

Article

« Les États-Unis et le régionalisme économique dans les Amériques »

Christian Deblock et Dorval Brunelle

Études internationales, vol. 29, n° 2, 1998, p. 287-330.

Pour citer cet article, utiliser l'information suivante :

URI: <http://id.erudit.org/iderudit/703878ar>

DOI: 10.7202/703878ar

Note : les règles d'écriture des références bibliographiques peuvent varier selon les différents domaines du savoir.

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter à l'URI <https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/>

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche. Érudit offre des services d'édition numérique de documents scientifiques depuis 1998.

Pour communiquer avec les responsables d'Érudit : info@erudit.org

Les États-Unis et le régionalisme économique dans les Amériques

Christian DEBLOCK et Dorval BRUNELLE*

RÉSUMÉ : *Le projet dans lequel sont actuellement engagés les 34 chefs d'État et de gouvernement « démocratiquement « élus » » des Amériques est un projet à la fois audacieux et ambitieux puisqu'il s'agit ni plus ni moins que de faire du continent un seul et unique marché, un marché dont il reviendra aux différents acteurs impliqués de définir le cadre normatif d'ici 2005. Cet article entend explorer le contexte dans lequel émerge ce projet, ainsi que les raisons qui poussent les États-Unis à en être le vecteur principal. En ce qui a trait au contexte, les auteurs entendent souligner le fait qu'en ces lendemains de guerre froide marqués par la globalisation des marchés, le projet participe d'un double mouvement : celui de renforcer la sécurité économique des pays qui y participent au sein de l'économie mondiale, d'une part ; celui de mettre en place un modèle d'intégration qui, à la différence des modèles d'après-guerre, doit obéir à une logique compétitive, d'autre part. Partant de ces considérations, les auteurs entendent souligner tout autant les dimensions géostratégiques du projet que ses dimensions normatives, ce qui les conduit à considérer non seulement les raisons économiques et politiques qui ont pu pousser les différents pays du continent à s'associer à ce projet, mais également l'intérêt majeur que peuvent porter les firmes transnationales à l'implantation dans les Amériques d'un cadre réglementaire qui leur assure une plus grande marge de manoeuvre sur le plan décisionnel.*

ABSTRACT : *The overall project of hemispheric integration in which the 34 "democratically elected" heads of State and Government are involved is both audacious and ambitious, since it involves the setting up of a single free trade area by the year 2005. This article proposes to analyse the context in which the FTAA project has emerged and the reasons behind this initiative both from the US perspective, as well as from that of the other partners. As far as context is concerned, the authors give full credence to the idea that, in a Post-Cold war order, economic and political security take precedence over military security. And, as far as reasons are concerned, they point to geostrategic as well as to normative factors in order to explain that the resort to free tradeism is the present instance. The new integrative model in the Americas should respond to the exigencies of a competitive order in which transnational corporations occupy a central position on the one hand, and in which they vie for the implementation of a new and extended transnational or transborder production regime on the other.*

On ne peut plus désormais dissocier la question du régionalisme économique dans les Amériques du débat en cours actuellement autour de la formation d'un espace économique continental depuis que les trente-quatre pays – sans compter Cuba – se sont engagés, lors du Sommet de Miami de décembre 1994, à instaurer la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA)

* Respectivement professeurs au Département de science politique et au Département de sociologie. Groupe de recherche sur l'intégration continentale, Université du Québec à Montréal.

d'ici 2005. Mais on ne saurait non plus dissocier à la fois la question des régionalismes et le projet de la ZLEA du rôle éminent qu'assument les États-Unis dans les échanges économiques de tous et chacun des partenaires dans les trois Amériques. C'est pourquoi il apparaît essentiel, au point de départ, d'adopter une perspective pancontinentale, ce qui ne devrait pas nous conduire à escamoter ce fait incontournable qu'il n'y a pas dans les Amériques une mais bien plusieurs formes et conceptions du régionalisme. Ces conceptions sont en effet suffisamment différentes pour poser de nombreux problèmes d'harmonisation de contenu mais aussi pour rappeler que si, aujourd'hui, ce sont les États-Unis qui sont les vecteurs d'un régionalisme hémisphérique dans les Amériques, ces derniers n'en doivent pas moins composer avec des partenaires qui entendent affirmer leurs prétentions à la différence, tant en matière culturelle et économique que stratégique.

L'analyse sera partagée en deux temps. Dans un premier temps, nous reviendrons en arrière pour souligner les raisons qui sont susceptibles d'expliquer pourquoi des pays aussi différents que ceux que l'on rencontre dans les Amériques ont pu en arriver à une entente en vue de former une zone de libre-échange pancontinentale. Dans un deuxième temps, nous établirons un état des lieux du régionalisme dans l'hémisphère, en mettant en lumière trois dimensions, à savoir l'enchevêtrement des ententes existantes, le poids de la relation bilatérale avec les États-Unis pour chacun des partenaires, ce que certains ont qualifié de relation entre un moyeu et ses rayons (*hub and spoke effect*) et, enfin, le rôle des firmes multinationales dans le processus intégratif.

I – Le régionalisme dans les Amériques : un regard rétrospectif

Ainsi que nous venons de le souligner, si c'est d'abord et avant tout vers les États-Unis qu'il faut porter notre attention, ceci ne doit pas cependant nous conduire à escamoter le fait que le projet actuel de faire des Amériques un seul et grand marché rencontre l'assentiment général, ce qui semble d'autant plus étonnant à première vue que rien ne laissait présager, il y a encore peu, l'avènement d'un tel projet. D'un autre côté, il n'est pas non plus inutile de relever que c'est dans des termes fort différents de ceux dans lesquels ils avaient été posés au lendemain de la Guerre que se posent actuellement les débats sur l'intégration, en Amérique latine en particulier. Aussi, et avant de considérer les positions respectives des uns et des autres, est-il opportun de rappeler quelques faits historiques à ce propos.

A — L'Amérique latine : de l'intégration *hacia adentro* à l'intégration *hacia afuera*

Contrairement à ce qui s'était passé au lendemain de la Première Guerre mondiale, lorsque fut mise en place la Société des Nations, le bien-être économique a été étroitement lié à l'enjeu de la paix et à celui de la sécurité lors des discussions qui ont préparé l'instauration de l'ordre d'après-guerre, au point même où il a été envisagé de confier à ce qui allait devenir le Conseil

économique et social un rôle analogue à celui que devait jouer le Conseil de sécurité dans le maintien de la paix. Le souvenir de l'entre-deux-guerres, avec ses dévaluations compétitives, son protectionnisme et ses profondes dislocations socio-économiques était alors trop vivace pour qu'on n'ait pas cherché à innover en ces matières. Cependant, même si la question du bien-être économique est apparue déterminante pour la stabilité et la paix dans le monde, elle n'en fut pas moins abordée dans une perspective étroite et dans un contexte spécifique¹.

Nous pouvons appuyer l'idée d'étroitesse de perspective sur deux arguments : le premier tient au fait que l'enjeu du bien-être ne fut pas abordé de manière positive, en ce sens où, s'il a été un temps question de transposer à l'échelle économique internationale la poursuite du plein-emploi comme objectif politique et social lors de la conférence de Bretton Woods notamment, (cette initiative devait faire long feu), il a été au contraire abordé de manière négative, c'est-à-dire par le biais d'une approche qui favorisait ce que Shotwell appela à l'époque le « désarmement économique » des États², une démarche qui devait prévenir les interventions sur les marchés internationaux, à commencer par les marchés des changes et les marchés des biens, puis les marchés des capitaux. Quant au second argument, d'ordre doctrinal, c'est celui selon lequel, conformément à la théorie libre-échangiste, la meilleure façon d'assurer et d'ancrer solidement la paix entre les peuples, consistait à les lier par le commerce, un commerce qui, une fois libéré de toutes les entraves artificielles, devait, au fur et à mesure de sa croissance, favoriser la prospérité et la sécurité. Ces deux raisons expliquent pourquoi les organisations économiques internationales qui seront mises en place auront principalement pour mandat d'être les gardiennes d'un ordre de droit international, tout comme elles expliquent pourquoi la liberté du commerce sera présentée comme une exigence forte à laquelle toutes les nations devaient se soumettre sous peine de se couper des grands courants économiques internationaux et se mettre au ban de la communauté internationale.

Si l'on se penche maintenant sur le contexte qui prévalait à l'époque, il convient de rappeler trois choses : premièrement, les États-Unis furent les seuls, ou peu s'en faut, défenseurs de cette vision de la sécurité économique internationale, non sans provoquer d'ailleurs quelques réticences chez les Alliés, et auprès des autorités britanniques en tout premier lieu ; deuxièmement, cette vision du monde se heurta dès le départ à l'hostilité de l'Union soviétique ; et, troisièmement, les autorités politiques vont moins chercher à intervenir au niveau des institutions économiques internationales, préférant plutôt se tourner vers la reconstruction de leur propre marché intérieur et vers l'État, avec le résultat que les enjeux économiques internationaux seront très rapidement dissociés des contraintes posées par la reconstruction des économies nationales.

1. Voir à ce sujet C. DEBLOCK, « Du plein-emploi à la compétitivité », dans F. CRÉPEAU (dir.), *Mondialisation des échanges et fonctions de l'État*, Bruxelles, Bruylant, 1997, pp. 63-122.
2. R. SHOTWELL, *La grande décision*, New York, Brentano's, 1944.

Ceci dit, on saisit mieux non seulement pourquoi le projet de sécurité économique internationale, tel qu'il a été défini dans le cadre des grands accords internationaux, devait demeurer un projet inachevé jusqu'à la fin de la guerre froide et la crise actuelle de l'État providence, mais également pourquoi, forts du principe qu'ils ont toujours mis de l'avant selon lequel il ne peut y avoir de prospérité et de sécurité que dans un contexte d'ouverture généralisée des marchés, les États-Unis assumeront, de Roosevelt à Clinton, une politique économique internationale marquée d'une étonnante continuité, comme nous le verrons plus loin.

Notre deuxième remarque vise à rappeler que, contrairement à ce qui s'est produit à propos du régionalisme dans le domaine de la sécurité en particulier, la question du régionalisme économique n'a jamais vraiment été abordée de front ni traitée de manière un tant soit peu satisfaisante quand il a été question de mettre en place le cadre normatif de l'ordre d'après-guerre, sinon à travers le fameux article xxiv du GATT³. Cette esquive était d'ailleurs tout à fait légitime puisqu'il s'agissait avant tout d'ouvrir les marchés et de désarmer économiquement les États: il ne pouvait ni ne devait donc y avoir place dans un tel système pour des accords régionaux puisque la reconnaissance du régionalisme économique allait à l'encontre du principe de l'égalité de traitement et de la clause de la nation la plus favorisée. De surcroît, cette reconnaissance aurait signifié que l'on était en droit d'accorder une certaine légitimité politique à des regroupements de pays dont on pouvait craindre qu'ils n'acquiescent ainsi un poids économique et politique démesuré pour faire évoluer à leur avantage les relations internationales. Enfin, ce genre de compromis aurait ouvert une sérieuse brèche dans le système multilatéral des échanges en réintroduisant certaines formes de préférence, source inévitable de préjudice pour les pays tiers.

Quoi qu'il en soit de ces réserves et restrictions au niveau des principes, en pratique toutefois, et peut-être parce qu'on ne croyait pas vraiment que ces régimes s'imposeraient à l'époque, on a sanctionné sous certaines conditions, deux modalités de régionalisme économique: les zones de libre-échange et les unions douanières. Plus tard, on a aussi fini par reconnaître la contribution du régionalisme économique au développement des échanges internationaux et à la production de ce bien collectif qu'est le libre-échange dans des termes d'ailleurs assez analogues à ceux que l'on retrouve dans la Charte des Nations Unies à propos de la contribution du régionalisme politique au maintien de la paix dans le monde. Cette homologie ne doit cependant pas nous faire oublier que c'est bien par la force des choses que le régionalisme économique s'est imposé d'une part, pas plus qu'elle doit nous conduire à oublier que ce n'est pas par hasard si c'est surtout dans deux régions du monde, en Europe occidentale et en Amérique latine, que le régionalisme économique a été

3. L'argument est développé dans C. DEBLOCK et D. BRUNELLE, « Régionalisme de première et deuxième génération », dans M. FORTMANN, S. NEIL MACFARLANE et S. ROUSSEL, *Tous pour un ou chacun pour soi*, Québec, Institut québécois des hautes études internationales, 1996, pp. 271-316.

sanctionné d'autre part. En Europe occidentale d'ailleurs, ce sont des raisons essentiellement d'ordre politique et de sécurité qui ont prévalu lorsque les Six ont mis sur pied la Communauté économique du charbon et de l'acier (CECA) et, plus tard, après l'échec de la Communauté européenne de défense, la Communauté économique européenne (CEE) dont le double objectif était de regrouper les signataires dans un monde déchiré par la rivalité entre deux grandes puissances et d'opérationnaliser un projet d'intégration alternatif et original qui devait être poursuivi parallèlement dans trois directions, économique, politique et sociale. Face à l'Amérique latine, nous sommes renvoyés à des préoccupations d'un tout autre ordre, et l'intégration économique régionale a été poursuivie pour trois raisons principales que nous pouvons rappeler brièvement⁴.

Il s'agissait, en premier lieu, de surmonter l'obstacle de la taille trop réduite des marchés locaux, surtout dans la perspective du développement autocentré (*hacia adentro*) préconisée par la Commission économique des Nations Unies pour l'Amérique latine (CEPAL). Il s'agissait également, en deuxième lieu, de réduire la vulnérabilité extérieure des économies locales, vulnérabilité qui était alors étroitement associée à la situation de dépendance dans laquelle se trouvaient les pays d'Amérique latine vis-à-vis des pays industrialisés, tant au chapitre des importations qu'au chapitre des exportations. En troisième lieu, enfin, il s'agissait, à plus long terme, d'établir un rapport collectif plus favorable au sein de l'économie mondiale en faisant bloc dans les négociations, en se soustrayant à l'influence déstabilisatrice des marchés internationaux et en développant des stratégies d'industrialisation communes. Les pays d'Amérique latine cherchaient ainsi à redéfinir les termes de leur propre sécurité économique en passant par la voie d'une intégration régionale qui était alors perçue à leurs yeux comme une étape préalable à leur ré-intégration dans l'économie mondiale, réintégration rendue d'autant plus délicate que, on s'en souvient, le sort de ces pays avait été ni plus ni moins qu'ignoré par les plus puissants lors de la conférence de Bretton Woods, en particulier⁵. C'est de là sans doute que ce régionalisme latino-américain tient ses deux caractéristiques principales, à savoir son parti pris en faveur du nationalisme économique et son isolationnisme.

-
4. Pour un aperçu des débats à cette époque, voir notamment, J. A. LANUS, *La integración económica de América latina*, Buenos Aires, San Martín, Ed. Juárez, 1972 ; R. PREBISCH, *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems*, New York, Nations Unies, 1950 ; A. O. HIRSCHMAN, « The Political Economy of Import-Substituting Industrialization in Latin America », dans C. T. NISBET, *Latin America: Problems in Economic Development*, Los Angeles, University of California, 1969, pp. 237-266 ; N. MARITANO, « Principles and Philosophies Behind the Latin American Movements Toward Union », dans *A Latin American Economic Community*, Notre-Dame, University of Notre-Dame, 1970, pp. 1-19 ; CEPAL (1970), « Economic Integration in Relation to the Development of Latin America », dans CEPAL, *Development Problems in Latin America*, Austin et Londres, University of Texas, pp. 133-161 ; W. BAER, « The Economics of Prebisch and ECLA », dans C. T. NISBET, *op. cit.*, pp. 208-219.
5. Victor L. URQUIDI, « Bretton Woods: un recorrido por el primer cincuentenario », *Comercio Exterior*, vol. 44, n° 10, oct. 1994, pp. 838-848.

Le régionalisme économique en Amérique latine suivra une trajectoire très particulière puisque, contrairement au projet européen, il débouchera sur la multiplication d'accords, d'ententes, de protocoles dont le cumul même explique sans doute une bonne part des échecs rencontrés. À la vérité, les dimensions économiques et politiques sont inextricablement enchevêtrées dans ces négociations et une des raisons de cette imbrication doit fort probablement être recherchée dans les conditions de mise en place de l'ordre d'après-guerre, tandis qu'une autre doit plutôt être recherchée du côté de l'histoire parfois tourmentée des relations entre les partenaires. En effet, dans le cadre des négociations qui conduisirent aux accords de Bretton Woods et qui débouchèrent sur la fameuse Charte de La Havane, les pays d'Amérique latine, pays qui, en passant, n'étaient pas sans avoir connu, grâce aux politiques d'industrialisation suivies durant les années trente et à leur propre participation à l'effort de guerre, un développement économique significatif, furent à la fois les grands perdants de ces négociations et les grands exclus d'un ordre qui sera mis en place sans eux. Rappelons que ce sont les représentants de ces pays à Bretton Woods qui animèrent les débats sur les zones de libre-échange, sur la reconnaissance d'un statut particulier, sur la stabilisation des marchés des produits de base, sur la création des commissions économiques régionales des Nations Unies, ainsi que les débats au sein du GATT sur le statut marginal des pays dits « peu avancés » dans le commerce mondial, débats qui conduisirent au fameux rapport Haberler et, par la suite, à l'inclusion d'une Partie IV à l'Accord général de 1947.

Or, la coupure entre les deux ensembles, les pays développés d'une part, les pays moins avancés de l'autre, ne fera que s'approfondir au fil des années quarante, conduisant à une partition économique du monde entre le Nord et le Sud, une division qui viendra se superposer à la rivalité politico-idéologique entre l'Est et l'Ouest. En ce sens, et par delà ses objectifs économiques spécifiques, le régionalisme des pays du Sud visait à jeter les bases d'un ordre international nouveau, fondé moins sur l'égalité juridique entre les nations que sur une parité économique de fait qui avait été écartée à Bretton Woods et à Genève, en particulier⁶.

6. Les pays d'Amérique latine ne furent pas non plus invités à la conférence de Dumbarton Oaks de 1944 où furent définitivement fixés les principes fondateurs des Nations Unies. Ce n'est qu'à l'occasion de la conférence panaméricaine de Mexico qui allait jeter les plans de la future OEA, que les États-Unis surent rallier les pays d'Amérique latine au projet qui devait être concrétisé peu de temps après à San Francisco. Rappelons également qu'à toutes fins pratiques, l'OEA, créée en 1948, ne répondra pas non plus aux attentes pourtant très grandes des pays d'Amérique latine en matière économique, les États-Unis étant beaucoup plus préoccupés par les questions de sécurité dans ce qu'ils considéraient comme leur arrière-cour que par les questions de développement. Il faudra attendre la création de la CEPAL pour qu'enfin les questions de développement commencent à être prises au sérieux. Voir à ce sujet l'article de Hermán SANTA CRUZ, « The Creation of the United Nations and ECLAC », *CEPAL Review*, n° 57, pp. 17-33.

Quant à l'autre motif de cette imbrication toute particulière entre l'économie et le politique, elle tient au fait que, par delà les appels à l'intégration de l'ensemble de l'Amérique latine, appels qui faisaient écho au grand projet d'unification de Bolívar, les rivalités politiques, les disparités économiques et les profondes inégalités sociales et ethniques internes ont alimenté nationalismes et clientélismes d'un côté, des incompatibilités fortes entre pays riverains de l'autre, avec le résultat que le régionalisme économique a donné lieu à des initiatives parcellaires et morcelées qui relevaient davantage de l'ordre du discours et des proclamations que d'une volonté arrêtée de jeter les bases d'une coopération efficace et crédible. En réalité, les résultats pratiques en termes de niveaux d'intégration atteints entre partenaires à tel ou tel accord seront fort décevants tandis que les mesures qui seront appliquées pour soi-disant faciliter l'intégration économique s'avèreront souvent contre-productives. Comme l'a souligné avec justesse Ominami⁷, la principale faille de l'approche latino-américaine au régionalisme économique, résidait peut-être dans cette contradiction qui consistait à opérer le détour par une intégration économique régionale à la seule fin de favoriser une industrialisation endogène⁸. En d'autres termes, l'intégration ne visait pas la construction d'un ordre économique régional, mais elle devait plutôt favoriser une industrialisation nationale pour chacun des partenaires impliqués. Cependant, le faible niveau de développement et de complémentarité économique entre les pays, la dépendance extérieure que viendront paradoxalement accentuer l'industrialisation, l'endettement extérieur croissant, les inégalités de revenu, de même que l'absence de leadership véritable dans la région feront que, très rapidement, une fois les premiers bénéfices engrangés, l'intégration atteindra ses limites, comme en témoignent avec éloquence les données statistiques sur l'évolution du commerce intra-régional entre les pays de l'Amérique latine depuis plusieurs décennies.

Ceci posé, il ne faudrait quand même pas passer sous silence le contexte plus global propre à l'hémisphère occidental, contexte qui renvoie à la situation objective dans laquelle se trouvent tous et chacun des pays de l'Amérique latine pris individuellement vis-à-vis des États-Unis. Cette démultiplication d'asymétries doublées de dépendances explique que rien ne puisse vraiment se faire sans ces derniers dans cette partie du monde. Si les États-Unis ont eu une attitude relativement « neutre » face à la mise sur pied de l'Association latino-américaine de libre-échange (ALALE), un des rares traités à avoir été entériné lors de son examen au GATT en dépit pourtant du fait qu'il était loin de rencontrer les conditions imparties par l'article xxiv, à la même époque, l'Amérique latine a été un terrain de lutte et un enjeu stratégique important dans l'affrontement idéologique et politique entre les deux Grands. On rappellera à ce propos l'impact de la révolution cubaine qui conduira les États-

7. C. OMINAMI, « Le débat industriel latino-américain », *Revue Tiers Monde*, T. xxix, n° 115, juillet-septembre 1988, pp. 837-853.

8. Voir également, O. ALTIMIR, « Industrialisation des pays d'Amérique latine : perspective historique », *Revue Tiers Monde*, T. xxix, n° 115, juillet-septembre 1988, pp. 581-600.

Unis à se faire beaucoup plus présents sur le terrain militaire et répressif, mais aussi sur le terrain économique, notamment au travers de l'Alliance pour le Progrès lancée par le président Kennedy en mars 1961 et qui sera le plus ambitieux programme d'aide économique jamais proposé jusqu'alors par les États-Unis à ses partenaires latino-américains. Plus tard, lors du Sommet de l'Organisation des États américains (OEA), tenu à Punta del Este en avril 1967, les États-Unis et l'ensemble des pays membres s'engageront à mettre sur pied, à partir de 1979, un projet visant à créer un vaste marché commun latino-américain, projet qui ne verra d'ailleurs jamais le jour.

Si nous nous attardons sur la petite histoire de ces accords, il conviendrait de rappeler que, s'il existait déjà de nombreux traités bilatéraux accordant à leurs signataires des préférences tarifaires, le premier grand accord régional fut celui que paraphèrent en octobre 1951, à San Salvador, les cinq pays d'Amérique centrale, en l'occurrence le Costa Rica, le Guatemala, le Honduras, le Nicaragua et le Salvador, créant ainsi, sur le modèle de l'Organisation des États américains, l'Organisation des États d'Amérique centrale (OEAC). L'OEAC allait d'ailleurs très rapidement, par l'entremise de son Conseil économique, jouer un rôle important dans la coordination des politiques économiques dans la région, coordination qui devait finalement déboucher sur la signature, en 1960 à Managua, du Traité général d'intégration économique et donner naissance au Marché commun d'Amérique centrale⁹ ou MERCOMUN, auquel adhérera le Costa Rica en 1964. Entre temps, il faudra attendre la fin des années cinquante, pour qu'à l'initiative des pays du Cône sud, l'ensemble des pays d'Amérique latine, incluant le Mexique, entament des négociations qui déboucheront, en décembre 1960, à Montevideo, sur la signature d'un traité portant sur la création de l'Asociación Latinoamericana del Libre Comercio (ALALC) ou, en français, l'Association latino-américaine de libre-échange (ALALE)¹⁰. Le Traité prévoyait notamment l'instauration progressive d'une zone de libre-échange des marchandises assortie d'une coordination de politiques économi-

9. Le Guatemala et le Costa Rica avaient déjà signé en 1955 un « traité relatif au libre-échange et à l'intégration économique ». Le Guatemala avait fait de même en 1956 avec le Honduras. Ces deux traités comportaient une clause centraméricaine d'exception.

10. L'objectif ultime du Traité était de permettre, par l'intégration régionale, un meilleur développement industriel des pays de la région. Ultimement, il s'agissait de créer un véritable marché commun continental et ce, afin de permettre une meilleure utilisation des facteurs de production, une plus grande spécialisation industrielle entre les pays concernés, une meilleure exploitation des avantages comparatifs de chacun et un élargissement des débouchés. L'instauration d'un tel marché commun devait aussi permettre de mieux coordonner les politiques économiques, de consolider les bases économiques d'un développement industriel tourné vers la substitution aux importations et de renforcer le pouvoir de négociation de l'Amérique latine face au reste du monde sur le plan économique comme sur le plan politique.

ques qui devait déboucher ultimement sur la création d'un marché commun à l'échelle sous-continentale¹¹.

Il est difficile de faire le bilan de l'ALALE, mais tous les observateurs s'accordent pour dire que les résultats furent au mieux fort mitigés¹². C'est ce qui conduira d'ailleurs les membres de l'ALALE à réviser le traité une première fois, en décembre 1969, à Caracas, puis de manière plus radicale, lors de la XIX^e conférence qui se tiendra à Acapulco, le 27 juin 1980, conférence qui débouchera sur la signature, le 12 août 1980, à Montevideo, d'un nouveau traité instituant l'Association latino-américaine d'intégration (Asociación Latinoamericana de Integración)¹³. L'ALADI reprendra l'objectif de créer un marché commun latino-américain à plus ou moins long terme, mais sans s'accorder de délais précis ni de procédures adaptées. En outre, l'association

11. L'élimination des barrières tarifaires et autres devait se faire dans un délai fixé au départ à douze ans, chaque pays s'engageant à produire annuellement une liste appelée « liste nationale » de marchandises qui feraient l'objet d'une réduction ou d'une élimination de tarifs. Le Traité prévoyait cependant que les produits considérés comme sensibles pouvaient être retirés des listes nationales. La prise en compte des différences dans le niveau de développement entre les pays signataires est un autre élément intéressant à noter dans le Traité de Montevideo. Ainsi, en raison de leur niveau comparativement bas de revenu *per capita* et de leur faible niveau d'industrialisation, quatre pays, la Bolivie, l'Équateur, le Paraguay et l'Uruguay, furent-ils qualifiés de « pays à moindre développement économique relatif », ce qui les autorisait à demander un traitement commercial préférentiel. Le Traité prévoyait aussi la possibilité pour les pays de signer des « ententes de complémentarité industrielle » dans les secteurs industriels jugés prioritaires. Il invitait cependant les pays à coordonner leurs politiques d'industrialisation.
12. On retrouvera une analyse fort critique de ce régionalisme économique dans OCDE, *Intégration régionale et pays en développement*, Paris, OCDE, 1993; et dans R. J. LANGHAMMER, « The Developing Countries and Regionalism », *Journal of Common Market Studies*, vol. 30, n° 2, juin 1992, pp. 211-231.
13. Les pays membres s'entendirent alors sur un protocole, connu sous le nom de « Protocole de Caracas », qui allait modifier le Traité de Montevideo sur les points suivants : 1. la conclusion d'une zone de libre-échange allait être reportée de huit ans, l'objectif d'élimination presque totale des tarifs douaniers étant fixé à décembre 1980 ; 2. partant d'un niveau théorique de libéralisation des échanges de 64 % en 1970, on prévoyait réduire les tarifs douaniers de 2,9 % par année, avec le résultat que 96 % des échanges devaient ainsi être exemptés de droits de douane au terme de la nouvelle période de transition ; et, 3. les engagements concernant les listes communes seraient suspendus jusqu'à la fin de 1974, date à laquelle l'Association devait se pencher à nouveau sur la question. Le Protocole de Caracas allait être suivi d'une période de flottement, avec le résultat que le « Plan d'action 1970-1980 », approuvé pourtant par l'assemblée des représentants nationaux, ne sera jamais appliqué. Celui-ci entrera en vigueur en 1982. Il implique les mêmes 11 pays qui avaient signé le premier Traité de Montevideo, soit l'Argentine, le Brésil, le Chili, le Mexique, le Paraguay, l'Uruguay, ainsi que les cinq pays du « groupe andin » : la Bolivie, la Colombie, l'Équateur, le Pérou et le Venezuela. Le Traité de Montevideo de 1980 poursuit le même objectif que le précédent de former un marché commun, mais les ambitions à court terme sont plus modestes, puisqu'il s'agit de créer une zone de préférences tarifaires assortie de dispositions pour l'établissement d'ententes sectorielles, bilatérales et sous-régionales. Ces dispositions sont importantes dans la mesure où elles marquent un changement d'approche : il s'agissait de la sorte de favoriser le rapprochement des pays sur une base bilatérale ou sous-régionale, avec l'objectif, si les pays le souhaitaient, d'élargir les ententes ainsi signées à l'ensemble de la région. C'est en quelque sorte l'idée d'intégration fragmentée et graduelle qui s'impose.

tendra à privilégier les accords à portée partielle et signés sur une base volontaire, ce qui consacre en définitive l'absence de concertation véritable entre les pays de même que les profondes divergences de vue entre eux.

En fait, lorsqu'éclatera la crise de la dette au début des années 1980, crise qui, on le sait, précipitera l'ensemble des économies d'Amérique latine dans la pire dépression que ces économies aient connue depuis les années 1930, le modèle intégratif poursuivi avait depuis longtemps perdu son sens¹⁴. Dans ces circonstances, même si l'intégration sous-continentale restait un objectif souhaitable et souhaité à long terme, les difficultés économiques de plus en plus grandes, conjuguées au climat d'insécurité généralisée, avaient fini par mettre les pays concernés dans une position tellement vulnérable face aux créanciers internationaux et à la concurrence internationale qu'il n'y aura pas lieu de se surprendre de les voir se détourner rapidement les uns après les autres d'un tel modèle pour se tourner plutôt vers les marchés internationaux, considérant que, dans les formes suivies jusque-là, il apparaissait davantage comme un obstacle au développement et une source de blocage que comme un moyen qui aurait pu leur permettre de conjurer la crise qui s'abattait alors sur eux. Si l'intégration régionale devait encore prévaloir dans l'avenir, celle-ci ne pouvait être dans ces conditions que « compétitive » et *hacia afuera*, dans le sens où celle-ci devait être compatible, sinon complémentaire, avec la conception renouvelée d'un développement désormais tourné vers l'extérieur¹⁵.

B — Les États-Unis et le régionalisme économique

Comme nous l'avons souligné plus haut, la politique économique internationale américaine est marquée par une étonnante continuité depuis la Deuxième Guerre mondiale. D'ailleurs cette continuité se vérifie tout au long des seize dernières années où, en dépit des changements de style et d'approche, la Maison-Blanche, de Reagan à Clinton, n'a eu de cesse de poursuivre une politique extrêmement agressive, confirmée encore récemment dans le dernier *Trade Policy Agenda*¹⁶, articulée autour de deux axes principaux : l'ouverture des marchés et la sanction de la règle de droit dans les relations commerciales.

Longtemps éclipsées par les questions de sécurité liées à la guerre froide, mais aussi par une croissance économique entretenue par des politiques

14. C. MASSAD, « A New Integration Strategy », *CEPAL Review*, n° 37, 1989, pp. 95-103 ; A. F. LOWENTHAL, « Rediscovering Latin America », *Foreign Affairs*, vol. 69, n° 4, automne 1990, pp. 387-404.

15. Reflet de cette crise, la part du commerce intra-régional dans les exportations totales des pays de l'ALADI est tombée, entre 1980 et 1990, de 13,7 % à 10,8 % (source : CNUCED, *Manuel de statistiques du commerce international et du développement*, 1995).

16. us Government Printing Office, *1998 Trade Policy Agenda of the United States*, Washington, Office of the United States Trade Representative. La politique commerciale y est explicitement définie comme agressive, et dirigée dans ce sens à la fois au niveau global et au niveau des régions clés du monde. Le défi des États-Unis est de façonner l'économie globale, non d'en faire les frais (« We must shape this global economy, not shrink from it »).

macro-économiques keynésiennes orientées vers la demande intérieure, ces priorités ne sont cependant, dans les faits, jamais passées au second rang des priorités gouvernementales, ainsi que peuvent en témoigner les « rondes » successives de négociations commerciales multilatérales dans le cadre du GATT, rondes qui avaient tout autant pour objet de presser les partenaires de la Communauté économique européenne à surseoir à l'approfondissement de leur projet d'intégration, que de lier toujours plus étroitement les pays occidentaux sur le plan économique afin de consolider leur « sainte alliance » contre l'URSS. Ceci dit, la continuité dans la définition de leur politique économique internationale de la part des États-Unis a dû composer avec d'importants changements, changements qu'il faut replacer dans le contexte plus large d'une dépendance grandissante de l'économie américaine vis-à-vis des marchés internationaux d'une part, du profond traumatisme provoqué par la guerre du Viet Nam d'autre part. Ces changements sont de trois ordres : il s'agit, en premier lieu, de l'accroissement phénoménal du déficit commercial ; en deuxième lieu, du resserrement du lien entre la sécurité au sens traditionnel du terme et la sécurité économique *stricto sensu* ; et, troisièmement, de l'émergence du régionalisme économique qui est devenu, en même temps que le bilatéralisme, une pièce maîtresse de la politique économique internationale des États-Unis. Nous allons maintenant aborder ces trois dimensions l'une après l'autre.

Même si, dans un contexte de mondialisation des entreprises et d'interpénétration croissante des sociétés, la balance des paiements n'est peut-être pas, ou plus d'ailleurs, le meilleur indicateur pour évaluer la performance extérieure d'un pays, encore que les marchés financiers et les organisations internationales n'en continuent pas moins d'y attacher une grande importance, il n'en demeure pas moins que le solde des paiements courants reflète tout autant la capacité d'un pays à couvrir ses dépenses et à financer ses investissements que sa capacité à long terme à assurer une croissance stable et durable. Dans le cas des États-Unis, toutefois, le problème se pose de manière quelque peu différente.

En effet, ces derniers, pour des raisons qui tiennent tout autant à la place qu'ils occupent dans l'économie mondiale qu'au statut de monnaie internationale assumé par le dollar, ont toujours joui d'un statut particulier, ce qu'avait d'ailleurs très bien montré Triffin dans les années cinquante à propos de ce qu'il avait appelé le « paradoxe du dollar ». En fait, et l'administration présidentielle ne manque jamais une occasion de le rappeler, le problème du déficit extérieur est tout autant, sinon davantage, à court terme, un problème issu du comportement économique des autres pays que du leur propre. À plus long terme, le maintien de cette position hégémonique est étroitement lié à la conservation du statut de grande puissance, statut qui, à son tour, repose sur ces deux piliers que sont la croissance de l'économie nationale et celle des investissements internationaux. En ce sens, l'enjeu du déficit extérieur des États-Unis n'est somme toute que le reflet de leur capacité, ou de leur incapacité relative selon le cas, à remplir ces deux conditions. Il suffit de

rappeler à ce sujet que le déficit extérieur a commencé à devenir extrêmement préoccupant au tournant des années quatre-vingt, c'est-à-dire à partir du moment où, s'accumulant d'année en année, il est venu jeter le doute sur la capacité à long terme des États-Unis de maintenir une croissance durable et de préserver leur position de premier investisseur dans le monde, un doute d'autant plus fondé que, d'une part, cette croissance était devenue largement tributaire de l'épargne et des investissements étrangers et que, d'autre part, de premier créancier du monde qu'ils étaient jusque-là, les États-Unis étaient brusquement devenus les premiers débiteurs. Il n'est d'ailleurs pas inutile de rappeler à ce propos que les États-Unis sont passés d'une position de créancier évaluée à plus de 250 milliards au début des années 1980 à une position de débiteur net qui avoisine le milliard, quinze ans plus tard¹⁷.

Quel que soit le jugement que l'on puisse porter sur la « reaganomique » et sur ses résultats, force est de constater que les politiques de l'administration présidentielle, résolument orientées, d'un côté, sur la recomposition de l'épargne et la relance de l'investissement, et, de l'autre, sur l'ouverture des marchés étrangers aux produits et aux investissements américains, allaient dans le sens d'une réaffirmation de puissance qui devait passer par la revitalisation de la croissance et par le rétablissement d'une position financière internationale qui se dégradait rapidement. Quoi qu'il en soit, il est clair que, depuis le début des années quatre-vingt, de Reagan à Clinton, la politique économique américaine a été prioritairement orientée dans ces deux directions complémentaires, non sans être elle-même enchâssée dans une politique commerciale dont l'objet, en cherchant à forcer l'ouverture des marchés étrangers et à les rendre plus sécuritaires pour les produits et les investissements américains, avait pour raison ultime de replacer les États-Unis au centre d'une économie mondiale dont l'évolution était, pour des raisons qui tenaient aux faiblesses de l'économie américaine et au dynamisme des autres économies, en train de lui échapper.

Cette stratégie économique *outward-oriented, protrade et progrowth*, pour reprendre des expressions désormais consacrées, doit être replacée, à un autre niveau, dans le contexte plus large des changements profonds qu'a connus l'économie mondiale ces dernières années. Ces changements sont nombreux, mais les deux plus importants sont sans doute, pour le premier, une accélération de la mondialisation des entreprises favorisée par les progrès dans la libéralisation des échanges et la déréglementation des marchés, et pour le second, ce que nous pourrions appeler le basculement du centre de gravité de l'économie mondiale depuis l'Atlantique vers le Pacifique. Certes, et la plupart

17. En 1981, le solde net des avoirs et des engagements vis-à-vis de l'étranger était évalué à 375 milliards de dollars. En 1996, le solde net était évalué à - 870,5 milliards de dollars et à - 831,3 milliards de dollars, selon que l'on calcule les investissements directs à leur valeur historique ou à leur valeur boursière (*Survey of Current Business*, juillet 1997). On peut d'ailleurs s'interroger sur le degré d'efficacité des mesures qui ont pu être prises depuis le début des années 1980 pour redresser la situation. Certes le déficit commercial est en pourcentage du PIB beaucoup moins élevé qu'il ne l'était à l'époque, mais avec un montant de 113,7 milliards de dollars pour l'année 1997, celui-ci atteint de nouveau des niveaux impressionnants.

des observateurs ne manquent pas de le souligner, ne serait-ce qu'à propos du déficit commercial avec l'Asie, les États-Unis se trouvent dans une position beaucoup moins hégémonique que ce n'était le cas à l'époque de la guerre froide, mais en même temps, force est de constater que, tant au niveau géo-économique qu'au niveau des réseaux mondiaux d'entreprise, leur position est beaucoup moins fragile qu'on ne le pense généralement, et même si elle tendait à le devenir, cela ne devrait pas nous conduire à sous-estimer le fait qu'ils disposent encore d'une très grande puissance d'action. Ce pouvoir, ils le doivent au dynamisme et aux avantages considérables que leur permettent la taille et le niveau de développement de leur économie, ne serait-ce que sur les plans de l'innovation technologique, des économies d'échelle et du management, mais ils le doivent aussi au fait qu'aucun autre pays ne dispose de réseaux d'entreprises aussi ramifiés dans le monde ni n'entretient des relations commerciales aussi géographiquement diversifiées qu'eux dans le monde. Un simple examen du commerce intra-firme, au demeurant excédentaire dans le cas des firmes multinationales américaines, ainsi que de la composition géographique de leurs échanges internationaux, suffit à illustrer ce point, comme nous le verrons plus loin.

Nous avons là un second élément qui vient s'ajouter à celui que nous avons présenté plus haut qui nous permet de mieux comprendre les raisons qui peuvent pousser les États-Unis à poursuivre une politique commerciale aussi agressive pour forcer l'ouverture des marchés, moins d'ailleurs dans les domaines traditionnels du commerce international (industrie et agriculture) que dans les nouveaux domaines porteurs comme les communications, les services, la culture ou dans les domaines administratifs, réglementaires et législatifs où les barrières au commerce sont devenues beaucoup plus subtiles avec le temps¹⁸.

À ces deux éléments, il convient d'en adjoindre un troisième¹⁹, constitué de l'ensemble des mesures qui, toujours aux yeux des États-Unis, sont autant d'entraves à une véritable politique commerciale ; il s'agit ici de stigmatiser les lenteurs et les lourdeurs du GATT, l'opacité et le protectionnisme déguisé des politiques nationales, notamment celles appliquées par les pays d'Asie et d'Amérique latine, l'isolationnisme de l'Europe communautaire, ou encore les multiples formes d'aide et d'appui que les gouvernements apportent à leurs entreprises nationales.

Dans un contexte où la relation entre la croissance et le commerce est posée comme l'équation centrale d'une politique économique²⁰, faire en sorte

18. Voir à ce sujet J. BHAGWATI, *Protectionnisme*, Paris, Dunod, 1990. Mentionnons en passant que Bhagwati demeure l'un des plus virulents opposants au régionalisme économique et à la politique commerciale du *big stick* que mènent les États-Unis en matière commerciale. Voir à ce sujet le texte qu'il a publié dans *The Economist* : « Fast Track to Nowhere », 18-24 octobre 1997, pp. 21-23.

19. En fait, il nous faudrait en rajouter un quatrième : l'intérêt renouvelé pour l'Amérique latine, dans une perspective non plus comme autrefois de sécurité militaire mais de sécurité économique.

20. D. A. IRWIN, « The United States in a New Global Economy? A Century's Perspective », *American Economic Review*, vol. 86, n° 2, mai 1996, pp. 41-46.

que les entreprises ne soient pas exclues des marchés ou qu'elles ne soient pas sujettes à des formes de concurrence déloyale est devenu une préoccupation majeure de la politique économique internationale américaine, ce qui implique que tous les pays souscrivent à une même règle de droit dans leurs relations commerciales. Or, si cette approche est aussi bien celle de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) que du Canada, dans le cas des États-Unis cependant, cette préoccupation prend une signification particulière pour les raisons que nous venons d'évoquer d'une part, mais aussi pour des raisons de principe qui tiennent à cette idée, défendue par la théorie des biens publics internationaux, que le libre accès aux marchés serait un bien dont les avantages et les coûts devraient être partagés entre tous les États participants, théorie qui a ainsi l'avantage de placer les États-Unis dans une position à la fois hégémonique et paritaire en matière de déloyauté commerciale, d'autre part. Sans insister davantage sur cette dimension idéologique du débat, il convient néanmoins de souligner son utilité, quand il s'agit de légitimer une politique commerciale agressive au nom de laquelle on use de représailles aux fins de contester la politique commerciale d'un partenaire²¹.

Ces raisons et rationalisations permettent en effet de comprendre pourquoi le recours au régionalisme et au bilatéralisme apparaissent non pas comme un retour en arrière à des formes de protectionnisme préférentiel, mais plutôt comme des instruments qui, à leur niveau, et de manière complémentaire au multilatéralisme, s'inscrivent à l'intérieur d'une stratégie commerciale dont l'objet est tout autant de conforter le statut hégémonique des États-Unis que de faire avancer une vision purement libérale des relations économiques internationales. De ce double point de vue, c'est le bilatéralisme, notamment avec les partenaires commerciaux majeurs, qui offre le plus d'avantage. En multipliant les accords et en bénéficiant d'une relation du type de celle qui prévaut entre un moyeu et ses rayons, les États-Unis se trouvent à tisser une toile complexe dont ils sont le centre et par le fait même l'interlocuteur obligé pour tous les autres pays dès lors qu'eux-mêmes s'engagent dans la voie du bilatéralisme²². Au demeurant, ces accords, de par leur nature préférentielle, leur donnent un accès privilégié aux marchés, ce qui a pour effet de court-circuiter les dispositions et les mécanismes de l'OMC qui sont lourds et qui imposent des délais beaucoup plus longs. Quant au régionalisme économique, il offre des avantages similaires à ceci près cependant que, tout en préparant la mise en place d'éventuelles zones de libre-échange plus étendues, il permet aux partenaires de définir de nouvelles normes dans des domaines en émergence comme la propriété intellectuelle, l'investissement, le travail ou l'environnement, normes qui peuvent ensuite servir de précédents dans des négociations

21. À titre d'illustration, mentionnons que sur les 100 différends commerciaux portés devant l'OMC depuis la mise en place des nouvelles procédures de règlement, les États-Unis ont été les plaignants dans 34 cas (OMC, *Focus*, août 1997)

22. R. J. WONNACOTT, « Free-Trade Agreements: For Better or Worse? », *American Economic Review*, vol. 86, n° 2, mai 1996, pp. 62-66.

internationales, que ce soit dans le cadre de l'OMC ou dans celui de négociations entre régions économiques. Au demeurant, bilatéralisme et régionalisme s'avèreront complémentaires dès lors que les accords prévoient des clauses d'accession²³, une disposition qui permet alors à divers partenaires d'être signataires de plusieurs accords sans être astreints à des règles d'adhésion exclusive comme ce pouvait être le cas pour certains accords régionaux antérieurs. Témoin de cette prolifération le fait que, de 1993 à aujourd'hui, pas moins de 245 accords commerciaux, dont 34 avec le Japon seulement, ont été signés par l'administration Clinton²⁴, parmi lesquels on peut retenir les accords de Marrakech, l'ALENA avec ses deux accords parallèles sur le travail et l'environnement, les accords signés dans le cadre du projet des Amériques et de l'APEC, les accords bilatéraux avec le Japon²⁵, avec la Chine²⁶ ou encore avec la République de Corée; en témoigne également, le fait que la stratégie pancontinentale définie lors du Sommet de Miami a été complétée par deux autres initiatives majeures: la première, en 1994, en direction du bassin du Pacifique à la conférence de Bogor (Indonésie) et la seconde, en décembre 1995, en direction de l'Europe communautaire, à la conférence de Madrid²⁷.

C — Du libre-échange bilatéral au libre-échange continental

On peut identifier trois grandes étapes dans l'évolution du régionalisme dans les Amériques entre le moment où le président Reagan avance l'idée de la création d'un vaste marché nord-américain, incluant le Mexique, durant la campagne électorale de l'été 1980 et aujourd'hui. La première a été marquée par l'ouverture de négociations commerciales bilatérales entre le Canada et les États-Unis, peu après la tenue du sommet de Québec en mars 1985 entre le

23. Le principe d'inclusion vise à encourager les membres signataires d'un accord à poursuivre des négociations additionnelles pour libéraliser le commerce avec des non membres, incluant la possibilité de voir ces derniers accéder aux accords.

24. *Remarks by U.S. Trade Representative Charlene Barshefsky at the National Association of Counties, Conference*, 2 mars 1998.

25. Plus d'une vingtaine d'accords lient aujourd'hui les États-Unis et le Japon. Parmi les plus importants, il faut mentionner le Cadre pour un nouveau partenariat économique (*Framework for a New Economic Partnership*) signé en 1993, l'accord sur l'automobile et les pièces automobiles signé durant l'été 1995.

26. Il faut mentionner notamment l'accord signé en février 1995 sur la protection de la propriété intellectuelle.

27. Dans ces deux dossiers, les résultats restent mitigés. Néanmoins des progrès importants ont été réalisés en matière de libéralisation des échanges lors de la réunion de l'APEC à Vancouver en 1997, alors que des engagements précis ont été pris dans 15 secteurs. Dans le dossier du libre-échange transatlantique, les États-Unis ont reçu l'appui du Canada et celui du vice-président de la Commission européenne, chargé du commerce, Sir Leon Brittan. Les Européens ne semblent toutefois pas pressés d'ouvrir des négociations qui viendraient remettre en question les acquis de la Communauté. Qui plus est, le dossier des négociations commerciales entre l'Union européenne et le MERCOSUR semble avoir quelque peu bouleversé l'agenda commercial américain. Voir entre autres, R. WOLFE, « Vers l'ALETA? Le libre-échange transatlantique et la politique étrangère canadienne », *Revue Études internationales*, vol. xxvii, n° 2, juin 1996, pp. 353-365.

président Ronald Reagan et le premier ministre du Canada, Brian Mulroney²⁸. Le texte final de l'accord conclu à Washington le 3 octobre 1987 sera paraphé au mois de décembre de la même année, entériné par le Congrès des États-Unis en septembre 1988, par le Parlement du Canada en décembre, et entrera en vigueur le premier janvier 1989.

La seconde étape débute le 10 juin 1990, quand les présidents des États-Unis et du Mexique, George Bush et Carlos Salinas de Gortari annonceront à leur tour l'ouverture de négociations commerciales analogues à celles que venaient de conclure le Canada et les États-Unis, annonce qui sera suivie peu de temps après, le 27 juin, du lancement par le président Bush de l'Initiative pour les Amériques dans laquelle il proposait à la fois d'étendre les négociations commerciales à l'ensemble du continent et de résoudre la crise de la dette grâce à une série de mesures inspirées du plan Brady²⁹. Les négociations commerciales entre le Mexique et les États-Unis, élargies l'année suivante pour inclure le Canada à la suite, semble-t-il, de l'enthousiasme manifesté par ce dernier au soutien de l'effort militaire américain durant la crise du Golfe, se dérouleront de juillet 1991 à août 1992. L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) sera paraphé en décembre 1992, mais ce n'est qu'en septembre 1993, après une réouverture de négociations en août sur des questions reliées à l'environnement et au travail, réouverture qui faisait suite à une promesse électorale commise par le candidat démocrate à la présidence, William Clinton, que l'Accord lui-même avec ses deux accords parallèles sera finalement paraphé par les chefs d'État des trois pays concernés. L'ALENA entrera en vigueur le 1er janvier 1994³⁰.

Quant à l'Initiative pour les Amériques, même si elle ne devait pas rencontrer au départ le succès escompté, elle n'en contribua pas moins à rapprocher les États-Unis et l'Amérique latine en faisant miroiter la possibilité pour ces pays d'accéder à leur tour, après le Canada et le Mexique, au grand marché des États-Unis. Il reviendra ainsi au président Clinton d'amorcer la troisième étape en réunissant au début du mois de décembre 1994, à Miami, les chefs d'État et de gouvernement « démocratiquement élus » de 34 pays des Amériques, ce qui permettait d'exclure Cuba. Au terme de ce Sommet, les pays se sont entendus, entre autres choses, sur le projet de création d'une zone

28. Déjà en 1982, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères avait, dans son rapport sur les relations canado-américaines, *Les relations commerciales Canada-États-Unis*, recommandé essentiellement que le Canada entreprenne des négociations de libre-échange bilatéral avec les États-Unis dans tous les secteurs de l'économie. Rappelons également que c'est le 30 octobre 1984 que fut promulgué le *Trade and Tariff Act* qui allait, entre autres, permettre à l'Administration présidentielle de négocier un accord de libre-échange avec le Canada. À cet égard, l'échec du président Clinton dans sa tentative d'obtenir du Congrès le *Fast Track* à l'automne 1997 vient sérieusement affaiblir la position américaine dans les négociations commerciales pancontinentales qui doivent être lancées à Santiago en avril 1998.

29. L'Initiative pour les Amériques visait quatre objectifs : mettre en place un accord-cadre de libre-échange à l'échelle du continent, encourager les réformes économiques, réduire le fardeau de la dette et promouvoir des programmes environnementaux.

30. Rappelons que c'est ce jour-là que choisira l'Ejeristo Zapatista de Liberacion nacional pour se manifester aux yeux de l'opinion mondiale depuis le Chiapas.

de libre-échange pancontinentale (la Zone de libre-échange des Amériques, ou ZLEA) d'ici 2005³¹. Le Chili sera aussi officiellement invité à cette occasion à accéder à l'ALENA³². Il fut également convenu que les négociations en vue d'en arriver à un accord-cadre se feraient à partir des accords sous-régionaux et bilatéraux existants et qu'il reviendrait à l'OEA³³, ainsi revitalisée et en tant que « forum naturel de la coopération dans les Amériques » de remplir la tâche « vitale » de donner suite aux décisions et d'aider les gouvernements pour toute question relevant de sa responsabilité³⁴. Sont également mis à contribution, à l'instar de l'OEA, le BID et CEPALC.

Nous aborderons ci-dessous la question de l'enchevêtrement des accords commerciaux mais, auparavant, nous allons nous attarder sur l'enjeu du largage des paramètres keynésiens³⁵, ce qui nous permettra de mettre en relief la très grande vulnérabilité économique des pays des Amériques.

L'un des premiers pays, avec le Chili, à avoir remis en question les paramètres keynésiens qui sous-tendaient la définition de ses politiques économiques et, ce faisant, à avoir abandonné la poursuite du plein-emploi, fut le Canada, lorsque, confronté à une inflation en grande partie importée de l'extérieur avec la crise pétrolière des années soixante-dix, le gouvernement Trudeau imposa, à l'automne 1975, un contrôle des prix et des salaires et

-
31. Le plan d'action du Sommet de Miami repose en effet sur 23 initiatives et plus de 150 mesures concrètes, regroupées en quatre grands thèmes : 1. la préservation et le renforcement de la Communauté des démocraties des Amériques ; 2. la promotion de la prospérité par l'intégration économique et le libre-échange ; 3. l'élimination de la pauvreté et de la discrimination dans l'hémisphère ; 4. la garantie d'un développement durable et la conservation de l'environnement naturel pour les générations futures.
 32. Mentionnons que, cité en modèle lors de ce sommet, le Mexique sombrera peu de temps après dans l'une des pires crises financières et économiques de son histoire.
 33. Pour des raisons de place, nous ne pouvons revenir sur cette institution qui voit ainsi par le fait même son rôle et son prestige considérablement grandir. Sur l'historique de l'OEA, ainsi que sur la politique américaine en Amérique latine, voir C. O. STOETZER, *The Organization of American States*, New York, Praeger, 1993 ; et F. A. NIESS, *A Hemisphere in Itself: A History of US-Latin American Relations*, Londres, Zed Books, 1990.
 34. Ces questions relèvent du Comité spécial sur le commerce (CSC) et de l'Unité du commerce (Trade Unit). Créé en 1993, le Comité a pour mandat de suivre l'évolution et les progrès du commerce dans les Amériques, de procéder aux études et de formuler des recommandations susceptibles d'améliorer le commerce entre les pays membres. Le nouveau comité vient remplacer l'ancien Comité spécial sur la consultation et la négociation (CECON). Le rôle de l'Unité du commerce est de fournir l'information technique aux membres dans le domaine du commerce, de veiller à la coordination des organisations régionales et sous-régionales, d'améliorer les systèmes d'information en matière de commerce et de procéder aux études sur tout sujet en matière de commerce. L'Unité relève du bureau du secrétaire général. Il faut noter qu'une autre unité a aussi été créée : l'Unité pour la promotion de la démocratie ; de même qu'un comité pour les questions de sécurité dans l'hémisphère. L'OEA travaille conjointement avec la CEPALC, la BID, ainsi qu'avec les différents secrétariats des organisations régionales ou sous-régionales. Un mécanisme de coopération tripartite (OEA-CEPALC-BID) a été mis sur pied à cet effet.
 35. Nous laisserons volontairement de côté ici le cas du Canada et celui du Mexique. Nous avons déjà eu amplement l'occasion de clarifier leurs positions respectives dans ce dossier ailleurs.

laissa les coudées franches à la Banque du Canada pour mener une politique de resserrement graduel de la masse monétaire. Le recul de l'activité économique qui s'ensuivit ne fut pas sans conséquences sur l'inflation mais, très vite, il devint évident que les politiques de stabilisation forcée étaient insuffisantes pour relancer à elles seules une activité économique qu'allait frapper de plein fouet la crise mondiale du début des années quatre-vingt. L'impact de cette crise fut d'autant plus marquant que l'économie canadienne dépendait plus que jamais de ses marchés extérieurs, des marchés où elle se trouvait confrontée à la fois à l'agressivité américaine et à la concurrence de plus en plus forte des nouveaux pays industrialisés. Dans ce cas-ci, comme dans celui de tous les autres pays du continent, à commencer par le Mexique, ce ne sont pas les seuls facteurs qui ont milité en faveur d'un libre-échange avec les États-Unis, mais il n'en demeure pas moins, comme le prouve d'ailleurs hors de tout doute l'intense travail de lobbying auquel se livrèrent les milieux d'affaires auprès du gouvernement Trudeau tout d'abord puis auprès du gouvernement Mulroney, que les préoccupations de sécurité d'accès au marché américain et les préoccupations plus économiques de pouvoir tirer profit de l'accès préférentiel à ce marché pour restructurer l'économie canadienne et lui permettre ainsi de renforcer la position concurrentielle de ses entreprises, ont pesé très lourd dans les choix qui furent pris à ce moment³⁶.

Dans le cas des pays d'Amérique latine, et du Mexique en particulier, la crise de la dette allait entraîner la mise en place de sévères programmes de stabilisation macro-économique, programmes que viendront rapidement accompagner des programmes de privatisation, de déréglementation et de libéralisation des échanges. L'expérience du Chili avait déjà montré non seulement à quel point ces programmes étaient insatisfaisants pour permettre un retour à une croissance durable, mais aussi à quel point ils pouvaient devenir contreproductifs dès lors que la stabilisation forcée de l'économie s'accompagnait d'une détérioration des comptes extérieurs³⁷. Laissés à eux-mêmes, la plupart des pays d'Amérique latine n'eurent d'autre choix que d'opter pour des modèles de développement d'inspiration ultra-libérale, non sans se trouver à leur tour aux prises avec les mêmes problèmes qu'avaient connus avant eux le Chili et l'Argentine, à savoir une profonde récession doublée d'une détérioration de leurs comptes extérieurs. À ces problèmes d'ordre macro-économique imprévus vinrent très rapidement s'en ajouter d'autres, d'ordre plus structurel, dont les deux plus importants étaient sans doute, pour le premier, la difficile adaptation à la concurrence internationale à laquelle allait se trouver confrontée une industrie jusque-là protégée et, pour le second, la vulnérabilité très grande des économies dans un contexte où la

36. Voir à ce sujet, M. HART, *Decision at Midnight*, Vancouver, UBC Press, 1994 ; L. McQUAIG, *Le Canada aux enchères : Mulroney à la solde de la haute finance*, Montréal, Éditions Le Jour, 1991.

37. D. RODRIK, « The Limits of Trade Reforms in Developing Countries », *The Journal of Economic Perspectives*, hiver 1992.

libéralisation des échanges n'est envisagée que dans une perspective globale qui laisse finalement peu de marge de manœuvre aux gouvernements³⁸. Certes, l'Initiative pour les Amériques et l'ALENA constituent deux précédents importants qui ont jeté les bases d'un nouvel ordre économique continental centré sur les États-Unis, précédents qui ont eu un effet puissant sur le cours des événements à venir. Mais, d'un autre côté, on ne saurait expliquer autrement la « fièvre intégrationniste³⁹ » et l'engouement pour un régionalisme « ouvert⁴⁰ », sans prendre en considération le fait que, cherchant à desserrer les contraintes de plus en plus lourdes à supporter d'un développement extraverti, les gouvernements aient très rapidement vu dans la signature d'ententes bilatérales ou sous-régionales, voire même dans la refonte des ententes existantes, l'occasion de concilier les exigences de la modernisation de l'économie avec les avantages d'ordre stratégique que ces ententes pourraient procurer au niveau de l'ouverture préférentielle et de la sécurité d'accès accrue aux marchés⁴¹. Dans un contexte où les complémentarités économiques restent limitées et les relations économiques fortement polarisées sur les États-Unis, c'est encore le projet continental porté par les États-Unis qui demeure la meilleure de toutes les alternatives possibles à long terme.

C'est finalement à partir des accords existants que sera négocié le futur accord-cadre qui viendra édifier la ZLEA. Ces accords sont aussi nombreux que différents des uns des autres. Nous avons tout d'abord les unions douanières, qui sont au nombre de quatre : le MERCOSUR, la Communauté andine, le Marché commun d'Amérique centrale (MCAC) et la Communauté des Caraïbes (CARICOM)⁴²; nous aurions ensuite les accords de libre-échange, dont les deux plus importants sont l'ALENA et le Groupe des Trois (Colombie, Mexique et Venezuela), mais auxquels il faut adjoindre tous ces autres accords bilatéraux comme ceux qui ont été signés par le Mexique et le Chili, par le Canada et le Chili, par le Mexique et le Costa Rica, par exemple, ainsi que tous ceux qui sont en cours de négociation entre pays, ou entre un pays et un sous-groupe régional, voire même entre deux sous-groupes régionaux. Viennent ensuite les accords préférentiels, parmi lesquels il faut ranger l'Initiative pour le Bassin des Caraïbes (IBC), le plus ancien et le plus important de ces accords, le système de préférence commerciale des pays du Groupe andin, l'accord Canada-Caraïbes (CARIBCAN), l'accord entre le Venezuela et la Communauté des Caraïbes, et l'accord entre la Colombie et la Communauté des Caraïbes.

38. G. ROSENTHAL, « La integración regional en los años noventa », *Revista de la CEPAL*, n° 50, août 1993, pp. 11-19.

39. O. L. GARZON, « Agrupaciones comerciales en América Latina: Fiebre de Integración », *El Mercurio*, 30 octobre 1994.

40. CEPAL (1994), *Le régionalisme ouvert en Amérique latine et aux Caraïbes. L'intégration économique au service de la transformation du processus de production dans un climat d'équité*, Santiago du Chili, Nations Unies, février.

41. P. SERRA, « Integración regional: una agenda de investigación », *Integración latinoamericana*, vol. 19, n° 202, juillet 1994, pp. 3-9.

42. On pourrait aussi y ajouter l'Organisation des États des Caraïbes occidentales.

Nous avons également l'Association latino-américaine d'intégration (ALADI), et enfin, comme dernier groupe, une kyrielle d'accords sectoriels, comme le Pacte de l'Automobile entre le Canada et les États-Unis⁴³, les accords dits de « complémentarité économique » ou encore les accords de coopération technique.

Cette nomenclature est d'ailleurs loin d'être exhaustive. Ceci dit, et malgré son caractère incomplet, elle permet de conforter l'opinion émise plus tôt à l'effet que ces accords ne peuvent être mis sur un même plan. D'un autre côté, il ne faudrait pas non plus sous-estimer le fait que, si les discussions se poursuivent en vue d'harmoniser entre eux les différents accords et d'en arriver à un accord global d'ici l'échéance prévue, les difficultés rencontrées dans ce processus sont plus grandes que prévues. Elles tiennent tout autant à l'ampleur d'un projet qui va bien au-delà des seules questions commerciales, comme nous l'avons déjà souligné plus haut, qu'à la manière différente dont les deux principaux protagonistes, soit les États-Unis et le Brésil, entendent mener les négociations commerciales. À ceci vient s'ajouter le fait que les États-Unis doivent désormais composer avec une situation nouvelle créée, d'un côté, par le renforcement du MERCOSUR et de l'autre, par les réticences du Congrès à accorder la procédure dite de la « voie rapide » ou *fast track* à la présidence qui a besoin de la plus grande marge de manœuvre possible dans les négociations⁴⁴.

Nous avons eu l'occasion de souligner un peu plus haut le rôle important que devaient jouer les institutions régionales existantes, à commencer par l'OEA. Il convient cependant d'ajouter que le déroulement des négociations repose également sur deux autres piliers importants : les gouvernements, qui à travers les multiples sommets sectoriels et comités spéciaux⁴⁵, viennent en quelque sorte doubler l'action de l'OEA, et ce qu'il est convenu d'appeler la

43. Le pacte de l'automobile a été incorporé à l'ALENA.

44. L'accession du Chili à l'ALENA a été bloquée par le Congrès, ce qui n'a pas empêché ce pays et le Canada d'entreprendre des négociations commerciales bilatérales. L'accord de libre-échange a été signé, le 18 novembre 1996, à Ottawa par le premier ministre, Jean Chrétien, et le président du Chili, Eduardo Frei. Rédigé sur le modèle de l'ALENA, l'accord comprend également deux accords additionnels de coopération dans les domaines de l'environnement et du travail. Il est entré en vigueur en juin 1997.

45. Les Sommets touchent les domaines les plus divers : affaires étrangères, commerce, développement durable, sécurité, narcotiques, défense, etc. Ensuite, viennent les Comités spéciaux, très nombreux, parmi lesquels figure notamment le Comité hémisphérique pour les questions financières. Une autre originalité de la démarche entreprise depuis le Sommet de Miami est sans doute d'avoir voulu confier la responsabilité de chacun des dossiers à un gouvernement en particulier, que ce soit dans le domaine économique ou dans les autres domaines. Ainsi le Brésil et le Canada sont-ils chargés de coordonner les activités en matière de démocratie et de droits de la personne. Le Mexique est quant à lui responsable du dossier de l'éducation alors que les États-Unis sont responsables des dossiers de la finance, des narcotiques et de l'énergie.

société civile⁴⁶. Cette procédure, aussi lourde que complexe⁴⁷, a cependant permis de ménager les susceptibilités nationales, de « responsabiliser » les différents acteurs et de les impliquer étroitement dans le processus et l'ordre du jour des négociations, tout en permettant aux États-Unis d'exercer leur leadership, de maintenir la pression pour faire avancer les discussions selon l'échéancier prévu et de garder la main haute sur les dossiers prioritaires⁴⁸. D'un autre côté, force est de constater que, si tous les obstacles à son opérationnalisation sont loin d'avoir été tous levés, le projet des Amériques vient de franchir une étape majeure lors de la quatrième rencontre des ministres du Commerce extérieur qui s'est tenue le 19 mars 1998 à San José (Costa Rica). Ces derniers se sont en effet entendus, après avoir consenti d'importantes concessions de part et d'autre, sur la formule des négociations, grâce à quoi celles-ci ont pu être, comme prévu, officiellement lancées lors du deuxième Sommet des Amériques les 18 et 19 avril 1998 à Santiago de Chile. Mentionnons entre autres que les négociations⁴⁹ seront, comme le souhaitait le Brésil, globales et qu'elles se termineront au plus tard en 2005⁵⁰, que neuf

46. Là encore, il faut souligner l'originalité des négociations en cours, puisqu'il ne s'agit pas simplement d'impliquer les États et les différentes institutions sous-régionales dans le processus mais également la « société civile » et, en particulier, les organismes non gouvernementaux comme les groupes environnementalistes et depuis Belo Horizonte, les syndicats et les représentants des différents mouvements sociaux, mais surtout les milieux d'affaires qui sont impliqués de manière parallèle aux négociations en cours à travers le Forum hémisphérique des affaires et du commerce.

47. Pour épauler le travail des ministres des Affaires étrangères, les gouvernements ont mis sur pied, en mars 1995, une structure spéciale, le *Summit Implementation Review Group* (SIRG). Cette structure dirige, coordonne et suit les différentes activités. Un comité spécial de l'OEА assure la coordination des décisions prises.

48. Ainsi, lors de la Première Réunion des ministres responsables du Commerce, à Denver les 29 et 30 juin 1995, ceux-ci convinrent de mettre sur pied des groupes de travail dans le but de préparer les négociations en cours. Sept groupes furent alors constitués, respectivement sur l'accès aux marchés, les règles d'origine, l'investissement, les barrières techniques au commerce, les normes sanitaires, les subventions, les mesures anti-dumping et les facteurs susceptibles d'affecter les économies les plus petites. À la Seconde Réunion, qui se tint à Carthagène en mars 1996, quatre nouveaux groupes de travail ont été créés, respectivement sur les achats gouvernementaux, la propriété intellectuelle, les services et les politiques de concurrence. Lors de leur Troisième Réunion qui se tint à Belo Horizonte le 16 mai 1997, les ministres du Commerce s'entendirent pour que les négociations en vue de la création de la ZLEA soient officiellement lancées, comme prévu, lors du Deuxième Sommet des Amériques qui s'est tenu en avril 1998 à Santiago. On convint également de mettre sur pied un douzième Groupe de Travail, sur les règlements de différends,

49. Au niveau des principes, il a été entendu que les décisions se prendront par consensus et que les pays pourront négocier soit sur une base individuelle, soit comme membre d'un groupe sous-régional négociant comme unité.

50. Washington souhaitait voir démarrer la ZLEA en l'an 2000 soit cinq ans avant la date prévue, ce qui n'a pu être obtenu. Les pays du MERCOSUR se montrent quant à eux plus prudents et moins pressés, souhaitant consolider leur intégration d'ici l'échéance de 2005. Les deux parties en sont finalement venues à une entente à San José en mars 1998 : les négociations seront globales et devront être finalisées d'ici 2005. Toutefois il est entendu que des progrès substantiels en matière de libéralisation devront être réalisés d'ici l'an 2000.

groupes de négociation seront mis en place⁵¹, que les négociations seront coordonnées par un Comité de négociations commerciales dont la présidence se fera par rotation (18 mois), les États-Unis et le Brésil assurant conjointement la présidence de la dernière ronde⁵², et que le pays qui présidera les négociations sera également l'hôte des négociations, ce qui permet de lever un autre obstacle, soit le choix final de la ville hôte du futur secrétariat de la ZLEA.

II – Les États-Unis et l'espace économique des Amériques

Les régionalismes économiques, tant de première que de deuxième génération, comme nous avons proposé de les distinguer⁵³, ont toujours répondu tout autant, sinon davantage, à des préoccupations de sécurité qu'à des préoccupations plus particulières visant à rapprocher et à regrouper au sein d'un même ensemble des pays voisins qui entendaient partager de la sorte un certain nombre de valeurs et d'intérêts communs. Mais ce qui différencie le régionalisme actuel de celui qui l'a précédé, c'est le fait que l'intégration économique est désormais recherchée moins pour faire progresser un projet commun et lui donner une assise forte, que pour consolider et renforcer des relations, au demeurant souvent fort étroites, dans la double perspective d'accroître la marge de manœuvre dans un monde qui, en étant devenu plus ouvert, est par le fait même devenu plus compétitif, d'une part, et favoriser l'intégration des marchés en créant de grands ensembles économiques à l'intérieur desquels les entreprises transnationales pourraient, en se déployant ainsi plus librement, trouver les conditions plus favorables pour affronter une concurrence désormais perçue comme « globale », d'autre part.

Dans le contexte particulier des Amériques, et nous avons eu l'occasion de le préciser plus haut, il ne saurait être question de mettre sur le même plan les raisons qui peuvent pousser une grande puissance comme les États-Unis à faire de cette partie du monde un grand ensemble économique et celles qui peuvent pousser les autres pays à faire bloc avec ces derniers. Autant, dans le premier cas, le régionalisme économique est-il mis à contribution dans une perspective qui relève d'une stratégie de réaffirmation de puissance clairement affichée, autant, dans les autres cas, le régionalisme économique doit-il être considéré comme un moindre mal, dans le sens où, par son truchement, il

51. Là encore, il s'agit d'un acquis pour le Brésil, puisque l'agriculture fera l'objet d'une table de négociation particulière. Les autres tables sont les suivantes : accès aux marchés ; investissements ; services ; marchés publics ; règlement des différends ; droits de propriété intellectuelle ; subventions, mesures antidumping et droits compensatoires ; et, politique de concurrence. À ces groupes, il faut ajouter la mise sur pied d'un groupe consultatif sur les petites économies, d'un comité de travail regroupant les représentants de la société civile, notamment les milieux d'affaires, les représentants du monde du travail, les milieux environnementaux et les milieux académiques, et d'un comité regroupant les représentants des secteurs privés et publics sur le commerce électronique.

52. Il revient au Canada d'assurer la première présidence, à l'Argentine la vice-présidence.

53. C. DEBLOCK et D. BRUNELLE, « Une intégration régionale stratégique : le cas nord-américain », *Études internationales*, vol. XXIV, n° 3, sept. 1993, pp. 595-629.

ouvre plus facilement l'accès au marché américain, d'une part et permet de réduire, faute de pouvoir l'éviter, un effet *hub and spoke* que vient accentuer la multiplication des accords commerciaux de tous ordres avec les États-Unis, d'autre part. De ce point de vue, quelle que soit sa facture finale, l'entente qui scellera l'intégration économique des Amériques ne pourra escamoter les enjeux de l'hétérogénéité et du morcellement, et encore moins éluder les problèmes posés par la complémentarité et l'asymétrie.

Dans cette section nous allons mettre à contribution certaines données statistiques et concentrer notre attention sur trois points : sur les rapports économiques entre les États-Unis et les trois grands regroupements économiques régionaux que sont l'Union européenne (UE), le Forum de coopération économique de l'Asie et du Pacifique (CEAP) et la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA), sur les investissements internationaux et le commerce intra-firme des multinationales américaines au sein de l'espace panaméricain sur-tout et, enfin, sur les échanges intra-régionaux et les relations infracontinentales.

A — Les États-Unis et les groupements économiques régionaux

Nous avons souligné plus haut que le régionalisme économique était devenu une pièce maîtresse de la politique économique internationale des États-Unis. Nous avons également relevé que l'idée d'emboîter les différents blocs régionaux les uns dans les autres était au coeur du projet américain d'implanter le libre-échange dans trois grandes zones, à savoir la zone transatlantique, la zone des Amériques et la zone de l'Asie et du Pacifique. Voyons plus précisément ce qu'il en est de cette stratégie à la lumière des données relatives au commerce, et à celles relatives aux investissements américains dans le monde.

Nous avons, aux fins de l'analyse, et pour éviter les dédoublements statistiques, défini les trois grands regroupements économiques de la manière suivante : 1. l'Union européenne (UE) ; 2. la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA), que nous avons subdivisée en deux sous-ensembles, l'ALENA d'un côté et le sous-ensemble formé des autres pays de l'hémisphère occidental (ALC*) de l'autre ; 3. la zone CEAP*, sous-ensemble de la zone CEAP constitué de tous les pays membres du Forum de Coopération économique Asie-Pacifique à l'exception des États-Unis, du Canada, du Mexique et du Chili. Ces trois grands ensembles, soit l'UE, la ZLEA et le CEAP*, représentent à eux trois, en y incluant les États-Unis, 86,7 % des exportations et 86,4 % des importations mondiales⁵⁴.

Le tableau 1 nous donne, en dollars courants et en pourcentage, pour l'année 1995, le commerce total ainsi que le commerce avec les États-Unis des

54. L'Union européenne représente 38,6 % des exportations et 37,1 % des importations mondiales. L'ALENA (États-Unis inclus) et la Zone de libre-échange des Amériques (ALENA inclus) représentent, respectivement, 17,2 % et 20,2 % des exportations mondiales et 19,8 % et 23,4 % des importations mondiales. Le Forum CEAP représente 48,4 % des exportations et 46 % des importations mondiales. Sans les trois pays de l'ALENA et le Chili, l'ensemble CEAP* représente 27,9 % des exportations et 25,9 % des importations mondiales.

Tableau 1
Principaux groupements économiques régionaux, commerce total
et commerce avec les États-Unis,
 1995, en milliards de dollars us et en pourcentage

	Exportations			Importations		
	Total	États-Unis	(%)	Total	États-Unis	(%)
		(milliards de \$ us)			(milliards de \$ us)	
Union européenne	1 914,4	134,3	7	1 899,4	147,0	7,7
dont :						
Allemagne	509,3	38,2	7,5	443,8	31,4	7,1
France	286,7	16,7	5,8	274,3	21,3	7,8
Royaume-Uni	239,4	29,2	12,2	262,5	32,1	12,2
CEAP*	2 252,4	526,1	23,4	2 353,1	387,8	16,5
dont :						
Japon	443	122,0	27,6	335,9	75,9	22,6
Chine	148,8	24,7	16,6	132	16,2	12,3
Hong-Kong	173,5	37,9	21,8	192,8	14,9	7,7
Rép. de Corée	125,4	21,2	19,3	135,2	30,4	22,5
Taiwan	111,9	30,2	26,9	103,7	19,2	18,6
ANASE (6)	311,5	60,4	19,4	347,4	49,1	14,1
dont :						
Singapour	118,2	21,6	18,3	124,4	18,7	15,1
ZLEA	418,1	258,0	61,7	424	215,2	50,8
Am. latine et Caraïbes	227,9	105,0	46,1	256,6	106,2	41,4
ALC*	148,1	38,3	25,9	180,7	52,2	28,9
dont : Chili	16,5	2,4	14,4	15,3	3,8	24,7
MERCOSUR	68,5	10,7	15,6	76,5	15,9	20,8
dont : Brésil	46,6	8,8	18,9	19,5	10,5	21,1
CARICOM	6,2	2,3	39,4	8,6	3,8	43,6
CA	40,2	16,3	40,7	39,2	14,2	36,1
dont : Venezuela	19,3	9,5	49,2	12,3	4,7	37,9
MCAC	10,9	6,8	62,8	14,2	7,3	51,6
dont : Costa Rica	3,6	3,0	81,4	3,7	2,6	70,7
ALENA						
Canada	190,2	152,9	80,4	167,4	109,0	65,1
Mexique	79,8	66,8	83,7	75,9	54,0	71,1
Pour rappel :						
États-Unis	582,5			771		
Avec : UE, CEAP*, ALENA, ALC*		532,0	91,4		685,0	88,8
Monde	4 959,2			5 113,8		

Sources : IMF, *Direction of Trade Statistics, Yearbook, 1996.*

Notes : UE : Union européenne ; CEAP : Coopération économique de l'Asie et du Pacifique.

CEAP* : CEAP, sans les États-Unis, le Canada, le Mexique et le Chili.

ANASE : Association des nations de l'Asie du Sud-Est.

ALC : Amérique latine et Caraïbes ; ALC* : Am. latine et Caraïbes, sans le Mexique.

MERCOSUR : Marché commun austral ; CARICOM : Communauté des Caraïbes.

CA : Communauté andine ; MCAC : Marché commun d'Amérique centrale.

trois grands regroupements économiques régionaux. Comme nous l'avons indiqué, dans le cas de la zone des Amériques, nous avons exclu le Canada et le Mexique des données continentales. Nous avons également présenté dans le tableau les données relatives au commerce pour les cinq principaux accords sous-régionaux, soit l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE), le Marché commun du Cône sud (MERCOSUR), la Communauté des Caraïbes (CARICOM), la Communauté andine (CA) et le Marché commun d'Amérique centrale (MCAC).

Les données du tableau 1 nous permettent de faire plusieurs constats intéressants. Tout d'abord, 91,4 % des exportations américaines vont vers ces trois grands ensembles et 91,1 % de leurs importations en proviennent. En fait, force est de constater que, par delà cette concentration géographique de leurs échanges commerciaux sur un nombre somme toute limité de pays, les États-Unis sont à l'heure actuelle la seule puissance économique à entretenir des relations étroites et beaucoup plus équilibrées qu'elles ne le paraissent avec les trois grands regroupements économiques régionaux. Sans doute, est-ce avec l'Union européenne que ces relations sont le moins étroites, et avec les pays du continent américain qu'elles le sont le plus. Ainsi, dans le cas de l'Europe communautaire, les exportations vers les États-Unis ne représentent que 7 % des exportations totales et les importations en provenance de ces derniers, 7,7 % du total. Dans le cas des Amériques au contraire, c'est 61,7 % des exportations et 50,8 % des importations qui se font avec les États-Unis. Cela étant, les données sont quelque peu trompeuses. Du côté européen en effet, il ne faudrait pas négliger le fait que c'est en Europe que se trouve localisée la majeure partie des investissements directs, puisque comme le montre le tableau 2, c'est plus de la moitié des investissements directs américains dans le monde qui se trouvent concentrés en Europe, l'Union européenne composant à elle seule pour près de 44 % des investissements⁵⁵. La faiblesse relative des échanges commerciaux se trouve ici compensée par une forte implantation sur place. Au surplus, du côté des Amériques également les données sont faussées, en raison ici du poids relatif du Canada et du Mexique dans le commerce total de la région puisque, à eux seuls, ces deux pays concentraient en 1995, respectivement, 45,5 % et 19,9 % des exportations et 40 % et 17,9 % des importations totales du continent, États-Unis exclus (ZLEA*) ainsi que 59,3 % et 25,8 % des exportations et 50,7 % et 25,1 % des importations avec les États-Unis. L'effet de proximité joue fortement dans ce cas-ci et une analyse plus détaillée des données s'impose, sur laquelle nous reviendrons plus loin, mais déjà nous pouvons relever que, si la part des États-Unis dans le commerce total des pays de l'Hémisphère occidental, Mexique non inclus (HO*), est de 25,9 % dans le cas des exportations et de 28,9 % dans celui des importations, les données sont par contre très contrastées d'un sous-

55. La part de l'Europe dans les investissements directs aux États-Unis reste relativement stable, soit 66,4 % en 1995 contre 66,7 % en 1982. Le Canada, par contre, a vu sa part baisser, entre 1982 et 1995, de 20,9 % à 11,4 % en ce qui a trait aux investissements directs à l'étranger, et de 9,4 % à 8,2 % en ce qui a trait aux investissements étrangers aux États-Unis. (source : *Survey of Current Business*, juillet 1996)

groupe régional à l'autre. Ainsi, les exportations vers les États-Unis représentent-elles 62,8 % des exportations totales des pays du MCAC, alors que, dans le cas des pays du MERCOSUR, cette part n'est que de 15,6 %⁵⁶. Les données relatives aux importations vont dans le même sens : 81,4 % des importations du MCAC proviennent des États-Unis, alors que dans le cas du MERCOSUR, cette proportion s'élève à 20,8 %⁵⁷.

Le tableau 2 nous permet de jeter un autre éclairage sur la stratégie régionale des États-Unis. Le tableau a été construit de manière à mettre en valeur l'importance relative des grandes régions géographiques du monde à la fois dans le commerce extérieur et dans les investissements directs internationaux des États-Unis. L'accent a été mis ici également sur les Amériques, en particulier sur les deux autres pays signataires de l'ALENA, soit le Canada et le Mexique, et sur les trois grands groupes sous-régionaux que sont le MERCOSUR, la Communauté andine et le Marché commun d'Amérique centrale. Les données sont de 1996.

Que nous indique le tableau ? Tout d'abord, il nous permet de prendre la mesure de l'importance de la double relation bilatérale qui unit au niveau du commerce les États-Unis avec ses deux voisins immédiats que sont, au nord, le Canada et au sud, le Mexique. Tant pour les exportations (21,4 %) que pour les importations (20,1 %), le Canada est, plus que jamais, le premier partenaire commercial des États-Unis, devant le Japon et le Mexique⁵⁸. Il est à cet égard significatif de souligner qu'à lui seul, le Canada importe et exporte davantage vers les États-Unis que les 15 pays de l'Union européenne réunis. En fait, c'est près de un milliard de dollars de marchandises qui circulent quotidiennement entre le Canada et les États-Unis. Ensemble, le Canada et le Mexique concentrent à eux seuls plus de 30 % des exportations et des importations américaines, un pourcentage d'autant plus significatif que l'ensemble très dynamique des pays CEAP* concentre de son côté un peu plus de 32 % des exportations et un peu plus de 40 % des importations américaines.

Il est clair d'un autre côté que, du point de vue des intérêts commerciaux des États-Unis dans la région, on ne saurait comparer le « bloc ALENA » aux autres ensembles sous-régionaux. Comme le montre très bien le tableau 2 d'ailleurs, l'autre « grand », le MERCOSUR, ne compte que pour 2,5 % des exportations et 1,5 % des importations totales américaines. Les données relatives à la localisation des investissements américains à l'étranger vont dans le même sens, le Canada demeurant, avec 11,5 % du total, le premier pays d'accueil, loin devant le Brésil (3,3 %), le Mexique (2,4 %) et l'Argentine (1 %). Néanmoins, il ne faudrait pas pour autant sous-estimer l'importance stratégique des négociations commerciales pancontinentales actuelles pour les États-Unis, surtout si l'on envisage ces dernières dans la double perspective de

56. 39,4 % dans le cas du CARICOM ; 40,7 % dans le cas du GA.

57. 43,6 % dans le cas du CARICOM ; 36,1 % dans le cas du GA.

58. Le Mexique a dépassé le Japon au chapitre des exportations en 1997.

Tableau 2
Les États-Unis dans l'économie mondiale : commerce international et investissements directs internationaux
 1996, par grande région du monde, en milliards de \$us et en pourcentage

	Balance commerciale(1) (milliards de \$us)			Investissements directs int.(2) (milliards de \$us)		Balance commerciale(1) (en pourcentage)		Investissements directs int.(2) (en pourcentage)	
	Exp.	Imp.	Solde	us à l'étranger	étr. aux EU	Exp.	Imp.	us à l'étranger	étr. aux EU
Total, monde	624,8	791,4	-166,6	796,5	630,1	100	100	100	100
Hémisphère occidental	243,1	282,1	-39,1	235,8	78,4	38,9	35,7	29,6	12,5
ALENA	191,0	233,0	-42,0	110,3	54,9	30,6	29,4	13,9	8,7
Canada	134,0	159,2	-25,2	91,6	53,8	21,4	20,1	11,5	8,5
Mexique	57,0	73,8	-16,8	18,7	1,1	9,1	9,3	2,4	0,2
Amérique latine et Caraïbes(3)	52,1	49,1	3,0	125,5	23,5	8,3	6,2	15,8	3,7
Chili	4,1	2,3	1,9	6,7	nd	0,7	0,3	0,8	nd
MERCOSUR	18,2	11,3	6,9	nd	nd	2,9	1,4	nd	nd
dont Brésil	12,3	8,8	3,6	26,2	0,6	2,0	1,1	3,3	0,1
Argentine	4,5	2,3	2,2	8,1	nd	0,7	0,3	1,0	nd
Communauté andine	12,7	20,6	-7,9	nd	nd	2,0	2,6	nd	nd
dont Colombie	4,7	4,3	0,4	3,5	nd	0,8	0,5	0,4	nd
Équateur	1,3	1,9	-0,7	0,9	nd	nd	nd	0,1	nd
Pérou	1,8	1,3	0,5	2,1	nd	nd	nd	0,3	nd
Venezuela	4,7	12,9	-8,2	3,6	nd	0,7	1,6	0,5	nd
Marché commun d'Am. cent.	6,4	6,9	-0,5	nd	nd	1,0	0,9	nd	nd
dont Costa Rica	1,8	2,0	-0,2	1,2	nd	nd	nd	0,2	nd
Guatemala	1,6	1,7	-0,1	0,2	nd	nd	nd	0,0	nd
Honduras	1,6	1,8	-0,2	0,1	nd	nd	nd	0,0	nd
Autres (4)	10,6	8,1	2,6	72,9	nd	1,7	1,0	9,2	nd
Europe	144,6	168,2	-23,7	399,6	410,4	23,1	21,3	50,2	65,1
Union européenne	124,8	146,1	-21,3	348,4	407,1	20,0	18,5	43,7	64,6
Asie et Pacifique	215,1	331,6	-116,5	140,4	134,3	34,4	41,9	17,6	21,3
dont Japon	66,0	115,2	-49,2	39,6	118,1	10,6	14,6	5,0	18,7
Afrique et Moyen-Orient	10,7	18,6	-7,9	16,3	6,9	1,7	2,3	2,0	1,1

Sources : Survey of Current Business, juin et juillet 1997 ; u.s. Bureau of the Census, u.s. Merchandise Trade.

Notes : (1) : marchandises ; (2) : encours des investissements directs, sur la base des coûts historiques, fin d'année ; (3) : n'inclut pas le Mexique (4) : inclut tous les pays pour lesquels il n'y a pas de données disponibles.

faire des Amériques un espace économique totalement ouvert à la libre circulation des marchandises et des capitaux d'un côté, et de donner à cet espace le cadre normatif d'un nouveau modèle d'intégration, de l'autre. Aussi, à y regarder de plus près, force est de constater que, si les Amériques sont, et demeureront encore pour longtemps, un espace fort hétérogène sur le plan culturel comme sur le plan du développement économique, la très forte polarisation des liens économiques sur les États-Unis, que ce soit à travers les échanges commerciaux ou à travers les flux d'investissement, fait en sorte que l'institutionnalisation et la consolidation de ces liens à l'intérieur d'un accord-cadre de grande portée sont devenues, à l'heure de la globalisation des marchés, un enjeu stratégique majeur non seulement pour les États-Unis, mais également pour tous les pays de l'hémisphère occidental.

En somme, et pour nous résumer, ce que les tableaux 1 et 2 nous permettent de constater c'est que, si, d'un côté, par leur commerce et par leurs investissements, les États-Unis se trouvent stratégiquement placés au croisement des trois grandes régions économiques du monde, comme ils le sont sur un continent où ils concentrent près de 40 % de leurs exportations totales et près de 30 % de leurs investissements directs dans le monde, de l'autre, ce que viennent confirmer les chiffres relatifs aux importations et, dans une moindre mesure, les chiffres relatifs aux investissements étrangers, l'attrait que leur marché exerce sur les autres pays confirme à tout le moins le fait que l'intégration économique dans les Amériques passe inévitablement par eux. Qui plus est, et contrairement à ce qui avait pu être dit à ce sujet au moment des négociations commerciales bilatérales, puis trilatérales, l'ALE et l'ALENA n'ont guère permis au Canada ni au Mexique d'atteindre l'objectif recherché, soit celui de se servir du marché américain comme d'un tremplin pour permettre aux entreprises canadiennes et mexicaines de mieux se positionner au sein de l'économie mondiale. Au contraire, sans nier l'importance des gains de productivité qui ont pu résulter du libre-échange, on doit constater que ces deux pays se trouvent plus que jamais dépendants des États-Unis, sur le plan commercial comme sur le plan des investissements. Comme nous allons le voir maintenant, l'un des effets majeurs des accords commerciaux et de coopération économique signés entre les États-Unis et les autres pays du continent est de venir renforcer davantage les liens économiques qui unissent les uns et les autres, et, ce faisant, de venir renforcer un processus d'intégration économique dont la caractéristique première est d'être fortement polarisé.

B — Le commerce intra-régional : les tendances actuelles

La plupart des observateurs s'entendent pour dire qu'il n'existerait pas à proprement parler de tendance marquée à la régionalisation des échanges et que, si elle devait apparaître dans les premières années qui suivraient la signature d'accords régionaux ou leur élargissement, une telle inclination n'entrerait pas en contradiction avec ce mouvement de fond qu'est la

mondialisation⁵⁹. Les auteurs s'accordent ainsi pour soutenir que les effets de détournement du commerce attribuables aux accords régionaux sont, d'une façon générale, limités et largement compensés par les avantages économiques (statiques et dynamiques), ou autres, que les pays concernés, et la communauté internationale dans son ensemble, tirent de la libéralisation des échanges, de l'harmonisation des règles ou encore de la coopération plus étroite à de multiples niveaux que ces accords favorisent⁶⁰. Enfin, on n'a pas manqué de souligner aussi le fait que l'engouement actuel pour le régionalisme en Amérique latine s'est trouvé relayé et appuyé par une forte augmentation des échanges intra-régionaux et de profondes restructurations industrielles⁶¹, tendances qu'il convient cependant d'évaluer à la lumière des reculs antérieurs et des faibles niveaux d'intégration existants⁶².

Le tableau 3 présente l'évolution de la part du commerce intra-régional⁶³, de même que la part des États-Unis dans le commerce total de chacun des pays membres du MERCOSUR entre 1989 et 1996. Nous avons procédé de manière identique pour le Groupe andin et le Groupe des Trois. Nous avons ajouté à titre indicatif le Chili et le Canada, en prenant toutefois dans le cas du Chili les échanges avec l'ensemble des pays d'Amérique latine et des Caraïbes comme indicateur de régionalisation et, dans celui Canada, les échanges avec le Mexique. Le tableau illustre nos remarques précédentes puisque, d'une façon générale, on note une augmentation de la part du commerce intra-régional dans le commerce total des pays dans la plupart des principaux groupements régionaux des Amériques, à l'exception toutefois du MCAC⁶⁴. Les cas les plus nets sont ceux du MERCOSUR et de l'ALENA. Il faut cependant

59. C. OMAN, *Globalisation et régionalisation : quels enjeux pour les pays en développement?*, Paris, OCDE, 1994 ; World Trade Organization, *Regionalism and the World Trading System*, Genève, 1995. Voir également, P.J. Lloyd, « Régionalisation et commerce mondial », *Revue économique de l'OCDE*, n° 18, printemps 1992, pp. 7-49.

60. R. STEINBERG, « Antidotes to Regionalism : Responses to Trade Diversion Effects of the North American Free Trade Agreement », *Stanford Journal of International Law*, vol. 29, 1993 ; A. SAPIR, « Regional Integration in Europe », *The Economic Journal*, vol. 102, n° 415, 1992 ; K. ANDERSON et R. BLACKHURST, dir., *Regional Integration and Global Trading System*, New York, Harvester Wheatsheaf, 1993.

61. A. DI FILIPPO, « Transnationalization and Integration of Production in Latin America », *CEPAL Review*, n° 55, avril 1995 ; R. A. BIELSCHOWSKY et G. STUMPO, « Transnational Corporations and Structural Changes in Industry in Argentina, Brazil, Chile and Mexico », *CEPAL Review*, n° 55, avril 1995, pp. 143-169.

62. S. RAJAPATIRANA, « The Evolution of Trade Treaties and Trade Creation : Lessons for Latin America », World Bank, 1995.

63. Nous ne considérons ici, faute de données suffisamment fiables, que le commerce intra-régional. Toutefois, selon la CNUCED (*World Investment Report*, 1997), les investissements intra-régionaux se sont fortement accrus depuis le début de la décennie en Amérique latine. La CNUCED les estime à 7 milliards de dollars. Le Chili est la première destination, et de loin, suivi du Brésil, de l'Argentine, du Pérou, du Venezuela et de la Colombie.

64. Selon les données de la CNUCED, la part du commerce intra-régional dans les exportations totales du MCAC était, en 1993, de 14,2 %, un pourcentage comparable à celui de 1985. Dans le cas du MERCOSUR, la part du commerce intra-régional est passée, entre 1985 et 1995, de 5,5 % à 18,5 %. Elle est passée de 43,9 % à 46,2 % entre 1985 et 1995 dans le cas de l'ALENA (sources : CNUCED, *Manuel de statistiques du commerce international et du développement*, 1995).

Tableau 3
Commerce intra-régional et commerce avec les États-Unis,
 en pourcentage du commerce total, 1989-1996,
 MERCOSUR, GA, Groupe des trois, Chili et Canada

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
MERCOSUR								
<i>Argentine</i>								
Exp. Intra.	14,9	14,8	16,5	19,0	28,1	29,1	26,6	33,3
Imp. Intra	20,7	21,5	20,9	25,3	25,1	22,5	16,6	24,4
Exp. É.-U.	12,4	13,8	10,4	11,0	9,7	10,5	9,1	8,3
Imp. É.-U.	21,2	21,5	18,0	21,7	23,0	21,5	22,9	20,0
<i>Brésil</i>								
Exp. Intra.	4,2	4,2	7,3	11,1	13,9	13,7	13,2	15,3
Imp. Intra	11,3	10,7	10,4	10,9	12,5	13,9	13,8	15,4
Exp. É.-U.	24,6	24,6	20,2	19,1	20,7	20,7	18,9	19,5
Imp. É.-U.	20,9	19,8	23,2	24,5	23,5	20,6	21,1	22,2
<i>Paraguay</i>								
Exp. Intra.	38,5	39,5	35,1	37,4	39,6	52,0	47,3	57,5
Imp. Intra	38,0	30,8	31,0	38,4	38,6	41,7	36,7	45,3
Exp. É.-U.	4,2	4,3	4,7	5,3	7,3	7,0	4,7	3,4
Imp. É.-U.	14,7	12,7	14,9	14,1	14,3	11,8	19,3	16,9
<i>Uruguay</i>								
Exp. Intra.	32,6	34,3	35,1	33,6	41,6	46,9	46,7	48,1
Imp. Intra	43,4	40,9	42,3	41,4	48,1	49,2	46,1	44,0
Exp. É.-U.	11,0	9,5	10,1	10,7	8,9	6,3	5,9	7,1
Imp. É.-U.	9,5	10,5	9,9	9,3	9,6	9,3	9,9	12,2
Communauté andine								
<i>Bolivie</i>								
Exp. Intra.	6,2	6,4	10,3	10,8	15,3	17,2	17,6	21,2
Imp. Intra	3,4	3,9	2,9	3,4	6,0	7,5	6,8	7,6
Exp. É.-U.	19,0	20,0	18,7	14,2	26,5	26,9	23,4	26,1
Imp. É.-U.	24,4	22,3	25,9	24,2	24,2	19,9	20,9	26,3
<i>Colombie</i>								
Exp. Intra.	2,1	2,5	4,8	5,9	6,1	6,5	10,2	10,2
Imp. Intra	3,5	2,7	3,6	3,7	3,3	3,4	3,4	3,7
Exp. É.-U.	43,2	44,5	39,0	39,5	40,5	35,8	34,1	40,5
Imp. É.-U.	36,0	35,4	37,2	38,5	35,5	36,0	39,1	36,2
<i>Équateur</i>								
Exp. Intra.	7,4	5,5	6,8	5,4	9,0	10,0	7,5	6,7
Imp. Intra	4,7	4,7	5,4	5,2	5,3	9,7	10,6	12,4
Exp. É.-U.	57,4	42,1	48,0	46,5	45,9	42,2	42,8	36,8
Imp. É.-U.	33,7	31,1	31,0	32,3	31,2	26,1	30,8	31,3
<i>Pérou</i>								
Exp. Intra.	4,5	4,5	5,3	4,6	5,6	4,9	4,4	5,0
Imp. Intra	7,8	6,9	15,0	13,1	10,8	9,1	11,4	9,6
Exp. É.-U.	22,2	22,3	21,2	21,4	21,2	16,6	17,3	19,9
Imp. É.-U.	34,0	27,7	25,0	27,2	30,1	28,2	26,7	30,7

Tableau 3 (suite)
Commerce intra-régional et commerce avec les États-Unis,
 en pourcentage du commerce total, 1989-1996,
 MERCOSUR, GA, Groupe des trois, Chili et Canada

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Groupe des Trois								
<i>Colombie</i>								
Exp. Intra.	3,7	3,6	6,7	9,3	10,7	8,0	10,4	8,3
Imp. Intra	6,6	7,9	9,2	9,3	12,5	15,4	13,0	12,8
Exp. É.-U.	43,2	44,5	39,0	39,5	40,5	35,8	34,1	40,5
Imp. É.-U.	36,0	35,4	37,2	38,5	35,5	36,0	39,1	36,2
<i>Venezuela</i>								
Exp. Intra.	2,6	2,8	2,3	4,4	7,1	9,3	7,5	6,9
Imp. Intra	2,3	3,7	4,4	6,0	6,1	7,3	10,7	12,6
Exp. É.-U.	51,0	46,5	47,9	48,6	53,2	47,5	49,2	61,3
Imp. É.-U.	44,3	46,4	47,5	47,6	47,5	47,3	42,1	50,0
<i>Mexique</i>								
Exp. Intra.	0,7	0,9	1,0	0,9	0,9	0,8	1,0	0,9
Imp. Intra	0,4	0,6	0,5	0,5	0,5	0,6	0,5	0,4
Exp. É.-U.	70,1	69,3	69,5	80,6	82,9	85,1	83,6	84,0
Imp. É.-U.	68,2	66,1	64,7	69,9	71,0	72,0	74,5	75,2
Chili								
Exp. ALC	12,1	12,4	14,4	16,8	19,8	21,3	18,7	19,7
Imp. ALC	25,2	24,1	27,0	25,1	22,8	25,9	27,1	27,8
Exp. É.-U.	17,7	17,2	17,6	16,3	17,6	17,5	14,4	16,6
Imp. É.-U.	19,2	18,8	20,5	20,1	22,8	22,9	24,7	23,7
Canada								
Exp. Mex.	0,4	0,4	0,3	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4
Imp. Mex.	1,3	1,4	1,9	1,9	2,2	2,3	2,5	2,5
Exp. É.-U.	71,1	75,8	76,1	78,3	81,7	83,0	80,8	82,3
Imp. É.-U.	64,9	64,3	64,2	65,5	67,2	68,1	69,3	67,2

Sources : FMI, *Direction of Trade Statistics, Yearbook 1996.*

Notes : Exp. /Imp. Intra : exportations et importations intra-régionales.

Exp. /Imp. É.-U. : exportations et importations vers, et en provenance des États-Unis.

Exp. /Imp. ALC : exportations et importations vers, et en provenance de l'Amérique latine et des Caraïbes.

rappeler, premièrement, que les niveaux d'intégration, tels que mesurés par cet indicateur, sont relativement bas en Amérique latine et dans les Caraïbes⁶⁵ (même dans le cas du MERCOSUR, où la progression des échanges intra-régionaux a pourtant été la plus forte ces dernières années, le niveau d'intégration reste faible, la part du commerce intra-régional étant en fait inférieure à celle que l'on retrouve au sein de l'ANASE⁶⁶) et, deuxièmement, que ce mouvement d'intégration sous-régional ne semble avoir que des effets fort limités sur le

65. Pour l'ensemble des pays de l'ALADI, la part du commerce intra-régional est passée de 8,3 % à 15,9 % entre 1985 et 1993. Mentionnons aux fins de la comparaison, que la part du commerce intra-régional se situe autour de 60 % dans le cas de l'Union européenne.

66. Toujours selon les données de la CNUCED, la part du commerce intra-régional dans les exportations totales était en 1993 de 18,5 % dans le cas du MERCOSUR et de 20 % dans le cas des pays de l'ANASE.

commerce avec les États-Unis. En fait la question la plus intéressante à se poser n'est pas tant de savoir si la prolifération des accords signés a pour effet d'augmenter les échanges entre les pays concernés, sinon celle de savoir si ces accords ont des effets sensibles ou non sur les échanges avec les États-Unis. Sur ce point, les résultats sont loin d'être significatifs, comme l'illustrent de manière fort éloquente le cas du MERCOSUR. On trouvera les données pertinentes au tableau 3⁶⁷.

Dans le cas du MERCOSUR tout d'abord, il est en effet significatif de constater que la part du commerce intra-régional dans le commerce total est passé, entre 1989 et 1995, de 8,3 % à 18,5 % dans le cas des exportations et de 14,9 % à 17,2 % dans celui des importations. Parallèlement, la part des exportations destinées aux États-Unis est passée de 21,1 % à 15,7 %, tandis que celle des importations est restée relativement stable, passant de 20,3 % à 21 %. Le cas du Brésil est intéressant puisque l'on peut relever que la part des exportations vers les trois autres pays du MERCOSUR passe, entre 1989 et 1996, de 4,2 % à 15,3 % et celle des importations en provenance des trois autres passe de 11,3 % à 15,4 %. Parallèlement, la part des États-Unis passe de 24,6 % à 19,5 % dans le cas des exportations et de 20,9 % à 22,2 % dans celui des importations. Dans le cas des autres pays membres, de même que dans celui des pays du GA et du Groupe des trois, les données vont en gros dans le même sens, non sans révéler d'ailleurs les très grandes différences qui peuvent exister d'un pays à l'autre quant à l'orientation géographique du commerce. À tout le moins, les données du tableau montrent que les accords sous-régionaux ne sont pas sans effets sur le commerce entre les pays signataires ce qui, au demeurant, est sans doute largement attribuable à des effets de détournement de commerce. Mais, d'un autre côté, elles montrent aussi que, si les États-Unis sont un acteur incontournable, l'accès au marché américain reste très difficile, en raison notamment de la concurrence des pays d'Asie, alors qu'au contraire, l'accès élargi au marché des différents pays semble avoir favorisé le renforcement des liens avec ces derniers, suffisamment en tout cas pour préserver, voire améliorer, la part de ces derniers dans les importations totales. C'est en ce sens qu'il devient intéressant de regarder maintenant du côté du Canada et du Mexique, et de voir quels effets a pu avoir l'ALENA sur les relations commerciales trilatérales.

Dans le cas de l'ALENA, le commerce intra-régional est passé, en pourcentage des exportations totales, de 41,4 % à 46,2 % entre 1990 et 1995, en légère diminution par rapport aux 48 % de 1994.

Aux États-Unis, en 1989, les exportations vers le Canada et le Mexique représentaient respectivement 21,5 % et 6,9 % des exportations totales. En 1994, ces pourcentages étaient, respectivement, de 22,3 % et 9,9 %, en 1996,

67. Si nous prenons maintenant l'ensemble des pays d'Amérique latine et des Caraïbes, le Mexique non inclus, on constate qu'entre 1989 et 1995, la part des États-Unis dans le commerce total n'a que très légèrement tendance à diminuer dans le cas des importations, passant de 28 % à 26,8 %. Elle diminue un peu plus toutefois pour les exportations, passant de 30,1 % à 27,9 %.

de 21,6 % et 7,8 % (une chute imputable dans le cas du Mexique à la dévaluation brutale du peso), et en 1996, de 21,4 % et 9,1 %. En ce qui concerne les importations, la part du Canada dans les importations totales des États-Unis passe, entre 1989 et 1996, de 18,2 % à 20,1 %, tandis que celle du Mexique passe, pendant la même période, de 5,6 % à 9,3 %, une progression à laquelle n'est pas étrangère bien sûr la dépréciation du peso. Ce que l'on constate donc ici, c'est que l'augmentation du commerce bilatéral a été beaucoup plus prononcée dans le cas des importations que dans celui des exportations, et davantage dans le cas du Mexique que dans celui du Canada. Ceci mérite d'être souligné, surtout si l'on prend en considération le fait que, parallèlement, les liens entre les États-Unis et les pays du Bassin du Pacifique se sont encore resserrés.

Vues du Canada et du Mexique cette fois, les données du tableau 3 montrent que la part des États-Unis dans les exportations a progressé, entre 1989 et 1994, de près de 12 points de pourcentage pour le premier et de près de 15 points de pourcentage pour le second. Cette part est retombée quelque peu depuis lors, mais il n'en demeure pas moins qu'en 1996, 82,3 % des exportations canadiennes et 84 % des exportations mexicaines étaient destinées au marché américain. En ce qui a trait aux importations, l'augmentation de la part des États-Unis dans les importations totales des deux pays n'est pas aussi prononcée que celle des exportations. Néanmoins, elle est passée, dans le cas du Canada, de 64,3 % à 69,3 % entre 1989 et 1995, pour baisser légèrement à 67,3 en 1996, et, dans le cas du Mexique, de 68,2 % à 75,2 % entre 1989 et 1996. Le cas du Mexique est à cet égard tout à fait exemplaire : non seulement la diminution observée des importations en 1995 a-t-elle été rapidement résorbée, mais qui plus est, la progression continue en pourcentage de la part des États-Unis porte à penser que les échanges avec les États-Unis sont beaucoup plus solides que ceux que le pays entretient avec le reste du monde. Quoi qu'il en soit, la comparaison des données pour les trois pays montre clairement, premièrement, que les échanges ont fortement progressé entre les États-Unis et le Canada d'un côté, entre les États-Unis et le Mexique de l'autre, depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, et, deuxièmement, que l'effet de l'ALENA a été beaucoup plus prononcé au Canada et au Mexique qu'aux États-Unis, et davantage encore dans le cas du Mexique que dans celui du Canada.

Si l'on considère maintenant les échanges croisés entre le Canada et le Mexique, les tendances sont loin d'être aussi significatives qu'elles le sont entre ces deux pays et leur puissant voisin. Tout au plus peut-on constater l'augmentation de la part relative du Mexique dans les importations totales du Canada depuis la mise en place de l'ALENA. Ceci dit, le Mexique ne compte que pour 2,5 % des importations totales du Canada.

L'analyse des données que nous venons de faire pour les signataires de l'ALENA demande cependant que nous lui apportions quelques nuances. Tout d'abord, il n'est pas inutile de rappeler que les économies des trois grandes régions du monde ont affiché des performances fort différentes depuis le

début de la décennie, ce qui n'a pas été sans avoir une certaine influence sur la fluctuation des exportations et des importations américaines et, partant, sur la part du Canada et du Mexique dans le commerce total. Le comportement des taux de change est un autre élément qu'il faut prendre en considération. C'est particulièrement visible dans le cas du Mexique en 1995, mais ça l'est tout autant dans celui du Canada qui, profitant de la faiblesse de son dollar, affiche depuis quelques années des résultats très positifs sur le plan commercial. Enfin, mentionnons que l'évolution des termes de l'échange constitue un autre facteur de brouillage dans l'analyse des données. Mais, quoi qu'il en soit, il n'en demeure pas moins vrai que les liens, du moins les liens bilatéraux entre les États-Unis et ses deux voisins immédiats, se sont considérablement renforcés et solidifiés depuis la mise en place de l'ALENA, non sans apporter certains avantages commerciaux au Canada comme au Mexique, encore qu'il faille immédiatement relever que les retombées sur le plan de la croissance économique et sur celui de la création d'emplois sont loin d'être à la hauteur, loin s'en faut, de ce que prédisaient les analyses favorables au libre-échange au moment de la signature de l'accord⁶⁸.

C — Investissements directs et commerce intra-firme

Vecteur principal de la globalisation, les firmes transnationales sont au cœur des processus d'intégration. La forte croissance des investissements directs vers les pays en développement et l'augmentation de la part de production des filiales étrangères dans le PIB des pays hôtes sont, parmi d'autres, deux phénomènes qui témoignent de l'intégration croissante des marchés dits « émergents » au sein de l'économie mondiale depuis le tournant des années 1990⁶⁹. C'est surtout en Asie que cette pénétration des firmes multinationales s'est fait le plus sentir. Néanmoins, et c'est un autre phénomène notable, l'Amérique latine est loin d'être restée à l'écart de ces nouvelles tendances de fond de l'économie mondiale. En témoigne, comme nous allons le préciser maintenant, la forte progression des investissements directs dans cette partie du monde, particulièrement au Mexique. Qui plus est, les entreprises américaines, déjà fortement implantées en Amérique latine, font preuve d'une étonnante vitalité : avec un total cumulé de près de 66 milliards de dollars, elles ont à elles seules réalisé environ 58 % de tous les investissements directs dans cette région. À la lumière des données que nous allons maintenant présenter, nous allons prendre la mesure de l'importance que peut représenter,

68. Voir à ce sujet dans le cas du Canada, C. DEBLOCK et A. BENESSAIEH, *Commerce, croissance et emploi. Le cas canadien*, Cahiers du GRETSÉ (CRITERES), février 1997.

69. Selon la CNUCED, la part de la production des filiales étrangères dans le PIB a eu tendance à baisser dans les pays industrialisés. Elle est passée de 9,6 % à 7,7 % dans leur cas entre 1990 et 1994. Par contre, dans le cas des pays en développement, cette part est en forte progression. Elle est passée de 7 % à 9,1 % entre 1990 et 1994 (elle était de 6 % en 1982). C'est en Amérique latine et dans les Caraïbes et en Asie que l'on peut noter la plus forte progression. En Amérique latine et dans les Caraïbes, cette part, qui était de 7,6 % en 1982, est passée de 9,3 % à 10,3 % entre 1990 et 1994. Dans le cas de l'Asie, cette part est passée de 5,9 % (5,6 % en 1982) à 8,7 %. (sources : UNCTD, *World Investment Report*, 1997).

pour les entreprises américaines et, dans une moindre mesure pour les firmes transnationales originaires des autres pays du continent, la mise en place d'un espace économique ouvert à l'échelle pancontinentale.

Le tableau 4 nous donne la répartition géographique des flux d'investissements directs internationaux, selon la région de destination et selon la région d'origine. Pour les deux périodes retenues, soit 1985-1990 et 1991-1996, les données, calculées sur une base annuelle moyenne, sont en milliards de dollars et en pourcentage. Nous y avons également reporté, en pourcentage, la répartition régionale du montant total des investissements, ou si l'on préfère le stock des investissements. Pour des raisons d'ordre méthodologique, particulièrement dans le cas des pays en développement, les données doivent être interprétées avec prudence. Néanmoins le tableau 4 apporte un éclairage intéressant sur les tendances nouvelles des investissements internationaux depuis le début de la présente décennie. Les deux phénomènes les plus notables sont, pour le premier, le recul en importance des pays développés, et tout particulièrement parmi ces derniers des États-Unis, et pour le second, l'importance croissante prise par les pays asiatiques, et au premier chef par la Chine, en tant que destination des investissements. Le tableau nous permet de constater que les investissements internationaux restent, au niveau de l'encours, fortement concentrés dans les pays développés et ce, tant pour l'origine que pour la destination.

Si nous concentrons maintenant notre attention plus particulièrement sur la région des Amériques, d'autres constats peuvent être faits. Tout d'abord, et pris dans son ensemble, l'hémisphère occidental concentrait 33,7 % des investissements totaux dans le monde en 1996, contre 38,6 % en 1985. Les États-Unis demeurent, en dépit de leur recul relatif, le premier pays d'investissement au monde, concentrant, en 1996, 19,9 % des investissements mondiaux, et le premier pays investisseur au monde, avec, pour la même année, 25 % des investissements dans le monde. Il faut d'ailleurs relever qu'au niveau des flux, selon l'origine, les États-Unis ont considérablement augmenté leurs investissements à l'étranger depuis le début de la décennie : alors que leur part dans les investissements dans le monde était de 13,9 % pour la période 1985-1990, celle-ci a représenté, en moyenne annuelle, 23,5 % des investissements dans le monde pendant la période 1991-1996⁷⁰. Le second pays en importance pour l'accueil est le Canada avec 4 % des investissements totaux, suivi immédiatement après du Brésil, avec 3,3 % et du Mexique, avec 2,2 %. Une comparaison des flux d'investissement par période nous permet par ailleurs de voir qu'entre 1991 et 1996, le Canada n'a reçu en moyenne que 2,5 % des investissements mondiaux alors que le Mexique a quant à lui reçu 2,7 %.

70. En comparaison, la part du Japon est passée, pour ces deux périodes, de 17,9 % à 8 %, celle de l'Union européenne de 51,6 % à 46,7 % et celle du Canada de 3,1 % à 2,3 % (source : *World Investment Report*, 1997). Il faut cependant noter que 58 % des investissements américains dans le monde en 1994-1995 provenaient du réinvestissement sur place des profits. Ce pourcentage était de 73 % dans le cas du Canada, contre 50 % pour l'Europe et 58 % pour l'Asie et le Pacifique. En Amérique latine et dans les Caraïbes, ce pourcentage était assez proche de celui que l'on retrouve pour le Canada, soit 68 %.

Tableau 4
Répartition géographique des investissements directs internationaux
 Flux annuels moyens, selon la destination, 1985-1990, 1991-1996 ;
 Encours au 31 déc. 1996, selon la destination
 (en milliards de \$ us et en pourcentage)

	Flux annuels moyens				Encours
	1985- 1990	1991- 1996	1985- 1990	1991- 1996	1996
	(milliards de \$)	(en % du total)	(en % du total)	(en % du total)	(en % du total)
Monde	142,0	242,5	100	100	100
Pays développés	116,7	155,0	82,2	63,9	70,2
<i>dont</i>					
Union européenne	52,7	87,7	37,1	36,2	37,7
Amérique du Nord	53,8	52,9	37,9	21,8	23,9
Canada	5,2	6,2	3,7	2,5	4,0
États-Unis	48,6	46,8	34,2	19,3	19,9
Japon	0,4	1,0	0,3	0,4	0,6
Pays en développement	24,7	80,0	17,4	33,0	28,4
<i>dont</i>					
Afrique	2,9	4,1	2,0	1,7	1,8
Am. latine et Caraïbes	8,1	23,5	5,7	9,7	9,8
Brésil	1,3	3,7	0,9	1,5	3,3
Mexique	2,6	6,5	1,8	2,7	2,2
Argentine	0,9	2,5	0,6	1,0	0,9
Chili	0,7	1,4	0,5	0,6	0,6
Colombie	0,5	1,6	0,4	0,6	0,4
Venezuela	0,1	1	0,1	0,4	0,3
Asie	13,5	51,8	9,5	21,3	16,6
Chine	2,6	25,8	1,8	10,7	5,2
Singapour	2,9	5,6	2,0	2,3	2,1
Indonésie	0,6	3,3	0,4	1,4	1,8
Malaisie	1	4,7	0,7	1,9	1,3

Sources : UNCTD, *World Investment Report*, 1997.

Par ailleurs, entre 1991 et 1996, les pays d'Amérique latine et des Caraïbes ont concentré, en moyenne, 9,7 % des flux d'investissement dans le monde, soit 4 points de pourcentage de plus que durant la période 1985-1990. Trois pays ont vu leur part augmenter soit le Brésil, le Mexique et, dans une moindre mesure, l'Argentine. Des trois pays, c'est sans aucun doute le Mexique qui a connu les entrées les plus importantes avec, comme le montre le tableau 4, des entrées en moyenne de 6,5 milliards de dollars par année contre 3,7 milliards de dollars pour le Brésil et 2,5 milliards de dollars pour l'Argentine. En somme, et pour nous résumer sur ce point, ce que ces différentes données font ressortir, c'est qu'après avoir subi les contrecoups de la crise de la dette dans les années 1980, l'Amérique latine et les Caraïbes sont redevenues une région d'importance pour les investissements internationaux : après être tombée à 7,3 % en 1990, la part de cette région dans les investisse-

ments directs dans le monde est revenue à peu de chose près aux niveaux de ce qu'ils étaient au début des années 1980⁷¹.

La question demeure toutefois de savoir, comme le souligne Nunnenkamp⁷², si l'attrait renouvelé des investissements étrangers pour l'Amérique latine est attribuable aux changements et aux décisions stratégiques des entreprises transnationales ou, au contraire, aux changements majeurs qui ont été apportés par l'ensemble des gouvernements à la conduite des affaires économiques depuis la crise de la dette. Aucune réponse claire n'apparaît, ni dans un sens ni dans l'autre. C'est plutôt la combinaison des deux qui permet d'expliquer le phénomène, en ce sens que, d'une manière générale la libéralisation et les réformes économiques ont créé de nouveaux espaces de liberté pour les entreprises étrangères. De plus, l'effet de proximité semble également avoir une forte incidence sur la décision d'investir ainsi que le montre clairement la forte progression, aussi bien des investissements américains, voire canadiens, que des investissements intra-régionaux. D'une façon générale, les analyses ont quelque peu tendance à sous-estimer l'importance de l'effet de proximité, un effet qui est loin d'être négligeable dans le cas des Amériques ainsi que le prouvent hors de tout doute les liens économiques étroits qui unissent, au Nord comme au Sud, les différents pays aux États-Unis. Ces liens sont d'autant plus étroits que les firmes transnationales sont responsables de la plus grande partie des échanges commerciaux, que ces échanges se fassent en dehors ou à l'intérieur même des réseaux qui unissent les différentes filiales à leurs sociétés-mères. Ce qui, par contre, est loin d'être négligeable, c'est que si, d'un côté, les politiques macro-économiques mises en place pour résorber les différentes sources de déséquilibre, à commencer par l'inflation, ont contribué à rétablir la confiance des investisseurs internationaux, de l'autre, les politiques de libéralisation et de déréglementation économiques et les politiques de privatisation⁷³, combinées aux nouveaux accords commerciaux bilatéraux, plurilatéraux et sous-régionaux, sont venues modifier les conditions d'opération sur place ainsi que les stratégies de production

71. Il faudrait cependant prendre en considération le fait que la répartition sectorielle des investissements directs a connu de profonds changements depuis une quinzaine d'années. Une tendance générale se dégage dans la plupart des pays : la part des investissements dans le secteur secondaire décline. Au Mexique, elle est passée, entre 1980 et 1995, de 78 % à 54 %, de 64 % à 58 % au Brésil, de 63 % à 53 % en Argentine pour ne prendre que ces trois pays-là. Les investissements tendent parallèlement à se localiser de plus en plus dans le secteur des services. C'est particulièrement visible au Mexique, où la part des investissements dans le secteur tertiaire est passée entre 1980 et 1995 de 17 % à 45 % et dans le cas du Brésil où elle est passée de 22 % à 40 %. Si cette tendance est générale, dans plusieurs pays la part relative des investissements dans le secteur primaire a augmenté. C'est notamment le cas du Chili où celle-ci est passée de 48 % à 59 %.

72. P. NUNNENKAMP, « Foreign Direct Investment in Latin America in the Era of Globalized Production », *Transnational Corporations*, vol. 6, n° 1, avril 1996, pp. 51-81.

73. Voir dans le cas du Mexique, l'étude de l'OCDE : *Politiques de libre-échange*, Paris, 1996.

et d'investissement des décideurs à l'étranger⁷⁴. Si la prolifération et l'enchevêtrement des accords commerciaux ont pu avoir pour effet de créer une situation extrêmement complexe sur le plan juridique, particulièrement si l'on se place dans la perspective actuelle d'une intégration des Amériques, il n'en demeure pas moins que tous ces accords, aussi multiples et aussi différents soient-ils les uns des autres, vont tous dans la même direction, à savoir d'implanter un cadre normatif plus ouvert et plus sécuritaire dans les relations entre des pays qui ont au moins en commun de partager le même espace géographique. Tous ces accords, en s'entrecroisant et en se superposant, ne font pas simplement que créer de nouvelles opportunités économiques pour les entreprises, ils établissent progressivement la trame d'un nouveau cadre normatif à l'intérieur duquel prend forme un nouveau modèle d'intégration, un modèle qui, à la différence de celui qui avait pu être recherché dans l'immédiat de l'après-guerre, obéit à une logique purement compétitive. On pourra évoquer en ce sens la mise en place de véritables « régimes continentaux de production⁷⁵ ».

En somme, et pour compléter nos remarques, que ces accords impliquent deux ou plusieurs pays, deux ou plusieurs groupes économiques, ou encore un pays et un groupe, voire, comme c'est le projet actuel de la Zone de libre-échange économique, l'ensemble des ententes existantes, le résultat final c'est qu'une nouvelle toile économique est en train de se tisser autour d'un réseau de mieux en mieux organisé et de plus en plus structuré d'entreprises qui se trouvent ainsi à profiter d'un environnement institutionnel de plus en plus favorable au développement et à la réorganisation de leurs activités au fur et à mesure que s'élargissent et se consolident sur le plan normatif les conditions d'accès aux différents marchés. La progression très forte du commerce intra-régional et des investissements croisés, mais aussi et surtout le rôle croissant que jouent les investissements internationaux et la production des firmes étrangères dans l'activité économique des différents pays de la région, témoignent de ces réalités nouvelles comme nous allons le préciser maintenant. Ceci dit, et ce sera un autre point que nous allons également tenter de cerner de manière plus précise, il n'en reste pas moins que, dans un contexte économique devenu plus ouvert, une catégorie d'entreprises transnationales

74. Une étude récente de John DUNNINGS (« The Geographical Sources of the Competitiveness of Firms : Some Results of a New Survey », *Transnational Corporation*, vol. 5, n° 3, décembre 1997, pp. 1-29) montre hors de tout doute qu'il existe un lien étroit entre la croissance observée des investissements directs dans le monde et les réformes économiques mises en place par les gouvernements, les entreprises transnationales cherchant à capter les avantages économiques de la libéralisation des échanges par l'investissement sur place. Cette étude vient confirmer par ailleurs que l'avantage compétitif des firmes dépend tout autant des conditions d'opération dans le pays d'accueil que de celles dans le pays d'origine. Les études du World Economic Forum sur la compétitivité des nations vont dans le même sens. Il est intéressant d'ailleurs de relever, ainsi que le fait Nunnenkamp (*op. cit.*), que sur la base de ces études, comparés aux pays d'Asie, les pays d'Amérique latine, à l'exception du Chili, ont, selon les enquêtes menées auprès des entreprises, des coûts de transaction plus élevés.

75. Voir à ce sujet L. EDEN, « The Emerging North American Investment Regime », *Transnational Corporation*, vol. 5, n° 3, déc. 1996, pp. 61-97.

semble tirer plus particulièrement son épingle de ce jeu, celle des entreprises américaines⁷⁶.

Les tableaux 5 et 6 nous permettent d'illustrer ce fait. Les deux tableaux mettent l'accent sur les Amériques. Le tableau 5 a trait aux marchandises et le tableau 6 aux services privés. Ils ont été construits de manière à fournir deux types de renseignement. Ils nous permettent de faire une comparaison géographique à trois niveaux : le commerce transfrontalier des États-Unis tout d'abord ; les ventes des filiales étrangères des sociétés américaines ensuite ; le commerce transfrontalier des sociétés transnationales américaines enfin. Ce que nous cherchons surtout à voir ici, c'est s'il existe des différences notables, sur le plan géographique, entre ces trois types de séries statistiques. Nous avons voulu d'autre part considérer à partir de deux indicateurs simples, le rapport des ventes des filiales américaines à l'étranger aux exportations pour le premier et le rapport des ventes aux États-Unis des filiales de sociétés étrangères aux importations, le degré de préférence des sociétés transnationales pour la production sur place par rapport au commerce international. Il s'agit de deux indicateurs de globalisation. Plus le rapport est élevé, plus il nous indique une préférence pour la production sur place⁷⁷. Voyons ce qu'il ressort des deux tableaux.

Tout d'abord, il est intéressant de relever que si la part des autres pays de l'hémisphère occidental est demeurée stable entre 1989 et 1995 au chapitre des exportations de marchandises (38,8 %) et si elle a légèrement baissé dans le cas des services, la tendance est toutefois à la baisse dans les deux cas en ce qui a trait aux ventes des filiales américaines à l'étranger. Il faut cependant noter que le phénomène est surtout attribuable au Canada, dont la part dans les ventes des entreprises productrices de biens est passée de 17,1 % à 12,1 % entre 1989 et 1995, et de 16,2 % à 9,4 % dans le cas des entreprises productrices de services. Le Mexique, par contre, a vu sa part augmenter dans les deux cas, ce qui va dans le sens des tendances déjà relevées. Il est beaucoup plus intéressant toutefois de constater l'importance que représente la région des Amériques dans le commerce international des firmes transnationales américaines. En 1995, la part de l'hémisphère occidental dans les exportations américaines destinées aux filiales américaines à l'étranger s'élevait à 44,8 %, et à 56,7 % dans le cas des importations américaines destinées aux sociétés mères. L'effet de proximité est ici particulièrement visible, surtout dans le cas du Canada et du Mexique qui concentrent, respectivement, 31,3 % et 8,8 % des exportations totales expédiées par les sociétés mères, et 41,3 % et 11,2 % des importations totales expédiées par les filiales à l'étranger. Ces chiffres correspondent à ceux que l'on peut observer au niveau du commerce intra-firme.

76. C. DEBLOCK et D. BRUNELLE, « De l'ALE à l'ALENA : régionalisme et sécurité dans les Amériques », *Études internationales*, vol. xxviii, n° 2, juin 1997, pp.313-344.

77. Les études sur le commerce intra-firme des sociétés américaines montrent à cet égard que la part du commerce intra-firme dans le commerce transfrontalier des États-Unis reste fort stable dans le temps, ce qui tend à confirmer le phénomène de la transnationalisation des activités. Le commerce intra-firme représente environ le tiers des exportations et les deux cinquièmes des importations.

Tableau 5
États-Unis, commerce international de marchandises et ventes par les filiales productrices de biens
 1989 et 1995, par grande région du monde, en milliards de \$US et en pourcentage

	Commerce transfrontalier				Ventes des filiales* :			Ventes des filiales/		Commerce transf.		
	Exportations		Importations		US à l'étranger		étrangères aux É-U.	commerce transfrontalier		avec les filiales US		
	(x)		(M)		(VFUS)		(VFE)	VFUS/x		VFE/M		
	1989	1995	1989	1995	1989	1995	1995	1989	1995	1995	XFUS	MFUS
Hémisphère occidental	38,8	38,8	32,7	33,7	25,3	20,3	12,4	1,7	1,4	0,8	44,8	56,7
ALENA	30,2	30,2	20,6	28,1	18,8	14,3	9,6	1,6	1,3	0,7	40,1	52,5
Canada	22,2	22,2	18,8	19,8	17,1	12,1	9,0	1,9	1,5	1,0	31,3	41,3
Mexique	8,0	8,0	1,8	8,3	1,8	2,2	0,5	0,6	0,7	0,1	8,8	11,2
Amérique latine et Caraïbes**	8,6	8,6	12,0	5,6	6,5	6,0	2,8	2,4	1,9	1,0	4,8	4,2
Chili	0,6	0,6	0,3	0,3	0,2	0,3	nd	1,2	1,5	nd	0,4	0,5
Brésil	1,9	1,9	1,8	1,2	3,2	2,4	0,2	6,0	3,3	0,4	1,7	1,3
Argentine	0,7	0,7	0,3	0,2	0,4	0,7	nd	3,2	2,5	nd	0,6	0,1
Venezuela	0,8	0,8	5,7	1,3	0,3	0,3	1,1	0,8	1,2	1,8	0,6	0,2
Union européenne	21,1	21,1	17,9	17,9	52,3	54,6	46,8	5,5	7,0	5,4	27,6	16,2
Asie et Pacifique	24,8	24,8	24,9	27,3	15,6	18,4	31,4	2,0	2,0	2,4	23,9	24,5
Japon	11,0	11,0	19,6	16,5	5,3	5,6	26,8	1,1	1,4	3,4		
Autres	15,3	15,3	24,5	21,1	6,8	6,7	9,4				3,7	2,5
Total, monde	100	100	100	100	100	100	100	2	3	2	100	100
<i>Pour rappel, milliards de \$US</i>	362,1	575,9	477,4	749,4	889,875	1549,6	1561,9				170,0	143,273

Sources : Survey of Current Business, juin, juillet et octobre 1997 ; u.s. Bureau of the Census, u.s. Merchandise Trade.

Notes : * Filiales à contrôle majoritaire. : ** n'inclut pas le Mexique.

x : exportations ; m : Importations ; VFUS : ventes des filiales américaines à l'étranger ; VFE : vente des filiales étrangères aux États-Unis.

XFUS : Exportations américaines expédiées aux filiales américaines à l'étranger ; MFUS : Importations américaines expédiées par les filiales américaines à l'étranger.

Tableau 6

États-Unis, achats et ventes de services privés à l'étranger, commerce transfrontalier et ventes par les filiales
1989 et 1995, par grande région du monde, en milliards de \$us et en pourcentage

	Commerce transfrontalier				Ventes des filiales :				Ventes des filiales/ commerce transfrontalier			
	Exportations		Importations		US à l'étranger		étrangères aux É-U.		US à l'étranger		étrangères aux É-U.	
	(x)		M		VFUS		VFE		VFUS/X		VFE/M	
	1989	1995	1989	1995	1989	1995	1989	1995	1989	1995	1989	1995
Hémisphère occidental	26,5	24,8	30,7	29,6	22,4	17,8	22,6	20,5	0,7	0,7	0,8	0,8
ALENA	16,6	12,6	18,1	17,3	16,9	10,4	20,1	18,0	0,9	0,8	1,2	1,2
Canada	11,3	9,0	10,1	9,3	16,2	9,4	20,0	17,6	1,2	1,0	2,1	2,1
Mexique	5,3	3,6	8,0	7,9	0,7	0,9	0,1	0,4	0,1	0,2	0,0	0,0
Amérique latine et Caraïbes*	9,9	12,2	12,6	12,3	5,5	7,5	2,5	2,5	0,5	0,6	0,2	0,2
Chili	nd	0,6	nd	0,3	0,2	0,8	nd	nd	nd	1,3	nd	nd
Brésil	nd	2,5	nd	0,9	1,5	1,7	0,0	0,0	nd	0,6	nd	0,0
Argentine	nd	1,4	nd	0,4	0,5	1,0	0,1	0,0	nd	0,7	nd	0,1
Venezuela	0,9	1,2	0,6	0,5	0,3	0,5	0,4	0,1	0,2	0,4	0,7	0,3
Europe	35,7	35,8	38,2	39,9	53,6	56,8	60,9	65,1	1,3	1,5	1,7	1,8
Asie et Pacifique	nd	32,7	nd	25,4	19,8	22,0	13,8	18,6	nd	0,6	nd	0,8
Japon	15,6	15,8	10,3	10,2	9,9	10,2	8,0	13,2	0,5	0,6	0,8	1,4
Autres		6,7		5,2	4,3	3,3	2,6	-4,2				
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	0,8	0,9	1,1	1,1
(pour mémoire) (milliards de \$us)	118,0	204,2	87,0	134,5	99,2	191,5	94,2	150,1				

Sources : Survey of Current Business, u.s. International Sales and Purchases of Private Services, octobre 1997.

* N'inclut pas le Mexique.

Selon les données pour l'année 1992⁷⁸, la part du commerce intra-firme des sociétés américaines dans le commerce total était de 22,5 % dans le cas des exportations, et de 15,6 % dans le cas des importations⁷⁹. Cette part était, pour le Canada, de 37,4 % et de 37,1 %. Elle était de 24,9 % et de 30,5 % dans le cas du Mexique, et de 19,2 % et de 19,3 % dans le cas du Brésil. À titre de comparaison, mentionnons que, pour l'Europe, les chiffres étaient de 26,8 % et de 11,5 %, alors que pour l'Asie-Pacifique, ils étaient de 14,7 % et 7,7 %. Force est de constater, à la lumière de ces données, l'importance du commerce intra-firme dans les relations qu'entretiennent les États-Unis avec les autres pays de l'hémisphère, particulièrement avec leurs deux voisins immédiats.

Par ailleurs, ce que nous montrent également les deux tableaux, ce sont les différences très fortes qui existent d'une région géographique à l'autre en ce qui a trait au choix des entreprises américaines de produire sur place ou de commercer. Le cas de l'Europe vient clairement illustrer la forte implantation sur place, puisque les ratios étaient de 7 et de 1,5 en 1995, en ce qui a trait au rapport des ventes aux exportations pour les biens dans le premier cas et pour les services privés dans le second. En comparaison, il n'était que de 1,4 (1,3 dans le cas du Canada) et de 0,8 (1 dans le cas du Canada). La diminution observée des ratios dans le cas de l'hémisphère occidental, entre 1989 et 1995, laisserait par ailleurs penser que les entreprises transnationales américaines auraient tendance à profiter de la présence de leurs filiales pour commercer au lieu de produire sur place. Mais il ne s'agit que d'une hypothèse qui demanderait à être corroborée.

Quoi qu'il en soit, de cet ensemble de données, sur lesquelles il y aurait sans doute lieu de nous étendre davantage que nous ne pouvons le faire ici, il ressort au moins deux choses : la première, c'est que le commerce entre les États-Unis et les autres pays du continent est étroitement lié à l'activité des firmes multinationales américaines. C'est particulièrement visible dans le cas des relations bilatérales avec le Mexique et le Canada. Non seulement les relations bilatérales que les États-Unis entretiennent avec ces deux pays sont-elles les plus importantes du monde, mais elles sont également les plus fortement concentrées sur un nombre limité de grandes entreprises et surtout les plus fortement marquées par les relations spécifiques qu'entretiennent les sociétés mères américaines avec leurs filiales à l'étranger. La seconde remarque que nous pouvons faire, c'est que cet « effet de voisinage », toutes proportions gardées, joue pour l'ensemble du continent, avec le résultat qu'il y a tout lieu de penser, au vu des données financières, que les effets systémiques d'un libre-échange continental pourraient être fort importants, surtout si l'on considère que l'accord projeté vise à étendre la reconnaissance du traitement

78. W. J. ZEILE, « U.S. Intrafirm Trade in Goods », *Survey of Current Business*, février 1997, pp. 23-37.

79. Cette part était, respectivement, de 33,4 % et de 41,5 % si on y ajoute le commerce intra-firme des sociétés étrangères.

national aux investissements directs et à inclure des clauses particulières d'origine, comme c'est le cas actuellement pour l'ALENA.

Conclusion

Nous concluons notre analyse par quelques remarques brèves qui proposeront en même temps une synthèse des éléments analysés dans ces pages. En premier lieu et contrairement à une opinion répandue dans la littérature spécialisée, le régionalisme économique international renvoie à un ensemble fort complexe de situations très disparates difficilement comparables directement les unes aux autres sans établir, au point de départ, des distinctions essentielles. C'est ainsi, en particulier, que non seulement les régionalismes de premier niveau, c'est-à-dire ceux qui jouent un rôle majeur dans la reconfiguration des relations d'échanges entre continents et grandes puissances à l'heure actuelle, comme c'est le cas pour l'UE ou l'ALENA ou l'APEC, sont-ils fort dissemblables par leur contenu, par leur forme ainsi que par leur visée et leur position objective au sein de l'espace mondial à l'heure actuelle, mais les régionalismes de second niveau c'est-à-dire les ensembles sous-régionaux, qu'il s'agisse du MERCOSUR ou du MERCOMUN, le sont tout autant. Cette réserve trouve évidemment tout son sens quand il s'agit maintenant de juxtaposer des régionalismes appartenant à deux niveaux, c'est-à-dire de comparer des accords régionaux à des accords sous-régionaux. Et que dire encore des analyses qui voudraient rendre compte des relations d'ordination et de subordination entre accords à l'intérieur d'un projet global comme celui de la ZLEA ? Ce sont ces questionnements que nous avons voulu explorer dans ces lignes, mais il reste encore beaucoup à faire avant d'arriver à proposer une véritable théorie du régionalisme économique international.

D'ailleurs, à nos yeux, le problème actuel du système commercial international ne tient pas seulement à une vision trop étroite du régionalisme mais il tient également au recours excessif au bilatéralisme. Les règles prévues à l'article XXIV, pour être relativement complaisantes à l'endroit des accords régionaux, toutes tendances confondues, sont sans doute suffisantes pour éviter que ces accords ne conduisent, de par leur caractère préférentiel, à des détournements majeurs de commerce d'un côté, pour éviter que la formation de grands ensembles économiques ne conduisent à la formation de blocs rivaux de l'autre. En outre, et toutes les données statistiques le confirment, sur le plan économique, les accords régionaux montrent très rapidement leurs limites pour des raisons qui tiennent en grande partie à la mondialisation des entreprises ainsi qu'à la libéralisation fort avancée du commerce multilatéral. Il est d'ailleurs significatif de constater à ce propos que l'hypothèse souvent avancée d'une tendance à la régionalisation des échanges n'a jamais été corroborée par les faits. De même, constate-t-on très rapidement, une fois les premiers avantages réalisés, une nette tendance au plafonnement du commerce intra-régional, voire à sa décroissance.

En deuxième lieu, nous avons voulu rendre compte de l'originalité de la situation qui prévaut en matière commerciale et financière dans les Amériques. Nous avons ainsi pris la mesure de la validité de la métaphore qui tente de cerner le rapport entre les États-Unis et l'ensemble de ses partenaires américains en le saisissant comme une relation entre un moyeu et ses rayons. Cet agencement et cette superposition tout à fait caractéristiques d'asymétries entre un centre et ses 33 rayons risque d'avoir des incidences incalculables non seulement sur la définition d'un éventuel projet panaméricain d'intégration économique, mais surtout sur son opérationnalisation. À la vérité cependant, on ne peut se limiter à la seule analyse des données relatives au commerce intra-régional pour évaluer des effets des accords régionaux, surtout quand de tels accords sont porteurs d'effets systémiques, c'est-à-dire d'effets socio-politiques qui vont au-delà des seules questions d'ajustements commerciaux et tarifaires et qui, en tant que tels, contraignent les autorités politiques à revoir les paramètres mêmes sur lesquels avait été édifiée la politique économique antérieure. Même s'il n'est pas toujours possible de les mesurer, ces effets étant généralement d'ordre plus qualitatifs que quantitatifs, ces effets systémiques sont d'autant plus importants que le degré d'intégration des économies concernées est élevé, que les accords visent la libéralisation complète des marchés, et qu'ils introduisent des formes nouvelles de réglementation dans les domaines sensibles de l'économie globale, ce qui est particulièrement le cas pour deux des trois partenaires de l'ALENA.