

LA LIBÉRALISATION DES ÉCHANGES DANS LES AMÉRIQUES

Rédaction :
Anthony Chapman
Division de l'économie
Septembre 1997

TABLE DES MATIÈRES

RÉSUMÉ

INTRODUCTION

LES RÉFORMES ÉCONOMIQUES EN AMÉRIQUE LATINE

L'INTÉGRATION ÉCONOMIQUE RÉGIONALE : UN PHÉNOMÈNE MONDIAL

LES ENTENTES COMMERCIALES SOUS-RÉGIONALES DANS L'HÉMISPHERE OCCIDENTAL

A. Les origines des ententes commerciales sous-régionales

B. Les tendances vers l'intégration économique sous-régionale

C. Les types d'intégration économique

D. Les unions douanières

1. Le Mercosur

2. Le Groupe andin

3. Le Marché commun centraméricain

4. La Communauté et le Marché commun des Caraïbes (Caricom)

E. Les accords de libre-échange

1. L'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA)

2. L'Accord de libre-échange entre le Canada et le Chili
3. Autres accords de libre-échange conclus
4. Accords de libre-échange éventuels

F. Accords préférentiels

1. Initiative du bassin des Caraïbes (IBC)
2. Caribcan
3. *Andean Trade Preference Act (ATPA)*
4. Caricom-Venezuela
5. Caricom-Colombie

G. Accords sectoriels

1. Association latino-américaine d'intégration

LES PROGRÈS VERS LES NÉGOCIATIONS EN VUE DE LA CRÉATION D'UNE ZLÉA

A. Le Sommet des Amériques

B. La première réunion des ministres du Commerce (Denver)

C. La deuxième réunion des ministres du Commerce (Carthagène)

D. La troisième réunion des ministres du Commerce (Belo Horizonte)

E. Les prochaines étapes

CONCLUSION

LA LIBÉRALISATION DES ÉCHANGES DANS LES AMÉRIQUES

RÉSUMÉ

Du 9 au 11 décembre 1994, s'est tenu le Sommet des Amériques de Miami, qui réunissait 34 leaders représentant tous les pays de l'Amérique du Nord, de l'Amérique latine et des Caraïbes (ALC), sauf Cuba. Les participants à cette rencontre ont convenu de mener à terme au plus tard en 2005 les négociations sur la création d'une Zone de libre-échange des Amériques (ZLÉA). Si ces négociations réussissent, elles donneront naissance au plus important bloc commercial du monde, puisqu'il comptera 750 millions de personnes et aura une économie globale de près de 10 billions de dollars US. Depuis la tenue du Sommet des Amériques de 1994, les responsables commerciaux de tout l'hémisphère s'attachent à préparer les négociations officielles, dont le lancement doit avoir lieu en mars 1998, lors du deuxième Sommet des

Amériques, à Santiago, au Chili.

Dans la première partie du document, nous décrivons brièvement la vague de réformes économiques qui déferle sur l'ALC depuis dix ans. Ce sont là des changements importants, puisqu'ils remettent ces pays sur les rails d'un développement véritable et leur donnent de meilleurs moyens d'accepter le genre d'obligations commerciales que leur imposera vraisemblablement un accord de libre-échange à l'échelle de l'hémisphère. Depuis quelque temps déjà, les regroupements commerciaux régionaux se multiplient. Dans la deuxième partie du document, nous illustrons cette tendance mondiale en montrant que la proportion des échanges infrarégionaux est en accroissement. Nous expliquons également que deux régions - l'ALC et l'Asie - sont en train de devenir des marchés plus importants pour les exportations des autres régions.

La troisième partie du document porte sur l'intégration économique de l'hémisphère occidental. L'actualisation des ententes commerciales existantes et la conclusion de nouveaux accords entraînent le rapprochement économique des pays de l'hémisphère et la mise en place d'un réseau de règles commerciales de plus en plus complexes. Dans la quatrième partie du document, nous exposons sommairement les préparatifs en vue de la négociation d'une entente de libre-échange à l'échelle de l'hémisphère, c'est-à-dire la Zone de libre-échange des Amériques (ZLÉA). Jusqu'à maintenant, les ministres du Commerce de l'hémisphère occidental ont tenu trois rencontres, tandis que douze groupes de travail s'affairent à recueillir et à compiler des renseignements sur l'état actuel des relations commerciales.

Dans la dernière partie du document, nous présentons une évaluation des processus d'intégration économique en cours. À moins que le Président des États-Unis n'obtienne le feu vert pour procéder à des négociations rapides*, il n'y a guère de chances que les négociations sur la ZLÉA avancent beaucoup. Que le processus soit une réussite ou non, il est probable que l'intégration économique de l'hémisphère progressera au fur et à mesure que s'approfondiront et que se multiplieront les ententes commerciales infrarégionales. Néanmoins, un accord unique à l'échelle des Amériques et la création d'une ZLÉA offriraient un contexte commercial plus simple et plus transparent que l'enchevêtrement de règles auquel aboutira la mise en place de plusieurs ententes de libre-échange à l'intérieur de la région.

LA LIBÉRALISATION DES ÉCHANGES DANS LES AMÉRIQUES**

INTRODUCTION

Du 9 au 11 décembre 1994, s'est tenu le Sommet des Amériques de Miami, qui réunissait 34 leaders représentant tous les pays de l'Amérique du Nord, de l'Amérique

latine et des Caraïbes (ALC), sauf Cuba. Les participants à cette rencontre ont convenu de mener à terme au plus tard en 2005 les négociations sur la création *Zone de libre-échange des Amériques* (ZLEA). Si ces négociations réussissent, elles donneront naissance au plus important bloc commercial du monde, puisqu'il comptera 750 millions de personnes et aura une économie globale de près de 10 billions de dollars US. Depuis la tenue du Sommet des Amériques en 1994, les responsables commerciaux de tout l'hémisphère s'attachent à préparer les négociations officielles, dont le lancement doit avoir lieu en mars 1998, lors du deuxième Sommet des Amériques, à Santiago, au Chili.

La proposition de libéraliser les échanges de l'Alaska jusqu'en Argentine a été faite en 1990 par l'ancien président des États-Unis George Bush, dans le cadre de l'*Initiative Entreprise des Amériques*. Le libre-échange avec les États-Unis offrait aux exportateurs latino-américains un meilleur accès au gigantesque marché américain. Il permettait aussi de consolider des réformes économiques, en assurant les investisseurs étrangers que les nouvelles politiques axées sur les marchés ne seraient pas renversées. Le vif désir du Mexique de signer l'*Accord de libre-échange nord-américain* (ALENA) s'expliquait en partie par la volonté de ce pays d'améliorer sa capacité d'attirer des investissements étrangers.

La décision des dirigeants latino-américains de libéraliser les échanges avec les États-Unis constituait un revirement spectaculaire. En effet, à peine dix ans plus tôt, le resserrement des liens économiques avec les États-Unis aurait été impossible, à cause des vieilles craintes d'une domination américaine encore vives en Amérique latine. L'acceptation, par l'Amérique latine, de l'idée du libre-échange avec les États-Unis s'inscrit dans la réorientation générale de ces pays vers des politiques axées sur le commerce et une diminution graduelle du rôle de l'État dans l'affectation des ressources.

LES RÉFORMES ÉCONOMIQUES EN AMÉRIQUE LATINE

Une vague de changements déferle sur l'Amérique latine depuis vingt ans. Il y a deux décennies, presque tous les pays de l'Amérique du Sud et de l'Amérique centrale étaient des dictatures. De nos jours, tous sauf Cuba sont des démocraties plus ou moins avancées. La transformation économique de l'Amérique latine a été elle aussi remarquable. Au cours des années 80, durant la « décennie perdue » de l'Amérique latine, la production économique régionale par habitant a diminué en moyenne de 1,3 p. 100 par année et de 12 p. 100 au total pour la décennie(1). Les taux d'inflation sont grimpés en flèche dans les années 80, lorsque les banques centrales latino-américaines se sont servies de la planche à billets pour financer les énormes déficits gouvernementaux. L'inflation a été une grande source d'instabilité et d'incertitude dans presque toute la région, atteignant plus de 3 000 p. 100 en Argentine en 1989 et plus de 8 000 p. 100 par année en Bolivie en 1985.

La piètre croissance économique de l'Amérique latine dans les années 80 s'explique par deux grands facteurs : 1) la hausse phénoménale de la dette étrangère de l'Amérique latine, conjuguée aux frais élevés de service de la dette lorsque les taux d'intérêt ont monté et 2) la réduction de la capacité de la plupart des pays latino-américains d'assurer le service de la dette internationale, vu que les termes de l'échange - le prix des exportations par rapport à celui des importations - de la région ont diminué

de 21 p. 100 entre 1980 et 1989(2).

La situation économique de l'Amérique latine s'est aggravée dans les années 80, lorsque les particuliers et les entreprises ont investi leurs actifs hors de la région, dans des dépôts bancaires, des titres et des biens immobiliers étrangers. Selon la Banque mondiale, la fuite des capitaux de l'Amérique latine entre 1976 et 1984 a été à peu près égale aux nouveaux prêts étrangers. L'exode des capitaux, conjugué aux faibles taux d'épargne intérieure et au financement étranger de plus en plus limité, a provoqué une baisse de l'investissement dans la région.

La crise de la dette internationale a été précipitée en 1982 lorsque le gouvernement du Mexique a informé les créanciers du pays qu'il n'était plus en mesure d'assurer le service de la dette. D'autres pays latino-américains, dont le Brésil, le plus grand débiteur des pays en développement, ont suivi cet exemple. Entre 1980 et 1991, 18 pays de l'ALC ont négocié des accords de restructuration de la dette avec leurs créanciers. La crise de la dette a été un point tournant pour les pays de l'Amérique latine. Elle a révélé la rigidité et l'inefficacité des économies latino-américaines, en particulier par rapport aux tigres asiatiques - la Corée du Sud, Taïwan, Singapour et Hong Kong - qui ont surmonté la crise de la dette relativement facilement et s'en sont tirés avec seulement une brève pause de la croissance économique.

Conseillés par le Fonds monétaire international et la Banque mondiale, les pays de l'Amérique latine ont restructuré leurs économies. La conjoncture macroéconomique a été stabilisée par une importante réduction des déficits du secteur public et la maîtrise de l'inflation. Dans toute l'Amérique latine, les entreprises d'État ont été privatisées à tour de bras. Les banques, les transporteurs aériens, les sociétés de télécommunications, les services publics et d'autres sociétés d'État ont été mis aux enchères et ont rapporté plus de 68 milliards de dollars US aux trésors publics de l'Amérique latine et des Caraïbes entre 1988 et 1995.

L'Amérique latine a également libéralisé ses échanges internationaux. Auparavant, la plupart des gouvernements latino-américains poursuivaient des politiques économiques axées sur le repli sur soi et de fortes barrières tarifaires. Depuis le milieu des années 80, les échanges avec l'Amérique latine ont été libéralisés unilatéralement, à l'échelle multinationale au sein des groupes commerciaux de la région, et multilatéralement sous les auspices du GATT/OMC (tableau 1). Tous les pays de l'ALC, sauf Panama et les Bahamas, font désormais partie de l'OMC(3).

TABLEAU 1
RESTRICTIONS COMMERCIALES
DANS CERTAINS PAYS LATINO-AMÉRICAINS

Portée des

Pays	Tarifs douaniers moyens		Barrières non tarifaires	
	1985	1991-1992	1985-1987	1991-1992

Argentine	28,0	15,0	31,9	8,0
Bolivie	20,0	8,0	25,0	0,0
Brésil	80,0	21,1	35,3	10,0
Chili	36,0	11,0	10,1	0,0
Colombie	83,0	6,7	73,2	1,0
Costa Rica	92,0	16,0	0,8	0,0
Équateur	50,0	18,0	59,3	-
Guatemala	50,0	19,0	7,4	6,0
Mexique	34,0	4,0	12,7	20,0
Paraguay	71,7	16,0	9,9	0,0
Pérou	64,0	15,0	53,4	0,0
Uruguay	32,0	12,0	14,1	0,0
Venezuela	30,0	17,0	44,1	5,0
Source : FMI, <i>Structural Policies in Developing Countries</i> , 1994				

Les réformes économiques entreprises par les pays de l'ALC ont rendu la région beaucoup plus attrayante pour les investisseurs étrangers. Au début des années 90, l'investissement privé étranger, y compris les capitaux qui avaient fui la région durant l'exode des capitaux, a commencé à affluer dans la région. Les entrées nettes de capitaux privés dans l'ALC ont presque quintuplé, passant de 12,5 milliards de dollars US en 1990 à 59,8 milliards de dollars US en 1993.

En décembre 1994, une crise de la balance des paiements a éclaté au Mexique, après que les investisseurs, préoccupés par la capacité du gouvernement du Mexique de rembourser ses obligations libellées en dollars et appelées *tesobonos*, ont vendu de grandes quantités de ces titres. Le peso mexicain a commencé à fondre et il a semblé que le Mexique ne serait plus en mesure de rembourser sa dette. La situation a incité les États-Unis, le Canada et d'autres pays à proposer un plan de sauvetage financier de 50 milliards de dollars US. Cherchant à rééquilibrer sa balance des paiements, le gouvernement du Mexique a imposé des mesures d'austérité budgétaire, qui ont fait reculer de 6,2 p. 100 le PIB réel du pays en 1995. La crise du peso mexicain a ébranlé la confiance des investisseurs, non seulement au Mexique, mais aussi dans presque toute l'Amérique latine. Les entrées nettes de capitaux privés dans l'ALC ont reculé à 53,6 milliards de dollars US en 1994 et à 54,3 milliards de dollars US en 1995.

Depuis la fin de 1995, l'économie mexicaine s'est stabilisée et elle a progressé de 5,1 p. 100 en 1996. Le Mexique a donc été en mesure de rembourser plus tôt que prévu les sommes prêtées dans le cadre du programme de sauvetage financier international. Il

semblerait que le Mexique, et l'ALC en général, commence à retrouver la faveur des investisseurs privés. Les données préliminaires révèlent en effet que le Mexique a attiré en 1995 plus d'investissements privés qu'avant la crise du peso. Dans l'ensemble, la région a attiré 74,3 milliards de dollars US de capitaux nets privés en 1996, ce qui représente une hausse de 37 p. 100 par rapport à 1995.

L'INTÉGRATION ÉCONOMIQUE RÉGIONALE : UN PHÉNOMÈNE MONDIAL

Au cours des dernières décennies, les échanges commerciaux ont eu tendance à s'articuler autour de pôles de croissance régionaux en Europe, en Amérique du Nord et en Asie de l'Est. Cette tendance a été accentuée par la prolifération et l'approfondissement d'ententes commerciales régionales dans le monde. Certains économistes croient que ces ententes ont des répercussions économiques négatives. Selon eux, elles pourraient détourner les échanges de sources à faible coût à l'extérieur du bloc commercial vers des sources à coût plus élevé au sein du bloc. Telle était l'une des conclusions d'une étude récente de la Banque mondiale sur le bloc commercial sud-américain, le Mercosur(4). Ces ententes pourraient aussi avoir des conséquences économiques négatives si elles détournent l'attention de la libéralisation des échanges multilatéraux, qui, de l'avis de la plupart des économistes, constitue la politique commerciale optimale.

En revanche, s'il est impossible de parvenir au libre-échange multilatéral à court ou à moyen terme, le libre-échange régional pourrait constituer la meilleure solution de rechange. Le libre-échange régional pourrait permettre des gains économiques importants. Il pourrait accroître l'efficacité économique des pays membres en leur permettant de réaliser des économies d'échelle, en intensifiant la concurrence et en accroissant l'investissement étranger et les transferts de technologie étrangère. La hausse du revenu qui en résulterait au sein du bloc commercial pourrait accroître les importations, ce qui serait avantageux pour les pays membres du bloc et leurs partenaires commerciaux.

Négocier des ententes commerciales régionales pourrait aussi faire avancer les négociations multilatérales. L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, puis l'Accord de libre-échange nord-américain ont probablement contribué à faire progresser certains aspects des négociations de l'Uruguay Round. De plus, les ententes commerciales régionales peuvent exercer des pressions sur les pays qui hésitent à libéraliser leur commerce sur une base multilatérale. Les États-Unis se sont servis de l'APEC (qui visait la création d'une zone de libre-échange et de libre circulation de l'investissement dans la région de l'Asie-Pacifique) pour pousser l'Union européenne (UE) à mener à terme les négociations de l'Uruguay Round.

Dans le présent document, nous n'avons pas l'ambition d'évaluer les retombées économiques des diverses ententes commerciales régionales et sous-régionales, mais nous pouvons tirer certaines conclusions au sujet de l'orientation du commerce. Le tableau 2 répartit le globe en quatre grandes régions commerciales : 1) les pays de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA); 2) L'Union européenne (UE-15); 3) l'Asie de l'Est; et 4) l'Amérique latine et les Caraïbes (ALC).

TABLEAU 2
EXPORTATIONS INFRARÉGIONALES ET INTERRÉGIONALES
EN POURCENTAGE DE L'ENSEMBLE DES EXPORTATIONS
(en pourcentage)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
ALÉNA						
Infrarégional	41,4	40,6	43,6	45,8	48,0	46,2
Vers l'UE-15	21,5	21,2	19,3	17,2	16,1	16,2
Vers l'Asie de l'Est	23,8	23,7	22,7	22,6	22,8	24,3
Vers l'ALC	5,3	5,9	6,1	6,4	6,4	6,8
UE-15*						
Infrarégional	66,0	66,8	66,8	61,7	61,6	61,6
Vers l'Amérique du Nord	8,2	7,6	7,8	8,6	8,9	8,1
Vers l'Asie de l'Est	6,4	6,5	6,7	8,1	8,7	9,2
Vers l'ALC	1,5	1,6	1,7	2,1	2,2	2,4
Asie de l'Est**						
Infrarégional	42,8	45,1	46,0	47,5	50,1	51,9
Vers l'Amérique du Nord	28,2	26,1	25,8	26,1	25,6	23,5
Vers l'UE-15	17,5	17,5	16,8	15,2	14,3	14,5
Vers l'ALC	1,8	2,0	2,4	2,3	2,4	2,4
ALC***						
Infrarégional	18,1	20,5	22,4	24,9	25,9	25,9
Vers l'Amérique du Nord	32,8	31,1	29,8	31,6	29,6	28,2
Vers l'UE-15	26,6	26,2	26,5	23,0	23,8	23,8
Vers l'Asie de l'Est	11,0	12,0	11,3	11,6	11,6	13,5

* UE-15 comprend les 15 membres actuels de l'Union européenne.

****Asie de l'Est** comprend : Australie, Brunéi Darussalam, Cambodge, Chine, Corée du Sud, Hong Kong, Indonésie, Japon, Laos, Macao, Malaisie, Myanmar, Nouvelle-Zélande, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Philippines, Singapour, Taïwan, Thaïlande, Vietnam.

*****ALC** (Amérique latine et Caraïbes) : exclut le Mexique mais inclut Cuba.

Source : Calculs fondés sur *Direction of Trade Statistics Yearbook 1996* (FMI).

Les observations suivantes sont pertinentes au sujet du tableau 2 :

- À l'exception de l'UE, le commerce infrarégional augmente dans toutes les grandes régions du monde. L'UE n'en demeure pas moins le bloc commercial le plus intégré au monde.
- Le commerce infrarégional dans l'ALC s'est accru ces dernières années, mais il reste environ la moitié moins intégré que celui de l'ALÉNA ou de l'Asie de l'Est.
- L'Asie de l'Est et l'ALC sont devenus des marchés relativement plus importants pour les exportations interrégionales en provenance des pays de l'ALÉNA et de l'UE que l'une pour l'autre. Pour les exportations des pays de l'ALÉNA cependant, le marché de l'Asie de l'Est est presque quatre fois plus important que celui de l'ALC.
- L'importance relative de l'UE et des pays de l'ALÉNA comme marché pour les exportations interrégionales a diminué.
- Les exportations de l'ALC sont devenues relativement moins dépendantes des marchés des pays de l'ALÉNA et de l'UE et plus dépendantes du commerce infrarégional et du marché de l'Asie de l'Est.
- Dans l'ensemble, les pays de l'ALÉNA sont le marché d'exportations le plus important pour l'ALC, mais comme nous le démontrerons plus tard, certains pays de l'ALC dépendent davantage d'autres marchés, en particulier le marché de l'UE.

LES ENTENTES COMMERCIALES SOUS-RÉGIONALES DANS L'HÉMISPHERE OCCIDENTAL

A. Les origines des ententes commerciales sous-régionales

Les ententes commerciales sous-régionales font partie du paysage économique de la

région depuis les années 60. Elles ont été favorisées par la Commission économique des Nations Unies pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CÉPALC) durant les années 50 et 60, afin de stimuler les industries régionales. La CÉPALC recommandait que les pays en développement libéralisent le commerce infrarégional tout en maintenant des barrières contre les importations provenant de l'extérieur de la région. Le but visé consistait à fournir aux industries régionales un accès à de vastes marchés protégés, afin de leur permettre de réaliser des économies d'échelle, avant de les exposer à la concurrence mondiale. Après avoir remporté quelques succès au départ, les plans d'intégration régionale se sont étiolés dans les années 70 et les pays de l'ALC se sont retranchés derrière de fortes barrières commerciales et des politiques interventionnistes.

Ces dernières années, les ententes commerciales régionales ont été actualisées et les nouvelles ententes ont proliféré. En effet, plus de 30 ententes ont été signées depuis 1990. En décembre 1992, le Mexique a signé l'Accord de libre-échange nord-américain, adhérant ainsi au plus gros bloc commercial de l'hémisphère occidental. Un an plus tôt, le Brésil, l'Argentine, l'Uruguay et le Paraguay avaient signé le Traité d'Asuncion établissant le Mercosur - le Marché commun du Cône sud - le plus grand bloc commercial de l'Amérique latine. Contrairement aux ententes précédentes, la nouvelle série d'ententes signées dans l'hémisphère occidental a tendance à être plus tournée vers l'extérieur. Ces ententes abaissent les barrières commerciales et encouragent l'investissement étranger.

TABLEAU 3
MEMBRES DES GRANDS GROUPES COMMERCIAUX SOUS-RÉGIONAUX

Mercosur	Groupe andin	MCCA	Caricom	ALÉNA	ALADI
Argentine	Bolivie	Costa Rica	Antigua & Barbuda	Canada	Argentine
Brésil	Colombie	Salvador	Bahamas*	Mexique	Bolivie
Paraguay	Équateur	Guatemala	Barbade	États-Unis	Brésil
Uruguay	Pérou	Honduras	Bélize		Chili
	Venezuela	Nicaragua	Dominique		Colombie
			Grenade		Équateur
			Guyana		Mexique
			Jamaïque		Paraguay
			Montserrat		Pérou

			St. Kitts & Nevis		Uruguay
			St. Vincent & Gren.		Venezuela
			Surinam		
			Trinité & Tobago		

* Les Bahamas ne sont pas membre du Marché commun, mais uniquement de la Communauté des Caraïbes.

Les Îles Vierges britanniques et les Îles Turks et Caicos sont devenues des membres associés en 1991.

B. Les tendances vers l'intégration économique sous-régionale

Le tableau 4 illustre les profils commerciaux infrarégionaux. De toute évidence, la tendance globale vers l'intensification du commerce infrarégional déjà constatée ci-dessus existe aussi dans cette région de l'hémisphère occidental.

**TABLEAU 4
PART DES EXPORTATIONS INFRARÉGIONALES
DANS LES EXPORTATIONS TOTALES
(EN POURCENTAGE)**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Groupe andin	3,8	5,5	7,3	9,4	10,1	11,8
Mercosur	8,9	11,1	14,0	18,5	19,2	18,5
MCCA	11,3	13,1	15,9	12,1	11,5	13,2
Caricom	12,3	11,1	11,2	14,0	14,0	16,0
ALENA	41,4	40,6	43,6	45,8	48,0	46,2

Sources : 1) *Direction of Trade Statistics Yearbook 1996* (FMI); 2) *Secrétariat du Caricom*.

Les observations suivantes sont à signaler.

1) Il y a eu une hausse du commerce infrarégional dans l'hémisphère occidental. Cette tendance peut être attribuée aux réformes économiques entreprises en Amérique latine et dans les Caraïbes, en particulier la libéralisation du commerce engagée aux niveaux unilatéral, multilatéral et sous-régional.

2) Entre les blocs commerciaux infrarégionaux, l'ampleur et la tendance de l'intégration infrarégionale varient.

- La part du commerce infrarégional dans les pays de l'ALÉNA (46,2 p. 100) est beaucoup plus grande que dans les autres groupes commerciaux de la région et elle ne cesse de grandir.
- Si le Groupe andin et le Mercosur deviennent plus intégrés, ils dépendent encore beaucoup des marchés extérieurs à la région.
- L'ampleur de l'intégration au sein du Caricom s'est accrue légèrement ces dernières années tandis qu'aucune tendance notable ne se dégage dans le MCCA.

3) Comme nous le démontrons dans la prochaine section, il existe de grandes différences, au sein des blocs commerciaux sous-régionaux, en ce qui concerne l'importance du commerce infrarégional pour chaque pays.

C. Les types d'intégration économique

Les ententes d'intégration économique peuvent être classés en fonction de la mesure dans laquelle les pays membres acceptent d'harmoniser leurs politiques. On trouvera ci-dessous une liste des grandes catégories d'intégration économique.

- *union économique* - au sein de laquelle les pays membres intègrent toutes leurs politiques économiques
- *marché commun* - au sein duquel l'union douanière s'accompagne de l'élimination de tous les obstacles à la libre circulation de la main-d'œuvre et des capitaux entre les pays membres
- *union douanière* - où un accord de libre-échange s'accompagne de l'établissement d'un tarif extérieur commun (TEC) sur les marchandises qui ne proviennent pas des pays membres
- *accord de libre-échange* - où les pays membres éliminent graduellement presque tous les tarifs et les barrières non tarifaires entre eux, mais maintiennent leurs propres tarifs extérieurs. Les règles d'origine garantissent que les biens provenant de l'extérieur ne peuvent pas contourner un tarif élevé d'un pays en passant sur le territoire d'un membre qui applique un tarif moins élevé.
- *accords préférentiels* - qui permettent l'accès au marché d'un autre pays sans demander un accès réciproque

- *accords sectoriels* - où un accès à tarif réduit ou en franchise de douane est accordé aux pays membres pour une gamme limitée de produits

De nombreuses ententes d'intégration économique comprennent des éléments de plusieurs types d'entente. Ainsi, la région la plus intégrée au monde, l'Union européenne, est un marché commun qui voudrait devenir une union économique ayant une monnaie commune et appliquant des politiques et règles communes concernant l'ampleur du déficit et de la dette des gouvernements(5). L'Accord de libre-échange nord-américain consiste principalement à éliminer mutuellement les tarifs et les barrières non tarifaires mais contient aussi des dispositions visant à faciliter les mouvements de capitaux et à améliorer l'accès des gens d'affaires et des professionnels, encore que sur une base temporaire seulement. D'autres ententes commerciales sous-régionales décrites ci-dessous aspirent peut-être à devenir un marché commun mais en sont encore à l'étape de l'union douanière.

Les grandes ententes commerciales de l'hémisphère occidental appartiennent à deux grandes catégories : 1) union douanière ou 2) accord de libre-échange. La différence entre ces deux types d'intégration économique est importante, à cause des répercussions sur la structure économique de l'hémisphère. Une union douanière, telle que le Mercosur, prévoit une politique commerciale commune. Elle doit donc négocier en tant que bloc toute entente commerciale avec des pays de l'extérieur du bloc. De même, les pays de l'extérieur qui adhèrent à une union douanière, doivent harmoniser leur politique commerciale avec celle de l'union. Pour cette raison, appartenir à part entière à une union douanière présente moins d'intérêt pour des pays, comme le Chili, qui ont déjà signé d'autres ententes commerciales. Par contre, les accords de libre-échange permettent aux membres d'appliquer des politiques commerciales indépendantes à l'égard des autres pays. Ainsi, le Chili a pu négocier des accords de libre-échange notamment avec le Mercosur, le Canada, le Mexique et le Venezuela. Les ALÉ prolifèrent donc dans les Amériques, unissant ainsi diverses ententes commerciales existantes.

D. Les unions douanières

1. Le Mercosur

Le Traité d'Asuncion, signé par l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay en 1991, a créé le Mercado Comun del Sur (Mercosur) ou Marché commun du Cône sud (6). Il y a trois principaux éléments à cet accord : i) une période de transition de quatre ans se terminant le 31 décembre 1994 et au cours de laquelle les barrières commerciales internes ont été éliminées; ii) l'établissement d'un tarif extérieur commun le 1^{er} janvier 1995; et iii) la création d'un marché commun - autrement dit, l'élimination des obstacles internes à la libre circulation de la main-d'œuvre et des capitaux ainsi qu'au libre-échange.

Contrairement à certaines tentatives antérieures ponctuelles à l'échelle régionale, les réductions tarifaires du Mercosur sont linéaires et automatiques. En janvier 1995, les tarifs intérieurs avaient été éliminés sur 80 p. 100 de toutes les marchandises échangées, ce qui représente environ 8 000 catégories. Les barrières tarifaires restent en vigueur jusqu'au 1^{er} janvier 1999 sur les articles vulnérables, tels que les textiles,

l'acier, les automobiles et les produits pétrochimiques.

TABLEAU 5
INDICATEURS DE BASE POUR LES PAYS DU MERCOSUR (1995)

	Argentine	Brésil	Paraguay	Uruguay
Population (millions)	34,7	159,2	4,8	3,2
PNB (milliards de dollars US)	278,4	579,8	8,2	16,5
Croissance du PIB réel (1996)***	4,4 %	3,0%	1,3 %	4,9 %
PNB par habitant (dollars US)	8 030	3 640	1 690	5 170
			1,690	
Croissance moyenne du PNB par habitant (1985-1995)	1,9 %	-0,7 %	1,1 %	3,3 %
Inflation annuelle moyenne (1985-1995)*	255,4 %	873,8 %	24,9 %	70,5 %
Inflation en 1996**	0,2 %	18,2 %	9,8 %	28,3 %
Exportations (millions \$US)	18 603	46 605	1 180	2 121
Importations (millions \$US)	18 352	49 498	5 156	2 867

* hausse annuelle moyenne de l'indice de déflation du PNB; ** hausse des prix à la consommation; *** la croissance réelle du PNB du Brésil en 1996 est fondée sur une estimation du FMI.

Sources : La Banque mondiale et le FMI.

Le 1^{er} janvier 1995, l'union douanière du Mercosur a été lancée en même temps qu'entraîné en vigueur le tarif extérieur commun. En réalité, le tarif extérieur commun comprend onze niveaux de tarif variant de 0 à 20 p. 100 et s'appliquant à 85 p. 100 de toutes les marchandises. Sur les autres 15 p. 100, qui comprennent les biens d'équipement, le matériel de télécommunication et le matériel informatique, les tarifs douaniers nationaux continuent de s'appliquer. En 1995, les problèmes budgétaires de l'Argentine et les problèmes de balance des paiements du Brésil ont forcé ces deux pays à modifier temporairement le tarif extérieur, surtout sur les biens en provenance de pays ne faisant pas partie du Mercosur.

Même si le Mercosur n'est pas encore une vraie zone de libre-échange, il s'est fixé l'objectif ambitieux de devenir un marché commun. Le programme consiste, entre autres, à coordonner les politiques économiques, législatives, environnementales, structurelles et technologiques des pays membres. Les pays membres devront

harmoniser leurs normes et céder une partie de leurs pouvoirs à une bureaucratie supranationale.

TABLEAU 6
EXPORTATIONS DU MERCOSUR ET DE SES MEMBRES
VERS LES GROUPES COMMERCIAUX SOUS-RÉGIONAUX ET L'UE
(EN POURCENTAGE DE L'ENSEMBLE DES EXPORTATIONS) (1995)

	Argentine	Brésil	Paraguay	Uruguay	Mercosur
Mercosur	26,6	13,2	47,3	46,9	18,5
ALÉNA	10,1	20,9	5,2	7,4	17,3
Groupe andin	5,1	4,5	2,5	3,3	4,6
MCCA	0,1	0,5	0	0,3	0,4
Caricom	0,1	0,4	0	0	0,3
Chili	7,3	2,6	4,5	1,9	3,9
Hémisphère occidental	50,4	42,9	59,5	60,0	45,8
UE	24,1	27,7	19,5	20,9	26,4
Autres pays	25,5	29,4	21,0	19,1	27,8

Nota : La rangée supérieure indique la source des exportations; la colonne de gauche indique la destination des exportations.

Source : Calculs fondés sur *Direction of Trade Statistics Yearbook 1996* (FMI).

Le commerce au sein du Mercosur grandit rapidement. La part des exportations à l'intérieur du Mercosur en pourcentage de l'ensemble des exportations est passée de 8,9 p. 100 en 1990 (4,1 milliard de dollars US) à 18,5 p. 100 en 1995 (12,7 milliard de dollars US) (tableau 4). Comme le révèle le tableau 6, le plus gros marché à l'exportation pour le Mercosur est l'Union européenne. Ensemble, le marché interne du Mercosur (18,5 p. 100) et celui de l'Union européenne (26,4 p. 100) représentent 44,9 p. 100 de toutes les exportations du Mercosur, ce qui correspond à peu près à la valeur du marché de l'hémisphère occidental pour les exportations du Mercosur (45,8 p. 100). Ces chiffres expliquent le désir du Mercosur de conclure un accord de libre-échange avec l'UE(7).

Il est aussi intéressant de souligner que, même si l'ensemble du commerce infrarégional augmente au sein du Mercosur, le Brésil continue de dépendre fortement des marchés extérieurs, en particulier l'UE et l'ALÉNA. Le plus grand pays de l'Amérique latine a donc beaucoup à gagner en libéralisant son commerce avec d'autres régions que l'Amérique latine. Par contre, le Paraguay et l'Uruguay, qui dépendent fortement du marché interne du Mercosur pourraient se soucier davantage

de défendre leur accès préférentiel à ce marché.

2. Le Groupe andin

En 1969, la Bolivie, le Chili, la Colombie, l'Équateur et le Pérou ont signé l'Accord de Carthagène qui créait le Pacte andin ou Groupe andin. En 1973, le Venezuela s'est joint à ce Groupe, tandis que le Chili s'en est retiré en 1976 afin de poursuivre la libéralisation de son commerce avec d'autres pays. Une grande raison de la formation du Groupe était l'insatisfaction à l'égard de l'ALALÉ, qui, de l'avis des pays andins, avait surtout profité aux plus gros membres (le Brésil, le Mexique et l'Argentine).

Le Groupe andin n'a pas vraiment réussi à accroître la part du commerce infrarégional, et ce, pour plusieurs raisons, notamment la petite taille de son marché interne; l'insuffisance des réseaux de transport infrarégionaux; le grand nombre de produits exemptés de la réduction des tarifs; les retards dans l'application du tarif extérieur commun; et l'incapacité de mettre en œuvre la stratégie industrielle régionale.

TABLEAU 7
INDICATEURS DE BASE POUR LES PAYS DU GROUPE ANDIN (1995)

	Bolivie	Colombie	Équateur	Pérou	Venezuela
Population (millions)	7,4	36,8	11,5	23,8	21,7
PNB (milliards \$US)	5,9	70,3	16,0	55,0	65,4
Croissance du PIB réel (1996)	***5,0 %	2,4 %	2,9 %	2,8 %	-1,6 %
PNB/par habitant (\$US)	800	1 910	1 390	2 310	3 020
Croissance moyenne du PNB par habitant (1985-1995)	1,7 %	2,8 %	0,8 %	-1,6 %	0,5 %
Inflation annuelle moyenne (1985-1995)*	18,5 %	25,2 %	45,5 %	398,5 %	37,6 %
Inflation en 1996**	10,4 %	20,2 %	24,4 %	11,6 %	99,9 %
Exportations (millions \$US)	1 181	9 859	4 358	5 513	19 261
Importations (millions \$US)	1 424	13 859	4 193	7 537	11 059

* taux de croissance annuelle moyenne de l'indice de déflation du PNB; ** hausse annuelle moyenne des prix à la consommation; ***les données relatives à la Bolivie pour 1996 sont des estimations du FMI.

Sources : La Banque mondiale et le FMI.

Le protocole de modification établi à Quito en 1987 a libéralisé les politiques

d'investissement, éloigné le Groupe andin du modèle de développement économique axé sur la substitution des importations et insisté moins sur les politiques industrielles communes envisagées dans l'Accord de Carthagène(8). En 1989, les chefs d'État des pays du Groupe andin ont assumé la direction du processus, annonçant des plans en vue de l'établissement d'une zone de libre-échange avant 1995, suivie d'un marché commun avant 1997.

En décembre 1991, le Groupe andin des ministres a signé l'Acte de Barcelone qui établissait une zone de libre-échange interne et un régime de tarif extérieur commun prévoyant quatre différents niveaux (5, 10, 15 et 20 p. 100). La Bolivie maintiendrait ses tarifs extérieurs de 5 et de 10 p. 100. Des changements ont aussi été apportés afin de mettre fin à la discrimination à l'égard de l'investissement étranger et de protéger la propriété intellectuelle. Le 1^{er} février 1995, la Colombie, le Venezuela et l'Équateur ont mis en œuvre le tarif extérieur commun de pair avec un régime de fourchettes de prix pour les importations agricoles.

En avril 1997, le Pérou a annoncé son intention de se retirer du Groupe andin. La décision découle d'un désaccord sur la rapidité avec laquelle le Pérou devrait éliminer ses tarifs afin de les rendre conformes aux paramètres de la franchise de droits des autres pays du groupe. En juin 1997, le Pérou a changé d'avis et décidé de rester dans le Groupe andin, après qu'on lui a permis de maintenir ses tarifs sur les importations agricoles vulnérables jusqu'en 2006.

TABLEAU 8
EXPORTATIONS DU GROUPE ANDIN ET DE SES MEMBRES VERS LES
GROUPE
COMMERCIAUX SOUS-RÉGIONAUX ET L'UE
(EN POURCENTAGE DE L'ENSEMBLE DES EXPORTATIONS) (1995)

	Bolivie	Colombie	Équateur	Pérou	Venezuela	G. andin
Groupe andin	18,1	19,7	8,2	7,4	9,5	11,8
ALÉNA	24,0	36,7	44,5	21,6	52,7	42,8
Mercosur	13,2	1,8	3,5	4,2	4,3	3,8
MCCA	0	1,8	0,8	0,4	2,4	1,7
Caricom	0,7	0,7	0	0	5,9	3,0
Chili	2,1	1,4	4,5	2,8	1,1	1,8
Hémisphère occidentale	58,8	65,4	65,5	36,9	85,2	70,8
UE	25,8	25,5	19,3	30,1	9,5	17,8
Autres pays	15,4	9,1	15,2	33,0	5,3	11,4

Nota : La rangée supérieure indique la source des exportations; la colonne de gauche indique la destination des exportations.

Source : Calculs fondés sur *Direction of Trade Statistics Yearbook 1996* (FMI).

Comme l'indique le tableau 8, les exportations du Groupe andin ont tendance à compter fortement sur les marchés de l'hémisphère occidental et surtout sur celui des États-Unis. Le commerce infrarégional au sein du Groupe andin a augmenté ces dernières années, mais il reste encore inférieur à celui des autres grands blocs commerciaux de l'hémisphère (tableau 4). Le Mercosur ne représente pas un marché important pour les exportations du Groupe andin (à l'exception des exportations boliviennes) comparativement aux marchés de l'ALÉNA ou de l'UE. Un accord de libre-échange avec les pays de l'ALÉNA devrait donc intéresser davantage les pays du Groupe andin qu'une autre forme de libre-échange sud-américain. Le Groupe andin est néanmoins en train de négocier un accord de libre-échange avec le Mercosur. La Bolivie ne participe pas à cet effort puisqu'elle a déjà conclu un accord de libre-échange avec le Mercosur.

3. Le Marché commun centraméricain

Les cinq pays de l'Amérique centrale ont commencé leur intégration économique dans les années 50 par la conclusion de diverses ententes commerciales bilatérales. En 1960, le Guatemala, le Salvador, le Honduras et le Nicaragua ont créé le Marché commun centraméricain (MCCA) par le Traité général d'intégration économique de l'Amérique centrale, qui prévoyait le libre-échange immédiat pour 95 p. 100 de toutes les marchandises. Le Costa Rica s'est joint au MCCA en 1963.

TABLEAU 9
INDICATEURS DE BASE DES PAYS DU MCCA (1995)

	Costa Rica	Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
Population (millions)	3,4	5,6	10,6	5,9	4,4
PNB (milliards \$US)	8,9	9,1	14,3	3,6	1,659
Croissance du PIB réel (1996)	-0,8 %	***2 %	3,0 %	3,0 %	5,8 %
PNB par habitant (US\$)	2 610	1 610	1 340	600	380
Croissance moyenne du PNB par habitant (1985-1995)	2,9 %	2,9 %	0,3 %	0,2 %	-5,8 %
Inflation annuelle moyenne (1985-1995)*	18,5 %	14,7 %	18,6 %	14,2 %	963,7 %
Inflation en 1996**	17,5 %	9,8 %	11,1 %	23,8 %	11,6 %
Exportations (millions \$US)	3 628	1 658	3 064	2 046	490

Importations (millions \$US)	3 656	3 042	3 884	2 541	1 044
------------------------------	-------	-------	-------	-------	-------

* hausse annuelle moyenne de l'indice de déflation du PNB; ** hausse des prix à la consommation; *** la croissance du PIB du Salvador pour 1996 est une estimation du FMI.

Sources : La Banque mondiale et le FMI.

L'administration des accords du MCCA incombe principalement au Secrétariat permanent de l'intégration économique (SIECA) et à la Banque centroaméricaine d'intégration économique (BCIE). Le SIECA supervise la mise en œuvre des accords du MCCA, effectue les études pertinentes et organise les réunions entre les États membres. La BCIE favorise l'intégration et le développement économique en finançant des projets de développement privés et publics.

Après une hausse du commerce centro-américain au début, la part du commerce infrarégional a décliné dans les années 70 et 80, à cause des difficultés économiques, telles que des taux de change surévalués et le tassement du prix des matières premières. Les troubles politiques et les conflits entre les pays membres ont aussi contrecarré les plans d'intégration régionale.

Ces dernières années, le MCCA a repris vie. En juillet 1990, le Honduras a été réintégré au MCCA et a formé le triangle du Nord avec le Salvador et le Guatemala. En 1993, le Nicaragua s'est uni à ces trois pays pour créer le Groupe des Quatre, qui a convenu d'établir une union douanière avec des tarifs extérieurs communs de 5, 10, 15 et 20 p. 100. En octobre 1993, ces quatre pays signaient le Protocole du Guatemala dont l'objectif principal consiste à créer une union économique. La même année, le Panama, qui n'avait jamais fait partie du MCCA, a convenu lui aussi d'adhérer au pacte.

TABLEAU 10
EXPORTATIONS DU MCCA ET DE SES MEMBRES VERS LES
GROUPES COMMERCIAUX SOUS-RÉGIONAUX ET L'UE
(EN POURCENTAGE DE L'ENSEMBLE DES EXPORTATIONS) (1995)

	Costa Rica	Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	MCCA
MCCA	9,0	25,3	19,0	2,4	12,9	13,2
ALÉNA	53,8	48,6	52,3	70,4	50,0	55,5
Mercosur	0,3	0	0,1	0	0	0,1
Groupe andin	0,7	0,9	2,7	0,1	0,2	1,2

Caricom	0,4	0,1	0,3	0,4	0	0,3
Chili	0,4	0	0,8	0	0	0,3
Hémisphère occidental	67,7	76,8	77,3	74,0	64,7	72,8
UE	25,2	20,6	12,8	17,2	26,7	19,6
Autres pays	7,1	2,6	9,9	8,8	8,6	7,6

Nota : La rangée supérieure indique la source des exportations; la colonne de gauche indique la destination des exportations.

Source : Calculs fondés sur *Direction of Trade Statistics Yearbook 1996* (FMI).

Comme le révèle le tableau 10, les exportations des pays du MCCA comptent fortement sur le marché nord-américain, surtout les États-Unis. Les principaux produits d'exportation de ces pays vers les États-Unis sont les textiles et les vêtements. C'est ce qui explique le vif désir des pays de l'Amérique centrale d'obtenir accès au marché américain pour ces produits comme l'a fait le Mexique en signant l'ALÉNA. De toute évidence, le libre-échange régional sans la participation des États-Unis présenterait un intérêt limité pour les pays de l'Amérique centrale.

4. La Communauté et le Marché commun des Caraïbes (Caricom)

La Communauté des Caraïbes a vu le jour en 1965 en même temps que l'Association de libre-échange des Caraïbes, formée d'Antigua, de la Barbade et de la Guyana, auxquels se sont joints, en 1968, huit autres pays antillais (Jamaïque, Trinité-et-Tobago, Grenade, Dominique, Sainte-Lucie, Saint-Vincent, Montserrat et Saint-Kitts-et-Nevis-Anguilla). Le Traité de Chaguarmas de 1967 a créé le Caricom, un mécanisme d'intégration régionale plus complet qui visait non seulement à instaurer un tarif extérieur commun mais aussi à harmoniser les politiques économiques, à établir un marché commun et à coopérer dans des domaines tels que l'éducation, la santé, les transports, la recherche et les relations commerciales avec les autres pays.

Les dirigeants des pays du Caricom ont convenu en juin 1991 de créer un véritable marché unique en abattant toutes les barrières au commerce infrarégional, en permettant la libre circulation des travailleurs spécialisés et des professionnels, en adoptant une monnaie unique et en établissant un fonds d'investissement régional. Le Caricom a l'intention d'instaurer des tarifs extérieurs communs allant de 5 à 20 p. 100 d'ici 1998.

Les appréhensions au sujet des division commerciales résultant de l'ALÉNA ont incité les pays du Caricom à entamer des discussions avec les dirigeants centroaméricains en vue d'intégrer les deux régions. En août 1995, l'Association des États des Caraïbes a été créée afin de réunir tous les États du bassin des Caraïbes (y compris l'Amérique centrale, les îles antillaises et le Mexique). Au départ, les activités seront axées sur la coopération dans les secteurs du tourisme et des transports.

Le tableau 12 révèle que, dans l'ensemble, les pays de l'ALÉNA représentent le plus important marché à l'exportation pour le Caricom. Mais à cause des anciens liens coloniaux avec le Royaume-Uni, des pays tels que les Bahamas, le Belize et Sainte-Lucie, entretiennent des liens commerciaux plus solides avec l'UE qu'avec les pays de l'ALÉNA. À l'exception d'Antigua, les pays du Caricom n'exportent pas beaucoup vers d'autres marchés infrarégionaux.

TABLEAU 11
INDICATEURS DE BASE POUR LES PRINCIPAUX PAYS DU CARICOM
(1995)

	Antigua- et- Barbuda	Bahamas	Barbade	Belize	Guyana	Jamaïque	Sainte- Lucie	Trinité- et- Tobago
Population (milliers)	65	276	266	216	835	2 522	158	1 287
PNB (millions \$US)	--	3 297	1 745	568	493	3 803	532	4 851
Croissance du PIB réel (1996)***	5,0%	3,0 %	4,5 %	3 %	7,9 %	--	3,7 %	3,2 %
PNB par habitant (\$US)	--	11 940	6 560	2 630	590	1 510	3 370	3 770
Croissance moyenne du PNB par habitant (1985-1995)	2,7	-1,0 %	-0,2 %	4,4 %	0,8 %	3,7 %	3,9 %	-1,6 %
Inflation annuelle moyenne (1985-1995)*	4,4 %	3,2 %	2,5 %	3,5 %	51,1 %	28,3 %	3,2 %	6,8 %
Inflation en 1996**	1,7 %	1,4 %	2,4 %	6,4 %	7,1 %	26,4 %	3,3 %	3,4 %
Exportations (millions \$US)	46	654	235	162	467	1 792	138	2 456
Importations (millions \$US)	252	2 471	763	259	489	2 694	282	1 713

* hausse annuelle moyenne de l'indice de déflation du PNB; ** hausse des prix à la consommation; *** certaines données pour 1996 sont des estimations du FMI.

Sources : La Banque mondiale et le FMI.

TABLEAU 12
EXPORTATIONS DU CARICOM ET DE QUELQUES MEMBRES VERS LES
GROUPE
COMMERCIAUX SOUS-RÉGIONAUX ET L'UE
(EN POURCENTAGE DE L'ENSEMBLE DES EXPORTATIONS) (1995)

	Antigua	Bahamas	Barbade	Bélize	Guyana	Jamaïque	Sainte-Lucie	Trinité	**Caricom
Caricom*	--	--	42,7	3,8	--	4,1	16,5	23,7	16,0
ALENA	26,1	26,3	34,2	31,6	51,9	54,2	26,8	58,9	45,7
Mercosur	34,8	1,4	0,5	0	0	0,6	0	1,8	1,5
MCCA	0	0,1	0	0	0	0	0	1,1	0,3
Groupe andin	0	0,7	1,0	0	0	0,9	0	3,3	1,4
Chili	0	0	0	0	0	0	0	1,0	0,3
Hémisphère occidentale	69,6	28,7	74,1	34,4	60,3	59,5	42,0	80,5	58,9
UE	23,9	47,2	24,4	51,9	38,1	24,9	57,2	16,4	28,7
Autres pays	6,5	24,1	1,5	13,7	1,6	15,6	0,8	3,1	12,4

* Les exportations infrarégionales comprennent les exportations intérieures seulement (c'est-à-dire sans les réexportations) et ne comprennent pas les Bahamas. Les données sur les exportations du Caricom vers les autres groupes infrarégionaux ne sont pas disponibles. Les importations des autres groupes infrarégionaux en provenance du Caricom ont été utilisées au lieu des exportations du Caricom.

** Comprend aussi la Dominique, Grenade, Montserrat, St. Kitts-et-Nevis, St. Vincent et les Grenadines et le Surinam.

Nota : La rangée supérieure indique la source des exportations; la colonne de gauche indique la destination des exportations.

Source : Secrétariat du Caricom et calculs fondés sur *Direction of Trade Statistics Yearbook 1996* (FMI).

E. Les accords de libre-échange

1. L'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA)

L'ALÉNA a été signé par le Canada, les États-Unis et le Mexique le 17 décembre 1992. L'accord, qui a pris effet le 1^{er} janvier 1994, abolira la plupart des tarifs sur une

période de dix ans et un petit nombre sur une période de quinze ans.

TABLEAU 13
INDICATEURS DE BASE DES PAYS DE L'ALENA ET DU CHILI (1995)

	Canada	Mexique	États-Unis	Chili
Population (millions)	29,6	91,8	263,1	14,2
PNB (milliards \$US)	573,7	304,6	100,0	59,2
Croissance du PIB réel (1996)	1,5 %	5,1 %	2,4 %	7,2 %
PNB par habitant (\$US)	19 380	3 320	26 980	4 160
Croissance moyenne du PNB par habitant (1985-1995)	0,4 %	0,1 %	1,4 %	6,1 %
Inflation annuelle moyenne (1985-1995)*	2,9 %	36,7 %	3,2 %	17,9 %
Inflation en 1996**	1,5 %	34,4 %	2,9 %	7,3 %
Exportations (milliards \$US)	190,2	79,8	583,9	16,4
Importations (milliards \$US)	163,3	72,5	770,9	15,3

* hausse annuelle moyenne de l'indice de déflation du PNB; ** hausse des prix à la consommation

Sources : La Banque mondiale et le FMI.

L'ALÉNA porte sur les biens et les services, protège l'investissement et la propriété intellectuelle, libéralise le commerce des services de télécommunications améliorés, ouvre la passation des marchés publics à la concurrence, prévoit des mécanismes de règlement des différends en matière de commerce et d'investissement, facilite la circulation des gens d'affaires et prévoit l'élaboration, l'adoption et l'exécution de normes sanitaires et phytosanitaires. Deux accords secondaires supplémentaires - l'un sur les normes du travail et l'autre sur les normes environnementales - ont été ajoutés à l'ALÉNA en 1993.

TABLEAU 14
EXPORTATIONS DES MEMBRES DE L'ALÉNA ET DU CHILI
VERS LES GROUPES COMMERCIAUX SOUS-RÉGIONAUX ET L'UE
(EN POURCENTAGE DES EXPORTATIONS TOTALES) (1995)

--	--	--	--	--

	Canada	États-Unis	Mexique	ALÉNA	Chili
ALÉNA	80,8	29,4	86,1	46,2	15,8
Mercosur	0,6	2,9	1,5	2,3	10,8
Groupe andin	0,5	2,2	1,4	1,8	6,6
MCCA	0,1	1,0	0,9	0,8	0,2
Caricom*	0,1	0,6	0,2	0,5	0
Chili	0,1	0,6	0,6	0,5	--
Hémisphère occidental	82,3	38,0	91,8	52,9	33,7
UE	5,9	21,2	4,2	16,2	27,0
Autres	11,8	40,8	4,0	30,9	39,3

Nota : La rangée supérieure indique la source des exportations; la colonne de gauche indique la destination des exportations.

Source : Calculs fondés sur *Direction of Trade Statistics Yearbook 1996* (FMI).

Le tableau 14 illustre la mesure dans laquelle le Canada et le Mexique comptent sur les marchés de l'ALÉNA, principalement celui des États-Unis. D'ailleurs, le Canada et le Mexique sont devenus plus dépendants du marché américain depuis l'entrée en vigueur de l'ALÉNA en 1994. Le commerce des États-Unis, par contre, est beaucoup plus diversifié, puisque moins de 30 p. 100 des exportations sont destinées aux deux autres pays de l'ALÉNA. Dans l'ensemble, l'hémisphère occidental a représenté moins de 40 p. 100 des exportations américaines en 1995. Les autres marchés, principalement ceux de l'Asie de l'Est et de l'UE, sont aussi des marchés importants pour les exportations américaines. Par contre, les pays de l'ALC comptent parmi les marchés où la croissance des exportations américaines est la plus forte.

2. L'Accord de libre-échange entre le Canada et le Chili

En décembre 1995, le Canada et le Chili se sont engagés à négocier un accord provisoire en vue de faciliter l'accession du Chili à l'ALÉNA. Cette mesure a été prise lorsqu'il a semblé que le président américain Clinton n'obtiendrait pas du Congrès l'autorisation d'entreprendre des négociations accélérées au sujet de l'accession du Chili à l'ALÉNA. En novembre 1996, le Canada et le Chili ont signé un accord de libre-échange qui éliminera les tarifs des deux pays sur une période de cinq ans, protège les investisseurs des deux pays dans le marché de l'autre, garantit les niveaux d'accès actuels aux exportations de services, améliore l'accès temporaire des gens d'affaires dans les deux marchés, prévoit un mécanisme de règlement des différends, établit des accords secondaires sur la coopération en matière de travail et d'environnement, et éliminera graduellement sur une période de six ans les mesures antidumping entre les deux pays. L'Accord de libre-échange entre le Canada et le Chili

est entré en vigueur le 5 juillet 1997.

3. Autres accords de libre-échange conclus

- *Groupe des Trois* - le Mexique, la Colombie et le Venezuela ont mis en œuvre un accord de libre-échange en janvier 1995.
- *Mexique-Chili* - Accord de libre-échange mis en œuvre en janvier 1992. Des négociations sont en cours pour que l'accord ne porte pas uniquement sur les marchandises.
- *Mexique-Bolivie* - Accord de libre-échange mis en vigueur en janvier 1995.
- *Mexique-Costa Rica* - Accord de libre-échange mis en œuvre en janvier 1995.
- *Chili-Venezuela* - Accord de libre-échange mis en œuvre en juillet 1993.
- *Chili-Colombie* - Accord de libre-échange mis en œuvre en janvier 1994.
- *Chili-Équateur* - Accord de libre-échange mis en œuvre en janvier 1995.
- *Chili-Mercosur* - Accord de libre-échange mis en œuvre en octobre 1996.
- *Mercosur-Bolivie* - Accord de libéralisation des échanges mis en œuvre en janvier 1996. Convertit en un seul accord les ententes bilatérales existantes entre la Bolivie et les membres du Mercosur.

4. Accords de libre-échange éventuels

- *Zone de libre-échange des Amériques* - Négociations en vue du libre-échange dans l'ensemble de l'hémisphère, dont l'achèvement est prévu en 2005.
- *ALÉNA-Chili* - À condition que le président Clinton puisse obtenir l'autorisation d'entamer des négociations accélérées, le Chili accédera à l'ALÉNA ou les États-Unis négocieront un accord de libre-échange bilatéral avec le Chili en 1998.
- *Mexique-Amérique centrale* - Le Mexique a l'intention de conclure en 1997 les négociations relatives aux accords de libre-échange avec chacun de quatre pays de l'Amérique centrale - le Nicaragua, le Guatemala, le Honduras et le Salvador (9).
- *Mexique-Caraïbes* - Le Mexique a l'intention d'entamer en 1997 des négociations de libre-échange avec trois pays du Caricom - le Belize, la Jamaïque et Trinité-et-Tobago(10).
- Le Mexique aura des entretiens de libre-échange avec le Pérou, Panama et

l'Équateur en 1997(11).

- *Mexique-Mercosur* - Le Mexique et le Mercosur sont en train de négocier un accord de libéralisation des échanges qui vise à constituer la première de deux étapes menant à un accord de libre-échange.
- *Groupe andin-Mercosur* - Les deux blocs commerciaux sous-régionaux étudient la possibilité de négocier un accord de libre-échange.
- *Canada-Mercosur* - Le Canada et le Mercosur étudient la possibilité de négocier un accord de libre-échange.
- *Chili-Pérou* - Le Chili et le Pérou négocient un accord de libéralisation des échanges. Il est impossible de déterminer l'ampleur de l'accord ou la date où les négociations seront menées à terme.
- *Chili-Panama* - Le Chili et Panama sont en train de négocier un accord de libéralisation des échanges.

F. Accords préférentiels

1. Initiative du bassin des Caraïbes (IBC)

Dans le cadre de l'Initiative du bassin des Caraïbes, lancée en 1983, les États-Unis permettent l'entrée en franchise de douane à toutes les exportations de l'Amérique centrale et des Caraïbes, sauf les textiles et les vêtements, le pétrole, le thon en conserve, les chaussures, certains produits en cuir, et certaines montres et pièces d'horlogerie. Les textiles et les vêtements, qui constituent les principales exportations des pays d'Amérique centrale vers les États-Unis, n'entrent pas en franchise mais reçoivent un traitement préférentiel pour ce qui est des quotas. On croit que les produits mexicains se sont accaparés la part du marché américain occupée par les exportations de textiles et de vêtements centro-américaines après avoir obtenu un accès plus favorable dans le cadre de l'ALÉNA. Un projet de loi à l'étude au Congrès des États-Unis améliorerait l'accès de l'Amérique centrale en permettant aux exportations de textiles et de vêtements de l'IBC d'entrer aux États-Unis au tarif préférentiel de l'ALÉNA.

2. Caribcan

Les exportations du Caricom jouissent d'un accès préférentiel au Canada par l'entremise du programme Caribcan, qui est entré en vigueur en 1986. Le programme prévoit l'accès en franchise sur le marché canadien pour la plupart des exportations des pays des Caraïbes admissibles. Sont exclus les textiles, les vêtements, les vêtements de cuir, les chaussures, les lubrifiants et le méthanol.

3. Andean Trade Preference Act (ATPA)

En vertu de cette loi adoptée en 1991, les États-Unis permettent l'entrée en franchise de douane des exportations en provenance des pays andins (Bolivie, Colombie, Équateur et Pérou). L'accord non-réciproque exclut le pétrole, le thon en conserve, certains produits en cuir et certaines montres et pièces d'horlogerie.

4. Caricom-Venezuela

L'accord a été mis en œuvre en janvier 1993. Le Venezuela accorde un accès en franchise non réciproque à certaines exportations des pays du Caricom pour une durée de cinq ans, après quoi des négociations devraient être entreprises afin de rendre l'accord réciproque.

5. Caricom-Colombie

Cet accord a été mis en œuvre en janvier 1995. La Colombie accorde un accès en franchise non réciproque à la plupart des exportations des pays du Caricom. D'autres négociations devraient libéraliser les autres tarifs colombiens et rendre l'accord réciproque.

G. Accords sectoriels

1. Association latino-américaine d'intégration

L'Association latino-américaine de libre-échange (ALALÉ), précurseur de l'Association latino-américaine d'intégration (ALADI)⁽¹²⁾, est issue du Traité de Montevideo signé en 1960. L'ALALÉ devait éliminer graduellement la plupart des barrières au commerce infrarégional des produits grâce à des négociations continues pendant douze ans. Mais l'élimination graduelle des tarifs douaniers s'est vite enlisée, les participants étant plus disposés à faire des concessions tarifaires sur les produits de base, qui avaient toujours formé le plus gros du commerce infrarégional, que sur les produits manufacturés. Les hésitations des grands pays, comme le Brésil et l'Argentine, à libéraliser le commerce rapidement s'expliquent aussi par la grande instabilité macroéconomique qui régnait à l'époque⁽¹³⁾.

En 1980, l'ALALÉ est devenue l'Association latino-américaine d'intégration (ALADI) dans le cadre du Traité de Montevideo. Ce traité prévoit des tarifs préférentiels entre les membres plutôt qu'un véritable libre-échange. Les membres de l'ALADI sont répartis en trois catégories de pays : les plus développés (Argentine, Brésil et Mexique); les intermédiaires (Chili, Colombie, Pérou, Uruguay et Venezuela); et les moins développés (Bolivie, Équateur et Pérou). Le Traité de Montevideo de 1980 prévoit deux types de libéralisation des échanges : premièrement, des accords de portée régionale, tels que les tarifs préférentiels régionaux, qui s'appliquent à tous les membres; et deuxièmement, des accords de portée partielle qui s'appliquent à aux moins deux États membres. Ces accords de portée partielle touchent à des accords commerciaux infrarégionaux, tels que le Mercosur, et à quelques ententes bilatérales ⁽¹⁴⁾. Ils peuvent viser des secteurs, comme l'agriculture, l'approvisionnement en gaz, le tourisme, la protection de l'environnement. L'ALADI n'a pas très bien réussi à libéraliser les échanges directement. Un petit pourcentage des biens jouissent du tarif préférentiel de l'ALADI et les accords de portée partielle ne prévoient que quelques

dispositions relatives au traitement préférentiel.

L'ALADI favorise les ententes sous-régionales, telles que le Groupe andin et le Mercosur, et elle est tournée vers l'extérieur, ce qui permet à ses membres de libéraliser leurs échanges avec des pays non-membres. En 1994, le Conseil des ministres des Affaires étrangères de l'ALADI a décidé que l'organisation devait devenir l'organe de coordination des nombreuses ententes bilatérales, régionales et multilatérales conclues par les membres. Le but ultime de l'ALADI consiste à former un marché commun régional, encore qu'aucun échéancier précis n'ait été fixé.

LES PROGRÈS VERS LES NÉGOCIATIONS EN VUE DE LA CRÉATION D'UNE ZLÉA

A. Le Sommet des Amériques

Au Sommet des Amériques, qui s'est déroulé à Miami en 1994, les leaders des 34 pays participants ont signé une *Déclaration de principes* par laquelle leurs gouvernements s'engageaient à : 1) maintenir et renforcer la démocratie; 2) promouvoir la prospérité par le biais de l'intégration économique et du libre-échange; 3) vaincre la pauvreté et la discrimination dans l'hémisphère; et 4) garantir un développement durable. Le deuxième principe de la Déclaration, au sujet de l'intégration économique et du libre-échange, affirme la résolution des dirigeants « d'entamer immédiatement la réalisation de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLÉA) où les barrières contre le commerce et les investissements seront progressivement éliminées ». Les dirigeants ont en outre convenu de réaliser des progrès concrets avant la fin du siècle, en vue de la négociation de la ZLÉA et de conclure la négociation au plus tard en 2005.

À ce Sommet, les chefs d'État et de gouvernement se sont aussi entendus sur un Plan d'action visant à concrétiser chacun des quatre principes de la Déclaration. Les points 9 à 15 du Plan d'action portent sur la mise en œuvre du principe de l'intégration économique du libre-échange. Une commission tripartite, formée du Comité spécial sur le commerce de l'Organisation des États américains (OÉA), de la Banque interaméricaine de développement (BID) et de la Commission économique des Nations Unies pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CÉPALC), a été chargée d'organiser les données régionales et d'étudier les mécanismes d'intégration économique dans l'hémisphère. Des engagements ont aussi été pris afin de favoriser la coopération dans les domaines suivants : expansion des marchés financiers, infrastructure de l'hémisphère, coopération dans le secteur énergétique, télécommunications et infrastructure de l'information, coopération en sciences et en technologie, et tourisme. Les premières étapes de la négociation de la ZLÉA ont été franchies par l'établissement du calendrier des futures réunions des ministres du Commerce de l'hémisphère occidental.

Depuis le Sommet des Amériques, les préparatifs en vue de la ZLÉA ont été assurés par trois principaux groupes :

- Les ministres du Commerce de l'hémisphère occidental, qui élaborent le plan de travail général de la ZLÉA. Ces ministres se sont réunis trois fois pour établir et mettre en pratique un plan de travail pour la ZLÉA - à Denver, aux États-Unis (juin 1995), à Carthagène, en Colombie (mars 1996), et à Belo Horizonte, au

Brésil (mai 1997).

- Les groupes de travail de la ZLÉA établis par les ministres et qui recueillent et compilent l'information sur l'état des relations commerciales dans l'hémisphère.
- Les ministres délégués du Commerce de l'hémisphère occidental, qui coordonnent les efforts des groupes de travail et font des recommandations stratégiques aux ministres.

B. La première réunion des ministres du Commerce (Denver)

À leur première réunion à Denver en juin 1995, les ministres ont « convenu d'entamer immédiatement un programme de travail afin de préparer le début des négociations sur la Zone de libre-échange des Amériques (ZLÉA), au sein de laquelle les barrières au commerce et aux investissements seront progressivement éliminées ». Même si elle s'appuierait sur les ententes existantes dans l'hémisphère, la ZLÉA constituerait une entreprise unique et globale, prévoyant des droits et des obligations mutuellement convenus. Les négociations en vue de la création de la ZLÉA seraient conclues au plus tard en 2005.

À Denver, sept groupes de travail ont été créés dans des secteurs prioritaires, afin d'effectuer les travaux préparatoires aux négociations et de faire rapport à la prochaine réunion ministérielle, à Carthagène. Ces groupes de travail s'occupent des aspects suivants : 1) Accès aux marchés; 2) Procédures douanières et règles d'origine; 3) Investissements; 4) Normes et barrières techniques au commerce; 5) Mesures sanitaires et phytosanitaires; 6) Subventions, antidumping et droits compensateurs; et 7) Économies de petite taille. Les mandats de chacun de ces groupes sont différents, mais, en règle générale, leur tâche consiste à dégager et à évaluer les diverses pratiques dans l'hémisphère et à compiler un répertoire de ces régimes. Les groupes de travail sont aussi chargés de recommander des moyens d'améliorer l'accès aux marchés, d'accroître la transparence, d'harmoniser les règles ou d'améliorer l'exécution des droits.

C. La deuxième réunion des ministres du Commerce (Carthagène)

À Carthagène, en mars 1996, les ministres du Commerce ont examiné les travaux entrepris depuis la réunion de Denver, y compris les rapports des présidents des sept groupes de travail établis à Denver ainsi que les recommandations des groupes de travail sur les mesures ultérieures. Quatre autres groupes de travail ont été créés : 1) Passation de marchés publics; 2) Droits de propriété intellectuelle; 3) Services; et 4) Politique de concurrence.

Les ministres ont aussi examiné les méthodes qui permettent de construire la ZLÉA à partir des arrangements sous-régionaux et bilatéraux existants, afin d'unifier ces accords. Ils reconnaissaient que ces méthodes sont diverses et complexes et doivent être cohérentes avec les règles de l'OMC sur les accords commerciaux régionaux. Le calendrier et la procédure à suivre pour lancer les négociations en vue d'établir la

ZLÉA ont aussi été étudiés. Les ministres délégués ont été chargés d'examiner les diverses méthodes permettant de construire la ZLÉA et de déterminer quel serait le meilleur moment et la meilleure façon de lancer les négociations pour la création de celle-ci. Ils devaient présenter leurs recommandations sur ces questions avant la prochaine réunion ministérielle en 1997.

D. La troisième réunion des ministres du Commerce (Belo Horizonte)

À leur réunion, qui s'est tenue en mai 1997 à Belo Horizonte, au Brésil, les ministres du Commerce ont créé un autre groupe de travail, sur le règlement des différends, chargé de répertorier les procédures de règlement des différends dans l'hémisphère et de faire des recommandations sur le mécanisme de règlement des différends de la ZLÉA. Les ministres ont aussi passé en revue les progrès des travaux des ministres délégués quant aux diverses approches pour la construction de la ZLÉA, et quant au moment et à la façon de lancer les négociations. Les ministres ont convenu de ce qui suit :

- Les décisions concernant le processus de la création de la ZLÉA se prendront par consensus.
- Les négociations officielles en vue de la création de la ZLÉA seront lancées au sommet des chefs d'État et de gouvernement de l'hémisphère qui doit avoir lieu à Santiago, au Chili, en mars 1998.
- La ZLÉA devrait constituer un engagement unique et exhaustif qui comprendra les droits et les obligations mutuellement convenus. Elle peut coexister avec d'autres accords bilatéraux et sous-régionaux, à condition que les droits et les obligations assumés dans le cadre de ces accords ne soient pas prévus ou qu'ils n'aillent pas au-delà des droits et des obligations de la ZLÉA.
- La ZLÉA sera compatible avec les accords de l'OMC.
- Les pays pourront négocier avec la ZLÉA et adhérer à celle-ci individuellement ou négocier en bloc comme membres d'un groupe d'intégration sous-régionale.
- Une attention spéciale doit être accordée aux besoins, aux conditions économiques et aux opportunités des économies de petite taille.
- Il faut établir un secrétariat administratif, ayant un caractère temporaire, à l'appui des négociations relatives à la ZLÉA.

Mais les ministres ne se sont pas entendus sur la façon dont se dérouleront les négociations. Les pays du Mercosur, dirigés par le Brésil, aimeraient que celles-ci se fassent par étapes et commencent par les questions plus faciles à régler, comme l'unification des procédures douanières. Les négociations plus ardues, portant sur la réduction des tarifs et l'accès aux marchés, seraient reportées jusqu'en 2003(15). En revanche, le Canada, les États-Unis, le Chili, les pays andins, les pays de l'Amérique

centrale et les pays des Caraïbes croient que les négociations sur tous les éléments de la ZLÉA devraient se dérouler en même temps.

TABLEAU 15
GROUPES DE TRAVAIL DE LA ZLEA

Groupe de travail	Président	Réunions à ce jour	Travaux achevés
Accès aux marchés	Salvador	6	Une base de données complètes sur les barrières d'accès aux marchés dans l'hémisphère n'a pas encore été établie complètement.
Procédures douanières et règles d'origine	Bolivie	7	A préparé une ébauche du « Guide des procédures douanières de l'hémisphère ».
Investissements	Costa Rica	8	A publié deux répertoires : 1) « Accords d'investissement dans l'hémisphère occidental » et 2) « Inventaire des régimes d'investissement dans les Amériques : un compendium ».
Normes et barrières techniques au commerce	Canada	6	A publié un répertoire des pratiques nationales touchant aux normes, aux règlements techniques et à l'évaluation de la conformité dans l'hémisphère occidental.
Mesures sanitaires et phytosanitaires	Mexique	4	Un répertoire obligatoire de tous les accords relatifs aux mesures sanitaires et phytosanitaires dans l'hémisphère occidental et d'autres travaux techniques progresse mais n'est pas encore terminé.
Subventions, antidumping et droits compensateurs	Argentine	7	A publié un répertoire intitulé « Compendium des mesures antidumping et des droits compensateurs dans l'hémisphère occidental ».
Économies de petite taille	Jamaïque	7	A reçu des mémoires de la Commission tripartite et de la Banque mondiale sur des sujets importants pour les économies de petite taille.
Passation de marchés publics	États-Unis	5	A publié un répertoire intitulé « Normes régissant les achats gouvernementaux dans le cadre des accords d'intégration dans les Amériques ».
Droits de propriété intellectuelle	Honduras	5	A préparé une ébauche de répertoire sur toutes les conventions et ententes relatives aux droits de propriété intellectuelle auxquelles sont parties des pays de l'hémisphère occidental, ainsi que sur les principales dispositions relatives aux droits sur la propriété intellectuelle contenues dans ces documents.
Services	Chili	4	A publié « Compendium des réglementations commerciales sur les services dans les accords de libre-échange et d'intégration de l'hémisphère occidental ».
Politique de concurrence	Pérou	4	Les réunions du groupe ont favorisé le réseautage et une meilleure compréhension de la politique de concurrence.
Règlement des différends	Uruguay	1	Première réunion à Montevideo (10-11 juillet 1997). L'OÉA a préparé une ébauche de compendium sur les mécanismes régionaux de règlement des différends.

Source : Site Web de la ZLÉA et U.S. General Accounting Office, Trade Liberalization: Western Hemisphere Trade Issues Confronting the United States, juillet

1997.

E. Les prochaines étapes

À Belo Horizonte, les ministres du Commerce ont demandé aux ministres délégués de faire des recommandations, avant la prochaine réunion ministérielle, qui aura lieu à San Jose, au Costa Rica, en février 1998, sur les procédures des négociations et notamment sur des aspects tels que les objectifs, les approches, la structure et le lieu où elles se tiendront. Un comité préparatoire, formé des 34 ministres délégués, a été créé à Belo Horizonte et chargé de parvenir à un consensus sur la structure et la méthode de fonctionnement des négociations.

À la quatrième réunion des ministres du Commerce, au Costa Rica, les ministres délégués continueront de se réunir trois fois avant chaque réunion ministérielle. Ils passeront en revue, à leur prochaine réunion, les rapports des groupes de travail et, s'il y a lieu, approuveront les recommandations des groupes de travail sur les programmes de travail, les domaines d'intervention immédiate et la libéralisation du commerce. Les ministres délégués recommanderont aux ministres du Commerce, avant la prochaine réunion, de quelle façon les groupes de travail peuvent être convertis en groupes de négociation. Une étude de faisabilité sera menée par la Commission tripartite (OÉA, BID et CÉPALC) afin de déterminer les modalités de l'établissement d'un secrétariat administratif temporaire pour la création de la ZLÉA.

CONCLUSION

L'intégration économique de l'hémisphère occidental s'inscrit dans un courant mondial où le monde a tendance à se regrouper autour de trois grands axes : l'Europe, l'Hémisphère occidental et l'Asie de l'Est. Elle est accélérée par l'actualisation des ententes commerciales sous-régionales existantes et la multiplication de nouvelles ententes. Malgré la hausse du commerce infrarégional dans les années 90, la plupart des exportations des pays de l'ALC continuent de dépendre fortement du marché américain. La ZLÉA offre à ces pays un meilleur accès au marché américain ainsi qu'à l'investissement étranger et à la technologie étrangère. Pour les États-Unis, la ZLÉA accroîtra les possibilités de commerce et d'investissement sur l'un des marchés dont la croissance est la plus rapide au monde. Pour le Canada, l'ALC ne représente qu'environ 1,6 p. 100 des exportations totales. Mais ce pourcentage a augmenté ces dernières années, malgré l'intégration accrue avec les États-Unis, qui absorbent actuellement plus de 80 p. 100 des exportations canadiennes. En outre, l'ALC offre aux exportateurs canadiens un marché plus proche que l'Asie de l'Est pour diversifier leurs exportations.

Des progrès importants ont été réalisés afin de préparer le début des négociations relatives à la ZLÉA. Depuis le Sommet des Amériques, à Miami, il y a eu trois réunions ministérielles qui ont permis de s'entendre dans certains domaines. Les douze groupes de travail qui ont été créés ont accompli un travail technique utile pour préparer les négociations proprement dites. Deux dangers menacent cependant ces négociations. Premièrement, la ZLÉA ne deviendra pas réalité tant que le président Clinton ne réussira pas à obtenir du Congrès l'autorisation de mener des négociations

accélérées. Deuxièmement, le Brésil, qui constitue la plus grande économie de l'Amérique latine, doit démontrer qu'il appuie sans réserve l'idée du libre-échange dans l'hémisphère.

Selon la procédure accélérée, le Congrès cède au Président, pour une période donnée, le pouvoir de négocier des accords commerciaux. Même si le Congrès se réserve le droit d'accepter ou de rejeter en entier un accord négocié dans ces conditions, il ne peut modifier un tel accord. Au cours des deux dernières années, le président Clinton n'a pas voulu soulever la question de la procédure accélérée au Congrès pour des raisons de politique intérieure. Récemment, des responsables de la présidence ont exprimé l'intention du Président de soulever cette question au Congrès en septembre 1997. S'il obtient l'approbation du Congrès, le président Clinton aurait donc les pouvoirs nécessaires pour appliquer la procédure accélérée au Deuxième Sommet des Amériques, qui aura lieu à Santiago en avril 1998.

Sans cette autorisation, il y a peu de chances que les pays de l'hémisphère veuillent poursuivre des négociations de libre-échange avec les États-Unis. Ainsi, le Chili a déjà indiqué clairement qu'il n'est pas disposé à poursuivre avec les États-Unis des négociations en vue d'un accès de libre-échange bilatéral ou de son accession à l'ALÉNA si la procédure accélérée n'est pas autorisée(16). Si le président Clinton ne peut obtenir cette autorisation avant le prochain Sommet qui aura lieu à Santiago en avril 1998, la crédibilité des États-Unis à l'égard de la ZLÉA, qui était grande après le premier Sommet en 1994, sera fortement ébranlée. Les pays de l'Amérique latine et des Caraïbes ne voudront peut-être pas investir le temps et les ressources nécessaires pour négocier une ZLÉA sans un signal clair des États-Unis au sujet de son désir d'aller de l'avant.

Depuis le Sommet des Amériques en 1994, le Brésil a parfois semblé hésiter à mener rondement les négociations en vue de la création de la ZLÉA. Un exemple récent a été donné à la réunion ministérielle de Belon Horizonte, lorsque le Brésil a proposé que les négociations relatives à la ZLÉA commencent par les questions non controversées, telles que les procédures douanières, et reportent à plus tard l'examen de questions plus épineuses comme l'accès aux marchés. Une progression plus lente vers la réalisation du libre-échange dans l'hémisphère donnerait aux industries brésiliennes plus de temps pour s'adapter à la concurrence internationale. Les mesures de libéralisation des échanges que le Brésil a prises de façon unilatérale et dans le cadre du Mercosur dans les années 90 ont exercé des pressions concurrentielles sur les producteurs nationaux, ce qui a entraîné de lourds déficits de la balance commerciale du Brésil(17). Le Brésil s'est montré intéressé à poursuivre un accord de libre-échange sud-américain (ALÉSA), peut-être pour faire contrepoids à l'ALÉNA. L'accord entre le Mercosur et le Groupe andin en cours de négociation, conjugué aux autres accords commerciaux du Mercosur actifs et éventuels dans l'hémisphère, pourrait former la base de l'ALÉSA.

D'autres pays de l'ALC auront eux aussi du mal à s'adapter à la ZLÉA. Malgré la participation de leur pays à des ententes commerciales sous-régionales, les industries de certains pays ne sont peut-être pas prêtes à affronter une concurrence d'un calibre aussi élevé que celui des sociétés nord-américaines. De plus, certains pays ne sont peut-être pas en mesure d'assumer les obligations légales et techniques qui existeront probablement dans des domaines tels que la protection de la propriété intellectuelle, les normes et les barrières techniques, les mesures sanitaires et phytosanitaires. Les

économies de petite taille de l'Amérique centrale et des Caraïbes auront du mal ne serait-ce qu'à trouver les compétences techniques pour négocier. Afin que ces pays puissent participer effectivement au processus de création de la ZLÉA, le groupe de travail sur les économies de petite taille a été formé et chargé de présenter des suggestions précises aux ministres délégués.

Que la ZLÉA devienne ou non une réalité, il est probable que l'intégration économique de l'hémisphère occidental se poursuivra. Cette conclusion est appuyée par un rapport récent du General Accounting Office des États-Unis(18). Dans ce rapport, on signale que les pays de l'hémisphère occidental ont exprimé leur intention de poursuivre leurs propres mesures d'intégration commerciale et économique, que les États-Unis reprennent ou non leur rôle dans le processus de libéralisation des échanges. Le rapport cite les cas du Chili, du Canada, du Mexique et du Brésil, qui poursuivent leurs propres intérêts commerciaux dans la région en négociant des ententes commerciales bilatérales.

Les représentants du gouvernement des États-Unis soutiennent que la prolifération des accords commerciaux dans l'hémisphère occidental désavantage les exportateurs américains. Selon ce même rapport du GAO, ces désavantages commencent à se faire sentir dans divers secteurs, notamment l'agriculture, les télécommunications, les produits pharmaceutiques et l'automobile(19). Dans un cas, le Canada a pu obtenir un contrat de matériel de télécommunications au Chili en partie à cause des tarifs douaniers moins élevés que prévoit l'accord de libre-échange entre les deux pays.

Mais les États-Unis ne devraient pas être seuls à s'inquiéter. La prolifération des accords de libre-échange complique les échanges commerciaux pour tous les pays. Selon un rapport récent sur le libre-échange dans l'hémisphère, la conception et la mise en œuvre des procédures douanières sont désuètes dans presque tous les 34 pays visés par la ZLÉA. En plus des problèmes que posent les pratiques nationales, les accords sous-régionaux existants ont créé un autre niveau de complexité réglementaire; autrement dit, ces accords n'ont pas favorisé l'harmonisation et la simplification des règles et des pratiques douanières(20).

De même, les nouveaux accords de libre-échange qui se multiplient dans les Amériques établissent des règles d'origine différentes. Une fois établies, ces règles peuvent être difficiles à harmoniser, parce que les industries nationales, pour qui ces règles ont été établies afin de les protéger contre les importations, tiennent à leur maintien. Des règles différentes ont aussi tendance à compliquer le commerce dans des domaines tels que les normes techniques et de santé, les règles concernant la passation des marchés publics, les règlements en matière d'investissement, la protection de la propriété intellectuelle, les services et le règlement des différends. Du point de vue de la simplification, négocier un seul accord de libre-échange global est un meilleur moyen d'intégrer l'hémisphère que tisser une toile complexe d'accords dans la région.

* Le gouvernement Clinton a soumis sa demande de recours à la procédure accélérée au Congrès le 10 septembre 1997, avant que la loi elle-même ne soit déposée. Si l'agrément du Congrès est probable, il n'est cependant pas acquis en raison de la vive opposition émanant, entre autres, des rangs des démocrates libéraux, des syndicats, des

groupes de consommateurs et des groupes de protection de l'environnement.

****** Cette étude a été rédigée à l'origine pour la délégation du Parlement du Canada à la Conférence parlementaire des Amériques, qui s'est tenue en septembre 1997, à Québec.

(1) Commission américaine du commerce international, *U.S. Market Access in Latin America: Recent Liberalization Measures and Remaining Barriers (with a Special Case Study on Chili)*, Washington (D.C.), USITC Publication 2521, juin 1992, chapitre 2, p. 3.

(2) *Ibid.*, chapitre 2, p. 8.

(3) Panama a demandé à adhérer à l'OMC et sa demande est à l'étude par un groupe de travail sur l'adhésion à l'OMC.

(4) Alexander Yeats, *Does Mercosur's Trade Performance Raise Concerns about the Effects of Regional Trade Arrangements?*, La Banque mondiale, Policy Research Working Paper - 1729, février 1997.

(5) L'UE a aussi l'intention de créer une union politique ayant une politique étrangère et de défense commune et d'harmoniser les politiques en matière de justice et d'immigration.

(6) Mercosur est l'acronyme en espagnol, Mercosul, en portugais.

(7) En 1995, l'UE et le Mercosur ont signé un accord-cadre qui établit les principes et les lignes directrices de la négociation d'un futur accord de libre-échange.

(8) U.S. International Trade Commission, 1992, p. 3-5.

(9) *Inside NAFTA*, vol. 4, n° 73, avril 1997, p. 23.

(10) *Ibid.*

(11) *Ibid.*

(12) Asociación Latinoamericana de Integración.

(13) Sebastian Edwards, « Latin American Economic Integration: A New Perspective on an Old Dream », *The World Economy*, Oxford (Angleterre), mai 1993.

(14) Quelques accords commerciaux bilatéraux de portée limitée, et qui ne sont pas mentionnés ici, ont été négociés sous l'égide de l'ALADI.

(15) Par la suite, un représentant commercial brésilien a indiqué que le Brésil serait disposé à assouplir sa position à l'égard du processus de négociation de la ZLEA. Il a déclaré que toutes les questions pouvaient être négociées en même temps et que l'élaboration graduelle pourrait s'effectuer par la sélection naturelle au cours des

négociations . (« Brazilian Official Hints at Flexibility in Mercosur's FTAA Approach », *Americas Trade*, vol. 4 n° 11 - 29 mai 1997, p. 1, 16)

(16) Même si un porte-parole brésilien a indiqué que les négociations relatives à la libéralisation du commerce pourraient se poursuivre sans la procédure accélérée, il semble peu probable que des questions aussi importantes que l'accès aux marchés puissent être résolues dans ces circonstances.

(17) United States General Accounting Office, Report to the Chairman, Subcommittee on Trade, Committee on Ways and Means, House of Representatives, *Trade Liberalization: Western Hemisphere Trade Issues Confronting the United States*, juillet 1997, p. 20.

(18) *Ibid.* p. 18-19.

(19) *Ibid.* p. 13

(20) North-South Center at the University of Miami and the Institute of the Americas, *Free Trade in the Americas: Policy Recommendations and Issue Papers*, mai 1997, p. 4.