique 3.7

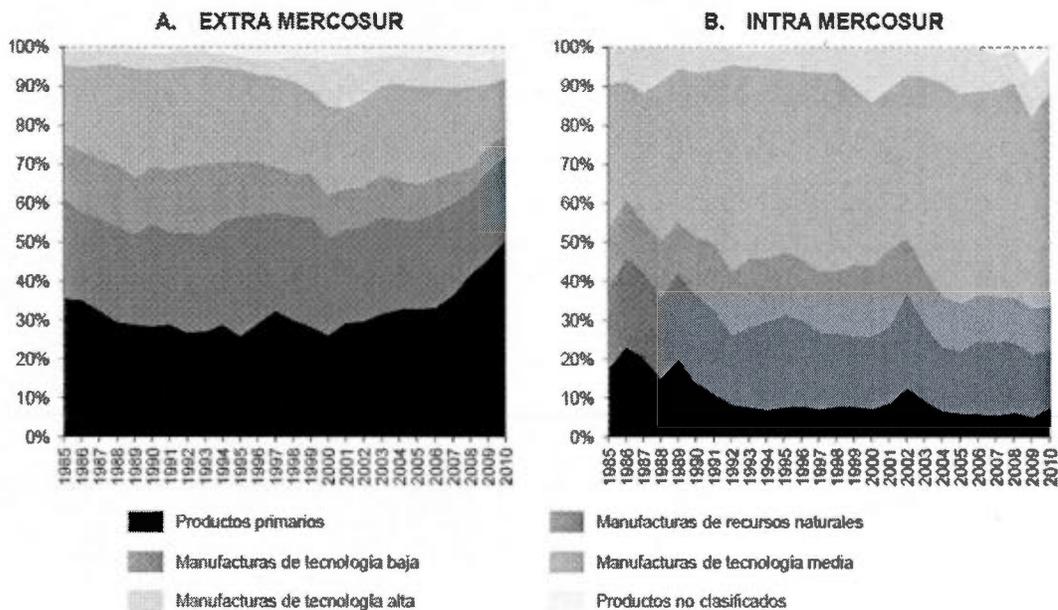
Argentine : Exportations selon l'intensité technologique, 1985-2010



Source : Alvarez (2011, 32).

Graphique 3.8

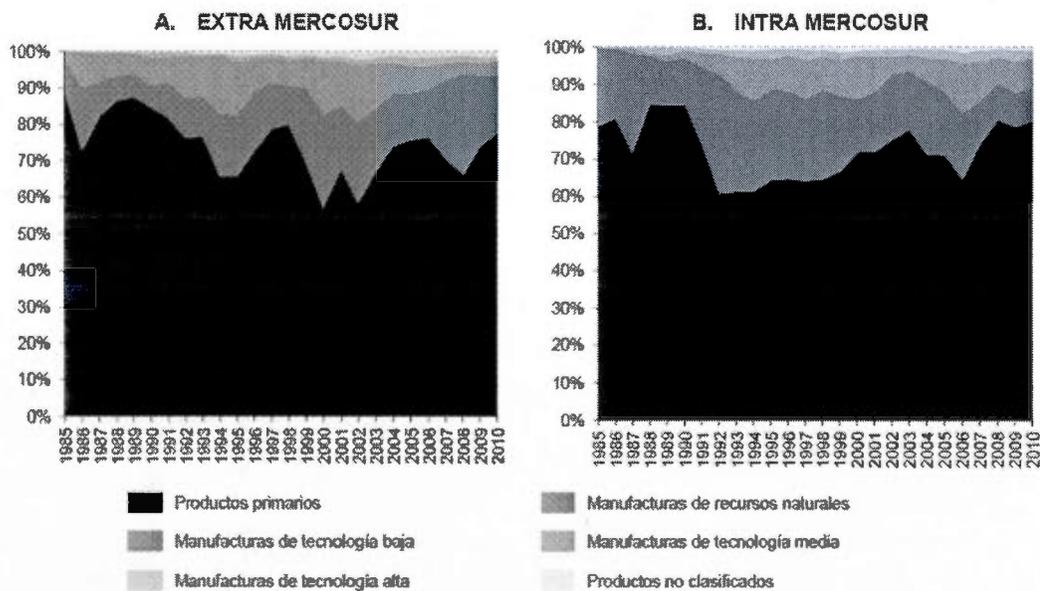
Brésil : Exportations selon l'intensité technologique, 1985-2010



Source : Alvarez (2011, 33).

Graphique 3.9

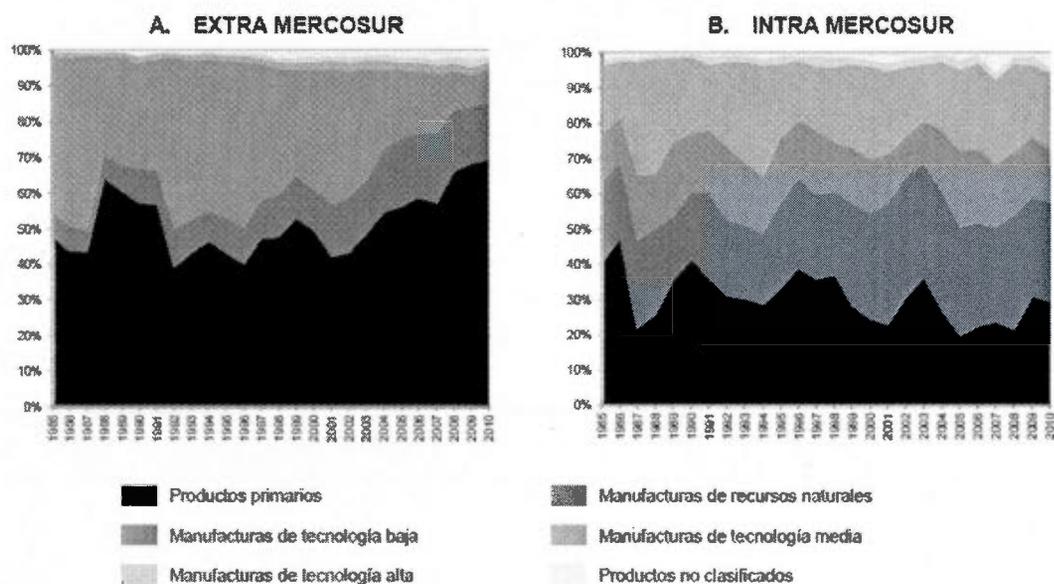
Paraguay : Exportation selon l'intensité technologique, 1985-2010



Source : Alvarez (2011, 33).

Graphique 3.10

Uruguay : Exportations selon l'intensité technologique, 1985-2010



Source : Alvarez (2011, 34).

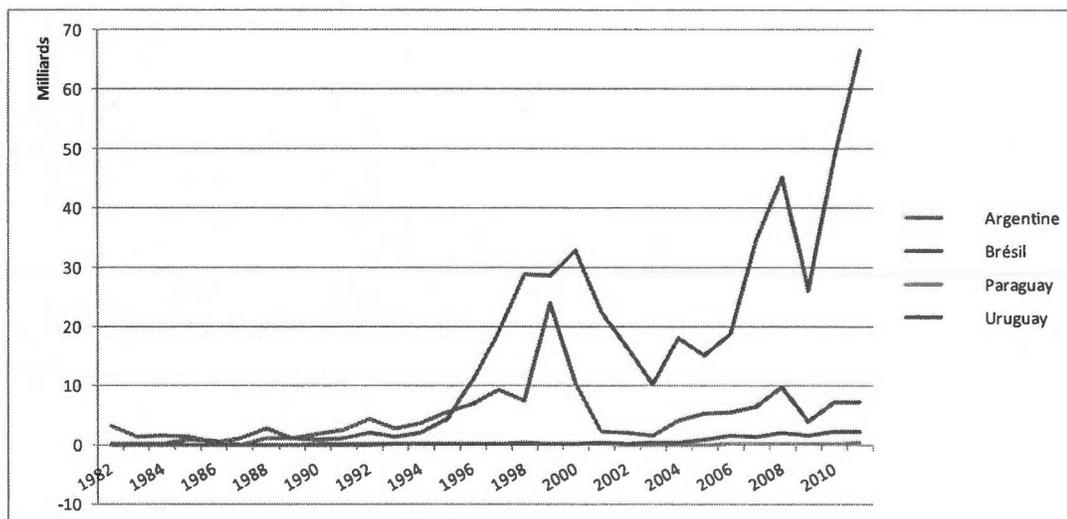
Une autre mesure de l'insertion compétitive du Mercosur dans l'économie mondiale peut être prise en tenant compte des flux d'investissement direct étranger (IDE) à destination des pays du Mercosur. Une des raisons de former un bloc régional était de devenir plus compétitif pour attirer des capitaux étrangers, afin d'accélérer le développement économique des pays membres. Est-ce que la création du Mercosur a permis d'accroître les flux d'IDE vers les pays de la région et est-ce que la part des pays membres comme destination de l'IDE mondial a augmenté au fil du temps ?

Tout d'abord, si l'on observe le graphique suivant (Graphique 3.11), on remarque une tendance à la hausse jusqu'au tournant des années 2000, suivi d'une baisse marquée jusqu'en 2003. Par la suite, l'Argentine, le Paraguay et l'Uruguay connaissent une bonne performance quant à la quantité d'IDE reçue, alors que le Brésil connaît une explosion au courant des années 2000. Les tendances observées ici suivent de façon plus ou moins décalée la périodisation soulevée relativement à l'évolution du commerce intra-Mercosur. Cette situation s'explique davantage par des questions liées au risque de change des pays de la région et à l'évolution de l'IDE à l'échelle mondiale. En ce qui a trait au Brésil, sa

désignation comme membre du club sélect des BRIC⁶⁷, ou puissances émergentes, a favorisé une concentration de l'IDE dans ce pays.

Graphique 3.11

Flux entrants d'IDE, annuel, 1982-2011 (en dollars américains au prix courant)



Source : CNUCED.

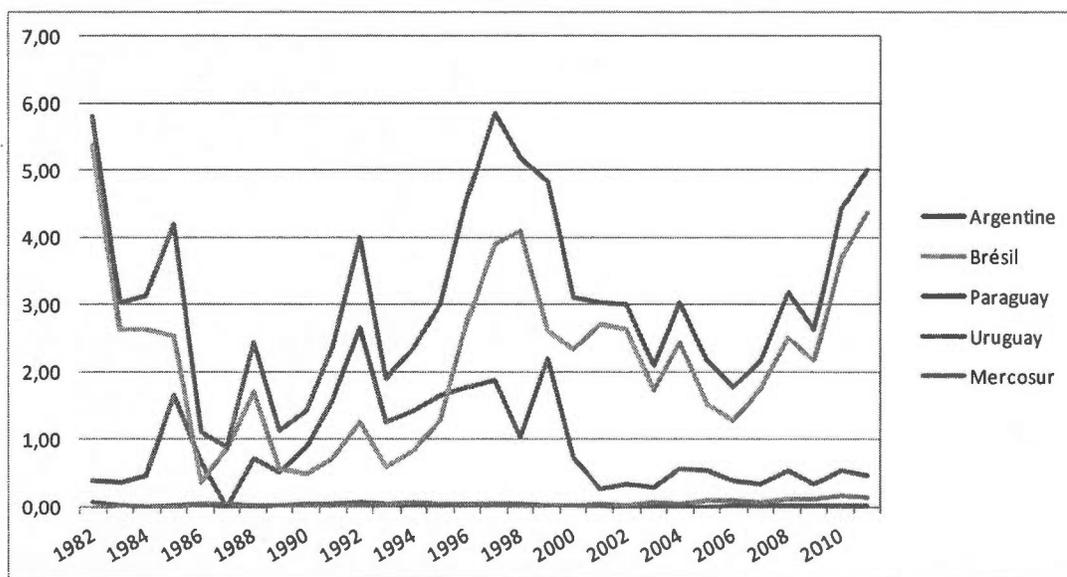
En ce qui concerne le positionnement de la région par rapport aux flux d'investissement mondiaux (Graphique 3.12), on remarque que le Mercosur a toujours représenté une part relativement faible – moins de 6 % – des investissements mondiaux au cours des 30 dernières années. Dans les années qui ont suivi la création du bloc régional, on note une croissance rapide de la part du Mercosur dans l'IDE mondial, passant alors de 1,4 % à près de 4 % entre 1990 et 1992. Après une période de repli dans les années subséquentes, la région regagne en popularité comme pôle d'attraction de l'IDE, jusqu'à un sommet de 5,85 % de l'IDE mondial en 1997. La crise financière asiatique et les mouvements brusques dans les politiques monétaires en Argentine et au Brésil entre 1998 et 2002 ont temporairement réduit l'attractivité des économies émergentes comme destination de l'investissement étranger, ce qui a eu des répercussions jusqu'en 2006 où l'on a observé la plus faible proportion de l'IDE

⁶⁷ BRIC : Brésil, Russie, Inde, Chine. On attribue généralement la création de l'acronyme à l'économiste Jim O'Neill (2001).

mondial à destination des pays du Mercosur depuis sa création. La montée en force de l'Asie et principalement de la Chine depuis le début des années 2000 a également contribué à éclipser des régions comme l'Amérique latine et l'Afrique comme destination de l'IDE mondial, mais a également dégagé de nouvelles opportunités. Depuis 2006, on note d'ailleurs une remontée significative de la part de la région dans l'IDE mondial, passé de 1,8 % en 2006 à 5 % en 2011. Enfin, il est à noter que depuis la crise argentine de 2001-2002, suivant l'abandon de la convertibilité du peso argentin avec le dollar américain, ce pays ne s'est jamais rétabli en ce qui a trait à sa part de l'IDE mondial. Notons également que dans les premières années du Mercosur, l'Argentine s'était imposée comme pôle d'attraction de l'IDE, davantage que le Brésil, alors qu'en 2011 ce pays ne représentait plus que 9,5 % de l'ensemble de l'IDE à destination du Mercosur.

Graphique 3.12

Flux d'IDE entrant en pourcentage du total mondial, annuel (1982-2011)



Source : CNUCED

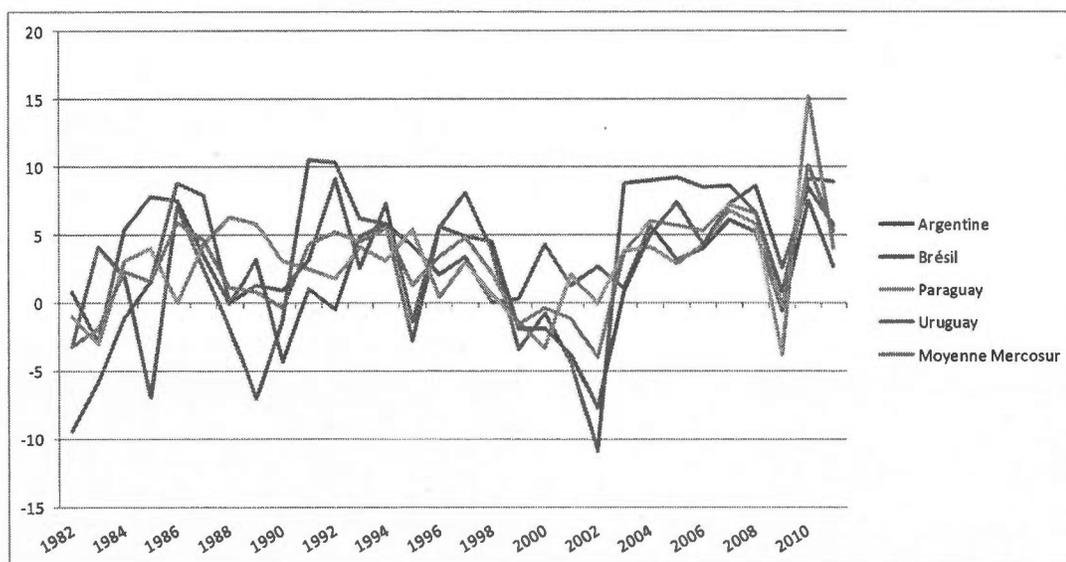
3.2.3 Indicateurs de convergence macroéconomique

Nous nous attarderons ici sur quelques indicateurs permettant d'évaluer le degré de convergence économique entre les pays du Mercosur. Tout d'abord, il sera question de l'évolution du PIB des États membres, de leur PIB par habitant, puis du taux de change.

Le graphique 3.13 permet de suivre l'évolution du taux de croissance du PIB sur une période de 30 ans. De prime abord, on peut penser que si le Mercosur avait réellement eu pour effet d'accélérer le développement économique des pays de la région, on aurait pu observer une croissance plus soutenue entre 1991 et 2011 que pour la période précédente. Cela étant dit, la croissance économique étant le fruit d'un grand nombre de facteurs, ce qui nous intéresse ici repose moins sur la dynamique de croissance que sur celle de convergence macroéconomique entre les pays de la région. Ainsi, il est possible de voir si l'on assiste à un phénomène de cohésion entre les économies du Mercosur pouvant sous-entendre un phénomène de régionalisation sur le plan économique, ou si au contraire, la dynamique propre à chaque pays engendre une évolution asynchrone de leur PIB respectif.

Graphique 3.13

Taux de variation annuel du PIB des pays du Mercosur, 1982-2011 (%)



Source : CNUCED.

De façon générale, les pays de la région semblent suivre une tendance similaire au fil du temps. Cette tendance est plus ou moins clairement définie selon la période. Ainsi, entre 1982 et 2002, la coordination de l'évolution du PIB des quatre pays paraît beaucoup plus décousue que pour la période allant de 2003 à 2011. D'ailleurs, il est à noter que l'écart moyen entre la variation du PIB des pays du Mercosur est de 2,73 points de pourcentages entre 2003 et 2011, alors qu'il est de 3,55 points de pourcentage entre 1982 et 2002.

Ensuite, si l'on regarde de plus près, le taux de croissance de certains pays suit une tendance contraire par moments. En effet, alors que le PIB de l'Argentine plonge en 1989, celui du Brésil se redresse substantiellement, même chose en 1999, 2000 et 2002. Parmi les plus petits pays, on note que l'Uruguay suit davantage la courbe de l'Argentine, tout en se situant généralement entre l'Argentine et le Brésil en termes de performance économique. Le Paraguay, pour sa part, suit davantage la tendance du Brésil, quoiqu'avec un certain décalage, notamment au moment de la période d'accélération de la croissance du PIB de 1987-1988 ou de la décélération de la croissance observée entre 2001 et 2002.

Enfin, si l'on observe le taux de croissance moyen du Mercosur, nonobstant le degré de synchronisation, on remarque trois périodes depuis 1991. Une période de croissance plus ou moins soutenue entre 1991 et 1998, une période de récession entre 1999 et 2002, puis une phase de croissance plus soutenue entre 2003 et 2011, entrecoupée par une légère récession en 2008 due à la crise économique mondiale. Cette périodisation rejoint quant à elle celle qui avait été constatée relativement à la part des exportations à destination du Mercosur.

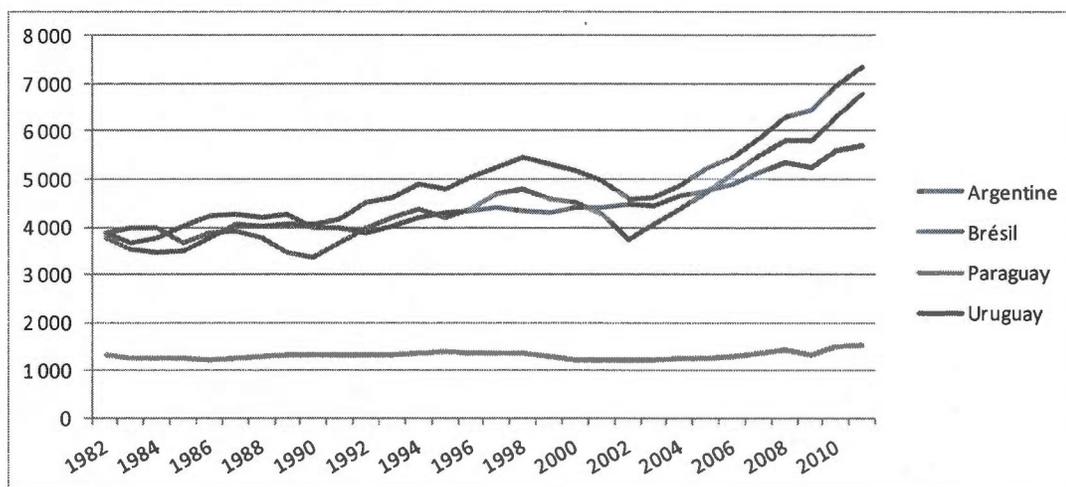
Au-delà de l'évolution du PIB, le PIB par habitant permet de vérifier s'il y a convergence entre le niveau de richesse de la population des pays à l'étude. À titre d'exemple, un des arguments soulevés à l'époque pour inclure le Mexique à l'accord de libre-échange canado-américain était de favoriser le développement de ce pays par son intégration à la base productive nord-américaine, afin de réduire la pression de l'immigration illégale aux États-Unis (Landry 1987). D'autre part, il est plus simple d'harmoniser les politiques économiques si tous les joueurs sont sur un même pied d'égalité. Qu'en est-il du Mercosur ?

Le Graphique 3.14 permet d'observer que le PIB *per capita* de l'Argentine, du Brésil et de l'Uruguay sont plutôt rapprochés, mais que le Paraguay est loin derrière. À partir du début

des années 1990, le PIB par habitant de l'Uruguay est devenu le plus élevé de la région, position qui s'est maintenue jusqu'en 2011. Pour sa part, le Brésil a connu une croissance constante, mais plus lente, due notamment à une plus forte croissance démographique et à une croissance plus stable, mais moins soutenue. Les dernières années pointent d'ailleurs vers un accroissement de l'écart de richesse entre l'Argentine et l'Uruguay d'une part, et le Brésil d'autre part. De son côté, le Paraguay est toujours loin derrière et on n'observe aucune tendance majeure à la hausse durant toute la période de référence. Cette situation justifie les demandes de la part du Paraguay pour la prise en compte des asymétries en termes de richesse et la mise en place de mécanismes pour y remédier comme le Fonds de convergence structurelle du Mercosur (FOCEM) créé en 2004.

Graphique 3.14

PIB par habitant des pays du Mercosur, en dollars américains constants de 2005, 1982-2011



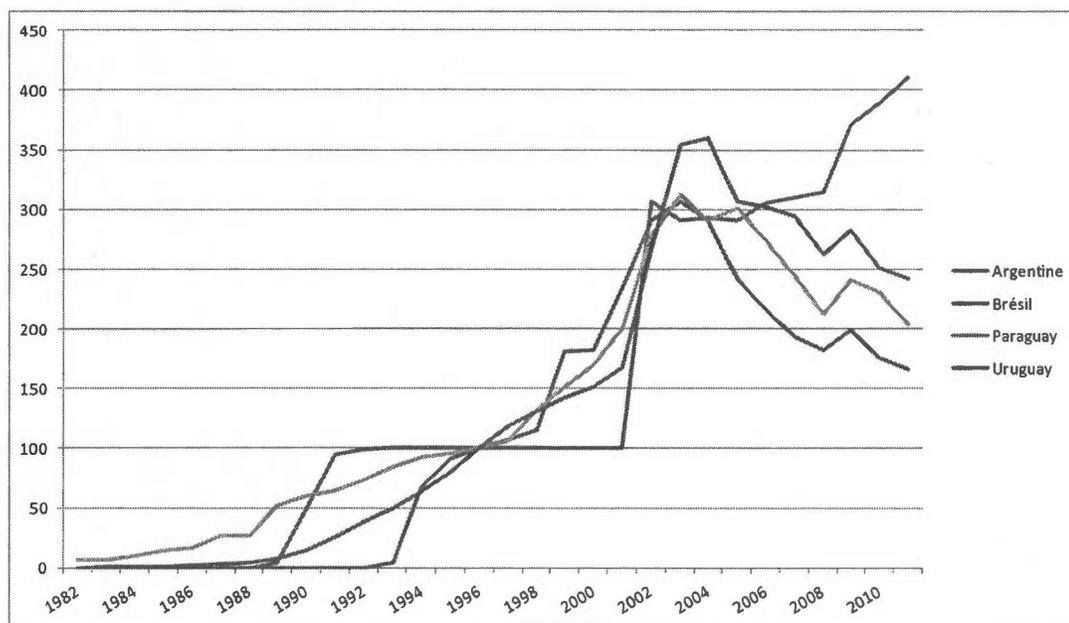
Source : CNUCED

Toujours sur le plan macroéconomique, la question de l'évolution du taux de change entre les pays de la région est importante, puisqu'elle a une grande incidence sur le commerce à l'intérieur du Mercosur. Des variations brusques du taux de change entre deux pays peuvent avoir comme effet de réduire drastiquement la compétitivité des produits exportés par un des partenaires, entraînant du même coup une dégradation marquée de sa balance commerciale. Le Graphique 3.15 illustre bien les décalages importants survenus dans l'évolution du taux de change des pays du Mercosur à partir de la fin des années 1980 jusqu'à aujourd'hui. On voit

par exemple que l'Argentine dévalue de façon substantielle sa devise entre 1989 et 1991, suivie par le Brésil entre 1993 et 1995. Par la suite, les dévaluations les plus majeures sont opérées par le Brésil en 1999 et 2001 et surtout, par l'Argentine en 2001. La dynamique post-2001 est plus fluide et, outre l'Argentine, les devises des pays du Mercosur fluctuent dans la même direction au cours de cette période, avec une appréciation graduelle de leurs devises nationales face au dollar américain. Il est à signaler que l'écart grandissant entre la devise argentine et les autres monnaies du Mercosur ont contribué à raviver les tensions entre 2004 et 2011.

Graphique 3.15

Indice de l'évolution du taux de change des devises des pays membres du Mercosur par rapport au dollar américain (1996=100)



Source : CNUCED

Pour remettre les choses en perspective, soulignons les problèmes d'inflation endémiques qu'ont connus l'Argentine et le Brésil au cours des années 1980 et 1990. À titre d'exemple, la hausse annuelle de l'indice des prix à la consommation de l'Argentine était de 3080 % à son

sommet en 1989 et il a atteint 2948 % au Brésil l'année suivante⁶⁸. Pour juguler l'inflation, on adopte donc des politiques draconiennes : le *Plan Cavallo* de 1991 en Argentine et le *Plan Real* de 1994 au Brésil (Da Fonseca 1998; Sgard 1998; Carranza 2003; Treisman 2004). Ces politiques engendrent des divergences macroéconomiques majeures avec, d'un côté, l'Argentine qui fixe le prix de sa monnaie sur celui du dollar américain, et de l'autre, le Brésil qui crée une nouvelle monnaie qui sera éventuellement dévaluée de façon brutale – 40 % en 1999, et à nouveau de 32 % en 2001 (Carranza 2003). De son côté, l'Argentine en 2001 est incapable de maintenir son système de parité peso-dollar et entre dans une crise économique et politique sans précédent.

3.2.4 Indicateurs économiques et intégration, que conclure ?

À première vue, les indicateurs retenus ne permettent pas, d'une part, d'affirmer qu'il existe bel et bien un processus de régionalisation soutenu au cours de la période étudiée. D'autre part, ceux-ci ne permettent pas d'affirmer avec certitude que les avancées sur le plan de la régionalisation sont le fruit du Mercosur. Cela étant dit, le degré de dépendance au commerce intra-régional est aujourd'hui beaucoup élevé qu'il ne l'était avant la création du Mercosur et, en termes absolus, la valeur des échanges est en forte progression. Par ailleurs, le nombre de catégories industrielles pour lesquelles des échanges sont observés entre pays membres est en hausse et il semble qu'il y ait davantage de commerce intra-industriel aujourd'hui qu'avant la signature du traité d'Asunción. La composition des échanges marque également une diversification et un accroissement de la teneur technologique des biens échangés entre pays de la région.

En ce qui a trait à l'insertion « compétitive » du Mercosur dans l'économie mondiale, le portrait semble beaucoup plus contrasté et il est difficile d'affirmer que la position relative du Mercosur se soit améliorée au fil du temps, que ce soit en ce qui a trait à l'IDE, à la part du

⁶⁸ Données de la Banque Mondiale. En ligne : <http://donnees.banquemondiale.org/> (Consulté le 15 novembre 2012).

commerce dans le monde ou pour ce qui est de la compétitivité des produits exportés par les pays membres vers d'autres régions du globe. Toutefois, du côté des indicateurs macroéconomiques, après une première décennie difficile, marquée par des politiques monétaires divergentes, il semble que la croissance économique des pays du Mercosur soit davantage coordonnée. Il faut tout de même noter que le taux de change du peso argentin s'est déprécié sensiblement à partir du milieu de la dernière décennie, ce qui a pour effet de raviver les tensions commerciales avec ses partenaires. Enfin, il existe des disparités importantes dans les niveaux de richesse des pays membres, principalement en ce qui a trait au Paraguay, le parent pauvre de la région. Ces disparités accentuent les asymétries existantes, peu propices à l'harmonisation des politiques économiques.

Au final, ce qui semble important de faire ressortir de l'analyse effectuée dans cette section, c'est le découpage assez clair en trois périodes que connaît l'évolution du Mercosur entre 1991 et 2011 : une période de régionalisation rapide entre 1991 et 1998, une période de désintégration entre 1999 et 2002, puis une reprise plus lente des liens économiques entre 2003 et 2011. Par ailleurs, le Brésil est le pays qui a tiré le plus grand avantage du Mercosur en termes d'impact sur sa balance commerciale, alors que les autres pays connaissaient un déficit de leur balance commerciale intra-régionale.

3.3 Modèle gravitationnel et effet Mercosur

Nous présentons ici les résultats de l'application du modèle gravitationnel au cas du Mercosur. La méthodologie est détaillée en annexes I et II, en ce qui a trait aux données et à leur traitement.

L'analyse effectuée se divise en quatre étapes. Tout d'abord, une régression à partir de la technique des moindres carrés ordinaires (MCO) a été effectuée à partir du modèle gravitationnel sous sa forme log-linéaire. Dans un deuxième temps, à partir de la même technique d'analyse, nous déterminons l'évolution de l'effet Mercosur dans le temps. Troisièmement, nous analysons l'effet du Mercosur sur différents secteurs industriels. Enfin,

nous utilisons une technique à effets fixes pour isoler l'effet temporel, afin de voir l'impact sur les coefficients des différentes variables indépendantes.

Le Tableau 3.4 comprend cinq différents modèles d'analyse à partir de la technique MCO. Le premier modèle représente une application du modèle gravitationnel de base où le flux de commerce entre deux pays est fonction de la distance, du PIB du pays exportateur et du pays importateur et de leur population respective, le tout exprimé sous forme de logarithmes. La deuxième étape comprend un modèle gravitationnel « augmenté », incluant l'ajout d'une série de variables dichotomiques exprimant la présence ou non d'une frontière commune, d'une langue commune, le fait que le pays exportateur soit un pays insulaire ou un État enclavé (sans accès à la mer). Le troisième modèle intègre une variable permettant de mesurer l'impact du Mercosur, du fait que le commerce ait lieu entre pays associés du Mercosur et pays membres du Mercosur, et finalement, entre n'importe quelle paire de pays impliquant la présence d'un accord de libre-échange. Le modèle 4 reprend les caractéristiques du modèle précédent, mais les données sont celles issues de l'ensemble des données du commerce désagrégées au niveau deux (*2-digit level*) de la classification SITC, contrairement aux modèles 1 à 3 et 5 qui utilisent les données du commerce total entre chaque pays pour chaque année donnée. Enfin, le modèle 5, plutôt que de mesurer l'effet Mercosur global implique une interaction entre chaque pays membre du Mercosur et le fait d'être membre du Mercosur pour voir quelle est la force de l'effet Mercosur pour chacun des pays membres. Le traitement des données en différentes phases permet de voir comment évolue chacun des coefficients en fonction de leur interaction avec d'autres variables et quel est le pouvoir explicatif du modèle.

Tableau 3.4

Déterminants du commerce international, technique MCO

Variables	Modèle 1	Modèle 2	Modèle 3	Modèle 4	Modèle 5
Nombre d'observations	17 157	17 157	17 157	708 449	17 157
R ²	0,8689	0,8839	0,8936	0,4190	0,8939
R ² ajusté	0,8659	0,8838	0,8935	0,4190	0,8938
Constante	-18,247* (0,000)	-23,316* (0,000)	-24,633* (0,000)	-21,599* (0,000)	-24,619* (0,000)
Log de la distance	-0,981* (0,000)	-0,632* (0,000)	-0,428* (0,000)	-0,862* (0,000)	-0,428* (0,000)
Log du PIB, pays exportateur	0,855* (0,000)	0,992* (0,000)	0,991* (0,000)	0,943* (0,000)	0,989* (0,000)
Log du PIB, pays importateur	0,807* (0,000)	0,910* (0,000)	0,903* (0,000)	0,680* (0,000)	0,903* (0,000)
Log de la population, pays exportateur	0,078* (0,000)	-0,062* (0,000)	-0,075* (0,000)	0,018* (0,000)	-0,072* (0,000)
Log de la population, pays importateur	0,099* (0,000)	-0,020*** (0,032)	-0,030* (0,001)	-0,052* (0,000)	-0,310* (0,001)
Langue commune	-	0,769* (0,000)	0,722* (0,000)	0,481* (0,000)	0,720* (0,000)
Frontière commune	-	1,132* (0,000)	1,012* (0,000)	0,691* (0,000)	1,022* (0,000)
État enclavé	-	0,179* (0,000)	0,107* (0,001)	0,617* (0,000)	0,067** (0,043)
État insulaire	-	-0,206* (0,000)	-0,220* (0,000)	-0,547* (0,000)	-0,220* (0,000)
Mercosur	-	-	1,823* (0,000)	0,983* (0,000)	-
Mercosur associé	-	-	1,213* (0,000)	0,101* (0,000)	1,216* (0,000)
Autres ALÉ	-	-	0,642* (0,000)	0,476* (0,000)	0,640* (0,000)
Interaction Argentine-Mercosur	-	-	-	-	1,476* (0,000)
Interaction Brésil-Mercosur	-	-	-	-	1,589* (0,000)
Interaction Paraguay-Mercosur	-	-	-	-	2,542* (0,000)
Interaction Uruguay-Mercosur	-	-	-	-	1,667* (0,000)

Note : *, **, ***, indiquent que les résultats sont significatifs à $p < 0,001$, $p < 0,01$ et $p < 0,05$ respectivement. Entre parenthèses, la valeur de $p > |t|$. La variable dépendante représente le logarithme de la valeur totale du flux de commerce entre deux pays pour une année donnée.

Modèle 1 : Modèle de base, flux total de commerce entre pays exportateurs et importateurs; **Modèle 2** : Modèle gravitationnel augmenté, flux total de commerce entre pays exportateurs et importateurs; **Modèle 3** : Modèle gravitationnel augmenté, incluant les coefficients liés au Mercosur, Mercosur-Associé, autres ALÉs, flux total de commerce entre pays exportateurs et importateurs; **Modèle 4** : Mêmes caractéristiques que pour le modèle 3, mais

les données sont prises à un niveau désagrégé (*2-Digit*); **Modèle 5** : Modèle gravitationnel augmenté, incluant les coefficients liés au pays Mercosur-Associés et autres ALÉs, ainsi qu'une variable d'interaction entre chaque pays membre et l'appartenance au Mercosur, flux total de commerce entre pays exportateurs et importateurs.

Tout d'abord, si l'on compare avec la littérature existante⁶⁹, on observe que le signe des coefficients et leur mesure suivent les résultats d'analyses semblables. Ensuite, le modèle incluant les données agrégées permet d'expliquer entre 87 % et 89 % des flux de commerce international. Dans le cas des données désagrégées, le secteur d'activité et la conjoncture économique deviennent beaucoup plus importants pour expliquer les flux de commerce, ce qui explique que la valeur du R^2 représente moins de la moitié des résultats des données agrégées.

Ensuite, l'ensemble des coefficients exprimés est hautement significatif (à plus de 99 %), à l'exception de la population du pays importateur. On remarque d'ailleurs que les variables portant sur la population, que ce soit pour le pays exportateur ou le pays importateur n'ont qu'un effet limité sur le commerce. L'effet de la distance sur le commerce varie beaucoup d'un modèle à l'autre. Cet effet se trouve à être réduit quand on introduit des variables qui peuvent avoir un effet similaire à la distance et donc, en capturer une portion de l'effet. C'est le cas notamment lorsqu'on introduit l'effet d'une langue commune, d'une frontière commune ou encore, les variables liées à un accord de libre-échange. Si les pays membres d'un accord de libre-échange ont tendance à être plus rapprochés, l'effet de la distance en soi aura tendance à baisser.

Cela dit, ce qui nous intéresse particulièrement ici est moins d'expliquer de façon générale les déterminants du commerce international que l'effet du Mercosur sur le commerce entre pays de la région. À cet égard, on peut remarquer qu'avec l'introduction de la variable au modèle 3, le fait que deux pays appartenant au Mercosur commercent entre eux augmente la probabilité de leurs échanges de 182 %. Au modèle 4, nous avons voulu voir si l'utilisation de données désagrégées pouvait avoir un impact sur cette variable. On voit alors que le coefficient de la variable Mercosur diminue de près de moitié, ce qui, comme nous le

⁶⁹ Pour des exemples de résultats tirés de la littérature employant le modèle gravitationnel de commerce international, voir le tableau à l'Annexe III.

mentionnions plus tôt, peut sans doute s'expliquer par l'effet de composition des exportations. Dans les deux modèles (3-4), il faut toutefois souligner que le coefficient le plus élevé appartient au Mercosur. Ce qui ne veut pas dire que le Mercosur explique une plus grande part du commerce, mais plutôt, que le fait d'appartenir au Mercosur augmente davantage la probabilité de commercer avec un autre pays du Mercosur que le fait d'avoir une langue commune par exemple. De son côté, le modèle 5 avait pour but de déterminer l'effet spécifique du Mercosur pour chaque pays membre. Ce que le modèle permet de constater, c'est que, nonobstant les autres facteurs liés au commerce, le Mercosur a un effet plus élevé sur le Paraguay, suivi de l'Uruguay, du Brésil, puis de l'Argentine. En ce qui a trait aux membres associés du Mercosur, le coefficient obtenu entre les modèles 3,4 et 5 est relativement stable, positif et élevé. Par exemple, au modèle 3 cela signifie que le fait d'être membre associé du Mercosur, toute chose étant égale par ailleurs, entraîne une probabilité de 121 % supérieure de commercer avec d'autres États associés ou membres du Mercosur.

Une fois déterminé l'effet général du Mercosur, il apparaît intéressant de mesurer sa variation dans le temps. À cet égard, le Tableau 3.5 représente l'équivalent du modèle 3 du tableau précédant, à la différence qu'une variable d'interaction entre la variable Mercosur et le temps a été substituée à la variable Mercosur. La part des observations expliquées par le modèle est similaire à celui des modèles agrégés précédents et l'ensemble des observations est significatif à un niveau de plus de 99 %. Il est intéressant de noter que l'effet du Mercosur part d'un niveau relativement faible en 1991 pour remonter jusqu'à 1997, ensuite chute de 1998 à 2002, pour finalement se redresser de façon importante jusqu'en 2011 – avec un léger repli en 2009. Ces différentes phases correspondent à ce qui avait été identifié à partir de l'analyse qualitative à la section 3.2. Toutefois, l'analyse qualitative ne pouvait se baser que sur la valeur du commerce en termes absolus, alors que l'exercice présenté ici à l'aide du modèle gravitationnel est d'isoler les autres variables influençant les flux de commerce pour identifier la valeur propre au Mercosur.

Tableau 3.5
Variation du coefficient du Mercosur par année (1991-2011)

Variables	Résultats		
Nombre d'observations	17 157		
R ²	0,8937		
R ² ajusté	0,8935		
Constante	-24.584* (0,000)	Mercosur-2001	1,816* (0,000)
Mercosur-1991	1,216* (0,000)	Mercosur-2002	1,601* (0,000)
Mercosur-1992	1,331* (0,000)	Mercosur-2003	1,691* (0,000)
Mercosur-1993	1,500* (0,000)	Mercosur-2004	1,824* (0,000)
Mercosur-1994	1,684* (0,000)	Mercosur-2005	1,858* (0,000)
Mercosur-1995	1,824* (0,000)	Mercosur-2006	1,906* (0,000)
Mercosur-1996	1,960* (0,000)	Mercosur-2007	2,015* (0,000)
Mercosur-1997	1,974* (0,000)	Mercosur-2008	2,285* (0,000)
Mercosur-1998	1,950* (0,000)	Mercosur-2009	2,019* (0,000)
Mercosur-1999	1,697* (0,000)	Mercosur-2010	2,179* (0,000)
Mercosur-2000	1,875* (0,000)	Mercosur-2011	2,277* (0,000)

Note : *, **, ***, indiquent que les résultats sont significatifs à $p < 0,001$, $p < 0,01$ et $p < 0,05$ respectivement. Entre parenthèses, la valeur de $p > |t|$. La variable dépendante représente le logarithme de la valeur totale du flux de commerce entre deux pays pour une année donnée. Le modèle utilisé incorpore le modèle gravitationnel augmenté, incluant les variables contrôlant pour le commerce entre pays associés au Mercosur et le commerce entre pays membres d'un autre accord de libre-échange.

La troisième analyse effectuée à partir du modèle gravitationnel porte sur l'effet du Mercosur sur différents secteurs industriels (Tableau 3.6). Cette analyse s'apparente à celle de Rauch (1999), où les déterminants du commerce varient en fonction du type de produit exporté. Le premier élément à souligner porte sur la part de la variation du commerce expliquée par le modèle. En effet, alors que pour le modèle 4 présenté au tableau 3.4, la valeur du R² était de 0,419, dans le tableau suivant, ce chiffre varie entre 0,238 et 0,700. On peut comprendre cette variation par le fait que dans certaines industries, la dynamique interne propre à l'industrie est beaucoup plus déterminante sur le commerce que les variables incluses dans le modèle gravitationnel. Par exemple, dans la classification de Rauch, les céréales seraient considérées

comme des produits homogènes dont le prix est fixé sur les marchés mondiaux et où un des facteurs les plus importants sur le commerce international est l'offre dans les principaux pays exportateurs, qui est elle-même fonction en partie des conditions météorologiques. À l'opposé, les exportations dans le secteur de la machinerie et du matériel de transport sont beaucoup plus affectées par la proximité d'un large marché capable d'importer ces produits.

Dans le cas du Mercosur, on voit que l'effet du marché commun est particulièrement fort dans le cas de la machinerie et du matériel de transport (1,907), du textile et des vêtements (1,725) et du fer et de l'acier (1,539). À l'inverse, l'effet du Mercosur est très faible pour les combustibles et produits miniers (0,043) et relativement faible pour les produits agricoles (0,763) et autres produits manufacturés (0,796). Enfin, l'effet du Mercosur est relativement élevé dans les secteurs des produits chimiques (1,384) et autres produits semi-manufacturés (1,341).

Les résultats qui se dégagent ici sont très intéressants puisqu'ils permettent de distinguer, au-delà de l'effet global du Mercosur sur le commerce entre pays de la région, quel est son impact sur différents secteurs de l'activité industrielle. Au cours de la dernière décennie, avec la flambée des cours des matières premières et produits agricoles de base comme le soya, certains auteurs ont indiqué un risque de « reprimarisation » ou désindustrialisation des économies de la région (Ocampo 2012; Sanahuja 2012). Par contre, les données présentées au Tableau 3.6, sans valider ou invalider cette thèse, indiquent que le Mercosur contribue à la vitalité du secteur manufacturier des pays de la région. Ce portrait est d'ailleurs cohérent avec les données présentées aux graphiques 3.7 à 3.10 portants sur la structure du commerce des pays du Mercosur en fonction de leur intensité technologique (Alvarez 2011).

Tableau 3.6

Variation du Coefficient du Mercosur par secteur industriel (1991-2011)

Variables	Agriculture	Combustibles et produits miniers	Fer et acier	Produits chimiques	Autres produits semi-manufacturés	Machinerie et matériel de transport	Textiles et vêtements	Autres produits manufacturés	Autres
Nombre d'observations	225 014	57 075	12 786	94 486	67 107	103 786	28 459	57 241	29 352
R ²	0,3664	0,3773	0,6244	0,5076	0,5694	0,7007	0,6514	0,5911	0,2385
R ² ajusté	0,3663	0,3771	0,6240	0,5075	0,5693	0,7006	0,6513	0,5910	0,2382
Constante	-12,335* (0,000)	-18,091* (0,000)	-30,250* (0,000)	-26,103* (0,000)	-25,365* (0,000)	-40,020* (0,000)	-25,590* (0,000)	-31,161* (0,000)	-13,002* (0,000)
Log de la distance	-0,811* (0,000)	-0,860* (0,000)	-1,025* (0,000)	-0,859* (0,000)	-1,030* (0,000)	-0,912* (0,000)	-1,261* (0,000)	-1,200* (0,000)	-0,551* (0,000)
Log du PIB, pays exportateur	0,574* (0,000)	0,476* (0,000)	1,191* (0,000)	1,202* (0,000)	1,020* (0,000)	1,714* (0,000)	0,726* (0,000)	1,157* (0,000)	1,173* (0,000)
Log du PIB, pays importateur	0,830* (0,000)	0,939* (0,000)	0,597* (0,000)	0,507* (0,000)	0,742* (0,000)	0,627* (0,000)	0,943* (0,000)	0,788* (0,000)	0,492* (0,000)
Log de la population, pays exportateur	0,021** (0,004)	0,252* (0,000)	0,093* (0,000)	-0,092* (0,000)	0,128* (0,000)	-0,196* (0,000)	0,556* (0,000)	0,274* (0,000)	-0,780* (0,000)
Log de la population, pays importateur	-0,302* (0,000)	-0,154* (0,000)	0,270* (0,000)	0,201* (0,000)	-0,066* (0,000)	0,192* (0,000)	-0,187* (0,000)	-0,141* (0,000)	-0,078** (0,002)
Langue commune	0,330* (0,000)	0,434* (0,000)	0,733* (0,000)	0,766* (0,000)	0,538* (0,000)	0,634* (0,000)	0,579* (0,000)	0,456* (0,000)	0,287* (0,000)
Frontière commune	0,729* (0,000)	0,777* (0,000)	1,028* (0,000)	0,647* (0,000)	0,757* (0,000)	0,693* (0,000)	0,478* (0,000)	0,516* (0,000)	0,757* (0,000)
État enclavé	0,546* (0,000)	0,349* (0,000)	-1,255* (0,000)	0,506* (0,000)	0,530* (0,000)	1,224* (0,000)	-0,373* (0,000)	0,867* (0,000)	1,864* (0,000)
État insulaire	-1,102* (0,000)	-0,701* (0,000)	-0,223* (0,001)	-0,643* (0,000)	-0,565* (0,000)	-0,121* (0,000)	-0,531* (0,000)	-0,921* (0,000)	0,058 (0,324)
Mercosur	0,768* (0,000)	0,043 (0,653)	1,539* (0,000)	1,384* (0,000)	1,341* (0,000)	1,907* (0,000)	1,725* (0,000)	0,796* (0,000)	-0,907* (0,000)
Mercosur associé	0,061 (0,081)	0,340* (0,000)	-0,080 (0,488)	0,468* (0,000)	0,086 (0,101)	-0,308* (0,000)	0,600* (0,000)	0,026 (0,663)	-1,323* (0,000)
Autres ALEs	0,476* (0,000)	0,308* (0,000)	0,518* (0,000)	0,399* (0,000)	0,542* (0,000)	0,591* (0,000)	0,534* (0,000)	0,599* (0,000)	-0,216** (0,003)

Note : *, **, ***, indiquent que les résultats sont significatifs à $p < 0,001$, $p < 0,01$ et $p < 0,05$ respectivement. Entre parenthèses, la valeur de $p > |t|$. La variable dépendante représente le logarithme de la valeur totale du flux de commerce entre deux pays pour une année donnée et un secteur industriel donné. Le modèle utilisé incorpore le modèle gravitationnel augmenté, incluant les variables contrôlant pour le commerce entre pays associés au Mercosur et le commerce entre pays membres d'un autre accord de libre-échange.

Finalement, dans un souci d'exactitude et pour comparer les résultats obtenus à partir de la technique MCO, nous avons repris l'équation des modèles 3 et 4 du Tableau 3.4, mais en utilisant cette fois une méthode à effet fixe pour estimer les coefficients des variables indépendantes. La méthode des effets fixes est l'une des plus communément utilisées avec les modèles gravitationnels pour éviter les problèmes d'hétéroscédasticité et de colinéarité⁷⁰.

Somme toute, les résultats du modèle à effets fixes (Tableau 3.7) sont très similaires à ceux du modèle MCO (Tableau 3.4). La différence la plus marquée se retrouvant entre les coefficients de corrélation « *Within* » et « *Between* ». Effectivement, une fois l'effet temporel isolé, notre modèle permet d'expliquer une plus grande part du commerce effectué par chaque pays (*between*) que des variations du commerce entre ces derniers (*within*).

En ce qui a trait aux coefficients des variables indépendantes, celles qui varient le plus sont celles liées au Mercosur (1,823 contre 1,577 et 0,983 contre 0,822), aux pays associés au Mercosur (1,213 contre 0,877 et 0,101 contre -0,015) et aux autres ALÉs (0,642 contre 0,526 et 0,476 contre 390). De façon générale, on voit donc que l'introduction d'un effet fixe de nature temporelle réduit légèrement l'impact positif associé non seulement au Mercosur, mais aussi à l'ensemble des accords de libre-échange, pris au sens large. Toutefois, on peut considérer que le modèle MCO est suffisant en soi pour permettre d'analyser les données utilisées dans la mesure où les éléments que tente de corriger le modèle à effets fixes ne semblent pas problématiques dans ce cas-ci.

⁷⁰ Voir discussion à l'Annexe II sur les méthodes d'estimation.

Tableau 3.7

Déterminants du commerce international, modèle à Effets Fixes

Variables	Modèle 1	Modèle 2
Nombre d'observations	17 157	708 449
R ² Within	0,8952	0,4160
R ² Between	0,9754	0,8556
R ² Overall	0,8931	0,4189
Constante	-23,777* (0,000)	-20,852* (0,000)
Log de la distance	-0,481* (0,000)	-0,904* (0,000)
Log du PIB, pays exportateur	0,962* (0,000)	0,931* (0,000)
Log du PIB, pays importateur	0,878* (0,000)	0,667* (0,000)
Log de la population, pays exportateur	-0,042** (0,050)	-0,024* (0,000)
Log de la population, pays importateur	0,001 (0,939)	-0,040** (0,061)
Langue commune	0,717* (0,000)	0,449* (0,000)
Frontière commune	1,000* (0,000)	0,676* (0,000)
État enclavé	0,078*** (0,072)	0,571* (0,000)
État insulaire	-0,180* (0,000)	-0,520* (0,000)
Mercosur	1,577* (0,000)	0,822* (0,000)
Mercosur associé	0,877* (0,000)	-0,015 (0,737)
Autres ALÉs	0,526* (0,000)	0,390* (0,000)

Note : *, **, ***, indiquent que les résultats sont significatifs à $p < 0,001$, $p < 0,01$ et $p < 0,05$ respectivement. Entre parenthèses, la valeur de $p > |t|$. La variable dépendante représente le logarithme de la valeur totale du flux de commerce entre deux pays pour une année donnée.

Modèle 1 : Flux total de commerce entre pays exportateurs et importateurs; **Modèle 2** : Données désagrégées à un niveau de deux chiffres (2-Digit level).

3.4 Conclusion partielle

De l'analyse économique effectuée dans cette section, il nous semble important de faire ressortir quelques-uns des principaux constats. Tout d'abord, en ce qui concerne le modèle

gravitationnel de commerce international, les résultats obtenus démontrent qu'il existe un impact positif du Mercosur sur le commerce entre pays de la région, toute chose égale par ailleurs. La force de cet effet varie selon les pays membres et les secteurs économiques, mais de façon générale, on peut prêter au Mercosur un rôle dans la dynamisation du secteur manufacturier, alors que le commerce international au cours de la dernière décennie a plutôt favorisé le secteur extractif et agro-alimentaire. Ces résultats concordent d'ailleurs avec ceux de la section précédente où nous relevions que les échanges entre pays du Mercosur avaient une teneur technologique plus élevée que les échanges avec le reste du monde.

Finalement, les données présentées au Tableau 3.5 permettent d'en arriver aux mêmes conclusions que la section précédente en ce qui a trait à l'évolution du Mercosur, soit une période d'accélération de l'impact du marché commun sur le commerce entre 1991 et 1998, une décélération de l'intégration économique régionale entre 1999 et 2002, puis une intensification de l'effet Mercosur entre 2003 et 2011, avec une légère diminution au tournant de la crise économique.

Par ailleurs, l'utilisation du modèle gravitationnel, aura permis non seulement de valider les informations présentées à la section précédente, mais également d'y apporter une analyse plus robuste, permettant d'isoler le Mercosur comme facteur explicatif du commerce international pour ses pays membres.

DISCUSSION ET CONCLUSION

Les discours et l'analyse sur l'intégration régionale ont souvent tendance à voir le processus d'intégration comme étant bien en soi. Selon Nye, « *Too often there is an implicit assumption that integration is a "good thing" per se or that more integration is always good for peace, prosperity, or whatever. Yet this is not necessarily true.* »⁷¹ (1968, 856). Notre objectif n'était pas de déterminer s'il faut plus d'intégration ou si l'intégration est une chose bonne en elle-même. Notre question de recherche vise plutôt à comprendre l'articulation entre économique et politique dans le processus d'intégration régionale du Mercosur. Pour ce faire, nous avons conduit une analyse relativement autonome sur le plan politique et sur le plan économique. Voyons maintenant comme la réponse à cette question nous permet de valider notre hypothèse à l'effet que la force de l'intégration politique se justifie par la faiblesse de l'intégration économique, la première palliant les déficits de la seconde.

Dans un premier temps, nous reviendrons sur les principales conclusions de notre analyse relativement à la régionalisation économique et politique des pays du Mercosur. Ensuite, nous analyserons comment ces deux axes de l'intégration ont interagi entre eux de 1991 à aujourd'hui. Finalement, nous concluons sur notre appréciation de la justesse de notre hypothèse initiale.

⁷¹ « Trop souvent il existe une présomption implicite voulant que l'intégration soit une bonne chose en soi ou que davantage d'intégration soit toujours bien pour la paix, la prospérité ou quoi que ce soit d'autre. Toutefois, ce n'est pas nécessairement vrai. » (Traduction libre)

Mercosur et régionalisation, retour sur les faits

Si l'on reprend la nomenclature de Balassa, un marché commun représente une union douanière avec une libre circulation des facteurs de production. Sur cette base, le Mercosur est encore loin de constituer un marché commun, malgré ses prétentions originales, inscrites dans le nom même de l'organisation régionale. Il s'agit pour le moment d'une union douanière imparfaite doublée d'un accord de libre-échange partiel. Malgré tout, nous avons vu aux chapitres précédents que le processus d'intégration est responsable d'avancées importantes quant à la régionalisation économique et politique de ses pays membres.

Sur le plan politique, nous avons vu que la structure asymétrique de la géopolitique de la région se prêtait mal à des institutions fortes et de nature supranationale. Cette dynamique a créé plusieurs problèmes de nature institutionnelle, que ce soit en ce qui a trait à la transposition des normes communautaires dans les juridictions nationales ou encore, par rapport au règlement des différends commerciaux. À ce titre, la diplomatie présidentielle a joué un rôle crucial dans la cohésion interne du bloc. Par contre, elle a aussi permis de contourner les mécanismes établis pour arbitrer les différends. Ce faisant, la diplomatie présidentielle a miné les institutions que les pouvoirs exécutifs de chaque pays avaient établies. En plus, elle a limité l'émergence d'une « demande » relative au processus d'intégration, dans la mesure où il devenait plus facile de faire pression sur un gouvernement national pour obtenir gain de cause que de former des coalitions pour faire pression sur les institutions régionales.

Nonobstant ce portrait négatif, nous avons également souligné les avancées sur le plan de la régionalisation politique du Mercosur, entendu comme son approfondissement par l'accroissement du nombre de disciplines couvertes par l'institution et par le nombre d'acteurs impliqués dans le processus. Le secrétariat du Mercosur est passé de simplement administratif à un soutien technique et analytique. La commission des représentants du Mercosur regroupant des parlementaires des assemblées législatives de chaque pays membre a été transformée en parlement régional et ses représentants devraient prochainement être élus au suffrage universel. Des solutions ont été mises en place pour tenter de corriger les asymétries structurelles, notamment avec la création du FOCEM. Ce type d'initiative a

également pour effet de favoriser le développement des infrastructures régionales permettant de rendre plus fluide la circulation des biens et personnes. Enfin, on note un élargissement considérable des disciplines couvertes par le Mercosur au fil du temps, dépassant largement le cadre commercial, pour rejoindre des enjeux touchant à la santé, l'éducation, l'environnement ou la justice. Cet approfondissement du Mercosur a par ailleurs permis de retirer aux exécutifs nationaux le monopole de l'initiative en matière d'intégration régionale, toutes les sphères des bureaucraties nationales étant dorénavant impliquées.

Du côté économique maintenant, le portrait est également mitigé. Dans un premier temps, la dynamique de rapprochement entre l'Argentine et le Brésil à partir du début des années 1980, puis la création du Mercosur en 1991, ont propulsé les exportations intra-régionales. Ces dernières ont été multipliées par quatre entre 1991 et 1997. Durant cet « âge d'or » du Mercosur (Alvarez 2011, 20), la part des exportations régionales par rapport au commerce total est ainsi passée d'un creux de 5,6 % en 1985 à 25 % en 1998. La situation s'est ensuite dégradée entre 1999 et 2002, alors que les dévaluations successives des devises brésilienne et argentine ont plombé le commerce régional et accentué les tensions internes. L'adoption de politiques de change similaires à partir de 2002, avec des taux de change flottant, et un contexte mondial favorable au courant des années 2000 aura permis de rétablir la situation. La crise financière mondiale de 2008 a créé un léger repli du commerce régional, mais qui a été résorbé depuis.

Du point de vue qualitatif, les échanges commerciaux entre pays du Mercosur auront favorisé des exportations ayant une plus haute teneur technologique que les échanges avec le reste du globe. À cet effet, le Mercosur aura eu un impact particulièrement élevé sur les échanges régionaux de produits manufacturiers. Considérant que les produits primaires accaparent une part importante des exportations des pays du Mercosur, cette situation aura sans doute favorisé la diversification de la base économique des pays de la région. D'ailleurs, le nombre de produits échangés, au-delà de leur volume, aura augmenté de façon importante depuis la création du bloc régional. Enfin, le Mercosur aura réussi à améliorer sa position dans l'attraction de l'IDE à l'échelle mondiale au cours des premières années de son existence. L'IDE étant plus volatile que le commerce, les difficultés économiques de 1999 à 2002 et la montée en force de la Chine au début des années 2000 auront réduit l'importance de la région

à cet égard. Depuis 2006, la part du Mercosur dans l'IDE mondial s'est fortement accrue, rejoignant presque le sommet atteint en 1997. Par contre, cette situation est essentiellement due à la bonne performance du Brésil, plutôt qu'à une contribution partagée par les autres membres de la région. D'ailleurs, le Brésil est le pays qui tire le mieux son épingle du jeu parmi les membres de l'ensemble régional. En effet, depuis 2004 le Brésil est le seul pays à afficher un bilan positif quant à la balance commerciale issue de ses échanges avec ses partenaires régionaux. L'Argentine a connu une seule année de surplus commercial depuis 2004, mais affiche généralement un déficit important. Le Paraguay et l'Uruguay pour leur part sont en situation de déficit commercial constant depuis la création du Mercosur en 1991. Même si les exportations de ces pays ont augmenté en termes absolus, les déséquilibres commerciaux entre pays membres tendent à favoriser une situation de repli et le recours à des mécanismes protectionnistes fragilisant la zone de libre-échange et l'union douanière.

Enfin, le modèle gravitationnel nous aura permis d'isoler l'effet Mercosur afin d'aller au-delà des indicateurs traditionnels. Nos résultats indiquent que le Mercosur a un impact important sur le commerce régional. Il s'agit d'ailleurs de la variable dont le coefficient est le plus élevé, impliquant un impact positif plus important que l'effet de partager une langue commune, une frontière commune ou que la distance soit faible entre deux pays. Cet impact s'est d'ailleurs accru au fil du temps, malgré un léger repli entre 1999 et 2002. Ensuite, bien que le Brésil soit généralement considéré comme le grand gagnant de l'intégration régionale, c'est le Paraguay pour qui la variable Mercosur implique le plus grand accroissement du commerce international, suivi de l'Uruguay. Notre analyse aura donc permis de constater une progression sur le plan de l'intégration économique.

La poule ou l'œuf ? Intégration économique vs intégration politique

Au fil de notre travail, nous avons pu observer qu'il y avait effectivement un processus de régionalisation entre les pays membres du Mercosur, tant sur le plan politique qu'économique. Ce processus n'est évidemment pas sans failles et nous avons mis en lumière quelques-unes d'entre elles. Cela dit, notre objectif étant d'analyser l'interaction entre les

deux types d'intégration, il nous apparaît important d'analyser les deux phénomènes en parallèle.

Dans certains cas, l'institutionnalisation du régionalisme par le biais d'accords internationaux ou la création d'institutions régionale permet d'opérationnaliser *de jure* une intégration existante *de facto*. Le cas de l'ALÉNA étant un des meilleurs exemples à cet égard. Dans ce genre de situation, l'accord ou l'institution a pour objectif de réguler une relation préexistante et provient souvent d'une demande de la part des acteurs régionaux qui acquièrent une plus grande stabilité juridique et une meilleure fluidité commerciale.

Le Mercosur est différent dans la mesure où il existait très peu d'interaction politique ou économique avant la mise sur pied du bloc régional. Il s'agissait alors de favoriser l'intégration en partant du haut vers le bas. Les objectifs visés initialement ont été atteints de cette façon :

The political attainments are essentially national and regional: the project has fostered domestic democratic stability and lasting peace among its members. In a region historically characterised by authoritarianism and military rule, this accomplishment alone justifies integration efforts. In the economic field, the achievements are visible too, albeit less notable: the creation of Mercosur has helped its members to lock in domestic reforms, and contributed to tripling intra-regional trade in less than a decade. Internationally, the regional association has given its members a degree of visibility that they would not have gained otherwise. Increased visibility is politically and strategically relevant in and of itself, but it also contributed to massive foreign investment in the 1990s, a decade of vast capital availability.⁷² (Malamud 2005, 426)

Cependant, malgré un succès relatif à l'aune des objectifs de départ, le manque de synchronisation dans les politiques macroéconomiques, essentiellement en ce qui a trait aux

⁷² « Les résultats politiques sont essentiellement national et régional : le projet a favorisé la stabilité de la démocratie domestique et une paix durable entre les membres. Dans une région caractérisée historiquement par l'autoritarisme et les régimes militaires, cet accomplissement en soi justifie les efforts d'intégration. Sur le plan économique, les résultats sont visibles aussi, quoique moins notables : la création du Mercosur a aidé ses membres à cadenciser les réformes domestiques, et contribué à tripler le commerce intra-régional en moins d'une décennie. Internationalement, l'association régionale a donné à ses membres un niveau de visibilité qu'ils n'auraient pas atteint autrement. Une visibilité accrue est politiquement et stratégiquement pertinent en soi, mais cela a également contribué à des investissements étrangers massifs durant les années 1990, une décennie où le capital était abondant. » (Traduction libre)

politiques de change, a failli faire imploser le Mercosur. Pour Alvarez, c'est justement cette approche « *top down* », plutôt que « *bottom up* » qui est la source du problème :

La generalización de un proceso de integración debiese de alcanzarse como la conclusión del mismo –esquema bottom-up– y no como el inicio de éste –esquema top-down–; el MERCOSUR no siguió este patrón y terminó por disociar las velocidades entre su integración jurídica y comercial.⁷³ (Alvarez 2011, 9)

Un autre problème soulevé par Alvarez (2011, 20) tient au fait que pendant ce qu'il a qualifié d'âge d'or de l'intégration, dans la réalité le Mercosur a avancé sur le plan juridique, mais sans éliminer les barrières non tarifaires.

De son côté, Malamud avance que :

After the completion of the schedule of automatic tariff reduction, however, the onset of economic crises ignited intra-regional conflicts and national leaders opted to up the rhetorical ante. Deepening, enlargement and institutional upgrading became obsessive topics as trade controversies multiplied and temporary barriers were erected and taken down time and again. The gap between those that defended the bloc for existential or identity reasons and those that understood it as a means to other ends became increasingly wider.⁷⁴ (Malamud 2008, 132)

Ainsi, au moment où les décisions difficiles devaient commencer à être prises – libéralisation des services, établissement effectif du TEC, etc. – pour approfondir l'intégration économique, plutôt que de faire face à ces problèmes, la vieille tradition du « régionalisme cérémonial », aurait refait surface.

⁷³ « La généralisation d'un processus d'intégration devrait être atteint par sa propre conclusion – schéma bas en haut – et non comme le commencement de ce dernier – schéma haut en bas –; le Mercosur n'a pas suivi ce modèle et a fini par découpler le rythme entre l'intégration juridique et l'intégration commerciale. » (Traduction libre)

⁷⁴ « Après avoir complété le calendrier de réductions tarifaires automatiques, toutefois, les crises économiques ont généré des conflits intra-régionaux et les dirigeants nationaux ont choisi d'accentuer la rhétorique. L'approfondissement, l'élargissement et l'avancement institutionnel sont devenus des sujets d'obsessions au moment où les différends commerciaux se multipliaient et les barrières temporaires étaient érigées et abolies de façon périodique. L'écart entre ceux qui défendaient le bloc pour des motifs existentiels ou identitaires et ceux qui le percevaient comme un moyen pour arriver à d'autres fins s'est agrandi de plus en plus. » (Traduction libre)

Notre analyse indique que les problèmes du Mercosur sur le plan commercial sont apparus essentiellement à partir de la dévaluation du *real* brésilien de 1999 et se sont poursuivis jusqu'au règlement de la crise économique et sociale argentine en 2002. Cette période peut être vue comme une phase de transition pour le Mercosur entre deux trajectoires. La crise argentine de 2001 a sans doute marqué la fin du consensus néolibéral chez les gouvernements de la région et l'élection de Kirchner et Da Silva en 2002 et 2003 aura marqué le début du tournant « post-libéral ». Par contre, en termes de politiques publiques, le virage du Mercosur avec un focus passant du commercial au politique s'entame dès 2000 :

The adoption of the Mercosur relaunch agenda in June 2000 revealed a perception that it was important to reverse the decline through a political initiative to devise a new positive agenda, one that would help the member countries overcome their conflicts and establish new rules and disciplines.⁷⁵ (Motta Veiga 2004, 3)

Motta Veiga suggère ici qu'il y aurait donc un lien de cause à effet entre les problèmes économiques, issus de la dévaluation brésilienne, et l'adoption de nouvelles mesures d'intégration sur le plan politique. Caballero Santos, va dans la même direction lorsqu'il affirme :

En síntesis, retomando el análisis de la política exterior regional, podríamos afirmar que el desencadenamiento de la crisis entre 1999 y 2002 supuso una «prueba de fuego» para el Mercosur, haciendo peligrar su propia continuidad. Pero, al mismo tiempo, la crisis abrió una ventana de oportunidad para dirigir el proceso por otros derroteros. Así, el resultado no fue solo su supervivencia, sino una suerte de revitalización del proceso de integración regional y, en última instancia, también una redefinición del mismo, en la medida en que, sin que las relaciones económicas pierdan su importancia como sustento fundamental del proceso de integración regional, los aspectos sociopolíticos adquirieron nuevos bríos en el proceso de integración.⁷⁶ (Caballero Santos 2011, 164)

⁷⁵ « L'adoption de l'agenda de relance du Mercosur en juin 2000 a révélé la perception qu'il était important de renverser le déclin à travers une initiative politique afin de créer un nouvel agenda positif, un agenda qui pourrait aider les pays membres à dépasser leurs conflits et établir de nouvelles règles et disciplines. » (Traduction libre)

⁷⁶ « En synthèse, reprenant l'analyse de la politique extérieure régionale, nous pourrions affirmer que le déclenchement de la crise entre 1999 et 2002 a constitué une « épreuve par le feu » pour le Mercosur, qui a menacé sa propre survie. Par contre, en même temps, la crise a ouverte une fenêtre d'opportunité pour diriger le processus dans d'autres directions. Ainsi, le résultat n'a pas seulement été la survie, mais une opportunité de revitalisation du processus d'intégration régionale et, en dernier lieu, également une redéfinition de ce dernier, dans la mesure où, sans que les relations économiques ne

Caballero Santos attribue donc à la période creuse du processus d'intégration entre 1999 et 2002 la source des réformes adoptées entre 2000 et 2003 pour, non seulement sauver l'existence du Mercosur, mais également, lui redonner de l'élan.

Pour conclure sur ce point, Malamud qui apparaît comme un des grands critiques du Mercosur donne crédit à cette thèse :

Although this kind of spillover has been a consequence of attempts to cover up failures in crucial areas by setting off fireworks on 'soft' issues, the net effect of spillover has been to foster cross-border exchanges and increased interdependence.⁷⁷ (Malamud 2005, 429)

Selon cet auteur, il est d'ailleurs à prévoir que l'effet tache d'huile induit par la relance du Mercosur après la crise de 1999-2002 devrait permettre, à l'avenir, d'établir des communications plus fréquentes et fructueuses entre les élites nationales. Ce qui en retour se traduit par une plus grande demande en faveur du processus d'intégration.

En définitive, tous ces auteurs accréditent notre thèse à l'effet que l'intégration politique pallie les problèmes d'intégration sur le plan économique. D'ailleurs, nombreux sont ceux qui ont dénoncé la tendance du Mercosur à verser dans la rhétorique politique plutôt que de régler les problèmes économiques auxquels la région est confrontée. Cette rhétorique aura quand même donné suite à plusieurs projets politiques intéressants du point de vue de l'intégration régionale. Est-ce que l'arrivée de plein-pied du Venezuela risque de changer la situation ? Nous en doutons. Par contre, l'emphase donnée aux infrastructures frontalières et aux questions énergétiques, et une meilleure coordination des politiques macroéconomiques peuvent permettre au volet économique de l'intégration de continuer de se développer.

perdent de leur importance comme source fondamentale du processus d'intégration régionale, les aspects sociopolitiques ont été remis à l'avant plan dans le processus d'intégration. » (Traduction libre)

⁷⁷ « Malgré que ce type d'effet tache d'huile ait été la conséquence de tentatives pour camoufler les échecs dans des secteurs cruciaux en créant une diversion sur des enjeux de moindre importance, au net, l'effet de ce « *spillover* » aura été d'accroître les échanges transfrontaliers et l'interdépendance. » (Traduction libre)

Conclusion

Pour conclure, nous croyons avoir été en mesure de répondre à notre question de recherche et arriver à mieux comprendre l'articulation entre intégration sur le plan politique et économique. Notre approche consistant à analyser indépendamment le volet politique et le volet économique de l'intégration pour ensuite en faire la synthèse nous apparaît comme une approche à privilégier. Nous croyons d'ailleurs avoir été suffisamment en profondeur pour permettre de mieux comprendre le processus d'intégration et son évolution. Pour nous, il s'agirait sans aucun doute d'un angle d'attaque à utiliser à nouveau si nous entreprenions d'étudier d'autres ensembles régionaux. Surtout dans la perspective d'en arriver à des analyses comparatives.

Bien sûr nous aurions pu nous étendre bien davantage sur de nombreux aspects, que ce soit pour mieux analyser le rôle des institutions du Mercosur et les normes communautaires qui en découlent, ou encore, pour approfondir l'étude de la structure économique des pays membres, notamment en ce qui a trait à l'intégration des chaînes de valeur à l'intérieur de la région. Ces éléments sont importants puisque ce sont eux qui, en définitive, structurent les relations d'interdépendance et donnent une substance à l'intégration régionale pour permettre une régionalisation effective. Il nous aurait toutefois fallu effectuer des études de cas plus poussées, alors que notre analyse se situe à un niveau plus macro. De la même façon, nous aurions pu décortiquer davantage notre analyse basée sur l'utilisation du modèle gravitationnel de commerce international. L'arrivée d'une nouvelle méthodologie⁷⁸ comptabilisant la valeur ajoutée du commerce plutôt que les simples volumes d'échange pourrait d'ailleurs permettre d'arriver à des résultats intéressants à cet égard.

Enfin, le régionalisme est un phénomène complexe. Les économistes ont de la difficulté à le comprendre parce qu'il tient souvent moins de la rationalité économique que de la géopolitique. Les politologues de leur côté ont de la difficulté à maîtriser les concepts

⁷⁸ OMC. (2013). « Pascal Lamy : « la nouvelle cartographie du commerce international » », OMC, 27 février. En ligne : http://www.wto.org/french/news_f/sppl_f/sppl267_f.htm (Consulté le 28 février 2013).

économiques, surtout lorsqu'il est question de données statistiques. Ce sont justement ces deux éléments qui en font un domaine d'études toujours aussi passionnant pour quiconque s'intéresse à l'économie politique.

ANNEXE I – APPLICATION DU MODÈLE GRAVITATIONNEL

Définition des variables

Sous sa forme la plus commune (voir notamment : Tinbergen 1962; Pöyhönen 1963; Bergstrand 1985), la spécification du modèle gravitationnel peut se lire comme suit :

$$1) \quad PX_{ij} = \beta_0 (Y_i)^{\beta_1} (Y_j)^{\beta_2} (D_{ij})^{\beta_3} (A_{ij})^{\beta_4} u_{ij}$$

Où PX_{ij} représente la valeur monétaire des exportations d'un pays i au pays j , Y_i (Y_j) représente la valeur du PIB du pays i (j), D_{ij} représente la distance entre le centre économique de i à j , A_{ij} représente tout autre facteur influençant positivement ou négativement le commerce entre i et j , et u_{ij} représente le terme d'erreurs normalement distribuées. Sous sa forme logarithmique linéaire, l'équation peut également être représentée comme suit :

$$2) \quad \ln(PX_{ij}) = \alpha_{ij} + \beta_1 \ln(Y_i) + \beta_2 \ln(Y_j) - \beta_3 \ln(D_{ij}) + \beta_4 \ln(A_{ij}) + \ln(u_{ij})$$

De façon générale, l'utilisation de logarithmes pour les variables continues comme la valeur du PIB et la distance permet d'employer une forme linéaire de l'équation.

Enfin, dépendant des auteurs et des applications, le modèle gravitationnel a pris des formes variées. Cependant, selon Bergstrand, « *A bilateral trade flow equation must include exporter and importer incomes as exogenous variable to be a gravity model, by definition* »⁷⁹ (Bergstrand 1985, 475). Il arrive ainsi que la distance ne soit pas intégrée au modèle ou que

⁷⁹ « Par définition, une équation concernant le flux de commerce bilatéral doit inclure les revenus de l'exportateur et de l'importateur comme variable exogène afin d'être considérée comme un modèle gravitationnel. » (Traduction libre)

d'autres variables tels les coûts de transport soient utilisés à la place, mais la taille économique des pays fait systématiquement partie du modèle.

La distance entre les pays

Comme le soulevaient Leamer et Levinsohn (1994), l'effet de la distance sur le commerce est l'une des relations empiriques les plus claires et robustes en économie. La distance est le plus souvent mesurée de façon bilatérale entre les capitales de deux pays ou entre deux métropoles pouvant approximer l'idée de centre de gravité économique d'un pays. À partir des coordonnées géographiques, il est alors possible de mesurer la distance à partir de la formule du 'grand cercle' (Mayer et Zignago 2006). Ainsi, Head (2003, 5) donne la formule suivante pour être en mesure de déterminer la distance en milles entre deux points géographiques à partir de latitudes et longitudes données :

$$D_{ij} = 3962,6 \arccos([\sin(Y_i) \times \sin(Y_j)] + [\cos(Y_i) \times \cos(Y_j) \times \cos(X_i - X_j)])^{80}$$

Où 3962.6 constitue le rayon moyen de la Terre en milles, X représente la longitude en degrés multipliée par 57,3 pour convertir la mesure en radians et où Y représente la latitude multipliée par -57,3. Par exemple, le CEPII fournit des données géographiques permettant d'obtenir les latitudes et longitudes ou, plus directement, la distance bilatérale entre la plupart des capitales et métropoles du monde⁸¹. Cette méthode a par contre été critiquée (voir notamment : Cheng et Wall, 2003) étant donné que, contrairement aux petits pays où l'essentiel de l'activité économique est localisé dans la capitale, dans le cas de grands pays avec plusieurs pôles économiques séparés par des milliers de kilomètres, comme le Canada, les États-Unis ou la Russie, il devient difficile d'effectuer une approximation efficace de la distance moyenne séparant deux pays. À défaut de mesure parfaite et dans le but de pouvoir

⁸⁰ Afin de mesurer la distance en km, il suffit de modifier la valeur au début de la formule pour 6 371 km.

⁸¹ CEPII. (Non daté). *Bases de données & modèles; Distances*. En ligne : <http://www.cepii.fr/francgraph/bdd/distances.htm> (Consulté le 27 juin, 2011).

comparer nos résultats avec d'autres travaux ayant pris la distance géographique entre deux métropoles et/ou capitales⁸², nous procéderons de la même façon dans ce mémoire.

Plusieurs explications peuvent être fournies pour comprendre l'effet de la distance sur le commerce. Pour Filipini et Molini (2003, 699), « *distance is much more than geography: it is history, culture, language, social relations and many other things* »⁸³. À cet effet, Head énumère six catégories de facteurs pour lesquels la distance peut être une mesure d'approximation :

- 1) Les coûts de transports ;
- 2) La durée du transport ;
- 3) Les coûts de synchronisation ;
- 4) Les coûts de communication⁸⁴ ;
- 5) Les coûts de transaction ;
- 6) La distance culturelle. (Head 2003, 6-8)

Chacun de ces éléments peut faire l'objet d'une mesure qui lui est propre, mais de façon générale, on approxime leur effet en tenant compte de la distance physique entre les différents pays.

⁸² La capitale représente souvent le centre économique du pays. Par exemple, dans le cas du Mercosur, les capitales de l'Argentine, du Paraguay et de l'Uruguay sont également leur métropole, ce qui n'est pas le cas pour le Brésil où Sao Paulo, où se concentre près de 40 % de l'activité économique du pays et situé plus près d'autres grandes métropoles, apparaît comme un centre économique plus juste que Brasilia, située au centre géographique du pays.

⁸³ « La distance représente bien plus que la géographie : elle est historique, culturelle, issue du langage, des relations sociales et de bien d'autres choses. » (Traduction libre)

⁸⁴ Dans la même veine, Stack (2009, 785) affirme que la distance a été utilisée dans les modèles gravitationnels non seulement pour permettre une approximation des coûts de transport, mais également « *as a broader measure of information costs* » (comme une mesure plus large des coûts d'information). Rauch (1999) détermine de son côté que les coûts d'information jouent un rôle important dans le commerce des biens différenciés. Les coûts d'information peuvent également s'approcher de la catégorie définie par Head de coûts de transaction.

La « masse » des pays

Comme il en a été question plus tôt et comme l'énonçait Bergstrand (1985), la variable clef du modèle gravitationnel est la masse de chaque pays, pour reprendre la formulation newtonienne. La taille d'un pays donné peut se mesurer de différentes façons : par son PIB, sa population, son PIB par habitant, la superficie du territoire ou un mixte de ces différentes variables.

La taille du pays peut ainsi s'entendre en terme géographique ou en terme économique. La taille économique du pays peut permettre de prendre en compte à la fois la capacité de production – la taille de la population ou la dotation en facteurs de production –, et la demande se reflétant par le niveau de vie (PIB/habitant) et la taille de la population. L'inclusion de l'une ou l'autre de ces variables est chose courante dans l'utilisation du modèle gravitationnel (Anderson 1979; Bergstrand 1990; Sanso *et al.* 1993; Eichengreen et Irwin 1998; Soloaga et Winters 1999; Cheng et Wall 2003; Carrère 2006; Martinez-Zarzoso *et al.* 2009; Stack 2009).

Frankel et Romer (1999) et Cheng et Wall (2003) sont parmi les seuls à utiliser la taille en termes de superficie géographique dans leur modèle. Selon Frankel et Romer (1999, 380), tout comme la géographie est un déterminant important du commerce international, il s'agit également d'un déterminant important du commerce intra-national. Ainsi, ces auteurs donnent l'exemple de l'Allemand moyen qui se situe plus loin d'un autre pays que le Belge moyen. Il faut donc contrôler pour la distance intérieure puisqu'elle est négativement corrélée avec la proximité avec d'autres pays.

Finalement, en ce qui a trait à la taille du pays, il existe plusieurs interprétations du coefficient attendu du carré de la masse des pays, exprimé par la taille de la population. En principe, plus la taille de la population est importante, plus on s'attend à ce que son commerce augmente. D'un côté, on peut présumer d'une plus grande offre de biens à exporter et de l'autre, d'une plus grande demande à l'importation. Par contre, le signe du coefficient est inconsistant dans la littérature (Oguledo et MacPhee 1994, 9). Le rôle de la taille de la population est ambigu étant donné que deux effets peuvent jouer : d'une part, un pays ayant une grande population peut exporter proportionnellement peu étant donné sa

capacité d'absorption – le marché intérieur peut satisfaire les entreprises qui ont moins tendance à exporter –, et d'autre part, un grand pays peut atteindre de plus grandes économies d'échelles, être plus efficace et donc plus compétitif sur les marchés internationaux (Marquez-Ramos 2007, 13).

Pour conclure sur ce point, nous entendons procéder de la même façon que la plupart des études basées sur le modèle gravitationnel en utilisant d'une part le PIB et d'autre part, la population comme données de base. Dans les deux cas, nous nous référerons aux données de la CNUCED, comme dans le cas des indicateurs économiques mentionnés précédemment.

Variables de contrôle

Plusieurs variables de contrôle sont généralement intégrées dans un modèle gravitationnel « augmenté ». En ce qui a trait au commerce, les variables les plus régulièrement utilisées pour expliquer les échanges ont trait à la présence d'une langue commune, d'une frontière commune, à l'insularité ou l'absence d'un accès à la mer (*landlocked*).

Dans le cas de ces variables de contrôle, on s'attend généralement à davantage de commerce de la part de pays qui partagent un héritage culturel commun, la langue d'origine ou un passé colonial commun par exemple (Frankel, Stein et Wei 1998; Rauch 1999; Helliwell 1999; Soloaga et Winters 1999). Cette relation nous semble par contre devenir de plus en plus floue, surtout si l'on considère que les indépendances sud-américaines ont été achevées il y a environ 200 ans. La langue paraît alors être une relation plus solide, dû au fait qu'elle représente en quelque sorte un complément à la notion de distance culturelle.

La présence d'une frontière commune a également un effet positif puisqu'elle est synonyme de proximité géographique, bien qu'une frontière puisse aussi engendrer des frictions – inspections, changement de monnaie, délais d'attente – assimilables à un impact négatif. Certains auteurs ont tenté de mesurer l'impact négatif associé à la frontière malgré la présence d'un accord de libre-échange, relativement au commerce intra-national (McCallum 1995; Anderson et van Wincoop 2003; Baier et Bergstrand 2006).

À l'opposé, les phénomènes d'insularité ou d'absence d'accès à la mer tendent à faire diminuer le volume des échanges (Limao et Venables 2001). En effet, les échanges sont alors limités pour le transport terrestre ou pour le transport maritime.

Par ailleurs, il faut aussi tenir compte de la présence d'autres accords de libre-échange afin d'isoler leur effet par rapport à celui du Mercosur. Nous allons donc intégrer une variable générique « libre-échange », sans porter de jugement sur le contenu de l'accord et sa portée. Ainsi, deux pays de l'Union Européenne pourront être considérés comme faisant partie d'un accord de libre-échange de la même façon que le Canada et les États-Unis avec l'ALÉNA.

Méthodes d'estimation

Au cours des années 1990 et 2000, les débats entourant l'utilisation du modèle gravitationnel, plutôt que de porter sur ses fondements théoriques, se sont davantage concentrés sur les questions économétriques liées aux spécifications du modèle (Westerlund et Wilhelmsson 2006). En fait, sans entrer dans les détails à ce niveau, soulignons qu'il s'agit avant tout de déterminer les stratégies d'estimations les plus adéquates. À cet égard, nous proposons de nous limiter à deux techniques d'estimation parmi les plus utilisées.

Tout d'abord, la méthode des moindres carrés ordinaires (MCO). Il s'agit de la méthode la plus répandue et la plus simple à interpréter. Toutefois, de nombreux auteurs ont pointé les biais qu'induit cette méthode lorsqu'il y a présence de flux de commerce nuls dans l'échantillon et dans le cas de l'utilisation de séries chronologiques (Soloaga et Winters 1999; Feenstra *et al.* 2001; Haveman et Hummels 2004; Santos-Silva et Teneyro 2006; Westerlund et Wilhelmsson 2006; Marquez-Ramos 2007; Helpman *et al.* 2008).

Ainsi, pour pouvoir pallier les biais induits par la méthode MCO, nous comparerons les résultats obtenus avec une méthode d'effets fixes (*fixed effects*). Il s'agit de la méthode la plus répandue pour tenir compte à la fois de l'effet temporel présent dans les séries chronologiques (Baltagi *et al.* 2003; Cheng et Wall 2003; Westerlund et Wilhelmsson 2006; Baier et Bergstrand 2007; Stack 2009).

En ce qui a trait aux techniques d'estimation, il faut préciser ici qu'il ne s'agit pas d'un mémoire qui aurait comme objectif de valider la meilleure technique d'estimation. Nous ne chercherons donc pas à entrer dans les détails en ce qui a trait aux explications théoriques des différentes implications dans l'utilisation de techniques d'analyse variées. Par contre, étant donné les débats d'ordre économétrique soulevés dans la littérature, il apparaît plus sage de tester plus d'une méthode d'estimation afin d'évaluer la présence de biais d'estimation, pour valider les résultats et ainsi, donner une interprétation plus juste des résultats obtenus.

Les données et leur traitement

Bien qu'il ait été question des fondements théoriques et de la méthodologie à employer dans l'utilisation du modèle gravitationnel à la section 3.1.2., il importe d'y aller davantage en détail pour identifier la forme retenue du modèle gravitationnel, les données utilisées et le traitement effectué pour arriver à nos résultats.

Pour répondre aux besoins de la présente analyse, la base de données utilisée a été construite de A à Z à partir des données sur le commerce international de la base UN Comtrade des Nations Unies. Il s'agit d'une base de données complète qui permet d'obtenir les données sur le commerce pour l'ensemble des économies du globe, incluant des petits pays autrement mis de côté par d'autres organismes comme l'OCDE. Il est donc possible d'accéder à données enregistrées à partir de plusieurs types de classification harmonisée pour des pays du sud, incluant des pays de petite taille comme le Paraguay ou l'Uruguay.

La plupart des études reposant sur le modèle gravitationnel de commerce international utilisent les flux totaux de commerce pour l'ensemble des pays du globe sur des périodes assez courtes ou, comme il en a été question plus tôt, portant sur des coupes transversales offrant un portrait à un moment précis dans le temps. Dans le cas actuel, il est question, d'une part, d'observer l'évolution du commerce entre pays du Mercosur sur une période permettant de comparer les périodes *ex ante* et *ex post* de la création du bloc régional. Nous avons donc obtenu les données allant de 1982 à 2011, soit 10 ans avant la création du Mercosur et 20 ans après. D'autre part, nous souhaitons être en mesure d'analyser l'effet du Mercosur sur le

commerce entre les pays membres pour l'ensemble des grands secteurs industriels. L'OMC (2011, 188-191) offre une classification en trois grandes catégories, produits primaires, produits manufacturiers et autres produits. Ceux-ci sont divisés en dix grandes sous-catégories :

- Produits agricoles;
- Combustibles et produits des industries extractives;
- Fer et acier;
- Produits chimiques;
- Autres produits semi-manufacturés;
- Machines et matériel de transport;
- Textiles;
- Vêtements;
- Autres articles manufacturés;
- Autres produits

Chaque secteur peut également être désagrégé davantage, mais pour les besoins de l'analyse, nous avons fait le choix de nous limiter à ces grands secteurs. Par ailleurs, en ce qui a trait aux secteurs du textile et du vêtement, ils ont été agrégés aux fins de l'analyse. La nomenclature de l'OMC se basant sur la classification SITC⁸⁵. Il a donc été nécessaire d'obtenir des données désagrégées au niveau de la classification SITC à deux chiffres. Le numéro de révision de la classification SITC utilisé pour créer cette base de données varie selon les pays et oscille entre la révision 1 et la révision 2⁸⁶.

⁸⁵ Standard International Trade Classification ou Classification type pour le commerce international (CTCI) en français.

⁸⁶ Les systèmes de classifications de ce type sont mis à jour périodiquement pour tenir compte de l'évolution technologique et de la complexification de la chaîne de valeur. La dernière révision SITC soit la révision 4, a été adoptée en 2006. Bien qu'en pratique, l'utilisation simultanée de différentes révisions d'un même système de classification puisse paraître problématique, les modifications d'une version à l'autre sont mineures et ont une incidence à des niveaux de désagrégation supérieurs. Le choix qui a été fait a donc été de s'assurer d'obtenir des données pour un maximum d'années couvertes

Bien que le niveau de désagrégation des données ne soit pas très élevé, le fait d'obtenir des données désagrégées en plus d'avoir à couvrir une période de 30 ans a posé certains défis techniques⁸⁷. Nous avons donc choisi de sélectionner un certain nombre de pays à inclure dans le modèle plutôt que de les inclure tous. D'autant plus que sur une période de 30 ans, plusieurs pays ont éclaté. Le choix qui a été fait vise à couvrir une part significative du commerce mondial⁸⁸, ainsi que les principaux partenaires commerciaux des pays du Mercosur. En somme, 25 pays ont été retenus couvrant l'ensemble de l'Amérique du Sud, l'Amérique du Nord, les principaux pays d'Europe de l'Ouest⁸⁹, ainsi que les deux principales économiques asiatiques⁹⁰.

Tableau A.1.1

Pays retenus dans le modèle

Allemagne	Canada	Espagne	Japon	Portugal
Argentine	Chili	France	Mexique	Suriname
Belgique	Chine	Grande-Bretagne	Paraguay	Uruguay
Bolivie	Colombie	Guyane	Pays-Bas	États-Unis
Brésil	Équateur	Italie	Pérou	Venezuela

par l'étude pour un maximum de pays au détriment de la consistance stricte dans la révision du système de classification. Ce choix devrait permettre d'être plus inclusif dans notre analyse tout en minimisant les biais induits par les changements dans la classification.

⁸⁷ La base de données ainsi obtenue couvre 1 375 138 entrées, ce qui alourdit passablement leur traitement.

⁸⁸ Selon les calculs de l'auteur, les exportations totales des pays sélectionnés représentaient 57 % du commerce mondial en 1982 et 63 % en 2011. Cela dit, UN Comtrade ne dispose pas des données pour certains pays pour l'une ou l'autre de ces années, notamment pour l'Allemagne en 1982 ou l'Uruguay en 2011.

⁸⁹ Il aurait été intéressant d'utiliser l'Union Européenne (UE) directement, mais comme l'UE a beaucoup changé en 30 ans, il est apparu préférable de sélectionner les pays pertinents.

⁹⁰ L'Annexe II détail les données utilisées par pays, selon le nombre d'années couvertes, la révision de la classification SITC utilisée et certaines particularités. Par exemple, en ce qui a trait à l'Allemagne, les données couvrant la période 1982 à 1990 sont celle de la République Fédérale d'Allemagne (RFA), alors que pour 1991 à 2011, il s'agit de l'Allemagne réunifiée.

Une fois les données sur le commerce obtenues, un ensemble de variables ont été créées pour correspondre aux variables énumérées plus tôt. Tout d'abord, en ce qui a trait à la population et au PIB, les données sont issues de la CNUCED. En ce qui concerne le PIB, il s'agit du PIB à prix constant et taux de change constant, au niveau de 2005 et en dollars américains.

Pour ce qui est de la distance, les coordonnées géographiques ont été fournies par le CEPII et la mesure des distances entre deux points a été calculée à partir de la formule des grands cercles détaillée plus tôt. Autant que possible, les métropoles des pays ont été retenues plutôt que les capitales lorsque les deux ne concordaient pas. L'idée étant de rapprocher autant que possible les villes utilisées pour mesurer les distances du centre de gravité économique de chaque pays⁹¹. Les données fournies par le CEPII comprenaient généralement un choix entre une et deux villes par pays. Tout comme pour les données utilisées pour chaque pays, un tableau à l'Annexe II détaille le choix des villes et la mesure des distances obtenues.

Ensuite, trois variables supplémentaires ont été créées pour identifier l'appartenance d'un pays à un accord régional. Dans le premier cas, il s'agit de savoir si une observation est le fruit d'une transaction entre deux pays membres du Mercosur. Dans le deuxième cas, il s'agit d'identifier les membres associés du Mercosur. Ceux-ci bénéficient d'un libre-échange pour la plupart des produits, sans avoir à intégrer l'ensemble des normes du Mercosur, incluant le tarif extérieur commun. La troisième variable est une variable générique permettant d'identifier l'appartenance à tout autre accord commercial. Bien que chaque accord comporte des règles différentes et ait une portée plus ou moins étendue en termes d'impact sur le commerce entre pays signataires, aucune distinction n'a été apportée entre un accord régional de libre-échange comme l'ALÉNA, une union économique et monétaire comme l'Union Européenne et un accord bilatéral de libre-échange comme celui entre le Canada et le Chili. L'idée étant de capturer un effet « libre-échange » distinct de celui du Mercosur pour mieux isoler ce dernier.

⁹¹ Pour les mises en garde concernant le choix des villes utilisées pour mesurer les distances, voir la section de la présente annexe : « La distance entre les pays ».

Finalement, quatre variables dichotomiques de contrôles, détaillées plus tôt, ont été créées pour correspondre aux spécifications généralement établies dans l'utilisation du modèle gravitationnel. Il s'agit de la présence ou non d'une frontière commune, d'une langue commune et le fait d'être isolé par insularité ou par manque absence d'accès à la mer.

ANNEXE II – MODÈLE GRAVITATIONNEL, DONNÉES SECONDAIRES⁹²

⁹² Les données "primaires" étant celles provenant de UN Comtrade, les données secondaires sont celles utilisées pour déterminer la distance, le PIB, la population.

Tableau A.2.1
Distance retenue entre les pays sélectionnés (km)

Pays	Argentine	Belgique	Bolivie	Bразил	Canada	Chili	Chine	Colombie	Allemagne	Équateur	Espagne	France	Royaume-Uni	Guyane
Argentine	11 316	11 316	2 237	1 639	8 961	1 127	19 279	4 701	11 923	4 356	10 056	11 061	11 137	4 607
Belgique	11 316	11 316	10 251	9 656	6 025	11 893	7 963	8 865	652	9 526	1 315	262	323	7 518
Bolivie	2 237	10 251	10 251	2 378	6 785	1 906	17 373	2 469	10 902	2 134	9 172	10 029	9 999	2 811
Bразил	1 639	9 656	2 378	1 639	8 183	2 588	17 597	4 395	10 252	4 305	8 381	9 399	9 492	3 594
Canada	8 961	6 025	6 785	8 183	8 183	8 624	10 588	4 359	6 475	4 880	6 034	5 999	5 710	4 593
Chili	1 127	11 893	1 906	2 588	8 624	19 062	19 062	4 285	12 530	3 788	10 705	11 652	11 674	4 667
Chine	19 279	7 963	17 373	17 597	10 588	19 062	14 923	14 923	7 356	15 350	9 223	8 217	8 143	14 794
Colombie	4 701	8 865	2 469	4 395	4 359	4 265	14 923	9 496	9 496	662	8 099	8 699	8 562	1 884
Équateur	11 923	652	10 902	10 252	6 475	12 530	7 356	662	10 157	10 157	1 871	879	935	8 170
France	4 356	9 526	2 134	4 305	4 880	3 788	15 350	662	10 157	8 742	8 742	9 358	9 223	2 386
Allemagne	10 056	1 315	9 172	8 381	6 034	10 705	9 223	8 099	1 871	8 742	1 053	1 053	1 262	6 553
Guyane	11 061	262	10 029	9 399	5 999	11 652	8 217	8 699	879	9 358	1 053	342	342	7 313
Italie	11 137	323	9 999	9 492	5 710	11 674	8 143	8 562	935	9 223	1 262	342	7 247	7 247
Japon	4 607	7 518	2 811	3 594	4 593	4 667	14 794	1 884	8 170	2 386	6 553	7 313	7 247	7 247
Mexique	11 163	1 173	10 478	9 473	7 082	11 912	8 127	9 462	1 186	10 107	1 365	1 108	1 437	7 909
Pays-Bas	18 354	9 454	16 528	18 532	10 348	17 231	2 056	14 249	8 919	14 435	10 767	9 716	9 565	14 938
Paraguay	7 390	9 250	5 237	7 432	3 264	6 615	12 455	3 086	9 730	3 138	9 065	9 198	8 930	4 642
Pérou	11 456	172	10 353	9 801	5 982	12 015	7 823	8 913	577	9 580	1 479	427	359	7 606
Portugal	3 130	10 454	1 074	3 452	6 203	2 466	16 650	1 873	11 103	1 329	9 512	10 258	10 172	2 959
Espagne	9 612	1 709	8 678	7 948	5 725	10 232	9 666	7 609	2 312	8 250	500	1 451	1 581	6 053
Suriname	1 050	10 407	1 460	1 133	7 975	1 556	18 294	3 817	11 032	3 570	9 185	10 159	10 207	3 560
Royaume-Uni	4 520	7 404	2 865	3 399	4 818	4 669	14 852	2 200	8 056	2 670	6 391	7 190	7 143	3 399
États-Unis	214	11 218	2 369	1 566	9 047	1 341	19 157	4 821	11 817	4 499	9 947	10 962	11 047	4 639
Uruguay	8 395	6 217	6 224	7 624	567	8 073	11 148	3 811	6 711	4 350	6 086	6 163	5 895	4 038
Venezuela	5 109	7 786	3 014	4 389	3 867	4 917	14 389	1 113	8 423	1 755	6 988	7 611	7 488	1 052
Belgique et Luxembourg	11 316	0	10 251	9 656	6 025	11 893	7 963	8 865	652	9 526	1 315	262	323	7 518
République fédérale d'Allemagne	11 501	196	10 448	9 838	6 134	12 087	7 778	9 054	455	9 715	1 477	499	494	7 714

Pays	Italie	Japon	Mexique	Pays-Bas	Pérou	Portugal	Paraguay	Suriname	Uruguay	États-Unis	Venezuela	Belgique et Luxembourg	Republique fédérale d'Allemagne	Villes retenues
Argentine	11 163	18 354	7 390	11 456	3 130	9 612	1 050	4 520	214	8 395	5 109	11 316	11 501	Buenos Aires
Belgique	1 173	9 454	9 250	172	10 454	1 709	10 407	7 404	11 218	6 217	7 786	0	196	Bruxelles
Bolivie	10 478	16 528	5 237	10 353	1 074	8 678	1 460	2 865	2 369	6 224	3 014	10 251	10 448	La Paz
Bésil	9 473	18 532	7 432	9 801	3 452	7 948	1 133	3 399	1 566	7 624	4 389	9 656	9 838	São Paulo
Canada	7 082	10 348	3 264	5 982	6 203	5 725	7 975	4 818	9 047	567	3 867	6 025	6 154	Toronto
Chili	11 912	17 231	6 615	12 015	2 466	10 232	1 556	4 669	1 341	8 073	4 917	11 893	12 087	Santiago de Chile
Chine	8 127	2 096	12 455	7 823	16 650	9 666	18 294	14 852	19 157	11 148	14 389	7 963	7 778	Beijing
Colombie	9 462	14 249	3 086	8 918	1 873	7 609	3 817	2 200	4 821	3 811	1 113	8 865	9 054	Bogota
Équateur	1 186	8 919	9 730	577	11 103	2 312	11 032	8 056	11 817	6 711	8 423	652	455	Berlin
France	10 107	14 435	3 138	9 580	1 329	8 250	3 570	2 670	4 499	4 350	1 755	9 526	9 715	Quito
Allemagne	1 365	10 767	9 065	1 479	9 512	500	9 185	6 391	9 947	6 086	6 988	1 315	1 477	Madrid
Guyane	1 108	9 716	9 198	427	10 258	1 451	10 159	7 190	10 962	6 163	7 611	262	439	Paris
Italie	1 437	9 565	8 930	359	10 172	1 581	10 207	7 143	11 047	5 895	7 488	323	494	Londres
Japon	7 909	14 938	4 642	7 606	2 959	6 053	3 560	339	4 639	4 038	1 052	7 518	7 714	Georgetown
Mexique	9 860	9 860	10 245	1 296	10 865	1 862	10 366	7 737	11 031	7 217	8 352	1 173	1 144	Rome
Pays-Bas	10 245	11 301	11 301	9 220	15 491	11 145	17 988	15 138	18 569	10 908	14 158	9 454	9 289	Tokyo
Paraguay	10 245	11 301	11 301	9 220	4 260	8 675	6 693	4 981	7 556	3 035	7 847	9 250	9 390	Mexico
Pérou	1 296	9 294	9 220	10 532	10 532	1 860	10 538	7 499	11 361	6 191	7 847	172	173	Amsterdam
Portugal	10 865	15 491	4 260	10 532	9 012	9 012	2 505	3 132	3 296	5 667	2 758	10 454	10 649	Lima
Espagne	1 862	11 145	8 675	1 860	9 012	8 722	8 722	5 891	9 511	5 735	6 497	1 709	1 880	Liégeois
Suriname	10 366	17 988	6 693	10 538	2 505	8 722	3 470	3 470	1 084	7 407	4 109	7 404	10 597	Asunción
Royaume-Uni	7 737	15 138	4 981	7 699	3 132	5 891	3 470	4 535	4 535	4 272	1 389	7 404	7 600	Paramaribo
États-Unis	11 031	18 569	7 556	11 361	3 296	9 511	1 084	4 535	8 479	5 184	3 299	11 218	11 401	Montevideo
Uruguay	7 217	10 908	3 035	6 191	5 667	5 735	7 407	4 272	8 479	3 299	6 217	7 786	6 360	Washington
Venezuela	8 352	14 158	3 591	7 847	2 758	6 497	4 109	1 389	5 184	3 299	6 217	7 786	7 977	Caracas
Belgique et Luxembourg	1 173	9 454	9 250	172	10 454	1 709	10 407	7 404	11 218	6 217	7 786	196	196	Bruxelles
République fédérale d'Allemagne	1 144	9 289	9 390	173	10 649	1 890	10 597	7 600	11 401	6 360	7 977	196	196	Eissen

Source : CEPII, calculs de l'auteur.

Tableau A.2.2
Population des pays retenus, 1982-2011 (en milliers)

Pays	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Argentine	29 001,060	29 447,000	29 899,000	30 354,000	30 810,984	31 269,000	31 729,130	32 187,000	32 642,000	33 093,000	33 540,000	33 982,000	34 420,000	34 855,000	35 287,000
Belgique	9 841,000	9 836,000	9 835,000	9 840,000	9 852,000	9 871,000	9 892,000	9 922,000	9 949,000	9 976,000	10 004,000	10 032,000	10 067,529	10 079,873	10 098,000
Bolivie	5 589,000	5 708,585	5 830,000	5 957,000	6 088,000	6 223,000	6 363,470	6 508,000	6 658,000	6 813,000	6 974,000	7 138,000	7 304,230	7 470,000	7 637,000
Brazil	127 514,673	130 459,023	133 380,000	136 346,764	139 049,440	141 791,000	144 470,000	147 088,677	149 650,000	152 146,000	154 582,103	156 985,000	159 396,000	161 848,000	164 342,524
Canada	25 016,000	25 266,950	25 538,860	25 842,588	26 183,106	26 559,340	26 973,000	27 420,000	27 900,000	28 411,000	28 954,162	29 529,390	30 134,990	30 770,000	31 435,000
Chine	11 527,000	11 714,000	11 908,189	12 107,275	12 310,000	12 518,930	12 733,408	12 953,688	13 178,821	13 409,000	13 644,373	13 884,373	14 128,990	14 379,000	14 634,769
Chine	992 219,000	1 006 437,329	1 021 468,000	1 037 387,709	1 054 380,000	1 072 287,000	1 090 499,000	1 108 242,000	1 124 916,000	1 142 295,946	1 154 526,085	1 167 788,000	1 180 435,925	1 192 718,000	1 204 692,000
Colombie	28 104,000	28 729,000	29 359,535	29 993,000	30 630,000	31 270,841	31 913,250	32 557,000	33 203,000	33 849,000	34 497,000	35 146,220	35 797,000	36 453,337	37 112,000
Equateur	8 403,000	8 629,000	8 859,125	9 090,000	9 323,000	9 557,000	9 792,000	10 027,109	10 260,587	10 493,498	10 725,000	10 953,000	11 173,000	11 384,000	11 584,000
France	55 703,000	56 014,000	56 333,000	56 652,000	56 973,000	57 296,000	57 616,000	57 923,000	58 214,070	58 486,000	58 742,000	58 987,000	59 227,000	59 466,000	59 704,470
Allemagne	771,000	765,000	758,000	751,000	745,000	738,000	731,000	724,000	717,000	710,000	703,000	696,000	689,000	682,000	675,000
Guyane	56 510,000	56 622,072	56 709,000	56 772,000	56 808,000	56 823,000	56 829,700	56 824,000	56 823,330	56 856,000	56 895,000	56 937,520	56 965,197	56 968,000	56 938,000
Italie	117 711,145	118 554,190	119 320,901	119 990,000	120 553,260	121 023,979	121 494,677	121 832,924	122 251,000	122 709,000	123 177,552	123 653,405	124 097,649	124 486,000	124 814,986
Mexique	71 788,000	73 223,000	74 673,000	76 175,000	77 741,110	79 358,780	81 010,000	82 666,000	84 366,000	85 923,000	87 523,000	89 109,000	90 691,000	92 272,000	93 858,000
Pays-Bas	14 238,000	14 308,000	14 378,746	14 452,000	14 531,000	14 614,382	14 701,501	14 794,000	14 894,000	14 994,000	15 102,000	15 210,000	15 320,000	15 422,000	15 517,000
Paraguay	3 385,000	3 487,000	3 592,000	3 698,000	3 805,000	3 914,000	4 023,000	4 133,000	4 243,000	4 354,000	4 464,780	4 575,000	4 686,320	4 795,000	4 905,000
Pérou	18 152,000	18 585,000	19 020,000	19 460,000	19 903,000	20 350,000	20 797,983	21 243,700	21 685,537	22 122,000	22 553,000	22 980,000	23 404,000	23 827,163	24 248,000
Portugal	9 905,000	9 937,000	9 955,000	9 962,000	9 958,000	9 945,000	9 930,000	9 921,000	9 925,000	9 946,000	9 982,000	10 028,171	10 077,000	10 124,000	10 169,044
Espagne	37 984,000	38 177,000	38 339,000	38 576,000	38 586,000	38 673,000	38 745,231	38 814,280	38 889,000	38 979,000	39 086,000	39 203,000	39 318,000	39 426,000	39 519,000
Suriname	368,000	369,000	369,000	376,000	381,013	386,000	393,000	400,575	406,890	413,000	419,000	424,000	430,000	435,290	441,000
Royaume-Uni	56 535,000	56 574,000	56 619,127	56 714,000	56 823,060	56 956,520	57 107,841	57 286,000	57 424,000	57 581,000	57 737,000	57 894,000	58 051,000	58 211,000	58 372,000
Etats-Unis	217 641,000	219 927,734	224 245,736	228 603,821	233 010,495	237 464,361	241 953,000	246 488,000	251 071,000	255 700,000	260 378,136	265 109,000	269 894,000	274 734,000	279 633,000
Uruguay	2 953,000	2 972,000	2 991,000	3 010,000	3 029,000	3 048,000	3 068,000	3 088,110	3 109,000	3 131,440	3 153,857	3 177,000	3 200,000	3 223,000	3 246,000
Venezuela	15 932,973	16 370,463	16 813,481	17 269,000	17 740,108	18 222,000	18 711,000	19 201,000	19 685,177	20 162,000	20 635,233	21 103,000	21 569,680	22 034,909	22 499,248
Belgique et Luxembourg	10 205,589	10 200,000	10 200,550	10 206,000	10 220,000	10 241,000	10 268,733	10 299,000	10 330,000	10 361,755	10 394,000	10 428,000	10 458,529	10 486,873	10 511,000
République fédérale d'Allemagne	77 944,000	77 784,000	77 686,000	77 684,875	77 783,000	77 974,000	78 260,000	78 637,000	79 098,000	79 646,000	80 186,000	80 718,000	81 242,000	81 757,000	82 263,000

Pays	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Argentine	35 714 000	36 134 642	36 541 000	36 930 000	37 302 000	37 657 000	38 001 000	38 340 000	38 681 000	39 023 850	39 366 000	39 714 000	40 062 470	40 412 000	40 764 000
Belgique	10 113 392	10 128 653	10 148 000	10 175 000	10 211 000	10 254 025	10 303 108	10 356 993	10 414 000	10 474 993	10 538 758	10 602 000	10 666 398	10 732 000	10 794 056
Bolivie	7 804 000	7 971 000	8 138 000	8 307 000	8 476 000	8 646 000	8 815 000	8 985 000	9 146 000	9 306 660	9 463 000	9 618 000	9 773 000	9 929 000	10 088 108
Bresil	166 869 000	169 409 000	171 936 000	174 425 000	176 877 000	179 289 000	181 633 000	183 875 000	185 986 000	187 958 000	189 798 070	191 543 000	193 246 610	194 946 470	196 655 014
Canada	29 850 000	30 113 000	30 383 823	30 667 000	30 967 000	31 281 000	31 608 000	31 943 605	32 283 413	32 627 000	32 977 000	33 327 000	33 675 000	34 016 000	34 349 000
Chili	14 840 038	15 039 162	15 231 000	15 419 820	15 604 200	15 793 991	15 959 793	16 132 000	16 301 000	16 468 677	16 633 000	16 795 000	16 955 000	17 113 000	17 269 000
Chine	1 216 215 737	1 227 184 449	1 237 466 477	1 246 932 000	1 255 562 507	1 263 470 000	1 270 833 000	1 277 905 298	1 284 863 000	1 291 766 402	1 298 579 000	1 305 271 000	1 311 826 320	1 318 193 000	1 324 565 324
Colombie	37 775 000	38 439 000	39 102 000	39 764 000	40 427 000	41 078 000	41 731 000	42 385 712	43 040 000	43 696 540	44 352 000	45 005 000	45 654 000	46 294 841	46 927 125
États-Unis	11 774 000	11 959 000	12 148 188	12 345 000	12 552 036	12 767 000	12 987 892	13 203 000	13 426 402	13 639 000	13 849 721	14 066 740	14 261 000	14 464 799	14 666 055
France	59 943 000	60 195 000	60 477 000	60 799 000	61 168 000	61 577 377	62 011 000	62 443 000	62 871 000	63 275 000	63 663 000	64 037 000	64 404 000	64 766 000	65 124 449
Allemagne	82 326 019	82 350 000	82 341 000	82 349 000	82 364 000	82 332 000	82 494 000	82 524 000	82 540 000	82 536 000	82 516 000	82 475 000	82 405 000	82 302 000	82 102 000
Autriche	729 000	730 000	731 000	733 101	735 327	738 000	740 000	743 000	746 000	748 000	750 000	751 000	753 000	754 000	756 000
Italie	56 888 300	56 851 000	56 873 000	56 986 000	57 199 000	57 498 000	57 864 000	58 263 000	58 671 000	59 082 100	59 495 000	59 891 000	60 248 000	60 550 000	60 798 000
Japon	125 091 571	125 325 617	125 531 000	125 720 310	125 893 000	126 048 000	126 184 149	126 299 414	126 392 944	126 464 789	126 517 000	126 551 705	126 575 920	126 595 000	126 607 000
Mexique	95 441 000	97 001 000	98 513 690	99 959 000	101 329 000	102 634 000	103 902 569	105 175 967	106 483 757	107 835 000	109 220 753	110 627 158	112 033 000	113 423 000	114 793 341
Pays-Bas	15 605 000	15 690 705	15 775 000	15 862 000	15 953 446	16 045 000	16 137 000	16 225 091	16 305 457	16 377 000	16 443 483	16 503 000	16 559 268	16 612 000	16 664 000
Paraguay	5 014 000	5 124 050	5 233 000	5 343 000	5 453 000	5 564 000	5 675 000	5 786 000	5 897 000	6 008 000	6 119 000	6 230 000	6 341 000	6 454 000	6 568 294
Pérou	24 667 356	25 079 000	25 478 000	25 861 000	26 228 000	26 579 252	26 916 000	27 242 000	27 568 769	27 886 000	28 166 000	28 463 338	28 765 162	29 076 000	29 399 000
Portugal	10 211 000	10 252 000	10 293 668	10 336 000	10 379 000	10 423 000	10 465 000	10 506 000	10 543 663	10 577 630	10 608 036	10 634 000	10 657 000	10 675 572	10 689 663
Espagne	39 608 000	39 734 000	39 848 000	40 288 000	40 767 010	41 364 000	42 039 800	42 732 000	43 495 000	44 017 000	44 604 000	45 146 000	45 638 000	46 076 000	46 454 000
Suriname	447 000	454 000	460 000	466 646	473 000	480 000	486 800	493 000	499 000	504 000	510 000	515 000	519 000	524 000	529 000
Royaume-Uni	58 535 000	58 706 000	58 891 000	59 096 250	59 320 000	59 564 000	59 830 000	60 119 161	60 431 000	60 768 000	61 127 000	61 503 000	61 887 000	62 271 000	62 654 000
États-Unis	276 511 000	279 879 000	283 211 000	286 419 174	289 470 000	292 389 000	295 203 000	297 964 000	300 711 000	303 446 000	306 159 000	308 857 000	311 549 000	314 242 000	316 939 000
Uruguay	3 269 000	3 290 261	3 307 290	3 319 000	3 324 810	3 325 000	3 323 000	3 321 000	3 322 529	3 327 451	3 335 000	3 345 000	3 357 000	3 368 000	3 380 000
Venezuela	22 962 000	23 424 338	23 886 213	24 348 304	24 810 000	25 273 000	25 736 993	26 199 000	26 664 000	27 128 000	27 593 427	28 057 000	28 519 913	28 979 857	29 436 891
Belgique et Luxembourg	10 532 392	10 553 653	10 578 650	10 610 000	10 650 000	10 696 025	10 749 448	10 806 993	10 871 197	10 939 993	11 014 472	11 088 000	11 158 575	11 219 000	11 269 656

Source : CNUCED.

Tableau A2.3

PIB constant (2005) en dollars des États-Unis et taux de change constant (2005), pour les pays sélectionnés, 1982-2011 (en millions)

Pays	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Argentine	112 423	117 047	119 394	111 089	119 025	122 039	119 656	111 268	109 778	121 301	133 800	142 165	150 462	146 181	154 260
Belgique	230 063	230 781	236 473	240 379	244 760	250 406	262 233	271 330	279 843	284 973	289 335	286 552	295 799	302 853	307 167
Bolivie	5 384	5 144	5 113	5 064	4 938	5 066	5 216	5 414	5 665	5 963	6 061	6 320	6 615	6 924	7 227
Brésil	494 173	479 693	505 597	545 281	586 123	606 813	606 449	625 612	598 398	604 562	601 276	630 887	667 812	696 019	710 988
Canada	571 341	586 869	620 993	650 677	666 428	694 773	729 334	748 438	749 883	734 194	740 620	757 940	794 353	816 661	829 882
Chili	35 619	34 621	36 658	37 380	39 472	42 075	45 151	49 919	51 765	55 890	62 753	67 137	70 969	78 511	84 332
Chine	251 204	278 586	320 931	364 256	396 311	442 283	492 261	512 444	531 889	580 874	663 327	756 214	855 267	948 490	1 043 336
Colombie	69 738	70 836	73 210	75 484	79 881	84 169	87 590	90 581	94 459	96 350	100 247	105 972	111 426	117 223	119 633
Équateur	19 380	18 833	19 624	20 477	21 111	19 848	21 935	21 992	22 658	23 795	24 643	25 144	26 327	26 787	27 430
France	1 330 197	1 346 584	1 366 709	1 388 715	1 420 043	1 453 959	1 521 824	1 585 554	1 627 096	1 644 007	1 668 304	1 657 170	1 694 413	1 729 102	1 747 561
Allemagne									2 216 250	2 329 462	2 373 999	2 350 209	2 408 300	2 448 687	2 468 051
Guyane	979	912	866	887	880	887	854	812	787	834	900	974	1 057	1 110	1 197
Italie	1 160 151	1 173 716	1 211 578	1 245 479	1 281 100	1 321 992	1 377 441	1 424 114	1 453 345	1 475 636	1 487 042	1 473 834	1 505 549	1 548 110	1 565 068
Japon	2 597 308	2 676 804	2 796 294	2 973 394	3 057 573	3 183 160	3 410 651	3 593 808	3 794 070	3 920 197	3 952 305	3 959 066	3 993 256	4 068 395	4 175 690
Mexique	494 745	473 492	490 535	504 134	485 210	494 214	500 369	521 376	547 801	570 930	591 648	603 188	629 821	590 980	621 435
Pays-Bas	344 129	351 253	362 007	371 347	381 697	389 068	402 457	420 246	437 826	448 505	456 157	461 893	475 570	490 389	507 094
Paraguay	4 476	4 341	4 474	4 652	4 652	4 854	5 163	5 462	5 631	5 770	5 873	6 117	6 306	6 649	6 677
Pérou	51 204	44 736	46 896	47 956	52 384	56 812	52 075	46 010	43 528	44 736	44 544	46 667	52 650	57 183	58 622
Portugal	103 455	103 276	101 335	104 179	108 494	115 417	124 061	132 051	137 268	143 264	144 825	141 866	143 234	149 369	154 835
Espagne	553 006	562 795	572 839	586 137	605 206	638 778	671 319	703 724	730 335	748 929	755 888	748 091	765 920	787 040	806 063
Suriname	1 195	1 149	1 127	1 285	1 262	1 169	1 271	1 328	1 277	1 311	1 316	1 228	1 270	1 269	1 283
Royaume-Uni	1 175 117	1 217 705	1 250 228	1 295 235	1 347 205	1 408 668	1 479 552	1 513 310	1 525 104	1 503 865	1 506 071	1 539 542	1 605 439	1 654 440	1 702 176
États-Unis	5 861 713	6 127 428	6 566 314	6 837 912	7 072 889	7 298 384	7 598 018	7 868 993	8 015 276	7 996 880	8 269 840	8 508 152	8 858 483	9 084 138	9 428 774
Uruguay	11 151	10 498	10 384	10 537	11 470	12 380	12 379	12 538	12 653	13 055	14 244	14 615	15 680	15 453	16 312
Venezuela	98 396	92 869	91 612	91 789	97 765	101 266	107 161	97 978	104 315	114 465	121 402	121 736	118 876	123 574	123 330
Belgique et Luxembourg	242 045	243 121	249 576	253 848	259 574	265 805	278 936	289 669	299 158	305 957	310 701	308 816	318 913	326 298	330 968
République fédérale d'Allemagne	1 762 937	1 790 657	1 841 206	1 884 069	1 927 164	1 954 185	2 026 632	2 105 600	2 216 250						

Pays	1987	1988	1989	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Argentine	166 772	173 193	167 330	166 009	158 690	141 402	153 898	167 794	183 196	198 705	215 900	230 492	232 451	253 746	276 253
Belgique	318 639	324 785	336 282	348 623	351 438	356 218	359 091	370 831	377 253	387 445	398 681	402 495	391 062	399 921	407 519
Bolivie	7 585	7 966	8 000	8 201	8 339	8 546	8 778	9 144	9 549	10 007	10 463	11 107	11 480	11 953	12 562
Brsil	734 985	735 245	737 113	768 855	778 951	799 656	808 825	855 027	882 043	916 946	972 801	1 023 022	1 016 427	1 092 556	1 122 416
Canada	864 952	900 393	950 200	999 927	1 017 764	1 047 528	1 067 233	1 100 531	1 133 756	1 165 763	1 191 410	1 199 615	1 166 389	1 203 888	1 232 781
Chili	89 902	92 807	92 101	96 235	99 485	101 658	105 640	112 022	118 250	123 677	129 367	134 105	131 849	138 703	147 009
Chine	1 140 367	1 229 323	1 322 743	1 433 854	1 552 864	1 694 174	1 863 592	2 051 815	2 283 670	2 573 696	2 939 161	3 221 321	3 517 682	3 883 521	4 242 242
Colombie	123 737	124 442	119 210	122 697	124 756	127 880	132 891	139 978	146 566	156 382	167 173	173 103	175 616	183 181	194 042
Équateur	28 542	29 146	27 546	28 690	30 055	31 085	32 103	34 935	36 942	38 697	39 486	42 345	42 498	43 858	47 367
France	1 785 724	1 846 050	1 906 821	1 976 992	2 013 281	2 031 982	2 050 260	2 102 433	2 140 835	2 193 778	2 244 466	2 242 676	2 181 008	2 213 286	2 250 902
Allemagne	2 510 928	2 557 678	2 605 534	2 685 202	2 725 866	2 726 143	2 715 907	2 747 443	2 766 253	2 868 605	2 962 381	2 994 469	2 840 942	2 945 783	3 034 157
Guyane	1 272	1 250	1 287	1 270	1 298	1 312	1 298	1 342	1 315	1 382	1 480	1 509	1 559	1 615	1 692
Italie	1 594 370	1 616 712	1 640 386	1 700 968	1 731 895	1 739 759	1 739 465	1 766 110	1 777 693	1 813 888	1 840 774	1 816 416	1 721 646	1 743 956	1 750 932
Japon	4 240 980	4 154 088	4 148 230	4 265 774	4 274 743	4 285 954	4 346 537	4 465 818	4 552 191	4 645 031	4 754 786	4 699 379	4 403 902	4 578 543	4 546 493
Mexique	663 518	696 896	723 077	770 735	770 482	776 429	787 224	819 261	846 094	888 896	918 794	929 983	871 545	922 307	958 618
Pays-Bas	528 790	549 537	575 279	597 951	609 467	609 932	611 979	625 666	638 470	660 141	686 023	698 399	673 699	685 081	693 302
Paraguay	6 876	6 917	6 813	6 587	6 722	6 718	6 977	7 264	7 473	7 797	8 324	8 809	8 470	9 764	10 154
Pérou	62 646	62 234	62 803	64 656	64 795	68 048	70 792	74 315	79 388	85 533	93 119	102 209	103 078	112 100	119 848
Portugal	161 621	169 782	176 705	183 643	187 254	188 585	186 828	189 739	191 175	193 928	198 555	198 538	193 562	196 250	193 110
Espagne	837 247	874 657	916 167	962 432	997 542	1 024 517	1 056 240	1 090 746	1 130 169	1 175 586	1 217 605	1 228 075	1 182 359	1 180 660	1 188 924
Suriname	1 357	1 388	1 368	1 397	1 456	1 496	1 590	1 717	1 784	1 865	1 966	2 066	2 130	2 224	2 324
Royaume-Uni	1 760 446	1 828 050	1 894 857	1 979 323	2 041 685	2 095 943	2 169 817	2 233 943	2 280 537	2 339 994	2 421 102	2 394 400	2 289 685	2 330 011	2 346 321
États-Unis	9 854 301	10 288 729	10 788 490	11 240 366	11 363 121	11 569 360	11 865 081	12 275 689	12 650 457	12 982 463	13 227 413	13 177 807	12 714 137	13 094 543	13 314 514
Uruguay	17 117	17 890	17 543	17 205	16 543	15 264	15 387	16 157	17 362	18 113	19 442	21 113	21 658	23 492	24 831
Venezuela	131 186	131 572	123 717	128 278	132 632	120 887	111 512	131 903	145 513	159 878	173 873	181 180	175 224	172 850	180 069
Belgique et Luxembourg	343 854	351 636	365 393	380 193	383 802	389 911	393 305	406 550	414 912	426 976	440 837	444 968	431 285	441 221	449 480
République fédérale d'Allemagne															

Source : CNUCED.

ANNEXE III – EXEMPLES DE RÉSULTATS OBTENUS À PARTIR DU MODÈLE GRAVITATIONNEL

Tableau A.3.1

Exemples de résultats obtenus à partir de l'utilisation du modèle gravitationnel de commerce international

Auteur	Distance	PIB (exportateur)	PIB (importateur)	Population (exportateur)	Population (importateur)	État insulaire	État enclavé	Langue commune	Frontière commune	Mercosur	ALÉ	Méthode d'estimation
Bergstrand et Baier (2007)	-1,03	0,95	0,94	-	-	-	-	0,63	0,41	-	0,13	Données de panel, MCO (1976) Données de coupe, MCO
Bergstrand (1985)	-0,72	0,84	0,69	-	-	-	-	-	0,74	-	-	Données de panel, estimateur Hausman-Taylor
Carrère (2006)	-0,98	1,08	1,14	-	-0,67	-	-0,13	-	1,09	Mercosur(intra) -0,90 Mercosur(import) -1,09 Mercosur(exports) -0,18	-	Données de coupe, MCO
Carrère (2006)	-1,04	0,80	1,00	-	-0,08	-	-0,12	1,48	0,85	Mercosur(intra) -0,52 Mercosur(import) 0,01 Mercosur(exports) 0,14	-	Données de coupe, MCO (moyenne) Données de coupe agrégées, MCO
Cheng et Wall (2003)	-1,01	0,74	0,56	0,05	0,18	-	-	-	-0,17	0,365	-	Données de coupe, MCO
Feenstra, Markusen et Rose (2001)	-1,10	1,12	0,72	-	-	-	-	30,69	0,00	-	1,73	Données de panel, MCO
Produits différenciés	-1,15	0,91	0,74	-	-	-	-	0,55	-0,01	-	1,38	Données de panel, MCO (1990)
Produits homogènes	-0,89	0,54	0,81	-	-	-	-	0,61	0,26	-	1,06	Données de coupe, MCO (1999)
Marquez-Ramos (2007)	-0,98	0,15	0,14	0,71	0,53	-0,40	-1,08	0,67	0,44	2,52	-	Données de coupe, MCO
Martinez-Zarzoso et al. (2009)	-1,09	1,11	0,87	-0,36	-0,02	-0,13	-	1,12	-0,08	-	-	Données de panel, MCO
Robertson et Esteveadorral (2009)	-1,05	0,94	0,80	-	-	0,04	-0,66	0,18	0,73	-	-	Données de panel, MCO (moyenne)
Sologea et Winters (1999)	-1,01	1,29	1,08	0,25	0,13	0,09	-	-	-	Mercosur commerce intra-bloc 2,55 Mercosur importations totales -1,31 Mercosur exportations totales 0,08	-	Données de coupe, MCO (moyenne)
Stack (2009)	-0,83	0,76	0,80	-	-	-	-	0,18	0,48	-	-	Données de panel, OLS

Note : Les résultats présentés ici sont des exemples tirés de chaque article en référence; la plupart des articles contenant des variations du modèle présenté et donc des résultats différents pour les mêmes variables.

BIBLIOGRAPHIE

- Acuña, Carlos H., William C. Smith et Leandro Wolfson. (1994). « Política y 'economía militar' en el Cono Sur: Democracia, producción de armamentos y carrera armamentista en la Argentina, Brasil y Chile », *Desarrollo Económico* 34 (135), pp. 343-378.
- Aitken, Norman D. (1973). « The Effect of EEC and EFTA on European Trade: A Temporal Cross-Section Analysis », *American Economic Review* 63, pp. 881-892.
- Almeida, Paulo Roberto De. (2000). *Le MERCOSUD : Un Marché commun pour l'Amérique du Sud*. Paris : L'Harmattan.
- Almeida, Paulo Roberto de. (2005). « Políticas de integração regional no governo Lula », *Revista do Programa de Mestrado em Direito do UniCEUB* 2 (1), pp. 20-54.
- Almeida, Paulo Roberto De et Yves Chaloult. (1999). « Avanços da regionalização nas Américas: cronologia analítica », *Revista Brasileira de Política Internacional* 42 (2), pp. 145-160.
- Alvarez, Mariano. (2011). « Los 20 años del MERCOSUR: una integración a dos velocidades », *Serie Comercio Internacional* 108, Santiago de Chile, CEPAL.
- Anderson, James E. (1979). « A Theoretical Foundation for the Gravity Equation », *The American Economic Review* 69 (1), pp. 106-116.
- Anderson, James E. et Eric van Wincoop. (2003). « Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle », *The American Economic Review* 93 (1), pp. 170-192.
- Bach, Daniel. (2009). « Régionalismes, régionalisation et globalisation », dans Mamoudou Gazibo et Céline Thiriot (dir.), *L'Afrique en Science Politique*. Paris : Karthala. En ligne : <http://www.ascleiden.nl/Pdf/txtbachfr.pdf> (Consulté le 25 février 2013).
- Baer, Werner. (Printemps 1972). « Import Substitution and Industrialization in Latin America: Experiences and Interpretations », *Latin American Research Review* 7 (1), pp. 95-122.
- Baier, Scott L. et Jeffrey H. Bergstrand. (2006). « Bonus Vetus OLS: A Simple OLS Approach for Addressing the "Border Puzzle" and Other Gravity-Equation Issues », *Working Paper*. En ligne : http://www.nd.edu/~jbergstr/Working_Papers/BVOLSMarch2006.pdf (Consulté le 25 février 2013).
- Baier, Scott L. et Jeffrey H. Bergstrand. (2007). « Do free trade agreements actually increase members' international trade ? », *Journal of International Economics* 71 (1), pp. 72-95.

- Balassa, Bela. (1961). *The Theory of Economic Integration*. Homewood Il. : Richard D. Irwin.
- Balassa, Bela. (1965). « Trade Librealization and 'Revealed' Comparative Advantage », *Manchester School of Economic and Social Studies* 33 (2), pp. 99-123.
- Baldwin, Richard. (1997). « The Causes of Regionalism », *World Economy* 20 (7), pp. 865-888.
- Baldwin, Richard E. (2006). « Multilateralising Regionalism: Spaghetti Bowls as Building Blocs on the Path to Global Free Trade », *World Economy* 29 (11), pp. 1451-1518.
- Baldwin, Richard. (2008). « The Spoke Trap : Hub-and-Spoke Bilateralism in East Asia », dans Barry Eichengreen, Charles Wyplosz et Yung Chul Park (dir.), *China, Asia and the New World Economy*. New York : Oxford University Press, pp. 51-86.
- Baldwin, Richard et Daria Taglioni. (2006). « Gravity for dummies and dummies for gravity equations ». Cambridge : National Bureau of Economic Research, *Working Paper* 12516.
- Baltagi, Badi H., Peter Egger et Michael Pfaffermayr. (2003). « A generalized design for bilateral trade flow models », *Economics Letters* 80, pp. 391-397.
- Bandeira, Luis Alberto Moniz. (Mai 2006). « Brazil as a Regional Power and Its Relations with the United States », *Latin American Perspectives* 33 (3), pp. 12-27.
- Banque Mondiale. (2005). *Global Economic Prospects – Trade, Regionalism, and Development*. Washington : Banque internationale pour la reconstruction et le développement / Banque mondiale.
- Barthe, Marie-Annick. (2006). *Économie de l'Union Européenne – 3^e édition*. Paris : Economica.
- Baruj, Gustavo, Bernardo Kosacoff et Fernando Porta. (2006). *Políticas nacionales y la profundización del Mercosur. El impacto de las políticas de competitividad*. Santiago de Chile : CEPAL.
- Batra, A. (2004). « India's Global Trade Potential: The Gravity Model Approach », *ICRIER Working Paper* 151.
- Baumann, Renato et Carlos Mussi. (2006). *Mercosul: Então e Agora*. Brasilia : CEPAL.
- BBC. (2012). « Regions and territories: Falkland Islands », *BBC News*, 12 juin. En ligne : http://news.bbc.co.uk/2/hi/americas/country_profiles/4087743.stm (Consulté le 6 février 2013).
- Bergstrand, Jeffrey H. (1985). « The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence », *The Review of Economics and Statistics* 67 (3), pp. 474-481.
- Bergstrand, Jeffrey H. (1989). « The Generalized Gravity Equation, Monopolistic Competition, and the Factor-Proportions Theory in International Trade », *The Review of Economics and Statistics* 71 (1), pp. 143-153.

- Bergstrand, Jeffrey H. (1990). « The Heckscher-Ohlin-Samuelson Model, the Linder Hypothesis and the Determinants of Bilateral Intra-Industry Trade », *The Economic Journal* 100 (403), pp. 1216-1229.
- Bernal-Meza, Raúl. (2008). « Argentina y Brasil en la Política Internacional: regionalismo y Mercosur (estrategias, cooperación y factores de tensión) », *Rev. Bras. Polít. Intl.* 52 (2), pp. 154-178.
- Bhagwati, Jagdish, Pravin Krishna et Arvind Panagariya (dir.). (1999). *Trading Blocs; Alternative Approaches to Analysing Preferential Trade Agreements*. Cambridge Ma. et Londres : MIT Press.
- Bizzozero, Lincoln. (2011). « América Latina a inicios de la segunda década del siglo XXI: entre el regionalismo estratégico y la regionalización fragmentada », *Revista Brasileira de Política Internacional* 54 (1), pp.29-43.
- Botelho, João Carlos Amoroso. (2008). « La creación y la evolución de Unasur », *Revista Debates* 2 (2), pp. 299-324.
- Bouzas, Robert. (2004). « La dinámica institucional y normativa: un balance », dans Bernardo Kosacoff (dir.), *Evaluación del desempeño y aportes para un rediseño del Mercosur : Una perspectiva desde los sectores productivos argentinos*. Buenos Aires : CEPAL, pp. 59-73.
- Bouzas, Roberto. (2008). « Regional Governance Institutions, Asymmetries, and Deeper Integration in Mercosur », in Blyde, Juan S., Eduardo Fernández-Arias et Paolo Giordano (dir.). (2008). *Deepening Integration in Mercosur – Dealing with Disparities*. Washington: Inter-American Bank of Development, pp. 355-379.
- Bouzas, Roberto et Pedro da Motta Veiga. (2008). « La experiencia europea en el tratamiento de las asimetrías estructurales y política: implicaciones para el Mercosur », *Red Mercosur* 12, pp. 131-185. En ligne : <http://www.redmercosur.org/download.php?len=es&id=73&nbre=Cap %204 %20- %20Libro %20Asimetr %EDas %20en %20el %20Mercosur.pdf&ti=application/pdf&tc=Publicaciones> (Consulté le 14 février 2013).
- Brunelle, Dorval et Christian Deblock (dir.). (2004). *L'ALENA : Le libre-échange en défaut*. Montréal : Fides.
- Burges, Sean W. (2004). « Without Sticks or Carrots: Brazilian Leadership in South America during the Cardoso Era, 1992-2003 », *Bulletin of Latin American Research* 25 (1), pp. 23-42.
- Caballero Santos, Sergio (2011), « Brasil y la región: una potencia emergente y la integración regional sudamericana », *Rev. Bras. Polít. Intl.* 54 (2), pp. 158-172.
- Câmara Notícias. (2013). « Países do Parlasul esperam regularizar eleição directa em 2013 », *Câmara Notícias*, 7 février. En ligne : <http://www2.camara.leg.br/camaranoticias/noticias/RELACOES-EXTERIORES/435293-PAISES-DO-PARLASUL-ESPERAM-REGULARIZAR-ELEICAO-DIRETA-EM-2013.html> (Consulté le 12 février 2013).
- Carranza, Mario E. (2003). « Can Mercosur Survive ? Domestic and International Constraints on Mercosur », *Latin American Politics and Society* 45 (2), pp. 67-103.

- Carranza, Mario E. (2004). « Mercosur and the endgame of the FTAA negotiations: challenges and prospects after the Argentine crisis », *Third World Quarterly* 25 (2), pp. 319-337.
- Carrère, Céline. (2006). « Revisiting the effects of regional trade agreements on trade flows with proper specification of the gravity model », *European Economic Review* 50 (2), pp. 223-247.
- Celli, Umberto, Marcus Salles, Diana Tussie et Juliana Peixoto. (2010). *Mercosur in South-South Agreements: in the middle of two models of regionalism*. UNCTAD Virtual Institute, USP – FLACSO Joint Research Project.
- Cervo, Amado Luiz. (2003). « Política exterior e relações internacionais do Brasil: enfoque paradigmático », *Revista Brasileira de Política Internacional* 46 (2), pp. 5-25.
- Chang, Ha-Joon. (Déc. 2003). « Kicking Away the Ladder: The « Real » History of Free Trade », *Foreign Policy in Focus*.
- Cheng, I-Hui et Howard J. Wall. (2003). *Controlling for Heterogeneity in Gravity Models of Trade and Integration*. St. Louis : Federal Reserve Bank of St. Louis, Working Paper Series.
- Christensen, Steen Fryba. (2007). « South American Regional Integration: Two Moments in Mercosur's Integration Trajectory », *CCIS Research Series*, Working Paper 5.
- Couto, Leandro Freita. (2007). « O horizonte regional do Brasil e a construção da América do Sul », *Revista Brasileira de Política Internacional* 50 (1), pp. 159-176.
- Dabène, Olivier. (2004). « La reactivación del Mercosur: Ouro Preto II o el tiempo de las reformas políticas », *Oasis* 10, pp. 119-128.
- Da Fonseca, Manuel A. R. (Oct. 1998). « Brazil's Real Plan », *Journal of Latin American Studies* 30 (3), pp. 619-639.
- Deardorff, Alan V. (1998). « Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a Neoclassical World ? », dans Jeffrey A. Frankel (dir.), *The Regionalization of the World Economy*. Chicago et Londres : The University of Chicago Press.
- Deblock, Christian. (2002). « Les accords commerciaux régionaux, le nouveau régionalisme et l'OMC », *Cahiers de recherche – CEIM* 02-06.
- Deblock, Christian. (2005). « Régionalisme économique et mondialisation : que nous apprennent les théories ? », *Cahier de recherche* 05-07, CEIM.
- Deblock, Christian. (2006a). « Régionalisme économique et mondialisation : Que nous apprennent les théories ? », dans Pierre Berthaud et Gérard Kébadjian (dir.), *La question politique en économie internationale*. Paris : La Découverte, pp. 248-260.
- Deblock, Christian. (2006b). « Régionalisme, arrangements institutionnels hybrides et gouvernance économique à la carte », *Cahier de recherche – CEIM*, 06-01.
- Deblock, Christian. (2008). « Le bilatéralisme commercial des États-Unis », *Cahier de recherche – CEIM* 08-07.

- Deblock, Christian et Michèle Rioux. (2010). « NAFTA - A Model Running Out of Breath ? », *CESifo Forum* 11 (4), hiver 2010, pp. 9-16.
- De la Reza, German A. (2001). « Entre l'utopie et la 'connaissance des moyens' : Les premiers essais d'intégration latino-américaine », in Alain Musset et Victor M. Soria (dir.), *ALENA-MERCOSUR : Enjeux et limites de l'intégration américaine*. Paris : Institut des hautes études de l'Amérique latine, 27-49.
- Desse, René-Paul et Hector Dupuy. (2008). *Le Mercosur : vers la « grande Amérique latine » ?* Paris : Ellipses.
- Devlin, Robert et Antoni Estevadeordal. (Mai 2001). « What's New in the New Regionalism in the Americas », *Working Paper* 6, INTAL – ITD – STA.
- Di Filippo, Armando. (Août 2009). « Estructuralismo latinoamericano y teoría económica », *Revista CEPAL* 98, pp. 181-202.
- Duhamel, Anne et Sylvain Turcotte. (2001). « Le MERCOSUR : structures institutionnelles et stratégies économiques », *Note de recherche* 3 (9), Groupe de recherche en économie et sécurité, Chaire Raoul-Dandurand en études stratégiques et diplomatiques.
- Durán Lima, José E. (2008). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: generalidades metodológicas e indicadores básicos*. Santiago de Chile : CEPAL.
- Durán Lima, José E. et Mariano Alvarez. (2008). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial*. Santiago de Chile : CEPAL.
- Durán Lima, José E. et Raúl Maldonado. (2005). *América Latina y el Caribe: la integración regional en la hora de las definiciones*. Santiago de Chile : CEPAL.
- Échinard, Yann et Laetitia Guilhot. (2007). « Le 'nouveau régionalisme' : De quoi parlons-nous ? », *Annuaire français de relations internationales* 3. Bruxelles : Bruyant, pp. 775-792.
- Egger, Peter. (2002). « An Econometric View on the Estimation of Gravity Models and the Calculation of Trade Potentials », *World Economy* 25, pp. 297-312.
- Egger, Peter. (2004). « Estimating Regional Trading Bloc Effect with Panel Data », *Review of World Economics* 140 (1), pp. 151-166.
- Eichengreen, Barry et Jeffrey Frankel. (1995). « Economic Regionalism: Evidence From Two XXth Century Episodes », *North American Journal of Economics and Finance* 6 (2), pp. 89-106.
- Eichengreen, Barry et Douglas A. Irwin. (1998). « The Role of History in Bilateral Trade Flows », dans Jeffrey A. Frankel (dir.), *The Regionalization of the World Economy*. Chicago et Londres : The University of Chicago Press.
- Estevadeordal, Antoni, Caroline Freund et Emanuel Ornelas. (2008). « Does Regionalism Affect Trade Liberalization Toward Nonmembers ? », *Quarterly Journal of Economics* 123, pp. 1531-1575.

- Feenstra, Robert C., James R. Markusen et Andrew K. Rose. (2001). « Using the Gravity Equation to Differentiate among Alternative Theories of Trade », *The Canadian Journal of Economics* 34 (2), pp. 430-447.
- Ferguson, Niall. (2003). « Hegemony or Empire ? », *Foreign Affairs* (Septembre/Octobre).
- Ferrer, Aldo. (2007). « El éxito del Mercosur posible », *Revista de Economía Política* 27 (1), pp. 147-156.
- Figuière, Catherine et Laetitia Guilhot. (2006). « Caractériser les processus régionaux : les apports d'une approche en termes de coordination », *Mondes en développement* 135 (3), pp. 79-100.
- Filipini, C. Et V. Molini. (2003). « The determinants of East Asian trade flows: a gravity equation approach », *Journal of Asian Economics* 14 (5), pp. 695-711.
- Fontanel, Jacques. (2007). « Introduction; L'essor des organisations économiques internationales : régionalisation vs globalisation », *Annuaire français de relations internationales* 3. Bruxelles : Bruyant, 764-774.
- Frankel, Jeffrey A. (1997). *Regional Trading Blocs in the World Trading System*. Washington DC : Institute of International Economics.
- Frankel, Jeffrey A. (1998). « Introduction », in Jeffrey A. Frankel (dir.), *The Regionalization of the World Economy*. Chicago et Londres : The University of Chicago Press.
- Frankel, Jeffrey A. et David Romer. (1999). « Does Trade Cause Growth ? », *The American Economic Review* 89 (3), pp. 379-399.
- Frankel, Jeffrey, A. et Andrew K. Rose. (2000). « Estimating the Effect of Currency Unions on Trade and Output », National Bureau of Economic Research, *Working Paper* 7857.
- Frankel, Jeffrey A., Ernesto Stein et Shang-Jin Wei. (1998). « Continental Trading Blocs: Are They Natural or Supernatural ? », dans Jeffrey A. Frankel (dir.), *The Regionalization of the World Economy*. Chicago et Londres : The University of Chicago Press.
- Gagné, Gilbert et Laurent Viau. (2010). « Le Québec après 20 ans de libre-échange avec les États-Unis », dans Guy Lachapelle (dir.), *Le destin américain du Québec: américanité, américanisation et anti-américanisme*. Québec : Les Presses de l'Université Laval, pp. 157-182.
- Galvão, Thiago Gehre. (2009). « América do Sul: construção pela reinvenção (2000-2008) », *Revista Brasileira de Política Internacional* 52 (2), pp. 63-80.
- Genna, Gaspare M. Et Taeko Hiroi. (2007). « Brazilian Regional Power and the Development of Mercosul », *Latin American Perspectives* 34 (5), pp. 43-57.
- Ginesta, Jacques. (1999). *El Mercosur y su contexto regional e internacional*. Porto Alegre : Editoria da Universidade Federal do Rio Grande do Sul.
- Golob, Stephanie R. (Avril 2003). « Beyond the Policy Frontier: Canada, Mexico, and the Ideological Origins of NAFTA », *World Politics* 55 (3), pp. 361-398.

- Gomez Mera, Laura. (2005). « Explaining Mercosur's Survival: Strategic Sources of Argentine-Brazilian Convergence », *Journal of Latin American Studies* 37, pp. 109-140.
- Greenaway, David et Chris Milner. (2002). « Regionalism and Gravity », *Scottish Journal of Political Economy* 49 (5), pp. 574-585.
- Grubel, Herbert G. Et Peter J. Lloyd. (1975). *Intra-industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*. Londres : Macmillan.
- Guimarães, Samuel Pinheiro. (2006). *Desafios brasileiros na era dos gigantes*. Rio de Janeiro : Contraponto.
- Guira, Jorge. (2003). *Mercosur : Trade and Investment Amid Financial Crisis*. Londres : Kluwer Law International.
- Haas, Ernst B. (1958). *The Uniting of Europe: Political, Social and Economic Forces, 1950-1957*. Stanford : Stanford University Press.
- Harrigan, James. (2001). « Specialization and the Volume of Trade: Do the Data Obey the Laws ? », National Bureau of Economic Research, *Working Paper* 8675.
- Haveman, Jon et David Hummels. (2004). « Alternative hypotheses and the volume of trade: the gravity equation and the extent of specialization », *Canadian Journal of Economics* 37 (1), pp. 199-218.
- Head, Keith. (2003). *Gravity for Beginners*. En ligne : [http://www.econ.ubc.ca/nmalhotra/490/Articles/KHead %20on %20gravity.pdf](http://www.econ.ubc.ca/nmalhotra/490/Articles/KHead%20on%20gravity.pdf) (consulté le 25 février 2011).
- Helliwell, John F. (1999). « Language and trade », dans Albert Breton (dir.), *Exploring the economics of language*. Toronto : Department of Economics, University of Toronto.
- Helpman, Elhanan, Marc Melitz et Yona Rubinstein. (2008). « Estimating Trade Flows: Trading Partners and Trading Volumes », *The Quarterly Journal of Economics* 123 (2), pp. 441-487.
- Hettne, Björn. (1999). « Globalization and the New Regionalism: The Second Great Transformation », dans Björn Hettne, Andras Sapir et Osvaldo Sunkel (dir.), *Globalism and the New Regionalism*. New York : St. Martin's Press.
- Hirschman, Albert O. (1968). « The Political Economy of Import-Substituting Industrialization in Latin America », *The Quarterly Journal of Economics* 82 (1), pp. 1-32.
- Hoberg, George. (2000). « Canada and North American Integration », *Canadian Public Policy* 26, Supplement: The Trends Project, pp. 35-50.
- Hoffmann, Stanley. (1963). « Discord in Community: The North Atlantic Area as a Partial International System », *International Organization* 17 (3), pp. 521-549.
- Irwin, Douglas A. (1993). « Multilateral and bilateral trade policies in the world trading system: a theoretical perspective », in Jaime de Melo et Arvind Panagariya (dir.), *New Dimensions in Regional Integration*. Cambridge : Cambridge University Press, 90-119.

- Ivus, Olena et Aaron Strong. (2007). « Modeling approaches to the analysis of trade policy: computable general equilibrium and gravity models », dans William A. Kerr et James D. Gaisford (dir.), *Handbook on International Trade Policy*. Northampton Ma. : Edgard Elgar Publishing Inc.
- Jervis, Robert. (1999). « Realism, Neoliberalism, and Cooperation: Understanding the Debate », *International Security* 24 (1), pp. 42-63.
- Kasmi, Jamel. (2010). « Le système de règlement des différends du Mercosur : le rôle du « juge mercosurien » dans le processus d'intégration régionale », dans Stéphane Leclerc (dir.), *Regards croisés sur les intégrations régionales : Europe, Amériques, Afrique*. Bruxelles : Bruylant, pp. 89-130.
- Kaltenthaler, Karl et Frank O. Mora. (2002). « Explaining Latin American Economic Integration: The Case of Mercosur », *Review of International Political Economy* 9 (1), pp. 72-97.
- Katzenstein, Peter J. (1997). « Introduction: Asian Regionalism in Comparative Perspective », dans Peter J. Katzenstein et Takashi Shiraiishi (dir.), *Network Power: Japan and Asia*. Ithaca N.Y. : Cornell University Press.
- Keohane, Robert et Stanley Hoffman (dir.). (1991). *The new European Community. Decisionmaking and institutional change*. Boulder : Westview Press.
- Kindleberger, C.P. (1973). *The World in Depdession*. Londres : Allen Lane et Penguin Press.
- Klom, Andy. (Mars 2003). « Mercosur and Brazil: A European Perspective », *International Affairs* 79 (2), pp. 351-368.
- Kosacoff, Bernardo (dir.). (2004). *Evaluación del desempeño y aportes para un rediseño del Mercosur – Una Perspectiva desde los sectores productivos argentinos*. Buenos Aires : CEPAL.
- Krasner, Stephen D. (1982). « Structural Causes and Regime Consequences: Regimes as Intervening Variables », *International Organization* 36 (2), pp. 185-205.
- Lafer, Celso. (Printemps 2000). « Brazilian International Identity and Foreign Policy: Past, Present, and Future », *Daedalus* 129 (2), pp. 207-238.
- Landry, Bernard. (1987). *Commerce sans frontière : le sens du libre-échange*. Montréal : Québec/Amérique.
- Lee, Chyungly. (1999). « Impact of the East Asian Financial Crisis on the Asia-Pacific Regional Order: A Geo-Economic Perspective », *Issues & Studies* 35 (4), pp. 109-132.
- Leamer, Edward E. et James Levinsohn. (1994). « International Trade Theory: The Evidence », National Bureau of Economic Research, *Working Paper* 4940.
- Limao, Nuno et Anthony J. Venables. (2001). « Infrastructure, Geographical Disadvantage, Transport Costs, and Trade », *The World Bank Economic Review* 15 (3), pp. 451-479.
- Lindberg, Leon N. (1963). *The Political Dynamics of European Economic Integration*. Stanford : Stanford University Press.

- Little, Robert. (2005). « International Regimes », dans John Baylis et Steve Smith, *The Globalization of World Politics: An introduction to international relations – Third Edition*. Oxford : Oxford University Press, pp. 369-386.
- Mace, Gordon. (2004). « Quelles institutions pour l'ALÉNA ? », dans D. Brunelle et C. Deblock (dir.), *L'ALÉNA : Le libre-échange en défaut*. Montréal : FIDES, pp. 133-155.
- Machinea, José Luis et Guillermo Rozenwurcel. (2005). *Macroeconomic coordination in Latin America : does it have a future ?* Santiago de Chile : CEPAL.
- Malamud, Andrés. (2005). « Presidential Diplomacy and the Institutional Underpinnings of Mercosur: An Empirical Examination », *Latin American Research Review* 40 (1), pp. 138-164.
- Malamud, Andrés. (2008). « The internal agenda of Mercosur: interdependence, leadership and institutionalization », in Gace Jaramillo (dir.), *Los nuevos enfoques de la integración: más allá del regionalismo*. Quito : FLACSO, pp.115-135.
- Malamud, Andrés. (2010). « La diplomacia presidencial y los pilares institucionales del Mercosur: un examen empírico », *Relaciones Internacionales* 15 (Octobre), pp.113-138.
- Mansfield, Edward D. et Helen V. Milner. (1999). « The New Wave of Regionalism », *International Organization* 53 (3), pp. 589-627.
- Manzetti, Luigi. (1993-1994). « The Political Economy of Mercosur », *Journal of Interamerican Studies and World Affairs* 35 (4), Hiver, pp. 101-141.
- Márquez-Ramos, Laura. (2007). *New determinants of bilateral trade: an empirical analysis for developed and developing countries*. Jaume I Uniersitat, Thèse dirigée par Inmaculada Martínez Zarzoso et Celestino Suárez Burguet.
- Martinez-Zarzoso, Inmaculada, Felicitas D. Nowak-Lehmann et Nicholas Horsewood. (2009). « Are regional trading arrangements beneficial ? Static and dynamic panel gravity models », *North American Journal of Economics and Finance* 20, pp. 46-65.
- Massie, Justin et Marie-Ève Desrosiers. (2007). « Le néolibéralisme et la synthèse « néo-néo » », dans Alex Macleod et Dan O'Meara (dir.), *Théories des relations internationales : Contestations et résistances*. Montréal : Athéna, pp. 111-132.
- Mayer, Thierry et Soledad Zignago. (2006). *Notes on CEPII's distances measures*. En ligne : http://www.cepii.fr/distance/noticedist_en.pdf (Consulté le 28 novembre 2012).
- McCallum, John. (1995). « National Borders Matter: Canada-U.S. Regional Trade Patterns », *American Economic Review* 85 (3), pp. 615-623.
- MCEDT. (1988). *L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis : Analyse dans une perspective québécoise*. Québec : Ministère du Commerce extérieur et du Développement économique.
- Mearsheimer, John J. (1994-1995). « The False Promise of International Institutions », *International Security* 19 (3), Hiver, pp. 5-49.
- Mecham, Michael. (2003). « Mercosur: a failing development project ? », *International Affairs* 79 (2), 369-387.

- Medeiros, Marcelo de A. (2000). *La genèse du Mercosud – Dynamisme interne, influence de l'Union Européenne et insertion internationale*. Paris : L'Harmattan.
- Medeiros, Marcelo de Almeida, Maria Eduarda Paiva et Marion Lamenha. (2012). « Legitimidade, representação e tomada de decisão: o Parlamento Europeu e o Parlasul em perspectiva comparada », *Revista Brasileira de Política Internacional* 55 (1), pp.154-173.
- Mercosur. (1991a). *Tratado para a constituição de um mercado comum entre a República Argentina, a República Federativa do Brasil, a República do Paraguai e a República Oriental do Uruguai* (Traité d'Asunción). Montevideo : Mercosur.
- Mercosur. (1991b). *Protocolo de Brasilia para la solución de controversias*. Montevideo : Mercosur.
- Mercosur. (1994). *Protocolo adicional al tratado de Asunción sobre la estructura institucional del Mercosur – Protocolo de Ouro Preto*. Montevideo : Mercosur.
- Mercosur. (1998). *Protocolo de Ushuaia sobre compromiso democrático en el Mercosur, La República de Bolivia y la República de Chile*. Montevideo : Mercosur. En ligne : http://www.mercosur.int/msweb/Normas/Tratado%20Protocolos/1998_PROTOCOLO%20DE%20USHUAIA-Compromiso%20democr%C3%A1tico_port.pdf (Consulté le 6 février 2013).
- Mercosur. (2000). *Declaración presidencial sobre convergencia macroeconómica* (Déclaration de Florianópolis). Montevideo : Mercosur.
- Mercosur. (2002). *Protocolo de Olivos para la solución de controversias en el Mercosur*. Montevideo : Mercosur.
- Mercosur. (2004). *Un foco para el proceso de integración regional. Primer informe semestral de la Secretaría del Mercosur*. Montevideo : Mercosur.
- Mercosur. (2005). *Protocolo constitutivo del Parlamento del Mercosur*. Montevideo : Mercosur. En ligne : http://www.mercosur.int/innovaportal/file/1104/1/2005_protocoloparlamentomcs_es.pdf (Consulté le 12 février 2013).
- Mercosur. (2011). *Protocolo de Montevideo sobre compromiso com a democracia no Mercosul (Ushuaia II)*. Montevideo : Mercosur. En ligne : http://www.mercosur.int/innovaportal/file/2486/1/ushuaia_ii.pdf (Consulté le 6 février 2013).
- Mitrany, David. (1943). *A Working Peace System*. Londres : Royal Institute of International Affairs.
- Moravcsik, Andrew. (1999). *The choice for Europe, Social purpose and state power from Messina to Maastrich*. Londres : UCL Press.
- Motta Veiga, Pedro da. (2004). *Mercosur's Institutionalization Agenda: The Challenges of a Project in Crisis*. Washington : IDB.

- Motta Veiga, Pedro da et Sandra P. Ríos. (2007). « O regionalismo pós-liberal, na América do Sul: origens, iniciativas e dilemas », *Serie Comercio internacional* 82. Santiago de Chile : CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración.
- Nesadurai, Helen E.S. (2003). « Attempting developmental regionalism through AFTA: the domestic sources of regional governance », *Third World Quarterly* 24 (2), pp. 235-253.
- Neufeld, Mark A. (1995). « Reflexivity and International Relations theory », dans Mark A. Neufeld (dir.), *The restructuring of International Relations theory*. Cambridge : Cambridge University Press, pp.39-69.
- Nicolas, Françoise. (2007). « Le régionalisme commercial en 2006 : Quelle réalité, quels dangers ? », *Annuaire français de relations internationales* 3. Bruxelles : Bruyant, pp. 793-807.
- Nye, Joseph S. (1968). « Comparative Regional Integration: Concept and Measurement », *International Organization* 22 (4), pp. 855-880.
- O'Brien, Robert. (1995). « North American Integration and International Relations Theory », *Canadian Journal of Political Science* 28 (4), pp. 693-724.
- Ocampo, José Antonio. (2012). « The Development Implications of External Integration in Latin America », *Working Paper* 2012/48, UNU-WIDER.
- Oguledo, Victor Iwuagwu et Craig R. Macphee. (1994). « Gravity models: a reformulation and an application to discriminatory trade arrangements », *Applied Economics* 26, pp. 107-120.
- Oman, C. (1996). « The Policy Challenges of Globalization and Regionalisation », OECD Development Centre, *Policy Briefs* 11.
- OMC. (2007). *Rapport sur le commerce mondial 2007*. Genève : Organisation mondiale du commerce.
- OMC. (2011). *International Trade Statistics 2011*. Genève : Organisation mondiale du commerce. En ligne : http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2011_e/its2011_e.pdf (Consulté le 30 octobre 2012).
- OMC. (2013). « Pascal Lamy : « la nouvelle cartographie du commerce international » », OMC, 27 février. En ligne : http://www.wto.org/french/news_f/sppl_f/sppl267_f.htm (Consulté le 28 février 2013).
- O'Neill, Jim. (2001). « Building Better Global Economic BRICs » *Global Economics* 66, Goldman Sachs. En ligne : <http://www.goldmansachs.com/our-thinking/topics/brics/brics-reports-pdfs/build-better-brics.pdf> (Consulté le 15 novembre 2012).
- Pakko, M. R. et H. J. Wall. (2001). « Reconsidering the Trade-Creating Effect of a Currency Union », *Federal Reserve Bank of St. Louis Review* 83, pp. 37-46.
- Pasquariello Mariano, Karina. (2011). « A eleição parlamentar no Mercosul », *Revista Brasileira de Política Internacional* 54 (2), pp. 138-157.

- Peña, Félix. (2009). « La integración del espacio sudamericano : ¿La Unasur y el Mercosur pueden complementarse ? », *Nueva sociedad* 219, pp. 46-58.
- Pena, Celina et Ricardo Rozemberg. (2005). *Una aproximación al desarrollo institucional del Mercosur: sus fortalezas y debilidades*. Washington : IDB.
- Pereira, Lia Vall. (2006). « Uruguai: Mercosul e o Acordo de Livre-Comércio com os EUA », *Conjuntura Econômica* (Octubre), pp. 40-43.
- Phillips, Nicola. (2001). « Regionalist governance in the new political economy of development: 'relaunching' the Mercosur », *Third World Quarterly* 22 (4), Août, pp. 565-583.
- Phillips, Nicola. (2003). « The rise and fall of open regionalism ? Comparative reflections on regional governance in the Southern Cone of Latin America », *Third World Quarterly* 24 (2), pp. 217-234.
- Posada, Edgar V. (2006). *Développements régionaux d'espaces sous-nationaux, transfrontaliers et transnationaux: une option pour l'Amérique latine*. Bogota : Pontificia Universidad Javeriana.
- Pöyhönen, P. (1963). « A Tentative Model for the Volume of Trade between Countries », *Weltwirtschaftliches Archiv* 90 (1), pp. 93-100.
- Prebisch, Raúl. (1963). *Towards a Dynamic Development Policy for Latin America*. New York : Nations Unies.
- Ram, Yenteshwar et Biman Prasad. (2007). *Assessing Fiji's Global Trade Potential using the Gravity Model Approach*. En ligne : http://www.gdn-oceania.org/Portals/83/Downloads/Biman_Yenteshwar_Final_Paper.pdf (Consulté le 25 février 2013).
- Rauch, James E. (1999). « Network versus markets in international trade », *Journal of International Economics* 48, pp. 7-35.
- Redick, John R. (1981). « The Tlalecolco Regime and Nonproliferation in Latin America », *International Organization* 35 (1), Hiver, pp. 103-134.
- Robertson, Raymond et Antoni Estevadeordal. (2009). « Gravity, Bilateral Agreements, and Trade Diversion in the Americas », *Cuadernos de Economía* 46, pp. 3-31.
- Rose, Andrew K. (2000). « One money, one market: the effect of currency unions on trade », *Economic Policy* 30, pp. 7-46.
- Sanahuja, José Antonio. (2012). « Post-liberal Regionalism in South America: The Case of UNASUR », *EUI Working Paper RSCAS 2012/05*.
- Sanso, Marcos, Rogelio Cuairan et Fernando Sanz. (1993). « Bilateral Trade Flows, The Gravity Equation, and Functional Form », *The Review of Economics and Statistics* 75 (2), pp. 266-275.
- Santos, Luís Cláudio Villafañe G. (2005). « A América do Sul no discurso diplomático brasileiro », *Revista Brasileira de Política Internacional* 48 (2), pp. 185-204.

- Santos-Silva, J. M. C. Et Silvana Teneyro. (2006). « The Log of Gravity », *The Review of Economics and Statistics* 88 (4), pp. 641-658.
- Sgard, Jérôme. (1998). « Inflation, stabilisation et prix relatifs en Argentine et au Brésil. L'expérience des années quatre-vingt-dix », *Revue économique* 49 (1), pp. 239-256.
- Soloaga, Isidro et Alan L. Winters. (1999). « How Has Regionalism in the 1990s Affected Trade ? », The World Bank, *Policy Research Working Paper* 2156.
- Souto Maior, Luiz A.P. (2003). « Desafios de uma política externa assertiva », *Revista Brasileira de Política Internacional* 46 (1), pp. 12-34.
- Stack, Marie M. (2009). « Regional Integration and Trade: Controlling for Varying Degrees of Heterogeneity in the Gravity Model », *The World Economy* 32 (5), pp. 772-789.
- Stone, Frank. (1988). « Relationship to the GATT », in John Crispo (dir.), *Free Trade the Real Story*. Toronto: Gage Educational Publishing Company.
- Stuhldreher, Amalia (2012), « Construcción participativa del *regionalismo estratégico*: ¿hacia una agenda medioambiental externa del Mercosur ? », *Revista Brasileira de Política Internacional*, 55 (1), pp. 194-210.
- Suárez Salazar, Luis. (2006). *Madre América : Un siglo de violencia y dolor (1898-1998) – Segunda Edición*. La Havane : Editorial de Ciencias Sociales.
- Tang, Linghui. (2006). « What accounts for the growth of trade in differentiated goods: Economic causes of technological imperatives ? », *Economics Letters* 91, pp. 204-209.
- Telesur. (2012). « Venezuela ingresa formalmente como miembro pleno al Mercosur », 31 juillet 2012. En ligne : <http://www.telesurtv.net/articulos/2012/07/31/venezuela-ingreso-como-miembro-pleno-al-mercosur-3948.html> (Consulté le 8 février 2013).
- Tenier, Jacques. (2010). « Panorama comparatif des dynamiques d'intégration », dans Catherine Flaesch-Kouglin et Joël Lebullenger (dir.), *Regards croisés sur les intégrations régionales : Europe, Amériques, Afrique*. Bruxelles : Bruylant.
- Tinbergen, Jan. (1962). *Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy*. New York : The Twentieth Century Fund.
- Thursby, Jerry G. et Marie C Thursby. (1987). « Bilateral Trade Flows, the Linder Hypothesis, and Exchange Risk », *The Review of Economics and Statistics* 69 (3), pp. 488-495.
- Torrent, R. (2000). « Mercosul: três idéias sobre sua institucionalização », *Revista Brasileiro de Comércio Exterior* 65(13), Octobre-Décembre.
- Treisman, Daniel. (2004). « Stabilization Tactics in Latin America: Menem, Cardoso, and the Politics of Low Inflation », *Comparative Politics* 36 (4), Juillet, pp. 399-419.
- Trezise, Philip H. (1988). « At Last, Free Trade with Canada ? », *The Brookings Review* 6 (1), pp. 16-23.
- Tussie, Diana. (2009). « Latin America: contrasting motivations for regional projects », *Review of International Studies* 35, pp. 169-188.

- Väyrynen, Raimo. (2003). « Regionalism: Old and New », *International Studies Review* 5 (1), pp. 25-51.
- Vigevani, Tullo, Gustavo de Mauro Favaron, Haraldo Ramanzini Júnior et Rodrigo Alves Correia. (2008). « O papel da integração regional para o Brasil: universalismo, soberania e percepção das elites », *Revista Brasileira de Política Internacional* 51 (1), pp. 5-27.
- Wallerstein, Immanuel. (2006). *Apprendre le monde – Introduction à l'analyse des systèmes-monde*. Paris : La découverte.
- Westerlund, Joakim et Fredrik Wilhelmsson. (2006). *Estimating the gravity model without gravity using panel data*. En ligne : http://folk.uio.no/rnymoen/Estimating_%20the_%20gravity_%20model.pdf (Consulté le 25 février 2013).
- Williamson, J. (1996). *The Washington Consensus Revisited*. Washington, D.C. : Development Thinking and Practice Conference.
- Wise, Carol. (Mars 2009). « The North American Free Trade Agreement », *New Political Economy* 14 (1), pp. 133-148.