

# La Colombie dans le Groupe des Trois

Thèse

Présentée à la faculté des sciences économiques et  
Sociales de l'Université de Fribourg (Suisse)

par

Fabio Fernando Moscoso Durán  
de Colombie

pour l'obtention du grade de  
docteur ès sciences économiques et sociales.

Acceptée par la faculté des sciences économiques et sociales  
sur la proposition de  
Monsieur le professeur Gaston GAUDARD (premier rapporteur) et de  
Monsieur le professeur Philippe Gugler (second rapporteur)

Fribourg 2003

*«La faculté des sciences économiques et sociales de l'Université de Fribourg (suisse), n'entend ni approuver, ni désapprouver les opinions émises dans une thèse: elles doivent être considérées comme propres à l'auteur» (Décision du Conseil de Faculté du 23 janvier 1990).*

A ma mère



## **REMERCIEMENTS**

Au cours des cinq dernières années, des concepts tels que la morale et la rigueur du travail scientifique ont pris une véritable importance dans ma vie.

M. le Professeur Gaston Gaudard, Directeur de recherches en économie de l'espace de l'Université de Fribourg (CRESUF), a su avec ses question pertinentes, réveiller ma curiosité personnelle sur l'économie colombienne. Les nombreuses discussions et les conseils du Professeur Gaudard m'ont orienté et facilité ma réflexion, constituant le pilier fondamental de cette recherche. Enfin, je serai toujours fier d'avoir connu et partagé avec lui des moments enrichissants.

Monsieur le Professeur Philippe Gruger, Professeur ordinaire de politique économique et sociale à l'Université de Fribourg, a aimablement accepté d'être le second rapporteur de cette recherche. Ses grandes expérience et connaissance sur la compétitivité des nations ont été stimulantes et d'une aide notable

Je voudrais remercier également l'Association latino-américaine d'Intégration (ALADI), le Departamento Administrativo Nacional de Estadística (Colombia) et le Ministère de Commerce extérieur (Colombia), institutions qui ont fourni les données statistiques pour cette étude. Finalement, je suis très reconnaissant à Mesdames Alexandra et Catherine Spicher, qui ont accepté de relire ce document.

Fribourg le 17 juin 2003-06-17

Fabio Moscoso



## TABLE DES MATIÈRES

Table des matières	
Liste des tableaux, graphiques et schémas	I
Liste des abréviations	VIII
INTRODUCTION GÉNÉRALE	5
PREMIÈRE PARTIE: LE PROCESSUS DE LIBÉRALISATION COMMERCIALE DES PAYS DU G-3 VERS UNE ZONE DE LIBRE-ÉCHANGE	10
INTRODUCTION DE LA PREMIÈRE PARTIE	11
Chapitre premier: La libéralisation et les tendances commerciales des pays du G-3	13
1 La modernisation de l'économie mexicaine	15
1.1 Le contexte historique de la crise de la dette au Mexique	16
1.2 La réforme commerciale au Mexique	18
1.3 Les conséquences et les effets de la libéralisation commerciale au Mexique	23
2 Les changements dans la structure du commerce international au Venezuela	26
2.1 Le grand virage de l'économie vénézuélienne	27
2.2 Les caractéristiques et l'évolution de la politique commerciale au Venezuela	29
3 L'intégration colombienne dans le commerce mondial	35
3.1 Le processus d'ouverture économique en Colombie	38
3.2 La consolidation de la libéralisation commerciale colombienne	39

Chapitre II: Le Traité du Groupe des Trois	43
1 L'intérêt d'une zone de libre-échange entre la Colombie, le Mexique et le Venezuela	45
1.1 Le rôle limité du Pacte andin	46
1.2 Les options de la Colombie et du Venezuela dans le G-3	48
1.3 La nouvelle politique commerciale mexicaine	50
1.4 Le passage d'un accord de coopération politique à un traité de libre-échange	51
2 Le contenu et la portée de l'accord de libre commerce du Groupe des Trois	56
2.1 Les principales caractéristiques du traité du G-3	57
2.2 Le processus de dégrèvement, les quotas et les pratiques déloyales	57
2.3 Le degré de protection, les mesures de sauvegarde et les normes d'origine dans le G-3	61
2.4 Les négociations du secteur agricole dans le G-3	65
2.5 Les avantages et les problèmes dans le Groupe des trois	67
Chapitre III: L'intégration commerciale dans le Groupe des Trois	69
1 Les liens économiques entre la Colombie et le Venezuela au sein du Pacte andin	70
1.1 L'évolution et le développement commercial entre la Colombie et le Venezuela 1990-1995	73
1.2 Les problèmes et perspectives dans les relations commerciales entre la Colombie et le Venezuela au sein du Pacte andin	78
2 Les limites et les possibilités du Mexique dans le Groupe des Trois	81
2.1 Les liens économiques entre le Mexique et les Etats-Unis	81
2.2 L'expansionnisme mexicain dans le commerce mondial	86
3 Le futur et les alternatives du processus d'après-ouverture commerciale colombienne	93
3.1 La nouvelle dynamique de la compétitivité en Colombie	94
3.2 Les nouveaux objectifs du commerce colombien	102
3.3 Les déterminants de la compétitivité colombienne dans le G-3	108
CONCLUSION DE LA PREMIÈRE PARTIE	112



SECONDE PARTIE: LES FLUX DU COMMERCE ET LES EFFETS ÉCONOMIQUES DU G-3	114
INTRODUCTION DE LA SECONDE PARTIE	115
Chapitre IV: L'évolution commerciale de l'Accord de libre-échange du Groupe des Trois et les effets dans la structure économique de Colombie	117
1 Les échanges commerciaux intra-groupe dans le Groupe des Trois	118
1.1 L'évolution des exportations colombiennes dans le G-3	118
1.2 La progression des importations colombiennes et le bilan commercial du Groupe des Trois	127
2 Les effets économiques du G-3 en Colombie et l'évolution de la compétitivité commerciale colombienne	136
2.1 Les effets économiques du G-3 en Colombie	137
2.2 La dynamique de la compétitivité colombienne dans le G-3	150
Chapitre V: Le commerce intra-industriel dans le G-3	165
1 La théorie et la signification du commerce intra-industriel	166
1.1 La théorie traditionnelle du commerce intra-industriel	166
1.2 Comment choisir l'indice du CII: problèmes inhérents	168
2 La structure commerciale du Groupe des Trois	176
2.1 Le degré de similitude commerciale dans le G-3	182
2.2 Méthodologie de mesure du CII dans le G-3	185
3 L'analyse du commerce intra-industriel dans le G-3	187
3.1 L'évolution de l'indice Grubel et Lloyd dans le G-3	190
3.2 Les flux bilatéraux du CII intra-groupe	191
Chapitre VI: La participation et l'avenir du G-3 dans le processus d'intégration régionale	196
1 L'évolution commerciale du Groupe des Trois dans le commerce régional	197

1.1	La dynamique de commerce régional et les perspectives du Groupe des Trois	197
1.2	L'évolution de la compétitivité et du commerce intra-industriel dans le contexte régional	208
2	Une estimation quantitative des alternatives d'intégration et complémentarité entre le G-3 et les principaux accords de libre-échange en Amérique latine	216
2.1	Une évaluation quantitative des possibilités du processus d'intégration régionale du G-3	217
2.2	Les options et les désavantages de l'intégration commerciale hémisphérique pour le G-3	226
	CONCLUSION DE LA DEUXIÈME PARTIE	231
	CONCLUSION GÉNÉRALE	234
	ANNEXES	237
	BIBLIOGRAPHIE	256

## LISTE DES TABLEAUX, FIGURES ET SCHÉMAS

### TABLEAUX:

Tableau I:	Libéralisation des restrictions commerciales au Mexique (1983-1991).....	18
Tableau II:	Quelques indicateurs économiques des pays membres du Groupe des Trois .....	32
Tableau III :	Régime de licences à l'importation, Colombie (pré-réforme 1989-1990).....	40
Tableau IV:	Niveaux moyens des droits de douane et surtaxes en Colombie, deuxième phase 1990-1992.....	41
Tableau V:	Calendrier des négociations commerciales dans le G-3.....	53
Tableau VI:	Contenu général de l'accord de commerce du Groupe des Trois	56
Tableau VII:	Droits de douane nominaux et effectifs dans le G-3.....	58
Tableau VIII:	Droits douaniers nominaux et effectifs en Colombie, au Mexique et au Venezuela.....	62
Tableau IX:	Valeur des exportations intra-groupe au sein du Pacte andin en pourcentage de la valeur des exportations mondiales totales.....	71
Tableau X:	Classification sectorielle des exportations vénézuéliennes vers la Colombie, (f.a.b.).....	74
Tableau XI:	Classification sectorielle des importations colombiennes en provenance du Venezuela (f.a.b.).....	77
Tableau XII:	Thèmes des négociations de l'accord de libre-échange nord- américain.....	82
Tableau XIII:	Avantages comparatifs bilatéraux entre la Colombie et le Mexique en 1994.....	120

Tableau XIV:	Exportations totales colombiennes vers le Venezuela (1994-2000).....	124
Tableau XV:	Avantages comparatifs bilatéraux entre la Colombie et le Venezuela en 1994.....	130
Tableau XVI:	Changements dans l'orientation commerciale des pays membres du G-3.....	138
Tableau XVII:	Facteur de commerce en relation avec le Groupe des Trois.....	139
Tableau XVIII:	Destination et origine du commerce colombien par principaux pays (en millions de US\$ f.a.b.).....	140
Tableau XIX:	Participation par secteur dans le produit interne brut en Colombie 1994-2000.....	142
Tableau XX:	Colombie: Investissements directs étrangers par groupe de commerce.....	144
Tableau XXI:	Colombie: investissements directs étrangers totaux dans le Groupe des Trois en millions US\$.....	147
Tableau XXII:	Colombie: Investissements directs étrangers par secteur industriel (en US\$).....	148
Tableau XXIII:	Indicateurs de la compétitivité colombienne dans le Groupe des Trois.....	153
Tableau XXIV:	Classification de la compétitivité sectorielle entre la Colombie et le Mexique (1995-1997).....	158
Tableau XXV:	Classification de la compétitivité sectorielle entre la Colombie et le Mexique (1998-2000).....	159
Tableau XXVI:	Classification de la compétitivité sectorielle entre la Colombie et le Venezuela (1995-1997).....	161
Tableau XXVII:	Classification de la compétitivité sectorielle entre la Colombie et le Venezuela (1998-2000).....	162

Tableau XXVIII:	Commerce total et intra-industriel intra-groupe (en US\$ millions).....	176
Tableau XXIX:	Evolution du commerce intra-industriel du G-3 par section de la CITI (en pourcentage).....	177
Tableau XXX:	Matrice de commerce intra-groupe par produit 1994-2000.....	179
Tableau XXXI:	Indice de similitude dans le Groupe des Trois.....	183
Tableau XXXII:	Groupe des Trois: Commerce intra-industriel par section.....	188
Tableau XXXIII:	Commerce intra-groupe selon le type de commerce.....	189
Tableau XXXIV:	G-3: ICI bilatéral Grubel et Lloyd (1994-2000).....	193
Tableau XXXV:	Amérique latine: Exportations totales et intra-régionales <sup>(a)</sup> (US\$ millions et en pourcentage).....	201
Tableau XXXVI:	G-3: Destin des exportations et importations par groupe de commerce 1994-2000 (en US\$ milliards).....	207
Tableau XXXVII:	Commerce intra-régional: nombre des pays avec avantages ou désavantages par secteur (1990-1998).....	209
Tableau XXXVIII:	Amérique: Evolution des parts du marché selon le marché de destination (en pourcentage).....	210
Tableau XXXIX:	Amérique: Indice de spécialisation des secteurs dynamiques.....	211
Tableau XL:	Amérique: Indice de spécialisation dans les secteurs stagnés et indice de position.....	212
Tableau XLI:	Commerce total et intra-industriel (US\$ millions).....	213
Tableau XLII:	Evolution du commerce intra-industriel intra-régional par groupe et par pays <sup>1</sup> .....	214
Tableau XLIII:	G-3: Indice d'orientation commerciale par groupe de commerce 1994-1999.....	218
Tableau XLIV:	G-3: Indice de compatibilité commerciale par groupe de commerce 1994-1999.....	221
Tableau XLV:	G-3: Avantage comparatif relevé par groupe de commerce 1994-1999.....	223

Tableau XLVI:	G-3: Indice d'intensité commerciale par groupe 1994-2000.....	224
Tableau XLVII:	G-3: Alternatives d'intégration par méthodes quantitatives.....	225

## Graphiques:

Graphique I:	L'évolution du PIB et l'inflation au Venezuela (1982-1992).....	28
Graphique II:	Réduction tarifaire au Venezuela (tarif moyen 1989-1992).....	30
Graphique III:	Exportations et importations des marchandises mexicaines avec les Etats-Unis et l'Europe 1970-95.....	83
Graphique IV:	Exportations et importations des marchandises mexicaines avec la Colombie et le Venezuela 1970-94.....	85
Graphique V:	Evolution des exportations colombiennes vers le Venezuela.....	119
Graphique VI:	Participation par secteur des exportations colombiennes vers le Mexique.....	119
Graphique VII:	Exportations des produits industriels colombiens vers le Mexique par secteur (US\$ millions).....	121
Graphique VIII:	Variation annuelle en pourcentage des exportations colombiennes vers le Mexique (par secteur 1998-2000).....	121
Graphique IX:	Principaux produits industriels colombiens exportés vers le Venezuela (en US\$ millions).....	125
Graphique X:	Evolution des importations colombiennes dans le Groupe des Trois 1994-2000 (US\$ millions).....	127
Graphique XI:	Exportations des biens mexicains vers la Colombie 1994-2000 (US\$ millions).....	127
Graphique XII:	Colombie: Importation des produits mexicains par secteur 1994-2000 (en US\$ millions).....	128

Graphique XIII: Comportement des importations industrielles depuis le Mexique 1994-2000 (en pourcentage).....	128
Graphique XIV: Comportement des importations industrielles colombiennes depuis le Venezuela 1994-2000.....	131
Graphique XV: Composition par secteur des importations colombiennes depuis le Venezuela.....	131
Graphique XVI: Commerce bilatéral entre le Mexique et le Venezuela 1995-2000 (US\$ milliers ).....	133
Graphique XVII: Evolution du commerce mexicain avec le Venezuela 1995-2000 (en pourcentage).....	133
Graphique XVIII: Balance commerciale intra-groupe du G-3 1994-2000 (US\$ millions).....	134
Graphique XIX: Balance commerciale colombienne avec les membres du G-3 1994-2000 (US\$ milliers).....	135
Graphique XX: Balance commerciale du Venezuela avec le Mexique 1995-2000 (US\$ milliers ).....	135
Graphique XXI: Evolution des IDEs du G-3 en Colombie (US\$ millions).....	145
Graphique XXII: G:3: Evolution du commerce industriel par section.....	178
Graphique XXIII: Groupe des Trois: Indice de similitude (exportations 1994-2000).....	184
Graphique XXIV: Groupe des Trois: Indice de similitude (importations 1994-2000).....	184
Graphique XXV: Groupe des Trois: Evolution du commerce intra-industriel par section.....	187
Graphique XXVI: Indice de commerce intra-industriel Grubel et Lloyd dans le Groupe des Trois.....	191
Graphique XXVII: Indice de commerce intra-industriel bilatéral Grubel et Lloyd dans le Groupe des Trois.....	194
Graphique XXVIII: Commerce des marchandises de l'Amérique latine, 1990-00 (en	

US\$ milliards ).....	198
Graphique XXIX:Part de l'Amérique latine dans le commerce mondial de marchandises, 1990-00 (en pourcentage de la valeur).....	198
Graphique XXX: Evolution des exportations intra-groupe, par groupe de commerce (en US\$ millions).....	205
Graphique XXXI:Evolution des exportations totales par groupe de commerce (en US\$ millions).....	205

### **Schémas:**

Schéma I: Réseau d'accords de libre-échange négociés par le Mexique.....	91
Schéma II: Dynamique de la compétitivité en Colombie.....	95
Schéma III: Structure de la compétitivité en Colombie.....	101
Schéma IV: Objectifs économiques colombiens.....	103
Schéma V: Distribution de la compétitivité par secteur productif.....	157
Schéma VI: Réseau d'accords de libre-échange dans le continent américain.....	200



## LISTE DES ABRÉVIATIONS

AEC	Arancel Común Externo
ACR	Avantage comparatif relevé
ANDI	Asociación Nacional de Industriales
ALALC	Association latino-américaine de libre commerce
ALADI	Association latino-américaine d'intégration
ALALC	Association latino-américaine de libre commerce
ALENA	Accord de libre-échange Nord-américain
APTA	Andean Pact Trade Agreement
BID	Banque interaméricaine de développement
BC	Balance commerciale
BCR	Balance commerciale relative
BCV	Banque centrale du Venezuela
BM	Banque mondiale
BP	Balance de paiements
CA	Communauté andine
CAP	Consommation apparente
c.a.f	Coût, assurance, fret
CARICOM	Communauté des Caraïbes
Cedis	Certificats de dévolution d'impôts (Mexique)
CEE	Communauté économique européenne
CEPAL	Commission économique des Nations Unies pour l'Amérique latine et les Caraïbes
CERT	Certificado de Reembolso Tributario
CERT's	Certificats de remboursement d'impôts
CII	Commerce intra-industriel
CITI	Classification internationale type, par industrie
CNC	Conseil national de compétitivité, Colombie
CONPES	Consejo Superior de Política Económica y Social
CR	Contenu régional
CTCI	Classification type pour le commerce international
DANE	Departamento Administrativo Nacional de Estadística, Colombia (sigle en Espagnol)
DNP	Departamento Nacional de Planeación, Colombia. (sigle en Espagnol)

EAI	Enterprise for the Americas Initiative
ECLAC	Economic Commission for Latin America and the Caribbean
f.a.b.	Franco à bord
Fc	Facteur de commerce
FINEXPO	Fondo de Financiamiento a la Exportación (sigle en Espagnol)
FMI	Fonds monétaire international
FEDESARROLLO	Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo (sigle en Espagnol)
FOB	Free on board
GAN's	Grupos de Alto Nivel – Groupes de haut niveau
GATT	General Arrangements Trade Tariffs, Accord général sur les tarifs et le commerce
G-3	Groupe des Trois
GMM	Generalised Method of Moments
IADB	Inter-American Development Bank
INCOMEX	Instituto de Comercio Exterior (Colombia)
ICI	Indice de commerce intra-industriel
IDEs	Investissements directs étrangers
IEA	Initiative de l'Entreprise pour les Amériques
IOC	Indice d'orientation commerciale
IC	Intensité commerciale
IIC	Indice d'intensité commerciale
IS	Indice de similitude
ISI	Import Substitution Industrialization
IMF	International Monetary Fund
JUNAC	Junta del Acuerdo de Cartagena
NAFTA	North American Free Trade Agreement
n.c.a.	Non compris ailleurs
n.d.a.	Non dénommé ailleurs
MERCOSUR	Marché commun du Sud, Mercado Común del Sur
NAB	Nomenclature de Bruxelles
NABANDINA	Nomenclature andine
PAL	Pays latino-américains
PEMEX	Petroleos Mexicanos (sigle en Espagnol)
PIB	Produit intérieur brut
PL	Programme de libéralisation

PME	Programme de modernisation économique
SECOFI	Secretaria de Comercio y Fomento Industrial - Ministère du commerce et du développement industriel (sigle Espagnol)
SELA	Système économique latino-américain
SLI	Système de licences à l'importation
SNC	Stratégie nationale de Compétitivité, Colombie
OECD	Organisation de coopération et de développement économique
OEA	Organisation d'Etats américains
OMI	Organisation maritime internationale
OMC	Organisation mondiale de commerce
OR	Orientation commerciale
PLE	Programme de libéralisation des échanges
PSE	Plan stratégique exportateur
RCA	Revealed Comparative Advantage – Avantage comparatif relevé
RO	Règles d'origine
OPEP	Organization of the Petroleum Exporting Countries
RQs	Restrictions quantitatives
SNC	Stratégie nationale de compétitivité
SPG	Système de préférences globales
TEC	Tarif extérieur commun
TPI	Taux de pénétration des importations
TOE	Taux d'ouverture exportatrice
UE	Union européenne
ZLE	Zone de libre-échange
ZLEA	Zone de libre-échange des Amériques

# INTRODUCTION GÉNÉRALE

Le système multilatéral de commerce atteignit son objectif, soit accroître les flux de marchandises, grâce notamment aux négociations et à la promotion des accords de libre-échange entre les pays industrialisés, ces derniers étant les protagonistes dès la fin de la Seconde Guerre mondiale. En 1947, avec la mise en place de l'Accord Général sur les Tarifs (GATT), on observa un fantastique essor des échanges, dont la croissance demeura supérieure à celle de la production mondiale. Ainsi, la réduction des tarifs douaniers entraîna l'adoption de nouveaux accords de libre-échange, principalement en Europe. Toutefois, les architectes du GATT ne comptaient pas avec la participation inespérée des pays en voie de développement, fortement favorables aux principes du GATT, et tout particulièrement à l'article XXIV.

La nouvelle pensée économique et la création des blocs commerciaux en Europe, ainsi que la progression des importations en Amérique latine influèrent sur la conception d'une évolution régionale de libre-échange. Déjà, dans les années 1960, la Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPAL), alors dirigée par Raul Prebisch, encourageait l'épargne comme facteur fondamental de la croissance. Avec le support de la politique de la substitution aux importations (ISI), les pays de l'Amérique latine se sont mis à limiter les importations essentielles à la production intérieure. L'application de l'ISI eut comme conséquence le rapide développement du secteur manufacturier. Néanmoins, la petite taille des marchés internes impliquait également une politique d'union commerciale régionale.

L'influence de la CEPAL a, de ce fait, favorisé la signature de traités tels que l'ALADI (1960), le Marché commun de l'Amérique centrale (1960) et le Pacte andin (1969). Finalement, le processus d'intégration latino-américaine se vit renforcé grâce à l'établissement de CARICOM en 1973, constituée alors de plusieurs nations des Caraïbes. Malgré la création de plusieurs accords de libre-échange stimulant et accélérant l'ouverture, le protectionnisme provoqué par l'application de l'ISI entraîna une surévaluation du taux de change, ce qui limita les exportations car celle-ci agissait comme une taxe indirecte. D'autre part, le développement industriel exigeait l'importation de biens, particulièrement de machines et de technologies, mais les difficultés ainsi que les tarifs douaniers inhérents à la stratégie de la substitution aux importations en limitaient toute progression.

Suite à la crise de la dette de 1982 et à la récession économique, les flux commerciaux se sont vus réduits. Cette conjoncture fragilisa finalement les accords de libre-échange régionaux, lesquels étaient fortement limités par l'ISI. En effet, «The evidence linking openness and economic development is now very strong. Since the early 1980s many developing countries have sought to liberalize their trade through a process of autonomous, non-discriminatory, unilateral liberalization. At the same time, however, an increasing number are joining in preferential trading blocs that reduce barriers to trade between members—but discriminate against non-members. Indeed, nearly every country in the world is either a member of—or discussing participation in—one or more regional integration arrangements, and 55 to 60 percent of world trade now occurs within actual or prospective trading blocs<sup>1</sup>».

Après la conférence ministérielle du GATT à Genève, en 1982, avec l'obtention d'un nouveau cycle des négociations multilatérales, les Etats-Unis décidèrent d'entamer le chemin du régionalisme. En 1988, la conclusion de l'accord de libre-échange avec le Canada fut le premier pas vers une véritable conversion des Etats-Unis en faveur d'une union régionale hémisphérique. Désormais, le processus d'intégration s'étendit, avec la création de l'Accord de libre-échange de l'Amérique du Nord (1994), lequel était d'une importance capitale car, pour la première fois dans l'histoire du commerce de l'Amérique, un pays latino-américain put relier un pays industrialisé.

Avec la nouvelle vague du régionalisme dans les années 1990, le mouvement des unions régionales fut favorisé par les changements dans les modèles de développement, l'élimination des barrières douanières aux importations et la libéralisation d'accès aux marchés. En effet, «The centrifugal forces of economic globalization in the 1990s ran parallel with centripetal forces of regionalization. While seemingly pulling in opposite directions, the two forces reflected complementary dimensions of dynamic capitalist market development<sup>2</sup>». Les récentes conditions économiques et les politiques néo-libérales permirent la négociation et la réactivation de plusieurs accords de libre-échange. Depuis que Bhagwati mentionna que le «regionalism is now back<sup>3</sup>», un nouveau processus d'intégration commerciale ressurgit en Amérique latine.

---

<sup>1</sup> Voir: Hoekman B, Schiff M and L. Winters A., «Regionalism and Development: Main Messages From Recent World Bank Research», 1998.

<sup>2</sup> Voir: Oman, «The Policy Challenges of Globalisation and Regionalization», 1998.

<sup>3</sup> Voir: Bhagwati, «Regionalism and multilateralism: An overview», 1992.

Entre 1992 et 1996, le régionalisme fut réaffirmé avec la notification de soixante dix-sept traités. L'accroissement des accords de libre-échange bénéficia des négociations lors de l'Uruguay Round, en 1994, avec : (I) la réduction des obstacles au commerce de biens et services, (II) la création de différents niveaux dans l'accès aux marchés sur la base des procédures et de la régulation de l'Organisation mondiale de commerce. Néanmoins, des facteurs tels que l'élargissement de l'Espace économique européen (EEE) ont finalement encouragé la création d'autres blocs commerciaux en Amérique.

Selon Winters, le régionalisme possédait certaines différences qualitatives face aux précédents processus intégrationnistes en Amérique latine. Primo, dans la ligne de la politique économique nationale, plusieurs anciens accords furent renégociés, dans le but d'amplifier le commerce international plutôt que de le contrôler. Secundo, l'intégration a fréquemment dépassé son but premier, qui était de ramener les tarifs et les quotas à une prétendue «intégration profonde<sup>4</sup>». Tertio, la création de blocs de commerce dans lesquels les pays industrialisés à hauts revenus et ceux en voie de développement sont des partenaires égaux dans les dénommés «accords Nord-Sud<sup>5</sup>».

A la différence de l'ancien régionalisme, l'objectif primordial des pays de l'Amérique latine était l'insertion à une nouvelle stratégie économique globale. Par essence, ce nouveau processus des années 1990 fait partie intégrante des larges réformes structurelles mises en place par les PAL depuis le milieu des années 1980, incluant l'ouverture aux marchés mondiaux, la promotion du secteur privé et la réduction du rôle de l'Etat dans l'activité économique directe<sup>6</sup>.

Avec la nouvelle vague de régionalisme, plusieurs accords de libre-échange ou unions douanières furent négociés, par exemple le MERCOSUR (1991), le Groupe des Trois (1994) ou renégociés, en l'occurrence le Pacte andin (1990), le MCAC (1991), parmi d'autres. Toutefois, ce processus n'était pas qu'un phénomène latino-américain, car celui-ci était devenu une tendance globale<sup>7</sup>.

Cependant, selon Devlin et Estevedeordal, l'intégration latino-américaine avait une motivation unique et principale: l'accès réciproque à l'Accord de libre-échange nord américain et des autres nations industrialisées. Il est clair que l'insertion au plus grand

---

<sup>4</sup> Le concept d'intégration profonde est fortement lié aux expériences d'intégration en Amérique du Nord et en Europe dans la fin des années 1980 et pendant les années 1990. Il reflète une diplomatie commerciale qui a progressivement changé son foyer vers une plus grande coordination à un niveau institutionnel, afin de répondre à une demande croissante dans l'harmonisation des politiques nationales, condition nécessaire à l'intégration commerciale. (De Melo, 1993).

<sup>5</sup> Voir: Winters, «Regionalism and Multilateralism in the Twenty-First Century», 2000.

<sup>6</sup> Voir: Devlin et Estevedeordal, «What's New in the New Regionalism in the Americas», 2001.

<sup>7</sup> Voir: Mistry, 1996, cité par Devlin et French Davis, 1998.

marché du monde (en l'occurrence l'ALENA), apporterait de formidables bénéfices et des changements aux structures commerciales des pays de l'Amérique latine.

Dans ce contexte, l'accord de libre-échange entre la Colombie, le Mexique et le Venezuela fut finalement négocié et ratifié en 1994. Sans nier l'importance du concept de Nation comme facteur d'identité et de développement des peuples, cette étude a pour objectif primordial la recherche du véritable rôle de l'intégration régionale sur la base de la stratégie de développement économique, suivi par les pays membres du traité. En ce sens, l'analyse prend pour cadre de référence le traité de libre-échange du Groupe des Trois, divisant cette recherche en deux parties:

La première se penche sur le processus de réformes structurelles appliquées dans les trois pays avant la création du G-3. Dans ce but, l'analyse se base sur le fait que le nouveau régionalisme, dont le continent américain bénéficie actuellement, fut favorisé par le processus de changements économiques après la crise de la dette de 1982, particulièrement ceux des structures commerciales. D'ailleurs, la mise en place de l'ALENA impliqua une accélération dans les transformations des structures commerciales dans la région, notamment la réduction des tarifs douaniers. Cela constituait un premier pas vers la recherche de l'unification des marchés de l'Amérique du Sud et du Nord.

Par ailleurs, elle décrit minutieusement les motivations qui ont finalement facilité la création du G-3. De manière générale, il s'agit de mettre en évidence les limitations des accords régionaux de la première vague en Amérique latine, lesquels seraient la base des nouvelles négociations commerciales dans les années 1990. De ce fait, l'étude prend la direction de la recherche des options et des limitations des pays partenaires au sein du Groupe des Trois. Ensuite, elle présente une description du contenu et des principales caractéristiques du traité, tenant compte de la réduction tarifaire, des quotas et des pratiques déloyales. De plus, l'analyse tend à décrire le degré de protection, les mesures de sauvegarde et les règles d'origine, les négociations du secteur agricole et finalement les avantages et problèmes du G-3<sup>8</sup>.

En parallèle, cette partie explique l'évolution du commerce entre la Colombie et le Venezuela de 1990 à 1995 au sein du Pacte andin, en considérant les problèmes et les implications futurs face à la mise en place du G-3 en 1995. De plus, elle est également consacrée à l'étude des possibilités du Mexique au sein du Groupe des Trois. Finalement, elle réserve une place à l'analyse de la dynamique et aux déterminantes de

la compétitivité commerciale colombienne face au Mexique et au Venezuela dans le cadre du traité du G-3.

La seconde partie s'attache à analyser l'évolution du commerce entre les trois pays. En premier lieu, elle entend examiner les flux commerciaux bilatéraux ainsi que le bilan du traité dans une période comprise entre 1994 et 2000. Ensuite, elle exposera les effets économiques possibles dégagés de l'accord du G-3 en Colombie. Enfin, cette étude nous montrera l'évolution de la compétitivité des différents secteurs industriels colombiens face aux pays partenaires du Groupe des Trois<sup>9</sup>.

En raison de l'évolution des flux commerciaux, la deuxième partie a aussi pour objectif le calcul du commerce intra-industriel (CII) dans le Groupe des Trois. En ce sens, cette recherche décrira tout d'abord la structure commerciale, grâce à l'indice du degré de similitude dans le G-3. Conjointement, elle présente les résultats de l'évaluation du CII sur la base de l'indice de Grubel et Lloyd et sur les modifications et nouvelles applications de la méthodologie de Fontagné et Freudenberg (1997).

Dans la mesure où l'intégration avec les pays du Nord du continent est le principal objectif des pays de l'Amérique latine, il s'agit, enfin, d'estimer quantitativement le niveau de complémentarité commerciale existant entre les principaux accords de libre-échange de la région et le G-3. De plus, les derniers paragraphes de cette analyse se dirigent vers l'évaluation des avantages et des risques de l'union hémisphérique au sein de la Zone de libre-échange des Amériques entre les membres du Groupe des Trois, les Etats-Unis et le Canada.

---

<sup>8</sup> Voir: chapitre 2.

<sup>9</sup> Voir: chapitre 4.



## PREMIÈRE PARTIE

### LE PROCESSUS DE LIBÉRALISATION COMMERCIALE DES PAYS DU G-3 VERS UNE ZONE DE LIBRE- ÉCHANGE

## INTRODUCTION DE LA PREMIÈRE PARTIE

Comme la plupart des pays en développement, l'Amérique latine favorisait une politique «plus systématiquement préoccupée de l'encouragement par l'industrie manufacturière par rapport aux autres secteurs de l'économie. Cette préoccupation vient, dans une certaine mesure, de l'importance symbolique qu'a la production manufacturière comme signe de développement national<sup>1</sup>». Ce soutien aux compagnies naissantes fut développé sur la base d'une industrialisation orientée vers le marché intérieur. Dans ce but, les pays ont limité les échanges internationaux, utilisant des restrictions telles que les droits de douane et les quotas, afin de promouvoir leurs appareils industriels nationaux, limitant ainsi l'entrée des importations. La stratégie de substitution aux importations provoqua finalement une très haute protection et de bas niveaux de compétitivité, ce qui se refléta dans le manque d'avantage comparatif.

Suite à la crise financière de 1982, les pays de l'Amérique latine ont entrepris un processus de libéralisation des échanges, afin d'améliorer leurs niveaux de compétitivité et leur insertion dans les marchés internationaux. L'évolution des relations économiques internationales entre ces pays, au cours des quinze dernières années, eut pour effet un progrès sensible dans l'intégration des économies, au niveau régional, avec la mise sur pied du marché unique en Europe et la formation d'accords régionaux tels que l'ALENA ou le MERCOSUR<sup>2</sup>.

A cet égard, plus qu'une réponse à l'Union économique européenne, l'ALENA réveilla un intérêt d'intégration régionale en Amérique latine. Plusieurs accords de libre-échange sont nés ou ont été renégociés grâce aux nouvelles ouvertures des marchés dans le continent. Dans ce contexte, pour les pays latino-américains, les possibilités de s'intégrer dans l'espace hémisphérique favorisaient une nouvelle vague de régionalisme en Amérique du Sud. Néanmoins, ce processus a aussi impliqué, pour les pays latino-américains, une série de réformes macro-économiques qui sont, en effet, d'importants éléments générateurs de succès ou d'échec des accords de libre-échange régionaux<sup>3</sup>.

Afin de mieux cerner le processus d'intégration commerciale entre la Colombie, le Mexique et le Venezuela au sein du Groupe des Trois, cette première partie sera consacrée à l'étude de tous les facteurs économiques qui ont permis la négociation du traité, ainsi qu'à celle des

---

<sup>1</sup> Voir: Krugman et Obstfeld, «Economie internationale», 1993, page 288.

<sup>2</sup> De Melo et Grether J., «Commerce international, théories et applications», 1997

<sup>3</sup> Voir: Genberg et Nadal de Simone, «Regional Integration Agreements and Macroeconomic Discipline», 1993, page 190.

différents objectifs nationaux qui sont intervenus dans la création de l'accord de libre-échange du Groupe des Trois.

Dans ce but, un premier chapitre de ce travail analysera les processus de libéralisation économique entrepris par le Mexique, le Venezuela et la Colombie, tout en expliquant l'évolution et les effets des politiques de libre-échange des pays membres du G-3.

Un deuxième chapitre s'emploiera à l'étude des intérêts commerciaux présents dans la négociation du traité du G-3. En toute logique, la première section analysera les raisons ainsi que les motivations politiques, dans le contexte régional, qui ont facilité le lancement des pourparlers en vue d'un accord de libre-échange. Une deuxième section de ce chapitre se consacrera à fournir les caractéristiques générales du traité, ainsi qu'à l'étude du processus de dégrèvement, des mesures de sauvegarde et des normes d'origine décrites dans l'accord de libre-échange du Groupe des Trois. Enfin, les derniers paragraphes se proposeront de préciser les négociations dans le secteur agricole et les avantages et problèmes qui pourraient survenir de la mise en place du traité.

Finalement, un troisième chapitre expliquera les enjeux commerciaux entre la Colombie et le Venezuela avant la création du G-3. En effet, il s'agira, dans la première section, d'analyser l'importance économique et politique pour la Colombie et le Venezuela de réaffirmer leurs relations au sein du Groupe des Trois. Ensuite, la deuxième section expliquera les possibilités dans le G-3 et les limitations qui pourraient se dégager des politiques commerciales mexicaines dans les dernières années. Une troisième section, enfin, décrira le futur du processus d'après l'ouverture en Colombie, tout en exposant les changements, dans la compétitivité nationale, amenés à améliorer l'accès aux marchés au Venezuela et au Mexique.

## Chapitre premier: La libéralisation et les tendances commerciales des pays du G-3

Pendant des décennies, l'Amérique latine avait ciblé sa stratégie de développement économique sur une politique protectionniste, ceci afin d'accroître son secteur industriel. En effet, «During the twentieth century all Andean countries followed import substituting industrialization (ISI) policies that promoted the development of their industrial sector through protection. By the late 1970s, ISI had advanced in all countries under the protective umbrella of high tariffs and other trade barriers. By then, these countries imported mostly capital and intermediate goods and relatively few consumer goods, many of which were produced by their manufacturing sectors<sup>4</sup>». La politique de substitution aux importations (ISI)<sup>5</sup> stimula finalement une croissance vers l'intérieur et une forte intervention de l'Etat reflétée dans des barrières très élevées aux importations. «Alors qu'à l'échelle macro-économique la politique de substitution aux importations semblait donner raison au modèle de développement en place, le niveau micro-économique se confinait, pour sa part, dans les imperfections qui empêchaient tout fonctionnement adéquat d'une concurrence basée sur les prix<sup>6</sup>».

Au début des années 1980, la région expérimenta une remarquable transformation économique. La vision d'une politique protectionniste et interventionniste fut rapidement changée par une nouvelle approche de la réorientation des marchés, de l'équilibre macro-économique et de l'ouverture commerciale. Ces politiques d'ajustement avaient pour but de faire face aux contraintes externes<sup>7</sup>.

Néanmoins, la crise de 1982 provoqua une déstabilisation financière régionale lorsque le Mexique prit la décision de suspendre les paiements de sa dette externe, en déclarant un moratoire. Face à cette situation et pour éviter une crise généralisée, les autorités financières

---

<sup>4</sup> Voir: Thoumi, E., «Domestic and International Economic Integration: Lessons from the Andean Group and Alternatives for Colombia», 1999

<sup>5</sup> La politique de substitution aux importations consistait à produire des biens manufacturés destinés à la consommation interne, laquelle était soutenue par une politique fortement protectionniste face aux importations. Alexander, 1987, page 118. Le sigle ISI correspond en anglais à Import Substitution Industrialization.

<sup>6</sup> Voir: Cardozo et Helwedge, «Renouveau économique en Amérique Latine», 1992.

<sup>7</sup> Voir: ECLAC, «Policies to improve linkages with the global economy», 1995, page 63.

internationales se sont réunies afin d'en limiter les effets et d'assurer les paiements des pays créanciers.

Avec la mise en marche, dans la région, des programmes drastiques d'austérité économique, les pays de l'Amérique latine (PAL) se sont aussi engagés à réduire les droits de douane, à développer leur capacité concurrentielle internationale en promouvant leurs exportations, à réduire leur dette externe, à privatiser leurs secteurs publics et à favoriser les investissements directs étrangers<sup>8</sup>. Dans la plupart des cas, cette politique était orientée vers un changement radical dans la vision du commerce extérieur, qui avait pour objectif la recherche de nouveaux marchés internationaux.

Suite à la crise de 1982, plusieurs pays, dont le Mexique et le Chili, ont procédé à une réduction radicale des licences d'importation et à la diminution des droits de douane. En conclusion, la conjoncture économique, à partir 1982, fut le déclencheur d'un long processus de changements macro-économiques, principalement dans les structures commerciales. Néanmoins, la libéralisation des échanges fut aussi le pilier d'un nouveau régionalisme en Amérique latine.

Dans ce contexte, le traité de libre-échange du Groupe des Trois fut négocié et ratifié, en 1994, pour la Colombie, le Mexique et le Venezuela. Toutefois, le processus de libéralisation commerciale entrepris pour les trois pays fut l'élément essentiel qui facilita les négociations du traité. En ce sens, le chapitre sera divisé en trois sections: la première expliquera les politiques économiques mises en place pour le Mexique, au début des années 1980, afin de limiter les effets de la crise de 1982; la deuxième aura pour but de décrire tous les éléments de la réforme commerciale mexicaine tels que la réduction des barrières tarifaires et l'intégration mexicaine dans le commerce international; la dernière commentera, enfin, les effets économiques de la libéralisation des échanges dans les différents secteurs de l'activité économique au Mexique.

---

<sup>8</sup> Voir: ECLAC, «Policies to improve linkages with the global economy», 1995.

## 1 La modernisation de l'économie mexicaine

Pendant plusieurs décennies, le Mexique était fortement lié à la politique de substitution aux importations, comme la plupart des pays en voie de développement. Les priorités étaient d'accroître l'industrialisation, de développer des infrastructures internes et d'augmenter la production du pétrole, grâce à «la réévaluation de la monnaie nationale qui permettrait l'importation des intrants industriels essentiels à des coûts très bas<sup>9</sup>». Donc, les exportations avaient un rôle peu significatif dans la structure économique et le commerce extérieur ne représentait pas un pilier important dans l'économie mexicaine, tandis que les industries se consacraient essentiellement à approvisionner les besoins du marché intérieur et que le gouvernement maintenait l'équilibre social sur la base des dépenses publiques.

La rapide croissance de l'économie mexicaine au cours des années 1950 et 1960, grâce au système de substitution aux importations, impliqua aussi une limitation pour les entrées technologiques. Selon Lustig, la proportion d'importations sujettes aux conditions d'autorisation augmenta de 28% en 1956 à plus de 60% dans les années 1960 et à environ 70% en moyenne dans les années 1970<sup>10</sup>.

Au cours des années 1970, le ralentissement de la croissance fut provoqué par le choc pétrolier de 1973. Cette crise fut rapidement soulagée grâce à la découverte de nouveaux gisements. Ces réserves furent, logiquement, utilisées comme pilier de développement au Mexique, sous le contrôle de la compagnie nationale d'exploitation de pétrole PEMEX (Petroleos Mexicanos).

Ces facteurs, et notamment les chocs externes et la récession mondiale ajoutés aux variations des prix du pétrole, ont fortement affecté le déséquilibre dans la balance de paiements mexicaine. Mais, la crise de l'année 1976 fut, à nouveau, rapidement maîtrisée avec les exportations d'hydrocarbures. Malheureusement, les conditions favorables du marché, régnant à l'époque, ont provoqué une atmosphère d'extrême confiance de la part du gouvernement mexicain, qui s'est vu impliqué dans une crise financière qui sera développée d'une manière plus minutieuse dans les paragraphes suivants.

---

<sup>9</sup> Voir: OCDE, «Politiques de Libre-Échange au Mexique», 1996.

<sup>10</sup> Voir: Lustig, «Mexico The Remark of an Economy», 1998, page 14.

## 1.1 Le contexte historique de la crise de la dette au Mexique

Après la crise de 1976, les dépenses publiques ont allégé les charges dans la production et ont aussi dynamisé le marché de l'emploi pendant le boum du pétrole<sup>11</sup>. Mais la rapide hausse des prix du pétrole au niveau international créa un excès de confiance de la part du gouvernement, qui pensait que la progression du prix du brut persisterait, augmentant ainsi les dépenses publiques.

En conséquence, vers la fin de l'année 1981, le déficit fiscal se montait à environ 14% du PIB. D'ailleurs, la très forte dépendance aux exportations pétrolières causa une diminution de la performance des secteurs non-pétroliers. En effet, le marché du pétrole constituait les 75% du total exporté par Mexique, ce qui, logiquement et avec le temps, provoqua un déficit public de 16,1 milliards de dollars. Néanmoins, ce dernier fut partiellement financé par des emprunts internationaux, spécialement avec des banques privées.

La politique expansionniste menée par le gouvernement, qui était soutenue par les bénéfices des exploitations de ressources naturelles et par la politique de substitution aux importations, déclencha une augmentation de la demande ajoutée, générant une pression inflationniste et, par conséquent, une surévaluation de la valeur du taux de change. La réduction des exportations pétrolières, en 1981, favorisa d'une manière limitée la croissance du secteur industriel et le commerce de biens manufacturés. Cependant, la hausse de la demande d'importations fit à son tour amplifier le déficit commercial, de 1,8 milliards de dollars en 1978 à plus de 3,8 milliards en 1981<sup>12</sup>.

Néanmoins, la faible diversification des exportations non-pétrolières, et donc sa participation limitée dans la balance commerciale, entraîna une dépendance plus importante du pétrole, alors que les revenus de l'Etat devenaient plus sensibles aux fluctuations du prix du brut au niveau international. Durant l'année 1981, le prix du pétrole commença également à retomber et la fuite des capitaux était toujours plus fréquente. Donc, le contrôle du taux de change devenait moins maîtrisable en raison de la situation économique internationale. Le peso mexicain avait été fortement dévalué, passant d'une valeur de 26,35 pesos par dollar à 45,46 pesos par dollar<sup>13</sup>. En janvier 1982, «the government reacted to the sharp rise in inflation to

---

<sup>11</sup> Voir: Ernesto Zedillo Ponce de Leon, «Mexico's Recent Balance of Payments Experience and Prospects for Growth, World Development», vol 14, august 1986, page 968.

<sup>12</sup> Voir: Gurria, «La política de deuda externa», 1989.

<sup>13</sup> Voir: OECD, «Regional developed and structural policy in Mexico», Organisation for Economic Co-operation and Development, 1997, page 12.

100 percent prior year, by services, by devaluating the currency and by desincorporating 200 out 115 state owned<sup>14</sup>».

Toutefois, ces politiques furent inconsistantes. Initialement, le gouvernement opta pour un programme de contrôle de la dévaluation, impliquant des réductions dans les dépenses publiques et la restriction des subventions dans les produits alimentaires de base. Mais les réserves internationales chutèrent aux niveaux les plus bas, obligeant le blocage des prix à la consommation. De plus, les flux des investissements étrangers avaient fortement diminué, ce qui provoqua une érosion dans la crédibilité politique du Président Portillo.

Ces politiques ont contribué au déclin pointu du PIB per capita depuis 1983. Mais elles ont également eu comme incidence un contrôle monétaire de l'inflation, la diminuant jusqu'à 64% en 1985<sup>15</sup>. Donc, la crise de la dette déclencha une période de complexité économique au Mexique. En outre, la croissance ralentissait déjà depuis les deux décennies précédentes. La dramatique dévaluation du peso fut la dernière conséquence de cette période. Plusieurs économistes ont considéré que la crise de la dette au Mexique fut le résultat d'une mauvaise gestion du gouvernement et d'une politique expansionniste exacerbée, qui entraînèrent une augmentation de l'inflation et le déséquilibre dans la balance des paiements. La nouvelle situation économique au Mexique provoqua une réforme économique ainsi qu'un changement total dans la politique commerciale et dans la législation sur les investissements étrangers.

A partir de 1983, le Mexique adopta, finalement, une série de mesures avec pour objectif l'équilibre de la balance de paiements<sup>16</sup>. Un premier pas dans la résolution de la dépendance des exportations pétrolières fut réalisé en 1985, avec l'élimination et la réduction progressive des licences d'importation et des tarifs douaniers. A partir de là, le commerce commença à jouer un rôle plus substantiel dans l'économie et le secteur externe devint un élément de croissance d'égale importance face aux autres<sup>17</sup>.

---

<sup>14</sup> Voir: Székely, «The economics of poverty, inequality and wealth accumulation in Mexico», 1998, page 14.

<sup>15</sup> Voir: Székely, «The economics of poverty, inequality and wealth accumulation in Mexico», 1998, page 15.

<sup>16</sup> Le déséquilibre a été produit par l'expansion des fonds *overseas*, qui se montaient à 10,5 billions US\$ en 1982, soit l'équivalent de 6% du PIB du Mexique pendant la même année.

<sup>17</sup> Dans le processus de stabilisation économique du Mexique, d'importants changements furent menés à bien, entre autres la politique d'investissement, la privatisation, la déréglementation, la politique de la concurrence ainsi que la réforme des institutions publiques.



## 1.2 La réforme commerciale au Mexique

Le processus d'industrialisation au Mexique avant la crise de la dette était une combinaison de barrières tarifaires et non-tarifaires, qui protégeait l'industrie nationale qui, pendant des décennies, était limitée à un marché intérieur peu développé. En 1956, les importations soumises à un permis étaient de 28%. Au cours des décennies suivantes, la protection interne augmenta progressivement jusqu'à 91% en 1976. En 1979, avant la réforme, 60% de l'ensemble des importations était sous le système de licences d'importation (SLI), ce qui permettait une protection de la production intérieure d'environ 90%.

**Tableau I**

### **Libéralisation des restrictions commerciales au Mexique (1983-1991)**

<b>Années</b>	<b>1983</b>	<b>1984</b>	<b>1985</b>	<b>1986</b>	<b>1987</b>	<b>1988</b>	<b>1989</b>	<b>1990</b>	<b>1991</b>
<b>Couverture des licences D'importation-1</b>	100	83	35,1	27,8	26,8	21,2	14,07	13,7	9,1
<b>Prix de référence</b>	13,4	13,4	25,4	18,6	13,4	0	0	0	0
<b>Droits de douane:</b>									
<i>Moyenne simple</i>	27	23,3	25,4	22,6	10	9,7	13,1	13,1	13,1
<i>Moyenne pondérée</i>	16,4	8,5	13,3	13,1	5,6	6,2	10,1	10,5	11,2
<b>en fonction des échanges</b>									
Positions tarifaires	16	10	10	11	5	5	5	5	5
Droits maximaux	100	100	100	100	20	20	20	20	20

1. Pourcentage des importations couvertes.

2. Pourcentage de la production de 1986 couverte.

Source: OECD, 1996.

Ce système de licences était formé de dix niveaux de tarifs de protection différents, allant de 23,5% à 100% selon les produits. Cependant, au début des années 1980, presque toutes les importations étaient assujetties à un permis d'importation. Ainsi, le boum pétrolier, pendant la période de l'ISI, a permis aux pouvoirs publics de remettre à plus tard la réforme commerciale, limitant le développement du secteur industriel au Mexique. Cette situation n'évolua pas les années suivantes, car, en 1983, 100% de la production nationale bénéficiait d'un système de licences d'importation, avec seize tarifs différents, compris entre 27% et 100% (voir: tableau I). La réforme commerciale débuta finalement en 1985, lorsque le gouvernement instaura une réduction graduelle des tarifs douaniers à dix niveaux, avec un niveau maximal des droits de douane de 100%. De plus, les autorités ont prévu l'élimination des prix officiels de référence, impliquant, selon Lustig, le début de la libéralisation du

commerce, l'élimination des restrictions à la propriété étrangère et l'adaptation de la législation mexicaine aux normes internationales de commerce.

En 1989, le système tarifaire fut modifié, afin d'équilibrer les revenus de l'Etat et de réduire la dispersion<sup>18</sup>. D'ailleurs, le système des tarifs s'abaissa à cinq positions, avec un niveau maximal de 20%, c'est-à-dire que la protection intérieure tomba à 22.1% et que les prix officiels de référence furent complètement éliminés.

Le changement soudain des tarifs dans le système, qui passa de 100% en 1983 à 13,7% en 1990, engendra la chute du protectionnisme de la production nationale. Mais, dans certains secteurs comme par exemple le gaz naturel (100%), les produits dérivés du pétrole (86.4%) et les transports et équipement (41.0%), les tarifs douaniers furent augmentés.

L'importation de certains produits fut aussi libéralisée grâce à la suppression du régime de licences d'importation, notamment le matériel informatique (1990), le papier journal (1990), quelques graisses et huiles animales et végétales (1990) et une grande proportion des produits pharmaceutiques (1991). En 1990, le programme d'ouverture commerciale touchait le secteur de l'automobile et les industries d'assemblage de la chaîne de production. C'est ainsi que le Mexique commença alors à importer des automobiles neuves, des autobus et des semi-remorques.

Par la suite, les restrictions aux exportations furent également éliminées. En 1991, les permis à l'exportation ne pouvaient être requis que dans les cas de marchandises et de biens sous contrôle des prix, en l'occurrence le café, le sucre, l'acier et les textiles, bien que ces produits ne représentaient que 24% de l'exportation non-pétrolière du Mexique. Alors que la diversification des exportations industrielles était devenue l'objectif primordial dans la nouvelle politique commerciale, le Mexique décida de fortifier sa politique extérieure de commerce sur la base de cinq stratégies:

#### I La politique commerciale multilatérale du Mexique

L'accession à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), en 1986, donna une singulière impulsion à ce processus, en particulier en ce qui concerne l'abolition des licences d'importation. De plus, la moyenne des droits de douane fut ramenée à 13.1% en 1991. Donc, avec l'accession au GATT, le Mexique a consolidé son projet de libéralisation des échanges. Dès lors, le Mexique poursuivit sa participation aux travaux de cet organisme

---

<sup>18</sup> En conséquence, la protection nominale et effective fut réduite et la structure de la protection est devenue plus transparente et plus stable. (GATT, 1993).

multilatéral, spécialement aux négociations de l'Uruguay Round, dans le but d'améliorer les flux du commerce international et de renforcer le système du commerce multilatéral<sup>19</sup>

En tant que membre du GATT (aujourd'hui de l'Organisation mondiale de Commerce, OMC), le Mexique participa activement au Cycle de l'Uruguay, avec l'ensemble des pays en voie de développement. La rapide reconversion commerciale de l'économie mexicaine et l'assouplissement du régime des investissements étrangers ont positivement sensibilisé les négociations face aux Etats-Unis, principalement pour les services, la propriété intellectuelle et les investissements<sup>20</sup>.

Cette sensibilisation des politiques favorisa la négociation d'un accord de libre-échange entre le Mexique et les Etats-Unis. Un autre facteur important à signaler fut la rupture de la position défensive dans la politique agricole, obtenue en favorisant l'élimination des subventions pour les produits agricoles<sup>21</sup>.

## II La politique commerciale conjoncturelle

En 1986, les droits antidumping et les droits compensateurs ont été officiellement établis avec l'adoption, par le Mexique, d'un régime commercial libéral. D'ailleurs, le Mexique a aussi établi un système de sauvegarde, ce qui n'était pas une pratique courante dans les pays en voie de développement, car les dispositions concernant les droits antidumping autorisaient les producteurs mexicains à se plaindre lorsqu'ils considéraient que le dumping constituait un obstacle au libre déroulement de l'industrie nationale.

La clause de sauvegarde fut établie dans le cadre des réformes commerciales et législatives au Mexique, associées à la négociation de l'ALENA. En effet, les mesures de sauvegarde appliquées par le Mexique sont similaires à celles des Etats-Unis et du Canada. La loi mexicaine de 1993 subordonna l'application de ces mesures à l'élaboration et à la mise en œuvre d'un programme d'ajustement sectoriel. Par rapport à la politique sur la concurrence, l'application de procédures telles que les droits antidumping et les mesures de sauvegarde a assuré une participation plus active dans les négociations entre les parties. De même, la loi sur le commerce extérieur habilita le SECOFI à informer le gouvernement au cas où le droit de la concurrence aurait pu être violé.

---

<sup>19</sup> Voir: GATT, «Trade Policy Review Mexico», 1993, page 115.

<sup>20</sup> Voir: Bosworth, Collins, Lustig, «Coming Together, Mexico-U.S Relations», 1997, page 27.

<sup>21</sup> Lors des négociations dans le Cycle d'Uruguay, le Mexique a ramené de 55,2 à 40,3% la moyenne pondérée des taux consolidés applicables à l'ensemble des échanges de marchandises. Par rapport à l'agriculture, les obstacles non tarifaires tels que les licences et les restrictions quantitatives ont été convertis, en 1994, en équivalents tarifaires, afin de respecter les engagements souscrits par le Mexique dans le cadre du Cycle d'Uruguay.

### III La politique de soutien aux exportations

La réduction de l'intervention de l'Etat dans l'économie et l'amélioration des échanges extérieurs furent des éléments clés de la politique économique gouvernementale. Néanmoins, le gouvernement décida de soutenir certaines activités, spécialement les exportations, en créant deux programmes destinés à aider les entreprises qui travaillaient pour l'exportation. De même, le rôle de la Banque de commerce extérieur fut renforcé, «afin de favoriser les investissements dans le secteur de l'exportation, de moderniser la production et d'encourager la diversification de la production. L'ensemble du programme des *maquiladoras*<sup>22</sup> fit également partie intégrante de l'effort pour renforcer le secteur du commerce extérieur<sup>23</sup>».

### IV La transformation du régime aux investissements étrangers

Les montants des IDEs au Mexique n'étaient pas suffisamment importants dans les années 1980, dû principalement aux restrictions imposées par le gouvernement, qui tenait à préserver une certaine souveraineté économique et ne réservait pas un très bon accueil aux investissements extérieurs<sup>24</sup>. Après la crise de la dette, le Mexique pensait qu'une injection des IDEs pourrait stimuler la concurrence et l'accès à la technologie. En fin de compte, le régime fut transformé avec l'incorporation d'une classification des investissements qui pourraient entrer dans le pays, délimitant les secteurs d'influence<sup>25</sup>. Ces limitations du régime des investissements étrangers furent considérées comme «*ad-mixture of nationalism and deliberate industrial policy*<sup>26</sup>».

En 1984, la politique changea grâce à la libéralisation des échanges. De fait, plusieurs mesures ont été adoptées dans le sens de l'assouplissement des restrictions à l'IDE. Par exemple, en 1993, une loi visant la réduction des droits de propriété pour les investissements étrangers fut adoptée, avec une complète libéralisation des droits de propriété et l'élimination de l'organisme d'approbation pour les IDEs.

Finalement, la même année, le gouvernement réduisit les limitations dans les classifications d'inversion, notamment dans le secteur de la pétrochimie, ainsi que dans le secteur financier,

---

<sup>22</sup> Les *Maquilas* sont des usines de montage qui fonctionnent sur le territoire mexicain en bénéficiant d'un régime spécial en matière de douane et d'investissements étrangers. Le système des *maquiladoras* est fondé sur l'importation temporaire en franchise d'éléments utilisés pour la fabrication d'un bien destiné à être exporté ultérieurement. Voir: Richard, 1995, cité Etienne, 1998.

<sup>23</sup> Voir: OCDE, «Politiques du libre-échange au Mexique», 1996.

<sup>24</sup> En 1989, le total des investissements étrangers au Mexique atteignait seulement 26,6 milliards US\$, chiffre peu notable par rapport aux IDEs reçus aux Etats-Unis dans la même année. Voir: USITC, Review of Trade and industrialization, page 39.

<sup>25</sup> Voir: Foreign Investment Law, 1973.

<sup>26</sup> Voir: Weintraub, «A Marriage of Convenience: Relations between Mexico and the United States», 1990, page 101.

permettant aux investisseurs étrangers l'achat des banques et des corporations jusqu'à 30% de leur valeur.

## V La négociation des accords de commerce régionaux

L'accord commercial avec les Etats-Unis et le Canada constituait, pour divers motifs, l'un des éléments les plus importants de la nouvelle politique mexicaine. «Le gouvernement était convaincu que la future croissance de l'économie mexicaine dépendait de l'accès aux marchés extérieurs et de l'investissement étranger<sup>27</sup>». Les Etats-Unis étaient, depuis toujours, le principal partenaire commercial du Mexique, par leur proximité et par l'ampleur du marché. En 1989, les chiffres commerciaux entre les deux pays étaient de 52 billions de dollars<sup>28</sup>, c'est-à-dire que 70% des exportations du Mexique étaient dirigées vers les Etats-Unis, et un pourcentage plus ou moins identique de ses importations en provenait<sup>29</sup>.

D'autre part, en 1989, le commerce bilatéral entre le Mexique et le Canada ne représentait pas un grand volume, n'atteignant que 2,3 milliards de dollars. Par la consolidation du programme de libéralisation et la modernisation économique, le Mexique trouva, au sein de l'ALENA, l'occasion d'obtenir un effet positif dans les investissements extérieurs, ainsi que l'accès à une société de consommation plus vaste. La recherche d'un accord de libre-échange avec les Etats-Unis et le Canada fut le complément naturel pour la politique commerciale mexicaine. Négocié durant deux ans, l'accord fut signé en décembre 1992, et finalement ratifié en 1993 par les corps législatifs des trois pays. Il est entré en vigueur en janvier 1994. Donc, «l'ALENA reste très important parce qu'il est un symbole politique, symbole de la pérennité des réformes mexicaines et de la volonté des Etats-Unis de rester ouverts aux produits mexicains<sup>30</sup>».

Après la ratification de l'ALENA, le Mexique continua son chemin vers la recherche d'accords de libre-échange au niveau régional avec la plupart des pays de l'Amérique latine, notamment la Colombie et le Venezuela, (aujourd'hui membres, avec le Mexique, du G-3), ainsi qu'avec la Bolivie, le Costa Rica, l'Equateur et le groupe de libre-échange du MERCOSUR.

Bien que la libéralisation du commerce ait été l'objectif principal de la politique mexicaine, d'autres politiques complémentaires ont accompagné ce processus. L'élimination des restrictions aux investissements directs étrangers (IDEs) fut la première mesure prise afin

---

<sup>27</sup> Voir: OECD, «Politiques de libre-échange au Mexique», 1995c, page 14.

<sup>28</sup> Voir: Cohen, «United States –Mexico Trade Relations», Inter-American Dialogue, 1990, page 3.

<sup>29</sup> Voir: Lustig, «Mexico The Remarking of an Economy», 1998, page 13.

<sup>30</sup> Voir: Krugman, «La mondialisation n'est pas coupable: vertus et limites du libre-échange», 1998, page 119.

d'améliorer la concurrence effective de biens et services dans le pays. En second lieu, l'introduction d'une politique de privatisation du secteur public fut un complément très attirant, ayant pour effet l'élargissement de la place du secteur privé dans l'économie et l'établissement d'une procédure pour l'élimination des monopoles et des oligopoles dans plusieurs secteurs<sup>31</sup>. Par ailleurs, d'autres réformes furent appliquées: les principales furent la libéralisation des taux d'intérêt, l'élimination des contrôles directs sur le crédit et la réduction des conditions élevées dans les réserves pour les banques commerciales. Des restrictions quantitatives à l'attribution de crédits furent également levées, et plusieurs instruments financiers mis en place. La mesure la plus tardive fut le renforcement du secteur financier, avec l'introduction d'un schéma de rapatriement du capital. Celui-ci encourageait le rapatriement des capitaux mexicains dans les banques nationales, n'imposant qu'un taux fiscal de 1%. Finalement, une étape importante vers l'accomplissement du processus de libéralisation financier a été réalisée entre 1991 et 1993, lorsque 18 banques furent privatisées<sup>32</sup>.

### **1.3 Les conséquences et les effets de la libéralisation commerciale au Mexique**

Les principaux objectifs de la libéralisation commerciale étaient de promouvoir les exportations non-pétrolières et de freiner l'inflation<sup>33</sup>. De surcroît, l'assouplissement des IDEs joua un rôle très important dans le processus de libéralisation car il favorisa l'entrée de capitaux dans l'économie, contribuant à la création de nouveaux postes de travail. En fait, le taux de chômage au Mexique déclina de 5,7% en 1984 à 3% en 1989 et à 2,8% en 1992, et le pourcentage du sous-emploi tomba aussi jusqu'à 23,3 % en 1987 et 21,6% en 1992.

Concernant le commerce extérieur, les exportations non-pétrolières ne représentaient, en 1982, que 22% des ventes à l'étranger. Au cours de la période 1986-1992, le commerce de produits non-pétroliers augmenta considérablement, passant, en 1986, de 7'242 milliards de dollars à 12'607 milliards de dollars en 1989 et à 16'711 milliards en 1992, c'est-à-dire une augmentation des exportations de 70%. Cet accroissement fut principalement observé dans des secteurs tels que l'agriculture et les produits industriels.

---

<sup>31</sup> Voir: OECD, «Economic Surveys 1996-1997», Mexico, 1996, page 16.

<sup>32</sup> Voir: Székely, 1998, page 16.

<sup>33</sup> Les exportations non-pétrolières ont augmenté progressivement, après la libéralisation des échanges. En 1985, le Mexique avait exporté 5,5 milliards US\$, tandis qu'en 1990, ces mêmes exportations se sont montées à 16 milliards de dollars.

En effet, le montant des exportations industrielles passa de 174 milliards de dollars en 1988 à 281,3 milliards en 1993, principalement celles des secteurs tels que les automobiles, les ordinateurs pour le traitement des données et les pièces détachées. Dans le secteur agricole, la hausse des exportations fut également significative. Par exemple, en 1991, elles représentaient 2'368 milliards, alors qu'elles ne s'élevaient en 1987 qu'à 1'333 milliards de dollars. Malgré l'important dynamisme de l'activité économique, les importations totales du Mexique se sont accrues d'une manière importante. En 1982, avant le début du processus de libéralisation commerciale, les importations mexicaines étaient de 15'037 milliards de dollars. Par la suite, la demande de marchandises commença à augmenter de manière constante. En 1990, les importations avaient déjà atteint 3'272 milliards et 2'139 milliards de dollars en 1992<sup>34</sup>. Le secteur le plus dynamique fut celui des importations de biens d'équipement, qui ont atteint un montant de 11,5 milliards de dollars, et les produits intermédiaires, avec un montant de 29 milliards de dollars en 1992, c'est-à-dire une progression de 25% par rapport à l'année précédente.

La libéralisation des échanges entraîna aussi une variation des salaires. Dans le cas mexicain, la réduction des barrières au commerce a fortement nivelé les rémunérations par rapport à celles des Etats-Unis, étant donné que les tarifs douaniers avaient diminué, et que le marché du travail bénéficiait des possibilités d'un nouvel environnement commercial avec les Etats-Unis.

Au niveau macro-économique, le PIB réel progressa annuellement de 2,8% dans la période 1980 et 1990. De 1988 à 1991, les réserves internationales sont passées de 5,2 milliards à 19 milliards de dollars, soit un accroissement de 80% en quatre ans.. Selon l'OECD, dans le secteur public le déficit fut transformé en excédent de 3% du PIB, qui fut généré par l'augmentation du taux de change effectif réel depuis 1987<sup>35</sup>.

En définitive, le processus de modernisation économique mexicaine mené depuis 1983 fut soutenu par une grande libéralisation commerciale et la réforme macro-économique. Cette réforme fut en grande partie dominée par la privatisation et par la déréglementation des marchés. Parallèlement, le Mexique abandonna le modèle de développement basé sur la substitution aux importations envers une économie de marché plus ouverte vers l'extérieur. Toutes les restrictions et tous les contrôles au commerce furent supprimés ou réduits en presque totalité. D'ailleurs, la réglementation dans les investissements étrangers fut changée

---

<sup>34</sup> Voir: Banque du Mexique: Informe anual. [www.banxico.org.mx](http://www.banxico.org.mx), 1995.

<sup>35</sup> Voir: OECD, «Regional Developed and Structural Policy in Mexico», 1997

favorablement, et la privatisation et la déréglementation des marchés financiers ont aussi permis d'améliorer l'accès aux crédits, offerts à un secteur privé en pleine expansion.



## 2 Les changements dans la structure du commerce international au Venezuela

La structure économique au Venezuela dans les années 1980 se développait de la même façon que dans la plupart des pays latino-américains, c'est-à-dire soutenue par l'exportation minière, mais avec une faible production de biens manufacturés. En outre, l'importance du secteur industriel vénézuélien s'ancrait sur l'exploitation du pétrole. En effet, «The Venezuela's economy since 1920s can be summed up in a word: Oil<sup>36</sup>». De plus, la structure de base de l'économie vénézuélienne, en 1991, est comparée à celle d'autres nations latino-américaines. La fabrication, l'exploitation et l'extraction minière ainsi que le commerce de détail étaient les plus grandes catégories de l'activité économique. Selon Enrigh et Scott, les industries extractives du Venezuela étaient relativement plus importantes que dans les autres pays latino-américains, ce qui représentait, en effet, leur plus grande différence<sup>37</sup>.

Le Venezuela fut l'un des premiers pays en Amérique latine à appliquer un processus d'industrialisation qui fut largement soutenue par les revenus en provenance du pétrole. Dans les années 1950 et 1960, il bénéficia d'une croissance économique constante grâce aux prix du pétrole régnant à l'époque. Donc, le gouvernement vénézuélien assura le développement économique en promouvant la création des infrastructures et en stimulant la demande interne.

Au cours des années 1970, l'explosion des prix du pétrole augmenta les dépenses publiques, occasionnant un surendettement public entre 1975 et 1979, et une chute de la productivité car, paradoxalement, le gouvernement n'avait pas prévu cette fluctuation<sup>38</sup>.

Par ailleurs, dans le secteur externe, l'expérience du Venezuela avec la politique de substitution aux importations était semblable et même plus radicale que celle de la plupart des autres pays en voie de développement. Pour Naim, le schéma de la substitution aux importations aida à créer une base industrielle qui n'existait pas auparavant, augmentant l'expansion industrielle<sup>39</sup>. Tous ces événements, ajoutés à une protection excessive et à l'illusion de croissance grâce aux subventions de l'Etat dans les différents secteurs de la

---

<sup>36</sup> Voir: Naim, 1994, page 18.

<sup>37</sup> Voir: Enrigh, Francés, Scott, «Venezuela The Challenge of Competitiveness», 1996, page 13.

<sup>38</sup> Voir: Gelb and Bourguignon, 1998.

<sup>39</sup> Voir: Naim, «Paper Tigers and Minotaurs: The Politics of Venezuela's economic reforms», 1994, page 23.

productivité, ont éliminé la concurrence du secteur externe vénézuélien, qui a été appuyée par le contrôle des prix. Le gouvernement, confronté à une crise imminente, décida de mettre en œuvre une série de réformes économiques, sur la base de la libéralisation des échanges, afin de permettre l'insertion du Venezuela dans l'économie mondiale.

## **2.1 Le grand virage de l'économie vénézuélienne**

En 1973, le Venezuela a favorablement surmonté le premier choc pétrolier, ce qui marqua sa politique pendant les deux décennies suivantes<sup>40</sup>. L'expansion des dépenses publiques du gouvernement ne tarderait pas à devenir un grand problème pour l'économie du pays. Au début de l'année 1977, les exportations du pétrole sont tombées de 9'225 à 8'075 milliards de dollars en 1978, ce qui impliqua l'application d'un système d'austérité fiscale<sup>41</sup>.

Selon Vera et Gonzalez, cette situation serait le début de la détérioration de l'économie vénézuélienne, qui s'aggrava en 1983 avec la crise de la dette. Suite à cette dernière, la baisse des prix du pétrole provoqua la fuite de capitaux, ce qui éroda le niveau des réserves internationales et se refléta sur le régime de change. Avec la mise en place d'un régime de taux de change préférentiel, à la fin 1983, les revenus tributaires non-pétroliers, spécialement ceux non soumis au taux de change, se sont accrus.

Par ailleurs, la réduction des dépenses publiques avait impliqué d'importants frais d'investissement. Donc, la recherche de l'équilibre fiscal eut un caractère notamment rétroactif, ce qui a contribué à la chute de l'activité économique<sup>42</sup>. En 1984, afin de réduire l'effet de crise, le gouvernement réalisa un ajustement des dépenses d'investissement, notamment au niveau fiscal, avec la dévaluation du type de change officiel, ce qui provoqua une augmentation de l'inflation, situation qui se prolongea jusqu'en 1988.

En définitive, le coût de l'ajustement au Venezuela, entre 1983 et 1985, qui se caractérisait par la volatilité fiscale, impliqua une inflation accumulée de presque 20%, une dépréciation importante du taux de change réel et une réduction abrupte du produit interne brut. Selon Guerra et Dorta, bien que le principal facteur d'instabilité se soit trouvé dans la politique fiscale, l'inflation limita notablement la croissance économique, et provoqua un effet de

---

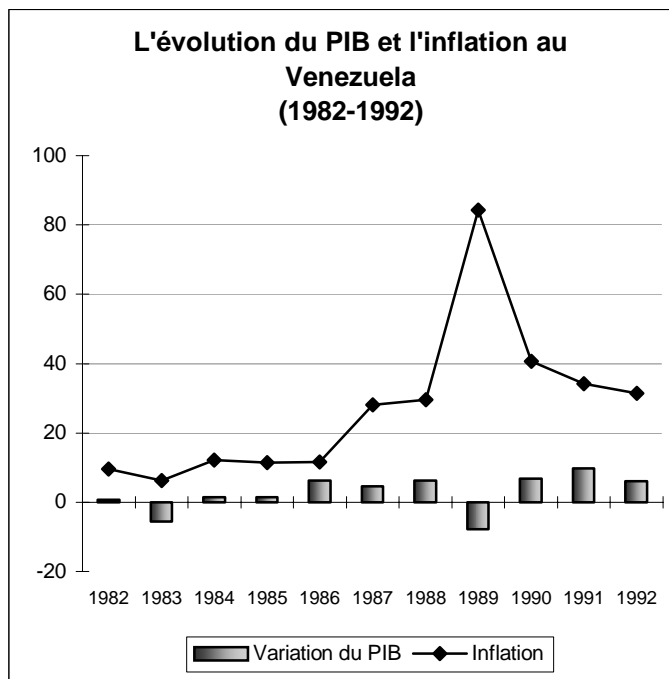
<sup>40</sup> La montée des prix du pétrole due à la guerre du Yom Kippour entre l'Israël et les pays arabes favorisa les revenus vénézuéliens en provenance du pétrole, en permettant au gouvernement d'agir avec plus de facilité face à la crise.

<sup>41</sup> Voir: Vera L et González «La evolución macroeconómica, la salud de los bancos y las crisis financieras: El caso Venezuela, 1960-1995», 2001.

<sup>42</sup> Voir: Rioutort, Zambrano, «Volatilidad de la Política Fiscal en Venezuela», 1997.

distorsion dans l'affectation des ressources et surtout dans l'accumulation du capital<sup>43</sup>. Face au nouveau choc pétrolier, en 1988, la politique fiscale au Venezuela présenta des niveaux très importants d'expansion, ce qui a contribué à la croissance du processus inflationniste (voir: graphique I).

**Graphique I**



Source: Elaboration personnelle d'après: BID, Informe Económico y Social en América Latina, 1997 et Larralde, 2001.

Finalement, en 1989, un programme de réformes économiques a été mené, appelé populairement «*The package*», né d'un changement radical dans les politiques économiques des années 1980. La première phase cherchait à restaurer l'équilibre des comptes externes avec le support d'un programme des paiements de la dette externe établi, le contrôle de l'inflation et la création d'une structure de prix relatifs.

La phase macro-économique impliquait la restriction fiscale et monétaire, et fut soigneusement menée grâce à la réduction de la balance fiscale, à l'ajustement du type de change, à la libéralisation des prix des biens et services, à la dérégulation et à la privatisation. Ces réformes ont été stimulées par la remontée des prix du pétrole en 1990. La croissance du PIB s'est accélérée jusqu'à atteindre à nouveau les 9,7% en 1990, et l'inflation s'est abaissée à 34,2%. De plus, les finances publiques ont dégagé quelques résultats positifs dans la balance commerciale.

<sup>43</sup> Voir: Guerra et Dorta, «Efectos de la Inflación sobre el Crecimiento Económico de Venezuela», 1999.

Toutefois, la nouvelle politique budgétaire des dépenses publiques provoqua une nouvelle crise politique, «Como era previsible, el desmantelamiento de los aranceles aduaneros y la eliminación de la regulación de los precios fueron percibidos como una pildora amarga por una sociedad acostumbrada a los subsidios y al proteccionismo<sup>44</sup>». L'ajustement fut brusquement arrêté sous les pressions sociales, provoquant une grande crise dans le secteur bancaire. En conséquence, le PIB réel présenta une notable diminution en 1993, tandis que le taux d'inflation atteignait presque 60% en 1995, après quatre ans de stabilisation.

C'est ainsi que l'inflation devint le principal facteur d'instabilité et que, afin de la maîtriser, le gouvernement mit en place de nouveaux niveaux de prix pour les produits de première nécessité et les services de base. La forte pression politique, ainsi que les effets sur le plan social, ont fait hésiter le gouvernement à prendre des mesures qui auraient dû s'imposer pour réduire le déficit budgétaire, aggravé par le soutien qu'il a fallu apporter au système financier pendant la crise.

## **2.2 Les caractéristiques et l'évolution de la politique commerciale au Venezuela**

Le Venezuela, comme d'autres pays latino-américains, avait adopté un des systèmes de commerce parmi les plus protectionnistes dans les années 1970 et 1980. Néanmoins, alors que le Venezuela maintenait, jusqu'à la fin de 1972, un système basé essentiellement sur des taxes spécifiques auxquelles des tarifs ad valorem ont dû être ajoutés ou éliminés, après la réforme de 1972, les taxes basées sur les tarifs ad valorem ont été complétées par des tarifs spécifiques. Ce dernier système appelé, NABALALC et basé sur la nomenclature de Bruxelles (NAB), fut maintenu, mais uniquement avec les frais mineurs, jusqu'à la réforme tarifaire de 1989. Un changement moins important s'opéra avec l'adoption de la nomenclature andine NABANDINA en 1982<sup>45</sup>

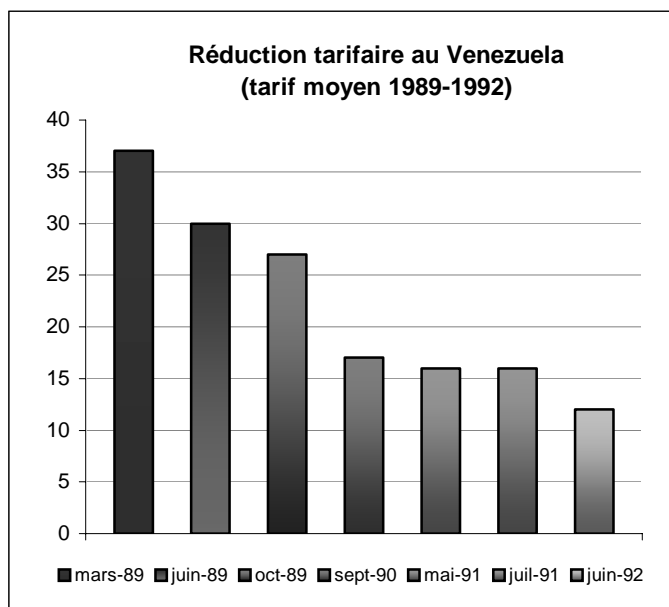
---

<sup>44</sup> Voir: Purroy, 1997, page 527.

<sup>45</sup> Voir: Wehrli, «Government measures in the area of tariffs, non-tariff trade restrictions, multiple exchange rates and price controls: An assessment of their impacts of the Venezuelan economy (1983-89) with particular consideration of the food and chemical industries», 1993, page 10.

La première phase d'harmonisation du tarif extérieur commun (TEC), programmée initialement pour 1983, réduit le niveau de protection générale à 29%, c'est-à-dire largement en-dessous de la moyenne vénézuélienne. Néanmoins, le TEC ne fut pas approuvé avant 1989.

## Graphique II



Source: Naim, 1993, page 51.

L'application du TEC força le gouvernement à abaisser les tarifs dans la plupart des positions, hormis pour les biens de capital, transports, équipements et huiles. Les niveaux les plus élevés furent réduits à 80% en 1983 et à 70% en 1990. Mais les tarifs au Venezuela restaient généralement très élevés et peu uniformes, provoquant une déviation standard assez importante par rapport à la moyenne.

Dans un premier temps, le Programme de libéralisation des échanges (PLE) fut beaucoup plus efficace que l'ajustement des taxes douanières. Le PLE incluait une libéralisation automatique pour les importations des pays membres du Pacte andin et, de surcroît, la création d'un marché commun pour ces pays, alors que le TEC ne visait que l'harmonisation de la politique commerciale des pays membres envers les pays tiers. C'est ainsi que l'administration élimina les permis spéciaux pour les exportations sur 94% des produits

manufacturés, et restructura simultanément le système avec un abaissement moyen de 37% en 1988 et de 12% en 1992<sup>46</sup>.

L'un des principaux objectifs de la politique commerciale au Venezuela était la réduction des facteurs entravant la libre circulation aux importations et l'introduction de l'économie vénézuélienne aux marchés mondiaux. Grâce à l'accès au GATT et aux négociations durant le cycle de l'Uruguay, le Venezuela a pu progressivement ramener son système de 60%, à 35% en 1988 pour les biens à la consommation, et enfin, à moins de 19% en 1992 (voir: graphique II).

Depuis 1992, l'usage général des tarifs fut délimité par le TEC commun du Groupe andin, qui comprenait des taux *ad valorem* de 5, 10, 15 et 20%<sup>47</sup>. L'utilisation du système andin eut pour objet l'encouragement des pays membres du Pacte andin à développer leurs structures industrielles et à améliorer les échanges commerciaux. Dans la même année, les redevances dans les opérations douanières, au Venezuela, furent totalement supprimées. A partir de 1992 déjà, les surtaxes ont été appliquées aux importations des produits agricoles, ramenant de quinze à dix les positions du système de la classification NABANDINA<sup>48</sup>.

En 1994, l'adoption d'un nouveau régime dans le Pacte andin eut pour effet la réduction des crêtes tarifaires qui affectaient certains produits, particulièrement dans le secteur de l'industrie automobile, ramenant le taux de 40% à 35%. Ce système s'appliqua également aux importations de certains produits agricoles<sup>49</sup>. Les transformations dans la structure commerciale au Venezuela avaient pour objectif la stabilisation des prix internes de manière compatible avec le système du Pacte andin.

Depuis 1994, un impôt sur les ventes en gros et sur la consommation fut instauré, dont le taux variait entre 12,5% et 32,5% et s'appliquait à toutes les marchandises, à l'exception de quelques produits alimentaires de première nécessité. Il y eut également des taxes intérieures sur certains produits tels que par exemple, les boissons alcoolisées importées.

Certaines interdictions à l'importation existent toujours, mais ne concernent que les véhicules automobiles d'occasion ou les modèles anciens. Néanmoins, les licences d'importation semblent être éliminées de manière générale, alors qu'un permis d'importation pour certains produits a été maintenu.

---

<sup>46</sup> Voir: Naim, «Paper, Tigers and Minotaurs», 1993.

<sup>47</sup> Voir: IMF, 1998, page 39.

<sup>48</sup> La NABANDINA est le système de classification des produits, appliqué par les pays membres du Pacte andin.

<sup>49</sup> Parmi les principaux produits agricoles se trouvent classés : la viande, les produits laitiers, le sucre et divers types de céréales, la graisse et les aliments transformés qui ne sont pas de la région.

Dans le secteur d'exportation, dès 1994, la politique commerciale fut liée au schéma de financement à l'exportation. L'exportateur percevait les droits de douane et les taux indirects des contributions aux importations payées, et ceux-ci prenaient la forme de certificats de remboursement d'impôts (CERTs). La Banque Centrale du Venezuela (BCV) ayant créé un fonds de financement aux exportations (FINEXPO), celui-ci a fourni des crédits à la branche de recherche de marchés, ainsi qu'aux importateurs et exportateurs de produits vénézuéliens.

**Tableau II**

**Quelques indicateurs économiques des pays membres  
du Groupe des Trois**

<b>Population</b>	<b>1990</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
-Totale (en milliers)	137698	157094	162640	162640	165372
-Taux de croissance (en pourcentage)	2,0	1,8	1,8	1,7	1,7
-Pourcentage de la population sachant lire et écrire (1)	88,3	90,3	90,3	90,3	91,5
<b>Produit intérieur brut (PIB)</b>	471578	582432	604694	612528	.....
-PIB total (US\$ millions de 1995)(2)					
-Par habitant	3425	3708	3782	3766	.....
-Taux de croissance (en pourcentage)(2)	4,8	6,3	3,8	1,3	6
-PIB total (US\$ millions courants) (2)(3)	351545	596243	615963	669357	.....
<b>Commerce</b>					
-Exportations globales f.a.b. (US\$ millions)	50237	144709	145183	168084	201518
-Exportations intra-régionales f.a.b (US\$ millions)	2748	10204	9183	6963	9201
-Importations globales (US\$ millions) (3)	41789	138301	154300	170298	200597
-Importations intra-régionales (US\$ millions)(6)	2814	8810	8802	8205	10703
-Indice valeur unitaire d'exportation globale (1995=100)	102	101	92	97	107
-Indice quantum d'exportation globale (1995=100)	46	132	146	160	182
-Indice unitaire d'importation glob. (1995=100)(7)	88	97	95	94	94
-Indice quantum d'importation glob. (1995=100)(7)	49	147	167	186	219
-En termes de l'échange du commerce global (1995=100)	115	105	97	103	113
<b>Dette externe</b>					
-Dette externe globale totale (US\$ millions)(8)	156363	212248	226522	234987	216696
-Dette par habitant (US\$)	1136	1351	1417	1445	1310
-Relation de la dette avec les exportations	3,11	1,47	1,56	1,4	1,03

Remarque: les indices de commerce ont comme base 1995=100

(1) Pourcentage de la population de plus 15 ans

(2) A prix du marché

(3) Le taux de change utilisé dans toutes les séries correspond au taux «rf» du FMI

(4) Les données n'incluent pas l'auto génération

(5) Données du Mexique non comprises

(6) Y compris les données de la Colombie exprimées en c.a.f et celles du Mexique et du Venezuela en f.a.b

(7) Calculé sur la base des importations f.a.b.

(8) Solde de fin d'année

(9) ..... Données non disponibles

Source: ALADI, 2000.

Dans le cadre de sa nouvelle politique, le Venezuela a réduit les barrières commerciales avec la Colombie afin de mieux intégrer les deux économies, lesquelles étaient assez bien

dynamisées au sein du Pacte andin, et beaucoup plus importantes par rapport au reste des pays du pacte<sup>50</sup>.

Au niveau international, le Venezuela a entamé son insertion dans l'économie mondiale en plusieurs domaines:

- Accords et arrangements commerciaux

Le renforcement en matière de marché a fortifié la libéralisation commerciale et l'amélioration de la transparence, ce qui eut comme résultat l'accès au GATT, en 1990<sup>51</sup>. Dans l'ensemble des mesures qui ont été appliquées se trouvent: la rationalisation et une consolidation des droits de douane, lesquelles consistaient à réduire les taux maximaux et moyens des droits appliqués. De manière générale, le régime des licences à l'importation fut réduit dans le but de remplir les engagements pris sur le plan international. Parmi les exceptions appliquées se trouvent certains produits de biens à la consommation, toujours protégés à ce jour.

- Accords multilatéraux

En 1988, le Venezuela avait déjà signé l'accord du système de préférences globales (SPG), mais celui-ci n'est pas entré en vigueur avant 1991. Depuis 1995, l'Union européenne accorda une assistance temporaire à caractère exceptionnel, sous la forme de préférences tarifaires analogues à celles qui avaient déjà été établies pour les pays producteurs de drogue tels que la Colombie, la Bolivie, le Pérou et l'Equateur. Ces mesures consistaient à la suspension des droits de douane. D'ailleurs, en 1995, le Venezuela obtient son accès au système SPG dans le cadre d'un nouveau cycle de négociations.

Le Venezuela est aussi membre de l'Organisation des Nations-Unies (ONU), de la Banque mondiale (BM), du Fonds monétaire international (FMI), de l'Organisation maritime internationale (OMI) et de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP), ainsi que de plusieurs organismes régionaux dont l'Organisation des Etats américains (OEA), la Banque inter-américaine de développement et le Système économique latino-américain (SELA).

---

<sup>50</sup> Au début des années 80, la Colombie était le principal récepteur des exportations vénézuéliennes de biens non traditionnels, avec un chiffre de commerce de 2 milliards de dollars par année (Enrigh, Francés, Scott, 1996).

<sup>51</sup> Voir: OMC, «Examen des Politiques commerciales, Venezuela», 1996b, page 15.



- Accords régionaux

Sur le plan hémisphérique, le Venezuela a beaucoup élargi ses engagements régionaux. Aujourd'hui, il fait partie de l'ALADI (depuis 1984), et a également signé, en 1993, un accord de réduction des tarifs douaniers, utilisant le système NABANDINA avec le Chili. En 1992, il avait déjà établi des relations commerciales avec le CARICOM au niveau des préférences tarifaires. Finalement, le Venezuela fut récemment inclus parmi les pays du Groupe andin qui ont bénéficié, jusqu'en 1998, d'avantages dans le cadre du schéma SPG de l'Union européenne<sup>52</sup>. L'appartenance du Venezuela au Groupe des Trois, accord entré en vigueur en 1994, devait entraîner une nouvelle intensification de l'intégration vénézuélienne dans le contexte hémisphérique.

---

<sup>52</sup> Voir: OMC, «Examen des Politiques commerciales, Venezuela», 1996, page 21.

### 3 L'intégration colombienne dans le commerce mondial

Au cours des cinq dernières décennies, la Colombie a acquis une certaine stabilité économique et politique. Selon Thoumi, cette nation n'était pas un sujet populaire de recherche des économistes d'Amérique latine, des Etats-Unis et d'Europe, car l'économie de ce pays n'était pas caractérisée par de grands changements macro-économiques et par des périodes d'hyper-inflation sauvage, comme ceux éprouvés par d'autres pays de la région<sup>53</sup>. De plus, «within the Latin American context, a notable exception to the recent displacement of authoritarians by democrats is Colombia. The last military regime-one of the few in the twentieth century- was in power barely four years and disappeared from the scene in 1957<sup>54</sup>».

Jusque dans les années 1970, la croissance économique était basée sur le développement de la production du café et son exportation. Un premier pas vers la promotion du secteur externe fut la création du plan *Vallejo* en 1959<sup>55</sup>. Pour Cohen, si cet environnement conservateur représentait un obstacle à une plus grande compétitivité du système bancaire et au développement approprié des structures financières, il était également un obstacle au secteur secondaire de Colombie, en particulier la branche industrielle<sup>56</sup>. Ces limitations économiques en Colombie ont provoqué une série de réformes, lesquelles, en accord avec Hallberg et Takacs, furent articulées sur la base des changements macro-économiques et commerciaux en Colombie et dans la région:

#### a. l'orientation externe et la croissance économique

En Colombie, un premier pas vers l'établissement d'une véritable politique commerciale fut le système des parités de change glissantes «*crawding peg*», qui apporta une certaine stabilité au taux de change, tandis qu'un fonds de promotion fut créé afin de diversifier les exportations colombiennes. Entre 1970 et 1974, l'administration du Président Pastrana adopta quatre stratégies de développement. Dans le secteur externe, elle souhaitait favoriser les exportations afin d'obtenir les importations nécessaires à briser les obstacles à la croissance. Le régime d'interdiction, appelé «*regimen de prohibida importación*», fut éliminé

---

<sup>53</sup> Voir: Thoumi, «Colombian Trade and Development: An overview», in Colombia Economy. Issues of Trade and Development», 1992, pages 1-17.

<sup>54</sup> Voir: Martz, «Contemporary Colombian Politics: The Struggle over Democratization», 1992, page 22.

<sup>55</sup> Le plan Vallejo est un système commerce qui permet l'importation au pays les excédents des dépôts, des licences et des droits consulaires et douaniers, ainsi que les matières premières pour la production de biens destinés à l'exportation.

<sup>56</sup> Voir: Cohen, «The Colombian Economy: Issues of Trade Development», 1992, page 381.

et la liste des biens d'importation sous licence préalable fut transférée à celle de libre importation.

Grâce à l'adaptation du secteur externe, le tarif douanier nominal moyen passa de 36% en 1974 à 29,4% en 1979 et à 29,3% en 1981. Pourtant, le processus se poursuivit jusqu'en 1982, où le pourcentage des articles sous licence *previa* ne représentait que 29% du total de l'univers douanier<sup>57</sup>. Les résultats de cette réforme furent relatifs, car les droits de douane sur les biens à la consommation et les biens intermédiaires sont restés très élevés.

Mais les années 1980 laissèrent apparaître les faiblesses du modèle de développement, produisant un changement des structures commerciales, ce qui suscita un regard beaucoup plus analytique sur le soutien du commerce extérieur dans l'économie régionale.

b. la stagnation et la diversification industrielles

Durant la première partie du vingtième siècle, tous les pays de l'Amérique latine ont vécu des accélérations de leur croissance économique grâce à la stratégie de la substitution aux importations. Selon Thoumi, cette politique a évidemment promu le développement de leurs secteurs industriels grâce à la protection<sup>58</sup>. Mais les régimes tarifaires trop sévères, ainsi que les coûts très élevés des matières premières, rendaient l'industrie régionale peu concurrentielle au niveau international. Donc, la nécessité d'amplifier les marchés a fortement motivé la diversification de la politique d'ouverture commerciale en Colombie. Par ailleurs, la crise mondiale touchait toutes les économies et la Colombie n'était pas une exception. Cette stagnation s'est vu reflétée «en el descontento del trabajo bajo la forma de huelgas, de actitudes de no-cooperación y a veces en sabotajes a la producción<sup>59</sup>», qui ont logiquement entraîné une régression de la productivité. Dans ce contexte, en 1983, la politique du contrôle des importations fut rétablie, ainsi que le renforcement du contrôle de taux de change et de dévaluation de la monnaie. Par ailleurs, plusieurs instruments de promotion aux exportations ont été mis en place, notamment le certificat de remboursement fiscal (CERT), dont les principaux objectifs étaient la promotion des exportations et les activités orientées vers le secteur externe.

---

<sup>57</sup> Voir: Ocampo, «Import Controls, Prices and Economic Activity in Colombia», 1991, page 372.

<sup>58</sup> Voir: Thoumi, «Domestic and International Economic Integration: Lessons from the Andean Group and Alternatives for Colombia», in Colombia an Opening Economy, 1999, page 319.

<sup>59</sup> Entre 1980 et 1983, le taux annuel moyen de croissance de la productivité en Colombie est tombé de -0,016% à -0,032%, après la première stratégie d'ouverture dans le gouvernement du Président Virgilio Barco. La faible productivité est la cause de cette tendance descendante.(DNP, 1990, 20).

c. la libéralisation des échanges dans certains pays latino-américains

En 1985, le Mexique entama un programme radical de libéralisation des échanges, suite à la crise de la dette, ce qui provoqua un mouvement de réformes structurelles au sein de la politique commerciale dans la plupart des pays du continent. Les effets de cette transformation ont largement influencé les pays latino-américains et les Caraïbes, qui voyaient dans le commerce une nouvelle issue permettant de surmonter la crise des années 1980. Donc, un processus de libéralisation des échanges est apparu sur la scène régionale. A ce titre, les institutions du système monétaire et financier mondial, notamment la Banque mondiale et le Fonds monétaire international, eurent une grande importance dans le cadre de la libéralisation commerciale en Colombie et dans l'agrément de l'intégration régionale.

d. les conditions macro-économiques favorables

L'ajustement macro-économique, entre 1984 et 1986, avait pour but de stabiliser l'économie et d'entreprendre des réformes qui allaient favoriser les exportations, la croissance et la diversification à long terme. L'un des principaux accomplissements du programme était l'entretien d'un taux de change concurrentiel. Vers la fin 1985, le niveau souhaité du taux de change (celui en vigueur en 1975) a été atteint. En 1987, la valeur réelle du peso était de 15% en-dessous du niveau de 1975. Ces politiques ont également permis une réduction significative des niveaux et de la dispersion des tarifs douaniers. Le tarif moyen est tombé de 61% à 30% et l'écart-type fut réduit, en 1985, à un taux uniforme de 10%, puis remonté jusqu'à un niveau de 18% en 1987<sup>60</sup>.

Entre 1982 et 1989, le processus de stabilisation favorisa l'obtention d'une balance commerciale positive et une croissance macro-économique très modérée. Le prix international du café permit au gouvernement de ne subir qu'un faible déficit fiscal (2%) et d'entamer la libéralisation commerciale, changeant la définition des articles dans le système tarifaire contrôlé par l'Institut de commerce extérieur (INCOMEX), qui se caractérisait par trois catégories:

- les articles appartenant à la liste de libre importation, correspondant aux 39% des positions tarifaires (biens de capitaux, matières premières).
- divers biens à la consommation et autres produits, exigeant une licence préalable (60% des positions tarifaires).

---

<sup>60</sup> Voir: Hallberg and Tabacs, «Trade Reform in Colombia 1990-94», in *The Colombian Economy: Issues of Trade Development*, 1992, page 261.

- les articles liés à la santé et à la sécurité, ainsi que quelques produits considérés comme produits de luxe<sup>61</sup>, figurant sur la liste d'interdiction à l'importation (1% des positions tarifaires).

Le programme de réforme commerciale de 1984-1986 transféra, en réalité, quelques articles de la liste d'interdiction à l'importation, et *previa-importación*, à celle de libre importation. Donc, la libéralisation commerciale, en effet, n'a pas modifié l'orientation de la production intérieure<sup>62</sup>.

### 3.1 Le processus d'ouverture économique en Colombie

La libéralisation commerciale n'était pas l'objectif principal de la Colombie. Comme le mentionne Garcia: «La libéralisation des importations n'a jamais été vue comme le premier objectif politique en Colombie, pas plus qu'une manière d'accélérer le taux de croissance du pays ou pour améliorer l'attribution des ressources économiques. En conséquence, la direction et la vitesse des libéralisations précédentes ont été déterminées principalement par des politiques macro-économiques internes et des conditions économiques internationales<sup>63</sup>».

Bien que les réformes des années précédentes, au niveau du commerce, aient été considérables, le gouvernement colombien a reconnu que, à long terme, ces mesures étaient insuffisantes. En conséquence, l'administration du Président Barco annonça le Programme de modernisation économique (PME). Le PME proposait une réforme structurelle, accompagnée d'un groupe de politiques macro-économiques, destinées à augmenter la croissance économique de 5% annuellement, ainsi que d'ajuster l'inflation à moins de 20% et diminuer la pauvreté<sup>64</sup>. Le pilier du PME comprenait un ambitieux programme de libéralisation des échanges appelé «*La Apertura Económica*». Une première phase de dix-huit mois était prévue dans l'idée de transformer les restrictions quantitatives (RQs) en tarifs équivalents, qui seraient utilisés comme principal instrument de protection, soutenus par un taux de change très concurrentiel.

Cette première phase cherchait à rationaliser le système de contrôle des importations avec une haute protection, évitant la concurrence envers la production nationale. «En efecto, un

---

<sup>61</sup> Voir: OMC, «Examen des Politiques commerciales, Colombie», 1996.

<sup>62</sup> Voir: World Bank, «Colombia: Commercial Policy Survey», Report No. 7510-CO, 1989.

<sup>63</sup> Voir: Garcia-Garcia, 1988, cité Hallberg, 1993, page 260.

<sup>64</sup> Voir: Conpes, 1990.

primer paso dirigido hacia la apertura en Colombia comprendió: la eliminación de las protecciones superficiales, la puesta en marcha de un sistema automatizado para los tramites comerciales y finalmente la disminución de la dispersión en los aranceles aduaneros<sup>65</sup>».

La production ne fut pas affectée au premier abord, car le gouvernement n'a réduit les tarifs que sur les biens manufacturés importés et non produits dans le pays. Mais, par la suite, il dévalua le peso colombien afin de l'adapter à la réalité de sa nouvelle politique commerciale. Selon Garay, malgré les signes d'amélioration de l'économie et la mise en place du processus de libéralisation des échanges, certains obstacles ont empêché la correction des déséquilibres sectoriels, notamment le manque d'infrastructure quant au transport des marchandises et aux difficultés de planification du processus d'ouverture<sup>66</sup>.

La deuxième phase consistait à réduire, dans un délai de trois à six mois, le niveau de la dispersion de la protection tarifaire. La réforme commerciale a enfin pu être appliquée en 1990, avec l'entrée au pouvoir du Président Gaviria et grâce à des changements dans le système des licences tarifaires et d'importation.

### 3.2 La consolidation de la libéralisation commerciale colombienne

Avec la nouvelle administration du Président Gaviria, en 1990, le processus de réforme commerciale continua et même s'accéléra, élargissant aussi son application au secteur agricole. Tout d'abord, en mars 1990, 864 positions tarifaires sur 5'114 ont été transférées de la licence préalable vers la liste de libre importation, augmentant ainsi la proportion des articles de libre importation de 39% à 97% (voir: tableau III).

L'ensemble des articles appartenant au groupe de licence préalable fut subdivisé en quatre sous-groupes: *previa-libre*, *previa-cupo*, *previa-previa* et *previa encuesta*. Les trois premiers imposaient les mêmes conditions que le système précédent. Les licences à l'importation des produits du sous-groupe *previa encuesta* ont été attribuées par vente aux enchères<sup>67</sup>.

---

<sup>65</sup> Voir: Garay, «Colombia estructura industrial e internacionalización 1967-1996», 1998.

<sup>66</sup> Voir: Banque mondiale, 1989.

<sup>67</sup> Le système avait pour fonction de fournir un mécanisme d'information et d'autorisation n'existant pas auparavant dans l'importation de produits. De manière générale, ce système consistait à demander directement aux importateurs le pourcentage de droits de douane qu'ils étaient disposés à payer afin d'assigner le tarif en conséquence. Ce système n'a duré que 6 mois et fut démantelé par le Président Gaviria.

Tableau III

**Régime de licences à l'importation, Colombie (pré-réforme 1989-1990)**

Licences	Importations Pré-Réforme										
	1989	Février 1990		Mars 1990		Août 1990		Septembre 1990		Novembre 1990	
Catégories		No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
<b>Libre</b>	2228	1998	39%	2869	56%	3454	67%	3941	76%	4993	97%
<b>Licence préalable</b>	2865	3092	60%	2228	43%	1704	33%	1218	24%	171	3%
<i>Previa-encuesta</i>		n.a		742	14%	573	11%	552	11%		
<i>Previa-libre</i>		n.a		796	15%	541	10%	76%	1%		
<i>Previa-cupo</i>		n.a		334	6%	236	5%	236%	5%		
<i>Previa-previa</i>		n.a		356	7%	354	7%	354%	7%		
<b>Interdits à l'import.</b>	-	54	1%	54	1%	0	0%	0%	0%	0	0%
<b>Total</b>	<b>5091</b>	<b>5144</b>	<b>100%</b>	<b>5158a</b>	<b>100%</b>	<b>5158</b>	<b>100%</b>	<b>5159</b>	<b>100%</b>	<b>5164</b>	<b>100%</b>

Remarque: en millions US\$ de 1989

Source: Halberg and Takacs, 1992, page 266.

Entre mars et août 1990, avec cette nouvelle politique, la proportion des articles d'importation préalable par rapport à ceux de libre importation a augmenté progressivement. Entre août et septembre, le Président Gaviria maintint le processus de transfert, et 487 licences supplémentaires sont passées de la liste d'importation préalable à celle de libre importation (voir: tableau III). Pour les produits industriels, l'élimination des RQs a été complétée en réportant également 3% des positions d'une liste à l'autre.

En juin 1992, le gouvernement accéléra la réforme des réductions tarifaires en opérant quelques changements:

- en réduisant le nombre des niveaux de tarifs différents de sept à quatre (5%, 10%, 15%, et 50% pour les automobiles)
- en faisant chuter, en 1994, la moyenne tarifaire de 21% à 7%
- en augmentant les surcharges tarifaires de 7%, faisant ainsi passer de 8% à 15% la moyenne nominale de protection (21% pour les biens de consommation, 14% pour les matières premières et les biens intermédiaires et 12% pour les biens de capital)(voir: annexes II et III)

Tableau IV

**Niveaux moyens des droits de douane et surtaxes en Colombie,  
deuxième phase 1990-1992**

	N. position <sup>1</sup>	Protection nominale 1990 <sup>2</sup>	Protection effective 1990 <sup>2</sup>	Protection nominale 1992 <sup>3</sup>	Protection effective 1992 <sup>3</sup>
<b>I Biens à la consommation</b>	1635,0	53,2	109,2	17,4	37,3
1.durable	1075,0	54,1	116,3	17,2	36,8
2.non-durable	560,0	51,7	96,5	17,7	36,4
<b>II. matières premières et biens intermédiaires</b>	3429,0	35,7	60,8	9,9	17,6
3.combustibles et lubrifiants	38,0	26,4	43,3	8,0	15,3
4. pour l'agriculture	112,0	21,1	29,8	8,9	18,8
5.pour l'industrie	3279,0	36,4	62,3	10,0	16,9
<b>III. Biens de capital</b>	1753,0	34,6	48,3	10,3	15,0
6.matériel de construction	242,0	43,2	69,5	12,4	21,0
7.pour l'agriculture	79,0	24,9	27,9	10,4	15,9
8.pour l'industrie	1179,0	33,0	44,2	9,5	12,5
9.matériel de transport	253,0	37,0	57,2	11,7	19,2
<b>Total</b>	<b>6817,0</b>	<b>38,6</b>	<b>66,9</b>	<b>11,7</b>	<b>21,5</b>

Source: Colombia estructura industrial e internacional 1967-1996, Proexport, 1998, page 349.

Depuis 1990, la Colombie a donc restructuré son tarif douanier, ramenant la moyenne générale des droits d'environ 32,3% en 1988 à 11,7% en 1992. La structure, qui comptait 25 taux différents allant de 0 à 200%, ne comporte désormais que cinq taux principaux variant de 0 à 20% pour les biens à la consommation.

Le tableau IV montre que, en 1992, avec les nouvelles modifications, la protection nominale totale est descendue de 38,6% à 11,7%. Avant la réforme, la protection nominale restait très élevée surtout pour les biens à la consommation (53,2%), les matières premières et les biens intermédiaires (35,7%). Donc, l'évolution de la protection effective depuis 1990 défavorisait la concurrence dans tous les secteurs.

L'abaissement des niveaux de protection effective durant la réforme fut général, notamment pour les biens à la consommation qui, avant 1990, atteignaient 109,2%, et les biens de capital qui passaient, en 1992, de 48,3% à 15%. Quant aux matières premières et aux biens intermédiaires, les principales modifications se sont présentées dans la protection effective pour l'industrie, en tombant de 62,3% en 1990 à 16,9% en 1992, alors que la protection totale effective entre 1990 et 1992 s'est abaissée à 14,1%. Toutes ces modifications dans le régime de commerce en Colombie furent entreprises dans le but de remplir les engagements pris avec le Pacte andin, et en particulier avec le Venezuela, afin d'établir un droit de douane commun entre les deux pays.



Ces changements dans les droits de douane durant la deuxième phase de libéralisation ont créé une différence des niveaux sectoriels de protection (CITI à 3 chiffres): certains secteurs ont conservé des niveaux nominaux supérieurs par rapport à l'ensemble du secteur industriel, comme par exemple les vêtements (19,8%) et les meubles de bois (19,6%). Les secteurs tels que celui des denrées alimentaires ou celui des textiles ont présenté un niveau plus élevé de protection effective.

Par ailleurs, pour les mesures de dépistage des pratiques déloyales, un système de contrôle des prix de référence pour les importations textiles, les confections et les produits agricoles fut instauré.

Dans le cadre des relations multilatérales, la revitalisation, d'abord en 1990 puis en 1996, du Pacte andin, les accords commerciaux bilatéraux conclus avec le Chili<sup>68</sup> et la participation de la Colombie au Groupe des Trois furent les parfaits compléments des politiques commerciales colombiennes.

En définitive, le processus de réforme commerciale en Colombie marqua un profond changement dans la structure tarifaire, qui facilita l'intégration colombienne dans les marchés mondiaux. La réussite de cette réforme peut être définie par :

- l'introduction des programmes de dégrèvement, à long terme
- une croissance économique soutenue par les exportations
- un coût transitoire minimal

En conclusion, le processus d'ouverture économique en Colombie fut implanté à la suite d'autres épisodes de libéralisation dans la région. De façon complémentaire à la réforme, de nouvelles politiques dans le secteur public, ainsi que dans le secteur financier, furent mises en place, ce qui favorisa l'ajustement des nouveaux prix et facilita la continuité du processus de réforme commerciale dans le pays (voir: annexe I).

---

<sup>68</sup> Entre 1991 et 1995, une part des produits soumis à un traitement préférentiel était exportée vers le Chili. L'ensemble des exportations à destination de ce pays a progressé de 27%, pour s'établir à 90%, soit 125 millions US\$. Pendant cette même période, une quantité semblable a été importée en Colombie en provenance du Chili, avec une progression de 16% (données communiquées par le DANE).

## Chapitre II: Le Traité du Groupe des Trois

Dans les années 1990, les PAL ont implanté des programmes de privatisation et des processus de libéralisation de leurs économies. Cette nouvelle mobilité, appuyée par les négociations des accords de libre-échange et par des traités déjà établis, notamment le Pacte andin, redonna une place importante au commerce dans les structures économiques régionales. Néanmoins, vers 1990, certains pays de la région, dont la Colombie, conservaient des barrières douanières importantes, qui limitaient les échanges commerciaux. Donc, afin de faciliter l'insertion dans l'économie internationale, la Colombie a mis en place un processus de libéralisation et de modernisation économique. Selon Gunter, «The most visible symbol of apertura was the dramatic reduction in tariff and non-tariff barriers to international trade. However, these changes seemed to have little effect on Colombia's non-manufactured exports which are dominated by coffee, petroleum, and (illegal) cocaine<sup>69</sup>».

C'est ainsi que, dans le but d'améliorer les échanges avec les autres pays de la région, le gouvernement colombien décida de fortifier le processus d'intégration régionale, en accord avec la position de Devlin et Davis: «Esta integración regional poseía varias dimensiones; la más simple es la zona de libre comercio, pero solo de bienes, donde existe la eliminación progresiva de aranceles en la mayor parte del intercambio comercial de los países socios. El siguiente nivel de compromiso podría ser una zona de libre comercio más integral que incluiría servicios e incluso reglas "adicionales" de la OMC en otras zonas comerciales relacionadas. Un compromiso mas profundo puede implicar, incluso, la cesión de parte de soberanía ante una política comercial, al crear una unión aduanera con un arancel externo común que proteja al mercado subregional liberalizado. Todavía más profundo es el mercado común con libre movimiento de los factores de la producción<sup>70</sup>». Ce renforcement de l'intégration colombienne amena à la renégociation du Pacte andin et à la création d'un accord de libre-échange avec le Mexique et le Venezuela appelé le Groupe des Trois.

Dans le but d'analyser la structure et le contenu du Traité du Groupe des Trois, ce chapitre se compose de deux sections. La première comprend l'étude de tous les événements politiques et économiques qui ont permis la création de l'accord de libre-échange du Groupe des Trois (G-3). La deuxième section sera consacrée à la description détaillée du développement historique de l'accord depuis le début des pourparlers, dans le cadre

---

<sup>69</sup> Voir: Gunter, «Colombia: An Opening Economy?», 1999, page 5.

<sup>70</sup> Voir: Devlin et Davis, «Hacia una evaluación de la integración regional en America Latina», 1999, page 959.

politique, jusqu'à la négociation du commerce dans le G-3. Elle présente également une vue d'ensemble du traité, faisant référence, de manière spécifique, aux objectifs, au processus de dégrèvement, au secteur agricole, aux aspects positifs et aux éventuels problèmes qui pourraient se présenter dans les flux commerciaux entre les pays concernés.

## **1 L'intérêt d'une zone de libre-échange entre la Colombie, le Mexique et le Venezuela**

Dans la nouvelle réalité de l'économie mondiale, le commerce est devenu un outil pour le progrès. Il est mis en évidence par la création de plusieurs accords commerciaux dans le monde, qui sont une réponse aux besoins d'améliorer le système de libre-échange et une ouverture au développement des nouveaux marchés. «De hecho, el mundo vive un momento critico en el desarrollo de las economías, las cuales encontraron en la integración del mundo y en la conformación de bloques de comercio como una formula contra la estagnación económica(..)<sup>71</sup>». Selon Braga et Lustig, les années 1990 sont le symbole d'une des étapes les plus importantes pour l'Amérique latine au niveau de l'intégration, caractérisée par la libération continue des échanges multilatéraux, la revitalisation des accords régionaux et l'indéniable volonté de négocier de nouveaux accords de libre-échange avec les Etats-Unis et les pays de l'ancien continent<sup>72</sup>.

L'Initiative pour les Amériques et la création de l'Accord de libre-échange Nord-américain (ALENA) furent, finalement, pour les pays de l'Amérique latine des facteurs de stimulation à réduire le protectionnisme et à négocier des accords de libre-échange dans le contexte régional. D'ailleurs, «los miembros del G-3 son concientes de la necesidad de integrarse en la economía mundial en el mejor plazo, con un costo menos elevado en el corto plazo<sup>73</sup>». Donc, la création du G-3 en tant que groupe de commerce et de coopération économique était un composant vital pour la Colombie face à la nouvelle stratégie de développement. Ce traité représentait également un facteur important dans l'intégration avec le Venezuela, car ces deux pays bénéficiaient d'un niveau très important de compatibilité au sein du Pacte andin, accord de libre-échange duquel ils étaient déjà membres.

Le Groupe des Trois, face au nouveau contexte régional, a élaboré une stratégie qui permettrait aux membres d'agrandir un marché en plein développement. Malgré les différences peu notoires dans les économies et les relations commerciales, les motivations pour la création d'un accord commercial et de coopération économique étaient diverses et importantes:

---

<sup>71</sup> Voir: Ramirez, «Profundizar la vecendidad sin permitir el conflicto», Colombia entre la inserción y el aislamiento. La política exterior colombiana en los años noventa», 1994, page 57.

<sup>72</sup> Voir: Braga and Lustig, 1994.

<sup>73</sup> Voir: Ramirez, 1994, page 59.

- le rôle limité du Pacte andin
- les options de la Colombie et du Venezuela dans le G-3
- la nouvelle politique mexicaine de commerce

## 1.1 Le rôle limité du Pacte andin

Le Pacte andin fut l'un des premiers pas vers un processus de régionalisation entre les pays de l'Amérique du Sud. Le traité fut signé en 1969 à Cartagena, en Colombie, mais était précédé de l'Association latino-américaine de libre commerce ALALC, ce qui, de fait, ne lui conférait qu'une dimension moyenne au niveau économique. Les pauvres résultats du Pacte andin, l'échec des négociations y relatives, ainsi que les différences économiques ont amené à un nouvel accord de libre-échange entre les pays de la région. Pourtant, les pays andins ont voulu établir un groupe de pays dans le but de progresser plus dynamiquement dans le commerce et l'intégration. Selon ces motivations, il fut créé avec les caractéristiques suivantes:

- a) la constitution d'une union économique dans un délai de 10 ans, grâce à une union douanière incluant un système harmonisé des politiques dans les secteurs de la technologie, des IDEs et de la politique industrielle.
- b) l'objectif primordial de former un espace économique et de se procurer les outils nécessaires pour obtenir un développement industriel soutenu.
- c) la création d'un marché sur la base d'une politique de libéralisation commerciale automatique et linéaire, avec un droit douanier externe commun, ainsi que l'application d'un programme d'industrialisation.
- d) le principe de développement économique et l'équilibre dans le processus d'intégration et dans le fonctionnement des principaux instruments.
- e) l'inclusion d'une série d'objectifs communs et spécifiques en ce qui concerne les politiques économiques et sociales<sup>74</sup>.

---

<sup>74</sup> Voir: Rosenthal, «El Grupo Andino: Problemas y Perspectivas, en Estudios Internacionales», 1984, page 464.

Les premières années de l'application de l'accord furent très productives, grâce à une grande volonté politique de faire avancer le traité. Le commerce intra-régional augmenta et, malgré toutes les impasses dans les négociations, l'accord fut soutenu par tous les gouvernements. En 1972, le programme sectoriel de développement industriel a été approuvé, provoquant l'accession du Venezuela au Pacte andin, de telle sorte que cet accord fut finalement formé par la Bolivie, la Colombie, le Chili, l'Equateur, le Pérou et le Venezuela.

Au début des années 70, les premières difficultés sont apparues, notamment le non-respect, par le Chili, de la décision 24 (*Regimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes y Regalías*). D'ailleurs, le Chili a entamé un programme d'ouverture néo-libérale incompatible avec la position des autres membres de Groupe andin<sup>75</sup>. A cela s'ajouta une profonde crise politique qui a virtuellement paralysé le marché durant deux ans. Depuis le début des négociations au sein du Groupe andin, il existait deux tendances claires au niveau politique, la première étant celle d'une stratégie d'ouverture commerciale par la Colombie et le Chili et la seconde promulguant un programme de développement social. Le Chili, n'étant pas en accord avec cette seconde tendance, décida finalement de se retirer du Pacte andin en 1976.

Dans ce contexte, les complications du développement du Groupe andin et le manque de représentativité dans le commerce régional peuvent être expliqués de la manière suivante :

- le changement radical dans les politiques économiques de certains pays membres du groupe, en ce qui concerne la libéralisation des échanges, a augmenté les écarts entre ceux qui ont maintenu les mêmes modèles protectionnistes.
- le non-respect, par tous les membres, soit des normes, soit de la non-incorporation des décisions du Pacte andin, dans les pays respectifs, a provoqué une contraction du commerce intra-groupe.
- la difficulté dans la négociation et la préparation des programmes sectoriels d'industrialisation a fait obstacle au développement normal du programme.
- les conflits politiques et territoriaux entre les pays membres ont provoqué de graves tensions économiques.

---

<sup>75</sup> Voir: Rosenthal, 1984.

- la grande différence d'industrialisation parmi les pays membres, ainsi qu'une capacité exportatrice presque inexistante, ont désavantagé les pays moins avancés au sein du groupe.

Par conséquent, le Groupe andin subit une stagnation dans les négociations et dans le commerce intra-régional. Dans le but de donner une nouvelle impulsion à l'accord, un programme a été mis en place: «*Plan de Reorientación del Proceso Andino*». Ce plan comprenait la formation d'un marché élargi, l'intégration du secteur industriel, le financement et l'intégration de l'agriculture et l'application d'un régime économique spécial pour la Bolivie et l'Équateur. Mais, «las diferentes fuerzas lograron disociar el Pacto Andino, retrasando sensiblemente el avance, metiendo también en peligro las estructuras comunitarias<sup>76</sup>». Finalement, en 1987, les membres ont promulgué le Protocole de Quito afin de maintenir l'existence du groupe et d'adapter les objectifs d'accord à la nouvelle réalité de la région.

En marge de tous les problèmes politiques, le commerce au sein du Groupe andin, pendant les dix premières années, augmenta d'une moyenne annuelle de 28,2%. Mais, à partir de 1979, les flux de commerce sont demeurés stationnaires. En 1983, les chiffres commerciaux ont montré une contraction très violente qui, dans le cas colombien, se traduisit en régression. Entre 1970 et 1980, la participation a chuté de 47% à 33%.

Suite au VII<sup>e</sup> Conseil présidentiel, le Groupe andin fut modifié et réactivé, pour devenir le Pacte andin. Cette renégociation entraîna aussi l'abandon des objectifs, notamment celui de la programmation industrielle et du traitement coordonné des IDEs. Le résultat du nouveau programme d'intégration fut le renforcement de la relation bilatérale entre la Colombie et le Venezuela, où se déroulent plus de 75,8% du commerce intra-régional de l'accord.

## 1.2 Les options de la Colombie et du Venezuela dans le G-3

Pourtant, dans le processus d'intégration régionale, la Colombie et le Venezuela formaient la part la plus active du Pacte andin. La motivation de créer un nouvel accord commercial se basait sur «El grado de desarrollo económico que han encontrado Colombia y Venezuela, con respecto al resto de países del Pacto Andino y que no habían logrado avanzar en las negociaciones comerciales, deteniendo la liberalización aduanera y la apertura a la inversión<sup>77</sup>». Malgré l'importance du Pacte andin parmi les pays membres, les relations entre

---

<sup>76</sup> Voir: Rosenthal, 1984, page 466.

<sup>77</sup> Voir: Canovas, «México: El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y el Grupo de los Tres», en El Grupo de los Tres: Asimetrías y Convergencias, 1993, page 180.

la Colombie et le Venezuela ont progressé plus rapidement dans le cadre de la libéralisation des échanges et de la coopération économique.

En outre, les économies des deux pays ont plusieurs points communs: «La integración energética, una relativa estabilidad económica, el logro en los programas de ajustamiento internos y el deseo de modernizar sus aparatos productivos (...). Todos eventos tuvieron la finalidad de materializar la apertura comercial<sup>78</sup>». Bien que l'objectif ait été de moderniser les économies, la conjoncture politique appliquée par les Etats-Unis permettait de fortifier les liens économiques dans l'hémisphère. Cela signifiait que les pays latino-américains avaient la possibilité non seulement de recevoir les bénéfices de l'aide économique des Etats-Unis, mais aussi de participer activement à un processus de commerce plus ouvert dans la région. Il est aussi évident que les grands investisseurs pour la région se trouvaient aux Etats-Unis et que la façon la plus probable de susciter leur intérêt, à l'époque, était la possible participation à l'ALENA. Pour la Colombie, comme pour le Venezuela, il était clair que la participation dans le G-3 impliquerait aussi la possibilité de négocier l'accès au marché de l'Amérique du nord. En conséquence, «el acceso de México en el NAFTA podría eventualmente aportar ventajas al G-3, en el comercio de bienes, capitales y de la tecnología<sup>79</sup>».

Par ailleurs, le commerce entre le Canada, le Mexique et les Etats-Unis se concentrait plutôt sur la haute technologie et les services, ce qui permettait l'accroissement des exportations colombiennes et vénézuéliennes au Mexique. Une autre option importante des deux pays était l'augmentation des investissements étrangers directs au Mexique, grâce à leur nouvelle politique de commerce extérieur. «Estos eventos produjeron el interés de Colombia y Venezuela, previendo recibir bajo la forma directa o indirecta, los beneficios de los flujos de inversión en el NAFTA<sup>80</sup>». De plus, pour la Colombie, «La integración con México podría ser un importante catalizador de los procesos de reestructuración industrial que apenas comenzaban a desarrollarse en los sectores claves de la economía colombiana<sup>81</sup>». L'intégration déjà obtenue entre le Venezuela et la Colombie au niveau de la libéralisation commerciale était une raison supplémentaire de développer l'accord. D'autre part «(..) A nivel

---

<sup>78</sup> Voir: Zapata, «El Grupo de los Tres: Punto Intermedio entre el Pacto Andino y la Iniciativa para las Americas» El Grupo de los Tres Políticas de Integración, 1992, page 114.

<sup>79</sup> Voir: Fuentes, «El Sector Agropecuario Mexicano y las Negociaciones con Colombia en el G-3», El Grupo de los Tres: Políticas de Integración, 1992.

<sup>80</sup> Voir: Serbin, «Venezuela y el Grupo de los Tres en el Marco de las Transformaciones Globales y Hemisfericas», El Grupo de los Tres: Políticas de Integración, 1992, page 25.

<sup>81</sup> Voir: Ramirez, «El G-3, Un Fenómeno Histórico Inevitable», El Grupo de los Tres: Políticas de Integración, 1993, page 61.



político, la utilidad del G-3 es indudable, ya que en primer lugar se concertaron las políticas de los países con un interés económico más próximo en la región<sup>82</sup>».

### 1.3 La nouvelle politique commerciale mexicaine

Au cours de la dernière décennie, la politique commerciale mexicaine est entrée dans une étape de grandes transformations. Or, «las modificaciones solamente tuvieron lugar, tanto en el concepto como en la definición de las estrategias globales de comercio exterior, que en la dimensión de los instrumentos políticos<sup>83</sup>». L'ouverture commerciale du Mexique a permis une avance vers l'intégration régionale. En effet, «l'essentiel de la politique extérieure et économique du Mexique au cours des ces cinquante dernières années peut être interprété comme un effort en vue de réduire sa dépendance à l'égard des Etats-Unis<sup>84</sup>». Bien que le Mexique fut restreint à négocier avec les pays du Nord, par exemple, en 1991, 73% des exportations mexicaines étaient destinés aux Etats-Unis, tandis que 65% des importations provenaient de ce pays<sup>85</sup>, la recherche des nouveaux marchés et les bénéfices du libre-échange se sont imposés comme la nouvelle formule de l'économie extérieure mexicaine.

L'objectif d'une indépendance commerciale des Etats-Unis, ainsi qu'une relation plus étroite avec l'extérieur, furent les piliers fondamentaux de la politique mexicaine, fait démontré par l'unification avec les Etats-Unis et le Canada, dans un accord de libre-échange plus équitable. Sur le plan institutionnel, la participation du Mexique à l'OCDE fut significative pour les réalisations des dernières années. L'adhésion à l'ALENA est un autre élément important pour la formulation des nouvelles règles de commerce dans la région. Le Mexique a continué à engager des initiatives régionales afin d'établir des relations économiques diversifiées et surtout un marché plus dynamique dans le continent, où il n'était pas très représentatif. Dans la recherche d'un équilibre et d'un espace plus ouvert aux thèmes commerciaux, le Mexique a manifesté son désir de signer un accord avec la Colombie et le Venezuela, qui s'est distingué par les aspects suivants:

---

<sup>82</sup> Voir: Mancouzet, «El Grupo de los Tres y la Política Exterior de Colombia: Alternativa o Ilusión?», El Grupo de los Tres Asimetrías y Convergencias, 1993, page 63.

<sup>83</sup> Voir: Gonzales, «La Política Exterior de México Frente al Nuevo Contexto Hemisférico», El Grupo de los Tres: Políticas de Integración, 1992, page 29.

<sup>84</sup> Voir: Weintraub, 1984,20-21, cité Etienne, «Le projet de la zone de libre-échange des Amériques et les réponses stratégiques de l'Europe et de l'Asie», 1999, page 78.

<sup>85</sup> Voir: Banco Nacional de Comercio Exterior de México, Informe Anual. 1991, Comercio Exterior México, vol 42, No. 6 Junio 1992.

- l'amélioration de la balance de paiements, à travers un commerce plus dynamique entre les trois pays.
- la progression, par la voie du G-3, des relations commerciales avec les pays de l'Amérique latine et dans le Pacte andin.
- l'augmentation des relations et des investissements avec l'Amérique centrale, surtout dans des secteurs tels que l'énergie électrique.
- le besoin de maintenir une certaine indépendance face aux Etats-Unis, en cherchant un équilibre politique et économique face à l'ALENA, par l'intermédiaire du Groupe des Trois, car l'accord aiderait à augmenter l'influence mexicaine dans la région, et particulièrement en Amérique du Sud.
- la recherche de la part du Mexique à améliorer le marché avec les produits déjà demandés par la Colombie et le Venezuela, comme par exemple: les produits chimiques et pétrochimiques, les automobiles et les pièces détachées, le matériel de transport, l'équipement et les matériaux pour l'industrie pétrolière<sup>86</sup>.
- la stabilité économique des deux autres pays membres.

L'économie colombienne présentait un taux de croissance positif, et le Venezuela a enrayé une dévaluation accélérée grâce à une restriction des dépenses publiques et à l'élimination des subventions, facteur très important dans la négociation du traité. Tout cela ajouté à une grande influence des deux pays dans le commerce régional. Ces conditions économiques favorables ont décidé le Mexique à négocier l'accord du libre-échange du G-3.

#### **1.4 Le passage d'un accord de coopération politique à un traité de libre-échange**

En 1989 eut lieu la cinquième conférence de San José entre la Communauté économique européenne et le Groupe de Contadora, où les trois pays ont entamé leurs premières négociations en vue d'un futur accord de commerce: «En donde se perfilaron los primeros componentes de la Cuenca del Caribe (...) y en ese marco, como una propuesta de México y Venezuela se lanzo el acuerdo de asistencia petrolera de los países de la region sobre la base del Pacto de San José, suscrito en 1980(...).La cooperacion se rearfimo con la creacion

---

<sup>86</sup> Voir: Macouzet, «El Grupo de los Tres y la Política Exterior de Colombia: Alternativa o Ilusión?» El Grupo de los Tres: Asimetrías y Convergencias, 1993, page 63.

del Grupo Contadora, para mediar en la crisis centro-americana y en su posterior evolución en el Grupo de los Ocho y en el Grupo de Rio<sup>87</sup> ».

Les principaux objectifs de ce traité, développés de manière spécifique par des principes et des règles et incluant un traitement à la nation la plus favorisée, sont les suivants:

- a. stimuler l'expansion et la diversification du commerce entre les parties.
- b. éliminer les barrières commerciales et faciliter la circulation commerciale de biens et services entre les parties.
- c. promouvoir les conditions de compétitivité loyale dans le commerce de biens et services entre les parties.
- d. augmenter les opportunités d'investissement dans les territoires des parties.
- e. protéger et faire valoir les droits à la propriété intellectuelle.
- f. établir les directives de la future coopération entre les parties, aux niveaux régional et multilatéral, destinées à améliorer les bénéfices du traité.
- g. créer des procédures efficaces pour l'application et l'accomplissement de ce traité, grâce à son administration conjointe et sa résolution des éventuelles controverses.
- h. favoriser des relations équitables entre les parties en reconnaissant les écarts à raison des catégories établies par l'ALADI.

Source: Ministerio de Relaciones Exteriores de Venezuela (1994), El Libro Amarillo.

A l'origine, le Groupe des Trois était conçu dans le but politique de «(...) coordinar las acciones de México, Venezuela y Colombia hacia aquellas de la America Central y el Caribe, con el objetivo de un soporte político al procesos de pacificación de la región en el marco del proceso de integración latinoamericano<sup>88</sup>». Bien que la concertation politique avec les pays membres du CARICOM ait été l'un des principaux objectifs du G-3 dans les années 1980, une perception beaucoup plus commerciale est née après l'expérience du Groupe de Contadora. En réalité, le G-3 fut une réponse à l'échec du Groupe de Contadora. Alors que la préoccupation de base des trois pays était la stabilité politique dans l'Amérique centrale, spécialement dans le Salvador et le Nicaragua, les pays membres ont finalement décidé

---

<sup>87</sup> Voir: Serbin, «Venezuela y el Grupo de los Tres en el marco de las Transformaciones Globales y Hemisféricas», En El Grupo de los Tres. Políticas de integración, 1992, page 23.

<sup>88</sup> Voir: Pardo Garcia, 1996.

d'entamer les négociations dans le but d'un accord de libre-échange. Les conversations ont donc débuté en 1989 et ont été développées de la manière suivante:

- des réunions, en Honduras et à Dublin, entre les pays de l'Amérique centrale, la Communauté européenne et les membres du G-3. La création du G-3 a été annoncée entre les mois de mars et avril 1989.
- une première séance de pourparlers en octobre 1989.
- en novembre 1989, dans le cadre de la réunion du Groupe de Rio, le Mexique, la Colombie et le Venezuela se sont accordés sur le besoin d'une intégration économique et d'une harmonisation des politiques macro-économiques.
- en mars 1990, les pays ont décidé d'approfondir les accords de coopération avec l'Amérique centrale en ce qui concerne la santé, la culture, l'éducation, l'énergie et l'agriculture.
- en octobre 1990, une deuxième réunion des présidents promulgua la coopération commerciale du G-3 avec l'Amérique centrale et les Caraïbes dans le cadre du commerce, de l'énergie, des communications et du transport, des finances, de la culture et du tourisme.
- en novembre 1990, la création des Groupes de Haut Niveau (GAN's)<sup>89</sup> décida, de développer ces sujets spécifiques et prioritaires. (voir: Tableau V).

Source: Zapata, 1992, page 110.

**Tableau V**

**Calendrier des négociations commerciales dans le G-3**

11 mars 1989	Création du Groupe des Trois (G-3)
13 octobre 1993	Annonce de la création d'une zone de libre-échange, dès janvier 1994
13 juin 1994	Signature de l'accord de libre-échange entre les pays membres du G-3
1er janvier 1995	Entrée en vigueur du traité du G-3. Deuxième réunion de la Junte administrative du G-3, dont le but était l'analyse des flux de commerce
1996	Revitalisation du commerce dans le Groupe des Trois

Source: élaboration personnelle.

<sup>89</sup> Les GAN's ont été créés en 1990 dans le but de développer les sept objectifs de l'accord: commerce, énergie, communications et transport, finances, culture, tourisme et coopération avec l'Amérique centrale.

Néanmoins, le but initialement choisi fut déplacé et mis dans le contexte des nouvelles priorités économiques qui régnaient dans la région. «Analizando las actas de reunión de los grupos de alto nivel GAN's, habia una clara percepción política del tratado. Pero el primer objetivo del G-3 que era el de apoyar la democracia y proceso de paz en America Central fue rapidamente remplazado, favorizando un acuerdo de cooperación económica(...)»<sup>90</sup>.

Finalement, la situation géopolitique et l'ouverture globale de l'économie mondiale du début des années 1990 ont facilité la création du G-3, également renforcée par:

- a) la nouvelle politique nord-américaine avec les pays du continent, concrétisée en 1990 avec l'Initiative pour les Amériques.
- b) l'intérêt indéniable du Mexique à diminuer sa dépendance économique des Etats-Unis.
- c) la nécessité de la Colombie et du Venezuela de renforcer leurs liens commerciaux avec l'Amérique du nord.

Afin de développer le traité plus rapidement, les présidents du Groupe des Trois ont accordé la priorité au Groupe de Haut Niveau chargé des accords de commerce. Le GAN de commerce s'est donc installé à Puerto Vallarta, au Mexique, en novembre 1990, en vue d'ouvrir les négociations des accords commerciaux entre les trois pays. En principe, l'accord envisageait:

- a) l'élimination totale des droits de douane et des restrictions aux importations et aux exportations internes au G-3, y compris des biens non produits dans le groupe.
- b) l'application des avantages commerciaux dans le cadre de l'ALADI.
- c) le démantèlement total des restrictions non douanières, au plus tard au début du processus de dégrèvement du commerce.
- d) la régulation des flux commerciaux grâce aux normes de classification d'origine et au régime de sauvegardes.
- e) l'harmonisation des politiques dans le cadre des subventions aux exportations, des achats de l'état et des règlements phytosanitaires.
- f) la libéralisation du transport maritime et l'application du principe de libéralisation

---

<sup>90</sup> Voir: J.G. Zapata, 1992, page 112.

de l'espace aérien (*cielos abiertos*).

- g) l'adoption de mécanismes institutionnels en vue de résoudre les controverses et d'administrer le traité.

Parallèlement, sous l'impulsion de l'Initiative pour les Amériques et de l'ALENA, les trois pays membres du G-3 entreprirent, dès 1991, les démarches menant à un accord de libre-échange. C'est ainsi que, le 13 octobre 1993, à l'occasion de la rencontre avec les pays de la Communauté du bassin des Caraïbes (CARICOM), les trois pays ont annoncé leur décision de constituer une zone de libre-échange dès janvier 1994 (Voir: tableau V).

L'accord définitif du G-3 a été freiné par la volonté du Mexique d'y introduire les mêmes conditions commerciales de l'ALENA. Par conséquent, des sujets tels que les règles d'origine, les subventions aux exportations et l'ouverture réciproque aux marchés ont prolongé le processus de négociation. Finalement, les pourparlers commerciaux des trois pays sont arrivés à une entente, officiellement signée en 1994. En définitive, l'accord de libre-échange du G-3 est entré en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1995 avec, pour principal objectif, la création d'une zone de libre-échange d'ici l'année 2005.

## 2 Le contenu et la portée de l'accord de libre commerce du Groupe des Trois

Ce tableau présente une vision générale du traité du Groupe des Trois. La structure du G-3 comporte vingt-trois chapitres, parmi lesquels se trouvent le traitement national et l'accès aux biens de marché (chapitre 3), le secteur de l'automobile (chapitre 4), le secteur agricole (chapitre 5), les règles d'origine (chapitre 6), les procédures douanières (chapitre 7). Les trois premiers chapitres traitent les instances de consultation et de concertation permanentes. Les deux suivants touchent des thèmes de grande importance comme le secteur de l'automobile et l'agriculture.

**Tableau VI**

### **Contenu général de l'accord de commerce du Groupe des Trois (G-3)**

<b>Chapitre I</b>	<i>Dispositions initiales</i>
<b>Chapitre II</b>	<i>Définitions générales</i>
<b>Chapitre III</b>	<i>Traitement national et accès aux biens de marché</i>
<b>Chapitre IV</b>	<i>Secteur de l'automobile</i>
<b>Chapitre V</b>	<i>Secteur de l'agriculture et des mesures phytosanitaires et sanitaires</i>
<b>Chapitre VI</b>	<i>Règles d'origine</i>
<b>Chapitre VII</b>	<i>Procédures de douane</i>
<b>Chapitre VIII</b>	<i>Sauvegardes</i>
<b>Chapitre IX</b>	<i>Pratiques déloyales</i>
<b>Chapitre X</b>	<i>Principes généraux sur le commerce de biens</i>
<b>Chapitre XI</b>	<i>Télécommunications</i>
<b>Chapitre XII</b>	<i>Services financiers</i>
<b>Chapitre XIII</b>	<i>Entrée ponctuelle des cadres exécutifs</i>
<b>Chapitre XIV</b>	<i>Normes techniques</i>
<b>Chapitre XV</b>	<i>Achats du secteur public</i>
<b>Chapitre XVI</b>	<i>Politique en matière d'entreprises de l'état</i>
<b>Chapitre XVII</b>	<i>Investissements</i>
<b>Chapitre XVIII</b>	<i>Propriété intellectuelle</i>
<b>Chapitre XIX</b>	<i>Solution des controverses</i>
<b>Chapitre XX</b>	<i>Administration du traité</i>
<b>Chapitre XXI</b>	<i>Transparence</i>
<b>Chapitre XXII</b>	<i>Exceptions</i>
<b>Chapitre XXIII</b>	<i>Dispositions finales</i>

Source: El libro Amarillo, Ministerio de Relaciones Exteriores, Venezuela, 1994.

Dans les chapitres VI, VII, VIII, IX et X ont été stipulées les mesures de sauvegarde de l'OMC. Les chapitres XI et XII concernent des secteurs tels que les télécommunications et les services financiers, dans lesquels ont été fixées les normes afin d'éviter des pratiques anti-monopoles.

En ce qui concerne les achats du secteur public (chapitre XV), une réglementation qui élimine les traitements discriminatoires dans la vente de biens et les prestations de services a été établie, spécifiant que les entreprises d'Etat de chacun des pays membres ne doivent pas prétendre à une position de monopole, ceci pour éviter les pratiques restrictives à la concurrence.

## **2.1 Les principales caractéristiques du traité du G-3**

Parmi les principales caractéristiques du Traité, on peut citer: à la différence des autres accords dans l'Amérique latine, le G-3 ne tient pas pour objectif une union douanière. Le traité permet donc aux pays adhérents de renoncer facilement à l'accord, par le simple fait d'exprimer sa volonté avec six mois d'anticipation, à la différence des autres accords de la région, comme par exemple le CARICOM, où il est stipulé qu'aucun des pays membres de l'accord ne peut se retirer dans un délai inférieur à 20 ans. Une autre grande différence du G-3 par rapport aux stipulations de l'ALADI et du Pacte andin est que les membres du G-3 peuvent entamer des négociations commerciales avec d'autres pays ou d'autres groupes commerciaux. Un des inconvénients du G-3 était: «La negociación como tal, solamente se ocupo de un comercio limitado de productos, ocupándose solamente de los productos ya negociados en anteriores acuerdos conocidos como acuerdos de alcance parcial de la ALADI, así como de la reglas de origen y acuerdos en el sector agrícola<sup>91</sup>». Bien que les processus de dégrèvement aient été programmés dans un délai de dix ans, cette définition élimine les possibles déséquilibres sectoriels dérivés d'une négociation dans laquelle ont été planifiés divers délais. Mais, le processus a généré diverses complications des négociations dans le cadre du G-3 entre la Colombie et le Venezuela, en rapport avec certains compromis déjà négociés par le Mexique avec l'ALENA.

## **2.2 Le processus de dégrèvement, les quotas et les pratiques déloyales**

Pour une meilleure compréhension de l'accord du Groupe des Trois, il était important de décrire les caractéristiques générales et les délais de libéralisation négociés entre les trois, lesquels seront divisés en deux thèmes:

- Le processus de dégrèvement

---

<sup>91</sup> Voir: Puyo Falla, «El G-3 y sus Desventajas», El Grupo de los Tres en el Gran Caribe, 1996, page 32.



## - Les quotas et les pratiques déloyales

## A) Le processus de dégrèvement

Tableau VII

## Droits de douane nominaux et effectifs dans le G-3

	Exportations du Mexique vers le monde				Exportations du Mexique vers la Colombie			
	Distribution (%)				Distribution (%)			
	Immédiate	5 ans	10 ans	biens exclus	Immédiate	5 ans	10 ans	biens exclus
CITI ( à deux chiffres)								
11 Agriculture et chasse	-	-	89,1	10,9	-	-	80,0	20,0
12 Silv. et exp. de bois	-	-	100,0	-				
13 Pêche	-	-	100,0	-				
21 Exp. mines de charbon								
22 Produits de pétrole et gaz	-	-	100,0	-				
23 Extr. minéraux métalliques	4,2	-	95,8	-	100,0	-	-	-
29 Ext. Autres minéraux	-	-	100,0	-	-	-	100,0	-
31 Aliments, boissons et tabac	-	-	68,0	32,9	-	-	19,2	80,8
32 Textiles, confections et cuir	14,4	4,0	85,2	-	16,8	-	83,2	-
33 Bois et produits en bois	1,0	1,0	98,0	-	-	-	100,0	-
34 Papier, imprimerie, éditorial	15,5	1,3	81,3	-	56,1	-	43,9	-
35 Produits chimiques	20,1	3,7	75,7	0,6	50,5	4,8	44,4	0,2
36 Minéraux métalliques	0,5	1,0	98,6	-	3,9	4,7	91,4	-
37 Métalliques basiques	6,0	6,3	87,6	-	14,5	24,4	61,1	-
38 Machinerie et équipes	5,5	0,8	93,7	-	28,6	0,3	71,1	-
39 Autres industries de la manuf.	39,5	1,7	58,8	-	21,0	17,0	62,0	-
Total	5,7	1,1	91,3	1,9	41,7	5,3	52,3	0,8
Total sans pétrole	8,0	1,6	87,8	2,6	41,7	5,3	52,3	0,8
	Exportations de Colombie vers le monde				Exportations de Colombie vers le Mexique			
	Distribution (%)				Distribution (%)			
	Immédiate	10 ans	biens exclus		Immédiate	10 ans	biens exclus	
CITI (à deux chiffres)								
11 Agriculture et chasse	-	76,1	23,9		-	2,2	97,8	
12 Silv. Et exp. de bois								
13 Pêche	-	100,0	-		-	100,0	-	
21 Exp. mines de charbon	100,0	-	-		100,0	-	-	
22 Produits de pétrole et gaz	-	100,0	-					
23 Extr. minéraux métalliques	-	100,0	-					
29 Ext. Autres minéraux	-	100,0	21,6		-	100,0	-	
31 Aliments, boissons et tabac	-	78,4	-		-	100,0	-	
32 Textiles, confections et cuir	45,9	54,1	-		44,6	55,4	-	
33 Bois et produits en bois	2,8	97,2	-		1,0	99,0	-	
34 Papier, imprimerie, éditorial	32,4	67,6	2,2		22,4	77,6	-	
35 Produits chimiques	5,3	92,4	-		19,8	80,2	-	
36 Minéraux métalliques	3,8	96,2	-		5,6	94,4	-	
37 Métalliques basiques	67,0	33,0	-		-	100,0	-	
38 Machinerie et équipes	13,8	86,2	-		30,4	69,6	-	
39 Autres industries de la manuf.	83,8	16,2	-		66,0	34,0	-	
Total	20,1	70,8	9,2		30,8	67,5	1,8	
Total sans pétrole	30,8	67,2	1,8		30,8	67,5	1,8	

Source: élaboration personnelle, sur la base des données de SECOFI, Ministerio de Comercio Exterior de Colombia et ANDI.

Tout d'abord, la négociation du programme de dégrèvement a été développée produit par produit (comme dans l'ALENA), mais seulement après avoir défini un délai de 10 ans, et un autre beaucoup plus important pour le secteur de l'automobile (13 ans). Néanmoins, certains secteurs n'ont pu être dégrevés entièrement, par exemple: le secteur de l'automobile ne bénéficiera pas des réductions douanières dans le cadre de l'accord. Le même cas s'est présenté pour les produits agricoles, lesquels n'ont pas tous profité des allègements tarifaires. La réduction douanière a été programmée en quatre étapes:

- 1 Immédiat.
- 2 Calendrier normal (avec un délai non supérieur à 4 ans).
- 3 Calendrier lent (avec un délai non supérieur à 8 ans).

Calendrier plus lent (traitement spécial, non déterminé, ou exclu de l'accord de commerce). Source: Puyo, Falla, 1994.

Le tableau VII présente les résultats finaux de la négociation du G-3 entre la Colombie et le Mexique. La Colombie, dans les négociations finales, a exclu 0,8% des exportations totales en provenance du Mexique<sup>92</sup>, et le Mexique 1,8% en provenance de la Colombie<sup>93</sup>.

Certaines exceptions dans le processus de dégrèvement ont été appliquées aux secteurs de la pêche et de la chasse, des boissons, des aliments et du tabac. Lors des derniers pourparlers, le Mexique et le Venezuela ont exclu toute réduction tarifaire quant à leurs échanges bilatéraux dans les secteurs du textile et de la confection.

Comme mentionné ci-dessus, le secteur de l'automobile bénéficie d'un délai de 13 ans pour atteindre la libération douanière complète. Cependant, les camions de 15 tonnes et plus ne seront dégrevés graduellement qu'à partir de la troisième année<sup>94</sup>.

Par contre, un dégrèvement immédiat a été adopté pour les biens et les activités du secteur industriel, tels que les machines, les appareils non produits dans la région, les appareils de haute technologie, les produits chimiques d'origine organique et inorganique et les produits manufacturés. En définitive, près de 68% de l'univers douanier est dans l'étape de dégrèvement immédiat, 20% dans le calendrier normal, 6% dans le calendrier lent et finalement 5% dans le calendrier plus lent.

---

<sup>92</sup> Les exportations en provenance du Mexique vers la Colombie ont été exclues, si l'on considère aussi les exportations du Mexique vers le monde, avec et sans pétrole, avec des pourcentages de 1,9% et respectivement 2,6%.

<sup>93</sup> Le Mexique a aussi exclu 9,2% des exportations colombiennes vers le monde, avec et sans pétrole.

<sup>94</sup> Ceci parce que des quotas ou des accords de compensation entre le Mexique et les Etats-Unis n'existaient pas.

Néanmoins, il existe d'énormes différences entre les secteurs agricole et industriel. Donc, 28% des produits du secteur agricole sont inclus dans le calendrier de dégrèvement plus lent, alors que seulement 2,5% des produits du secteur industriel se trouvent dans ce même calendrier. Dans le secteur manufacturier, on peut observer, dans la classification CITI rev. 2, que:

- a) l'étape de dégrèvement immédiat comprend plus de 75% des articles douaniers.
- b) le dégrèvement immédiat ne prédomine pas, mais il est le plus important parce qu'il comprend plus de la moitié des articles douaniers.
- c) les dégrèvements immédiats et le calendrier normal partagent la même importance pour des secteurs tels que les chaussures, le caoutchouc et les produits dérivés, les manufactures métalliques.
- d) le calendrier normal est présenté pour des produits comme les fibres, les filaments synthétiques et les meubles de bois.
- e) les calendriers normal et lent ont une importance équivalente (nombre d'articles) par rapport au dégrèvement immédiat pour des produits tels que le verre et ses dérivés, d'autres minéraux non métalliques et les manufactures de base du fer et de l'acier.
- f) les produits plastiques et le matériel de transport se distinguent tous les deux pour tenir une proportion élevée des biens classifiés dans le dégrèvement lent et dans le calendrier de traitement spécial.

Dans le processus de dégrèvement à 10 ans, les 73,5% des produits colombiens exportés, ainsi que les 82,6% des produits importés, seront sujets à ce calendrier (voir: annexe 3); même cas pour le Mexique avec, respectivement, les 85,5% et les 82,2% (voir: annexe 4). Concernant les secteurs agricole et manufacturier d'aliments, on peut mentionner que :

- a) le dégrèvement immédiat ne sera pas appliqué dans le secteur agricole, il a donc été exclu des conversations au niveau commercial en raison de la difficulté de contrôler l'accès préférentiel des biens dans la zone de libre-échange, en provenance de pays tiers avec lesquels existent des accords de commerce, par exemple le problème d'ordre administratif pour identifier une opération commerciale de *triangulation*.
- b) les produits privilégiés par des politiques de subventions internes dans chaque pays sont presque tous placés dans le calendrier de traitement spécial, par exemple: le lait, les produits laitiers, les huiles animales et végétales, et les sucres.

- c) le dégrèvement dans le calendrier normal a été appliqué pour certains produits agricoles comme les légumes. Mais le dégrèvement normal partage aussi une grande quantité de produits dans le calendrier de traitement spécial.

## B) Les quotas et les pratiques déloyales

Selon les dispositions de l'accord du G-3, des restrictions d'accès au marché (quotas et licences préalables) ne seront acceptées que pour les importations des articles d'occasion et pour une liste d'articles déterminés explicitement dans l'accord. Parmi eux se trouvent les dérivés du pétrole et une grande partie des produits du secteur de l'automobile ainsi que les combustibles. En ce qui concerne les boissons alcoolisées, la politique colombienne a été acceptée<sup>95</sup>. Dans le cas d'une existence des subsides aux exportations préalable à l'accord, le G-3 permet de les maintenir pendant un délai maximal de 4 ans, avec un processus d'élimination graduelle entre 5 et 10 ans. Par contre, ils pourront être maintenus si les effets sur la production sont limités et s'ils sont acceptés par l'O.M.C. Les impôts aux exportations n'ont pas été acceptés, sauf dans certaines exceptions, comme par exemple pour les articles de première nécessité, déclarés sous forme explicite dans l'accord. Finalement, les pays ont stipulé que les biens dans les zones franches ne bénéficieront de l'accord que s'ils correspondent aux normes d'origine.

## 2.3 Le degré de protection, les mesures de sauvegarde et les normes d'origine dans le G-3

Malgré les nombreuses mesures engagées par les partenaires du G-3 en faveur de la libéralisation de leurs économies, les tarifs douaniers présentent toujours des dissemblances. La moyenne des droits de douane est de 14% dans les trois pays<sup>96</sup>, mais certains secteurs ont une protection effective et nominale très élevée (voir: tableau VIII). L'analyse du tarif effectif indique des niveaux significatifs de protection dans différents sous-secteurs. Donc, le tarif moyen en Colombie et au Venezuela est de 20%, tandis qu'au Mexique il présente des

---

<sup>95</sup> La constitution politique colombienne a établi que les départements colombiens peuvent créer des impôts aux boissons alcoolisées en provenance d'autres régions du pays; donc cette loi peut être appliquée aux boissons alcoolisées importées.

<sup>96</sup> Les tarifs douaniers nominaux et effectifs en Colombie, au Mexique et au Venezuela s'élevaient, en moyenne, respectivement, en 1985 à 83%, 30% et 34%, et à 200%, 135% et 100% (tarif maximal). En 1991-92, ils s'élevaient en moyenne à 11,6% 11,7% et 13,4% et à 40%, 35% et 20%(tarif maximal) (Edwards, S, 1994).

Tableau VIII

## Droits douaniers nominaux et effectifs en Colombie, au Mexique et au Venezuela

Droit de douane secteur CITI	Colombie et Venezuela				Mexique						
	Moyenne	Cv	Range	Moyenne	Cv	Range	Min.				
			Max.			Max.					
11 S. agricole et chasse	8,1	38,5	20,0	5,0	10,7	61,3	20,0	-			
12 Silv. et exp. de bois	6,8	39,4	15,0	5,0	11,2	32,9	20,0	-			
13 Pêche	15,4	43,2	20,0	5,0	18,7	18,9	20,0	10,0			
21 Exp. de mines de charbon	5,0	-	5,0	5,0	10,0	-	10,0	10,0			
22 Extr. Minéraux métalliques	10,0		10,0	10,0	10,0		10,0	10,0			
23 Prod. Pétrolière et gaz	5,0	-	5,0	5,0	8,9	33,6	10,0	-			
29 Extr. autres minéraux	5,5	26,5	10,0	5,0	9,7	35,6	20,0	-			
31 Aliments, boissons et tabac	16,0	31,0	20,0	5,0	16,3	36,1	20,0	-			
32 Textiles, confections et cuir	18,1	21,1	20,0	5,0	17,3	20,7	20,0	5,0			
33 Bois et produits en bois	15,4	28,5	20,0	5,0	15,3	23,6	20,0	-			
34 Papier, imprimeries et éditorial	12,4	52,9	20,0	-	9,4	44,2	20,0	-			
35 Produits chimiques	9,9	57,6	20,0	-	12,3	34,0	20,0	-			
36 Minéraux non métalliques	13,3	34,5	20,0	5,0	15,3	26,8	20,0	-			
37 Métalliques basiques	9,3	46,8	15,0	5,0	10,8	27,9	20,0	-			
38 Machinerie et équipement	12,2	59,8	35,0	-	14,1	30,8	20,0	-			
39 Autres inds.de la manufacture	15,4	38,2	20,0	5,0	16,3	28,5	20,0	-			
Total	11,5	54,6	35,0	-	13,4	35,6	20,0	-			
Industrie					14,3						
Moyenne simple	12,8				14,3						
Moyenne pondérée	14,9				13,9						
11 S. agricole et chasse	-	5,4	87,4	148,2	-	28,7	18,9	107,6	149,7	-	42,0
12 Silv. et exp. de bois		5,9	119,2	20,4	-	2,9	15,7	68,0	60,2		1,1
13 Pêche		30,7	62,0	44,2		2,8	32,2	30,3	38,0		11,1
21 Exp. de mines de charbon		6,2	-	6,2		6,2	12,8	-	12,8		12,8
22 Extr. Minéraux métalliques		15,5		15,5		15,5	15,1		15,1		15,1
23 Prod. Pétrolière et gaz		6,6	4,2	6,8		5,4	12,1	49,0	14,3	-	7,9
29 Extr. autres minéraux		7,5	61,2	26,4		2,7	14,3	54,9	42,4	-	3,6
31 Aliments, boissons et tabac		43,7	5,6	223,2	-	54,8	31,2	99,4	235,2	-	153,3
32 Textiles, confections et cuir		32,5	37,0	79,3	-	60,4	31,5	36,6	76,7	-	4,9
33 Bois et produits en bois		28,4	43,2	49,5	-	9,3	25,3	41,2	60,2	-	20,1
34 Papier, imprimeries et éditorial		19,0	86,0	44,6	-	12,1	13,2	72,5	45,3	-	12,2
35 Produits chimiques		16,6	99,1	49,5	-	45,8	19,8	63,1	59,3	-	22,3
36 Minéraux non métalliques		21,7	47,4	66,7	-	0,5	23,2	36,2	42,4	-	4,9
37 Métalliques basiques		15,7	82,0	71,9	-	53,1	17,4	63,7	85,3	-	48,0
38 Machinerie et équipement		23,0	121,5	123,1	-	15,5	23,6	56,4	58,0	-	28,9
39 Autres inds.de la manufacture		26,7	56,4	60,4	-	3,8	27,4	43,3	59,0		12,7
Total		20,9	106,8	223,2	-	60,4	23,2	77,2	235,2	-	153,3
Industrie											
Moyenne simple		23,2						24,3			
Moyenne pondérée		36,2						23,7			

Source: Echavarria, 1995, page 121.

niveaux supérieurs à 30%, dans des secteurs tels que la pêche, les aliments, les boissons, le tabac et les textiles.

Le tableau VII montre que les valeurs sont plus significatives lorsque l'on considère la structure tarifaire dans un niveau spécifique (CITI à 4 chiffres), et ceci malgré les différences parmi les politiques générales de protection non tarifaire dans les trois pays<sup>97</sup>. Comme pour le reste du continent, il existe un traitement spécial des secteurs agricole, de l'automobile et pétrolier<sup>98</sup>.

Par ailleurs, avec l'Equateur, la Colombie et le Venezuela ont implanté un programme relativement complexe de stabilisation et de subsides aux prix agricoles, pour plus de 100 produits. Pour le secteur de l'automobile, la résolution du Pacte andin (Convention de complément) a fixé un tarif commun externe de 35% et 15%, en stipulant des règles d'origine bien définies et des pourcentages de contenu régional de 40% et 30%; de son côté, le Mexique est beaucoup plus protectionniste et a signé un accord de compensation commerciale «*Decreto Automotriz*» avec les producteurs nord-américains, c'est-à-dire le Mexique, les Etats-Unis et le Canada pour tous les biens du secteur, à l'exception des camions de plus de 15 tonnes.

Les négociateurs ont tenté de trouver un point intermédiaire en matière de protection des mesures de sauvegarde. Il existe deux modalités de sauvegarde dans le G-3, en plus de celles déjà existantes dans la réglementation de l'OMC. La première s'appelait sauvegarde «*bilatérale*»<sup>99</sup>, de caractère douanier, et serait appliquée pendant 15 ans. La deuxième mesure de sauvegarde de genre *douanier - quota*, pour les secteurs agricole et financier, stipule la suspension des bénéfices dans le chapitre de services, dans le cas où une grave crise économique et financière ne serait pas résoluble par des mesures alternatives.

Finalement, les normes d'origine constituent l'un des plus grands obstacles vers l'intégration régionale. A cet effet, Echavarria considère que les RO sont équivalentes à «*requisitos de desempeño*», par leurs effets de distorsion sur le commerce. Les RO, qui ont émergé avec l'ALENA (deuxième génération)<sup>100</sup>, ont été transmises au G-3 sur l'insistance mexicaine.

---

<sup>97</sup> La Colombie a éliminé presque toutes les licences préalables et tous les quotas à l'importation, tandis que le Venezuela a présenté de fortes oscillations au niveau des restrictions commerciales (Echavarria, Juan J, 1995).

<sup>98</sup> Voir: Edwards, S., «Trade policy and industrialization in Latin America», 1994.

<sup>99</sup> Cette sauvegarde a été conçue dans le but de remédier aux possibles erreurs dans le processus de négociation au niveau des articles douaniers. Ce mécanisme a perdu une certaine importance lorsqu'une libéralisation généralisée pendant 10 ans a été accordée.

<sup>100</sup> Actuellement, dans le continent américain, deux régimes de règles d'origine sont appliqués. Le premier, appelé de première génération, a été institué dans le cadre de l'ALADI ( En accord avec les RO de la Convention internationale de Kyoto, 1973, voir: Gitli, 1995 ) et le deuxième est né d'après les négociations dans le cadre de l'Accord de libre-échange Nord-américain.

Le système appliqué dans le G-3 consiste en l'application d'une nouvelle classification des tarifs, laquelle peut se dérouler de chapitre à chapitre, de position tarifaire à position tarifaire et aussi dans les différentes sous-positions. A cet effet, de nouvelles exigences ont été mises en place dans la technique de procédés manufacturiers ainsi que dans l'obligation du contenu régional. Dans ce contexte, les normes d'origine dans le G-3 sont très restrictives. En revanche, la Colombie et le Venezuela étaient partisans des standards de l'ALADI, beaucoup plus simples (le système est basé sur les changements dans les positions tarifaires entre les produits et les inputs d'une partie extra-régionale utilisés dans le processus de fabrication, n'excédant pas les 50% de la valeur f.a.b). Mais l'application de ce système a compliqué les négociations pour certains sous-secteurs comme, par exemple, la pétrochimie et les fibres synthétiques. Des mécanismes ont donc été créés afin de diminuer l'effet restrictif des règles d'origine:

- le comité de *Insumos Regionales* pourra classifier les biens par genre régional de manière provisoire (malgré le non-accomplissement des normes d'origine stipulées), lorsque les matières premières, nécessaires à la production dans un secteur spécifique, n'existent pas dans la région.
- une assignation des quotas, spécialement pour les textiles et la confection en fibres synthétiques, en acceptant l'exportation de produits colombiens avec des RO beaucoup plus relâchées que celles stipulées dans l'accord.
- les RO concernant le contenu régional, pour la plupart des biens, sont flexibles durant les cinq premières années, avec 50% du contenu régional; puis 55% du CR à partir de la sixième année; dans la chimie et la pétrochimie, un contenu régional de 40% est fixé pour les trois premières années, de 45% pour les quatrième et cinquième années et de 50% pour les années suivantes.

La Colombie et le Venezuela ont fixé une règle générale avec une stipulation de contenu régional de 50%, dans tous les secteurs, laquelle pourrait être modifiée avec l'accord des trois pays. Néanmoins, le critère de contenu régional présente certains inconvénients: «El contenido regional es difícil de controlar ya que este fluctúa dependiendo de los precios relativos y con las variaciones en los procesos productivos<sup>101</sup>».

---

<sup>101</sup> Voir: Echavarría, «El G-3: oportunidades y riesgos de la integración», 1995, page 131.

## 2.4 Les négociations du secteur agricole dans le G-3

Les discussions concernant le secteur agricole dans le G-3 ont abouti le 2 décembre 1993. Mais les grandes divergences entre les gouvernements, même dans les secteurs privés, ont provoqué l'exclusion de la plupart des produits agricoles du processus de libéralisation, ce qui fut considéré comme «en lugar de una negociación en el sector agrícola, lo ocurrido fue un alineamiento en las políticas internas las cuales respondían a las condiciones de comercio de estos productos en el mercado internacional, principalmente afectados por los subsidios<sup>102</sup>».

Les principaux problèmes posés dans les négociations ont été l'énorme capacité productive mexicaine et les subventions à la production au Mexique. Le même cas se présentait dans l'accord de libre commerce avec les Etats-Unis et le Canada. L'univers douanier comprenant ce secteur peut se diviser en trois groupes, en concordance avec l'accord obtenu dans les négociations du G-3:

- a) le premier groupe est celui des produits de haute sensibilité appelé, «*Excepciones al Acuerdo*», dans lequel la Colombie a inclus les biens agricoles et le bétail sous le système de bandes de prix en vigueur dans le pays, tous les biens qui à l'époque se trouvaient sous le système de licence préalable, ainsi que tous les substituants et les dérivés qui forment la chaîne productive. Dans ce groupe, les 35% de l'univers douanier du secteur agricole ont été maintenus. Ces produits ne sont pas entrés dans le programme de libéralisation, et les entrées de tout pays de la région seront soumises au traitement de pays tiers.
- b) le deuxième groupe de produits, appelé «*Incorporación Temporal al Programa de Liberalización*», comprend les biens du secteur agro-industriel présentant une sensibilité modérée dans l'un des trois pays (le Mexique); ceux-ci doivent recevoir un traitement spécial afin de s'intégrer au programme de libéralisation. Ce groupe est d'une importance capitale pour la Colombie, parce qu'il détient environ 40% de l'offre agro-industrielle exportable colombienne, représentée par des produits tels que le sucre, le cacao, le chocolat et le café.
- c) le troisième groupe est constitué de 60% environ de l'univers douanier dans le secteur agricole, ainsi que tous les produits qui ont été admis dans le programme de

---

<sup>102</sup> Voir: Puyo, Falla, 1994, page 94.



dégrèvement linéaire à 10 ans. Les produits de ce groupe sont notamment: les grains agricoles et le matériel génétique pour la reproduction animale, les fruits (les citriques et les jus de différents fruits), les huiles végétales (comme dans le cas de l'olive et de la résine), les fleurs, le café (seulement pour le Mexique), les légumes, les végétaux, les bananes, les noisettes, les pistaches, les épices, les produits pour la pêche, le tabac et une grande variété des produits de conserve, entre autres. Parmi les critères les plus importants de cette négociation, ont été considérés: la production étrangère au G-3, les différents accords de libre-échange avec des pays tiers, la faible efficacité commerciale et les facteurs qui pourraient limiter les productions nationales.

Par ailleurs, les produits - inclus ou non dans le processus de dégrèvement - qui présentaient un certain risque pour le commerce (*Triangulación*) entre les trois pays, ou de substitution par d'autres produits, sont protégés dans le traité à travers des règles d'origine très strictes, qui appliquent des restrictions à chaque chapitre douanier en ce qui concerne les sauts de chapitre, les *sub-partidas* et les *partidas aduaneras*.

Malgré tous les outils mis en place afin d'éviter les déviations dans le commerce, une grande quantité de produits pourrait créer des inconvénients. La commission négociatrice vénézuélienne a tout de même accepté le commerce avec le Mexique, sous la modalité de «*Sauvegarde spéciale*», notamment pour des produits tels que la charcuterie de poulet et le beurre. Pour ces deux produits, les pays en question ont établi un contenu régional de 40%. Bien que le Mexique et le Venezuela bénéficient de cette «*Sauvegarde spéciale*» dans certains cas, celle-ci menace la production colombienne dans les mêmes secteurs car le Mexique pourrait, par exemple, acheter une grande partie de la production aux Etats-Unis à bas prix, profitant de l'ALENA, et réexporter les produits vers le Venezuela avec les bénéfices du G-3.

Bien que le traité ait prévu des droits de compensation à l'importation des produits en provenance des trois pays, il est indispensable de souligner que, dans les conditions initiales du marché entre les trois pays et pour les contrôles effectués de la part des autorités douanières dans le G-3, la possibilité de demander un droit de compensation est presque nulle.

## 2.5 Les avantages et les problèmes dans le Groupe des trois

Tout d'abord, il faut mentionner que le processus de négociation commerciale a englobé une quantité de produits très limitée, déjà inclus dans des accords de commerce précédents, bien connus comme «*los acuerdos de alcance parcial de l'ALADI*». Par ailleurs, le caractère politique des négociations de commerce, mentionné dans les paragraphes précédents, a influencé l'adoption d'un processus de dégrèvement sur dix ans (voir: paragraphe 2.3.2). Bien que «esta definición en una primera instancia eliminaría los desequilibrios sectoriales derivados de una negociación con diferentes plazos, esta a su vez generaría grandes problemas como consecuencia de los efectos de otros acuerdos de comercio en el G-3<sup>103</sup>». Ces influences externes et limitations potentielles pourraient se répercuter sur le développement de l'accord. Elles peuvent se définir par:

- l'incidence de l'ALENA dans le processus de dégrèvement

Le processus de dégrèvement sur 10 ans, dans le G-3, atteignait déjà 80% du commerce en 1992 entre les trois pays. Celui-ci serait limité par les accords de commerce du Mexique avec les pays de l'Amérique du nord. En effet, si l'on considère tous les produits qui seront dégrévés sur 10 ans, les mêmes biens ont été libérés dans un délai inférieur dans l'ALENA. C'est-à-dire que 45% d'entre eux sont libérés de manière immédiate, 6,7% sur 10 ans et 14,6% sur 5 ans, ce qui signifie que les 33% seulement bénéficieraient de l'accord à court terme.

- les limitations de l'offre colombienne

Dans une étude de la *Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo FEDESARROLLO*, 531 produits ont été examinés, dont le plus grand volume d'exportation se situait en Colombie entre 1991 et 1992, où se trouvaient concentrés les 95% de l'offre nationale. Le traitement de ces biens dans le G-3 et dans l'ALENA a été comparé pour les ventes entre la Colombie et le Mexique.

D'abord, le commerce de ces biens a représenté 13% seulement du total des achats mexicains en provenance de Colombie en 1992, c'est-à-dire 8'788 millions US\$, tandis que les achats de ces mêmes produits en provenance des Etats-Unis se montaient à 48'082 millions US\$. Ceci démontre une faible relation commerciale entre les deux pays, touchant les principaux biens d'exportation colombiens. Une autre limitation était le fait que les 45,5% des produits exportables vers le Mexique bénéficieraient d'abord d'une libéralisation avec les

---

<sup>103</sup> Voir: Puyo Falla, 1994.

Etats-Unis, ce qui représenterait un avantage pour le Mexique, dans le cadre des exportations dans le Groupe des Trois. (voir: annexes V et VI).

- les effets sur la production colombienne

Si nous analysons les systèmes productifs dans les trois pays, il est évident que le Mexique présentait une potentialité exportatrice supérieure. En 1992, il a exporté des biens vers le monde pour 46'195 millions US\$, tandis que la Colombie en avait exportés pour 7'052 millions US\$ et le Venezuela pour 14'229 millions US\$<sup>104</sup>. Une telle potentialité offra au Mexique le bénéfice d'avantages douaniers sur des produits que la Colombie ne produisait pas et, dans ce cas précis, le Mexique amplifiait ses exportations vers le Pacte andin, zone où s'appliquerait le dégrèvement.

Mais le problème n'apparaissait pas que dans les bénéfices de l'économie mexicaine dans le traité, mais également dans les implications que ces bénéfices auraient sur la création de nouvelles usines, car toute nouvelle production serait soumise à la concurrence des produits colombiens déjà présents sur le marché.

Un autre facteur important à signaler est celui des tarifs douaniers; les disparités existantes dans le système laissait penser que le Mexique bénéficierait aussi des tarifs pour les matières premières et les biens de capital par rapport à la Colombie et au Venezuela. D'après l'annexe VII, il est démontré que le Mexique a libéralisé 40,8% de ses matières premières dans le cadre de l'ALENA, dont 21,3% dans les cinq ans suivants et 19,5% dans les dix ans. En revanche, la Colombie poursuivrait le paiement des 15% pour les 45,8% des matières premières, des 10% pour les 41,1% et 5% pour le reste.

En ce qui concerne les biens de capital, la situation était similaire: la Colombie était contrainte à payer les 10% et les 15% pour les 82,2% des biens de capital (voir: annexes VIII et IX). Cette situation pourrait causer certaines complications au niveau de la production sectorielle colombienne, bien que, pour le Mexique, certains secteurs aient été dégrevés depuis la première année, touchant entre 60% et 80% des matières premières. Donc, pour la production, «(...) para México con la exoneración de los impuestos en los productos terminados, será mas atractivo producir a una escala nacional favorizandose de los impuestos menos elevados para las materias primas y los bienes de capital en el entorno del Grupo de los Tres<sup>105</sup>».

---

<sup>104</sup> Voir: OMC, «Examen des politiques commerciales», la Colombie (1996), le Mexique (1997), le Venezuela (1996), pages 114, 187 et 194.

<sup>105</sup> Voir: Puyo Falla, 1994, page 47.

## Chapitre III: L'intégration commerciale dans le Groupe des Trois

Les années 1990 furent témoin d'une renaissance du processus d'intégration latino-américain. L'orientation manifeste du marché vers la libéralisation du commerce, les réformes économiques, la stabilité économique progressive et le besoin d'améliorer les niveaux de compétitivité ont amené cette seconde vague de régionalisation afin d'assurer une insertion dans un monde beaucoup plus globalisé. Bien que le Groupe des Trois soit un accord de nouvelle génération, les liens économiques entre ses membres ont été nombreux et significatifs depuis les années 1960. Le changement du modèle de développement et la forte conviction de libérer les économies ont déclenché, sur la base des accords de commerce régionaux, un renforcement des flux de commerce. Par conséquent, «La conformación de un mercado común, de una consolidación, de una unión aduanera con la definición de derecho aduanero común externo y la zona de libre cambio nos lleva a la armonización de una serie de políticas en lo que concierne el comercio, la macroeconomía y los diferentes sectores de la producción<sup>106</sup>».

La Colombie et le Venezuela ont orienté, dans une première phase d'intégration, une union douanière au sein du Pacte andin, sur la base des zones de libre-échange partielles ou totales, dans le but de fortifier un commerce déjà bien développé durant des décennies, profitant des avantages limitrophes que possèdent les deux pays. D'un autre côté, le Mexique voulait favoriser les échanges avec l'Amérique latine, exprimant le souhait de diminuer la forte dépendance à l'économie des Etats-Unis.

Le présent chapitre explique les motivations économiques qui ont amené les trois pays à entreprendre un accord de libre-échange, ainsi que les possibilités et limitations du Mexique dans l'accord de commerce du Groupe des Trois, dans la nouvelle conception commerciale mexicaine et les compromis commerciaux déjà établis par différentes négociations de commerce au niveau mondial. Une dernière section sera consacrée à examiner l'avenir de l'ouverture économique colombienne, ainsi que les politiques de compétitivité mises en place en Colombie dans le cadre du Groupe de Trois.

---

<sup>106</sup> Voir: Pardo de Serrano y Umaña Mendoza , «Agenda de largo plazo de la relación colombo-venezolana en el marco de los procesos de integración latinoamericanos y hemisfericos», 1997, page 24.

# 1 Les liens économiques entre la Colombie et le Venezuela au sein du Pacte andin

Depuis la dissolution de la *Gran Colombia* en 1830, et jusqu'en 1989<sup>107</sup>, «Las relaciones entre Colombia y Venezuela estaban notablemente afectadas por los problemas de la delimitación fronteriza<sup>108</sup>». Malgré tous les conflits politiques entre les deux pays, les relations au niveau commercial ont toujours été très importantes dans les régions frontalières et le Venezuela est devenu le principal pays d'accueil des immigrants colombiens dans les années 1970 et 1980, grâce à sa stabilité politique et économique durant cette période.

Afin de mieux déceler les enjeux commerciaux au sein du Pacte andin au cours des 25 dernières années et l'importance pour les pays d'accroître leur relation économique, cette section est divisée en trois phases:

- a) Première phase: l'initiation du Pacte andin
- b) Deuxième phase: la crise des années 80
- c) Troisième phase: l'époque de l'ouverture

- a) Première phase: l'initiation du Pacte andin

La première étape d'intégration entre la Colombie et le Venezuela coïncide avec la création du Groupe andin, de 1969 jusqu'au début des années 1980. Pendant ces années, le commerce bilatéral ne représentait que les 2% du total des exportations vénézuéliennes. Selon Ocampo et Esguerra, les exportations colombiennes vers le Venezuela ont crû de 18,1 millions US\$ entre 1970 et 1972 à plus de 328,7 millions US\$ entre 1980 et 1982, tandis que les exportations vénézuéliennes vers la Colombie ont augmenté de 9,8 millions US\$ à 293,2

---

<sup>107</sup> Après la libération de la Guyane et de la Nueva Granada, le général Simon Bolivar proclame, le 17 décembre 1819, la création de la République de la Grande Colombie, laquelle comprenait les territoires actuels de la Colombie, du Panama, de l'Equateur et du Venezuela. En 1830, la Grande Colombie se dissolut avec la naissance de trois Etats différents: la Colombie, l'Equateur et le Venezuela.

<sup>108</sup> Voir: Ramirez Leon, «Profundizar la vecindad sin permitir el conflicto», Ramirez Socorro y Restrepo (Cords.) Colombia entre la inserción y el aislamiento. La política exterior colombiana en los años noventa, 1997.

millions US\$ entre ces deux périodes. Par conséquent, les chiffres de commerce durant cette phase ont atteint un maximum de 619 millions US\$ dans la période 1980-82.

Malgré ces résultats commerciaux favorables, on peut remarquer que l'intégration de l'ensemble des pays du Groupe andin est peu significative en tant que participation des exportations intra-groupe par rapport à la valeur des exportations totales. Dans le cas présent, la très haute spécialisation et le caractère marginal des exportations des produits primaires ont provoqué une faible complémentarité commerciale dans le Pacte andin. (voir: Tableau IX).

**Tableau IX**

**Valeur des exportations intra-groupe au sein du Pacte andin  
comme pourcentage de la valeur des exportations mondiales totales**

Années	Bolivie	Colombie	Equateur	Pérou	Venezuela	Pacte andin
<b>1980</b>	4,0	9,8	5,9	7,9	1,5	3,9
<b>1981</b>	4,5	15,4	6,4	7,5	1,7	4,2
<b>1982</b>	3,8	14,6	6,9	7,3	1,8	4,5
<b>1983</b>	2,9	5,9	6,3	3,5	2,1	3,1
<b>1984</b>	2,1	5,6	2,1	4,4	1,8	2,7
<b>(80-84)(Moyenne)</b>	<b>3,7</b>	<b>9,9</b>	<b>7,8</b>	<b>4,8</b>	<b>1,5</b>	<b>3,6</b>

Source: Rodriguez, 1990, page 209.

**b) Deuxième phase: la crise des années 1980**

Les années 1980 ont été marquées par une forte crise économique en Amérique latine, la Colombie ayant été épargnée. Pendant cette période, les flux de commerce ont décliné notablement. Les exportations de la Colombie vers le Venezuela ont présenté une diminution de 101 millions US\$. En 1989, le Venezuela exporta 271 millions US\$ vers la Colombie. Cette balance commerciale négative pour la Colombie pourrait être expliquée par le début des programmes de réformes économiques au Venezuela et la dévaluation réelle de la monnaie vénézuélienne (le Bolivar). En conséquence, en 1989, le commerce bilatéral chuta à seulement 372 millions US\$.

**c) Troisième phase: l'époque de l'ouverture**

La troisième phase coïncide avec le processus d'ouverture commerciale colombienne et avec la consolidation dans le processus des réformes entreprises au Venezuela. Cette période est considérée par beaucoup d'économistes comme l'étape d'interaction économique la plus active dans l'histoire des deux pays.

Cette phase est caractérisée par la réduction des barrières douanières, avec la mise en marche d'une libéralisation de commerce entre les deux pays à partir de 1992. Au début des années 1990, les relations bilatérales entre la Colombie et le Venezuela ont été largement influencées par la discussion des territoires limitrophes et la violence de la guérilla colombienne à la frontière. La déclaration de Ureña fut donc signée, dans le but d'améliorer les relations politiques officielles et de créer un environnement commercial dynamique entre les deux pays, clairement influencés par les problèmes limitrophes<sup>109</sup>. La *déclaration d'Ureña* devait répondre au besoin d'une relation cordiale entre les Etats et contrôler les effets du commerce frontalier, améliorant ainsi les liens entre les deux nations, les sociétés et ajustant le projet d'intégration binationale avec les intérêts nationaux respectifs.

En mars 1991, le président colombien César Gaviria et le président vénézuélien Carlos A. Perez signent le «*Agreement to Deepen the Strategic Design of the Andean Integration Procees between the Republic of Venezuela and the Republic of Colombia*<sup>110</sup>». L'accord ne représentait plus seulement un accroissement du commerce bilatéral, mais aussi une nouvelle forme de restructuration industrielle entre eux. La principale intention était d'assurer l'insertion à la compétitivité de leurs économies dans le nouvel ordre international. Néanmoins, «la real importancia de esta declaración consistía en la participación de los sectores privados en las negociaciones, creando los mecanismos con el objetivo de optimizar los flujos de comercio, la liberalización en los controles aduaneros, la creación de acuerdos de cooperación a nivel industrial y el establecimiento de cámaras de comercio binacionales de integración<sup>111</sup>».

En décembre 1991, à Cartagena, en Colombie, les membres du Pacte andin ont signé l'acte de *Barahona*, qui avait pour unique objectif d'établir un accord de libre-échange en 1992, avec l'application de la réduction tarifaire en 1994. Mais la Bolivie, la Colombie et le Venezuela souhaitaient joindre l'accord en 1992. C'est pourquoi les membres du Pacte andin ont défini les caractéristiques du tarif extérieur commun de la future union douanière, qui sera finalement mise en place en 1994.

Etant donné le faible dynamisme des négociations dans le Pacte andin, les difficultés par rapport à la création de la zone de libre-échange et du TEC (engendrées par l'Equateur et le Pérou), les présidents du Venezuela et de la Colombie ont décidé l'accélération de

---

<sup>109</sup> Voir: Granados, «Free Trade Negotiations between Central America, Colombia and Venezuela from 1991-1995 Origins and Demise», in *Integration Trade*, number 2, December 1998, pages 101-130.

<sup>110</sup> Voir: Gutierrez, «Bilateral Trade between Colombia and Venezuela: Evolution, Recent Trends and Relevant Characteristics», in *Integration Trade* number 2, December 1998.

<sup>111</sup> Voir: Cordova, «Presente y futuro de la integración colombo-venezolana». *Metroeconómica*, informe mensual. Hechos y tendencias de la economía venezolana», Vol. XIV, No 4.

l'intégration commerciale entre les deux pays, en appliquant le TEC. Le cadre légal donné au sein de l'acte de Barahona fut consolidé, avec la signature de la *déclaration de Maiquetía* par les deux présidents en 1992, laquelle a établi les engagements commerciaux entre les deux pays.

Finalement, la Colombie et le Venezuela ont adopté le Tarif commun externe, instituant un système d'union douanière complet, lequel fut l'un des grands succès de l'intégration en Amérique-latine<sup>112</sup>. De plus, les règles d'origine des biens de la *Junta del acuerdo de Cartagena* (JUNAC) ont été adoptées. En accord avec ces règles, les produits originaires de chaque pays membre du Pacte andin ont pu inclure 50% de la valeur ajoutée. Cette décision concernerait les produits libres d'impôts à partir de 1992, en conformité avec les règles d'origine de l'accord<sup>113</sup>. Néanmoins, l'environnement a été élaboré pour donner pleine liberté aux relations commerciales, lesquelles avaient été réprimées depuis longtemps, provoquant l'augmentation de la contrebande. Cette nouvelle situation permit d'exploiter la potentialité de commerce entre deux pays qui partagent une frontière de 2'219 km, une histoire et une langue communes, ainsi qu'un niveau semblable de développement.

## **1.1 L'évolution et le développement commercial entre la Colombie et le Venezuela 1990-1995**

Avant de nous pencher sur l'analyse des relations commerciales entre la Colombie et le Venezuela, il convient d'abord de développer le comportement du commerce bilatéral entre 1990 et 1994. En fait, les relations entre les deux pays avant la création définitive du G-3 seront un élément essentiel d'analyse, avant de conclure par les effets et les développements commerciaux au sein du Groupe des Trois.

Afin d'étudier les flux de commerce bilatéraux, la méthodologie à utiliser sera le système analytique de compétitivité des flux de commerce créé par la Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPAL), sur la base du système des chiffres de la Classification type pour le commerce international (CITI). Le système de classification de compétitivité de la CEPAL est divisé en quatre classifications sectorielles comme suit:

---

<sup>112</sup> Voir: Rodriguez, «Bilateral Trade between Colombia and Venezuela: Evolution, Recent Trends and Relevant Characteristics», in *Integration Trade* number 2, 1998.

<sup>113</sup> Cette décision servirait de pression sur des pays tels que la Bolivie et l'Equateur. En accord avec Lustig et Primo Braga, un accord de commerce entre les pays membres d'un même accord d'intégration risque d'être superflu, si les ambitions ne correspondent pas à une amélioration des flux de commerce. Mais en même temps, cette pression a encouragé les autres membres à accélérer le processus de libéralisation intra-régionale.



1) Les étoiles naissantes (*Estrellas nacies*) sont les secteurs dans lesquels la demande d'importations de la Colombie et du Venezuela, dans les marchés respectifs du pays récepteur, a crû en taux supérieurs aux importations totales, et où les exportations en provenance de la Colombie et du Venezuela sont plus dynamiques que celles du secteur I.

a) Les exportations vénézuéliennes vers la Colombie

### Tableau X

Classification sectorielle des exportations vénézuéliennes vers la Colombie(f.a.b.)			
I		II	
122	Extraction de bois	121	Sylviculture
130	Pêche	312	Autres produits alimentaires
290	Extraction d'autres minéraux	322	Confections
311	Produits alimentaires	342	Meubles et accessoires en bois
313	Boissons	361	Objets en boue, et porcelaine
314	Tabac	362	Verre et dérivés
321	Textiles	381	Produits sidérurgiques
323	Cuir et produits en cuir	382	Machinerie, sauf électrique
324	Chaussures		
331	Produits en bois et liège		
341	Papier et dérivés		
351	Substances chimiques et industrielles		
352	Autres produits chimiques		
355	Produits en liège		
356	Produits en plastique		
369	Autres produits minéraux non métalliques		
371	Industries basiques de fer et acier		
372	Industries basiques de métaux non ferreux		
383	Appareils et accessoires électriques		
384	Equipements et matériel de transport		
385	Matériel de transport		
390	Autres		
III		IV	
111	Production agricole		
210	Exploitations de mines de charbon		
353	Raffineries de pétrole		
354	Dérivés du pétrole et charbon		
croissance supérieure		croissance inférieure	
Croissance des importations			

Quadrant I = étoiles naissantes

Quadrant II= étoiles décroissantes

Quadrant III= secteur de recul

Quadrant IV= opportunités perdues

Source: Mendoza, Serrano, 1999, page 35.

II) Les étoiles décroissantes (*Estrellas meguantes*) sont les secteurs dans lesquels les importations du pays récepteur croissent à un rythme inférieur au total, et pourtant la participation dans chaque pays baisse alors que les importations en provenance de la Colombie et du Venezuela ont continué d'augmenter en forme dynamique (secteur II).

III) Les secteurs de recul (*Retroceso*) sont ceux où la participation dans les importations totales en provenance de la Colombie et du Venezuela présentent un faible dynamisme (secteur III).

IV) Les opportunités perdues (*oportunidades perdidas*) sont les importations dynamiques face au total. Mais celles en provenance de la Colombie ou du Venezuela perdent de l'importance (secteur IV) (voir: tableau XI).

A partir de 1990, les exportations du Venezuela vers la Colombie ont quadruplé par rapport à la décennie précédente grâce au renforcement du système de dégrèvement douanier dans le Pacte andin. Les chiffres de commerce du Venezuela montrent que les secteurs les plus dynamiques furent l'équipement et le matériel de transport, avec une participation de 2% en 1990, de plus de 26% en 1994 et de 21% en 1995<sup>114</sup>, ce qui a clairement représenté un bénéfice de la zone de libre-échange entre la Colombie et le Venezuela et de l'union douanière dans le secteur de l'automobile. Cette évolution positive des exportations vénézuéliennes dans le secteur de l'automobile est expliquée par «la recesión del mercado interno en los diferentes sectores en Venezuela desde 1993, así como la dinámica en la demanda colombiana que se duplico durante este periodo, y finalmente por la desviación del comercio derivado del diferencial aduanero<sup>115</sup>».

Dans un deuxième groupe d'importations (la métallurgie, les matériaux ferreux et non ferreux), des classifications CITI 371 et 372 ont représenté les 18% du total des importations colombiennes en provenance du Venezuela, au début 1995. Pourtant, le Venezuela est devenu l'un des principaux fournisseurs au niveau mondial de la métallurgie ainsi que de plusieurs produits finis de la même branche.

Le troisième groupe est composé des produits chimiques et de la pétrochimie, références 351 et 353 de la CITI qui, malgré la perte dans la participation totale des exportations vénézuéliennes vers la Colombie, ont représenté 26% du total des importations

---

<sup>114</sup> Voir: Pardo de Serrano et Umaña, «Agenda de Largo Plazo de la Relación Colombo-venezolana, en el marco de los Procesos de Integración Latinoamericanos y Hemisfericos», 1997, page 37.

<sup>115</sup> Voir: Pardo de Serrano et Umaña, «Situación de las Economías de Colombia y Venezuela y la Viabilidad de Profundización de la Integración en el Contexto Latinoamericano», Agenda de Largo Plazo de la Relación Colombo-venezolana, en el marco de los Procesos de Integración Latinoamericanos y Hemisfericos, 1997, page 37.

colombiennes en provenance du Venezuela. En dernier lieu, un quatrième groupe est formé des produits agricoles et de l'agro-industrie, qui ont représenté un pourcentage de 12%, en 1995, du total des importations. Concernant les produits agricoles, les importations ont quadruplé et les produits agro-industriels ont démontré une dynamique assez remarquable, passant de 4 millions US\$ en 1990 à plus de 115 millions US\$ début 1995, avec une augmentation de la participation de 1% à 8,5% dans la période 1990-1994. Selon le tableau X, entre 1990 et 1994, la plupart des produits de la CITI importés depuis le Venezuela se trouvaient dans le secteur I, ce qui nous indique une forte demande colombienne des produits industriels et impliquerait une grande pénétration des exportations vénézuéliennes vers la Colombie.

b) Les exportations colombiennes vers le Venezuela

Entre 1990-1994, les exportations colombiennes vers le Venezuela se sont diversifiées. En effet, en 1990, les exportations agricoles vers le Venezuela étaient de 18%, tandis que ce taux s'est réduit, au début, 1995 à 6% du total des exportations colombiennes.

Par ailleurs, les produits agro-industriels représentaient toujours une participation de 9%, ce qui signifie que les exportations colombiennes vers le Venezuela se sont diversifiées, exportant davantage de produits industriels, notamment les textiles (avec une participation de 16%) pendant les deux dernières années de cette période. Jusqu'en 1993, les produits de cuir, les manufactures et la chaussure ont eu une tendance positive, avec une participation de 12%, qui a finalement chuté jusqu'à 5% en 1995. Néanmoins, les résultats négatifs des trois secteurs pendant cette période ont constitué la seconde branche des exportations colombiennes vers le Venezuela.

Un autre secteur avec une croissance assez remarquable fut celui des produits chimiques. En effet, les exportations colombiennes vers le Venezuela pendant cette période ont progressé de 13% en 1990 à plus de 25% au début 1995. Ce dynamisme fut fortement stimulé par les investissements de compagnies vénézuéliennes en Colombie et par l'augmentation de la productivité et de la compétitivité, obtenues avec l'ouverture commerciale entre les deux pays ainsi que par la chute des prix des matières premières importées. En conclusion, la Colombie a réussi une pénétration significative des produits de valeur ajoutée d'exportation, notamment les textiles, la confection, le cuir, les chaussures et les plastiques. Le commerce bilatéral révéla un très haut niveau de complémentarité économique et les bénéfices de la réduction des tarifs douaniers.

Tableau XI

**Classification sectorielle des importations colombiennes en provenance du Venezuela (f.a.b)**

I		II		E v o l u t i o n  t o t a l e  d u  c o m m e r c e
230	Extraction de minéraux métalliques	111	Production agricole	
311	Produits alimentaires	290	Extraction d'autres minéraux	
312	Elaboration d'autres produits alimentaires	331	Industries du bois	
313	Boissons	351	Substances chimiques	
314	Tabac	382	Machinerie, sauf électriques	
321	Textiles			
322	Confections			
324	Chaussures			
341	Papier et produits dérivés			
342	Imprimerie			
352	Autres produits chimiques			
354	Autres derives du pétrole et charbon			
355	Produits en caoutchouc			
356	Produits plastiques			
361	Objets en boue, et porcelaine			
362	Verre et dérivés			
369	Autres minéraux non métalliques			
381	Produits métalliques, sauf la machinerie			
383	Machinerie, appareils électriques			
384	Equipements transport et matériel			
385	Equipements professionnels et scientifique			
390	Autres industries de la manufacture			
III		IV		c o m m e r c e
210	Exploitations de mines de charbon			
353	Dérivés du pétrole			
371	Industries basiques du fer et de l'acier			
372	Industries basiques de matériaux non ferreux			
croissance supérieure		croissance inférieure		
Croissance des importations				

Quadrant I = étoiles naissantes

Quadrant II = étoiles décroissantes

Quadrant III = secteur de recul

Quadrant IV = opportunités perdues

Source: Mendoza, Serrano, 1999, page 36.

Cette pénétration fut également visible avec des produits tels que les chimiques et la métallurgie, incluant l'équipement et le matériel de transport. Pourtant, la plupart des secteurs d'exportations colombiens pouvaient être considérés comme fortement demandés (étoiles naissantes) dans le marché du Venezuela, tandis que les biens tels que la confection, les textiles, l'industrie graphique et certains produits de la métallurgie furent placés dans le secteur II (étoiles décroissantes) avec une faible croissance dans le

commerce bilatéral. Dans le secteur III, avec un recul dans les chiffres de commerce, se trouvaient les produits agricoles et la pétrochimie, ce qui a signifié la dégradation des exportations colombiennes des produits agricoles, non seulement vers le Venezuela mais aussi au niveau mondial, ainsi que la faible production du pétrole et de ses dérivés dans les années 1980 et début 1990.

## **1.2 Les problèmes et perspectives dans les relations commerciales entre la Colombie et le Venezuela au sein du Pacte andin**

Les relations commerciales entre la Colombie et le Venezuela ont toujours été régulées par le système commercial du Pacte andin. Mais cette régulation, limita aussi le développement du commerce bilatéral. Les relations commerciales entre la Colombie et le Venezuela ont progressé d'une façon remarquable pendant les dix dernières années, comme le mentionne déjà la première section de ce chapitre.

Néanmoins, tous les bons résultats du commerce et la fortification de l'espace économique commun entre les deux pays semblaient être consolidés, mais avec un niveau de risque très élevé. «Por un lado, subsisten diversos aspectos relacionados con el comercio que a pesar de la reducción de las tarifas aduaneras a partir de 1992 han bloqueado el libre flujo de comercio entre los dos países. Por otro lado, existen fuerzas económicas externas en la relación bilateral, y mismo en el Pacto Andino que producen que el acuerdo comercial entre los países sea muy inestable y susceptible de ser sacudido en cualquier momento por las políticas de comercio entre los dos países<sup>116</sup>». Alors que l'union douanière andine se concrétisait, les difficultés dans certains domaines de l'accord ont limité son évolution. A ce titre, cette section sera consacrée à l'analyse des obstacles présents au sein du PA et qui ont empêché le libre développement de la zone de libre commerce bilatéral, motivant les deux pays à former le Groupe des Trois.

### **- Les négociations bilatérales**

Depuis la réduction des tarifs douaniers en 1992, les principales discussions se sont concentrées sur la relation de commerce et ses obstacles. Selon Reina, les principaux sujets peuvent s'énumérer: 1) les difficultés rencontrées dans les zones n'ayant pas de réglementation andine ni de règles claires de commerce au niveau bilatéral, 2) les difficultés

---

<sup>116</sup> Voir: Reina, «El Futuro de las Relaciones Comerciales entre Colombia y Venezuela». Dilemas y Perspectivas, en Agenda de Largo Plazo de la Relación Colombo-venezolana, en el marco de los Procesos de Integración Latinoamericanos y Hemisfericos, 1997, page 91.

générées par l'application de mécanismes prévus par l'accord de Cartagena, qui ont gêné la relation bilatérale entre les deux pays. Plus concrètement, les deux parties sont à examiner

- Les sujets non régulés

Il existait plusieurs obstacles au commerce entre les deux, principalement en ce qui concernait la libre circulation des personnes et des documents d'exportation. Un des principaux problèmes était la contrainte d'un visa pour les colombiens, ce qui limitait l'expédition des *Libretas de Tripulaciones Terrestres*, document qui devait faciliter l'entrée des camions de transport de marchandises colombiens au Venezuela ainsi que l'exigence du visa pour les entrepreneurs et commerçants colombiens au Venezuela.

Le secteur des boissons alcoolisées était aussi touché par le manque de flexibilité dans le cas de la Colombie. Les exportateurs des boissons alcoolisées du Venezuela ont trouvé une forte résistance aux produits de ce pays, car la Constitution politique colombienne prévoyait le monopole de distribution et de commercialisation de boissons alcoolisées dans chaque département de Colombie.

Un autre cas d'obstacle au libre commerce entre les pays était les normes colombiennes et vénézuéliennes concernant les achats publics. La difficulté de commercialiser leurs offres de produits et services aux compagnies de l'Etat a favorisé l'adoption d'un statut d'achats dans le secteur public pour le groupe du Pacte andin<sup>117</sup>.

Le Pacte andin ne possédait pas une régulation spécifique au niveau des achats publics, circonstance qui a facilité la création de normes protectionnistes dans les pays membres. Selon l'Assemblée de l'accord de Cartagena (JUNAC), 9,9% du total des importations réalisées par les pays andins correspondaient aux achats publics en 1993, tandis que ce pourcentage a baissé à 9,4% l'année suivante<sup>118</sup>.

L'un des sujets ayant apporté des problèmes significatifs dans les relations bilatérales de commerce fut l'harmonisation des normes techniques et sanitaires. L'homologation des certificats sanitaires est devenue une restriction douanière au commerce bilatéral. En 1992, des organismes régulateurs des certifications ont été établis, mais l'inefficacité de ces derniers a gêné davantage les flux de commerce. En 1994, les pays ont reconnu le besoin

---

<sup>117</sup> Voir: Acta de Quito, Septiembre 5, 1995.

<sup>118</sup> Voir: Bases de propuesta para la armonización de las compras del sector público en el Grupo Andino, Junta del Acuerdo de Cartagena, julio, 1996.

d'établir l'harmonisation et l'homologation des certificats sanitaires, mais aucun résultat significatif ne fut constaté durant cette période<sup>119</sup>.

- Les cadres régulés au sein du Pacte andin

Certaines réglementations au sein du Pacte andin ont provoqué des polémiques dans les relations commerciales entre la Colombie et le Venezuela, notamment les mesures de sauvegarde du Pacte andin. Le Pacte andin prévoyait trois mesures de sauvegarde au niveau commercial ou en cas de crise dans la balance des paiements. L'utilisation hypothétique de ces mesures de sauvegarde dans les secteurs agricole et industriel se basait sur des règles mal définies qui entraînaient d'éventuelles agressions commerciales. Par exemple, l'application de la sauvegarde «*Hechos Correctivos*», dans le but d'éliminer les distorsions du commerce régional, fut utilisée pour la Colombie afin de limiter les importations de sucre, pour lesquelles le Venezuela appliquait des droits de douane moins élevés qu'en Colombie, ce qui lui permettait d'exporter le sucre à meilleur marché vers la Colombie, en profitant des préférences douanières de pays tiers.

Le Pacte andin établit que les pays membres pouvaient avoir des accords partiels de commerce avec des pays tiers sans avoir besoin d'un processus de coordination au sein du groupe. Cette préférence provoqua des disparités douanières qui s'opposent à l'objectif d'avoir un droit de douane communautaire, introduisant des distorsions au niveau de la compétitivité entre les pays<sup>120</sup>.

---

<sup>119</sup> Voir: la Reunion de la Tercera Reunion colombo venezolana para evaluar la evolución de las relaciones comerciales bilaterales, 4 noviembre 1994, Ministerio de Comercio Exterior Colombia.

<sup>120</sup> Voir: Reina, «El Futuro de las Relaciones Comerciales entre Colombia y Venezuela», Dilemas y Perspectivas, en Agenda de Largo Plazo de la Relación Colombo-venezolana, en el marco de los Procesos de Integración Latinoamericanos y Hemisfericos, 1997, page 96.

## **2 Les limites et les possibilités du Mexique dans le Groupe des Trois**

La participation mexicaine dans le commerce mondial a été très représentative et les changements dans sa structure économique ont été remarquables. «Ahora que las transformaciones emprendidas por México durante las dos ultimas décadas eran estabilizar su economía, el interés de expandir las fronteras comerciales fue el principal objetivo de la política económica mexicana<sup>121</sup>». Avec cet objectif, le Mexique a négocié plusieurs accords de commerce au niveau hémisphérique. Le présent paragraphe prétend alors expliquer les possibilités du Mexique dans l'accord commercial du G-3 et analyser en détail les limitations mexicaines possibles dans le cadre du processus d'intégration commerciale au sein du Groupe des Trois.

Les limitations et possibilités commerciales mexicaines dans le G-3 peuvent se définir succinctement en deux sections qui analyseront les engagements mexicains au niveau international, et les politiques commerciales dans le cadre d'un processus d'ouverture régionale. Ces circonstances, bien qu'économiques et politiques, méritent une étude plus minutieuse.

### **2.1 Les liens économiques entre le Mexique et les Etats-Unis**

Au début 1990, le Mexique signait un accord de libre-échange avec les pays plus développés du continent, les Etats-Unis et le Canada. C'était aussi la première fois qu'un pays hispanophone négociait un traité de libre-échange avec les Etats-Unis. «It also represented a recognition of efforts, extending over prior decade, to modernize and open up the Mexican economy to the global trading system. But above all, it was to be the basis for a new closer relationship between Mexico and the United States<sup>122</sup>». De plus, les Etats-Unis ont été le principal partenaire commercial du Mexique depuis la Seconde Guerre mondiale. Donc, la signature de l'Accord de libre-échange nord-américain, en novembre 1993, était la culmination d'un processus d'ouverture commerciale sur la base des exportations et la consolidation définitive des relations entre les Etats-Unis et le Mexique. De manière générale, l'ALENA avait

---

<sup>121</sup> Voir: Canovas, «El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y el Grupo de los Tres», El Grupo de los Tres, Políticas de Integración, 1992, page 167.

<sup>122</sup> Voir: Bosworth, Collins and Lustig, «Coming Together, Mexico-U.S. Relations», 1997.



l'intention de fortifier l'expansion commerciale entre les trois pays et d'augmenter la croissance de l'économie au Mexique.

## Tableau XII

### Thèmes des négociations de l'accord de libre-échange nord-américain

- |   |
|---|
| <ol style="list-style-type: none"><li><b>1. Accès au marché</b><ul style="list-style-type: none"><li>- barrières douanières et non douanières</li><li>- règles d'origine</li><li>- achats publics</li><li>- automobiles</li><li>- autres secteurs industriels</li></ul></li><li><b>2. Normes</b><ul style="list-style-type: none"><li>- sauvegardes, subsides et solutions commerciales</li><li>- standards</li></ul></li><li><b>3. Services</b><p>Principes pour les services:</p><ul style="list-style-type: none"><li>- financiers</li><li>- d'assurances</li><li>- de transport terrestre</li><li>- de télécommunications</li><li>- autres services</li></ul></li><li><b>4. Investissements (principes et restrictions)</b></li><li><b>5. Propriété intellectuelle</b></li><li><b>6. Résolution de controverses</b></li></ol> |
|---|

Source: Office of US Trade Representative, Washington, D.C. June 14, 1991.

Mais, si l'union commerciale avec les Etats-Unis était le pas le plus important pour le Mexique à l'égard de la libéralisation des échanges, l'ALENA impliquait aussi une dépendance économique beaucoup plus approfondie face aux Etats-Unis. Selon Castañeda, le complément des politiques de modernisation entreprises depuis 1985 était l'augmentation des investissements étrangers, laquelle devrait arriver avec l'ALENA. Mais l'accord même entraînait de grands risques pour le Mexique car «No country has ever attempted to develop an export manufacturing base by opening its borders so quickly and indiscriminately to more efficient and lower-cost producers<sup>123</sup>». Donc, la possibilité de négocier des accords de commerce régionaux est survenue comme le pilier de croissance des exportations mexicaines dans le reste de l'hémisphère.

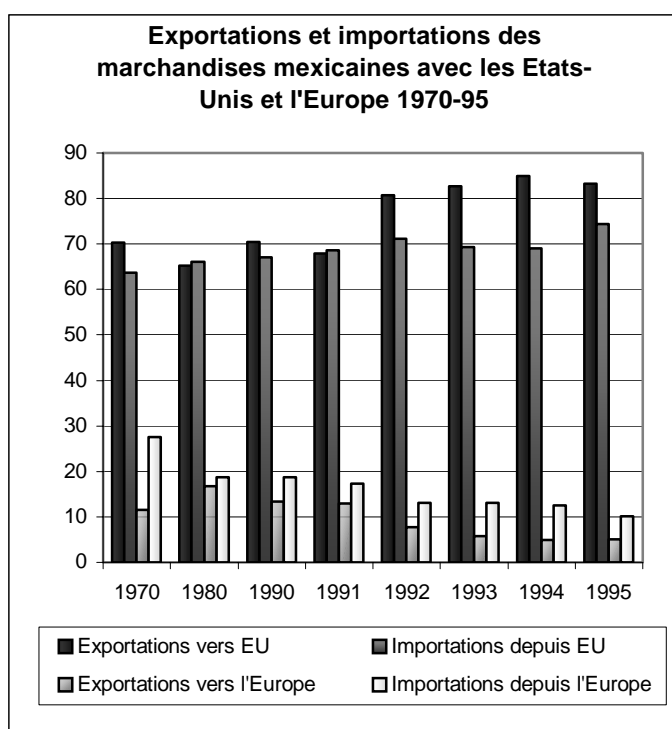
Par conséquent, l'accord de libre-échange nord-américain fut négocié par le Mexique, et contient, dans le programme de base, quatre sujets principaux: «La liberalización de mercancías, la desregulación y la protección a las inversiones extranjeras, la liberalización del

---

<sup>123</sup> Voir: Castañeda Jorge, «Can NAFTA change Mexico?», Foreign Affairs, 1997, page 67.

comercio de servicios y la aplicación de una estructura institucional<sup>124</sup>» (voir: tableau XII). Les négociations entre le Mexique et les Etats-Unis étaient donc orientées dans deux directions tout à fait opposées: pour le Mexique, l'ALENA constituait la réussite de sa stratégie de développement, alors que pour les Etats-Unis, elle représentait un accès préférentiel à une main-d'œuvre bon marché et le contrôle du problème de l'immigration illégale des travailleurs mexicains aux Etats-Unis.

### Graphique III



Du reste, les exportations mexicaines de biens non manufacturés avaient atteint un niveau de croissance remarquable, principalement vers les Etats-Unis. L'accroissement des exportations non pétrolières vers les Etats-Unis aurait pu générer une politique protectionniste de la part du Congrès américain. Pourtant, l'Accord de libre-échange nord-américain assurerait l'accès direct au marché de consommation le plus grand du monde et, par ailleurs, l'accord impliquerait aussi toute une série de concessions mexicaines dans le contexte d'accès aux marchandises des pays tiers.

Selon Hufbauer et Schott, les domaines de libre commerce dans l'ALENA sont, par nature, discriminatoires: la réduction des tarifs et des barrières non-tarifaires, ne sont profitables que

<sup>124</sup> Voir: Espinosa, Loyola, 1997, page 29.

pour les pays membres<sup>125</sup>. Donc, les pays non membres ne pourront éviter les barrières imposées dans l'accord, et ceci impliquerait, pour les membres du G-3, une complication d'accès au marché de l'ALENA. Mais, pour le Mexique, les avantages de faire partie active de l'ALENA et du G-3 pourraient impliquer une augmentation des flux de commerce dans la région, déjà peu représentative dans les décennies précédentes, et ainsi diminuer sa dépendance commerciale envers les Etats-Unis, dépendance surtout marquée dans le commerce extérieur mexicain. Comme principal partenaire commercial du Mexique, les Etats-Unis ont mis sur pied une série de politiques de commerce depuis les années 1960 avec pour but final de stimuler les exportations américaines vers le Mexique.

En 1970, 70,3% des exportations mondiales mexicaines des biens et services étaient orientées vers les Etats-Unis. Pour les années 1980, ce taux avait diminué à 65,3%, mais était remonté à 70,5% en 1990. Grâce aux négociations de l'ALENA, elles ont augmenté de manière considérable, passant de 67,9% en 1991 à 84,9% en 1994 (voir: graphique III), tandis que les exportations vers d'autres pays industrialisés ont présenté une régression importante, notamment dans les pays de la CEE. Par exemple, en 1970, les exportations mexicaines vers l'Europe représentaient les 11,6% du total exporté, c'est-à-dire un montant de 139,78 millions US\$. En 1994, les exportations mexicaines vers la CEE ont diminué, atteignant un pourcentage de 4,9 % du total exporté cette année-là. Pourtant, la progression du commerce entre le Mexique et les Etats-Unis durant le début des années 1990 dénotait la forte dépendance du secteur extérieur mexicain des Etats-Unis. Donc, «(...) la necesidad de México de explorar nuevos mercados en el continente, que en la teoría debería permitir una diversificación de los destinos de exportación y la aumento de la importancia del papel México en el contexto regional<sup>126</sup>».

Dans les années 1980, le Mexique se constitue acteur principal dans les conversations du *Groupe de Contadora*, initialement formé par la Colombie, le Mexique, le Panama et le Venezuela<sup>127</sup>. «Los intereses pragmáticos y económicos se explican por (...) el interés de los países miembros del grupo de aprovechar la Iniciativa de las Américas, que finalmente abrió las puertas de un posible acuerdo de libre comercio entre Colombia, México y Venezuela<sup>128</sup>».

---

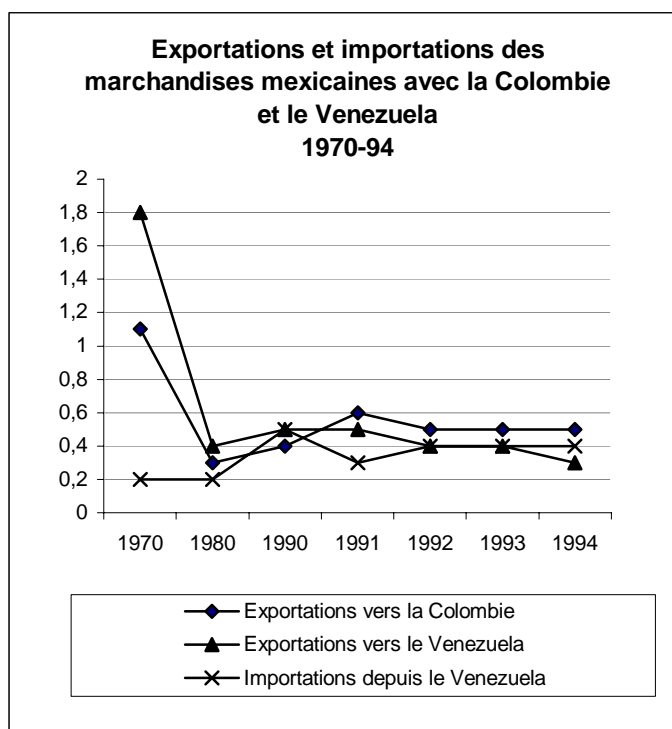
<sup>125</sup> Voir: Hufbauer, Schott, «North American Free Trade Issues and Recommendations», 1992.

<sup>126</sup> Voir: Canovas, «México: El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y el Grupo de los Tres», en *El Grupo de los Tres Asimetrías y Convergencias*, 1993, page 180.

<sup>127</sup> Voir: section 2.1.3, «Le changement d'un accord de coopération politique vers un traité de libre commerce».

<sup>128</sup> Voir: Echavarría, «El G-3 en el Camino de la Integración Continental», 1995.

## Graphique IV



Source: élaboration personnelle sur la base des chiffres de l'OMC.

Dans le cas mexicain, la participation commerciale avec l'Amérique du sud permettrait d'augmenter les échanges commerciaux, fortement réduits dans les années 1970 et 1980, avec la Colombie et le Venezuela. Le graphique IV révèle que les flux bilatéraux entre les trois pays ont régressé d'une manière très importante et que la participation de la Colombie et du Venezuela dans le commerce mexicain était le symbole des décennies de méconnaissance des marchés des trois pays. Par exemple, en 1970, les exportations mexicaines vers la Colombie constituaient un montant de 13,2 millions de dollars, et de 21,69 millions US\$ vers le Venezuela. Dans les années 1980, le commerce entre les trois pays a baissé notablement, passant à 308,8 millions US\$ pour les exportations vers la Colombie, et 617 millions US\$ vers le Venezuela, ce qui représentait respectivement 0,3% et 0,4% du total des exportations mexicaines dans le monde. Cela indique sa faible participation dans le marché régional dans les années 1970 et 1980, mais une évolution plus importante a été observée à partir de 1990, période de libéralisation commerciale en Colombie et au Venezuela.

En ce qui concerne les importations en provenance de la Colombie et du Venezuela, la balance commerciale a toujours été positive pour le Mexique. En 1970, les importations en provenance du Venezuela constituaient 0,2% du total des importations, tandis qu'en 1980, les importations du Venezuela se montaient à 391,8 millions de dollars. Les exportations

colombiennes, pendant ces décennies, ont été peu représentatives dans le total des importations mexicaines, y compris les autres pays de l'Amérique.

Les négociations au niveau commercial dans le G-3 ont été menées en même temps que celles de l'ALENA. Une fois terminées les négociations dans l'ALENA, le Mexique a réimplanté le système de préférences et proposé un accord semblable à celui de l'ALENA<sup>129</sup>. Donc, une grande partie des thèmes discutés au sein de l'ALENA a été transféré à la table des négociations dans le Groupe des Trois, notamment: la politique de dégrèvement du commerce intra-régional de biens originaires des pays du G-3 et le style normatif pour réguler l'accès de ces biens au marché régional, la libéralisation du transport maritime, le transport aérien et la libéralisation du secteur des télécommunications.

Finalement, la Colombie et le Venezuela ont accepté certains sujets en provenance de l'ALENA<sup>130</sup>, «(...) Considerando una posible expansión comercial con México y examinando que el G-3, podría ser un puente en el camino hacia integración hemisférica<sup>131</sup>». A ce titre, certains régimes ont été adoptés de la même façon que dans l'ALENA: les achats publics, les normes techniques et l'ouverture à l'inversion de capitaux des pays signataires. En résumé, toute la structure du G-3 est similaire à celle de l'ALENA.

En définitive, selon Canova, les possibilités du Mexique dans le G-3 étaient circonscrites par certaines limitations dans la négociation face aux engagements commerciaux dans l'Accord avec les Etats-Unis et le Canada. Pour les faibles flux de commerce du Mexique dans le groupe, cette situation serait profitable pour le Mexique, car la structure du G-3, étant similaire à celle de l'ALENA, favoriserait les éventuelles exportations mexicaines intra-groupe.

## 2.2 L'expansionnisme mexicain dans le commerce mondial

A partir de 1985, le modèle de développement économique au Mexique a changé brutalement lorsque, après plusieurs décennies de croissance, une crise arriva et déclencha une période de stagnation au Mexique. Contraint à réformer son modèle de développement,

---

<sup>129</sup> Voir: Echavarria, «El G-3 en el Camino de la Integración Continental», 1995, page 122.

<sup>130</sup> Les échanges entre la Colombie et le Venezuela avaient été plus dynamiques entre eux qu'avec le Mexique, et évidemment pendant les négociations au niveau commercial, il a été beaucoup plus simple d'arriver à une harmonisation entre les deux pays, parce qu'au sein du Pacte andin, les pays avaient déjà signé un accord bilatéral de commerce et faisaient partie d'une union douanière bilatérale depuis 1992.

<sup>131</sup> Voir: Echavarria, 1995, page 123.

le gouvernement mexicain mit en place une politique de réforme du secteur externe et du régime d'investissements étrangers.

Afin de mieux comprendre les limitations du Mexique dans le G-3, il est approprié, dans cette étude, de relater brièvement les différentes périodes dans la politique commerciale au Mexique:

- a) la période de développement stable (1956-1971)
- b) la période d'expansion d'Echeverria (1972-1976)
- c) la période du Président Portillo (1977-1982)
- d) la période de réforme économique et d'expansion du commerce (1983-2001)

a) La période de développement stable (1956-1971)

Après la Seconde Guerre mondiale, les prix à la consommation ont augmenté avec rapidité, ce qui a provoqué un cycle d'inflation et de dévaluation. Avec la dévaluation de la monnaie par rapport au dollar, le peso mexicain a perdu deux fois sa valeur, passant de 4,85 pesos par dollar en 1945 à 12,50 en 1954. Cette période fut appelée, avec l'introduction d'un nouveau type de change, «*El período Estabilizador*<sup>132</sup>». En effet, l'inflation fut contrôlée et redevint même inférieure aux dix dernières années. En raison de la surévaluation du peso, les pressions politiques ont provoqué une hausse de la protection. Au début de cette phase, les droits de douane furent multipliés, dans le cadre d'une révision générale de la classification des articles d'importation. En 1956, les catégories d'importation furent doublées et les importations sujettes à contrôle, passant de 33% à 44%. En 1960, l'unification de la classification douanière fit à nouveau accroître les droits de douane. Puis, en 1962, fut imposée une surtaxe de 10% aux importations d'articles de luxe. Finalement, en 1965, les droits de douane furent amplifiés de manière générale de 6%.

Dans les années 1970, les mesures à l'importation furent intensifiées, 1000 catégories passant chaque année à la liste d'importation contrôlée. A la fin de la décennie, plus de 65% des articles étaient sujets aux différents systèmes de vérification à l'importation. Ces politiques ont radicalement limité les exportations de manufactures. Simultanément, la protection du secteur primaire fut légèrement réduite: -1,4% pour l'agriculture, l'élevage, la

---

<sup>132</sup> Voir: Antonio Ortiz Mena, «Desarrollo estabilizador. Una década de estrategia económica en México», El Mercado de Valores, núm 44, 1969.

sylviculture et la pêche, et -12,3% pour l'industrie minière. Ce résultat fut obtenu grâce à une protection nominale minimale et à des coûts plus élevés des matières primaires.

Par conséquent, la participation des exportations mexicaines dans le commerce mondial tomba de 11,4% à 4,9%<sup>133</sup>. Les exportations de manufactures ont aussi présenté une forte diminution (11%) pendant la même période, ce qui, logiquement, se répercuterait sur la faible participation de la production industrielle, qui fut seulement de 3%.

b) La période d'expansion d'Echeverria (1972-1976)

La surévaluation du peso mexicain généra une pression plus importante sur la protection. Les restrictions quantitatives aux importations ont monté de 57% à 64% en 1973 et à 74% en 1974<sup>134</sup>. Suite à la détérioration dans la balance des paiements, une intensification des contrôles à l'importation ainsi qu'une augmentation générale des droits de douane furent imposés.

Afin d'encourager les exportations, un système de promotion fut institué, comprenant l'établissement des certificats de dévolutions d'impôts (Cedis); l'importation des matières primaires libre d'impôts et l'expansion des crédits à court terme.

En accord avec la législation de commerce de 1971, le Cedis constituait une dévolution de 10% des impôts sur la valeur des importations de manufactures, dont le contenu national ne surpassait pas les 60%; elle s'abaissait de 5% lorsque le contenu national se situerait entre 50% et 60%. En 1973, avec l'augmentation des taux des impôts indirects, ce taux de remboursement sont respectivement remontés à 11% et 5,5%. Les exportateurs des produits avec un contenu national non inférieur à 40% avaient le droit d'importer les matières primaires libres d'impôts. En 1976, le gouvernement suspendra l'attribution des Cedis. Malgré la grande utilité des Cedis, ainsi que l'expansion des exportations pendant cette période, il est assez laborieux d'analyser l'utilité de ce système de remboursement d'impôts, principalement dû au système complexe d'impôts indirects régnant au Mexique.

Par rapport au secteur externe, les exportations des *maquiladoras* sont apparues dans les statistiques de la balance commerciale. En 1970, ces exportations atteignaient un montant de 180 millions US\$ et, en 1976, elles dépassaient les 500 millions US\$. Grâce à la promotion aux exportations, la vente des produits manufacturés vers l'extérieur s'est accrue

---

<sup>133</sup> Voir: Ortega Cardenas, «Algunos aspectos sobre instrumentos de control en la política de comercio exterior», Investigación Economica, 1976.

<sup>134</sup> Voir: Ortega Cardenas, «Algunos aspectos sobre instrumentos de control en la política de comercio exterior», Investigación Economica, 1976.

rapidement entre 1970 et 1974 (60% du volume). Néanmoins, le rythme de croissance des exportations a ralenti en grande partie à cause de la récession mondiale.

Dans la période 1970-75, les exportations ont contribué davantage à la production de manufactures que la substitution aux importations. Au Mexique, bien que le degré majeur de protection nivelle la croissance de la surévaluation du peso, la substitution aux importations était limitée par les effets des politiques fiscales expansives, stimulant les achats de l'extérieur<sup>135</sup>

c) La période du président Portillo (1977-1982)

Les dévaluations de 1976 et 1977 et la découverte d'importants gisements de pétrole ont permis l'obtention d'une situation stable dans la balance des paiements. En effet, l'accroissement des exportations du pétrole et la dévaluation du peso ont provoqué une diminution du déficit de l'échange de marchandises. La situation positive dans la balance commerciale indiquait que la nécessité de libérer les importations et de réduire ainsi les obstacles à l'exportation stimulerait la compétitivité du Mexique.

Par conséquent, la proportion des catégories sujettes à permis d'importation a été largement réduite, de 80% en 1977 à 24% en 1979<sup>136</sup>. Ces changements furent accompagnés d'une intensification des droits de douane, afin de permettre à l'industrie mexicaine d'avoir un délai d'adaptation.

La libéralisation des importations fut beaucoup plus limitée. En 1979, les 60% restaient sous la modalité des permis. L'accroissement des importations de biens de capitaux releva la valeur des biens soumis à un permis. En effet, leur libéralisation entre 1977 et 1979 fut réalisée en biens qui non produits dans le pays. A la fin 1979, le gouvernement du Président Portillo refusa l'adhésion au GATT, ce qui, dans la pratique, signifiait l'implantation de nouvelles restrictions.

En 1981, ces droits de douane et restrictions aux importations furent accentués. En 1982, la crise de la dette entraîna une intensification des taux d'impôts dans les droits de douane. En conséquence, vu les circonstances et les limitations à l'importation, l'exportation de manufactures s'est vu discriminée, malgré les subventions mises en place par le gouvernement.

---

<sup>135</sup> Voir: Bela Balassa, «Trade in Manufactured Goods», page 265.

<sup>136</sup> Voir: Leopoldo Solis, «Economic Policy Reform in Mexico, A case Study for Developing Countries», 1981.



La politique du gouvernement Portillo se refléta clairement dans la chute des exportations. Entre 1978 et 1981, le volume des exportations mexicaines diminua de 14%, conséquence des effets de la surévaluation du peso et des restrictions aux importations. En définitive, les exportations mexicaines dans le monde présentaient une diminution entre 1978 et 1981. A l'inverse, les importations ont augmenté rapidement, malgré les fortes restrictions. Finalement, l'augmentation du déficit dans le compte courant et du coût du service de la dette ont provoqué la grande crise de la dette au Mexique.

d) La période de réforme économique et d'expansion du commerce (1983-2001)

Après la crise de la dette de 1982, le principal objectif de la politique économique mexicaine consistait à implanter un modèle de développement plus ouvert, visiblement soutenu grâce à l'accroissement des exportations en tant que pilier de développement économique. Ce changement de modèle de développement a aussi impliqué un processus de libéralisation des échanges au Mexique, ce qui, logiquement, donnerait à la politique extérieure mexicaine une vision de recherche des accords de libre-échange avec différents pays du monde.

Tout d'abord, le Mexique cherchait une diversification du commerce à l'égard du Japon et de l'Europe, mais le gouvernement du Président Salinas a rapidement réalisé les limitations d'une insertion commerciale à ces deux marchés. «Sin embargo, los Estados Unidos se localizaba a su lado: no solamente un mercado más grande y la principal fuente de capital externo, sino el importador de bienes y servicios más importante del mundo<sup>137</sup>». Avec la formule de commerce extérieur comme moteur de l'économie, les Etats-Unis, en tant que partenaire commercial, étaient la cible principale. En effet, le Japon, l'Europe et l'Amérique latine ne constituaient pas de grands importateurs des produits mexicains.

Bien que l'adhésion du Mexique dans l'ALENA ait constitué la réussite de la politique commerciale mexicaine, l'ALENA marquait aussi la réaffirmation de la dépendance économique et commerciale mexicaine des Etats-Unis. Mais au-delà des considérations économiques et des motifs qui ont incité le Mexique à se joindre aux Etats-Unis et au Canada, la formation de l'ALENA a incité un intérêt d'indépendance au Mexique face à ses partenaires commerciaux. C'est ainsi que le Mexique institua une politique d'intégration avec les différents pays de l'Amérique latine<sup>138</sup>.

La croissance du commerce régional, après une décennie de ralentissement, a bénéficié de la nouvelle politique mexicaine. «De 1990 a 1996, las exportaciones regionales aumentaron

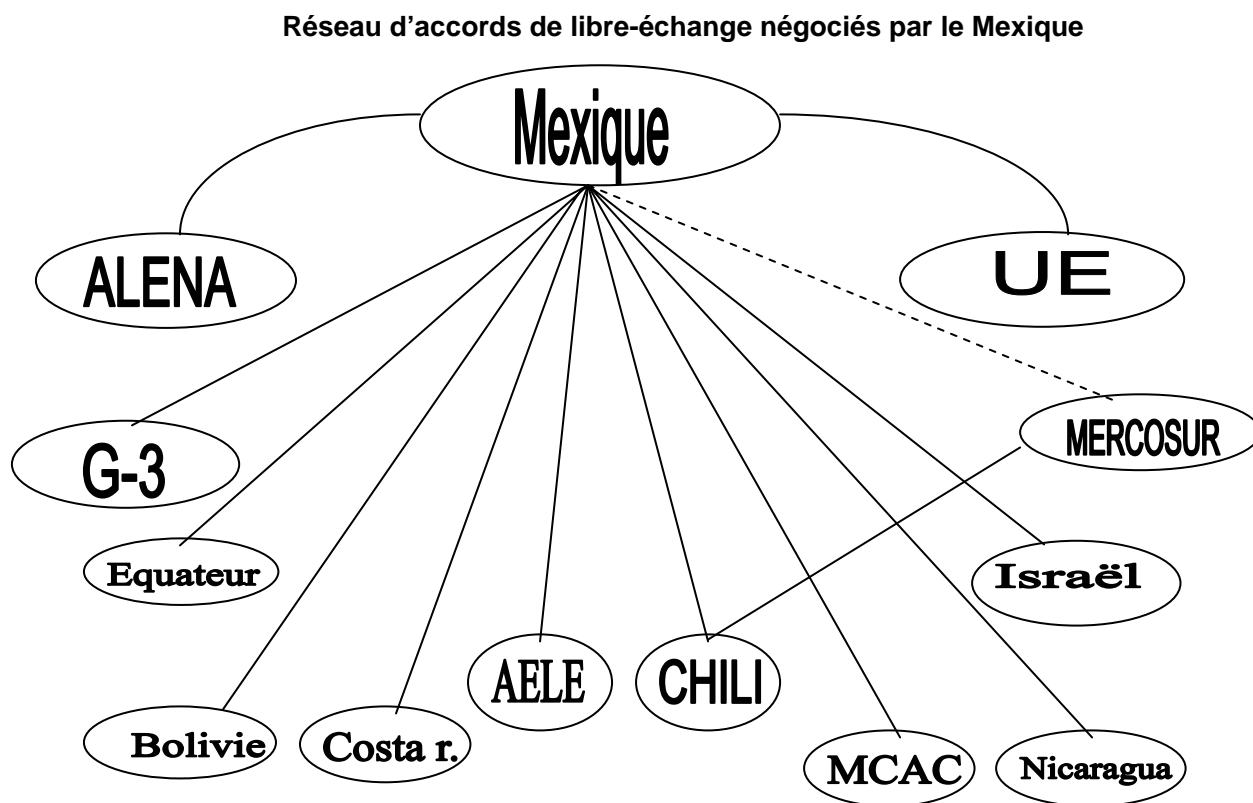
---

<sup>137</sup> Voir: Weintraub, «El TLC es solo el Comienzo, Banco Nacional de Comercio Exterior», 1994.

<sup>138</sup> Voir: Guerra Alfredo, «México: Integración hacia el Sur», 1996, Banco Nacional de Comercio Exterior, 1996.

en el 73%, mientras que las importaciones les alcanzarón el 127%, como porcentaje del PIB en la región<sup>139</sup>».

### Schéma I



\_\_\_\_\_ Accord de libre-échange.

----- Accord de coopération économique.

Source: élaboration personnelle, liste non exhaustive.

Par ailleurs, l'initiative d'intégration en Amérique du Sud constitua l'outil d'ouverture des économies à la compétitivité internationale. Donc, le Mexique, en tant que nouveau membre de l'ALENA, est devenu le partenaire commercial par excellence des PAL. Par conséquent,

---

<sup>139</sup> Voir: Robert Devlin y Ricardo Ffrench-Davis, «Hacia una evaluación de la integración regional en America Latina», pages 955-956.

le Mexique a démarré une série de négociations de commerce qui ont finalement abouti à un réseau très amplifié de commerce dans l'hémisphère:

«La nueva política de México con respecto a los países latinoamericanos, se traducía en la suscripción de acuerdos de libre comercio con Chile, Costa Rica y Bolivia. También en la creación de un acuerdo tripartita con Colombia y Venezuela (G-3). Y la firma de acuerdos de libre comercio con Ecuador, Nicaragua y los países del Triangulo del Norte (el Salvador, Guatemala y Honduras)<sup>140</sup>». Finalement, au niveau régional, le Mexique a signé un accord de coopération économique avec l'Uruguay en 2001. Le schéma I montre le réseau de commerce régional assez complexe que le Mexique a réussi à accroître après la signature de l'ALENA.

Au niveau mondial, le Mexique a conclu des négociations de commerce avec l'Union européenne et Israël, et dernièrement avec l'Association européenne de libre-échange, dont sont membres l'Islande, la Norvège, la Suisse et le Liechtenstein.

Si l'histoire du commerce du Mexique ne s'esquisse pas comme très protectionniste, aujourd'hui la volonté du Mexique d'amplifier son réseau de commerce exprime son intention de réaffirmer sa politique d'ouverture commerciale vers le monde. En effet, le Mexique compte sur un marché potentiel de 31 pays, dans trois continents. Bien que cette expansion du commerce fut très significative pour le Mexique, elle restait peu importante à ses yeux, car les accords de libre-échange signés auparavant avec différents pays développés donnent un accès préférentiel à des marchés beaucoup plus intéressants du point de vue commercial que celui du Groupe des Trois.

---

<sup>140</sup> Voir: Guerra Alfredo, «Mexico: Integración hacia el Sur», 1996, page 3.

### **3 Le futur et les alternatives du processus d'après-ouverture commerciale colombienne**

L'intégration latino-américaine est aujourd'hui plus qu'une tentative. Depuis l'époque de l'indépendance déjà, les efforts intégrationnistes réalisés par Simon Bolivar au sein de la Grande Colombie laissaient voir une Amérique unifiée économiquement et politiquement. A travers les décennies précédentes, plusieurs tentatives ont été faites pour générer une certaine sorte d'intégration économique régionale. Historiquement, la plupart des ces tentatives ont eu un certain succès<sup>141</sup>. Récemment, malgré les efforts d'intégration de commerce régional, il manque encore un environnement compétitif qui puisse être considéré comme un avantage comparatif pour le commerce.

Le processus d'ouverture commerciale en Colombie fut le premier pas vers une participation dans la nouvelle économie. Bien que la Colombie ait déjà entrepris des accords de commerce, la création du G-3 est le meilleur exemple d'une politique commerciale ouverte. Néanmoins, la base des exportations colombiennes avant 1990 était très limitée. Pourtant, l'efficace intégration commerciale de la Colombie dans le G-3 dépendra de la diversification de la base des exportations, du développement des ressources humaines, de l'amélioration des infrastructures et, plus important encore, de la recherche d'une compétitivité dans le commerce international. D'ailleurs, «Colombia is a country whose endowment of natural resources, hard working people and strategic location make it well positioned to compete in the twenty-first century<sup>142</sup>».

La nouvelle stratégie colombienne s'oriente vers la création d'une politique de compétitivité, car le processus intégrationniste dans l'hémisphère s'avère dynamique et les possibilités au sein du G-3 semblent prometteuses. Donc, la volonté d'améliorer le commerce en Colombie se base sur trois objectifs:

---

<sup>141</sup> Voir: Sebastian E. et Savastano M., «Latin America's Intra-Regional Trade: Evolution and prospects, in Economic Aspects of Regional Trading Arrangements», 1989, page 189.

<sup>142</sup> Voir: Fairbanks and Lindsay, «Building a Learning Nation: Colombia Lessons From Post-Apertura Colombia», in Colombia and opening economy, 1999, page 261.

- la nouvelle dynamique de la compétitivité en Colombie
- les nouveaux objectifs du commerce colombien
- les déterminantes et les avantages de la compétitivité colombienne au niveau régional

### 3.1 La nouvelle dynamique de la compétitivité en Colombie

Un des principaux problèmes du commerce en Colombie est sa faible pénétration dans les marchés internationaux. D'ailleurs, la composition des exportations colombiennes pendant les deux dernières décennies restait la même, soutenue notamment par l'exportation des matières primaires.

Selon Ocampo, l'une des principales raisons de cette stagnation dans l'ensemble des exportations est la dépendance dans les sources traditionnelles de l'avantage comparatif. Dans l'économie d'aujourd'hui, des systèmes de support «*world class*» facilitent la concurrence dans un environnement interne. Donc, les firmes qui auraient une certaine possibilité d'implanter une stratégie de commerce agressive se voient limitées par les contraintes de leur environnement. En conséquence, un grand nombre de compagnies colombiennes qui ont fait emploi de la stratégie basée sur les avantages comparatifs, se sont érodées face aux nations concurrentes avec les mêmes avantages comparatifs.

La négociation du Groupe des Trois et le nouvel environnement commercial dans la région ont assuré un niveau de compétitivité intérieur, «Cambiando los objetivos nacionales con un fin ultimo de volver las firmas capaces de crear estrategias, no solamente para defender sus mercados internos, sino para desarrollarlos internacionalmente<sup>143</sup>». En effet, la Colombie a sciemment mis en marche un processus structurel pour développer et clarifier les objectifs nationaux de compétitivité et faire partie active du secteur privé. La nouvelle politique colombienne de compétitivité sera analysée dans cette section, afin d'explorer sa structure et de délimiter ses possibilités de développement au sein du G-3.

Dans le cadre d'une stratégie de commerce, le Président Ernesto Samper créa le Conseil national de Compétitivité (CNC), comme instrument le plus important de la stratégie d'internationalisation de l'économie colombienne. Le Conseil a la fonction de transformer la

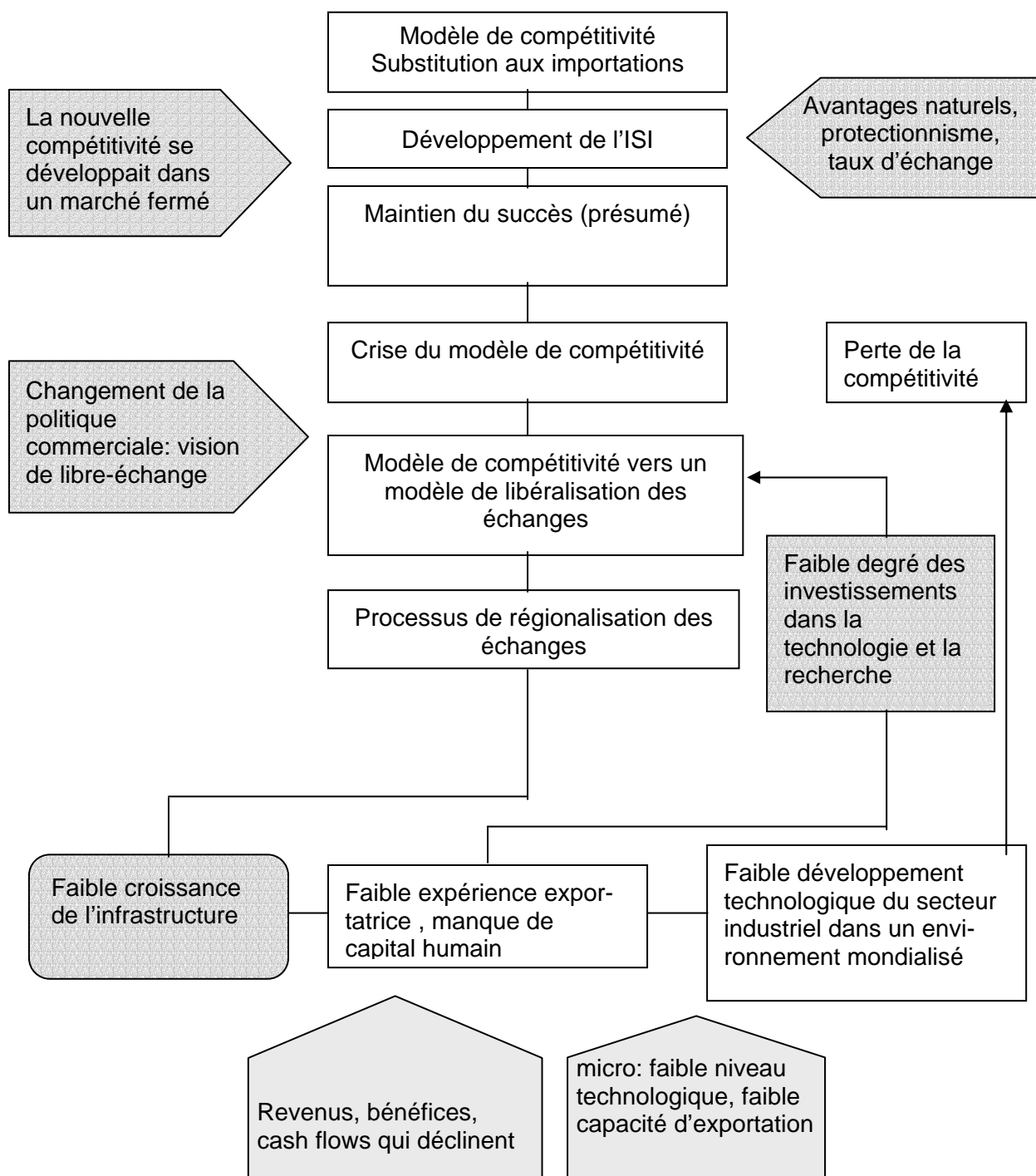
---

<sup>143</sup> Voir: Martinez Astrid, «Colombia: Una política Nacional de competitividad» 1999, page 115.

<sup>144</sup> Voir: Política Nacional para la Productividad y la Competitividad 1999 –2009, «III Encuentro para la Productividad y la Competitividad», Agosto, 2000.

## Schéma II

### Dynamique de la compétitivité en Colombie



Source: élaboration personnelle d'après Fairbanks et Lindsay, 1999.

compétitivité en une politique et un objectif national. Il a comme mission principale la direction d'une politique basée sur le principe de la qualité, de la productivité et de la compétitivité qui seront les priorités nationales, et l'identification des avantages comparatifs comme lien d'insertion dans l'économie mondiale<sup>144</sup>.

En accord avec Martinez, la Stratégie nationale de Compétitivité (SNC) en Colombie se fonde sur quatre principes basiques:

- a) la nécessité d'adaptation à un environnement globalisé
- b) la recherche d'un nouveau modèle de régulation
- c) le principe d'action concertée
- e) le besoin de construire une vision d'avenir

- a) La nécessité d'adaptation à un environnement globalisé

Le processus de globalisation et les changements dans la division internationale du travail, ainsi que l'accélération et la diversification des flux de commerce ont donné lieu à une diminution du commerce mondial des biens primaires<sup>145</sup>. Dans cet environnement diversifié, la structure dynamique de la compétitivité en Colombie menaçait les firmes dans la transition vers une économie ouverte. Le schéma I nous montre l'empêchement structurel que représentait l'environnement économique colombien face à la nouvelle tendance de la compétitivité internationale.

Avant 1990, le modèle de développement était soutenu par un modèle «Inward Looking<sup>146</sup>» qui, avec «La modificación del modelo de substitución de importaciones hacia una economía abierta, no implico un comportamiento más dinámico en los sectores públicos y privados. Al inicio del proceso de liberalización comercial colombiano, (...) el gobierno no mejoro las infraestructuras necesarias, con el fin de sostener la plataforma nacional y así permitir al sector exportados colombiano competir de una manera mas eficiente<sup>147</sup>».

Le développement économique et industriel colombien était basé sur la stratégie des substitutions aux importations, «Instead, these models actually created business climated

---

<sup>145</sup> La participation des biens primaires dans le commerce mondial a chuté de 40% à la fin des années 1940, jusqu'à moins de 15% au début des années 1990. C'est-à-dire qu'il y eut un changement radical dans le développement industriel pendant le XIXème siècle et le XXième siècle jusqu'aux années 1950, lorsqu'il existait une relation étroite et positive entre la production des biens manufacturés et la demande des biens primaires pour transformation.

<sup>146</sup> Voir: ECLAC, «Policies to improve linkages with the global economy», 1996, page 63.

<sup>147</sup> Voir: Garay, Quintero, Viillamil, «Colombia: Estructura Industrial e Internacionalización 1967-1996», Programa de Estudio: La America Latina ante la Globalización de la Economía, Infraestructura Física, 1998, Tomo I, page 256.

which was based upon client-patron relationships between important government figures and influential business leaders<sup>148</sup>». Le succès de l'industrie pendant ces années a contribué à la création d'une «*formule institutionnalisée*» de succès. C'est-à-dire que la progression économique du pays reposait sur une structure conjoncturelle de commerce intérieur. Avec le processus de réforme commerciale du Président Gaviria, cette structure ainsi que les règles du jeu ont changé, impliquant un profond changement dans la compétitivité. Malheureusement, la mentalité et les modèles de compétitivité sont restés immobiles face à la nouvelle situation.

Par conséquent, dans cette période, les importations ont augmenté, la production a reculé et le secteur exportateur déprimait. Avec le processus d'ouverture, la compétitivité a progressé de manière significative, poussant le secteur industriel à faire pression sur le gouvernement pour recréer un environnement propice au commerce.

Dans ce but, le gouvernement a implanté une série de critères de gradualité et de sélectivité, en permettant des stratégies de développement productives avec une insertion à l'économie internationale. Il s'agit des politiques sectorielles et de compétitivité qui, en premier lieu, devraient conduire le processus d'internationalisation, en agissant contre les obstacles à la libre concurrence; en deuxième lieu, à la recherche d'un travail coordonné des ouvriers, des chefs d'entreprise et du gouvernement; en troisième lieu, en cherchant à développer des politiques d'appui, telles que la promotion aux importations, le financement et le développement des ressources humaines et la technologie. Finalement, la construction d'une vision stratégique des secteurs devint une partie importante pour la participation des agents économiques impliqués.

#### b) La recherche d'un nouveau modèle de régulation

Dès maintenant, le rôle de l'Etat, en ce qui concerne la compétitivité, est de définir les règles du jeu pour l'exercice économique et social. La dynamique du commerce et de la compétitivité dépendrait des conditions économiques établies pour le gouvernement, par rapport à la mise en marche de politiques macro-économiques propices, à la construction d'un environnement favorable aux investissements, à l'offre de main-d'œuvre qualifiée, à la construction d'une infrastructure proportionnelle à l'activité économique et à la consolidation des conditions qui permettraient le développement des différents secteurs de la production.

---

<sup>148</sup> Voir: Fairbanks and Lindsay, «Building a Learning Nation: Colombia Lessons from Post-Apertura Colombia», in Colombia and opening economy, 1999, page 264.



c) Le principe d'action concertée

L'existence des programmes sectoriels et de mécanismes de concertation suppose une régulation adaptée. Les bonnes conditions économiques et l'ouverture commerciale, ainsi que les changements dans la politique de l'Etat et dans la culture d'entreprise, doivent créer les conditions pour accélérer la croissance économique. La nouvelle situation de l'économie mondiale implique une négociation concertée entre les secteurs publics et privés, au niveau des politiques et de l'instrumentation destinée à améliorer les conditions de développement de l'activité productive. Avec un tel but, le gouvernement a défini une stratégie de compétitivité dans laquelle la politique des sciences et technologies, le plan stratégique d'exportation, les politiques de modernisation agricole et l'éducation jouent un rôle fondamental.

d) le besoin de construire une vision d'avenir

La SNC a été conçue comme un processus de construction permanent, qui pourrait seulement se concrétiser avec une politique d'Etat. Pourtant, la construction des politiques doit se baser sur une stratégie à long terme, car le développement de cette vision signifie le commencement d'une définition des politiques d'avenir qui pourraient implanter les instruments de commerce nécessaires à une meilleure adoption du commerce colombien.

Afin de mieux comprendre la compétitivité en Colombie, il faudrait analyser des concepts comme la démographie, la politique et la culture. Bien que la présente étude comprenne une rationalisation économique de la compétitivité, il est nécessaire de mentionner au moins ces éléments, qui pourraient donner un aperçu de la performance de la compétitivité colombienne. Cette relation a été représentée graphiquement par Fairbanks et Lindsay, en donnant la relation systématique entre les variables de l'économie et la structure colombienne: «*Les quatre forces nationales*».(voir: schéma III).

Cependant, la performance de la compétitivité dans le secteur exportateur est le sujet qui nous intéresse, et qui est mentionné ci-dessous d'une manière plus approfondie:

Les avantages comparatifs dans chaque pays sont différents et dépendent du degré de développement dans les différents secteurs de l'économie. Les pays, comme la Suisse, ont une position de préférence dans la production de produits chimiques, de pièces de haute technologie, de services et de chocolat; l'Allemagne en production de machines, de produits chimiques et d'automobiles; l'Italie en fabrication de vêtements de laine, de cuirs; les Etats-Unis de détergents, d'équipement médical et d'avions; et, finalement, la Colombie de textiles, de cuirs, de pétrole, de café, de produits agricoles et d'émeraudes. Néanmoins, certaines économies ont expérimenté une évolution dramatique dans l'avantage comparatif,

notamment dans les pays asiatiques. Cette évolution est venue accroître la compétitivité entre les compagnies colombiennes et l'entourage international.

Les succès et les échecs dans l'économie colombienne donnent les déterminants de la productivité nationale. Pourtant, le modèle de succès indique les possibilités des industries nationales dans un environnement plus sophistiqué au niveau industriel, étant donné que le succès de la compétitivité dépendrait de l'accessibilité aux matières premières, à la sophistication du commerce, à la spécialisation en technologie et à la distribution<sup>149</sup>. Alors, la prospérité économique d'un pays dépendrait non seulement du modèle de productivité ou du succès dans les tous les secteurs d'exportation, mais aussi de la capacité d'amélioration de l'industrie nationale dans un contexte international.

Une étude réalisée en 1993, à quatre moments différentes par la *Monitor Company Survey* sur 2'400 compagnies colombiennes, identifiant les industries par segments et par un avantage évident dans la compétitivité internationale, a donné les résultats suivants:

Les fonctions industrielles et de support se trouvaient dans le «middle level» de l'économie. Ces industries avec systèmes complexes d'opération et d'innovation ont eu une tendance positive. Le secteur incluait le transport, les produits d'officine et les télécommunications. La «*mind band*» fut représentée par divers clusters, notamment les transports, la génération d'énergie, les produits de bureau, les télécommunications, les multiples affaires et la défense.

En ce qui concerne les services et les biens à la consommation finis, trois des cinq clusters où la Colombie présentait des exportations sont dans cette catégorie, notamment la nourriture et les boissons, les textiles et l'habillement, les divertissements et les loisirs. Selon *Monitor Analysis Survey*, entre 1978 et 1992, les exportations dans cette catégorie ont décliné de 75% du total des exportations colombiennes à 34%, probablement dû au déclin du prix du café. Si nous faisons une comparaison avec l'Argentine (74%), l'Equateur (58%), le Brésil (42%) et le Mexique (21%), les exportations colombiennes dans cette branche ont concurrencé avec une stratégie à bas coûts qui, finalement, a été extrêmement vulnérable face à la politique régionale.

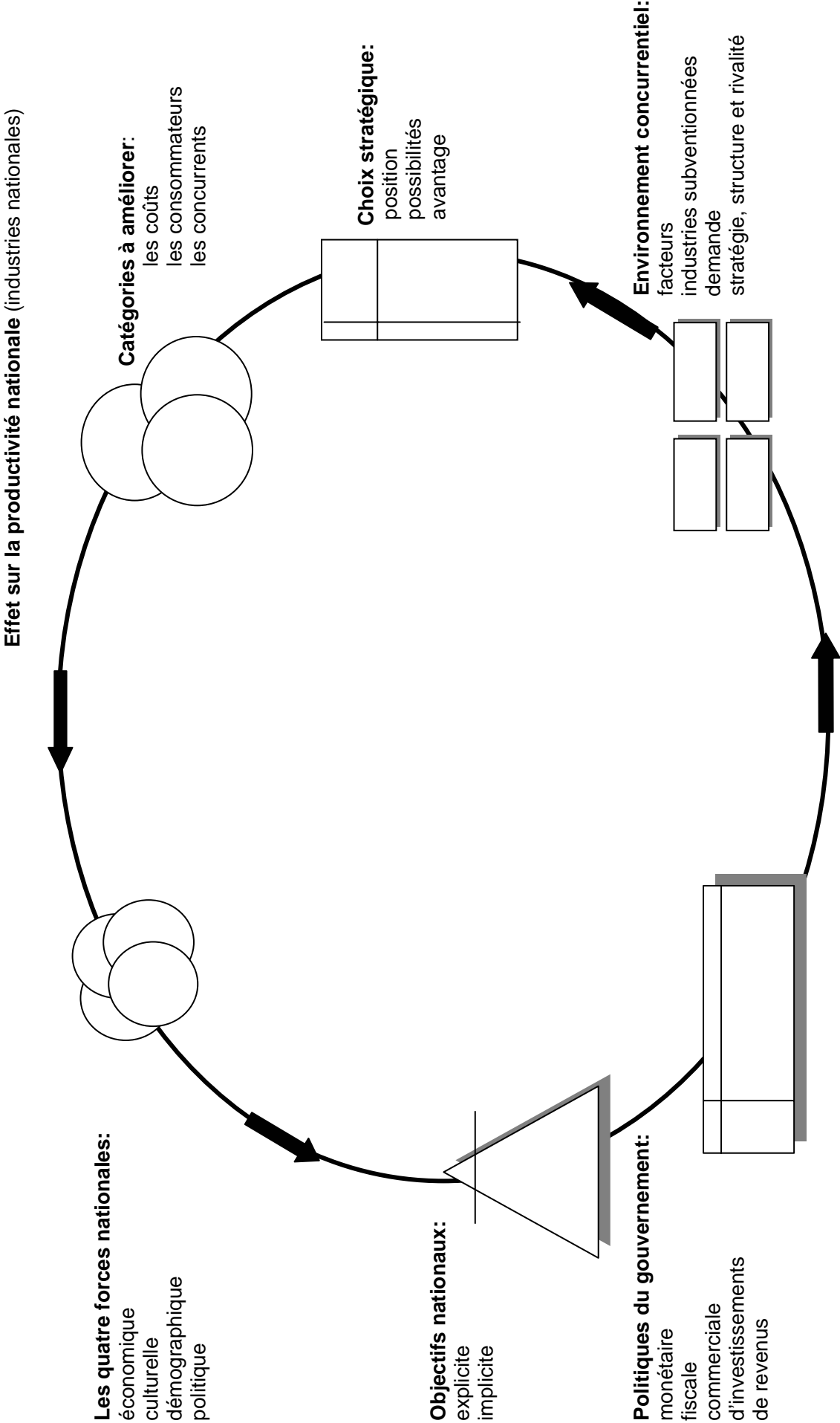
Pour conclure, la dépendance colombienne dans des catégories telles que l'agriculture et les capitaux d'intensité a diminué, mais, durant cette période, la Colombie a été le deuxième pays dans la catégorie de consommation, après l'Argentine. Avec le déclin des prix du café,

---

<sup>149</sup> Voir: Enrigh, Michael and Francés Antonio Venezuela, «The Challenge of Competitiveness», 1996, pages 48 et 49.

le profil colombien a été plus balancé. Cela indique que la compétitivité avant le processus d'ouverture a perduré, affectant les compagnies colombiennes.

Schéma III: Structure de la compétitivé en Colombie



Source: Fairbanks, Lindsay «Building A Learning Nation: Lessons From Post-Apertura Colombia», 1999, page 295.

### 3.2 Les nouveaux objectifs du commerce colombien

Un changement dans le modèle de développement implique aussi une modification des schémas économiques. Il faudrait donc mettre en évidence les éléments d'une compétitivité qui, selon Dahlman, a plusieurs implications dans les perspectives industrielles. Une façon d'accélérer le processus de diffusion technologique est l'introduction d'une politique nationale d'innovation. En effet, «Effective choice, use, acquisition, diffusion and development of technology depend on government policies and national strategies, on the actions of individual firms or groups, and especially on the interaction between these public and private sector actions<sup>150</sup>».

Dans le cadre d'un nouveau régime de commerce, la Colombie a décidé d'implanter politique de compétitivité en 1995. Pendant la période d'ouverture commerciale, le manque de consensus dans les objectifs nationaux de compétitivité a provoqué deux problèmes fondamentaux: «When governmental objectives and laws rapidly and constantly changing, industry is not able to develop the necessary sources of advantage though investment and innovation which they need. In order to create an environment where firms era able to make a rational long-term business decisions, there needs to be a process in place whereby objectives can be articulated and evaluated in terms of their impact upon competitiveness<sup>151</sup>».

Bien que le commerce soit devenu l'un des principaux piliers de l'économie en Colombie (voir: schéma IV), les problèmes surgis après l'ouverture économique ont contraint le gouvernement à mettre en place une politique de compétitivité plus active, avec pour but de fortifier le commerce et d'améliorer les outputs des exportations colombiennes vers le monde. Le Plan stratégique exportateur (PSE) contient quatre objectifs<sup>152</sup>:

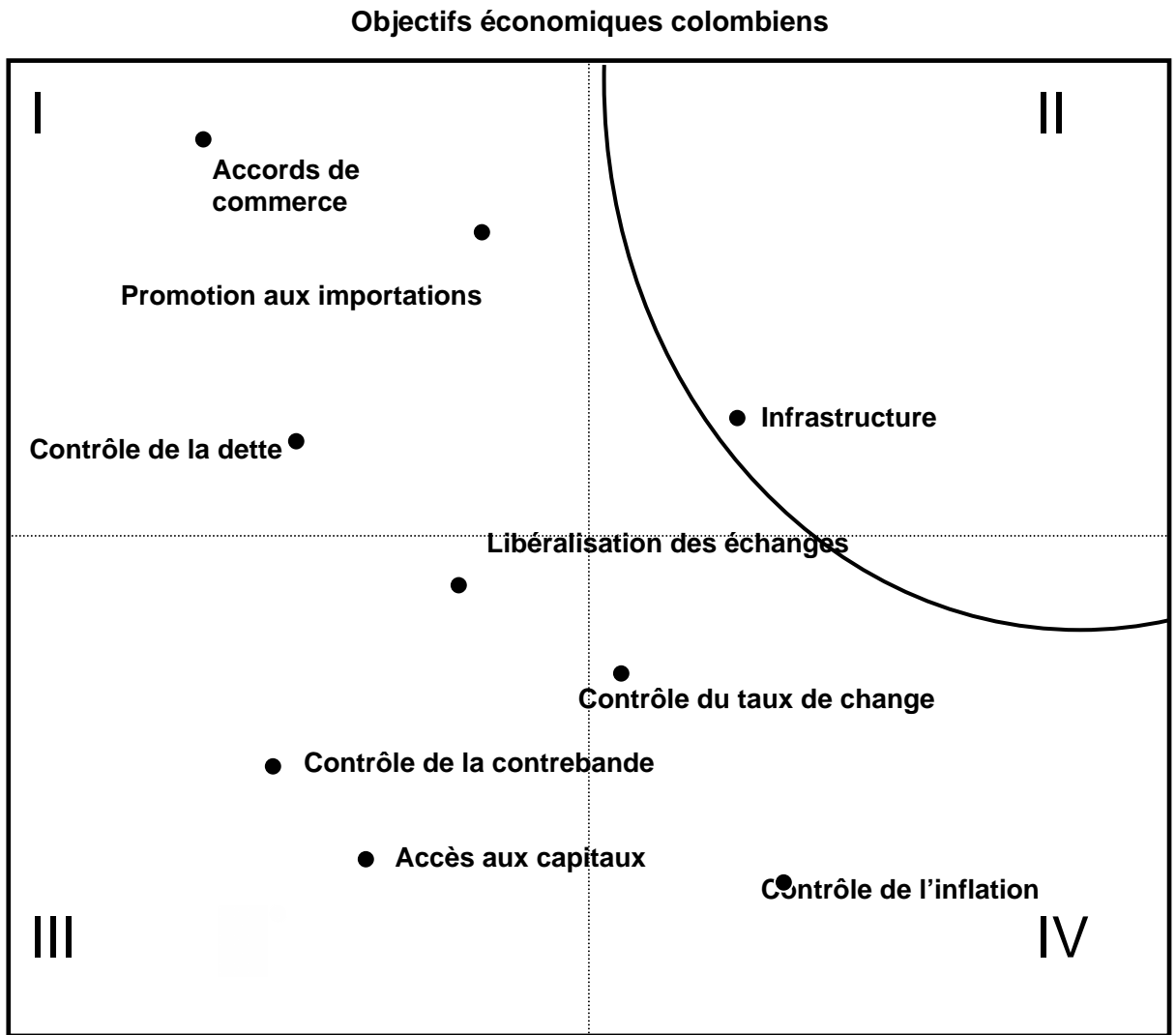
---

<sup>150</sup> Voir: Dahlman, «Carl New Elements of International Competitiveness: Implications for Developing Economies», in The New Paradigm of Systemic Competitiveness: Toward More Integrated Policies in Latin America, Development, page 77.

<sup>151</sup> Voir: Lindsay, «Building a Learning Nation: Colombia Lessons From Post –Apertura Colombia», in Colombia and opening economy, 1999, page 271

<sup>152</sup> Voir: Política Nacional para la Productividad y Competitividad, «III Encuentro para la Productividad y Competitividad». Colombia, Agosto, 2000.

#### Schéma: IV



Remarque:

Quadrant I: Secteurs prioritaires à court et à long terme.

Quadrant II: Secteurs prioritaires à long terme.

Quadrant III: Secteurs peu prioritaires à court terme et à long terme.

Quadrant IV: Secteurs prioritaires à court terme.

Source: Monitor National Survey, 1999 et élaboration personnelle.

- 1) Augmenter et diversifier l'offre exportable de biens et services en fonction de la demande mondiale

Avec pour but de satisfaire, avec les normes internationales des prix, qualité et productivité, le gouvernement colombien a développé une série de stratégies afin d'analyser le commerce mondial à travers une plate-forme d'intelligence des marchés:

- le développement d'une politique agressive de commerce en fonction de la demande mondiale et de l'offre interne.

Jusqu'en 1995, la Colombie ne comptait pas avec un système d'information des réseaux internationaux de commerce. En conséquence, le Ministère de Commerce extérieur et Pro-Export ont créé un programme de recherche et d'organisation de l'information disponible, en utilisant une site Internet et en donnant l'opportunité aux exportateurs d'avoir accès aux marchés internationaux<sup>153</sup>.

- obtenir une meilleure efficacité dans les mécanismes de promotion aux exportations

Cette stratégie vise des politiques plus efficaces d'exportation, en améliorant les outils de soutien à l'activité exportatrice. Dans ce sens ont été conçus le Registre national d'Exportateurs ainsi que les démarches pour la création des sociétés de commercialisation internationale. Par ailleurs, plusieurs systèmes spéciaux d'importation et d'exportation ont été mis à exécution, facilitant les démarches dans les douanes colombiennes et améliorant le système d'information tributaire<sup>154</sup>.

- créer un nouveau critère de négociations de commerce

Le gouvernement prétend améliorer l'accès des produits colombiens dans les marchés préférentiels et lutter contre les barrières aux échanges, dans le cadre des négociations de commerce;

- articuler les politiques sectorielles avec celle du commerce extérieur

Le principal objectif est d'unifier les critères entre le secteur public et les exportateurs, rendant plus opérationnelle l'assignation de ressources vers le secteur de la production, ainsi que d'élaborer une politique grâce aux plans d'exportation.

- appuyer la qualité et l'innovation technologiques

Finalement, cette stratégie cible l'articulation d'une politique technologique pour fortifier les exportations;

## 2) Stimuler et accroître les investissements étrangers pour encourager directement ou indirectement les exportations

L'encouragement à l'innovation technologique est le résultat d'un vigoureux processus d'investissements étrangers dans le pays, bien que l'insécurité et des phénomènes tels que les conflits politiques aient, d'une façon ou d'une autre, limité l'arrivée des

---

<sup>153</sup> Voir: [www.intelexport.com.co](http://www.intelexport.com.co)

<sup>154</sup> Voir: Plan Estratégico Exportador, «III Encuentro para la Productividad y la Competitividad», Republica de Colombia, Agosto, 2000.

investissements étrangers au pays. Le gouvernement colombien a établi quatre stratégies destinées à stimuler, promouvoir et attirer les investisseurs étrangers.

Jusqu'aux années 1980, les PAL recevaient le gros des IDEs pour les pays en développement. Après la crise de la dette, ce pourcentage s'est vu fortement diminué. A partir de 1993, les IDEs ont repris forme avec plus de 50% des investissements réalisés dans les pays asiatiques en développement<sup>155</sup>. Mais, la Colombie n'a pas reçu les bénéfices de ces investissements. C'est ainsi que le gouvernement a institué la modernisation du cadre constitutionnel responsable de stimuler et promouvoir les investissements étrangers, en unifiant la normativité en vigueur pour générer un environnement juridique transparent. Notamment avec la modification de l'article 58 de la Constitution politique colombienne<sup>156</sup>, qui permettait l'expropriation des biens et propriétés sans indemnisation, le gouvernement a facilité les négociations internationales au niveau des investissements étrangers.

Avec l'appui d'institutions telles que *Coinvertir* et plusieurs organismes de l'Etat, le Ministère du commerce extérieur a fait de la Colombie une plate-forme d'exportations, en utilisant la figure des alliances stratégiques avec des pays comme l'Espagne, l'Australie, le Japon, la France et le Mexique.

i faire de la compétitivité une activité exportatrice

L'objectif est de faciliter l'activité productive (exportations), en éliminant les obstacles et les surcoûts.

ii supprimer et simplifier les démarches pour le commerce extérieur

Avec cette stratégie, le gouvernement a réduit les étapes ainsi que le nombre des documents nécessaires à l'exportation et l'importation de produits, ce qui, de manière générale, constitue un effort considérable pour éliminer la bureaucratie dans les institutions de commerce.

iii flexibiliser le marché du travail

L'assouplissement du marché du travail constitue un pas très important dans l'activité productive en Colombie. La structure très rigide fait que la Colombie est l'un des pays ayant les coûts de production les plus élevés de la région<sup>157</sup>. La flexibilité du travail fait référence à toutes les formes d'emploi à temps partiel ou à durée déterminée<sup>158</sup>. Ces changements dans le marché du travail en Amérique latine ont été introduits dans les années 1980. La

---

<sup>155</sup> Voir: CEPAL, «America Latina y el Caribe 15 años de Desempeño Economico», 1995, page 83.

<sup>156</sup> Voir: Constitución Política de Colombia, Artículo 58

<sup>157</sup> Voir: CEPAL, «Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe», 1988.

<sup>158</sup> Voir: Muneto Ozaki, «Negotiating Flexibility: The role of the social partners and the state», 1999, pages 6 et 7.



modification de la législation des PAL a permis, notamment en Argentine, un assouplissement de la «*négociation collective de l'emploi*», car cette loi a provoqué la création des différents genres de contrats variables, comme en d'autres pays du continent. Les pressions pour une compétitivité plus élevée ont incité un grand nombre de compagnies à une plus grande libéralisation, déterminant les salaires des travailleurs selon les performances. Cette action a modifié la vision de compétitivité régionale.

#### iv développer l'infrastructure de commerce

Avec le processus d'internationalisation et le progrès rapide au niveau technologique dans le système mondial, les coûts du commerce à distance ont subi une réduction drastique<sup>159</sup>. Néanmoins, les frais de transport avaient une grande incidence sur les prix de vente finale, les matières primaires et les biens intermédiaires. En conséquence, ces coûts se vus reflétés dans la compétitivité internationale de la production nationale.

Selon Garay, dans les années 1990, on observa une diminution des coûts des frets externes, malgré le retard de plus de 25 ans de l'infrastructure terrestre en Colombie. Cela peut être expliqué par les investissements faits dans les dernières années. En 1990, l'inversion en infrastructure représentait les 3% du PIB, tandis qu'en 1996, ce pourcentage s'est élevé à 7,44%. Mais il faut remarquer que la dynamique d'investissements est attribuable au secteur privé. L'investissement privé en infrastructure a augmenté de 7,8% en 1990 à 48,9% en 1996<sup>160</sup>. Cette évolution reflète les changements dans les politiques du gouvernement colombien face au processus de libéralisation économique et d'amélioration de la compétitivité en Colombie.

#### 3) Régionaliser l'offre exportable

Les secteurs exportateurs de chaque région prétendent se développer au travers des avantages comparatifs, ainsi qu'avec la création des nouveaux instruments en relation avec la capacité productive des régions. Avec un tel but, il faut identifier les avantages régionaux et les facteurs les plus concurrentiels pour le commerce, notamment la qualité, les prix de la production des biens et services avec les stratégies suivantes:

---

<sup>159</sup> Voir: Frankel, «Regional Trading Blocs in the World Economic System», 1997.

<sup>160</sup> Voir :Gaviria G., Palacio J., Leal M., Latorre J. A., «La infraestructura en Colombia: Retos y Desafíos, en Debates de Coyuntura Economica», 1998.

- identifier les avantages comparatifs régionaux

L'identification des clusters est le principal objectif de cette stratégie qui, en effet, utilise les forces, faiblesses et potentialités de chaque région, afin de créer un environnement dans lequel la compétitivité puisse être soutenue et encouragée.

- développer le plan stratégique pour les exportations régionales

Le but est de développer une politique au niveau privé pour les entreprises et sociétés d'exportation de produits. En effet, la création des plans d'exportation régionale exprime le besoin de donner davantage d'importance aux critères de faisabilité, de productivité et de compétitivité dans les marchés externes.

#### 4) Développer une culture d'exportation

L'un des objectifs du gouvernement est l'introduction d'une culture d'exportation, c'est-à-dire qu'à travers les différents systèmes éducatifs du pays, une image de commerce adressée à l'exportation puisse se développer, en profitant des relations entre les universités, les firmes et le gouvernement, qui a, pour ce faire, mis en place deux stratégies fondamentales:

- développer des systèmes de divulgation et d'information de commerce extérieur

Un des principaux problèmes du commerce extérieur en Colombie est le manque d'information pour les exportateurs. Le Ministère du Commerce extérieur en Colombie a donc développé une site Internet avec toutes les informations concernant le commerce extérieur colombien.

- concevoir des stratégies de communication massive pour soutenir la culture exportatrice

Par ailleurs, grâce à la publicité, aux messages institutionnels et à l'implantation d'un réseau de commerce extérieur, l'information devrait atteindre le public en général, au niveau national et international, ainsi que les firmes de commerce en rapport avec la Colombie.

Pour conclure, la discussion tourne autour des politiques et objectifs de la compétitivité en Colombie. Les économistes affirment que les actions de restructuration entreprises par l'Etat ne sont pas nécessaires et qu'il suffirait que des réformes structurelles éliminent les distorsions des facteurs de marchés dans le commerce international. Par ailleurs, ils défendent la mise en place de politiques sélectives et stratégiques à partir de la

concertation. En effet, les secteurs traditionnels de la production se sont vu affectés par l'ouverture commerciale, «(...) Este choque actuó como un motor de innovación tecnológica en las firmas mas importantes de los sectores industriales<sup>161</sup>». Ce qui a impliqué une rénovation nationale des entreprises et une croissance de la compétitivité colombienne dans le secteur externe. Néanmoins, la SNC peut être un outil très important dans le développement du commerce colombien dans le G-3, s'il y a un équilibre macro-économique et un soutien au secteur privé, desquels dépendent directement la création et le support de la position concurrentielle du pays.

### **3.3 Les déterminants de la compétitivité colombienne dans le G-3**

L'environnement actuel de la compétitivité en Colombie est le résultat de l'ensemble des stratégies décidées dans le passé, pour améliorer la compétitivité dans l'avenir. «Dans les pays en développement, notamment, rattraper le retard technique n'implique pas nécessairement de passer directement d'une situation archaïque aux technologies de pointe. Cela consiste plutôt à introduire des innovations dans le processus de production, dans le but de réaliser des gains de productivité grâce aux pratiques existantes, en vue, par la suite, d'améliorer la compétitivité<sup>162</sup>». Malgré l'amélioration dans la production et l'introduction des politiques de compétitivité, qui ont déclenché un espace plus ouvert à l'innovation, le gouvernement et les entreprises n'en ont pas profité et n'ont pas investi dans les facteurs d'avantage comparatif, notamment le capital humain, le marché du capital et le développement de l'infrastructure. Michael Porter a identifié les quatre attributs qui pourraient constituer un système d'avantage régional<sup>163</sup>:

- les conditions des facteurs sont: le développement des ressources humaines en ce qui concerne l'infrastructure technique et d'autres éléments de production nécessaires à l'industrie.
- la demande est: une base de consommateurs sophistiqués qui demandent la dernière technologie et de bons standards de qualité. (En Colombie, la demande est limitée et relativement peu exigeante)

---

<sup>161</sup> Voir: Martinez, «Colombia: Una política nacional de competitividad», page 137, 1999

<sup>162</sup> Voir: Bradford. Jr., «Le nouveau paradigme de la compétitivité systémique: son importance, son sens et les implications du point de vue de la politique économique, dans The paradigm of systemic competitiveness: Toward more Integrated Policies in Latin America», page 19.

<sup>163</sup> Porter E. Michael, «The Competitive Advantage of Nations», 1990.

- related and supporting businesses: est un réseau développé de fournisseurs et de distributeurs qui puissent contribuer au développement du processus d'innovation.
- la stratégie des firmes, structure et rivalité: est la présence d'une concurrence capable de rivaliser avec de meilleures conditions d'exportation.

Afin de mieux comprendre les déterminantes des avantages comparatifs de la Colombie, il convient, en dernière partie de ce chapitre, d'analyser d'une façon plus approfondie et selon les critères de Porter, les différents facteurs qui interviennent dans la compétitivité colombienne:

a) La stratégie des firmes

En Colombie, des agents tels que la stratégie, la structure et la rivalité sont les composantes les plus importantes dans la compétitivité. Pendant des décennies, le protectionnisme était la norme dans l'industrie avec une faible concurrence interne<sup>164</sup>. La structure industrielle, pendant la période des substitutions aux importations, avait certainement ses avantages et désavantages. «The international competitiveness of the industrial sector developed under tariff protection grew steadily through time. Moreover, the rates of technological modernisation and productivity growth were by no means negligible<sup>165</sup>». Ce développement monopolistique de la production a été stoppé par le processus d'ouverture économique. La plupart des firmes colombiennes n'étaient pas en position d'ajuster rapidement leur forme de production à la nouvelle réalité. Donc, la rapide insertion de l'économie colombienne dans le contexte international a modifié d'une manière importante les choix stratégiques des firmes, dont nous pouvons mentionner:

- le choix d'opportunité

Celui-ci se base sur la focalisation de quatre domaines: l'opportunité géographique, le positionnement vertical, le choix de consommateurs potentiels et le choix de stratégies d'entreprise. Pendant le processus d'ouverture commerciale, les firmes ont développé ces domaines dans le but d'améliorer le niveau concurrentiel de l'industrie interne face aux nouveaux marchés en expansion, notamment le mexicain et le vénézuélien.

- le choix d'avantage

Historiquement, les firmes en Colombie utilisaient un modèle à bas coûts. Avec la réévaluation du peso, l'augmentation de la compétitivité externe, une faible logistique et

---

<sup>164</sup> Voir: Edwards and Savastano, «Latin America's Intra-Regional Trade: Evolution and Future Prospects», 1989, pages 190 et 191.

<sup>165</sup> Voir: Katz J., «Industrial Organisation, International Competitiveness and Public Policy», The new paradigm of systemic competitiveness: Toward more integrated policies in Latin America, 1994, page 157.

des utilités coûteuses, cette stratégie a limité l'adaptation des compagnies dans un marché assez concurrentiel. Donc, ces règles mises en place pour le gouvernement et le secteur privé ont créé la plate-forme de compétitivité internationale.

- le choix de technologie

Les firmes colombiennes ont adopté un système de recherche et de développement technologique. Mais il existe toujours un usage des anciens systèmes. En effet, le grand changement fut l'utilisation de la technologie comme pilier de compétitivité, prenant comme base le renouveau dans la productivité et la diminution des coûts de production.

b) Les coûts

Un des avantages concurrentiels le plus souvent analysé pour les pays en développement est les frais. Il existe une forte tendance à commercer avec des tarifs de production bas dans les marchés mondiaux en exploitant une main-d'œuvre et des matières premières bon marché.

Une des stratégies les plus développées en Colombie dans les dernières années a été la gestion de prix dans les secteurs public et privé. Avec un système de production à bas coûts, les firmes colombiennes pourraient avoir un succès illimité. Cette tendance a été largement étudiée au sein du gouvernement car les politiques de l'Etat ont une grande importance dans la délimitation régionale de la production. Une étude réalisée dans le secteur de la pétrochimie colombienne dénote que, lorsqu'il existe une production différentielle des produits, les frais de gestion augmentent d'une manière considérable. Par ailleurs, la même étude montre que la Colombie subit de grands désavantages, notamment au niveau des matières premières, de l'électricité et du transport. Avant et après le processus de libéralisation commerciale, les trois secteurs ont été contrôlés par le gouvernement et fortement protégés, ce qui empêchait leur développement concurrentiel.

c) Les concurrents

Dans un système de développement global, le concept de compétitivité est aussi applicable aux firmes<sup>166</sup>, car «Competing industries in different countries have, broadly speaking, different sources of competitive advantage: some passively inherited and some created by policy market. Understanding how those sources of advantage affect competition today is critical, for it will help us understand more clearly the terms of battle

---

<sup>166</sup> Voir: Dahlman C., «New Elements of international Competitiveness: Implications for Developing Economies», The new paradigm of systemic competitiveness: Toward more integrated policies in Latin America, 1994.

we are currently competing in<sup>167</sup>». Donc, la compétitivité peut agir comme une source d'avantage comparatif.

---

<sup>167</sup> Voir: Fairbanks M., 1999, page 285.

## CONCLUSION DE LA PREMIÈRE PARTIE

Le lien entre les PAL et l'économie internationale a une importance notable dans les changements des dernières années, en particulier dans l'intensification des efforts d'exportation et dans la libéralisation des importations. Les processus, qui ont débuté dans les années 1980 et se sont amplifiés dans les années 1990, suite à «The disappointment with the integration experiences of the past, the recent international tendency to form trade blocks (particularly the formation of NAFTA), and opening of Latin American economies pose new integration policy challenges for Colombia and raise the need to question the traditional approaches to economic integration<sup>168</sup>», ont repris forme dans le contexte du commerce régional. Donc, la formation du G-3 fut la réponse stratégique de la Colombie face à la situation des marchés internationaux, au nouveau processus de régionalisme dans l'hémisphère et à la recherche d'une intégration vers le Nord. Les intérêts économiques des membres du G-3 étaient:

- pour la Colombie: selon Serbin, la participation mexicaine au sein d'un Accord de libre-échange nord-américain constituait le principal intérêt pour Colombie à négocier un accord libre-échange avec le Mexique. Néanmoins, l'introduction des normes d'origine fortement restrictives dans l'ALENA, limiterait l'accès des produits colombiens au marché nord-américain. En ce sens et à court terme, le Mexique se trouverait avantagé dans l'insertion commerciale au sein du G-3 grâce aux spécificités du processus de dégrèvement.
- pour le Mexique : le G-3 était le commencement d'un processus de participation dans le commerce avec les pays de l'Amérique du sud. L'accord du Groupe des Trois supposait un accès immédiat aux marchés du Pacte andin, ce qui, logiquement, augmenterait les possibilités de négociation avec les autres pays membres des différents accords de commerce dans la région. Avec des économies plus florissantes et des échanges intra-régionaux beaucoup plus importants que l'Amérique centrale, le Sud du continent est devenu l'un des principaux piliers mexicains d'expansion commerciale et d'amélioration de son influence économique. En effet, les négociations entreprises par le Mexique ont amené à la formation de sept accords de libre-échange à travers l'hémisphère, et à la consolidation d'un processus de régionalisation dont le Mexique a largement profité.

---

<sup>168</sup> Voir: Thoumi Francisco, «Domestic and International Economic Integration: Lessons from the Andean Group and Alternatives for Colombia», 1999, page 315.

- pour le Venezuela: le G-3 constituait la finalisation du processus d'intégration économique avec la Colombie, largement amplifié au sein du Pacte andin et la consolidation de sa politique de libéralisation commerciale et cela permettrait une dépendance moins importante des exportations de pétrole, car «el G-3 parecía constituir una de las alternativas de integración regional más realistas, dado la experiencia previa de cooperación política entre los tres países. Particularmente en los flujos de comercio, y la naciente armonización de las políticas macroeconómicas con Colombia<sup>169</sup>». En ce qui concerne le Mexique, l'intégration de l'énergie, de la finance et du commerce englobait les intérêts vénézuéliens dans la négociation.

En conclusion, l'importance réelle du Groupe des Trois était l'amélioration possible des flux de commerce entre les trois pays, ainsi que la base de la nouvelle politique de compétitivité commerciale colombienne. Néanmoins, les politiques commerciales mises en marche en Colombie autour du G-3 exigent, en seconde partie, une étude plus approfondie des éventuels effets commerciaux et économiques qui pourraient se dégager d'une telle libéralisation, ainsi que des niveaux de compétitivité obtenus au sein du Groupe des Trois.

---

<sup>169</sup> Voir: Serbin, Andres, «Venezuela y el Grupo de los Tres», en El Grupo de los Tres, Políticas de Integración, 1993, page 27.



## SECONDE PARTIE:

### LES FLUX DE COMMERCE ET LES EFFETS ÉCONOMIQUES DU G-3

## INTRODUCTION DE LA SECONDE PARTIE

Les théories traditionnelles de commerce suggèrent que le libre-échange évite les pertes d'efficacité associées au protectionnisme. Beaucoup d'économistes considèrent que le libre-échange produit des gains supplémentaires par rapport à la simple élimination des distorsions de consommation et production<sup>170</sup>. Alors que le principal objectif du Groupe des Trois est d'améliorer les flux commerciaux entre les trois pays et les niveaux de compétitivité internationale, confrontés à la réalité de ces flux, les pays se verront obligés à concurrencer sur la base des possibles avantages comparatifs dans chaque pays.

Par ailleurs, «jusqu'à récemment, les théories du commerce qui visaient à décrire la structure de commerce visaient à démontrer pourquoi l'Inde, par exemple, exportait des produits textiles ou la Suisse des produits pharmaceutiques. Elles cherchaient à expliquer la structure du commerce inter-industriel ou inter-branché. Or, une des caractéristiques les plus marquées du commerce international ces dernières années, est qu'il y a énormément de commerce intra-industriel ou intra-branche, c'est-à-dire que la Suisse exportera et importera simultanément des produits pharmaceutiques<sup>171</sup>». Alors que le commerce dans le G-3 devrait être basé sur les économies d'échelle, qui permettent de tenir compte du phénomène très répandu du commerce intra-industriel.

D'une manière générale, l'objectif de cette seconde partie consiste à analyser le développement commercial intra-groupe du G-3. Dans ce sens, le premier chapitre sera consacré à l'étude des flux de commerce entre les trois pays, ainsi qu'à dégager les effets possibles macro-économiques et dans la compétitivité de l'accord du G-3 en Colombie.

Un deuxième chapitre analysera l'évolution du commerce intra-industriel dans le Groupe des Trois, sur la base de l'utilisation du degré de similitude commercial du groupe. Une dernière section expliquera l'évolution du commerce intra-industriel au niveau bilatéral, donnant une description concernant les niveaux du CII pour chaque secteur industriel.

Finalement, un troisième chapitre proposera l'étude des relations de commerce entre le G-3 et les différents accords de libre-échange régionaux. Il s'agira, dans un premier temps, d'approfondir l'analyse de la dynamique du commerce régional et les perspectives du G-3, puis de traiter le bilan de l'intégration régionale, des niveaux de compétitivité ainsi que de l'évolution du commerce intra-industriel dans la région. Pour conclure, ce dernier chapitre

---

<sup>170</sup> Voir: Krugman P et Obstfeld, «Economie internationale», 1992, page 257.

<sup>171</sup> Voir: De Melo et Grether, «Commerce international», 1997, page 21.

présentera une estimation quantitative des possibles alternatives d'intégration pour le G-3 avec les autres accords de libre-échange régionaux. Les derniers paragraphes, enfin, donneront une vue d'ensemble des options et des désavantages de l'intégration au sein de la ZLEA.

## Chapitre IV: L'évolution commerciale de l'Accord de libre-échange du Groupe des Trois et les effets dans la structure économique de Colombie

Le Groupe des Trois fut constitué en 1990 et ratifié par la déclaration de Caracas. Le processus de libéralisation aurait dû débiter fin 1994. Cependant, les nombreux engagements mexicains au niveau du commerce ont finalement retardé l'application du traité jusqu'en 1995. Il est clair que l'un des objectifs principaux recherchés par les membres était le renforcement de leurs relations commerciales et économiques, à travers la création d'un marché plus vaste pour les produits et les services générés dans leurs territoires, ainsi que la promotion du développement et de l'échange technologique<sup>172</sup>.

Le positivisme engendré par le processus d'ouverture commerciale et la négociation du Groupe des Trois fut cassé plusieurs jours avant la ratification du traité, car l'*Asociación Nacional de Industriales* en Colombie (ANDI) sollicitaient le gouvernement à ne pas ratifier l'accord, considérant les effets négatifs possibles sur la production nationale. Cette position fut largement partagée par la plupart des associations «*gremiales*<sup>173</sup>», et spécialement par celles du secteur sidérurgique et de la pétrochimie. D'autres secteurs tels que les textiles et la confection ainsi que les exportateurs en général ont aussi rejeté l'accord du Groupe des Trois<sup>174</sup>. En dépit des critiques à l'accord du G-3 en Colombie, une partie très importante des secteurs industriels (50%) ont soutenu une libéralisation des échanges avec le Mexique, face à 26% qui le considéraient contraire à leurs intérêts commerciaux<sup>175</sup>.

Dans ce sens, ce chapitre propose d'étudier l'accord de libre-échange du Groupe des Trois en trois sections. La première s'attache à l'analyse de manière détaillée les flux de commerce entre les trois pays et le bilan de l'intégration au sein du groupe pendant la période 1995-2000. La deuxième expose les effets économiques possibles de l'accord en Colombie. La troisième section, enfin, présente l'étude de la progression de la compétitivité du commerce en Colombie.

---

<sup>172</sup> Voir: Garay, «Estructura Industrial e Internacionalización 1967-96», 1998.

<sup>173</sup> L'expression «Gremios» correspond en Espagnol à la tendance de certains secteurs de la production de s'associer afin de défendre leurs intérêts économiques dans un environnement global.

<sup>174</sup> Voir: Echavarría, «El G-3 en el camino de la integración continental», 1995, page 126.

<sup>175</sup> Voir: Fedesarrollo, «Encuesta nacional de industriales», 1993.

## **1 Les échanges commerciaux intra-groupe dans le Groupe des Trois**

Le degré d'ouverture exportatrice et importatrice de la Colombie, du Mexique et du Venezuela était largement supérieur à la plupart des pays de l'ALADI, grâce aux exportations de pétrole. Les processus de libéralisation commerciale dans les années 1980 et 1990, ainsi que la transformation de la structure de la production, ont fortifié la participation du commerce dans les produits internes bruts des trois pays. De plus, la performance économique au début des années 1990 démontrait l'importance du commerce dans les nouvelles balances de paiements régionales<sup>176</sup>.

En accord avec Ocampo (1993), l'utilisation du commerce pour les pays en développement, dans la mesure où elle facilite la libéralisation du commerce entre les nations, leur permettra de bénéficier des économies d'échelle et de la spécialisation. En effet, une meilleure utilisation des économies d'échelle est une des causes de la forte croissance du commerce, en particulier de celui des produits non traditionnels<sup>177</sup>. Donc, la convention visait à améliorer la croissance sur la base des exportations et d'une meilleure pénétration commerciale dans les marchés régionaux, afin de fortifier le commerce entre les trois pays.

L'essentiel de cette étude est l'analyse de l'avancement des flux de commerce intra-groupe. Les paragraphes suivants développent trois objectifs généraux. Tout d'abord, il analyse la relation bilatérale au niveau des exportations dans le G-3. Ensuite, cette recherche se concentre sur la progression des importations dans le Groupe des Trois. Finalement, elle examinera le bilan de la relation de commerce entre les pays membres du G-3, dans la période comprise entre 1995 et 2000.

### **1.1 L'évolution des exportations colombiennes dans le G-3**

Le traité du libre-échange du Groupe des Trois est finalement entré en vigueur le premier janvier 1995, sous les critiques et les méfiances d'un secteur industriel colombien qui soutenait que les secteurs productifs et le développement économique des trois pays n'étaient pas homogènes, et que, en pratique, il se considérait discriminé par la réduction

---

<sup>176</sup> Voir: ECLAC, «Policies to improve linkages with the global economy», 1995.

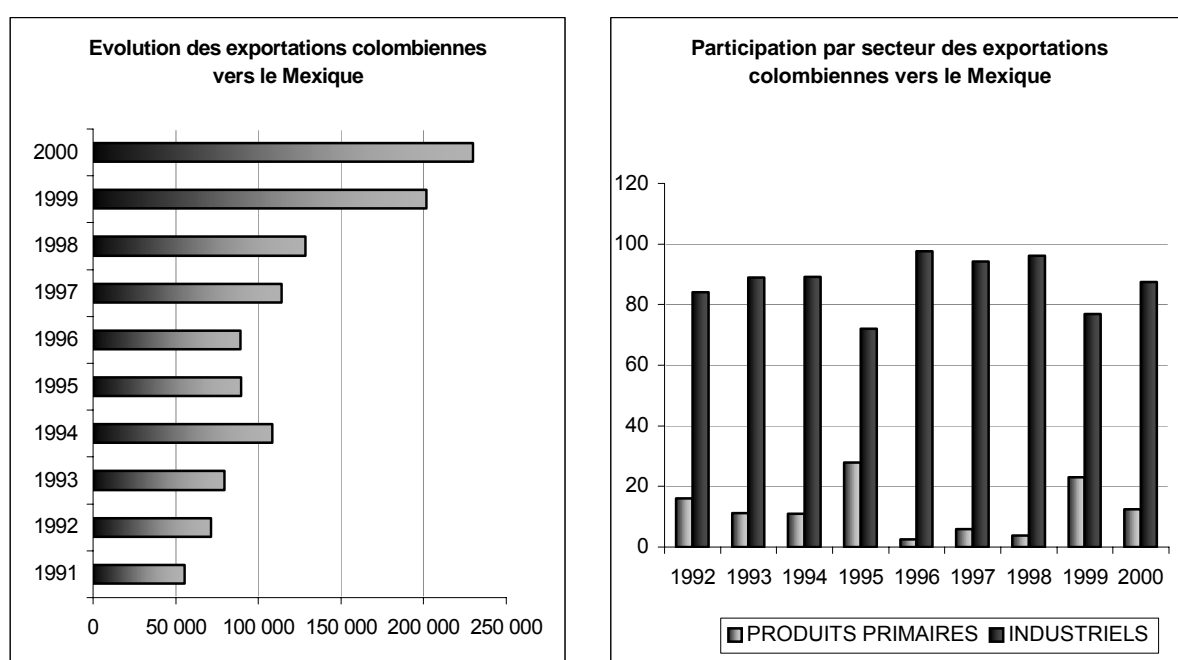
<sup>177</sup> Voir: Devlin and French-Davis, «Towards an Evaluation of Regional Integration in Latin America in the 1990s», 1998.

tarifaire octroyée par le Mexique aux produits colombiens avec un délais de 10 ans<sup>178</sup>. Avec l'objectif primordial d'une rapide adhésion de la Colombie et du Venezuela dans l'ALENA, le G-3 démarra son processus de libre-échange entre les trois pays.

#### a) les exportations colombiennes vers le Mexique

Le début de l'accord du G-3 ne fut pas, dans une première phase, positif pour les exportations colombiennes à cause de la crise financière subie par le Mexique en 1994. La variation du taux de change au Mexique impliqua une perte de compétitivité des produits colombiens au Mexique.

### Graphiques V et VI



Source: élaboration personnelle d'après annexe X.

Le contrôle de l'inflation provoquée par la forte dévaluation de la monnaie au Mexique entraîna une forte augmentation des prix d'exportation en Colombie. En effet, en 1994, les exportations colombiennes atteignent le chiffre de 108,4 millions de dollars, tandis qu'en 1995, elles baissent à 89,6 millions US\$, c'est-à-dire une variation de -17,3% par rapport à l'année précédente (voir: graphique V ).

<sup>178</sup> Voir: Jimenez Morales, «Acoplásticos cuestiona las negociaciones en el G-3», 1994, dans le journal "La Republica", Colombia, Diciembre, 1994.

D'ailleurs, l'ajustement du taux de change au Mexique, en décembre 1994 (de 49,7%), et la dépréciation accumulée au cours de 1995 (de 49%) ont exercé un effet positif dans la balance commerciale mexicaine, stimulant les importations totales au Mexique, dont celles de la Colombie<sup>179</sup>. Les effets négatifs de la crise au Mexique ont affecté particulièrement les exportations industrielles, qui ont baissé entre 1994 et 1995 de 96,6 millions de dollars à 64,6 millions US\$.

**Tableau XIII****Avantages comparatifs bilatéraux entre la Colombie et le Mexique en 1994**

Avantages comparatifs colombiens face au Mexique				Avantages comparatifs mexicains face à Colombie			
N.	Chapitre	Description	Indice	N.	Chapitre	Description	Indice
1	62	Confection: vêtements	2,92	1	79	Métallurgie du zinc	0,31
2	61	Confection de points	2,67	2	78	Métallurgie du plomb	0,36
3	11	Farines	2,66	3	74	Métallurgie du cuivre	0,42
4	42	Confection de cuir	2,57	4	87	Automobiles	0,42
5	49	Matériel imprimé	2,46	5	7	Légumes	0,49
6	17	Sucré et confiserie	2,41	6	31	Fertilisants	0,56
7	97	Matériel artistique	2,38	7	13	Extraits végétaux	0,58
8	21	Extraits du café	2,33	8	34	Savons	0,62
9	24	Tabac	2,29	9	28	Chimie basique	0,65
10	2	Viandes	2,28	10	37	Photographie	0,66
11	59	Textiles industriels	2,26	11	43	Peaux	0,66
12	46	Vanniers	2,26	12	22	Boissons	0,67
13	18	Cacao	2,23	13	29	Chimie basique organique	0,69
14	58	Autres produits textiles	2,20	14	53	Lin et fibres textiles	0,70
15	63	Confections pour le foyer	2,15	15	89	Chantiers	0,71

Remarque: les indicateurs d'avantages comparatifs prennent une valeur qui oscille entre 0,25 et 4. Les valeurs élevées dans le AC indiquent que la Colombie possède un avantage comparatif dans ce secteur.  
Source: Echavarría, 1995, page 118.

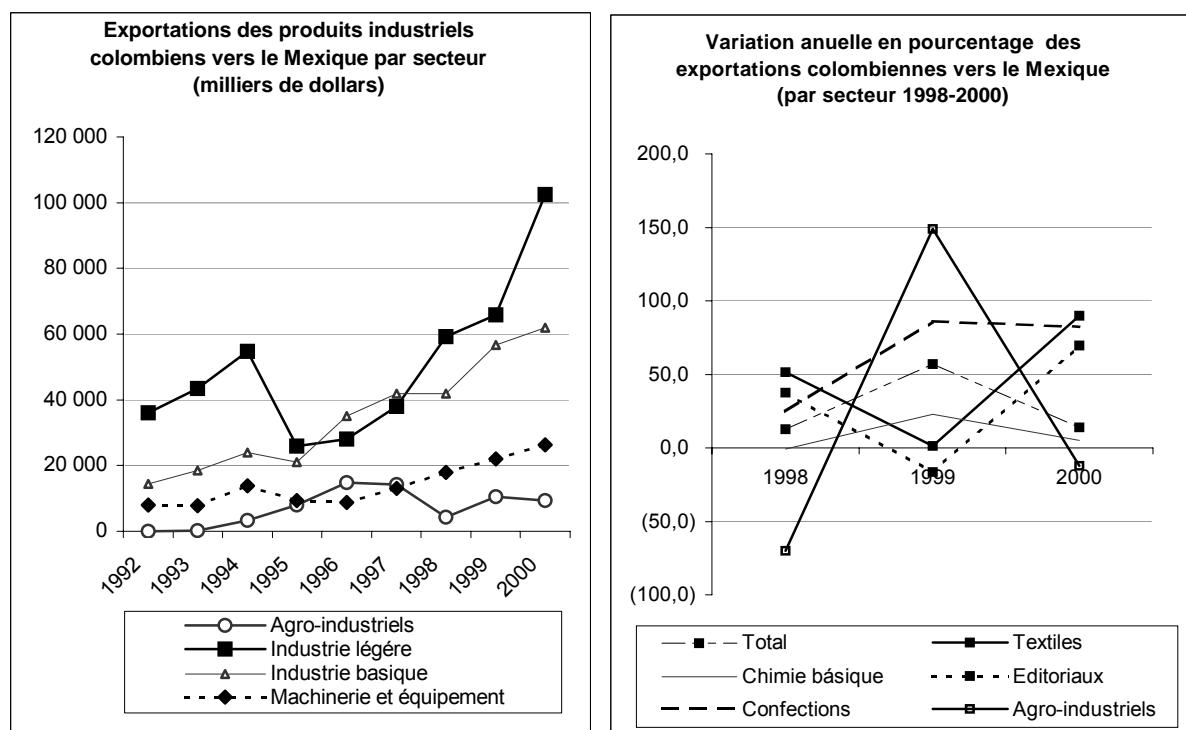
Ce recul des exportations industrielles a été plus marqué dans le secteur de l'industrie légère, passant d'un montant d'exportation, en 1994, de 54,7 millions US\$ à 25,8 millions US\$ en 1995. Les secteurs d'exportation tels que les confections (-76,6%), les textiles (-57,1%), les éditions (-43,4%) et les produits plastiques (-47,8%) ont subi une régression d'exportation par rapport à 1994. L'industrie basique a aussi été désavantagée dans cette période, notamment la métallurgie (-94,8%), la chimie basique (-12,1%) et l'industrie de

<sup>179</sup> La contraction des importations totales au Mexique entre 1994 et 1995 fut non seulement la conséquence de la chute de la demande interne mais aussi la substitution des importations par les produits de l'industrie domestique, face à la croissance des prix relatifs des biens importés. Ce phénomène a été spécialement significatif pour les biens intermédiaires importés. Voir: Banco de Mexico, Informe anual, 1995.

l'automobile (-62,2%), qui ont présenté des effets négatifs dans les montants exportés au début de l'accord du G-3.

Entre 1994 et 1995, seuls les produits primaires ont marqué une progression d'exportation, spécialement les produits dérivés du pétrole, qui sont passés de 8,2 millions à plus de 21,6 millions de dollars, c'est-à-dire une poussée de 164,4%, et les autres produits miniers, qui ont augmenté de 40 à 130 millions de dollars en 1995. Malgré l'évolution positive des exportations des produits primaires (10,9%), la participation dans le total des exportations colombiennes en 1995 était peu significative par rapport au secteur industriel (de 89,1%) (voir: graphiques VII et VIII).

### Graphiques VII et VIII



Source: élaboration personnelle d'après annexe X.

L'effet de la crise financière au Mexique s'est répercuté jusqu'en 1996, affectant les exportations colombiennes. Alors qu'elles ralentissaient de 0,6%, le gouvernement mexicain surmontait la crise financière. Cependant, la dévaluation du peso au Mexique se répercuta sur les avantages comparatifs (AC) de Colombie. En général, tous les secteurs d'exportations en Colombie ont subi une régression dans les flux de commerce, notamment les produits primaires (-91,3%) et la machinerie et équipements (-5,9%). Néanmoins, c'est en 1996 que les AC des secteurs tels que les textiles (2,26), les confections (2,92), et les confections en cuir (2,57) ont pu bénéficier du commerce



bilatéral montrant des signes légèrement positifs dans le commerce industriel. (voir: tableau XIII).

Suite à la seconde réunion de la commission administrative de l'accord du G-3, les trois pays se sont engagés à améliorer la promotion aux exportations dans les moyennes et petites entreprises. Cette réactivation du G-3 a facilité, en 1997, l'accroissement des exportations colombiennes de 27,8%. Néanmoins, celles des produits primaires ont subi l'évolution la plus remarquable (204,3%), tandis que le secteur industriel augmentait ses exportations de 34,6% pendant la même année.

En 1998, le taux de croissance des exportations vers le Mexique atteint 12,8%. Cette évolution fut spécialement remarquable dans l'exportation des produits industriels (23,4%), notamment les confections (62,4%), les textiles (88,2%) et les éditoriaux. Les produits du secteur primaire ont chuté de 25,4%, tandis que les exportations du secteur industriel montaient de 15,1%. Les secteurs les plus dynamiques furent l'industrie légère, avec un chiffre d'exportation de 59,4 millions US\$ et l'industrie basique, particulièrement la chimie basique avec 35,8 millions US\$.

La faible croissance des exportations colombiennes en 1998 peut être attribuée à la montée des taux d'intérêt au Mexique et en Colombie entre 1997 et 1998. La moyenne des taux d'intérêt pour les prêts commerciaux oscillait entre 45 et 57%. Dans le secteur agricole, les taux d'intérêt avoisinaient les 46%. Au Mexique, la montée des taux d'intérêt a atteint 47,86% annuel, ce qui a largement affecté les investissements et les importations au Mexique. Pour le gouvernement mexicain, la hausse des taux d'intérêt à court terme consista une stratégie conjoncturelle afin de défendre la parité du peso face au dollar, dans un contexte où les marchés financiers étaient contaminés par une grande volatilité<sup>180</sup>.

Entre 1999 et 2000, les exportations colombiennes se sont accrues considérablement par rapport aux années précédentes. En 1999, elles ont atteint 201,851 millions de dollars, (voir: graphique VII) avec une progression de 57%. Les secteurs les plus représentatifs furent l'industrie légère avec 65,8 millions US\$ et l'industrie basique avec 56,9 millions US\$. Dans cette dernière, les produits les plus dynamiques furent ceux des confections avec une progression de 86%, des chaussures (57,3%) et des produits plastiques (58,8%). On peut aussi souligner le rôle de l'industrie basique, qui présenta une augmentation de 36,6%, notamment la métallurgie (164,0%) et le papier (66,2%). Les résultats positifs des

---

<sup>180</sup> Voir: «Dinero costoso en el G-3, La defensa de la monedas a costa de las tasas de interés», dans le journal Portafolio, septembre, 1998.

exportations colombiennes en 1999 ont été le produit de l'accélération dans le processus de dégrèvement au sein du traité entre la Colombie et le Mexique<sup>181</sup>.

Finalement, entre 1998 et 2000, les exportations colombiennes ont presque doublé, entrouvrant une véritable dynamique. Au cours de cette période, les exportations totales vers le Mexique ont atteint les 230,0 millions de dollars, principalement soutenues par les exportations industrielles (201,2 millions US\$). La même année, les exportations de l'industrie légère ont aussi augmenté considérablement par rapport à l'année précédente, notamment les produits tels que les confections (22,5 millions US\$), les textiles (21,9 millions US\$) et les éditoriaux (27,3 millions US\$). De plus, les exportations du secteur de l'industrie basique se sont montées à 61,9 millions de dollars, avec une participation dans les exportations totales de 26,9%, ainsi que celles des machineries et de l'équipement avec un montant exporté de 26,3 millions US\$.

La progression des exportations colombiennes entre 1998 et 2000 fut remarquable étant donné la crise économique subie par la Colombie, principalement provoquée par la diminution des IDEs, la remontée du taux de chômage et le phénomène de violence qui toucha particulièrement le pays durant ces trois années.

b) les exportations colombiennes vers le Venezuela

Avec l'entrée en vigueur de l'accord du G-3, les exportations colombiennes vers le Venezuela ont augmenté notablement. Les exportations totales vers le Venezuela se sont accrues à 77,4% en 1995, c'est-à-dire un volume d'exportations de 966,9 millions US\$. Cette année-là, les exportations agricoles ont presque doublé avec un volume d'exportations de 83,2 millions de dollars. Mais la dynamique la plus importante dans le commerce bilatéral a été expérimentée dans les exportations industrielles. Le secteur industriel présenta une croissance de 76,6% par rapport à l'année 1994, particulièrement dans l'exportation de produits agro-industriels (78,2%), d'industrie légère (48,8%) et de l'industrie basique (110,7%).

Néanmoins, la spectaculaire évolution des exportations colombiennes en 1996 et les conditions macro-économiques pénibles au Venezuela ont provoqué une régression du

---

<sup>181</sup> En 1999, le Mexique et la Colombie ont négocié une initiative afin d'accélérer le processus de dégrèvement entre les deux pays. La liste des produits du Mexique était constituée de 487 produits des secteurs agricole et industriel avec 0% de tarif douanier, tandis que celle de Colombie ajoutait 78 produits dont les 50% n'avaient pas de réciprocité. Le Mexique proposa alors l'accélération dans le dégrèvement, principalement pour les chapitres agricoles, notamment les viandes et les pâtes. Dans les produits industriels, le Mexique demanda le commerce sans tarif douanier pour les produits chimiques, les denrées, les textiles et les confections.

flux exportable colombien de 19,4%. La dévaluation de la monnaie au Venezuela «*el bolívar*» a rendu difficile l'entrée des produits colombiens en 1996. En effet, en avril 1996, le bolivar a dévalué de 290 bolivars à 470 bolivars par dollar US\$<sup>182</sup>. Malgré tous les efforts du gouvernement afin contrôler sa dévaluation, la valeur de la monnaie présentait une surévaluation de 30% face au dollar.

**Tableau XIV**

**Exportations totales colombiennes vers le Venezuela (1994-2000)**  
( en millions US\$ )

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<b>Produits principaux</b>	10,26	7,71	7,46	31,02	27,94	10,72	18,24
<b>Autres p. agricoles</b>	30,78	66,48	33,37	24,43	91,89	61,72	81,99
<b>Autres miniers</b>	3,40	9,06	12,84	13,88	13,20	10,84	10,71
<b>Agro-industriels</b>	63,19	112,64	100,55	89,17	186,20	152,54	
<b>Industrie légère</b>	263,29	391,74	272,50	311,97	323,48	289,18	397,49
<b>Industrie basique</b>	118,23	249,16	194,10	249,51	242,35	236,80	317,24
<b>Machinerie et matériel</b>	42,96	78,23	72,78	110,04	139,51	103,86	127,47
<b>Autres produits</b>	2,52	8	1	18	10	9	22
<b>Total exportations</b>	<b>545,04</b>	<b>966,99</b>	<b>779,43</b>	<b>989,78</b>	<b>1,145</b>	<b>923,25</b>	<b>1,297</b>

Source: Ministerio de Comercio Exterior, Colombia, 2002.

Les répercussions de la dévaluation de la monnaie au Venezuela ont été ressenties par tous les secteurs d'exportation colombiens démontrant un comportement négatif. D'ailleurs, la crise de la dette au Mexique a aussi affecté les flux de commerce bilatéraux. La croissance du chômage, la dégradation des salaires et la contraction de la consommation ont limité la demande des produits colombiens au Venezuela, notamment dans l'industrie légère (-30,4%), l'industrie basique (-22,1%) et les produits primaires (-35,5%), qui ont montré une régression dans les flux d'exportations par rapport à l'année précédente<sup>183</sup>.

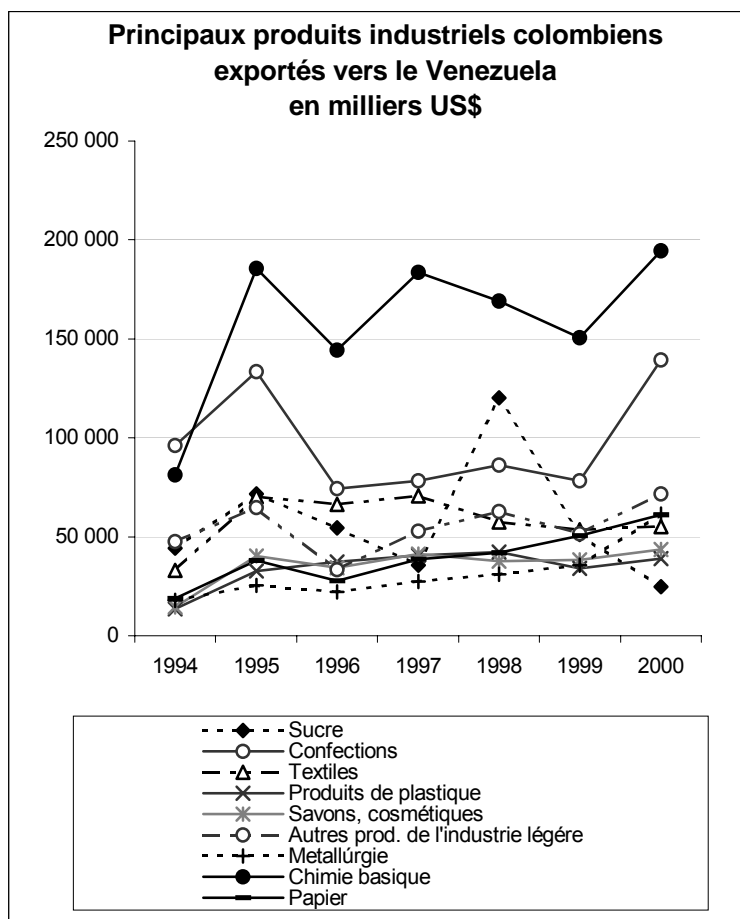
Avec la reprise économique et le contrôle de la dévaluation au Venezuela, qui avait atteint le niveau des trois chiffres en 1996 (106%), les exportations colombiennes ont repris un dynamisme important en 1997. L'adoption d'un plan d'ajustement a permis de retrouver la croissance modérée et une baisse du taux d'inflation. De la même manière, les exportations colombiennes vers le Venezuela ont grimpé jusqu'à 989,7 millions US\$, (c'est-à-dire de 27%). Les exportations du secteur industriel n'ont pas été spécialement

<sup>182</sup> Voir: Economía Abierta, Revista del Ministerio de Comercio Exterior, Colombia, 1998, page 48.

<sup>183</sup> Voir: CEPAL, «Estudio Económico de América Latina y el Caribe 1996 y 1997», 1998, page 3.

significatives (26,8%), et les sous-secteurs tels que l'industrie légère (14,5%) et l'industrie basique (28,7%) ont progressé modérément.

### Graphique IX



Source: élaboration personnelle d'après annexe XII.

Les bons résultats de l'économie régionale en 1997, et la nouvelle stabilité du taux de change, ainsi que le contrôle de l'inflation, ont permis aux exportations colombiennes de progresser de 15,7% en 1998, spécialement les produits primaires (91,9%) et autres produits agricoles (276,1%). En ce qui concerne les exportations industrielles, elles se sont accrues de 10%, pourcentage peu significatif par rapport la participation du secteur dans les exportations totales (88,4%).

Dans les produits industriels, certains sous-secteurs ont atteint des chiffres importants, par exemple le sucre (120,2 millions US\$), les confections (86,2 millions US\$), les textiles (57,3 millions US\$), d'autres biens de l'industrie légère (62,6 millions US\$). La chimie basique

présenta un chiffre d'exportation de 169,1 millions de dollars. Néanmoins, le secteur industriel colombien a démontré une grande volatilité depuis le début de l'accord.

Le graphique IX montre l'évolution peu régulière des principaux produits par sous-secteurs, qui pourrait être expliquée par la variation des conditions macro-économiques au Venezuela pendant les cinq dernières années, ainsi que par l'avantage comparatif colombien créé par le processus de dévaluation du contrôle du peso colombien face au dollar entre 1990 et 2000.

La faible croissance économique en Colombie courant 1998, l'accroissement du déficit public, la chute des prix des produits basiques dans le marché international, ainsi que la crise asiatique, ont affaibli le commerce colombien<sup>184</sup>. En 1999, les exportations totales vers le Venezuela ont chuté de 19,4% par rapport à l'année précédente, et les industrielles ont aussi régressé de 17,9%, principalement celles de l'industrie légère (-10,2%), et des agro-industrielles (-18,1%). Parmi les produits de l'industrie légère, qui ont été les plus affectés par les conditions négatives dans les deux pays, on trouve le sucre (-57,7%), les manufactures de cuir (-25,6%) et l'industrie de l'automobile (-52,4%) (voir: graphique IX).

Les exportations des produits primaires baissèrent également en 1999, avec une réduction de 37,4%. Au cours de la même année, une série de situations macro-économiques affecta le commerce entre la Colombie et le Venezuela, mais il se normalisa en 2000 avec la renégociation du processus de dégrèvement douanier entre les trois pays. Cette année-là, les flux commerciaux colombiens se sont accrues à nouveau de 40,6%, avec une forte reprise des biens industriels. Les exportations de l'industrie légère ont atteint un chiffre record de 397,4 millions US\$ et celles de l'industrie basique de 317,2 millions de dollars. Les secteurs industriels les plus dynamiques se sont constituaient principalement de produits faisant partie sous-secteurs tels que les confections (139,2 millions US\$), les textiles (55,2 millions US\$), la métallurgie (61,4 millions US\$) et la chimie basique (194,5 millions de dollars).

---

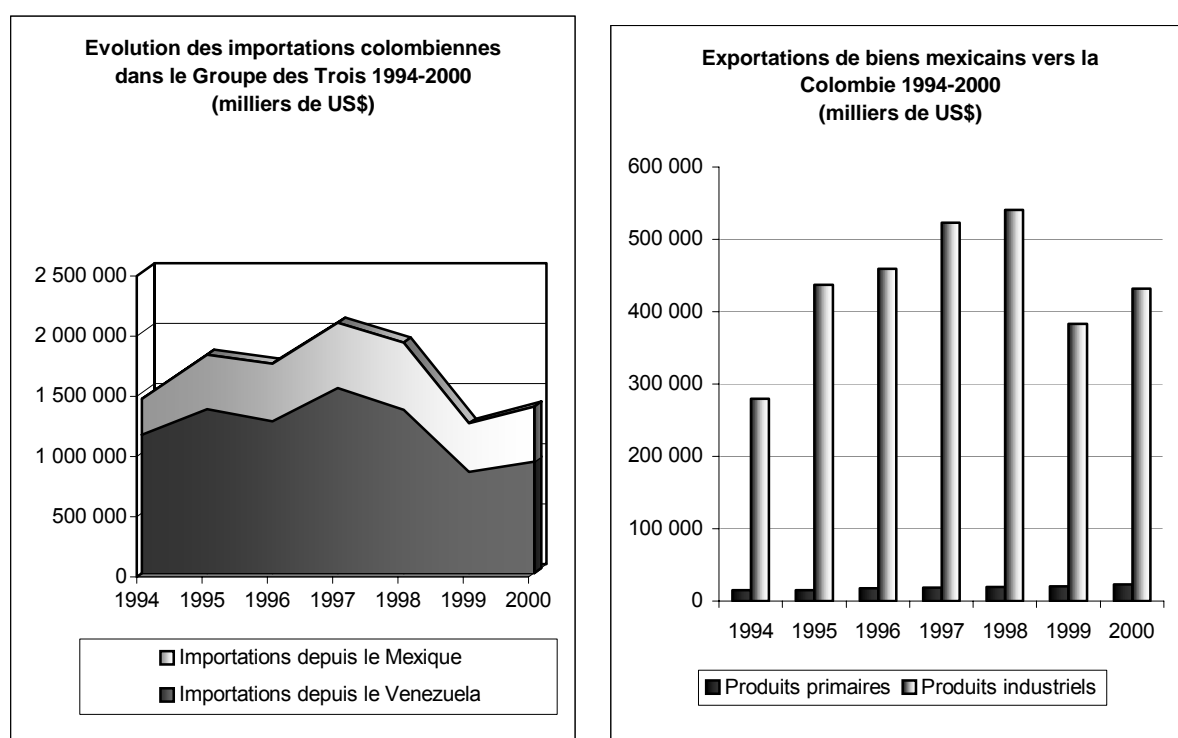
<sup>184</sup> La crise financière en Asie obligea à une forte dépréciation de la monnaie, provoquant une dépression logique des marchés boursiers en pays tels que la Thaïlande, les Philippines, la Malaisie et l'Indonésie. Bien que, dans une première phase de la crise, les effets économiques en Amérique latine aient été peu significatifs, en octobre, la crise toucha les places boursières du Japon, de Singapour, de Taiwan et d'Hong Kong, provoquant de fortes chutes des indices en Europe et aux Etats Unis. Les effets économiques se sont présentés avec certain retard en Amérique latine, notamment au début de 1998. En conséquence, les réserves internationales se sont réduites dans des pays tels que la Colombie, le Chili et le Venezuela, (spécialement au Venezuela, de 700 millions US\$), tandis qu'en Colombie, une dépréciation affecta la monnaie. Alors, la chute des prix pour les principaux biens primaires au Mexique, au Venezuela et au Chili ont limité leurs revenus fiscaux, fortement dépendants de ces exportations et limitant aussi les importations régionales.

## 1.2 La progression des importations colombiennes et le bilan commercial du Groupe des Trois

### a) Les importations colombiennes en provenance du Mexique

Les importations colombiennes en provenance du Mexique et le Venezuela ont été caractérisées par un degré de proximité et des relations commerciales dans le cadre régional. La présence modérée du Mexique dans le commerce latino-américain fut marquée par un faible taux de croissance des exportations dans la région au début des années 1980 et 1990.

### Graphiques X et XI



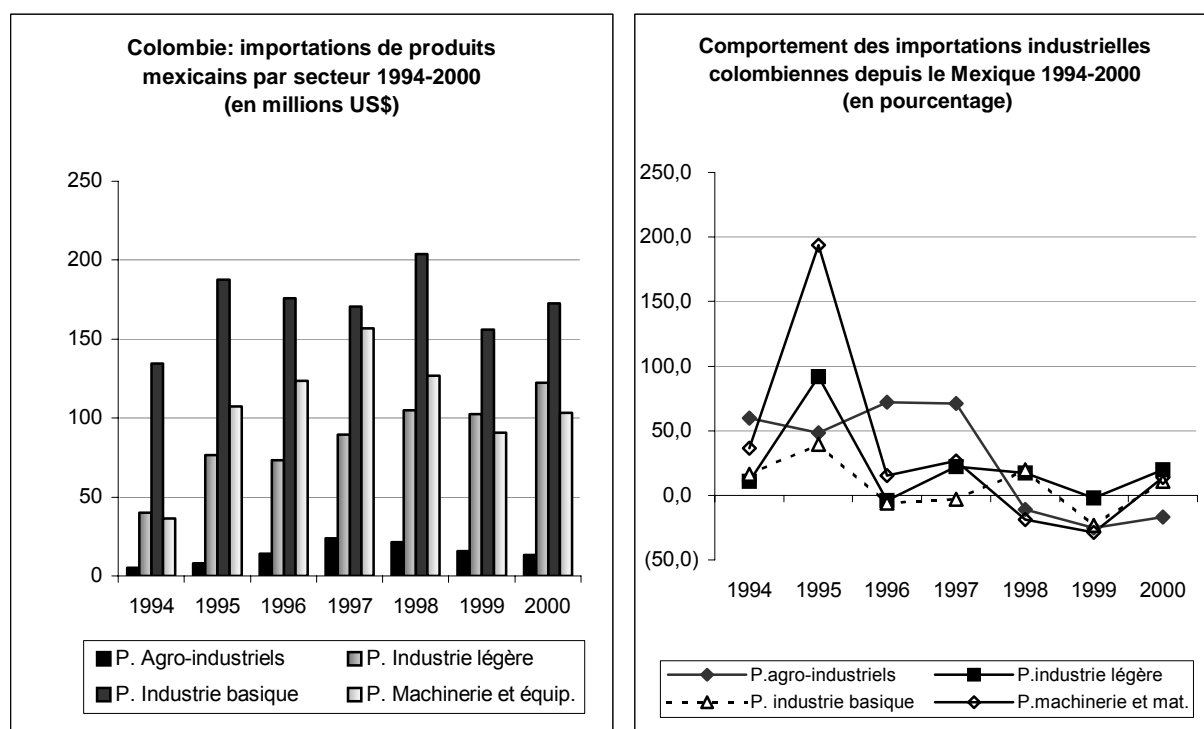
Source: élaboration personnelle d'après annexe XI et XII.

A l'aube des années 1990, les exportations mexicaines vers la Colombie étaient de 151,05 millions US\$. A partir de 1994, avec l'adhésion à l'ALENA, le Mexique renforça ses liens commerciaux, ce qui facilita le développement du Groupe des Trois. De plus, avec un système de dégrèvement favorable pour le Mexique, les exportations mexicaines vers la Colombie se sont développées rapidement.

Avec l'entrée en vigueur de l'accord du G-3, les importations colombiennes depuis le Mexique se sont accrues de 53,2%, principalement celles du secteur industriel (56,2%) comme les produits de l'industrie légère. Avec une croissance de 91,6%, l'industrie légère

augmenta sa présence dans le marché colombien, particulièrement avec les exportations de textiles (31,0 millions US\$), les savons, les cosmétiques (11,5 millions US\$), et autres biens de l'industrie légère (15,1 millions US\$). Néanmoins, les secteurs les plus importants dans les exportations mexicaines vers la Colombie, en 1995, furent l'industrie basique (187,6 millions US\$) et la machinerie et matériel (107,2 millions US\$), secteurs où le Mexique bénéficiait des avantages comparatifs face à la Colombie. (voir: tableau XV).

### Graphiques XII et XIII



Source: élaboration personnelle d'après annexe XII.

La progression des exportations mexicaines vers la Colombie a continué en 1996, avec une croissance de 5,5% par rapport à 1995. Les exportations industrielles ont atteint un chiffre de 459,6 millions de dollars, tandis que celles des produits primaires étaient de 17,3 millions US\$. L'évolution la plus importante des biens mexicains vers la Colombie fut expérimentée dans le sous-secteur agro-industriel, avec un chiffre d'exportation de 23,9 millions US\$, c'est-à-dire une progression de 72,3% par rapport à l'année précédente.

En 1997, grâce à la revitalisation de l'accord, suite à la deuxième réunion de la *Junta administradora* du G-3, les flux de commerce bilatéraux ont à nouveau progressé positivement. En effet, entre 1996 et 1997, les importations colombiennes depuis le Mexique se sont accrues de 13,5%, particulièrement celles des principaux produits

(515,1%), les produits agro-industriels (71%) et les produits de l'industrie légère (22,1%). Mais, avec le processus de dévaluation de la monnaie entrepris par la Colombie en 1997, les exportations mexicaines ont diminué progressivement. En effet, en 1998, le taux de croissance des importations depuis le Mexique n'atteignait que les 3,6%, avec une forte régression des biens primaires, notamment les produits principaux (-28,4%) et les autres produits agricoles (-16,8%). Par ailleurs, les importations industrielles mexicaines se sont vues aussi affectées par la dévaluation de la monnaie et par une légère crise économique affectant la Colombie.

Le taux de croissance des exportations mexicaines vers la Colombie touchait les 3,4% en 1998, et les principaux secteurs d'exportations mexicaines présentaient une régression plus ou moins importante par rapport aux années précédentes, par exemple: les produits agro-industriels (-10,8%), la machinerie et matériel (-19%), l'industrie légère (17%).

La situation économique en Colombie se dégrada au cours de 1998 et 1999, provoquant une importante diminution de la consommation et une forte réduction des importations. Alors qu'en 1998, les importations mexicaines expérimentaient les effets négatifs de la crise en Colombie, en 1999, elles ont chuté de 27,8%, notamment les importations industrielles (-29,2%). Les importations des produits de l'industrie légère mexicaine se sont vues diminuées, les plus touchés étant les confections (-51,5%), les chaussures (-74,6%), les manufactures de cuir (-76,8%). De plus, les importations de l'industrie basique ont aussi montré une régression importante (-23,4%), en particulier la métallurgie (-82,3%) et la chimie basique (-5,7%). Pour l'année 2000, les exportations mexicaines ont connu un nouvel essor et ont augmenté de 12,4%. Les exportations de produits primaires et industriels ont augmenté d'une façon similaire avec une croissance respective de 9,8% et 12,9%. Les exportations mexicaines de l'industrie légère et de l'industrie basique ont aussi présenté des signes de croissance avec 19,6% et 10,8%, tandis que l'unique secteur avec un comportement négatif fut celui des produits agro-industriels.

b) Les importations colombiennes en provenance du Venezuela

Les importations en provenance du Venezuela se sont caractérisées par une hausse du niveau de croissance pendant le début des années 1990. Entre 1991 et 1994, les exportations vénézuéliennes ont progressé de 375,88%, phénomène principalement



expliquée par le renforcement des relations bilatérales de commerce au sein du Pacte andin et par la réduction des tarifs douaniers entre les deux pays<sup>185</sup>.

Tableau XV

## Avantages comparatifs bilatéraux entre la Colombie et le Venezuela en 1994

Avantages comparatifs colombiens face au Venezuela				Avantages comparatifs vénézuéliens face à la Colombie			
N.	Chapitre	Description	Indice	N.	Chapitre	Description	Indice
1	46	Vanniers	3,82	1	76	Métallurgie d'aluminium	0,38
2	42	Confections de cuir	3,80	2	16	Viandes et fruits de mer	0,41
3	65	Chapeaux de feutre	3,53	3	98	Pièces détachées	0,50
4	17	Sucré et confiserie	3,49	4	72	Sidérurgie	0,67
5	62	Confections de vêtements	3,32	5	12	Fourrages	0,74
6	63	Confections pour le foyer	3,32	6	34	Savons	0,74
7	61	Confections de point	3,24	7	05	Autres d'origine animale	0,77
8	01	Animaux d'élevage	2,89	8	29	Chimie basique organique	0,79
9	64	Chaussures	2,76	9	28	Chimie basique inorg.	0,88
10	49	Matériel imprimé	2,74	10	74	Métallurgie du cuivre	0,88
11	11	Farines	2,66	11	51	Laine	0,89
12	97	Matériel artistique	2,44	12	31	Engrais	0,90
13	58	Autres produits textiles	2,41	13	10	Céréales	0,92
14	94	Manufactures diverses	2,36	14	23	Nourriture animale	0,93
15	06	Plantes vivantes	2,26	15	79	Métallurgie du zinc	0,93

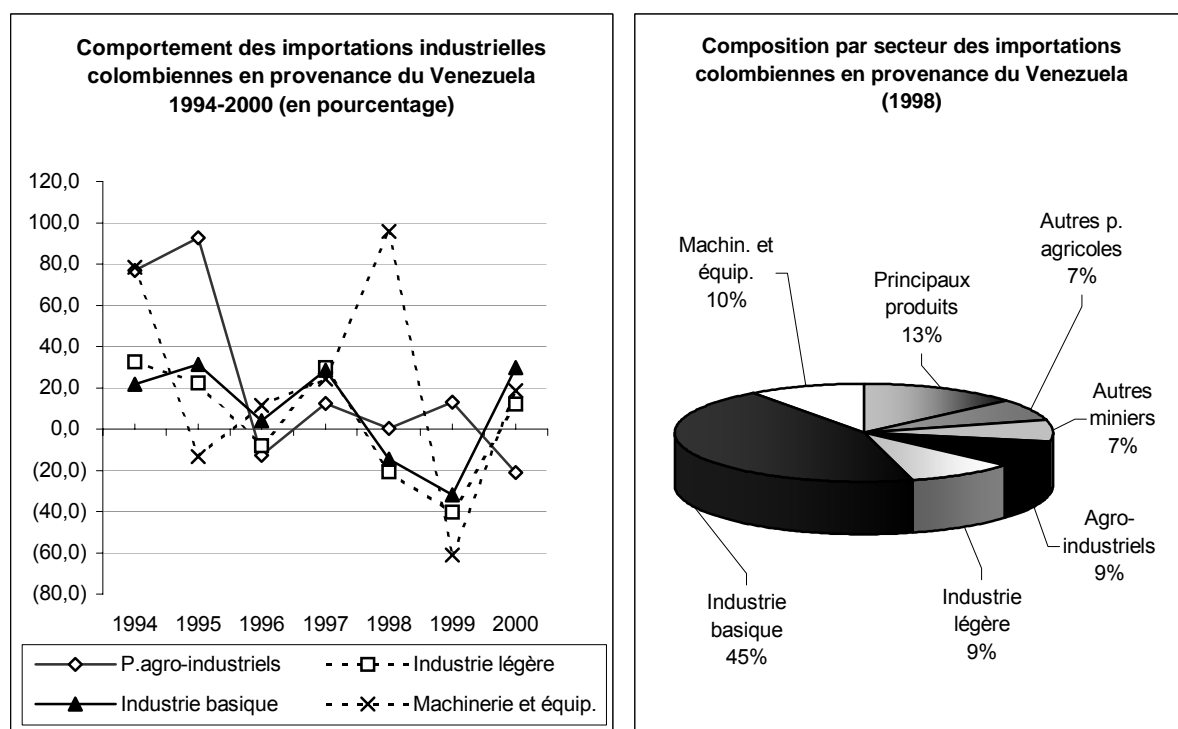
Remarque: les indicateurs d'avantages comparatifs prennent une valeur qui oscille entre 0,25 et 4. Les valeurs élevées dans l'AC indiquent que la Colombie possède un avantage comparatif dans ce secteur.

Source: Echavarría, 1995, page 118.

En 1995, avec la mise en place de l'accord du G-3, les exportations vénézuéliennes vers la Colombie ont augmenté de 18,5%, principalement celles des produits agro-industriels (92,9%) et de l'industrie basique (31,3%). Néanmoins, les secteurs les plus représentatifs dans le commerce bilatéral ont été l'industrie légère avec un montant d'exportation de 113,3 millions de dollars ainsi que les produits agro-industriels.

<sup>185</sup> Une explication plus approfondie des flux de commerce entre la Colombie et le Venezuela pendant cette période se trouve dans la section 3.1.1 de la première partie.

## Graphiques XIV et XV



Source: élaboration personnelle d'après l'annexe XIV.

A l'inverse des importations colombiennes depuis le Mexique, les exportations vénézuéliennes se sont distinguées par un degré plus ou moins élevé d'uniformité. Par exemple, en 1996, les importations colombiennes depuis le Venezuela ont baissé de 7,3%, principalement les produits primaires et agro-industriels, grâce à une meilleure utilisation des avantages comparatifs colombiens au début de l'accord. Le tableau XV montre que les avantages comparatifs vénézuéliens se trouvaient principalement localisés dans le secteur industriel, plus spécifiquement dans les sous-secteurs de l'industrie légère, l'industrie basique et la machinerie et matériel. L'abaissement des exportations vénézuéliennes vers la Colombie a été largement influencé par la dévaluation du *bolivar* au Venezuela, ce qui rendit plus coûteuses les importations de matières primaires nécessaires à la production des biens industriels exportables. Donc, avec la forte dévaluation de la monnaie au Venezuela, les secteurs qui avaient un avantage comparatif face à la Colombie se sont vus défavorisés.

En 1997, les importations de biens vénézuéliens en Colombie ont augmenté de 21,9%, avec un chiffre d'importation de 1'357 millions de dollars, croissance principalement marquée dans le secteur industriel avec 24% d'amélioration par rapport à l'année précédente. Contradictoirement, les exportations du Venezuela vers la Colombie ont chuté

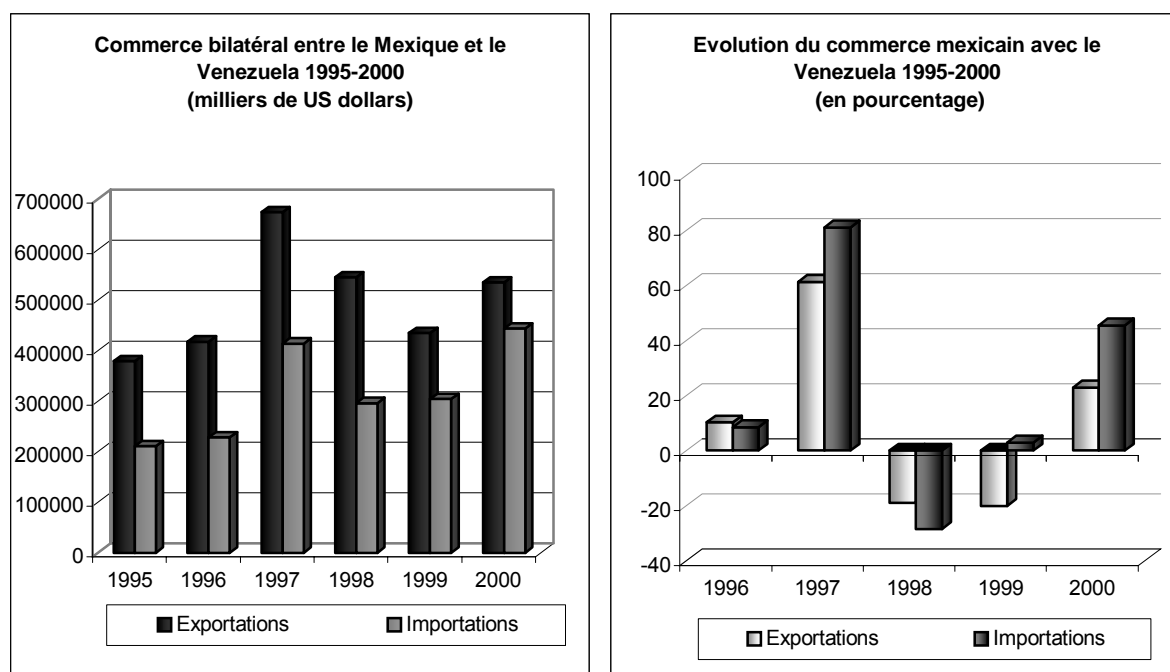
en 1998 de 11,9%, les secteurs les plus touchés étant ceux de l'industrie légère (20,7), notamment les chaussures (47,1), les manufactures de cuir (62,6%) et l'industrie basique avec une régression de -14,7% par rapport à l'année précédente. Le graphique XIV démontre le comportement irrégulier des exportations industrielles vénézuéliennes vers la Colombie. Ce comportement peut s'expliquer par la dégradation des conditions macro-économiques au Venezuela, notamment l'augmentation de l'inflation, la faible croissance du PIB et la montée du taux de chômage. En 1999, les importations colombiennes depuis le Venezuela ont régressé de 38,2%, et encore une fois les importations des produits industriels ont été touchées par la crise au Venezuela. Les exportations de biens de l'industrie légère ont chuté de 20,7%, ainsi que les produits de l'industrie basique (14,7%), alors que seules les exportations de la machinerie et matériel ont présenté des signes positifs de croissance (95,7%). En l'an 2000, les exportations des biens de l'industrie basique et de la machinerie et matériel ont augmenté notablement. Les exportations vénézuéliennes vers la Colombie ont seulement atteint un nombre de 926,5 US\$ millions, c'est-à-dire une progression de 10,6% par rapport à 1999. Les exportations de l'industrie légère ne se sont accrues que de 12,1%, tandis que celles du secteur industriel ont progressé de 14,6%.

c) Le commerce bilatéral entre le Mexique et le Venezuela

En 1995, le Mexique exportait ses biens vers le Venezuela pour un montant de 378,9 millions US\$. L'année suivante, on observa une augmentation de ses exportations de 10,25%, alors que les importations depuis le Venezuela ne progressèrent que de 8,48% avec un chiffre de commerce de 228,5 millions US\$.

Jusqu'en 1997, que le commerce bilatéral augmenta d'une façon importante. Les exportations mexicaines vers le Venezuela avaient atteint la somme de 674,0 millions de dollars, exportations spécialement situées dans les produits manufacturés et les produits chimiques. En 1998, le commerce entre les deux pays enregistra une régression de 19,15%, particulièrement pour les importations de produits industriels vénézuéliens. En 1999, les exportations mexicaines ont présenté à nouveau une régression par rapport à l'année précédente, avec une variation de -20,20%, tandis que les exportations vénézuéliennes se sont accrues de 2,86%. A la fin de l'année 2000, les exportations mexicaines ont montré une évolution, notamment dans l'exportation de biens de l'industrie basique et de l'industrie légère (voir: graphique XVII), ainsi que dans les importations des produits depuis le Venezuela, qui ont atteint le chiffre 443,3 millions US\$.

## Graphiques XVI et XVII

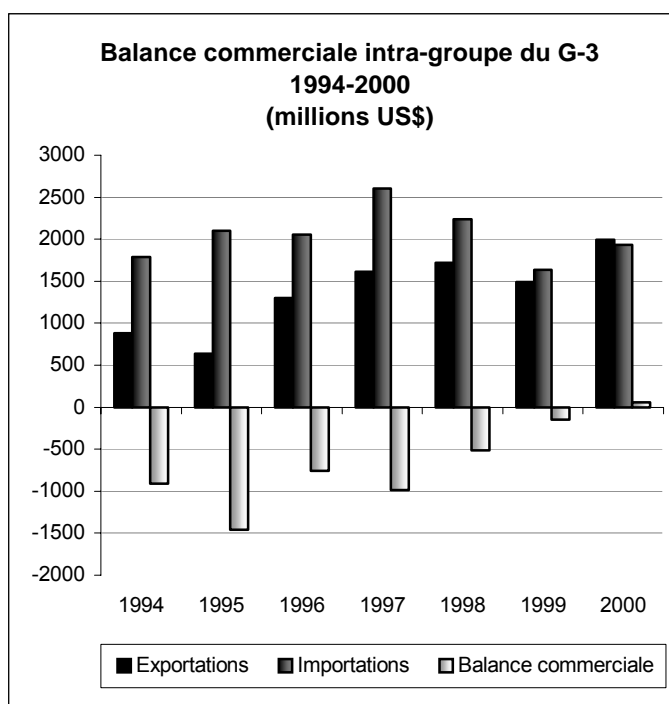


Source: élaboration personnelle d'après des informations de l'ALADI, base de données 2002, pays informateur Mexique.

En conclusion, les flux commerciaux entre le Mexique et le Venezuela ont été marqués par les différentes situations macro-économiques des deux pays. Au début de l'accord dû à la crise financière au Mexique, les exportations vénézuéliennes vers ce dernier se sont peu développées dans les différents secteurs. Entre 1998 et 1999, les flux de commerce ont diminué, suite à la reprise de l'inflation au Venezuela et à la croissance du chômage, alors que le commerce montrait à nouveau une légère reprise en l'an 2000.

Dans ce contexte, et dans une dernière phase de cette étude, nous analyserons la balance commerciale du Groupe des Trois pendant la période comprise entre 1994 et 2000. Alors qu'en janvier 1995, la libéralisation des échanges venait d'être promulguée au sein du G-3, les importations des produits mexicains en Colombie et au Venezuela appelaient déjà à une meilleure insertion mexicaine dans le commerce intra-groupe. En 1995, les importations totales intra-groupe se sont amplifiées de 17,39%, marge largement influencée par les produits mexicains.

## Graphique XVIII



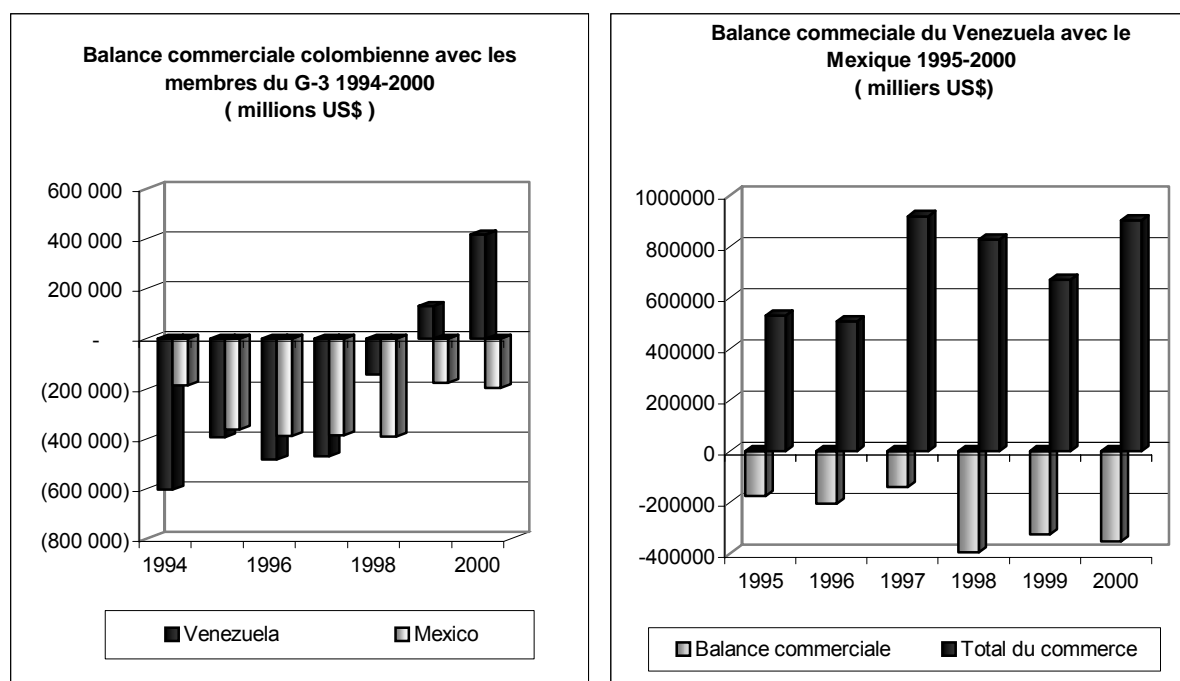
Source: élaboration personnelle sur la base des informations de l'ALADI et pays membres du G-3.

En effet, cette année-là, les exportations mexicaines ont progressé de 31,72% en moyenne. Enfin, le graphique XIX montre clairement que, depuis 1995, l'évolution des importations en Colombie et au Venezuela fut beaucoup plus importante que les exportations de ces deux pays vers le Mexique. Néanmoins, les exportations intra-groupe durant cette période ont évolué progressivement chaque année. Enfin, entre 1999 et 2000, la balance commerciale a atteint un certain équilibre.

En 1999, le déficit de la balance commerciale intra-groupe était de 146,0 millions de dollars. La progression des exportations colombiennes vers le Venezuela dans l'année 2000 renversa la balance jusqu'à un bénéfice de 56,2 millions de dollars. Cette fluctuation positive peut être observée dans le graphique XIX, où la balance commerciale bilatérale entre la Colombie et le Venezuela, en 1999 et en 2000, fut positive pour la Colombie (130,5 millions US\$ et 416,2 millions US\$). La balance bilatérale avec le Mexique resta négative durant ces deux années.

Par ailleurs, la balance commerciale entre le Venezuela et le Mexique a toujours été défavorable pour le Venezuela. En 1995, le déficit se montait à 168 millions de dollars, situation qui se prolongerait pendant les six premières années de l'accord.

## Graphiques XIX et XX



Source: élaboration personnelle d'après el Ministerio de Comercio Exterior de Colombia, base de données 2002, et l'ALADI, base de données statistiques régionales 2002.

Entre 1998 et 2000, les exportations mexicaines ont progressé rapidement, ce qui implique un déficit beaucoup plus accentué dans la balance commerciale vénézuélienne avec le Mexique (voir: graphique XX). En conclusion, les chiffres de commerce intra-groupe révèlent que le Mexique a été le plus avantagé par la libéralisation des échanges dans le Groupe des Trois, avec une balance commerciale toujours positive face à ses deux partenaires.

L'insertion des produits mexicains dans le marché intra-groupe fut principalement remarquée dans les secteurs des biens manufacturés et de l'industrie basique. La Colombie et le Venezuela, dans une première phase de l'accord, n'ont pas pu développer une stratégie d'exportation au sein du groupe, ce qui freina leur progression. Finalement, la Colombie améliora son insertion dans le marché vénézuélien entre 1999 et 2000 grâce à un taux de change favorable et à l'instabilité économique du Venezuela. Pourtant, et malgré l'évolution des chiffres, ses exportations vers le Mexique sont restées peu développées.

## **2 Les effets économiques du G-3 en Colombie et l'évolution de la compétitivité commerciale colombienne**

La signature de l'accord de libre-échange du Groupe des Trois se révélait d'une importance capitale pour les trois pays dans l'histoire de l'intégration hémisphérique. Elle symbolisait d'abord le rapprochement entre l'Amérique centrale et l'Amérique du Sud, et montrait aussi la véritable nécessité d'une intégration plus active dans un cadre régional. Il ne faut pas remonter très loin dans l'histoire de l'Amérique latine pour retrouver les premiers efforts d'intégration. Alors que le Pacte andin représentait l'axe de commerce pour les pays andins dans les années 1980 et au début des années 1990, ses faibles résultats économiques laissaient apparaître le besoin d'une nouvelle structure de négociation dans la région. Donc, la création du G-3 constituait une possibilité plus dynamique de commerce et réaffirmait politiquement les processus de réformes entrepris au Mexique, au Venezuela et en Colombie dans les décennies précédentes<sup>186</sup>, afin de donner, selon Echavarría, un rôle plus important au secteur externe et aux investissements étrangers dans la croissance économique<sup>187</sup>.

Bien que le G-3 soit formé par trois pays, faire un bilan global suppose un exercice extrêmement compliqué, étant donné que le Mexique fait partie active de l'ALENA, qui est un accord de libre-échange beaucoup plus important économiquement pour lui que le G-3. De plus, les limitations au niveau des données statistiques dans le cas du Venezuela ont représenté un obstacle très important dans l'évolution de cette recherche. C'est pourquoi les paragraphes suivants vont d'abord esquisser les effets économiques possibles du G-3 en Colombie et l'étude de l'évolution de la compétitivité du commerce des différents secteurs de la production colombienne au sein du Groupe des Trois.

---

<sup>186</sup> Selon Corden, les réformes commerciales ont des bénéfices supplémentaires dus à la réciprocité. Les accords préférentiels régionaux et la libéralisation négociée multilatéralement améliorent les conditions d'accès aux marchés pour les exportations du pays qui participe au processus. Dans le cas du régionalisme, néanmoins, ces bénéfices additionnels s'obtiennent par le coût d'une déviation potentielle du commerce.

<sup>187</sup> Voir: Echavarría J., «El G-3 en el camino de la integración continental, », 1995, page 111.

## 2.1 Les effets économiques du G-3 en Colombie

Bien que les objectifs du traité de libre-échange du Groupe des Trois aient été bien définis dans le contenu du traité, les effets économiques dans les différents pays membres n'ont jamais été disséqués jusqu'à aujourd'hui. Il est clair qu'estimer l'évolution de la croissance économique d'un pays est un travail difficile à réaliser. Dans ce contexte, cette section cherche à obtenir une vision plus nette des effets possibles de l'accord dans la structure de commerce colombienne, ainsi qu'à fournir des résultats, au niveau macro-économique, inhérents à la libéralisation commerciale dans le Groupe des Trois.

### a) les effets du G-3 dans la structure commerciale colombienne

Une libéralisation commerciale implique deux effets importants: tout d'abord, celui de la variation des échanges, ensuite, des bénéfices possibles engendrés par cette libéralisation au niveau macro-économique. Mais l'évaluation de ces effets au sein du G-3 reste extrêmement complexe à chiffrer dans le cas de Colombie, suite à la mise en place de la réforme commerciale qui a débuté en mars 1990 par des changements généraux dans le système des licences et des tarifs d'importation. D'ailleurs, en décembre 1992, la Colombie, le Venezuela et l'Equateur ont établi une zone de libre-échange, avec un taux tarifaire de zéro et avec l'intention de négocier un tarif externe commun en janvier 1994. Finalement, les trois pays négocièrent la création d'un accord de libre-échange qui entra en vigueur en janvier 1995.

Afin que l'étude des résultats économiques du Groupe des Trois en Colombie soit plus fiable, il est nécessaire de faire une analyse secteur par secteur. La méthodologie d'analyse se base donc sur les effets sectoriels et globaux possibles qui se dégagent d'un tel accord entre 1994 et 2000. Tout d'abord, pour l'obtention des résultats, cette recherche se concentrera sur le calcul des résultats dans le commerce colombien intra-groupe et, en deuxième lieu, sur une approche macro-économique globale des effets du traité.

Selon la théorie du commerce, les processus de libéralisation affectent positivement la croissance économique grâce à diverses voies: ils stimulent la production de nouveaux produits, ils améliorent l'adoption de nouvelles méthodes de production et la réorganisation des industries, et finalement ils encouragent la diversification des biens intermédiaires ainsi que la recherche des nouveaux marchés internationaux<sup>188</sup>. Par ailleurs, le libre-échange améliore les flux de commerce entre les pays et favorise

---

<sup>188</sup> Voir: Dornbusch, «The case for Trade Liberalization in Developing Countries», 1992.



l'utilisation des ressources dépendantes des avantages comparatifs, ainsi qu'une meilleure exploitation des économies d'échelle<sup>189</sup>.

**Tableau XVI**

**Changements dans l'orientation commerciale des pays membres du G-3**

	Réforme commerciale		Indice d'ouverture		Flux de commerce	
	Période	Période	Variation	Période	Croissance des exportations	Croissance des importations
<b>Colombie</b>	1989-91	1991-94	5,93	1990-94	10,87	18,29
<b>Mexique</b>	1987-89	1989-94	6,16	1988-94	4,10	19,06
<b>Venezuela</b>	1989-91	1991-94	1,69	1990-93	7,15	6,26

Remarque: la variation dans l'indice d'ouverture est mesurée comme la moyenne des variations dans la relation entre l'année précédant la période de libéralisation et l'année 1994.

La variation des exportations et importations est mesurée comme la moyenne entre l'année suivant le début de la période de libéralisation et l'année 1994.

Source: World Bank, 1995 et adaptations personnelles.

Le tableau XVI nous révèle l'un des premiers effets de la libéralisation commerciale globale en Colombie. Avec une variation de 5,93% de l'indice d'ouverture, les exportations colombiennes totales, entre 1988 et 1994, se sont accrues de 10,87% et les importations totales de 18,29%. Cette croissance du commerce était associée aux efforts de stabilisation qui ont réduit la demande interne, ainsi qu'à la dépréciation de la monnaie, ce qui favorisa l'entrée de capitaux en Colombie.

En ce qui concerne la libéralisation des échanges dans le G-3, le premier effet dans le commerce colombien intra-groupe fut l'augmentation des exportations colombiennes vers le Mexique et le Venezuela de 35% en moyenne. De plus, les importations colombiennes depuis ces deux pays se sont accrues de 34,5% en moyenne.

Afin d'analyser la relation de commerce et son degré d'ouverture, ce même tableau montre le facteur de commerce (Fc) bilatéral au sein du G-3. Selon la théorie de commerce, le Fc n'est pas un indicateur d'ouverture libre d'ambiguïté, car elle reflète la dimension du pays. Pourtant, les pays de petite taille ont des résultats plus significatifs que les grands pays. Néanmoins, les changements dans les Fc peuvent être un indicateur assez fiable car ils éliminent les limitations de calcul dérivées de la taille d'un pays et des distorsions provoquées par le taux de change.

<sup>189</sup> Voir: Primo, Nogues, Rajapatirana, «America Latina y el Caribe en la Economía Mundial: Logros y retos de la reformas comerciales», 1995, page 83.

Tableau XVII

**Facteur de commerce en relation avec le Groupe des Trois**  
(en pourcentage)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<b>Fc Colombie-Mexique</b>	0,494	0,586	0,583	0,614	0,698	0,716	0,842
<b>Variation</b>		0,092	-0,003	0,032	0,083	0,018	0,127
<b>Fc Colombie-Venezuela</b>	2,073	2,516	2,101	2,370	2,531	2,078	2,736
<b>Variation</b>		0,443	-0,415	0,269	0,161	-0,453	0,658
<b>Facteur de commerce<sup>a</sup></b>	25,067	26,035	25,033	25,246	25,860	26,284	30,325
<b>Variation<sup>b</sup></b>		0,968	-1,002	0,213	0,614	0,424	4,040

Remarque: le facteur de commerce est définie par  $R=(X+M)/Y$  où X sont les exportations, M les importations et Y le produit interne brut.

a: correspond au Fc colombienne par rapport au total du commerce mondial.

b: la variation a été calculée par rapport à l'année précédente. Calcul en millions de dollars à prix du marché.

Source: élaboration personnelle sur la base des informations du «Ministerio de Comercio Exterior Colombia, DANE, Banco de la Republica», 2001

Selon le tableau XVII, la libéralisation des échanges dans le G-3 n'a pas été d'une importance significative pour la Colombie. Il montre aussi que les Fc entre la Colombie et le Mexique n'ont pas atteint un niveau très important dans la relation commerciale. D'ailleurs, elles ne représentent qu'une petite part du Fc total du commerce colombien. Le facteur de commerce entre la Colombie et le Venezuela fut plus importante dans le commerce global colombien. Néanmoins, ces résultats ne peuvent être uniquement attribués au G-3 car il existait déjà une libéralisation des échanges entre les deux pays au sein du Pacte andin. Donc, les effets du G-3 dans la structure commerciale colombienne jusqu'à l'année 2000 étaient peu importants. Ce fait est en grande partie expliqué par la faible relation commerciale entre la Colombie et le Mexique pendant les 20 dernières années.

Par ailleurs, la destination des exportations colombiennes durant la période 1994-2000 n'a pas vraiment changé. Dans le tableau XVIII, nous pouvons observer que les destinations principales des exportations colombiennes sont les Etats-Unis, l'Allemagne et le Venezuela et, dans une moindre mesure, le Mexique, tandis que les importations colombiennes proviennent surtout des Etats-Unis, du Venezuela et du Japon. Mais si nous analysons la participation du commerce avec le Mexique et le Venezuela, les résultats de la libéralisation dans le G-3 son peu relevants. Globalement, les Etats-Unis (avec 40,1% de moyenne de participation) et le Venezuela (8,25%) ont été les principaux récepteurs des biens colombiens tandis que les exportations vers le Mexique n'ont représenté que 1,34% en moyenne entre 1994 et 2000. Cela indique que, malgré la multiplication des exportations colombiennes vers le Mexique au cours de cette période, sa représentation dans le total du commerce colombien est peu significative, montrant aussi que le

commerce bilatéral entre les deux pays n'a pas atteint un niveau important, malgré la réduction des tarifs douaniers au sein du Groupe des Trois.

**Tableau XVIII****Destination et origine du commerce colombien par principaux pays**

(en millions de dollars f.a.b.)

	Destination par pays							Participation			
<b>Export.</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>1994</b>	<b>1996</b>	<b>1998</b>	<b>2000</b>
Etats-Unis	2'991	3'527	4'141	4'262	4'049	5'616	6'527	35,0%	38,8%	37,2%	49,6%
Allemagne	872	734	604	730	684	486	430	10,2%	5,6%	6,2%	3,2%
Venezuela	545	967	779	990	1'146	923	1'298	6,3%	7,3%	10,5%	9,8%
Japon	364	353	349	362	269	245	230	4,6%	3,3%	2,4%	1,7%
Equateur	325	428	425	541	582	330	462	3,8%	9,3%	5,3%	3,5%
Belgique	321	294	294	340	318	284	223	3,7%	2,7%	2,9%	1,7%
Pérou	241	567	613	543	370	358	372	2,8%	5,7%	4,9%	2,8%
Mexique	108	90	89	114	129	202	230	1,2%	0,8%	1,1%	1,7%
<b>Total</b>	<b>8,538</b>	<b>10,2</b>	<b>10,65</b>	<b>11,55</b>	<b>10,87</b>	<b>11,62</b>	<b>13,12</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>Import.</b>											
Etats-Unis	4'583	5'395	5'555	6'344	5'655	4'483	4'620	38,3%	40,6%	38,5%	40,0%
Venezuela	1'148	1'360	1'261	1'537	1'354	1'376	926	9,6%	9,2%	9,2%	8,0%
Japon	993	1,051	707	661	716	393	428	8,3%	5,1%	4,8%	3,7%
Allemagne	684	813	840	775	824	520	511	5,7%	6,1%	5,6%	4,4%
Equateur	265	278	332	392	315	259	308	2,2%	2,4%	2,1%	2,6%
Mexique	295	452	477	541	561	405	455	2,4%	3,4%	3,8%	3,9%
Pérou	99	123	125	158	151	116	141	0,8%	0,9%	1,0%	1,2%
Belgique	91	116	111	107	92	68	79	0,7%	0,8%	0,6%	0,6%
<b>Total</b>	<b>11'942</b>	<b>13'883</b>	<b>13,600</b>	<b>15'378</b>	<b>14'677</b>	<b>10'659</b>	<b>11'539</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Source: élaboration personnelle sur la base des chiffres de «Ministerio de Comercio Exterior Colombia et DANE», 2002.

Pour le Venezuela, la relation bilatérale de commerce fut largement influencée par la proximité entre les deux pays ainsi que par le fait d'appartenir au Pacte andin. En conclusion, la création du G-3 fut plutôt un renforcement des relations commerciales alors assez limitées dans le PA. Néanmoins, les exportations colombiennes vers le Venezuela se sont accrues d'une manière notable entre 1994 et 2000 et sa participation dans le commerce total colombien a également progressé relativement bien dans cette période.

b) les effets macro-économiques du Groupe des Trois en Colombie

L'intégration colombienne de commerce avec le Mexique et le Venezuela avait surtout une importance politique pour la Colombie, puisqu'elle démontrait tout d'abord le besoin d'une intégration politique et commerciale avec le Venezuela et, en deuxième lieu, la recherche de nouveaux marchés en Amérique du Nord à travers le Mexique. Malgré la faible

diffusion des résultats du G-3 au niveau international, le traité est un sujet d'étude très intéressant, étant donné que l'on ne connaît encore aucune recherche scientifique sur le sujet, l'amalgame étant souvent fait entre le G-3 et le Pacte andin<sup>190</sup>.

- l'évolution du produit interne brut en Colombie

L'analyse des effets macro-économiques du traité du G-3 est un processus très complexe. Tout d'abord, il faudrait étudier la libéralisation commerciale menée en Colombie entre 1990 et 1994, pour ensuite explorer les diverses possibilités dans l'intégration commerciale de la Colombie et du Venezuela dans le Pacte andin, ce qui n'est pas le sujet principal de cette recherche. C'est pourquoi l'objectif de cette étude consiste à trouver les effets globaux possibles qui pourraient être attribués à une telle libéralisation. Il existe différents modèles pour quantifier ces types d'effets. «De manière générale, deux catégories de modèles permettent d'estimer empiriquement les effets d'un accord de libre commerce: les modèles d'équilibre général et les modèles macro-économiques. Si les premiers supposent en principe le plein emploi des facteurs de production et examinent surtout les conséquences à long terme d'un traité sur les rapports des prix, les affectations de ressources, les économies d'échelle et la productivité, les seconds intègrent en revanche le sous-emploi des facteurs et s'attachent à étudier les effets exercés sur l'évolution à court et à moyen terme de variables telles que la production, le revenu, les dépenses de consommation, l'investissement, le chômage et l'inflation<sup>191</sup>». Néanmoins, ces modèles d'intégration internationale étant adaptés à des pays membres assumant une concurrence parfaite et un niveau élevé d'intégration, ils sont difficilement applicables aux pays en voie de développement<sup>192</sup>.

La plupart des analyses demandent une période variable, mais au minimum 5 ans. Une étude plus rigoureuse peut exiger une période de 10 à 15 ans. Malgré l'existence du G-3 depuis 1994, une estimation économétrique est peu envisageable dans cet état de l'accord. De plus, il existe encore des différences très importantes des données statistiques ainsi que des chiffres partiellement élaborés parmi les pays membres. Par ailleurs, il n'existe aucune étude concernant les effets économiques de la libéralisation commerciale avant la création du G-3, pas même au sujet de l'intégration de la Colombie

---

<sup>190</sup> Voir: Cardenas, «Acuerdos de Nueva Generación y Especialización Productiva: Colombia y Venezuela en TLCG-3 y frente al MERCOSUR», 1997, page 336.

<sup>191</sup> Voir: Coorey, 1989, cité Etienne, «Le projet de la zone de libre-échange des Amériques et les réponses stratégiques de l'Europe et de l'Asie», 1998, page 39.

<sup>192</sup> Voir: Thoumi, «Domestic and International Economic Integration: Lessons from the Andean Group and Alternatives for Colombia», 1999, page 317.

et du Venezuela au sein du Pacte andin, ce qui nous empêche finalement de présenter une estimation numérique.

**Tableau XIX**

**Participation par secteur dans le produit interne brut en Colombie 1994-2000**

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<b>Total</b>	<b>5,8</b>	<b>5,2</b>	<b>2,1</b>	<b>3,4</b>	<b>0,6</b>	<b>-4,1</b>	<b>2,8</b>
<b>Évolution du PIB sectoriel</b>							
Agriculture, chasse, pêche (1)	0,9	3,7	-1,2	0,7	0,1	0,2	5,2
Minerie et pétrole	1,6	14,6	7,3	3,7	14,1	5,1	-5,4
Manufacture	1,6	5,5	-1,4	0,5	0,3	-10,2	9,9
Construction	19,1	1,9	-12,9	2,2	-9,1	-21,5	-1,1
Commerce	6,9	3,8	-0,9	1,7	-2,3	-8,6	5,1
Commerce du G-3 <sup>(2)</sup>	<b>0,0026</b>	<b>0,0029</b>	<b>0,0014</b>	<b>0,0019</b>	<b>0,0007</b>	<b>0,0030</b>	<b>0,0198</b>
Transports et communic.	5,8	6,5	3,8	5,8	3,1	-1,4	3,6
Autres services	7,2	5,6	7,4	5,6	1,2	-1,4	0,6
<b>Participation dans le PIB</b>							
Agriculture, chasse, pêche	14,8	14,6	14,2	13,8	13,7	14,3	14,6
Minerie et pétrole	3,5	3,8	4,0	4,0	4,5	4,9	4,5
Manufacture	14,9	14,9	14,4	14,0	14,0	13,1	14,0
Construction	7,4	7,2	6,2	6,1	5,5	4,5	4,3
Commerce	12,5	12,3	11,9	11,7	11,4	10,9	11,1
Transports et communic.	7,3	7,4	7,5	7,7	7,9	8,1	8,2
Autres services <sup>(3)</sup>	39,6	39,8	41,9	42,7	43,0	44,2	43,2
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

1. Y compris la sylviculture et l'extraction de bois.

2. Comme participation dans le total du PIB.

3. Y compris la consommation de l'Etat et publique, les investissements internes bruts, l'exportation et l'importation des biens et services.

Source: Communauté andine et élaboration personnelle sur la base des chiffres du DANE, 2002.

Néanmoins, quelques résultats de l'accord pourraient être dégagés sur la base de l'évolution du produit intérieur brut en Colombie. Le tableau XIX montre l'évolution sectorielle du PIB en Colombie entre 1994 et 2000, nous amenant à déduire que la participation du commerce dans le PIB colombien fut relativement importante, avec un taux de 11,68% en moyenne depuis 1994.

Le tableau XIX nous révèle aussi que la participation du commerce du G-3 dans l'évolution du PIB est peu représentative et que la libéralisation des échanges du G-3 n'a pas eu d'implications significatives dans l'évolution du PIB entre 1994 et 2000, phénomène tout à fait normal car plus de 40% du commerce se réalisent avec les Etats-Unis, ce qui limite le rôle du G-3 dans la progression du PIB en Colombie.

La participation du G-3 dans le PIB durant cette période n'a pas atteint 1%. Sa progression a même ralenti entre 1997 et 1998. Cela nous indique que le G-3 n'a pas eu

un effet capital dans la croissance économique colombienne au cours des dix dernières années.

Donc, il est risqué d'imputer au G-3 uniquement les effets de la libéralisation, car les relations commerciales entre le Mexique et la Colombie ne s'étaient pas assez développées jusqu'à la création du G-3, ce qui implique que la participation commerciale du Mexique dans le commerce total en Colombie était peu importante, limitant le rôle de cette libéralisation. Finalement, les conditions internes, particulièrement en Colombie au niveau politique, ont été un facteur de distorsion économique pendant les dix dernières années, ce qui limita les effets de la libération commerciale du G-3 liés à la croissance économique en Colombie<sup>193</sup>.

- l'évolution des investissements directs étrangers

A l'instar des résultats statistiques du G-3 relatifs au produit intérieur brut colombien entre 1994 et 2000, d'autres effets économiques découlent de l'accord du Groupe des Trois. Depuis la création du traité, un des objectifs était celui d'attirer les IDEs mexicains et vénézuéliens vers la Colombie.

Les implications des flux des IDEs dans une économie sont nombreuses et diverses, étant donné leur influence dans une grande variété de secteurs et leurs effets multiples. Selon Garay et Baillu, l'un des principaux critères d'évaluation des bénéfices et des risques de l'IDEs est l'amélioration de la compétitivité et de la productivité des activités internes des pays récepteurs.

Il existe plusieurs façons d'améliorer la compétitivité, telles que la réussite d'une production plus efficiente grâce à la réduction des coûts administratifs et à l'augmentation de la productivité factorielle, l'exploitation des économies d'échelle, l'innovation technologique, la diversité et l'amélioration des produits et services, l'utilisation des Ac et leur nouvelle génération face aux conditions du marché grâce à la restructuration productive interne<sup>194</sup>.

Le tableau XIX décrit la distribution des IDEs en Colombie par groupe de commerce entre 1994 et 2000.

---

<sup>193</sup> La dégradation de la situation politique en Colombie au cours de la dernière décennie a largement influencé les résultats économiques. Le conflit armé entre les groupes d'extrême gauche, d'extrême droite et le gouvernement créa une forte immigration des habitants de zones rurales vers les grandes villes, provoquant une augmentation du chômage et de l'insécurité. De plus, l'influence du trafic de drogue dans l'économie colombienne et les kidnappings toujours plus fréquents ont limité les investissements étrangers directs dans les dernières années.

<sup>194</sup> Voir: Garay, Baillu, «A Background Note on Foreign Direct Investments in Latin-America and the Caribbean», 1996.

Tableau XX

## Colombie: Investissements directs étrangers par groupe de commerce

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<b>Pacte andin</b>	<b>27,43</b>	<b>160,57</b>	<b>46,87</b>	<b>(35,60)</b>	<b>5,00</b>	<b>76,90</b>	<b>0,76</b>
Bolivie	-	-	-	-	0,05	1,80	0,14
Équateur	2,02	70,74	22,18	10,69	(37,62)	17,86	(14,97)
Pérou	2,23	1,03	0,41	9,80	(0,06)	15,39	23,37
Venezuela	23,18	88,80	24,29	(56,08)	42,62	41,85	(7,78)
<b>CARICOM</b>	<b>13,06</b>	<b>12,91</b>	<b>14,85</b>	<b>84,15</b>	<b>78,36</b>	<b>64,07</b>	<b>28,05</b>
<b>Groupe des Trois (G-3)</b>	<b>30,05</b>	<b>95,08</b>	<b>31,68</b>	<b>-13,27</b>	<b>49,29</b>	<b>76,89</b>	<b>19,84</b>
Mexique	6,86	6,28	7,39	42,81	6,67	35,04	27,62
Venezuela	23,18	88,80	24,29	-56,08	42,62	41,85	-7,78
<b>MERCOSUR</b>	<b>17,33</b>	<b>18,42</b>	<b>52,60</b>	<b>19,05</b>	<b>5,82</b>	<b>17,89</b>	<b>-8,13</b>
<b>ALENA</b>	<b>802,34</b>	<b>641,38</b>	<b>597,83</b>	<b>1120,46</b>	<b>-144,05</b>	<b>834,80</b>	<b>155,37</b>
Canada	59,33	21,95	44,73	27,36	-27,40	-23,51	11,64
Mexique	6,86	6,28	7,39	42,81	6,67	35,04	27,62
États-Unis	736,15	613,14	545,70	1050,29	-123,33	823,27	116,11
<b>Union européenne</b>	<b>232,82</b>	<b>229,37</b>	<b>771,99</b>	<b>380,57</b>	<b>1842,56</b>	<b>1125,06</b>	<b>340,52</b>
Allemagne	33,34	24,20	51,30	83,03	41,91	101,36	93,48
Autriche	0,46	0,38	1,48	0,85	(0,41)	(0,86)	2,73
Belgique	0,12	0,21	(0,92)	3,06	1,65	0,92	(1,46)
Danemark	0,54	0,08	(2,36)	0,61	(0,28)	0,95	55,08
Espagne	23,22	21,81	360,34	83,62	1 652,4	(85,03)	(145,06)
France	15,09	50,94	33,15	30,93	26,04	127,86	50,76
Grand Bretagne	(5,39)	4,30	0,00	(1,74)	(1,96)	0,25	-
Hollande	36,53	53,99	50,80	33,20	145,33	875,93	178,04
Angleterre	95,43	25,96	208,04	35,62	(2,57)	(16,15)	101,13
Italie	16,10	3,17	6,13	26,89	(14,21)	92,37	2,77
Suède	3,04	8,31	15,57	(1,29)	(1,74)	9,70	3,81
<b>Suisse</b>	<b>24,97</b>	<b>34,37</b>	<b>3,48</b>	<b>46,88</b>	<b>67,84</b>	<b>102,71</b>	<b>30,62</b>
<b>Total IDE<sup>(1)</sup></b>	<b>1 437,6</b>	<b>1 619,3</b>	<b>2 536,0</b>	<b>3 625,2</b>	<b>5 672,4</b>	<b>3 992,2</b>	<b>143,1</b>

1: non compris les IDEs du secteur pétrolier et minerie, en millions de dollars.

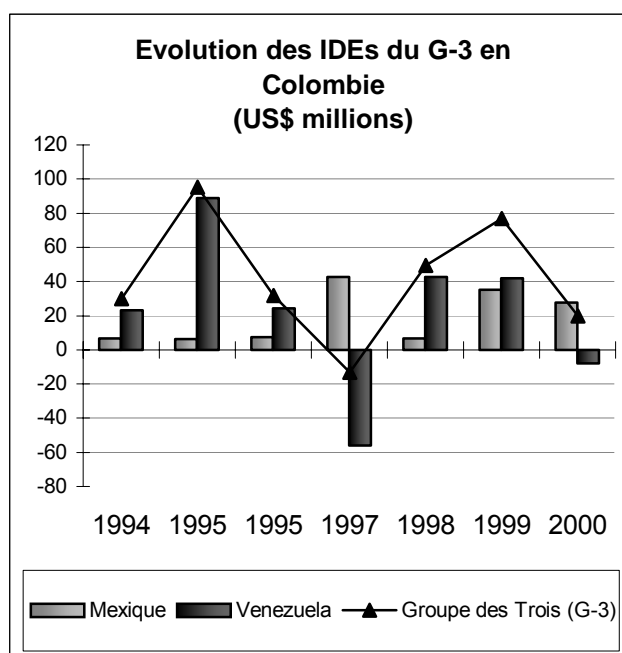
Source: Registros del Banco de la Republica de Colombia et élaboration personnelle.

En Colombie, comme dans la plupart des pays latino-américains, il n'existait pas de cadre légal régulant les flux d'investissements étrangers. De plus, quelques pays considéraient que les investissements étrangers entraînaient une perte de la souveraineté du pays et une concurrence déloyale pour les entreprises nationales<sup>195</sup>. Dans les années 1980, face aux faibles résultats de l'intégration dans le Pacte andin, les pays membres se sont vus dans le besoin d'attirer de nouvelles sources de capital au travers des IDEs afin d'améliorer les déséquilibres externes dans la balance de paiements. Dans ce contexte, la

<sup>195</sup> Voir: Departamento Nacional de Planeación, Colombia, «La Inversión Extranjera, Marco Institucional y Normativo de la Inversión Extranjera», 1998, page 162.

Junta de Cartagena, en 1987, adopta une législation plus ouverte, qui permit d'améliorer significativement les conditions cadres des IDEs dans le secteur industriel<sup>196</sup>.

## Graphique XXI



Source: Banco de la Republica de Colombia, 2002.

Dans le cadre du G-3, le gouvernement colombien mit en place une norme spéciale afin d'adopter un régime de taux de change et d'investissement étranger (loi 9 de 1991) basé sur trois principes fondamentaux: l'égalité, avec un traitement impartial pour les investisseurs nationaux et étrangers, l'universalité, qui favorisa l'entrée des flux d'investissement dans toutes les branches de l'activité économique, et l'automatisme, avec la suppression des différents critères d'approbation du gouvernement concernant l'entrée des IDEs.

Néanmoins, un article fut introduit dans la loi 9, qui autorisait l'expropriation, sans aucune indemnisation, des investisseurs étrangers, ce qui généra une très forte méfiance de leur part dans les négociations internationales. Finalement, en 1994, le gouvernement colombien modifia le Statut des investissements internationaux<sup>197</sup>, lequel permit désormais

<sup>196</sup> En 1987, La Junta de Cartagena adopta les décrets 220 et 224, dans le but de formaliser les IDEs dans les pays membres du Pacte andin, ainsi que de libéraliser l'accès aux capitaux étrangers dans les secteurs de la production industrielle. Voir décrets 220 et 224, Junta de Cartagena, Pacto Andino, 1987.

<sup>197</sup> Voir: Décret de loi 1812, août 1994.



la confirmation de l'entrée de devises étrangères au pays uniquement sur présentation d'une déclaration d'investissement étranger, dûment remplie, aux autorités<sup>198</sup>.

Jusqu'en 1983, les IDEs en Colombie ne dépassaient pas 400 millions de dollars en moyenne par année. Entre 1984 et 1986, ces investissements ont présenté une moyenne annuelle de 754,5 millions US\$, lesquels étaient principalement destinés au développement de la structure d'exploitation du pétrole et de la minerie. Ensuite, entre 1987 et 1991, les flux des IDEs se sont stabilisés. En 1991, avec le début du processus de l'internationalisation de l'économie colombienne, la législation qui régulaient les IDEs retrouva une grande flexibilité, ce qui permit leur réactivation en Colombie. Les flux des IDEs se sont accrus passant de 438 millions en 1991 à 2'244 millions de dollars en 1994<sup>199</sup>.

Entre 1992 et 1996, les IDEs en Colombie provenaient notamment des Etats-Unis, de l'Espagne et de l'Angleterre. Avec l'application du décret 1812 de 1994, les IDEs en provenance des autres pays ont augmenté remarquablement. Le tableau XX montre que les IDEs par groupe de commerce ont progressé positivement. Entre 1994 et 1995, les IDEs (à l'exception du secteur du pétrole) ont augmenté de 11,22%, particulièrement ceux en provenance des pays membres du Pacte andin (82,91%) et du Groupe des Trois (57,18%).

Les Etats-Unis restent toujours le principal investisseur, avec 35,4% en moyenne. Mais les IDEs en provenance de l'union européenne en Colombie ont pris de l'ampleur entre 1998 et 2000, avec un montant de 1'002 millions US\$, grâce à une plus grande participation de la part de pays tels que l'Espagne, la Hollande et la France. Ces IDEs se sont concentrés principalement dans le secteur industriel, l'exploitation des mines et le secteur de la construction. A partir de 1996, les investisseurs se sont de nouveau intéressés aux secteurs industriels, financier, ainsi que ceux du transport, de la communication et de la restauration.

---

<sup>198</sup> Néanmoins, il est important de mentionner que, malgré les efforts politiques réalisés en Colombie pour encourager l'entrée des IDEs, il existe encore d'autres facteurs tels que la corruption et la violence, qui peuvent influencer négativement les décisions des investisseurs étrangers. Voir: Departamento Nacional de Planeación, 1998, La inversión Extrajera en Colombia.

<sup>199</sup> Voir: Banco de la Republica, Colombia, 2002.

**Tableau XXI****Colombie: investissements directs étrangers totaux dans le Groupe des Trois en millions US\$**

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
IDEs en Colombie									
MEXICO	0,54	2,16	6,86	6,28	7,39	42,81	6,67	35,04	27,62
VENEZUELA	31,73	65,81	23,18	88,80	24,29	(56,08)	42,62	41,85	(7,78)
<b>Total</b>	<b>32,28</b>	<b>67,97</b>	<b>30,05</b>	<b>95,08</b>	<b>31,68</b>	<b>(13,27)</b>	<b>49,29</b>	<b>76,89</b>	<b>19,84</b>
IDEs colombiens en:									
MEXICO	-	0,00	3,77	0,01	0,45	3,58	1,91	0,52	1,08
VENEZUELA	5,64	11,66	29,69	70,12	28,84	101,68	82,80	81,58	176,06
<b>Total</b>	<b>5,64</b>	<b>11,66</b>	<b>33,46</b>	<b>70,13</b>	<b>29,29</b>	<b>105,26</b>	<b>84,71</b>	<b>82,10</b>	<b>177,14</b>

Source: Banco de la Republica, Colombia, Base de datos Estadísticos, 2002.

Pour les IDEs dans le Groupe des Trois, il n'existe pas d'études constituant un élément solide d'analyse. Par ailleurs, les investissements étrangers en Colombie se sont vus très affectés par la situation d'insécurité provoquée principalement par le phénomène de kidnapping des travailleurs des compagnies multinationales. Mais l'entrée en vigueur du G-3 fut le vecteur de revitalisation des flux d'investissements entre les trois pays, principalement entre la Colombie et le Venezuela. Par exemple, entre 1994 et 1995, les IDEs en provenance du Venezuela ont atteint un montant de 65,614 millions de dollars, c'est-à-dire une croissance de 283,2%, tandis que les IDEs en provenance du Mexique ont baissé de 8,5%. (voir: graphique XXI).

Le tableau XXI montre que l'évolution des IDEs fut assez positive grâce aux investissements du Venezuela ainsi qu'à une participation plus dynamique des IDEs du Mexique. C'est seulement en 1997 que les investissements en provenance du Venezuela se sont vus affectés par la forte dépréciation du Bolivar face au Peso colombien. Les IDEs colombiens au Venezuela et au Mexique, entre 1994 et 2000, ont quadruplé leur valeur. Cette progression se remarqua plus particulièrement en 1997, par une augmentation de 72,84 millions US\$ vers le Venezuela et de 3,13 millions US\$ vers le Mexique.

L'importante dynamique des IDEs en provenance du Venezuela est fortement liée à l'intégration économique ainsi qu'à la proximité géographique des deux pays, ce qui a facilité leurs échanges dans les deux dernières décennies.

Une étude plus approfondie des IDEs en Colombie (voir: tableau XXII), sur la base de la Classification type par industrie, révèle que les principaux bénéficiaires des investissements en provenance du Mexique et du Venezuela ont été les secteurs de la fabrication de produits pharmaceutiques (3522), des boissons maltées (3133), de la

construction d'automobiles (3843), du commerce en gros (6100), des institutions monétaires (8101), et d'autres établissements financiers (8102).

**Tableau XXII**

**Colombie: Investissements directs étrangers par secteur industriel**  
(milliers US\$)

Code CITI	Origine: Mexique	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
3420	Imprimeries et éditions	198	331	549	623	407	694	267
3522	Fab. Produits pharmaceutiques	688	1 818	3 011	25	(5 033)		536
3620	Fab. de vitres et produits dérivés				3 447	7 470	11 563	-
6100	Commerce en gros	19	1 127	345	1 413	518	531	4 210
8310	Biens immobiliers			-	151	-	2 523	99
8324	Serv. techniques et architecturaux		130	250	2 364	148	988	1 243
9490	Serv. de distractions et loisirs	95		89	89		1 504	759
<b>Code CITI Origine: Venezuela</b>								
3133	Malte et boissons maltées		2 298	5 270	4 355	23 206	6 000	-30678
3522	Fab. Prod. pharmaceutiques	2 032	249	271	2 073	3 284	(904)	1785
3843	Fab. d'automobiles	334	39	730	375	6 856	1 053	
6100	Commerce en gros	1 890	3 732	4 139	1 396	(1 570)	828	-7913
8101	Institutions monétaires	(22)	63 229	10 000	487	(15 755)	8 546	
8102	Autres établissements financiers	7 653	781	203	(75 145)	3 881	15 339	479
8329	Serv. pour les entreprises	250	21	420	(460 015)	963	1	320

Source: élaboration personnelle sur la base des informations du Banco de la Republica, Base de Datos Estadísticos, 2002.

Globalement, la croissance des IDEs a eu pour effet un excédent dans le compte des capitaux de la balance des paiements. Par ailleurs, les paiements de la dette externe provoquaient de forts traumatismes dans l'équilibre du secteur externe. Ils ont donc été corrigés, dans une certaine mesure, par l'entrée de capitaux étrangers à partir de 1994. La distribution sectorielle des flux d'IDEs en Colombie a également varié dans les deux dernières décennies. Bien que, dans les années 80, les IDEs aient été principalement adressés au secteur de l'exploitation du pétrole, à partir de 1991 et avec la nouvelle législation, les capitaux étrangers ont été investis dans d'autres secteurs de l'économie, notamment la finance et l'industrie.

Le bilan des IDEs en Colombie au sein du G-3 a été très positif et fut le vecteur, à l'origine, d'une croissance très importante des investissements directs étrangers en provenance des autres membres du G-3.

- le marché du travail en Colombie

Théoriquement, une réforme commerciale peut affecter chaque vague d'élasticité à travers trois voies: «substitutability of inputs, product demand elasticities and the degree of collusion in the industry<sup>200</sup>». Avec le processus de réformes structurelles, entre 1988 et 1992, le marché de l'emploi changea brusquement. Ce phénomène était lié à la croissance et à la modernisation<sup>201</sup>.

Afin d'étudier les effets sur le marché du travail, Fanjnzilber et Maloney ont estimé la différence dynamique sur la base du modèle GMM (Generalised Method of Moments) entre 1988 et 1994. Les résultats de cette recherche n'ont pas démontré une forte corrélation entre la libéralisation commerciale et le marché du travail, bien que certaines variables auraient pu avoir une influence négative.

Dans le secteur industriel, au début des années 90, on observa une croissance du taux de l'emploi. Mais à la fin de la décennie, le taux de chômage décrut de 3,7% en moyenne dans ce secteur. Au niveau général, le chômage en Colombie a atteint des niveaux records. En 1996, son taux s'élevait à 11,3%, mais avec la dégradation des facteurs économiques, ces niveaux ont atteint les 15,6% en 1998, les 19,25% en 1999 et les 20,17% pendant l'année 2000<sup>202</sup>. Selon Lora et Henao, la diminution du salaire réel aurait affecté l'emploi, principalement dans les industries. Donc, l'augmentation du taux de chômage ne peut pas être imputée à la production, car elle montrait une évolution importante depuis 1991. Lora et Henao attribuent ce comportement à l'augmentation des coûts du travail ainsi qu'à la décélération de la demande<sup>203</sup>. Bien que l'évolution du marché du travail en Colombie n'ait pas pu être liée directement à la libéralisation commerciale, le fort accroissement du chômage en Colombie pourrait être expliqué globalement par la stagnation économique, qui aurait limité l'absorption des travailleurs par le secteur privé,

---

<sup>200</sup> Voir: Fanjnzilber et Maloney, «Labor Demand and Trade Reform in Latin America», 2000.

<sup>201</sup> Voir: Berry and Tenjo, «Income Distribution Effects of Trade Liberalisation and Labor Reform in Colombia», 1999, page 155.

<sup>202</sup> Voir: Tasas de desempleo y de participación de la fuerza de trabajo, por ciudades. En revista del Banco de la Republica, Colombia, Vol XXIV, page 260.

<sup>203</sup> Voir: Lora y Henao, «La estrategia del empleo de El Salto Social», 1995.

lorsque le secteur public a dû se contracter face à la restructuration de l'Etat et à la crise économique<sup>204</sup>.

En conclusion, la libéralisation commerciale et la modernisation de l'économie ne semblent pas avoir provoqué un effet négatif dans le marché du travail, mis à part une vague de licenciements dans le secteur public, principalement liée au processus de restructuration de l'Etat.

## **2.2 La dynamique de la compétitivité colombienne dans le G-3**

Selon Cohen, la compétitivité d'une nation se mesure par son degré de production de biens et services, satisfaisant la demande internationale en condition de marché libre et accroissant les revenus des citoyens. La compétitivité au niveau national est donc basée sur le comportement supérieur de la productivité<sup>205</sup>. Dans ce contexte, la théorie économique soutient l'idée que le commerce international d'un pays doit avoir comme pilier le principe des avantages comparatifs, selon lequel la croissance se promeut grâce à la spécialisation et à l'exploitation des facteurs productifs. Néanmoins, le concept d'avantage comparatif ne s'adapte pas aux conditions réelles du marché. C'est pourquoi, dans un processus de libéralisation commerciale, il est nécessaire de consolider l'insertion progressive aux marchés internationaux. Bien qu'elle puisse se développer d'une façon naturelle grâce aux avantages comparatifs, à long terme, représenter le résultat d'une politique de créativité, d'innovation, d'amélioration de la productivité et d'organisation productive.

Mais l'avantage comparatif basé sur la disponibilité des facteurs est moins déterminant dans la compétitivité des nouveaux marchés. Alors que les avantages comparatifs ne déterminent pas le degré de pénétration d'un marché, la compétitivité d'un pays indique la possibilité de concurrence au niveau international. Donc, selon Ten Kate, la compétitivité commerciale d'un pays est sa capacité à concurrencer de manière efficace l'offre étrangère de biens et services dans les marchés interne et externe<sup>206</sup>.

---

<sup>204</sup> Voir: Jürgen Weller, «Economic Reforms, Growth and Employment: Labour Markets in Latin America and the Caribbean», 2001, page 56.

<sup>205</sup> Voir: Cohen, «Speaking Freely», 1994.

<sup>206</sup> Voir: Ten Kate, «Competitividad comercial de la economía mexicana 1980-1995», 1995.

Suite à la libéralisation commerciale, la compétitivité colombienne est devenue un objectif très important dans l'insertion colombienne aux marchés internationaux. Donc, la nouvelle politique de compétitivité colombienne avait pour but d'améliorer les avantages comparatifs et la compétitivité commerciale dans le G-3. A cette fin, cette section étudiera l'évolution de la compétitivité de la Colombie au sein du Groupe des Trois, face au Mexique et au Venezuela, entre 1994-2000, sur la base des secteurs productifs du système de classification CITI à quatre chiffres. Au niveau commercial, l'évolution de l'échange des biens est une variable ayant une relation avec la compétitivité relative et les avantages comparatifs des différents secteurs de la production d'un pays. Afin d'évaluer les flux de commerce, il existe plusieurs indicateurs qui reflètent la compétitivité d'un pays, notamment le taux de pénétration des importations, le taux d'ouverture exportatrice, la balance commerciale relative et finalement l'indicateur d'avantage comparatif relevé. Ces indicateurs vont nous permettre d'analyser l'évolution de la compétitivité commerciale colombienne dans le Groupe des Trois.

Le taux de pénétration des importations (TPI) mesure alors la proportion du marché interne qui s'approvisionne en importations en provenance du Mexique et du Venezuela. L'augmentation du TPI indique que les importations s'accroissent plus rapidement que la consommation apparente, ce qui pourrait signifier une perte de la participation dans le marché intérieur, et partant une perte dans la compétitivité des produits nationaux face aux importations intra-groupe.

Le TPI se définit alors comme:

$$\text{TPI} = \frac{\text{importations}}{\text{consommation apparente}}$$

où,

la consommation apparente (CAP) correspond à:

$$\text{CAP} = \text{production} + \text{importations} - \text{exportations}.$$

Ensuite, le taux d'ouverture exportatrice (TOE) reflète le pourcentage de la production qui s'exporte, indiquant les tendances de la compétitivité sectorielle. Son accroissement montre que les exportations augmentent à un rythme plus élevé que la production, ce qui signifie un plus grand accès aux nouveaux marchés et une meilleure compétitivité des produits nationaux face aux produits en provenance du Mexique et du Venezuela. Elle se définit comme suit:

$$TOE = \frac{\text{exportations}}{\text{production}}$$

Finalement, pour analyser la compétitivité colombienne au sein du G-3, on utilisera la balance commerciale relative (BCR) qui, globalement, indique la magnitude du déficit ou des bénéfices de la balance commerciale par rapport à la valeur de l'offre totale et qui, schématiquement, s'écrit comme suit:

$$BCR = \frac{(X - M)_{iNr}}{(X + M)_{iNr}}$$

Le numérateur fait référence à la balance commerciale entre le pays N et les pays (ou régions) R pour le produit i; le dénominateur est le commerce bilatéral total entre le pays N et les pays (ou régions) R. La BCR oscille entre une valeur de -1 et 1 et reflète un avantage comparatif lorsqu'elle est positive et un désavantage lorsqu'elle prend une valeur négative. Alors, l'avantage comparatif sera plus important lorsqu'elle s'approchera de la valeur 1 et, à l'inverse, le désavantage sera plus important lorsqu'elle s'approchera de la valeur -1.

Néanmoins, les résultats peuvent présenter un certain degré de variation dû aux changements dans la balance commerciale bilatérale, dans le montant du commerce bilatéral ou parfois dans les changements des deux mesures, alors que les variations sont directement proportionnelles pour la balance commerciale ou inversement proportionnelles dans le cas du commerce bilatéral.

Les résultats obtenus à partir des chiffres de commerce de la CITI, entre les trois pays, nous montrent que les exportations en provenance du Mexique en 1994 étaient peu représentatives dans le marché colombien. Mais à partir de la création du G-3 en 1995, elles ont pris une partie importante du marché, indiquant que les produits mexicains avaient un avantage supérieur aux produits nationaux, ce qui permit une rapide insertion dans le marché. Cette tendance est restée la même jusqu'en 1999, où les importations en provenance du Mexique ont fortement chuté.

Le TOE nous indique que, dans les premières années de la création du G-3, la Colombie n'a pas profité de l'accès au marché mexicain. Par contre, la relation entre la production et

Tableau XXIII

## Indicateurs de la compétitivité colombienne dans le Groupe des Trois

Colombie-Mexique		1994			1995			1996		
CODE	PRODUIT	TPI	TOE	BCR	TPI	TOE	BCR	TPI	TOE	BCR
3213	Fab. De tissus	0,001	12,9	1,4	6,8	2,8	0,2	2,3	2,1	0,0
3219	Fab. textiles	0,074	10,2	-0,8	1,1	8,3	-0,9	1,1	7,5	-0,9
3233	Fab. prod. cuir	0,001	22,6	1,0	0,0	11,1	1,0	-0,2	52,8	4,0
3240	Fab. chaussures	0,011	33,0	1,5	0,7	0,0	-0,7	1,1	2,1	-0,8
3512	Fab. engrais	0,004	16,6	1,1	-0,2	15,3	1,3	-0,1	16,6	2,2
3833	Fab. appareils élec.	0,040	59,5	0,8	3,1	62,2	-0,3	1,1	36,2	-0,9
3904	Prod. manufact.	0,004	12,1	1,8	2,3	4,7	-0,3	1,8	6,5	-0,4
<b>Total industrie</b>		<b>0,014</b>	<b>3,7</b>	<b>-0,6</b>	<b>1,1</b>	<b>2,4</b>	<b>-0,8</b>	<b>1,1</b>	<b>2,1</b>	<b>-0,8</b>
		1997			1998			1999		
CODE	PRODUIT	TPI	TOE	BCR	TPI	TOE	BCR	TPI	TOE	BCR
3213	Fab. De tissus	-3,5	3,4	0,5	-2,6	3,2	0,6	-0,2	5,3	2,4
3219	Fab. textiles	1,2	18,4	-0,8	1,4	26,4	-0,7	1,2	11,1	-0,8
3233	Fab. prod. cuir	-0,3	18,6	3,0	-0,1	36,9	2,9	-0,1	19,5	1,3
3240	Fab. chaussures	0,9	0,2	-0,8	0,9	0,8	-0,6	2,0	1,5	0,2
3512	Fab. engrais	-0,1	19,6	2,1	-0,1	13,9	1,8	-0,2	12,1	1,1
3833	Fab. appareils élec.	1,0	10,6	-1,0	1,0	3,9	-1,0	0,0	77,9	2,8
3904	Prod. manufact.	2,1	9,4	-0,4	1,5	9,9	-0,6	2,0	14,6	-0,4
<b>Total industrie</b>		<b>1,1</b>	<b>2,2</b>	<b>-0,7</b>	<b>1,1</b>	<b>2,2</b>	<b>-0,7</b>	<b>-2,9</b>	<b>11,7</b>	<b>0,4</b>
Colombie-Venezuela		1994			1995			1996		
		TPI	TOE	BCR	TPI	TOE	BCR	TPI	TOE	BCR
3211	Tissus et text.	0,045	38,6	0,1	-0,3	35,0	2,6	-0,2	61,3	1,6
3218	Tissus et manufact.	0,030	18,8	-0,2	-1,7	47,1	0,6	-0,8	82,4	1,2
3240	Fab. chaussures	0,008	58,8	2,2	-0,1	13,6	2,7	-0,4	6,3	2,1
3411	Fab. pulpe de bois	0,076	18,0	-0,7	2,2	8,0	-0,3	2,1	9,3	-0,4
3511	Fab. prod. chimiques	0,243	47,6	-0,8	1,3	16,6	-0,7	1,2	17,7	-0,8
3540	Dérivés du pétrole	0,064	30,5	-0,4	2,1	6,9	-0,4	-3,9	23,1	0,3
3819	Fab. prod. métall.	0,194	71,4	-0,6	3,0	12,7	-0,3	4,0	20,8	-0,2
		<b>0,0461</b>	<b>18,5</b>	<b>-0,5</b>	<b>0,0</b>	<b>0,2</b>	<b>0,2</b>	<b>0,1</b>	<b>0,0</b>	<b>-0,1</b>
		1997			1998			1999		
		TPI	TOE	BCR	TPI	TOE	BCR	TPI	TOE	BCR
3211	Tissus et text.	-1,5	18,5	0,7	-2,4	12,3	0,5	-0,3	18,3	2,7
3218	Tissus et manufact.	2,2	3,8	-0,2	4,4	20,5	-0,2	-0,6	15,4	1,5
3240	Fab. chaussures	-0,2	21,0	1,3	-0,1	20,7	1,4	-0,1	20,2	1,9
3411	Fab. pulpe de bois	2,9	29,0	-0,3	2,1	11,6	-0,4	-1,6	13,4	0,7
3511	Fab. prod. chimiques	1,1	18,3	-0,9	1,2	29,3	-0,8	1,2	21,2	-0,8
3540	Dérivés du pétrole	-42,8	72,3	0,0	1,8	11,0	-0,5	1,8	12,6	-0,5
3819	Fab. prod. métall.	2,2	94,1	-0,5	5,1	35,2	-0,2	5,8	27,3	-0,1
<b>Total industrie</b>		<b>0,2</b>	<b>0,4</b>	<b>0,2</b>	<b>1,2</b>	<b>19,9</b>	<b>-0,8</b>	<b>7,7</b>	<b>7,2</b>	<b>0,1</b>

Source: élaboration personnelle sur la base des informations du DANE, 2002.



les exportations fut négative, et la compétitivité des produits colombiens dans les marchés mexicains affaiblie. Cette situation s'est améliorée entre 1998 et 1999, où le TOE est monté jusqu'à 2,2% et 11,7% en 1999, ce qui correspond à la période de croissance des exportations colombiennes vers le Mexique et à l'amélioration de la compétitivité colombienne dans les marchés internationaux.

Dans l'ensemble, les secteurs ayant montré une évolution positive dans le commerce bilatéral ont été notamment les textiles, les appareils électriques et les produits manufacturés (voir: tableau XXIII).

En revanche, la balance commerciale relative a toujours été défavorable pour la Colombie. Celle-ci se situait à -0,6 en 1994 et -0,8 en 1996, indiquant un déficit important dans le commerce colombien, expliqué probablement par les faibles niveaux de compétitivité des produits colombiens face à l'offre exportatrice mexicaine. C'est seulement en 1999 que la BCR présentera une valeur positive, symbole des bénéfices d'une meilleure adaptabilité et d'une meilleure insertion des produits colombiens dans le marché mexicain.

Les indicateurs de compétitivité entre la Colombie et le Venezuela sont plus significatifs. En 1994, le taux de pénétration des importations vénézuéliennes restait peu important. C'est entre 1995 et 1999 que sa progression fut plus conséquente. Les résultats indiquent que, grâce à la création du G-3, le Venezuela a pu améliorer sa participation dans le marché colombien, surtout en 1998 et 1999, avec un TPI de 1,2 et 7,7 notamment dans les secteurs de la chimie (3511), les dérivés du pétrole (3540) et la fabrication des produits métallurgiques (3819). Par contre, le taux d'ouverture exportatrice colombienne a montré un comportement très irrégulier. Le TOE était de 18,5 en 1994 et de 0,4 en 1997, indiquant une perte de la participation des produits colombiens dans le marché vénézuélien, mais une légère reprise en 1999 avec un TOE de 7,2. (voir: tableau XXIII). L'analyse des indicateurs de compétitivité entre la Colombie et le Venezuela révèle que la Colombie a perdu de sa compétitivité face au Venezuela, particulièrement dans les secteurs des tissus (3211), des chaussures (3240), des produits chimiques (3511) et de la fabrication des produits métalliques (3819). Comme indiqué dans le tableau XXII, la BCR montre aussi un comportement irrégulier. Entre les deux pays, elle était de -0,5 en 1995, de -0,1 en 1996, de -0,8 en 1998 et finalement de 0,1 en 1999. Ces chiffres permettent de déduire que le commerce, entre 1994 et 1999, a été favorable pour le Venezuela et que la compétitivité colombienne face aux produits vénézuéliens n'a pas augmenté avec le G-3.

Bien que les résultats globaux de la compétitivité colombienne face au Mexique et au Venezuela n'aient pas été très satisfaisants, à ce stade de l'étude, il conviendrait

d'analyser d'une manière plus approfondie les secteurs d'exportations colombiennes afin de mieux connaître l'évolution sectorielle au sein du Groupe de Trois. Dans ce but, il existe un indicateur plus révélateur de cette évolution: l'indicateur d'avantage comparatif relevé (ACR). Il se calcule comme suit:

L'ACR pour le secteur i correspond à:

$$ACR = ACR_i * 1/T$$

où T est,

$$T = \frac{(X+M)_{iR}}{(X+M)_{tR}}$$

La première partie de l'indicateur fait référence à la BCR<sub>i</sub>, tandis que la deuxième, (c'est-à-dire le facteur T) indique le poids relatif qu'a le commerce du bien i (ou secteur) dans le commerce global du pays R.

Le but de diviser l'ACR par le facteur T, si l'on suppose que deux biens (secteurs) ont le même ACR, est de conclure que le plus concurrentiel est celui avec un facteur T moins élevé, car ce secteur aurait une proportion plus importante du marché dans le pays R. De cette façon, les biens (ou secteurs) qui ont un facteur T plus élevé auraient une tendance à avoir un ACR plus élevé, ce qui signifie un meilleur degré de compétitivité.

L'ACR a une variation entre -1 et 1, indiquant un avantage comparatif du pays N par rapport au pays R lorsque résultat est positif, et un désavantage lorsqu'il est négatif. Le facteur T est compris entre 0 et 1, reflétant une plus grande importance de commerce du secteur i dans le commerce total du pays R s'il est plus proche de la valeur 1. Finalement, l'expression 1/T a un rang entre 0 et l'infini. En conséquence, l'ACR est un indicateur non délimité, qui montre l'avantage comparatif de N face à R lorsqu'il est positif et le désavantage quand il est négatif.

Le principal avantage de cet indicateur par rapport à la BCR est le fait que l'ACR tient compte de l'importance de chaque secteur dans le marché du pays de référence R. Néanmoins, l'ACR présente deux types de problèmes: tout d'abord, le calcul du facteur T nécessite un degré de désagrégation très élevé, c'est-à-dire par secteur de commerce du pays R de référence. Ensuite, comme l'ACR est un indicateur ordinal et non cardinal, si l'on souhaitait analyser l'ACR à un autre niveau d'agrégation, il faudrait réaliser le même calcul. Donc, l'ACR s'utilise pour ordonner les secteurs sur la base de leur compétitivité,

ainsi que pour analyser les changements à travers le temps, mais uniquement au niveau bilatéral et avec un certain niveau de désagrégation.

Néanmoins, il faut souligner que le calcul du facteur T est fortement limité par les éventuelles différences qui pourraient exister dans les statistiques de commerce des trois pays, ainsi que par le manque d'un système de classification industrielle commun aux membres du G-3. Dans ce contexte, et afin d'éliminer les risques de surévaluation, l'indicateur d'avantage comparatif relevé de Ten Kate sera pris comme base d'analyse dans cette étude. Cet indicateur permet non seulement d'exprimer les changements de la position concurrentielle d'un pays, mais aussi de déterminer le niveau de concurrence d'un pays par rapport à un autre, et à quelle échelle<sup>207</sup>.

L'ACR se définit alors comme suit:

$$C_{kn} = \frac{\sum \{ (X_{knj} (P_{nj}/P_{kj}) - M_{knj} (P_{kj}/P_{nj}) ) \}}{\sum \{ X_{knj} + M_{knj} \}}$$

où

$C_{kn}$ : compétitivité du pays k vers le pays n

$X_{knj}$ : exportations du produit j du pays k vers le pays n

$M_{knj}$ : importations du produit j en provenance du pays n vers le pays k

$P_{nj}$ : prix interne du produit j dans le pays n, exprimé en dollars US

$P_{kj}$ : prix interne du produit j dans le pays k, exprimé en dollars US

Selon Ten Kate, cet indicateur, bien qu'il soit bilatéral (c'est-à-dire qu'il mesure la position concurrentielle d'un pays face à un autre), peut se multilatéraliser, ajoutant l'addition dans le numérateur et dans le dénominateur entre plusieurs partenaires commerciaux. Il peut aussi devenir un indicateur de compétitivité de commerce international en général, substituant les exportations et les importations bilatérales par les totaux et les prix intérieurs dans le pays n par les prix internationaux<sup>208</sup>.

D'autre part, l'indicateur est symétrique, c'est-à-dire que la compétitivité positive du pays k face au pays n implique une compétitivité négative du pays n face au pays k. Si les indicateurs des deux pays sont les mêmes, ils équivalent à la balance commerciale

<sup>207</sup> Voir: Ten Kate, «Competitividad comercial de la economía mejicana 1980-1995», 1995.

<sup>208</sup> Voir: Ten Kate, «Competitividad comercial de la economía mejicana 1980-1995», 1995.

relative du commerce total. S'il n'existe aucune différence des prix entre les deux pays, on peut considérer la situation de compétitivité comme nulle<sup>209</sup>.

Au niveau méthodologique, l'étude de la compétitivité sectorielle de la Colombie dans le G-3 comprend deux périodes: de 1995 à 1997 et de 1998 à 2000. Afin de mieux analyser la compétitivité des différents secteurs, cette étude a utilisé deux indicateurs formels: la balance commerciale relative (BCR) et l'indicateur d'avantage comparatif relevé (Ckn). Leur valeur varie entre -1 et 1. Mais pour le Ckn, il existe un certain degré de surévaluation, principalement attribué au taux de change utilisé. Les prix internes  $P_{nj}$  et  $P_{kj}$  ont été calculés comme la raison entre le montant exporté exprimé en dollars et le poids du produit exporté en kilogrammes.

Il faut mentionner que les calculs de cette étude sont uniquement basés sur les informations du *Departamento Nacional de Estadística de Colombia*, ce qui pourrait entraîner, dans certains cas, une surévaluation ou une sous-évaluation des résultats, étant donné que les chiffres du commerce bilatéral peuvent présenter d'importantes différences. Mais dans l'ensemble, ces indicateurs peuvent mettre en lumière les niveaux de compétitivité des différents secteurs de la production en Colombie.

Sur la base de la classification sectorielle du *Departamento Nacional de Planeación de Colombia* et sous le système de classification par industrie avec un niveau de désagrégation à quatre chiffres, les secteurs ont été attribués comme suit:

#### Schéma V

##### Distribution de la compétitivité par secteur productif

$D_i \backslash V_i$	Négatif	Positif
Négatif	A	B
Positif	C	D

Source: DNP, Colombia, 1998

<sup>209</sup> Voir: Departamento Nacional de Planeación, «Colombia Estructura Industrial e Internacionalización 1967- 1996», 1998.

La colonne négative représente les secteurs dans lesquels il y eut une balance commerciale déficitaire, et dans la colonne positive se situent ceux avec une balance commerciale bénéficiaire pendant la période analysée. Les secteurs ont donc été classifiés selon la moyenne des résultats dégagés dans chaque période. De plus, ils peuvent être analysés du point de vue de leur compétitivité.

**Tableau XXIV**

**Classification de la compétitivité sectorielle entre la Colombie et le Mexique**  
(1995-1997)

	<b>NÉGATIF</b>			<b>POSITIF</b>	
<b>N É G A T I F</b>	3111	3523	3825	3240	
	3113	3528	3836	3512	
	3116	3529	3827	3824	
	3119	3530	3828	Participation	Participation
	3122	3551	3831	33,30%	2,70%
	3131	3559	3839	Secteurs	Secteurs
	3319	3710	3843	36	3
	3320	3720	3851		
	3419	3811	3823		
	3511	3812	3852		
	3513	3813	3814		
	3521	3919	<b>A</b>		<b>B</b>
<b>P O S I T I F</b>	3117	3904		3115	
	3121	3909		3233	
	3311	3833	Participation	3411	Participation
	3312		13,80%	3853	4,62%
	3412		Secteurs	3901	Secteurs
	3420		15		5
	3522				
	3540				
	3610				
	3620				
	3699				
	3832		<b>C</b>		<b>D</b>

Remarque: les quadrants correspondent à:

Quadrant A: secteurs avec plus d'années de déficit dans la BCR et perte de la compétitivité.

Quadrant B: secteurs bénéficiaires mais qui ont perdu en compétitivité.

Quadrant C: secteurs avec une BCR déficitaire mais qui ont gagné en compétitivité.

Quadrant D: secteurs avec une BCR bénéficiaire et qui ont gagné en compétitivité.

Source: élaboration personnelle sur la base des chiffres du DANE, 2002.

Le quadrant A contient les secteurs ayant subi le plus d'années déficitaires dans la balance commerciale et perdu en compétitivité. Le quadrant C comprend ceux qui ont aussi révélé une BCR déficitaire mais gagné en compétitivité. Le quadrant B représente les secteurs bénéficiaires mais qui ont perdu en compétitivité. Finalement, le quadrant D

regroupe ceux présentant une BCR bénéficiaire et un gain de compétitivité durant la même période.

Tableau XXV

**Classification de la compétitivité sectorielle entre la Colombie et le Mexique  
(1998-2000)**

	NÉGATIF			POSITIF		
<b>N É G A T I F</b>	1110	3420	3819	3115	3825	
	3111	3511	3822	3212	3827	
	3113	3513	3831	3213	3829	
	3116	3528	3832	3217	3831	Participation
	3119	3529	3833	3221	3832	18,51%
	3121	3559	3839	3240	3833	Secteurs
	3131	3560	3843	3411	3839	20
	3134	3691	3849	3512	3903	
	3219	3710	3851	3540		
	3311	3720		3610		
<b>P O S I T I F</b>	3312	3812		3620		
	3523	3814	<b>A</b>	3811		<b>B</b>
	3211	3904		3117	3826	
	3218	3909		3214	3844	
	3419		Participation	3215	3845	Participation
	3521		10,18%	3216	3901	15,74%
	3699		Secteurs	3220	3902	Secteurs
	3813		11	3231		17
	3823			3232		
	3852			3233		
<b>C</b>	3853			3240		
	3904			3319		
	3909			3320		
				3412		<b>D</b>

Remarque: Les quadrants correspondent à:

Quadrant A: secteurs avec plus d'années de déficit dans la BCR, et perte de la compétitivité.

Quadrant B: secteurs bénéficiaires mais qui ont perdu en compétitivité.

Quadrant C: secteurs avec une BCR déficitaire mais qui ont gagné en compétitivité.

Quadrant D: secteurs avec une BCR bénéficiaire et qui ont gagné en compétitivité.

Source: élaboration personnelle sur la base des chiffres du DANE, 2002.

Sur les 117 secteurs de la CITI, entre 1995 et 1997, 59 seulement ont montré un commerce bilatéral, dont 36 dans le quadrant A, avec une participation de 33,3%, 3 dans le quadrant B avec une participation de 2,7%, 15 dans le quadrant C avec une participation de 13,8% et finalement 5 secteurs dans le quadrant D avec une participation de 4,62%. Ce qui nous indique que, entre 1995 et 1997, presque 50% des secteurs colombiens présents dans le commerce bilatéral affichaient une BCR négative ainsi qu'une perte des niveaux de compétitivité par rapport aux mêmes produits importés depuis le Mexique. Parmi les secteurs de production colombienne qui ont toujours montré une

BCR positive et qui ont aussi gagné en compétitivité, se trouvent les huiles et graisses végétales (3115), les produits de cuir et succédanés du cuir sauf les chaussures (3233), la pulpe du bois et le papier (3411), les montres (3853) et les bijoux et articles connexes (3901) (voir: tableau XXIV)

Selon la CITI à trois chiffres, 15 secteurs présentent une BCR négative mais un gain de compétitivité, soit: la fabrication des produits alimentaires (311-312), l'industrie du bois et des bouchons (331), la fabrication du papier et des produits de papier (341), la fabrication des produits chimiques (325), la fabrication de produits en verre (362) et la fabrication de machinerie, d'appareils, d'accessoires et fournitures électriques (383).

Les résultats de cette période suggèrent qu'il y aurait eu une perte de la compétitivité commerciale face aux produits mexicains, après la création du Groupe des Trois. Cela pourrait être attribué à la méconnaissance du marché mexicain de la part des exportateurs colombiens, ainsi qu'à un taux de change défavorable au cours de cette période.

Néanmoins, entre 1998 et 2000, les différents secteurs ont largement amélioré leurs niveaux de compétitivité et leur balance commerciale, avec une meilleure participation des secteurs industriels dans le commerce bilatéral entre les deux pays. Le quadrant A contenait 36 secteurs entre 1995 et 1997, mais plus que 31 entre 1998 et 2000, avec une participation de 30,55% (voir: tableau XXV). Par rapport à la période précédente, les secteurs du quadrant B sont passés de 3 à 20. Cela nous indique qu'une grande partie des secteurs ont perdu en compétitivité, malgré une BCR bénéficiaire pendant les trois années de cette période.

Le quadrant C contient 11 secteurs avec une participation de 10,18% dans le commerce bilatéral. Bien que certains de ces secteurs soient passés au quadrant B, la participation globale est restée la même. Finalement, la variation la plus importante peut se remarquer dans le quadrant D. Le tableau XXV montre que les secteurs dans ce quadrant sont passés de 5 à 17, c'est-à-dire que 11,12% des secteurs de la production colombienne ont amélioré leurs niveaux de compétitivité et leurs bénéfices dans la balance commerciale. Cette variation correspond notamment à la croissance des exportations colombiennes vers le Mexique dans cette période, ainsi qu'au processus de dévaluation du peso colombien avec l'élimination de la bande du taux de change. Parmi les secteurs situés dans le quadrant D, se trouvent notamment le sucre (3118), les tissus de coton (3216), l'habillement sauf les chaussures (3220), les articles en bois et les bouchons (3319), les machines et équipements pour l'industrie (3824), les machines et les appareils électriques industriels (3831), les matériaux de transport (3849) et les bijoux et articles connexes (3901).

Tableau XXVI

**Classification de la compétitivité sectorielle entre la Colombie et le Venezuela  
(1995-1997)**

	NÉGATIF				POSITIF			
<b>N É G A T I F</b>	2902	3513	3813		1302	3412	3839	
	3111	3528	3814		3115	3419	3851	
	3112	3530	3819		3211	3420	3902	
	3114	3551	3821	Participation	3213	3523		Participation
	3116	3620	3843	27,67%	3214	3540		24,01%
	3121	3621	3852	Secteurs	3215	3550		Secteurs
	3122	3691	6104	31	3219	3560		27
	3133	3699			3221	3610		
	3134	3710			3231	3811		
	3217	3721			3240	3825		
<b>P O S I T I F</b>	3411	3722			3319	3826		
	3511	3723		<b>A</b>	3320	3833		<b>B</b>
	2901	3853			3118	3831		
	3113	3903			3119	3832		
	3117	9515			3216	3849		
	3218		Participation		3220	3901		Participation
	3522		13,39%		3233	3904		14,28%
	3529		Secteurs		3311			Secteurs
	3559		15		3312			16
	3692				3319			
<b>C</b>	3720				3512			
	3812				3824			
	3822				3827			
	3823			<b>C</b>	3829			<b>D</b>

Remarque: Les quadrants correspondent à:

Quadrant A: secteurs avec plus d'années de déficit dans la BCR, et perte de la compétitivité.

Quadrant B: secteurs bénéficiaires mais qui ont perdu en compétitivité.

Quadrant C: secteurs avec une BCR déficitaire mais qui ont gagné en compétitivité.

Quadrant D: secteurs avec une BCR bénéficiaire et qui ont gagné en compétitivité.

Source: élaboration personnelle sur la base des chiffres du DANE, 2002.

Concernant les niveaux de compétitivité entre la Colombie et le Venezuela, les résultats entre 1995 et 2000 ont montré une évolution différente. Dans la première période, entre 1995-1997, 101 des 117 secteurs de la CITI ont révélé un commerce bilatéral:

- le quadrant A contient 31 secteurs avec une participation de 27,67%
- le quadrant B contient 27 secteurs avec une participation de 24,01%
- le quadrant C contient 27 secteurs avec une participation de 13,39%
- le quadrant D contient 16 secteurs avec une participation de 14,28%



Tableau XXVII

**Classification de la compétitivité sectorielle entre la Colombie et le Venezuela  
(1998-2000)**

	NÉGATIF			POSITIF			
<b>N É G A T I F</b>	2301	3620	9411	3114	3909		
	2302	3621		3522			
	3116	3692		3699			
	3131	3710		3720			
	3132	3721	Participation	3811		Participation	
	3133	3722	21,55%	3812		11,20%	
	3140	3723	Secteurs	3813		Secteurs	
	3511	3814	25	3824		13	
	3513	3819		3825			
	3530	3821		3827			
	3540	3852		3843			
	3551	6104	<b>A</b>	3853		<b>B</b>	
<b>P O S I T I F</b>	2903		2901	3212	3311	3610	3851
	3121		2902	3213	3312	3691	3903
	3122		2909	3214	3319	3822	3904
	3134		3111	3215	3320	3823	9592
	3411		3112	3216	3412	3826	
	3521	Participation	3113	3218	3419	3831	Participation
	3529	10,34%	3115	3219	3420	3832	41,43%
	3829	Secteurs	3117	3220	3512	3833	Secteurs
	3839	12	3118	3221	3523	3839	48
	3841		3119	3231	3528	3844	
	3902		3123	3233	3559	3845	
	9415	<b>C</b>	3211	3240	3560	3849	<b>D</b>

Remarque: Les quadrants correspondent à:

Quadrant A: secteurs avec plus d'années de déficit dans la BCR, et perte de la compétitivité.

Quadrant B: secteurs bénéficiaires mais qui ont perdu en compétitivité.

Quadrant C: secteurs avec une BCR déficitaire mais qui ont gagné en compétitivité.

Quadrant D: secteurs avec une BCR bénéficiaire et qui ont gagné en compétitivité.

Source: élaboration personnelle sur la base des chiffres du DANE, 2002.

La distribution sectorielle nous indique alors que 58 secteurs de l'exportation colombienne avaient un déficit dans la balance commerciale bilatérale, ainsi qu'une perte de compétitivité face aux produits vénézuéliens, soit une réduction du commerce colombien de 51,68% durant cette première période. Par contre, 15 secteurs ont gagné en compétitivité, malgré une balance commerciale négative (voir:quadrant C), tandis que 16 secteurs se sont avérés positifs dans la BCR et l'ACR, notamment des secteurs tels que les produits de la boulangerie (3117), les tapis (3214), l'habillement (3220), les cuirs et les produits de cuir (323), les chaussures (3440), les articles de bois (3320), les machineries non-classifiées auparavant (3826), les motocyclettes et les vélos (3844), les aéronefs (3845), ainsi que diverses autres industries manufacturières (390). Ce niveau de compétitivité colombienne est dû à une meilleure intégration commerciale entre les deux

pays au sein du Pacte andin ainsi qu'au taux de change plus concurrentiel du peso colombien face au bolivar pendant cette période.

Dans la deuxième période, comprise entre 1997 et 2000, les niveaux de classification sectorielle ont fortement changé:

- le quadrant A contient 25 secteurs avec une participation de 21,55%
- le quadrant B contient 13 secteurs avec une participation de 11,20%
- le quadrant C contient 12 secteurs avec une participation de 10,34%
- le quadrant D contient 48 secteurs avec une participation de 41,43%

Ceci nous indique que l'ensemble des secteurs de la CITI ont montré une évolution dans la BCR et l'ACR et que la plupart des biens exportés vers le Venezuela durant cette période ont amélioré leur compétitivité commerciale bilatérale. Ce phénomène semble être expliqué par une meilleure fluctuation de la monnaie colombienne face au dollar<sup>210</sup>.

L'évolution de la compétitivité colombienne au sein du G-3 dans les deux périodes analysées a montré des variations très significatives. Entre 1995 et 1997, la valeur du peso face au dollar était contrôlée par le gouvernement, impliquant une faible compétitivité, alors qu'entre 1998 et 2000, avec l'élimination du contrôle du taux de change et la dévaluation de la monnaie, les niveaux de compétitivité se sont améliorés, permettant une balance commerciale positive.

Globalement, un pourcentage très important des secteurs de la CITI s'est positionné dans les quadrants B et C, avec un niveau de compétitivité modéré.

Cette tendance a fortement changé entre 1999 et 2000, avec la progression des exportations colombiennes vers le Mexique et le Venezuela. Tout cela pourrait indiquer que les préférences douanières, les schémas de promotion aux importations ainsi que la politique de compétitivité n'ont pas joué un rôle très significatif dans l'évolution de la compétitivité colombienne dans le G-3, contrairement à l'évolution du taux de change.

---

<sup>210</sup> Le système de la marge de taux de change fut adopté en Colombie en 1994, avec pour but de générer une appréciation nominale de la monnaie. Le système des marges fut très utile pour réduire le taux d'inflation en Colombie depuis des niveaux très importants au début de la décennie. Mais l'utilisation de ce système de contrôle sur une longue période a conduit à la perte de la flexibilité de la monnaie. Selon Goldman (1998), la plupart des pays latino-américains ayant adopté ce système ont une forte surévaluation de la monnaie, cas contraire pour des pays tels que le Pérou et le Mexique qui n'utilisaient pas les marges de taux de change. En effet, entre 1990 et 1997, le taux de change en Colombie fut réévalué, provoquant un déficit externe et une contraction du PIB entre -0,5% et -1,5%. A la fin 1998, face aux problèmes générés par le système des bandes, le gouvernement colombien décida d'éliminer complètement son utilisation, permettant une flottaison libre du taux de change afin de réduire les importations, stimuler les exportations, la croissance, l'emploi et la productivité. Voir: Echavarría, «Hacia la devaluación real, adios bandas cambiarias», Coyuntura Económica, 1999, pages 87-109.

Bien que plusieurs économistes colombiens considéraient l'environnement macro-économique et micro-économique comme le facteur le plus important dans le développement de la compétitivité colombienne, les résultats économiques en Colombie durant cette décennie ne furent pas représentatifs. Il est clair que la libre fluctuation de la monnaie a eu pour effet une forte amélioration de la compétitivité colombienne face aux produits en provenance du Mexique et du Venezuela. En conséquence, les ressources naturelles et les facteurs de la production sont de moins en moins déterminants, par rapport à l'avantage comparatif, dans la compétitivité entre les marchés internationaux.

## Chapitre V: Le commerce intra-industriel dans le G-3

Au cours des années 1980, la plupart des pays latino-américains se caractérisaient par les structures exportatrices de leurs produits primaires. Suite à la crise de la dette de 1982, les pays de la région adoptèrent des politiques d'ajustement, afin de faire face aux contraintes externes<sup>211</sup>.

Avec le processus de libéralisation commerciale entrepris dans la région, les PAL ont reconverti leurs appareils d'exploitation des produits agricoles et des matières primaires en industries capables d'exporter des biens industriels et manufacturés. Néanmoins, les niveaux de spécialisation restèrent déficitaires pour les biens industriels et bénéficiaires pour les biens primaires, malgré une participation plus importante du commerce industriel dans les exportations mondiales de la région<sup>212</sup>, car la région dépendait toujours des bénéfices du secteur primaire afin de financer l'accumulation du capital<sup>213</sup>.

Les pays ayant un degré important de diversification de leurs exportations profitaient davantage de la technologie et du processus de mondialisation. Dans ce contexte, la diversification du processus industriel impliquerait une moindre dépendance des fluctuations internationales des prix liés au commerce des biens primaires ainsi qu'à un accroissement du commerce intra-industriel. Le développement du commerce intra-industriel au niveau régional a une double importance: il permet la réduction de la dépendance face au secteur primaire et facilite le processus d'intégration commerciale régionale dû à la réduction des coûts des ajustements dans la structure productive, associée avec ce genre d'échange.

Ce chapitre est alors divisé en trois sections. La première sera consacrée à l'explication de la théorie et de la signification du commerce intra-industriel. La deuxième nous donnera la description de la structure commerciale du Groupe des Trois, grâce à l'analyse du degré de similitude commerciale entre les trois pays. De plus, le dernier paragraphe analysera la méthodologie appliquée au calcul de l'indice du commerce intra-industriel pour le G-3. Finalement, la troisième présentera l'évolution du commerce intra-industriel dans le Groupe des Trois, ainsi que les niveaux bilatéraux du commerce intra-industriel intra-groupe.

---

<sup>211</sup> Voir: ECLAC, «Policies to Improve Linkages with the Global Economy», 1995, page 63.

<sup>212</sup> Voir: ALADI, «El Comercio Intra-industrial en el Comercio Regional», 2000, page 12.

<sup>213</sup> Voir: Fanelli, «Macroeconomic regimes, growth and the international agenda in Latin America », 2000.

# **1 La théorie et la signification du commerce intra-industriel**

La mise en évidence des échanges intra-branches entre économies des niveaux de développement similaires a limité la portée des théories traditionnelles basées sur le concept de l'avantage comparatif<sup>214</sup>. David Ricardo (1817) a introduit la théorie générale de l'avantage comparatif. Cette théorie traite des causes du commerce international qui sont générées par les différences entre les pays. La simultanéité de commerce des importations et des exportations au sein d'une même branche a débouché sur une théorie nouvelle: les modèles de cette nouvelle théorie commerciale, et la nouvelle géographie économique, ont généralement prévu qu'un abaissement des barrières commerciales favoriserait la concentration et la relocalisation des industries près de leurs plus grands marchés.

Heckscher et Ohlin ont présenté une théorie selon laquelle tous les pays ont des frontières technologiques et des produits avec les mêmes qualités. L'unique différence entre les pays réside en termes de facteurs de production<sup>215</sup>. Mais, today, the problem is not found in the advantage comparative and preferences based theories of international trade. The discussion addresses the measurement of the phenomenon and the integration of theoretical advances related to the differentiation of products<sup>216</sup>.

## **1.1 La théorie traditionnelle du commerce intra-industriel**

Aujourd'hui, une synthèse des déterminants du commerce intra-industriel et inter-industriel est définie comme suit:

Le commerce inter-industriel existe lorsque des pays exportent et importent les produits de différentes industries. Donc, le commerce intra-industriel a lieu lorsqu'un pays exporte et importe les biens de la même industrie.

Selon Grubell et Lloyd, «Intra-industry trade aptly describes international trade differentiated products because commonly used statistical trade classification schemes result in much of this trade showing up as the simultaneous export and import of products

---

<sup>214</sup> Voir: Fontagné and Freudenberg, «Intra-industry trade methodological issues reconsidered», 1997.

<sup>215</sup> Voir: Tefler, «The Case of Missing Trade and Other Mysteries», 1995

<sup>216</sup> Voir: Fontagné and Freudenberg, «Intra-industry trade methodological issues reconsidered», 1997.

belonging to the same industry, thus representing the exchange of goods and services within, rather than between, industries<sup>217</sup>». Par conséquent, la signification du commerce intra-industriel résulte de son caractère de base: il n'a pas besoin d'être basé sur l'avantage comparatif, donc il émane du fait que tous les produits sont différenciés et que la production de n'importe quel produit particulier exige quelques coûts fixes<sup>218</sup>. De plus, une des caractéristiques spécifiques des structures industrielles est la proportion des produits d'exportation et l'intensité commerciale de ces produits. Par conséquent, l'importance du CII entre pays concurrentiels apparaît comme le résultat du degré de spécialisation intra-industriel comparé avec la taille relative du marché et avec la nature des structures tarifaires adoptées auparavant.

Alors, l'accroissement des niveaux de commerce intra-industriel peut entraîner certains bénéfices:

L'un d'eux est que, dans le commerce international, il ne cause pas nécessairement les dislocations liées au commerce inter-industriel. Le théorème de Samuelson suggère que le commerce international peut causer une redistribution du revenu des facteurs rares aux facteurs abondants. Mais, si la majorité du commerce international est intra-industriel, l'impact sur la répartition des revenus internes devrait être relativement mineur.

«If trade is not based on scarce and abundant factors of production, it does not result in reduced demand for the scarce factors and increased demand for the abundant factors; thus trade expansion need not result in large changes in the distribution of income»<sup>219</sup>.

Dans ce sens, le commerce ne doit pas avoir un effet négatif dans la distribution du revenu dans le Groupe des Trois. Par contre, en théorie, le commerce intra-industriel peut accroître les gains du commerce grâce à une meilleure exploitation des économies d'échelle, plutôt qu'aux avantages comparatifs de la production.

Par ailleurs, «intra-industry trade reduces the demands for protection because in any industry there are both exports and imports, making it difficult to achieve unanimity among those demanding protection<sup>220</sup>». En conclusion, le commerce intra-industriel est plus bénéfique que le commerce inter-industriel, car il stimule l'innovation et exploite les économies d'échelle.

---

<sup>217</sup> Voir: Grubel et Lloyd, «Intra-industry Trade», 1975.

<sup>218</sup> Voir: Ruffin, Roy, «The Nature and Significance of Intra-industry Trade», 1999.

<sup>219</sup> Voir: Ruffin, Roy, «The Nature and Significance of Intra-industry Trade», 1999, page 7.

<sup>220</sup> Voir: Marvel and Ray, «Intra-industry trade: Source and Effects on Protection», 1987.

## 1.2 Comment choisir l'indice du CII: problèmes inhérents

L'analyse du commerce intra-industriel est née par accident dans l'étude du changement de patron de commerce intra-groupe au Benelux. En effet, le rapport du commerce bilatéral fut calculé sur un échantillon de 121 produits, avec un niveau comparable dans la classification internationale, en deux points différents dans le temps<sup>221</sup>. Depuis les premières études réalisées par différents auteurs, la relation de commerce intra-industriel et les accords de libre-échange sont fortement liés<sup>222</sup>. Parmi ceux qui ont fourni cette corrélation se trouvent Verdoorn (1960), Kojima (1964), Balassa (1966), Grubel and Lloyd (1979), Aquino (1978) et Glesler (1979).

La corrélation entre les accords de libre-échange au niveau régional et le commerce intra-industriel fut largement expliquée par plusieurs études. Ce lien dans le continent américain fut analysé par Balassa en 1979, mesurant le CII du CARICOM et l'accord de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis (ALE). D'autres recherches ont analysé le degré de spécialisation intra-industriel dans la Communauté européenne (Glejser, 1982), étude formellement basée sur l'utilisation du modèle de mesure du CII qui, en effet, a démontré la croissance statistique des niveaux de spécialisation de la CE<sup>223</sup>.

Au niveau statistique, la mesure du commerce intra-industriel dans une catégorie spécifique du commerce peut provoquer certaines difficultés qui résultent de l'analyse du CII comme tel:

«Firstly, the statistical category may only consist of products that are homogeneous. When the category considered consist of products that are homogenous in this sense of intra-industry trade and when exports equal imports, IIT is 100%. Secondly, the statistical category may not consist precisely of goods homogeneous in the sense of intra-industry trade<sup>224</sup>».

En accord avec Kol et Mennes, les flux de commerce peuvent se définir par:

---

<sup>221</sup> Voir: Tharakan, «The Economics of Intra Industry Trade: A Survey», 1983.

<sup>222</sup> Selon Greenaway, l'un des dispositifs d'un accord d'intégration est la libéralisation des barrières tarifaires parmi les économies qui s'intègrent (dans le cas d'une union douanière), et la construction d'un tarif commun externe entre les pays. On pourrait argumenter de cela que la libéralisation commerciale est susceptible de favoriser le commerce intra-industriel car elle favorise l'expansion commerciale en général. Voir: Greenaway «Regional Trading Arrangement and Intra-Industry Trade: Evidence and Policy Issues», 1989, page 32

<sup>223</sup> Voir: Glejser, «Intra-Industry and Inter-Industry Trade Specialization: Trend and Cycle in the E.E.C. (1973-1979)», in Intra Industry Trade, 1983, pages 35-46.

<sup>224</sup> Voir: Kol and Mennes, «Two Way Trade and Intra-Industry Trade with an Application to the Netherlands», 1983, page 48.

- a) Les différences dans l'avantage comparatif dans le sens de Heckscher et Ohlin, où ils décrivent généralement des considérations telles que les néo-facteurs et la néo-technologie.
- b) Les flux de commerce, qui ne peuvent pas être expliqués par les concepts d'avantage comparatif mentionnés auparavant.
- c) Les flux de commerce correspondant au concept de CII. Il est clair que le commerce entre produits différenciés peut se considérer comme un flux de commerce dans la catégorie a) ou b). Mais lorsque le CII représente des exportations et des importations simultanées des produits, il est probable que ces flux peuvent être considérés dans la catégorie (b).

Par conséquent, selon Kol et Mennes, le commerce intra-industriel (type c) peut se constituer des flux du type a) ou b). D'autre part, les flux commerciaux de type a) ou b) peuvent aussi inclure un commerce qui n'est pas forcément intra-industriel.

Afin d'appliquer l'analyse du CII, nous pouvons définir ce que sont le recouvrement des échanges, le commerce à deux voies et la similitude des produits. Au niveau statistique, nous pouvons distinguer:

- *le recouvrement des échanges*: il se définit par la quantité de commerce dans la catégorie statistique, égale à deux fois le minimum des exportations et des importations. C'est-à-dire que la superposition représente la quantité de commerce où les importations et les exportations s'égalisent.
- *le commerce à deux voies*: il est défini par Kol et Mennes comme la quantité de commerce résultant de l'application d'un dispositif de correction approprié à la superposition, afin de tenir compte des imperfections.
- *la similitude des produits*: même à l'intérieur d'un article de la nomenclature combinée, les produits peuvent différer clairement par leur qualité. Dans ce cas-ci, nous pouvons supposer que les différences entre les produits, principalement dans les prix, pourraient refléter des différences de qualité. Par conséquent, des produits dont les valeurs d'unité (par année) sont étroites, sont considérés comme semblables.

Néanmoins, le recouvrement des échanges et le commerce à deux voies (qui peuvent sous-estimer ou surestimer le CII) peuvent contenir une forme d'agrégation catégorique



définie différemment et qui est censée dénoter la quantité de commerce, elle est incorrectement classifiée en tant que commerce intra-industriel. Dans ce sens, Kol et Mennes expliquent que la mesure du CII peut contenir un faux commerce intra-industriel. Ce faux CII est normalement appelé agrégation catégorique.

En dépit des difficultés statistiques pour mesurer le commerce intra-industriel, plusieurs indices sont proposés dans la littérature du commerce international. En accord avec Grubel et Lloyd, les indices de CII sont divisés, globalement, en trois groupes:

- a) *La distribution géographique du commerce*: un des principaux outils analytiques était la séparation d'un commerce total de marchandises des pays, dans les flux équilibrés par les importations et les exportations bilatérales et par les excédents et les déficits multilatéraux. L'auteur de plusieurs de ces études était Hilgert.
- b) *Le développement historique de la distribution des produits du commerce*: ce groupe fut concerné par le commerce des produits alimentaires et des matières premières pour les manufactures. Parmi les auteurs qui ont réalisé des études de cette problématique se trouvent: Hilgert, Hirschman, Baldwin, Maizels et Kojima.
- c) *Les problèmes de commerce international*: ce groupe fut stimulé par l'intégration économique et la libéralisation du commerce, analysant les effets des réductions tarifaires mutuelles sur les modèles de la spécialisation. Ces problèmes ont été principalement analysés par: Aquino, Verdoorn, Balassa, Adler et Grubel et Lloyd.

Néanmoins, les différentes mesures du commerce intra-industriel sont relativement similaires: étant donné que le G-3 est un accord de libre-échange, le choix de l'indice se limite aux indices du troisième groupe.

Les indices de mesure du CII les plus utilisés sont:

- Verdoorn (1960): ce modèle s'appuyait principalement sur la spécialisation intra-industrielle. Verdoorn a utilisé un total de 121 industries afin de mesurer la dispersion du taux de spécialisation du CII, et définit le CII comme suit:

$$A_i = \frac{X_{iHB}}{X_{iBH}}$$

où le  $X_{iHB}$  correspond aux exportations (du pays A) du produit (i) vers le pays B et C, et  $X_{iBH}$  correspond aux exportations du même produit vers le pays B. L'indice Verdoorn peut varier entre 0 et  $\infty$ . Néanmoins, «While this method of quantifying the relationship between imports and exports of one industry overcame one undesirable feature of the Verdoorn measure it had a major shortcoming<sup>225</sup>».

- Michaely (1961): il utilisa une quantité de 150 produits industriels analysés comme suit:

$$D = \sum_{i=1}^5 \frac{X_i}{X} - \frac{M_i}{M}$$

Où X et M représentent respectivement la valeur totale des exportations et des importations en termes de valeur. Et  $X_i$  et  $M_i$  sont les exportations et les importations dans une catégorie des produits (i). La mesure de Michaely a une variation entre 0 et 2. La valeur 0 indique une parfaite similitude des biens exportés et importés, et un résultat de 2 de l'indice suggère un commerce intra-industriel parfait où aucune classe de marchandises n'a été exportée ou importée pendant la même année dans les pays concernés. Ce calcul est normalement utilisée afin de mesurer la composition du commerce ainsi que le degré de similitude des structures d'importation et d'exportation.

Par construction, cet index évalue les déséquilibres commerciaux en raison de termes relatifs, comparant la contribution des exportations basiques entre les exportations totales et la proportion basique des importations entre les importations totales. En conclusion, cette mesure n'est pas considérée comme un modèle de commerce<sup>226</sup>.

- La correction d'Aquino (1960): le modèle Aquino propose une correction du niveau des marchandises (i), supposant que l'effet de déséquilibre du surplus ou du déficit de la balance commerciale est proportionnel dans toutes les industries. Il proposa, tout d'abord, des évaluations de ces valeurs d'exportations et d'importations pour chaque produit, comme si les exportations totales avaient été égales aux importations totales. Il calcule alors le CII comme suit:

<sup>225</sup> Voir: Grubel and Lloyds mentioned by Kol J. and Mennes, «Two-Way Trade & Intra-Industry Trade», in Intra-industry Trade Empirical & Methodological Aspects, 1983, page 51.

<sup>226</sup> Voir: Vona, 1990 mentionné par Fontagné, 1998.

$$X_{ie=1/2} = \frac{\sum_i (X_i + M_i)}{\sum_i X_i}$$

Où

$$M_{ie=Mi/2} = \frac{\sum_i (X_i + M_i)}{\sum_i (M_i)}$$

Alors, si l'on utilise la valeur théorique des ces valeurs de commerce, un nouvel indice peut être estimé comme une correction de l'indice de déséquilibre de Grubel et Lloyd:

$$\text{Aquino}_1 = \frac{\sum_i (X_i + M_i) - \sum_i (X_{ie} + M_{ie})}{\sum_i (X_i + M_i)}$$

Mais la correction d'Aquino est considérée comme identique au modèle de Michaely<sup>227</sup>. Finalement, une explication du modèle de Balassa est donnée par Grubel et Lloyd:

- Le modèle de Balassa: où  $X_1$  et  $M_1$ , sont respectivement les exportations et les importations du secteur i:

$$D_1 = \frac{|X_1 - M_1|}{(X_1 + M_1)}$$

Où  $D_1$  mesure la proportion totale  $(X_1 + M_1)$ , qui représente le commerce intra-industriel. Une indésirable propriété du modèle de Balassa est qu'il considère que toutes les industries ont un même niveau d'importance, sans tenir compte de la taille du total des exportations et des importations<sup>228</sup>. C'est pour cette raison que la plupart des économistes préfèrent utiliser l'indice du Grubel et Lloyd.

<sup>227</sup> Voir: Fontagné et Freudenberg, page 26.

<sup>228</sup> Voir: Grubel and Lloyd, «Measures of Intra-Industry Trade», in Intra-Industry Trade, 1973, pages 27 et 28.

- l'indice de commerce intra-industriel Grubel and Lloyd

Grubel and Lloyd ont développé la formule du commerce intra-industriel la plus longue parmi celles proposées:

La mesure Grubel et Lloyd du CII ( $R_i$ ) correspond à la valeur des exportations d'une industrie, laquelle est exactement égale aux importations de la même industrie :

$$R_i = (X_i + M_i) - |X_i - M_i| \quad (2.1)$$

Où  $X_i$  et  $M_i$  sont la valeur des exportations et des importations de l'industrie évaluée du pays d'origine et  $i=1, n$  est le nombre d'industries à un niveau choisi d'agrégation.  $R_i$  se calcule comme le commerce du pays d'origine comparé avec un ou plusieurs ensembles des pays. Donc, le commerce intra-industriel est défini comme:

$$S_i = |X_i - M_i| \quad (2.2)$$

Selon Grubel and Lloyd, il est clair que le CII est la valeur totale de commerce ( $X_i + M_i$ ) après la soustraction des exportations nettes ou des importations industrielles  $|X_i - M_i|$ .

Afin de faciliter les comparaisons de ces mesures pour différentes industries et pays, Grubel et Lloyd ont représenté un pourcentage pour chaque industrie, fusionnant les exportations et les importations. Le résultat de cette mesure s'exprime comme suit:

$$A_i = [ (X_i + M_i) - |X_i - M_i| ] / (X_i + M_i) \cdot 100 \quad (2.3)$$

et,

$$B_i = [ (X_i + M_i) - |X_i - M_i| ] \cdot 100 / (X_i + M_i) \quad (2.4)$$

Les deux mesures peuvent varier entre 0 et 100. Le niveau de commerce inter-industriel est toujours donné par la valeur de 100, moins le niveau de mesure du commerce intra-industriel.

Lorsque les exportations sont exactement égales aux importations dans une industrie,  $B_i$  est 100. Lorsqu'il y a des exportations mais pas d'importations, ou vice versa, la mesure correspond à 0. Quand les exportations sont égales à la moitié des importations, ou vice versa, la mesure est 66,6%. C'est-à-dire que les exportations et les importations de même valeur sont les 2/3 de toute la valeur des exportations plus les importations. Alors, lorsque

l'indice est calculé individuellement pour chaque secteur industriel et chaque niveau d'agrégation, la mesure se dirige dans deux directions:

D'abord, pour un niveau donné d'agrégation, ils ont examiné la distribution de cette mesure parmi chaque industrie individuellement. En second lieu, pour l'ensemble particulier des biens, Grubel et Lloyd ont examiné les mesures du CII calculées aux différents niveaux d'agrégation<sup>229</sup>.

Ainsi la moyenne de l'indice B1 mesure le CII directement comme le pourcentage des exportations plus les importations. Ce qui correspond à la somme du commerce intra-industriel pour les industries, comme le pourcentage du total des exportations et des importations des industries  $n$ <sup>230</sup>.

$$B_i = \frac{[(X_i + M_i) - |X_i - M_i|]}{(X_i + M_i)} \cdot 100$$

Mais le commerce ne peut être complètement intra-industriel par nature car les exportations ne peuvent pas équivaloir les importations en chaque industrie. Donc, les économistes plaident en faveur d'une correction du déséquilibre total du commerce, divisant le commerce en trois catégories:

- a) Intra-industriel (équilibré par définition)
- b) Inter-industriel
- c) Déséquilibré

Dans ce sens, Grubel et Lloyd ont proposé une mesure pour le déséquilibre commercial, ajustant commerce agrégé pour l'expression de commerce intra-industriel, comme la proportion du total des produits exportés, plus les importations, moins le déséquilibre commercial:

---

<sup>229</sup> Voir: Grubel and Lloyd, «Measures of Intra-Industry Trade», in Intra Industry Trade, 1973, pages 19-28.

<sup>230</sup> Voir: Grubel and Lloyd, «Measures of Intra-Industry Trade», in Intra Industry Trade, 1973, page 22.

$$C_i = \frac{\sum_i^n (X_i + M_i) - \sum_i^n |X_i - M_i|}{\sum_i^n (X_i + M_i) - \sum_i^n X_i - \sum_i^n M_i} \cdot 100$$

En accord avec Fontagné et Freuderberg, dans ce cas, considérant le commerce déséquilibré comme une part du flux de commerce inter-industriel, la division du commerce revient à deux catégories: inter et intra-industriel. Néanmoins, la mesure Grubel et Lloyd pour le déséquilibre commercial peut-être inappropriée pour des objectifs empiriques, car ils donnent une double explication aux flux majoritaires. Un deuxième problème surgit lorsqu'un même indicateur est employé pour mesurer la prolongation du CII et les avantages comparatifs indiqués<sup>231</sup>. En conclusion, l'indice Grubel et Lloyd non-déséquilibré est la mesure la plus adaptée afin d'analyser les flux de commerce industriel au sein du Groupe des Trois.

---

<sup>231</sup> Voir: Balassa, «The Changing Pattern of Comparative Advantage in Manufactured Goods», 1979, *REStat*.

## 2 La structure commerciale du Groupe des Trois

Dans les années 1980, le commerce industriel des pays de l'ALADI ne représentait que les 8% du commerce global, c'est-à-dire une somme de 11'100 millions de dollars sur 140'000 millions US\$ commercialisés dans la région pendant la même année. Entre 1985 et 1990, le commerce industriel des pays de l'ALADI présenta une croissance assez modérée (10% du commerce global), chiffre largement influencé par le commerce mexicain, qui représentait presque 66% du commerce intra-industriel régional. Seuls quelques pays possédaient un faible CII, notamment le Brésil (9,9%), l'Argentine (7,3%) et l'Uruguay (6,1%). La grande croissance des exportations au cours de cette période se concentra dans les produits basiques (14% par année).

**Tableau XXVIII**

**Commerce total et intra-industriel intra-groupe**  
(millions US\$)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<b>Exportations</b>	882,40	639,44	1301,82	1616,42	1722,56	1492,44	1992,81
<b>Importations</b>	1789,50	2100,78	2055,66	2600,00	2239,57	1639,28	1936,60
<b>Total du commerce</b>	2671,10	2740,22	3357,48	4216,50	3962,13	3131,72	3929,41
<b>Commerce industriel</b>	742,80	1063,30	972,50	1264,90	1139,40	1004,30	1138,47

Source: élaboration personnelle sur la base des données fournies par les pays membres et l'ALADI. Chiffres en millions de dollars.

La forte expansion des exportations industrielles du G-3 présenta deux particularités à signaler:

- i) Elle fut favorisée par le processus de libéralisation commerciale entre la Colombie, le Mexique et le Venezuela en 1995.
- ii) Elle fut influencée par la croissance de la section de la manufacture du total exporté.

Avec la libéralisation des échanges dans le G-3, le commerce industriel a présenté une évolution très importante. En 1994, le commerce industriel intra-groupe était de 742,8 millions US\$, c'est-à-dire une participation de 27,08% dans le total du groupe. Ce

commerce augmenta sa participation, en 1995, de 38,80%. En 1996, la participation du secteur industriel dans le commerce total du G-3 chuta fortement, ne représentant plus que 28,97% du total. En 1997, il reprit un grand dynamisme, avec un montant de 1'264,9 millions de dollars, c'est-à-dire une participation de 30%.

En 1998, la participation du CI s'abaisse à 28,76%. Néanmoins, entre 1998 et 2000, il retrouva une croissance plus homogène avec une participation moyenne de 29,92% (voir graphique XXII). Mais son comportement, entre 1995 et 2000, n'a pas progressé de façon substantielle. C'est seulement en 1995 qu'il s'est accru de 43,10% par rapport à 1994.

Tableau XXIX

**Evolution du commerce intra-industriel du G-3 par section de la CITI**  
(en pourcentage)

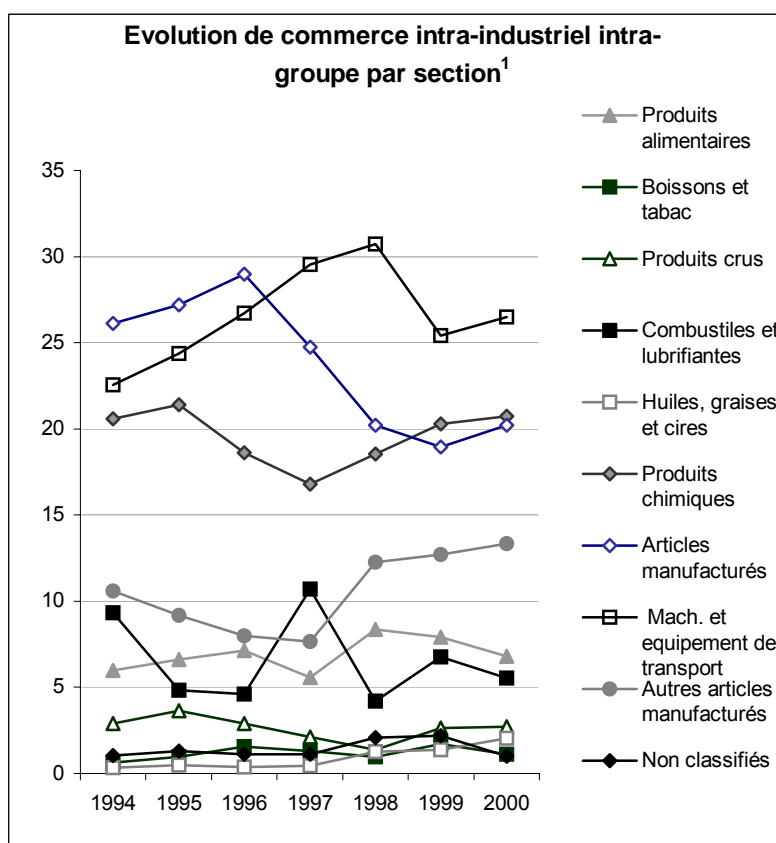
<b>Section CITI</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
<b>0 Produits alimentaires</b>	5,99	6,63	7,15	5,56	8,37	7,93	6,81
<b>1 Boissons et tabac</b>	0,62	0,96	1,56	1,30	0,96	1,72	1,10
<b>2 Produits crus</b>	2,88	3,63	2,91	2,10	1,36	2,65	2,71
<b>3 Combustibles et lubrifiants</b>	9,33	4,81	4,62	10,71	4,21	6,77	5,54
<b>4 Huiles, graisses et cires</b>	0,33	0,48	0,36	0,43	1,27	1,37	2,06
<b>5 Produits chimiques</b>	20,57	21,42	18,63	16,79	18,53	20,28	20,72
<b>6 Articles manufacturés</b>	26,12	27,21	28,97	24,74	20,22	18,96	20,23
<b>7 Machinerie et équip. de transp.</b>	22,55	24,38	26,70	29,56	30,74	25,41	26,49
<b>8 Autres articles manufacturés</b>	10,58	9,16	8,00	7,67	12,26	12,71	13,32
<b>9 Non classifiés</b>	1,03	1,31	1,12	1,13	2,09	2,20	1,01
	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Source: élaboration personnelle sur la base des informations fournies par les pays membres et l'ALADI.

La croissance du commerce intra-industriel fut principalement influencée par les exportations mexicaines et par l'incorporation des chiffres statistiques de la Maquila, en 1993. Les Maquilas opérèrent une importante influence dans le CII régional, car celui-ci contient des niveaux importants du CII. Donc, ce dernier explique d'une certaine façon l'importante croissance des exportations industrielles dans le Groupe des Trois.



## Graphique XXII



1: Y compris à partir de 1994, l'information du commerce de la Maquila  
Source: élaboration personnelle.

Selon la classification industrielle type par industrie (CITI)<sup>231</sup>, les flux de commerce dans le G-3 se trouvent principalement concentrés dans les sections des articles manufacturés (section 6), des machines et équipement de transport (section 7) et des produits chimiques (section 5) (voir: tableau XIX).

Le graphique XXII nous montre qu'en 1994, les principales sections participant au commerce industriel étaient les produits chimiques (20,57%), les machines et équipement de transport (22,55%), les articles manufacturés (26,12%) et, dans une proportion moins

<sup>231</sup> Le système de classification unifiée de commerce international correspond au sigle CITI (Classification internationale type, par industrie) qui, en effet, est un système de classification de produits avec critères industriels, généralement utilisé pour la classification de la production nationale et le rapport des statistiques nationales de la production. Néanmoins, le système de classification et d'analyse des statistiques le plus utilisé est le CTCI (classification type pour le commerce international), qui est divisé en 10 sections, et qui sera utilisé dans cette étude. Il existe encore plusieurs systèmes de classification, dont un des plus importants est le UNCTAD, qui est une classification utilisée principalement pour les études économiques. Cette classification divise le commerce en six chapitres, et regroupe les données enregistrées dans le système CTCI.

**Tableau XXX****Matrice de commerce intra-groupe par produit 1994-2000**

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<b>i Produits agricoles</b>	<b>113,38</b>	<b>204,88</b>	<b>170,02</b>	<b>140,82</b>	<b>309,69</b>	<b>261,69</b>	<b>260,08</b>
Produits alimentaires	102,22	178,40	143,46	129,60	299,81	241,22	237,91
Matières premières	11,16	26,48	26,56	11,22	9,88	20,46	22,17
<b>ii Produits des industries extractives</b>	<b>31,88</b>	<b>59,70</b>	<b>30,77</b>	<b>63,52</b>	<b>55,31</b>	<b>75,35</b>	<b>61,92</b>
Minerais et autres minéraux	3,61	6,41	5,08	5,37	5,15	5,09	5,85
Combustibles	18,24	29,68	12,45	36,54	29,80	51,92	35,18
Métaux non ferreux	10,03	23,60	13,24	21,61	20,35	18,35	20,90
<b>B Produits manufacturés</b>	<b>665,20</b>	<b>1150,47</b>	<b>1136,06</b>	<b>1799,34</b>	<b>1399,72</b>	<b>959,74</b>	<b>1345,67</b>
<b>i Fer et acier</b>	<b>55,98</b>	<b>58,30</b>	<b>76,31</b>	<b>84,77</b>	<b>99,30</b>	<b>29,45</b>	<b>40,40</b>
<b>ii Produits chimiques</b>	<b>196,01</b>	<b>370,73</b>	<b>304,93</b>	<b>365,31</b>	<b>367,84</b>	<b>372,51</b>	<b>483,72</b>
<b>iii Autres produits semi-facturés</b>	<b>92,73</b>	<b>119,39</b>	<b>93,42</b>	<b>127,80</b>	<b>139,83</b>	<b>161,01</b>	<b>198,11</b>
<b>iv Machines et matériel de transport</b>	<b>38,98</b>	<b>238,88</b>	<b>391,70</b>	<b>896,73</b>	<b>439,95</b>	<b>77,21</b>	<b>213,11</b>
-Produits de l'industrie automobile	17,85	80,74	16,41	398,29	177,43	77,21	213,11
-Machines de bureau et équipement de télécommunication	19,76	37,09	30,43	47,80	40,05	34,35	42,96
-Autres machines et matériel de transport	1,37	3,22	2,56	4,55	5,00	4,01	11,21
<b>Textiles</b>	<b>48,17</b>	<b>95,45</b>	<b>99,78</b>	<b>116,36</b>	<b>100,58</b>	<b>94,27</b>	<b>109,60</b>
<b>Vêtements</b>	<b>105,39</b>	<b>129,57</b>	<b>72,30</b>	<b>79,18</b>	<b>87,62</b>	<b>82,84</b>	<b>151,28</b>
<b>Autres biens de consommation</b>	<b>127,93</b>	<b>138,15</b>	<b>97,63</b>	<b>129,20</b>	<b>164,61</b>	<b>142,46</b>	<b>149,43</b>
<b>Exportations totales de marchandises<sup>b</sup></b>	<b>930,77</b>	<b>1549,24</b>	<b>1467,75</b>	<b>2212,85</b>	<b>2037,21</b>	<b>1516,57</b>	<b>1926,47</b>

b: Y compris les produits non spécifiés, chiffres en millions de dollars

Source: élaboration personnelle, chiffres pays membres et ALADI, 2000.

dre, d'autres articles manufacturés (10,58%). Malgré la croissance du commerce industriel dans le groupe, les principales sections sont pratiquement restées au même niveau de participation en pourcentage dans le commerce intra-groupe. Seules deux sections ont expérimenté une progression relative: les machines et équipement de transport et les articles manufacturés.

La participation de sections telles que les produits alimentaires (0), les produits crus (2) et les combustibles et lubrifiants (3) a toujours présenté des niveaux inférieurs à 10% et parfois d'importantes réductions dans la participation du commerce. Il faudrait aussi souligner la faible participation de la section 3 (combustibles et lubrifiants), étant donné que le Mexique et le Venezuela sont les principaux producteurs et exportateurs de pétrole dans la région, et aussi celle de la section 0, qui nous montre, à l'évidence, que les produits agricoles transformés n'ont pas atteint une grande importance dans le commerce intra-groupe. Comme nous l'avons observé dans le graphique XXII, aucune des sections n'a révélé une progression remarquable. Elles sont toutes restées approximativement au même niveau de participation depuis la création du Groupe des Trois.

Pour conclure, la Colombie fut le pays avec la plus grande participation dans le commerce industriel du G-3. En 1994, sa participation s'élevait aux 63,08 % du groupe, tandis que le Venezuela et le Mexique ne représentaient que les 18,46% en moyenne. C'est vers la fin de la période 1998-2000 que la participation colombienne s'abaissa, au bénéfice de ses deux pays partenaires.

C'est à partir de 1996 que la participation du Mexique et du Venezuela a progressivement augmenté au sein du commerce intra-industriel intra-groupe. Par exemple, en 1997, la participation du Venezuela s'était accrue à 25,18%, et à 24,59% au cours de l'année 2000. Dans le cas du Mexique, le commerce industriel fut plus variable: par exemple en 1997, la participation mexicaine baissa à 16,25%. Mais les flux commerciaux mexicains se relevèrent d'une façon très importante entre 1999 et 2000 (20,84% et 19,39%), grâce principalement à l'augmentation des importations colombiennes de pièces détachées et d'automobiles.

Globalement, le développement des exportations industrielles dans le G-3 a été progressif depuis sa création en 1994. La dynamique des exportations manufacturées s'est accrue de 665,1 millions US\$ en 1994 à plus de 1'799,3 millions US\$ en 1997, c'est-à-dire de 170% dans une période de seulement trois ans. Les exportations des produits manufacturés ont aussi augmenté, en termes réels, beaucoup plus rapidement que celles des produits agricoles ou des produits des industries extractives. Par exemple, tandis

qu'en 1994, les exportations agricoles ne représentaient que les 12,17%, les produits manufacturés englobaient les 71,47% du total exporté.

Malgré la faible participation du secteur agricole dans les exportations intra-groupe, son évolution fut largement positive. En 1995, les exportations agricoles ont augmenté de 80,75%.

Entre 1996 et 1997, les exportations agricoles ont présenté une croissance moins importante, respectivement 50,04% et 24,27%. Mais en 1998, le secteur agricole montra l'augmentation la plus importante depuis la création de l'accord, avec un montant de 309,6 millions de dollars, c'est-à-dire 173,25%, présentant le niveau le plus important de progression depuis 1994 (voir: tableau XXX).

En ce qui concerne les exportations des produits manufacturés, l'évolution du secteur présenta un comportement cyclique pendant les 6 premières années du G-3. En 1994, la participation des exportations (en pourcentage) des secteurs était divisée comme suit: les produits chimiques (29,46%), les vêtements (19,83%), ainsi que d'autres produits manufacturés (13,93%)<sup>233</sup>. Au cours de la première période, comprise entre 1994-97, les exportations manufacturées se sont accrues de manière progressive. Entre 1994 et 1995, on observa une hausse des exportations de manufactures de 72,96%. En 1996, les exportations du même secteur ont légèrement chuté, mais ont repris leur progression l'année suivante, jusqu'à atteindre leur niveau le plus important (170%). La participation des produits chimiques passa à 20,30%, les vêtements à 4,04% et les autres produits manufacturés à 7,10%, tandis que les exportations de l'industrie automobile ont fortement progressé, avec un pourcentage de 22,1%.

La seconde période, entre 1998-2000, révéla une diminution des exportations manufacturées intra-groupe. Pour 1999 déjà, les exportations des manufactures ont cru de 294,51 millions US\$, c'est-à-dire 44,29% seulement. En général, la plupart des secteurs ont montré une légère réduction des exportations, à l'exception des produits des industries extractives. Depuis 1994, les exportations de minéraux, combustibles et métaux non-ferreux ont augmenté à un rythme régulier. En 1997, les exportations de ces secteurs ont montré une croissance plus importante que dans les années précédentes, avec 136,79% d'augmentation, mais avec une participation toujours faible dans les exportations totales intra-groupe (4,96%).

---

<sup>233</sup> Le chapitre «autres produits manufacturés» est principalement formé par les cuirs et les peaux préparés et les ouvrages en cuirs n.d.a., et les pelleteries apprêtées, le caoutchouc manufacturé n.d.a, les ouvrages en liège et en bois (à l'exclusion des meubles), le papier carton et ouvrages en pâte de cellulose, en papier ou en carton, les articles minéraux non-métalliques manufacturés n.d.a. et les articles manufacturés en métal n.d.a.

Finalement, durant l'année 2000, les exportations des produits manufacturés ont repris de l'ampleur avec un accroissement de 102,3%. Les secteurs comme les produits chimiques (35,94%) ont maintenu une progression importante, tout comme les produits de l'industrie automobile (15,82%) et d'autres biens de consommation (11,10%)<sup>234</sup>. Globalement, les exportations totales intra-groupe se sont accrues de 409,1 millions de dollars par rapport à l'année précédente dans le commerce intra-groupe.

## 2.1 Le degré de similitude commerciale dans le G-3

Avant d'entamer l'étude du commerce intra-industriel dans le G-3, ce paragraphe analysera les différences structurelles de commerce entre la Colombie, le Mexique et le Venezuela. L'utilisation de l'indice de similitude (IS) prétend détecter les différences globales existantes concernant les structures de commerce.

Une première approximation consiste alors à calculer l'IS au niveau bilatéral, pour les exportations ainsi que pour les importations entre les trois pays membres du Groupe des Trois. Dans ce but, l'indice bilatéral se calcule comme suit:

$$IS(p,n) = \left\{ \left[ \sum_{i=1}^n \min \left( \frac{X_i^p}{\sum_{i=1}^n X_i^p}, \frac{X_i^n}{\sum_{i=1}^n X_i^n} \right) \right] \right\}$$

où

X sont les exportations;

i est le secteur analysé;

p et n sont les pays comparés.

Une valeur de 100 (en pourcentage) signifie que les pays comparés ont une structure commerciale identique, tandis qu'une valeur de 0 se présente lorsque les indices commerciaux sont totalement divergents.

L'indice de similitude pour le Groupe des Trois fut obtenu à partir de 18 secteurs industriels considérés autant dans l'exportation que dans l'importation<sup>235</sup>.

<sup>234</sup> Le chapitre «autres biens de consommation» concerne l'équipement ménager, les articles de voyage, les chaussures, les instruments et les appareils de photographie et optique, les montres et horloges et autres articles manufacturés n.d.a., dont les meubles, les articles de voyage, les chaussures et les jouets et jeux.

<sup>235</sup> Voir: OMC, Statistiques de commerce international, 2001

Afin de calculer l'indice de similitude global pour le G-3, nous pouvons modifier la formule comme suit:

$$IS \text{ (global)} = \sum_{i=1}^n \left\{ \left[ \sum_{i=1}^n IS_{p_b}^p, \sum_{i=1}^n IS_{n_b}^n, \sum_{i=1}^n IS_{y_n}^y \right] \right\}$$

où

$IS_b$  est l'indice de similitude bilatéral soit pour les exportations, soit pour les importations;

p, n, et y sont les pays qui se comparent;

IS (global) correspond à l'indice de similitude intra-groupe<sup>236</sup>.

**Tableau XXXI**

**Indice de similitude dans le Groupe des Trois**

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<b>Colombie-Mexique</b>	40,99	44,11	47,60	50,13	52,66	54,39	53,08
<b>Colombie-Venezuela</b>	84,97	83,32	83,71	81,29	78,22	74,01	78,47
<b>Mexique-Venezuela</b>	68,09	74,96	81,17	78,32	74,33	72,05	74,95
<b>Total exportations</b>	<b>64,68</b>	<b>67,46</b>	<b>70,83</b>	<b>69,91</b>	<b>68,40</b>	<b>66,82</b>	<b>68,84</b>
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<b>Colombie-Mexique</b>	42,86	48,96	54,44	55,39	56,75	57,15	61,08
<b>Colombie-Venezuela</b>	78,22	79,14	76,25	76,39	73,31	70,42	68,06
<b>Mexique-Venezuela</b>	35,69	39,28	42,61	49,72	49,75	48,39	52,47
<b>Total importations</b>	<b>52,26</b>	<b>55,79</b>	<b>57,77</b>	<b>60,50</b>	<b>59,94</b>	<b>58,65</b>	<b>60,54</b>

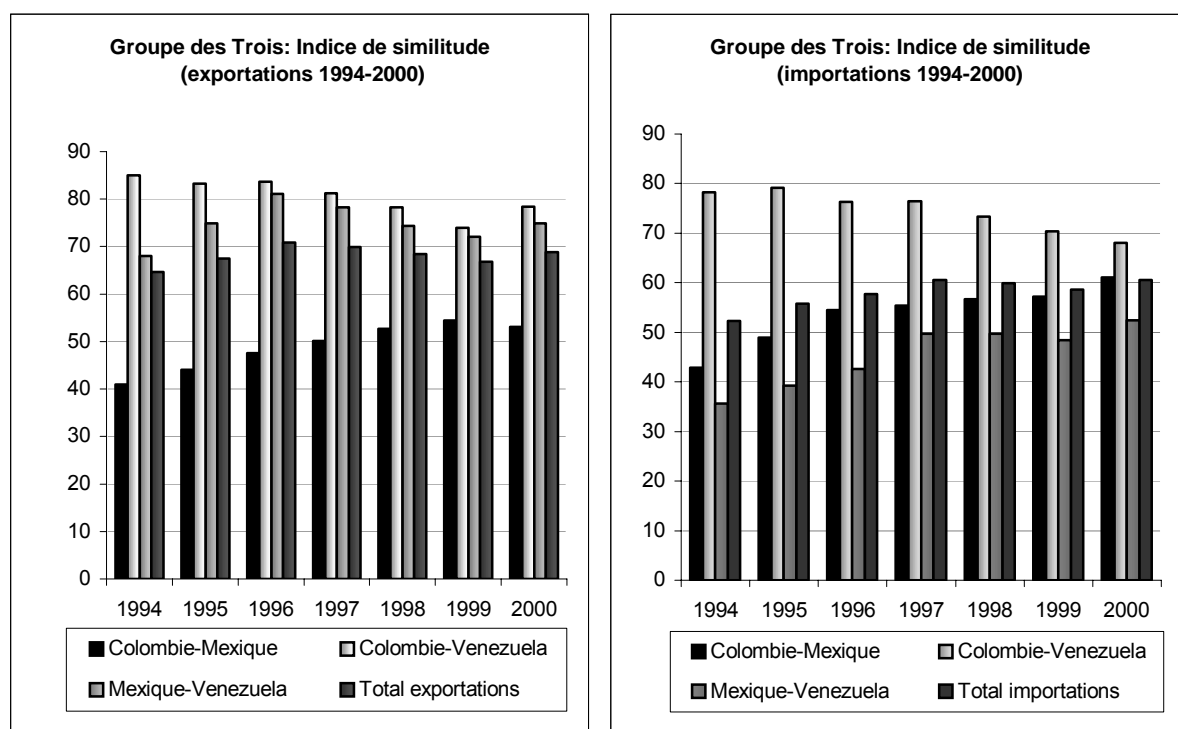
Source: élaboration personnelle.

L'analyse du degré de similitude dans le G-3 montre que les structures exportatrices, entre 1994 et 2000, étaient hautement similaires dans les trois pays, en particulier les exportations bilatérales entre la Colombie et le Venezuela. En 1994, l'IS entre les deux pays était de 84,97%, de 83,22% en 1995 et de 74,01% en 1999. Le haut degré de

<sup>236</sup> Pour l'indice de similitude, tous les groupes de produits sont définis en accord avec l'OMC et conformément à la troisième version révisée de la CITI, rev. 2 à 5 chiffres. Les groupes retenus dans cette étude sont les suivants: Produits primaires, (sections 0 et 4, et division 22); matières premières (divisions 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27 et 29); minerais et autres minéraux (divisions 27 et 28); combustibles (section 3); métaux non ferreux (division 68); fer et acier (division 67); produits chimiques (divisions 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59 et 60); autres produits semi-facturés (divisions 61, 62, 63, 64, 66, 69 et 70); machines génératrices (section 7, moins groupe 713); autres machines non électriques (divisions 72, 73, 74); machines de bureau et équipement de télécommunication (divisions 75, 76 et groupe 776); machines et appareils électriques (division 77 moins groupe 776 et sous-groupe 7783); produits de l'industrie automobile (groupes 781, 782, 783, 784, et sous-groupes 7132 et 7/83); autre matériel de transport (division 79, groupes 785, 786 et sous-groupes 7131, 7133, 7138, 7139); textiles (division 65); vêtements (division 84); autres biens de consommation (divisions 80, 81, 82, 83, 85, 87, 88, et 89 moins groupe 891); autres produits (section 9 et groupe 891). Voir: OMC: Statistiques du commerce international 2001.

similarité est principalement dû à l'intégration commerciale entre les deux pays depuis les décennies précédentes, au sein du Pacte andin, tandis que la structure d'importation était moins semblable. En 1994, l'IS pour les importations entre la Colombie et le Venezuela était de 78,22% et de 74,01% en 1999.

### Graphiques XXIII et XXIV



Source: élaboration personnelle d'après tableau XXX.

L'IS entre la Colombie et le Mexique était moins élevée. En 1994, l'indice de similitude (IS) pour les exportations ne s'élevait qu'à 40,99%. Ce faible niveau entre les deux pays peut s'expliquer facilement car, dans les années 1980, la plupart des exportations bilatérales étaient concentrées dans les produits primaires, notamment le café. Concernant les importations, les structures colombiennes et mexicaines sont relativement différentes. En 1994, l'IS bilatéral était de 42,86%, mais à partir de 1995, le degré s'est accru, atteignant un niveau de 61,08% en 2000.

La progression la plus remarquable de l'IS fut celle entre le Mexique et le Venezuela, grâce au commerce de biens manufacturés. En 1994, l'IS était de 68,09%, augmentant progressivement jusqu'à 81,17% en 1996 et 74,95% en l'année 2000. En ce qui concerne les importations, l'IS montra que les structures étaient assez différentes avec un taux de 35,69% en 1994 et de 52,47% en 2000.

Finalement, l'indice de similitude global pour les exportations dans le G-3 se caractérisa par un degré assez élevé dans sa structure commerciale. En 1994, l'IS pour le G-3 atteignait 64,68%. A partir de 1995, l'IS intra-groupe commença à progresser de 4,03% en moyenne. Le tableau XXXI présente une évolution plus claire de l'indice de similitude global. Dans le G-3, il montra un degré très stable au cours des 7 premières années de l'accord. En 1994, il était de 52,26%, tandis qu'en 1997, le même indice atteignait son niveau le plus élevé, soit 60,50%. Mais l'IS global n'a pas montré un véritable changement entre 1998 (59,93%) et 2000 (60,54%). En conclusion, il nous révéla que, dans le G-3, les niveaux de diversification du commerce n'ont pas varié significativement avec la création du traité, et globalement les trois pays exportent les mêmes produits mais en plus grande quantité.

## 2.2 Méthodologie de mesure du CII dans le G-3

L'objectif principal de cette étude consiste à déterminer les niveaux de commerce intra-industriel au sein du G-3. L'indicateur le plus souvent utilisé afin de mesurer l'extension du CII est l'indice de Grubel et Lloyd. En théorie, celui-ci calcule la part du commerce équilibré (le recouvrement des échanges entre les exportations et les importations) de tout le commerce à l'intérieur d'une industrie  $j$ <sup>237</sup>.

Néanmoins, l'indice Grubel et Lloyd est largement critiqué, vu les niveaux de désagrégation appliqués précédemment. En effet, le problème consiste en l'utilisation de classifications avec un niveau très bas de désagrégation. Des niveaux bas de désagrégation dans l'information statistique peuvent entraîner un autre problème: l'importante proportion du commerce intra-industriel, qui serait causée par une désagrégation insuffisante, soit géographique, soit sectorielle.

En accord avec Fontagné et Freudenberg, ces problèmes peuvent facilement être corrigés en calculant les flux bilatéraux avec un niveau maximal de désagrégation sectorielle<sup>238</sup>. Afin d'agréger les résultats, Fontagné et Freudenberg proposent:

Par exemple, que l'indice du CII pour le Groupe des Trois s'obtienne simplement avec la moyenne des indices (Grubel et Lloyd) des flux bilatéraux dans le G-3, pour l'industrie  $j$ ,

---

<sup>237</sup> Voir: Fontagné and Freudenberg, «Intra-Industry Trade Methodological Issues Reconsidered», 1997, page 21.

<sup>238</sup> Voir: Fontagné and Freudenberg, «Intra-Industry Trade Methodological Issues Reconsidered», 1997.



dans l'année  $t$ , avec la moyenne des pays informateurs correspondants  $k$ , des pays partenaires  $k'$  et les produits  $i$  qui font partie de l'industrie  $j$ :

$$ICI_{G\&LIG-3,j,t} = 1 - \frac{\sum_{k \in G-3} \sum_{k' \in G-3} \sum_{i \in j} [(X_{kk'it} - M_{kk'it})]}{\sum_{k \in G-3} \sum_{k' \in G-3} \sum_{i \in j} [X_{kk'it} + M_{kk'it}]}$$

Dans ce sens, et pour cette étude, nous avons utilisé la mesure de Grubel et Lloyd non-déséquilibrée, sur la base de l'analyse bilatérale des flux commerciaux avec le niveau maximal de désagrégation. Alors, afin de calculer l'indice de commerce intra-industriel (ICI) de Grubel et Lloyd, le système de classification industrielle appliqué fut le CITI, révision 2, à 5 chiffres, divisé approximativement en 420 sous-groupes et 1832 produits. Pour résoudre les problèmes attribués à la surestimation et la sous-estimation dans l'analyse du CII, l'indicateur fut calculé sur la base des informations statistiques des trois pays, car les informations de commerce entre les pays présentent certaines inconsistances causées principalement par:

- le système statistique de commerce utilisé dans chaque pays
- le critère de classification
- les registres des transactions de commerce
- l'estimation des valeurs f.a.b (franc à bord) et c.a.f. (coût, assurance, flet)
- et finalement, la couverture de l'information dans chaque pays

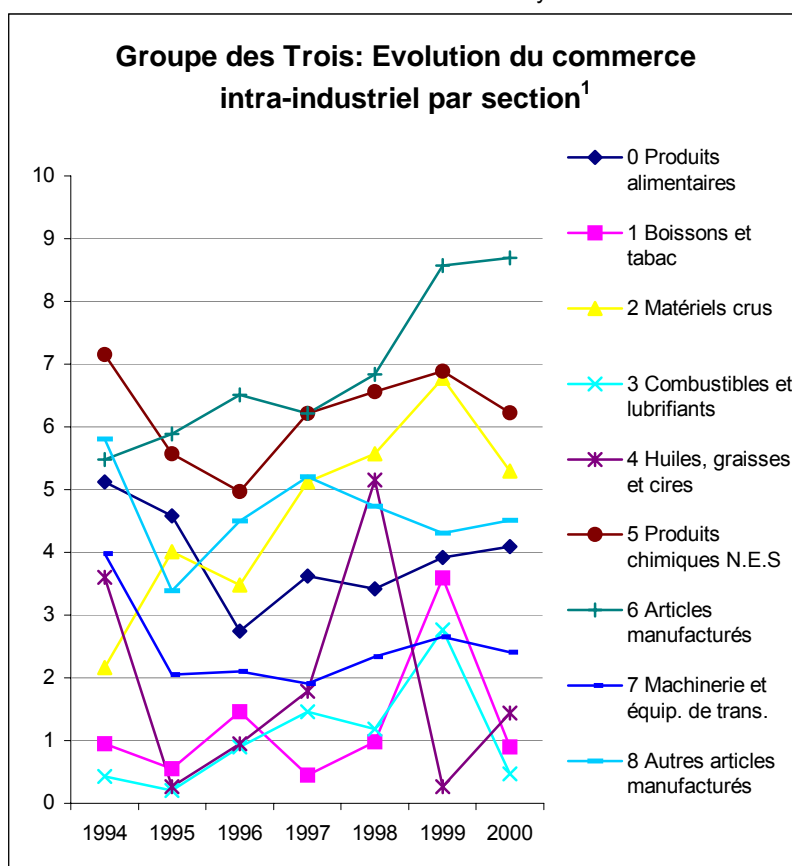
Le calcul de l'indice du commerce intra-industriel pour tous les produits a permis la classification de la totalité du commerce du G-3, en commerce intra ou inter-industriel (à une voie). Pour faciliter une présentation numérique et en accord avec Fontagné et Freudenberg, nous avons utilisé un système de classification comprenant aussi le commerce à deux voies (intra-industriel) divisé en commerce faible et significatif.

### 3 L'analyse du commerce intra-industriel dans le G-3

L'analyse du commerce intra-industriel a été calculé pour les trois flux bilatéraux par produit, comme suit: Colombie – Mexique, Colombie – Venezuela et Mexique – Venezuela. La méthodologie statistique dans les paragraphes précédents fut employée afin d'estimer l'indice de Grubel et Lloyd pour la période comprise entre 1994 et 2000. Concernant l'indice de CII global pour le G-3, nous avons alors calculé six indices (par pays informateur), et le résultat final correspond à la moyenne globale de ces résultats.

#### Graphique XXV

1. Indice de commerce intra-industriel Grubel et Lloyd



Source: élaboration personnelle d'après le tableau XXXII.

Le graphique XXV indique l'évolution de l'indice G&LI dans chaque secteur industriel de la CITI. Il montre qu'il existe des variations considérables entre les différents secteurs industriels. Au cours la période analysée, seuls les biens manufacturés ont évolué significativement.

Trois secteurs seulement ont montré des niveaux supérieurs à 5%, notamment les biens manufacturés (6), les produits chimiques (5) et les produits crus (2). Les résultats du commerce intra-industriel dans ces dernières sections peuvent être expliqués par la similitude entre les structures commerciales dans les pays membres.

**Tableau XXXII****Groupe des Trois: Commerce intra-industriel par section**

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<b>0 Produits alimentaires</b>	5,12	4,58	2,74	3,62	3,41	3,92	4,09
<b>1 Boissons et tabac</b>	0,95	0,55	1,46	0,45	0,98	3,59	0,90
<b>2 Produits crus</b>	2,16	4,01	3,48	5,12	5,57	6,78	5,30
<b>3 Combustibles et lubrifiants</b>	0,43	0,20	0,90	1,46	1,19	2,76	0,47
<b>4 Huiles, graisses et cires</b>	3,60	0,26	0,95	1,79	5,15	0,26	1,44
<b>5 Produits chimiques N.E.S</b>	7,16	5,57	4,97	6,21	6,56	6,89	6,22
<b>6 Articles manufacturés</b>	5,48	5,89	6,51	6,22	6,83	8,57	8,70
<b>7 Machinerie et équip. de trans.</b>	3,98	2,05	2,11	1,91	2,34	2,65	2,41
<b>8 Autres articles manufacturés</b>	5,81	3,38	4,50	5,20	4,73	4,30	4,51

Source: élaboration personnelle.

Les biens manufacturés n'ont révélé une croissance significative qu'au cours de la période analysée. En 1994, l'ICI de la section six était de 5,48% et de 8,70% en 2000. Les autres sections industrielles ont évolué très irrégulièrement et avec une faible participation dans le commerce intra-industriel intra-groupe (voir: tableau XXXII). Par ailleurs, des sections telles que les produits alimentaires (0) et la machinerie et équipement (7) ont régressé depuis 1994. Par exemple, la section zéro avait un ICI de 5,12% en 1995 et de 4,09% en 2000, et la section sept avait un ICI de 3,98% en 1994, et de 2,41% à la fin de la période analysée. En conclusion, le commerce intra-industriel dans le G-3 se concentra sur trois sections de la CITI, indiquant à nouveau une faible diversification des produits d'exportation au sein du groupe.

Une analyse plus désagrégée du commerce intra-industriel peut se réaliser à partir de la classification CITI à 5 chiffres. La méthodologie est basée sur le calcul de l'indice Grubel et Lloyd pour chaque chapitre. Donc, selon le niveau du CII dans chaque chapitre, le commerce peut être considéré comme suit: «à une voie» (ou commerce inter-industriel), qui est le chapitre avec un indice inférieur ou égal à 10%; «à deux voies», qui est d'ailleurs divisé en chapitres avec un commerce faible (indices supérieurs à 10% et inférieurs à

30%) et «à deux voies significatives», qui correspondent aux chapitres avec des indices supérieurs à 30%<sup>239</sup>.

**Tableau XXXIII**

**Commerce intra-groupe selon le type de commerce**  
(1994-2000)

	Commerce "une voie"	Commerce deux voies		Commerce "une voie"	Commerce deux voies	
		"faible"	"significatif"		"faible"	"significatif"
		(pourcentage de commerce)			(numéro des chapitres de la CITI)	
<b>1994</b>	67,21	9,83	22,95	41	6	14
<b>1995</b>	70,49	13,11	16,39	43	8	10
<b>1996</b>	67,21	16,39	16,39	41	10	10
<b>1997</b>	63,93	16,39	19,67	39	10	12
<b>1998</b>	60,55	9,83	29,5	37	6	18
<b>1999</b>	54,09	19,67	26,22	33	12	16
<b>2000</b>	50,81	21,31	27,86	31	13	17

Source: élaboration personnelle sur la base des informations fournies par les pays informateurs et l'ALADI 2002.

Le tableau XXXIII montre la distribution du CII intra-groupe dans les trois catégories. Entre 1994 et 1996, les chapitres de commerce à une voie se sont réduits notablement, grâce à une meilleure participation de ce commerce dans celui à deux voies. Néanmoins, le commerce à une voie, entre 1994 et 2000, a atteint plus de la moitié du commerce intra-groupe, et la plupart des secteurs industriels gardent toujours un faible dynamisme dans le commerce du groupe.

Ce résultat indique que, dans une première phase de la libéralisation du commerce dans le G-3, aucune variation positive du CII intra-groupe n'existait. Dans une seconde étape (1997-2000), la forte réduction du commerce à une voie favorisa une participation significative des chapitres dans le commerce à deux voies. Par exemple, en 1997, on dénombrait 39 chapitres de commerce à une voie, tandis que les chapitres de commerce à deux voies «significatives» s'élevaient à 12 dans la même année. Entre 1998 et 2000, le commerce à deux voies a subi une forte progression, atteignant 18 chapitres en 1998 et 17 en 2000. D'ailleurs, entre 1997 et 2000, la progression de l'indice fut plus importante, ce qui pourrait signifier une meilleure intégration commerciale des trois pays dans le Groupe des Trois, ainsi qu'une meilleure participation des produits industriels dans le commerce intra-groupe.

<sup>239</sup> Voir: Fontagné et Freudenberg, «Trade Patterns Inside the Single Market», 1997.

Les résultats du tableau XXXIII nous laissent voir un commerce intra-industriel naissant dans un nombre significatif de secteurs. De cette façon, l'aspect inter-industriel du libre-échange intra-groupe, basé sur les avantages comparatifs, diminua considérablement.

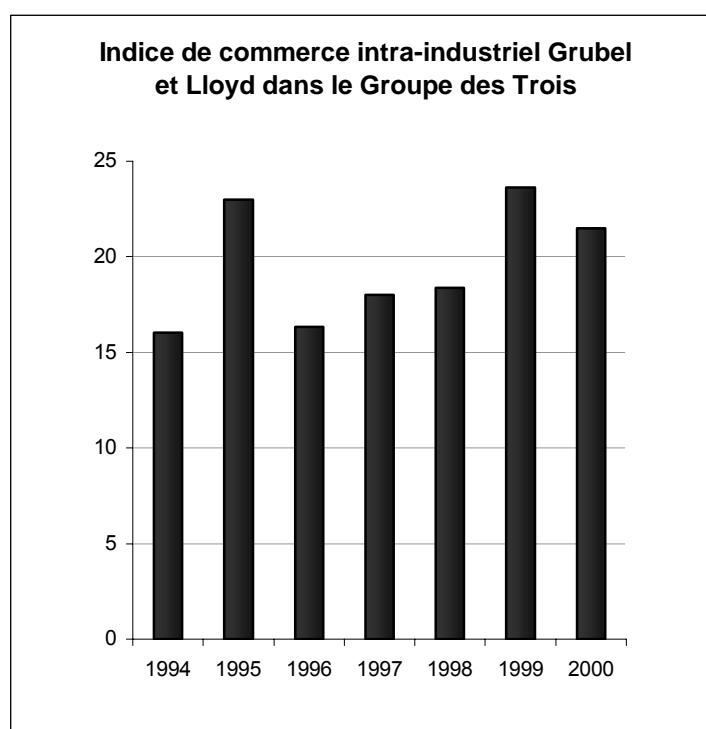
### **3.1 L'évolution de l'indice Grubel et Lloyd dans le G-3**

Au niveau quantitatif, l'analyse du commerce intra-industriel dans le Groupe des Trois est basiquement calculée avec la moyenne des trois indices bilatéraux du CII. La théorie de ce dernier mentionne une forte corrélation de ce commerce avec les processus d'ouverture, avec la participation des pays dans les processus d'intégration et, dans un degré moins important, avec le phénomène de la proximité géographique. En conséquence, l'évolution de l'indice global du commerce intra-industriel est fortement liée au comportement des indices bilatéraux de l'ICI entre les trois pays.

Dans ce sens, la réduction des tarifs douaniers ne semble pas avoir augmenté les niveaux de CII intra-groupe (sauf pour la relation entre la Colombie et le Venezuela). Par ailleurs, entre 1995 et 1998, les niveaux de CII intra-groupe ont baissé. (voir: graphique XXVI).

En 1995, l'indice augmenta à 22,9% (c'est-à-dire une croissance de 6,95% par rapport à l'année précédente). Mais, entre 1996 et 1998, le CII présenta un comportement plutôt négatif. Les faibles niveaux dans le commerce intra-industriel intra-groupe pourraient s'expliquer par quelques facteurs: primo, en 1995, le Mexique souffrit d'une balance négative provoquée par une crise financière qui déclencha un processus de dévaluation du peso mexicain. Cet effet, normalement appelé «l'Effet Tequila», provoqua une perte dans la compétitivité des produits colombiens et vénézuéliens, ce qui eut comme effet secondaire la chute des exportations industrielles vers le Mexique; secondo, le processus de réduction tarifaire dans le G-3 favorisa l'exportation des produits mexicains à court terme; tertio, l'intégration du Mexique au sein de l'ALENA avait une priorité beaucoup plus importante pour les exportateurs mexicains.

## Graphique XXVI



Source: élaboration personnelle.

En conséquence, les flux d'exportation bilatéraux avec le Mexique se sont vu réduits entre 1995 et 1997, causant une décélération dans le commerce bilatéral. L'ICI ne progressa qu'entre 1999 et 2000, pour atteindre un niveau supérieur à 20%. En 1999, l'ICI augmenta à 23,62% (une progression de 5,26% par rapport à 1998), et à 21,47% en 2000. Malgré les bas niveaux de ce commerce, à l'échelle intra-groupe, les indices bilatéraux ont présenté des évolutions plus significatives, lesquelles seront expliquées d'une manière plus approfondie dans la section suivante.

### 3.2 Les flux bilatéraux du CII intra-groupe

Dans les derniers paragraphes, nous avons décrit l'évolution globale du CII dans le G-3. Néanmoins, afin d'observer plus clairement le comportement du commerce intra-industriel, cette étude expliquera l'évolution des indices bilatéraux de commerce entre les trois pays:

a) l'ICI entre la Colombie et le Mexique

C'est à partir de 1994 que la relation bilatérale de commerce entre la Colombie et le Mexique présenta des chiffres plus importants. En 1994, l'ICI Grubel et Lloyd bilatéral était seulement de 12,57%, et de 8,27% en 1996, ce qui nous indique une faible présence de commerce intra-industriel entre les deux pays, dans la première période du G-3. A partir de 1997, l'ICI présenta à nouveau une légère croissance, de 3,78% par rapport à l'année précédente (12,05%). En 1999 et 2000, les niveaux de l'indice du commerce intra-industriel reprirent plus d'importance, respectivement 23,35% et 20,35%.

Selon la désagrégation du commerce intra-industriel intra-groupe par sections de la CITI, des sections telles que les articles manufacturés, les machines et équipement de transport et les articles manufacturés divers ont représenté d'importants niveaux dans l'ICI bilatéral. Dans un niveau plus désagrégué, CITI rev. 2 à deux chiffres, des sections telles que les produits médicaux et pharmaceutiques (54), les manufactures de caoutchouc (62), les véhicules pour l'autoroute, les meubles et dérivés (82) et les chaussures (85) ont également montré des niveaux significatifs de l'indice intra-industriel. Avec le niveau maximal de désagrégation par produit, CITI rev. 2 à 5 chiffres, en 1996, certains produits ont atteint des degrés très significatifs dans le CII, notamment: l'hydroxyde de potassium (44,51%), les tissus et les matières textiles (72,36%), les machineries et équipement n.a.p. (83,56%), les pièces détachées pour les machines (70,95%), les chemises en coton pour hommes et enfants (79,11%) et autres articles n.a.p. (65,82%) (voir: annexe XV).

L'interprétation de l'indice Grubel et Lloyd pour le commerce bilatéral entre le Mexique et la Colombie nous indique qu'en général, l'ICI fut assez bas par rapport à la participation mexicaine dans le commerce industriel régional. Cela nous laisse voir que, dans les trois premières années, le commerce intra-industriel bilatéral n'a pas été stimulé par le processus de libéralisation commerciale du G-3, et que l'intégration mexicaine dans le commerce intra-groupe fut largement limitée par la participation du Mexique dans l'ALENA.

En 1997, avec la revitalisation du commerce dans le G-3, l'ICI entre la Colombie et le Mexique a fortement augmenté, mais avec des niveaux toujours trop faibles dans l'indice de commerce. Bien qu'on s'aperçoive d'une prédisposition à la croissance du CII entre 1999 et 2000, les relations commerciales entre les deux pays étaient plutôt basées sur l'échange inter-industriel ainsi que sur le commerce des biens non-industriels.

## b) L'ICI entre la Colombie et le Venezuela

L'indice de commerce intra-industriel bilatéral montra un degré plus élevé que celui entre la Colombie et le Mexique, ce qui nous indique que le commerce industriel entre la Colombie et le Venezuela était plus intégré et plutôt redimensionné par la création du G-3. Par exemple, en 1985, l'ICI bilatéral était de 2,9%, tandis que le même indice en 1990 avait seulement augmenté à 9,8%<sup>240</sup>, malgré les bénéfices des réductions des tarifs douaniers au sein du Pacte andin. Bien que le commerce industriel entre les deux pays ait crû considérablement entre 1990 et 1993, un véritable développement du CII fut finalement observée à partir de 1994. L'ICI bilatéral Grubel et Lloyd entre 1990 et 1995 augmenta de 5,29% approximativement. En 1995, l'ICI bilatéral s'éleva à 31,65%, c'est-à-dire une progression de 16,56% par rapport à l'année précédente (voir: tableau XXXIV).

Comme nous pouvons l'observer dans le tableau XXXIV, l'ICI bilatéral fut beaucoup plus significatif que pour les deux autres flux de commerce industriel. Mais, à partir de 1996, l'indice diminua considérablement, atteignant les 20,35%. Entre 1997 et 2000, l'ICI présenta une fluctuation assez irrégulière. Par exemple, en 1998, l'indice monta à 23,10%, tandis qu'en 1999, il s'est éleva à 27,67%.

Tableau XXXIV

**G-3: ICI bilatéral Grubel et Lloyd**  
(1994-2000)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Colombie-Mexique	12,57	12,43	8,27	12,05	11,72	23,35	20,35
Colombie-Venezuela	15,09	31,65	20,35	21,60	23,10	27,67	24,81
Mexique-Venezuela	20,48	24,90	20,40	20,35	20,27	19,85	19,26
<b>Total G-3</b>	<b>16,04</b>	<b>22,99</b>	<b>16,34</b>	<b>18,00</b>	<b>18,36</b>	<b>23,62</b>	<b>21,47</b>

Source: élaboration personnelle sur la base des informations des pays membres et de l'ALADI, 2002.

Dans les principales sections de la classification CITI qui ont participé au commerce bilatéral se trouvent, notamment, les véhicules de transport de marchandises (9,2%), les médicaments (9,9%), les pièces détachées et accessoires pour automobiles (2,4%), les pneus pour automobiles (1,7%), les pneus pour bus et camions (1,6%), l'aluminium et ses alliages (2,4%), les insecticides (1,9%), les articles divers en matières plastiques (1,8%), le chlorure de polyvinyle (1,7%) et les produits de boulangerie (2,8%)<sup>241</sup> (voir: annexe XVI).

<sup>240</sup> Voir: ALADI, «El Comercio Intradustrial en el Intercambio Regional», 2000.

<sup>241</sup> Les pourcentages correspondent à la participation dans le CII bilatéral en 1998.

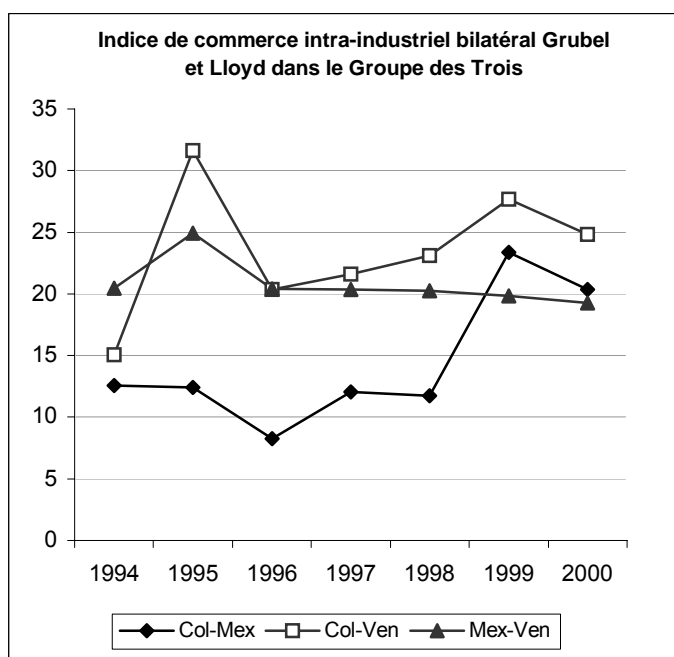


En conclusion, l'expérience de libre-échange dans le Pacte andin entre les deux pays, ainsi que le phénomène de proximité, ont été les points décisifs de l'augmentation du commerce bilatéral. Par volume d'importation, le Venezuela est le second partenaire commercial de la Colombie, après les Etats-Unis, et le premier partenaire au niveau régional.

### c) l'ICI entre le Mexique et le Venezuela

Le commerce intra-industriel entre le Mexique et le Venezuela se trouve principalement concentré dans la section des articles manufacturés de la CITI, plus particulièrement la section «autres produits semi-manufacturés», comme par exemple les chapitres 6251 (pneus neufs normalement utilisés pour les automobiles), 6572 (tissus en fibres agglutinées sans tisser) et 6951 (outils pour travailler à la main).

### Graphique XXVII



Source: élaboration personnelle sur la base du tableau XXXIV.

La section machinerie et équipement de transport participa aussi activement dans le commerce bilatéral des deux pays, notamment: les chapitres 7161 (moteurs générateurs de courant électrique continu), 7492 (articles de robinetterie, y compris les valves), et finalement, dans une proportion moins importante, la section des articles manufacturés

divers, par exemple 8946 (armes non militaires et munitions). L'analyse de l'indice Grubel et Lloyd entre les deux pays nous montre que les chiffres de commerce intra-industriel étaient déjà plus importants avant la création du G-3. L'évolution de l'ICI a aussi révélé une faible croissance de ce commerce.

Le graphique XXVII révèle le comportement de l'ICI des flux bilatéraux de commerce intra-groupe. Il est clair que la relation de commerce entre la Colombie et le Venezuela a été améliorée par la création du groupe. Mais, en revanche, l'évolution de l'indice entre la Colombie et le Mexique augmenta seulement jusqu'en 1998 et 1999. En ce qui concerne l'évolution de l'ICI entre la Colombie et le Venezuela, la relation fut la plus importante dans le G-3. En effet, elle est celle qui s'est le plus développée grâce au traité. Par rapport à l'ICI entre le Mexique et le Venezuela, l'indice a toujours présenté un niveau assez stable dans la relation bilatérale, ce qui nous indique un bénéfice faible dans le commerce intra-industriel.

## Chapitre VI: La participation et l'avenir du G-3 dans le processus d'intégration régionale

Les années 1990 sont le symbole d'une période d'ouverture commerciale en Amérique latine. Cette étape fut caractérisée par le début et, ensuite, par la réaffirmation du processus de libéralisation des échanges (basé principalement sur la réduction des droits de douane et l'ouverture des marchés)<sup>242</sup>, l'intégration aux disciplines internationales du commerce, la réactivation des accords de libre-échange et l'intention de négocier des accords commerciaux avec les Etats-Unis, suite à la création de l'ALENA.

Au début des années 1990, plusieurs accords de libre-échange ont été renégociés, notamment le Marché commun de l'Amérique centrale, le Pacte andin, et d'autres ont été constitués, comme par exemple le MERCOSUR (1991) et le G-3 (1991). Néanmoins, la création d'une zone de libre-échange, qui irait de la Terre de Feu à l'Alaska, renforcerait l'idée d'une intégration hémisphérique comportant un plus grand marché au niveau mondial. Suite à la création du G-3, en 1994, plusieurs économistes, notamment Zapata (1993), considéraient que le Groupe des Trois serait le point intermédiaire entre le Pacte andin et l'initiative pour les Amériques, et servirait de lien entre les marchés du Nord de l'Amérique du Sud et les pays qui, à partir 1994, formèrent l'ALENA<sup>243</sup>.

Ce chapitre se compose alors de deux sections: la première analysera la participation commerciale du G-3, afin d'établir l'importance du traité et d'analyser les flux de commerce entre les différents blocs au niveau hémisphérique. Pour terminer ce chapitre, la dernière section analysera les niveaux de compétitivité du G-3 par rapport aux autres accords de libre-échange régionaux.

---

<sup>242</sup> Avec la libéralisation des échanges dans le cadre des Accords de l'Uruguay Round, les possibilités d'améliorer les processus d'intégration régionaux se sont mieux profilées. Dans ce contexte, l'Initiative pour les Amériques, lancée en 1990 par le Président Bush, fut le pilier d'un nouveau processus d'intégration régionale latino-américaine.

<sup>243</sup> Voir: Zapata, «El Grupo de los Tres: Punto Intermedio entre el Pacto Andino y la Iniciativa para las Américas», en El Grupo de los Tres: Políticas de Integración, 1993.

## **1 L'évolution commerciale du Groupe des Trois dans le commerce régional**

«Le sommet des Amériques de 1994, convoqué par le président Clinton et auquel ont participé la plupart de chefs d'Etat de 34 pays indépendants du continent, a marqué le point de départ de consultations des échanges de vues qui ont abouti, en avril 1998, à la mise en marche de véritables négociations en vue d'un regroupement de l'ensemble des pays dans un grand espace de libre-échange que l'on appellera la zone de libre-échange des Amériques (ZLEA)<sup>244</sup>». Les discussions ont touché plusieurs sujets tels que les politiques socio-économiques, l'environnement, l'établissement d'une zone de libre-échange par l'élimination progressive des barrières commerciales et les obstacles aux investissements entre les 34 pays de la région.

La nouvelle perception d'une intégration globale dans l'hémisphère pose différents défis et points d'analyse, mais les intérêts des acteurs sont influencés par leurs expériences, leurs connaissances et leurs convictions économiques dans la région. Cette section proposera alors d'analyser les relations commerciales entre les principaux blocs de commerce et de montrer l'évolution des flux commerciaux jusqu'à aujourd'hui. La deuxième section expliquera brièvement le développement de la compétitivité entre les différents groupes de commerce en Amérique latine.

### **1.1 La dynamique de commerce régional et les perspectives du Groupe des Trois**

Dans les années 1980, l'Amérique latine était principalement importatrice de biens industriels, notamment de biens manufacturés et semi-manufacturés. C'est jusqu'au début des années 1990 que les exportations industrielles des pays latino-américains (particulièrement les produits manufacturés et semi-manufacturés) ont présenté une évolution générale<sup>245</sup>. Selon la CEPAL, entre 1990 et 1993, les exportations latino-américaines de manufactures se sont accrues de 11%, tandis que les exportations mondiales de manufactures n'augmentaient que de 6,3% au cours de la même période<sup>246</sup>.

---

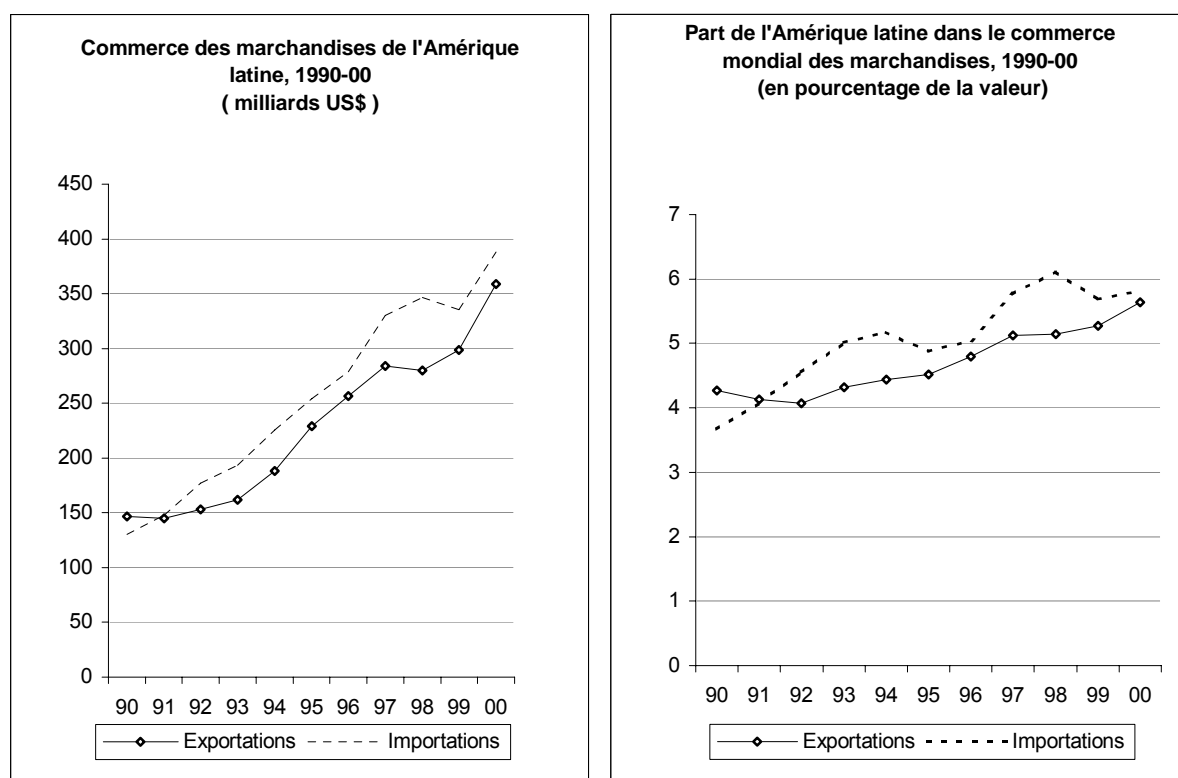
<sup>244</sup> Voir: Girault, «L'opposition à la régionalisation: l'exemple de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA), dans Problèmes économiques», 1999.

<sup>245</sup> Sauf des pays tels que le Salvador, le Honduras et le Nicaragua, lesquels souffraient de graves conflits politiques internes, depuis les années 1980.

<sup>246</sup> Voir: ECLAC, «Policies to Improve Linkages With the Global Economy», 1995, pages 69 -72.

Mais à partir de 1995, les chiffres de commerce extra-régional et intra-régional trouvent un véritable dynamisme. Le graphique XXIX laisse voir aussi que la participation du commerce de l'Amérique latine dans l'ensemble du commerce mondial s'est accrue, principalement en ce qui concerne les importations. Le graphique XXVIII montre l'évolution du commerce des marchandises de l'Amérique latine vers le monde entre 1990 et 2000.

### Graphiques XXVIII et XXIX



Source: OMC, 2001, page 54.

Il est clair que le processus d'ouverture commerciale entrepris dans la deuxième partie de la décennie facilita la progression du commerce extra et intra-régional. Cette montée des exportations industrielles fut particulièrement marquée dans les produits basiques (14% par année) et, à un degré moins important dans les produits semi-manufacturés (4% par année). Mais dans des pays tels que le Brésil et le Mexique, les exportations industrielles ont atteint presque 50% de leurs exportations totales mondiales. En 1993, dans des pays comme l'Argentine, la Colombie, le Costa Rica et le Guatemala, les exportations industrielles ont constitué presque 20% du total exporté, contrairement au Chili, à l'Equateur et au Venezuela, qui ont principalement exporté leurs biens primaires, notamment ceux en provenance de l'exploitation des ressources naturelles.

Néanmoins, c'est en 1994, avec la création de l'ALENA et les négociations de l'Uruguay Round (qui limita le protectionnisme au sein des traités régionaux), que l'Amérique latine renforça ses programmes d'intégration commerciale régionale. Ce processus d'intégration dans le continent américain fut déterminé par l'affluence de plusieurs systèmes et sous-systèmes d'intégration, notamment les unions douanières et la coopération économique. Cette nouvelle vague de régionalisme incita tous les pays de l'Amérique latine à négocier des accords de libre-échange bilatéraux et multilatéraux avec les pays de la région, créant un schéma d'intégration commerciale très complexe. Comme il ressort de l'annexe XXVII, l'hémisphère est pourvu de quinze accords de libre-échange, dont la plupart ont été signés dans le cadre de l'Association d'intégration latino-américaine (ALADI).

Globalement, la plupart de ces accords régionaux sont plutôt à caractère bilatéral, et non multilatéral. En raison de l'importance économique et des flux commerciaux des partenaires, quatre de ces quinze accords démontrent une grande dimension économique: le Pacte andin (1990a), le Marché Commun d'Amérique centrale (MCAC) (1991a)<sup>247</sup>, le MERCOSUR (1991) et le Groupe des Trois (G-3) (1994).

Bien que les traités de la région présentent différents niveaux de complexité, il est évident que les liens commerciaux parmi les pays qui les composent se sont accrus grâce à la création des nouveaux accords bilatéraux entre les membres des différents groupes commerciaux existant dans la région.

La figure 5 montre qu'à partir de 1994, les accords de libre-échange dans le continent ont trouvé des liens commerciaux avec les différents traités ou pays de la région, grâce à l'élargissement du réseau des accords bilatéraux de libre-échange. En conséquence, le processus de régionalisation en Amérique latine fut l'instrument additionnel, mais très important pour les PAL, qui stabiliserait leurs économies et améliorerait la compétitivité. La consolidation de la stratégie de libéralisation commerciale entreprise dans les années 1990 donna au processus le caractère de *Régionalisme ouvert*<sup>248</sup>.

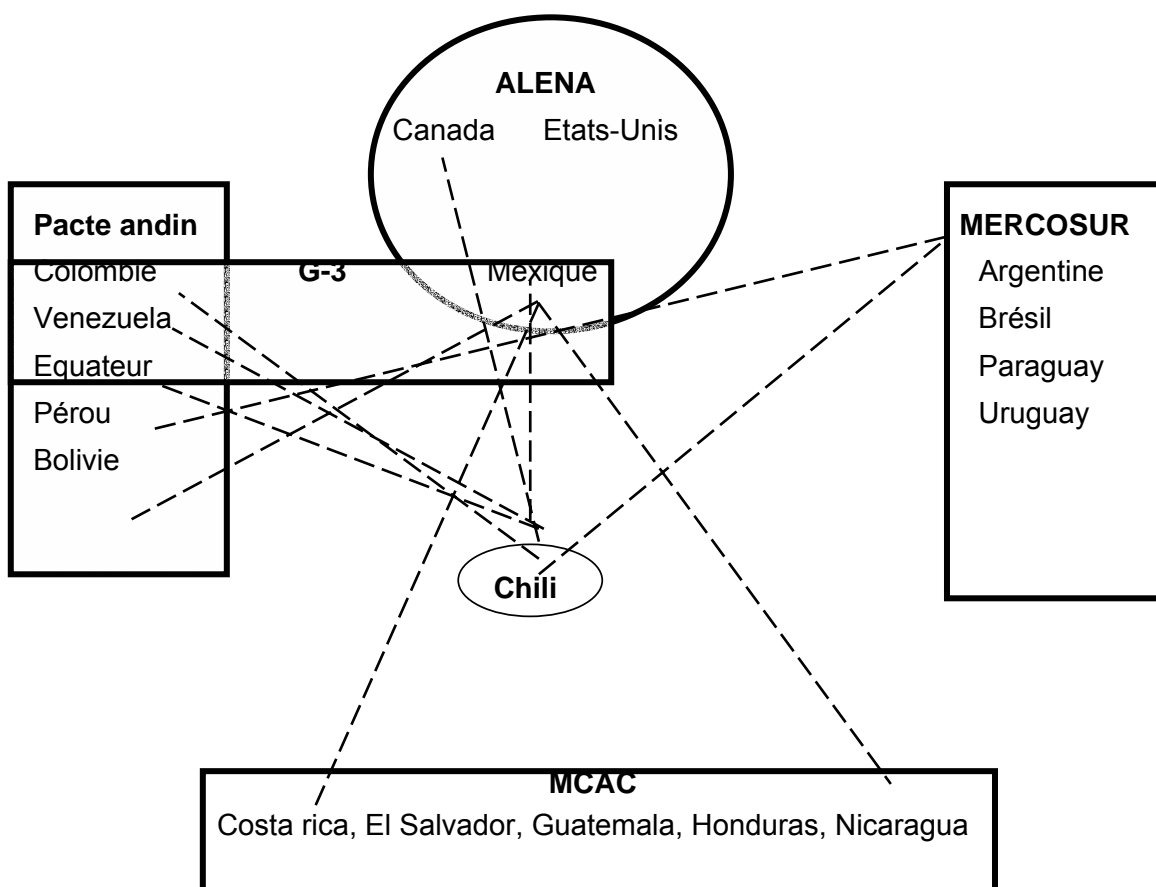
---

<sup>247</sup> Les accords de libre-échange du Pacte andin et le Marché Commun d'Amérique centrale ont été réactivés et renégociés, respectivement en 1990 et 1991.

<sup>248</sup> Voir: Devlin et Ffrench Davis, «Towards an Evaluation of Regional Integration in Latin America in the 1990's», 1998, page 12.

## Schéma VI

### Réseau d'accords de libre-échange dans le continent américain



—— Zone d'intégration en vigueur  
----- Accord bilatéral de libre-échange

Remarque: les accords partiels de libre-échange de l'ALADI ne sont pas inclus. Liste non exhaustive.

Source: élaboration personnelle d'après Devlin et French Davis, 1998.

L'effet logique de ce processus fut l'accroissement des exportations intra-régionales, de 19,5% et de 20,7% au niveau extra-régional<sup>249</sup>. Il faut souligner que les exportations des biens industriels ont augmenté de 72,5% et celles des biens primaires de 19,7% la même année. A un niveau plus désagréé, nous pouvons observer que les secteurs les plus dynamiques furent les manufactures (49,8%) et les semi-manufactures (29,9%).

<sup>249</sup> Voir: Inter American Development Bank, «Economic Integration in the Americas, 1995- end year Report», 1996, page 1

Tableau XXXV

Amérique latine: exportations totales et intra-régionales<sup>(a)</sup>

(millions US\$ et en pourcentage)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<b>Amérique latine<sup>b</sup></b>								
Exportations total.	154,529	182,545	220,411	249,332	276,962	267,019	281,745	340,079
Croissance (%)	6,4	18,1	20,7	13,1	11,1	-3,6	5,5	20,7
Exportations extra-AI	125,081	147,584	178,629	203,074	223,074	267,019	281,745	340,079
Croissance (%)	6,4	18,1	20,7	13,1	11,1	-3,6	5,5	20,7
Exportations intra-AI	29,448	34,961	41,782	46,257	53,498	52,387	43,541	52,155
Croissance (%)	18,6	18,7	19,5	10,7	15,7	-2,1	-16,9	19,8
<b>Pacte andin</b>								
Exportations total.	29,137	34,243	38,259	45,687	47,655	38,742	43,207	57,236
Croissance (%)	3,7	17,5	11,7	19,4	4,3	-18,7	11,5	32,5
Exportations extra-groupe	26,276	30,816	33,524	40,996	42,028	33,402	39,268	52,045
Croissance (%)	1,5	17,3	8,8	22,3	2,5	-20,5	17,6	32,5
Exportations intra-groupe	2,861	3,427	4,735	4,691	5,627	5,341	3,939	5,191
Croissance (%)	28,9	19,8	38,2	-0,9	19,9	-5,1	-26,2	31,8
<b>MCAC</b>								
Exportations total.	4,899	5,509	6,864	7,778	8,242	10,313	11,175	12,766
Croissance (%)	4,8	12,4	24,6	13,3	6,0	25,1	8,4	14,2
Exportations extra-groupe	3,797	4,280	5,408	6,192	6,417	8,125	8,886	10,194
Croissance (%)	5,0	12,7	26,4	14,5	3,6	26,6	9,4	14,7
Exportations intra-groupe	1,102	1,229	1,456	1,586	1,826	2,188	2,289	2,571
Croissance (%)	4,1	11,5	18,5	8,9	15,1	19,9	4,6	12,3
<b>MERCOSUR</b>								
Exportations total.	54,122	62,113	70,402	74,998	82,342	81,323	74,320	84,659
Croissance (%)	7,3	14,8	13,3	6,5	9,8	-1,2	-8,6	13,9
Exportations extra-groupe	44,095	50,157	56,019	57,960	62,289	60,972	59,158	66,961
Croissance (%)	2,0	13,7	11,7	3,5	7,5	-2,1	-3,0	13,2
Exportations intra-groupe	10,026	11,957	14,384	17,038	20,053	20,351	15,163	17,698
Croissance (%)	38,9	19,3	20,3	18,5	17,7	1,5	-25,5	16,7
<b>G-3<sup>c</sup></b>								
Exportations total.	'-----	108,556	128,946	144,554	144,840	167,649	210,181	94,396
Croissance (%)	'-----	'-----	18,76	12,1	0,19	15,74	25,36	-55,08
Exportations extra-groupe	'-----	97,998	125,457	141,435	140,820	164,671	206,801	91,455
Croissance (%)	'-----	'-----	21,2	11,79	1,03	18,14	25,01	-55,71
Exportations intra-groupe	'-----	'-----	3,489	3,119	4,020	2,888	3,380	2,941
Croissance (%)	'-----	'-----	-3,66	-10,60	22,43	-28,15	17,03	-12,98

Remarque: (a) Les exportations mexicaines incluent les maquillas dans toutes les années. (b) L'Amérique latine comprend l'Argentine, la Bolivie, le Brésil, le Chili, la Colombie, le Costa Rica, l'Équateur, le Salvador, le Guatemala, le Honduras, le Paraguay, le Pérou, l'Uruguay et le Venezuela. Les chiffres pour le G-3 sont analysés depuis 1994. Source: Devlin et French-Davis, 1998, page 4, Inter-American Development Bank, 2000 et élaboration personnelle d'après les chiffres de l'ALADI 2002.



Le tableau XXXV révèle que les exportations totales de l'Amérique latine entre 1993 et 2000 ont augmenté de 11,5%, et les intra-régionales de 10,5%. Au niveau régional, nous pouvons observer qu'en 1995, les exportations totales et intra-régionales ont progressé dans tous les groupes de libre-échange de la région. Par exemple, celles du Pacte andin ont augmenté respectivement de 8,8% et de 38,2%. En ce qui concerne le MERCOSUR, les exportations vers le monde ont progressé, en 1995, de 11,73%, et les intra-régionales, de 20,3%. Par contre, les exportations totales du G-3 se sont accrues de 21,2%, mais, au niveau intra-régional, elles ont baissé de 3,66%.

Au niveau global, le commerce en Amérique latine et aux Caraïbes, dans les années 1990, présenta une évolution significative, stimulée principalement par la ré-orientation des régimes commerciaux nationaux. La suppression des tarifs douaniers et non-douaniers facilita les échanges commerciaux intra et extra-régionaux. Néanmoins, la progression des ententes régionales présenta aussi l'inconvénient d'une grande variété de régimes douaniers. Alors que l'objectif premier était la possible adhésion des PAL au traité de libre-échange nord-américain, aujourd'hui les efforts intégrationnistes se concentrent dans la formation d'une zone globale hémisphérique. Dans ce sens, il est nécessaire d'approfondir l'étude des quatre zones commerciales les plus importantes:

a) Du Pacte andin à la Communauté andine

La décennie 1990 fut témoin du processus de revitalisation et de transformation du Pacte andin. Suite au Protocole de Quito (1988), qui modifia l'accord de Carthagène, et sous les directives du Plan stratégique pour la réorganisation du Pacte andin de 1989, le Pacte a établi, en 1993<sup>250</sup>, une zone de libre-échange entre les pays et, deux ans après, une union douanière partielle entre la Colombie, l'Equateur et le Venezuela<sup>251</sup>. Bien que le Pérou n'ait pas souscrit à ces accords, il signa des accords bilatéraux avec les pays membres. En 1997, les membres du groupe signèrent *l'acte de Trujillo*, accord définitif pour la transformation du Pacte andin en Communauté andine, avec pour objectif l'intégration de la Zone andine de libre-échange avant 2005<sup>252</sup>.

---

<sup>250</sup> En janvier 1993, la Zone de libre-échange entre la Bolivie, la Colombie, l'Equateur et le Venezuela fut mise en marche.

<sup>251</sup> La Colombie et le Venezuela ont été les premiers pays dans l'accord à appliquer le libre-échange, terminant leurs programmes de suppression de barrières tarifaires en 1992. Néanmoins, la réduction tarifaire entre la Colombie et le Venezuela était programmée pour créer un accord de libre-échange avec le Mexique à partir de janvier 1994.

<sup>252</sup> Voir: Taccone et Nogueira, «Informe Andino», 2002, pages 2 et 3.

Les situations économiques et politiques difficiles dans les pays membres ont limité le développement de la Communauté andine. Ces difficultés ont provoqué l'utilisation de mesures protectionnistes unilatérales douanières et non douanières, causant des distorsions du commerce et des modifications dans le Tarif commun externe<sup>253</sup>.

Par ailleurs, l'introduction de barrières administratives au commerce bilatéral ainsi que certains événements internes, par exemple les changements dans la législation au Venezuela, l'instabilité politique au Pérou et les effets de la dollarisation en Equateur, ont finalement affaibli le commerce intra-groupe.

Le tableau XXXV montre l'évolution des exportations intra-groupe entre 1993 et 2000. En 1995, les exportations andines ont progressé de 38,2%, mais, suite aux problèmes énoncés ci-dessus, les exportations intra-groupe, en 1996, ont présenté une régression de 0,9% par rapport à l'année précédente. Avec l'aggravation des problèmes économiques et politiques, particulièrement au Pérou et en Equateur, entre 1998 et 1999, les exportations andines ont chuté de 5,1% et 26,2%. De plus, la crise asiatique de 1997 affecta le traité à travers le marché financier et la contraction des exportations andines vers les pays asiatiques. Globalement, entre 1993 et 2000, les exportations andines intra-groupe se sont accrues de 13,25%, mais les différents contextes économiques et politiques au sein de la communauté ont finalement limité le commerce intra-groupe.

#### b) Le Marché Commun d'Amérique centrale

Suite à la revitalisation du Marché commun d'Amérique centrale, en juin 1991, le commerce a atteint des niveaux historiques. En 1993, les pays membres du groupe adoptèrent un TEC entre 5% et 20%. Toutefois, il est important de signaler qu'en 1995, le niveau tarifaire pour les biens d'équipement fut réduit à 1%. Globalement, la revitalisation du MCAC, favorisée par la libéralisation unilatérale et multilatérale, constitua un pilier dans le développement du commerce du groupe. Par exemple, en 1995, le commerce intra-groupe augmenta de 22%, atteignant 1,5 milliards de dollars. La croissance des exportations extra-régionales fut encore plus surprenante, avec un taux de 24,6% au cours de la même année<sup>254</sup>. Pour les exportations globales, le MCAC a toujours montré une évolution positive. Entre 1993 et 2000, le taux de croissance fut de 13,6% en

---

<sup>253</sup> Voir: IADB, «Nota Periodica sobre la Integración y Comercio en las Americas», 2001, page 37

<sup>254</sup> Voir: Inter American Development Bank, «Economic integration in the Americas, Year- end Report», 1996, page 6.

moyenne. Néanmoins, les exportations intra-groupe ont révélé une croissance moins importante pendant la même période, soit de 11,86% en moyenne.

Au niveau régional, les membres du MCAC ont entamé les négociations envers la création des accords de libre-échange avec le Chili (1999), le Mexique (2000) et le Canada (2001). Malgré le succès de l'intégration dans le MCAC, la renaissance de conflits limitrophes se répercuta négativement dans le commerce du groupe. Alors que les membres du MCAC ont amélioré leurs niveaux de compétitivité dans les marchés internationaux, les conflits ont affaibli le développement de la croissance et la diversification des exportations des pays membres.

### c) Le MERCOSUR

Le MERCOSUR fut légalement constitué en 1991 et est actuellement formé par l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay. En ce qui concerne le commerce, le processus d'intégration comprend cinq phases: (I) la suppression des droits de douane et des barrières tarifaires pour l'échange de biens et services; (II) l'adoption d'un TEC et d'une politique de commerce extérieur commun; (III) la libéralisation du mouvement des facteurs dans la sous-région; (IV) la coordination des politiques macro-économiques et sectorielles des pays membres; (V) l'harmonisation des législations, qui fortifie le processus d'intégration.

Dans une première phase de l'accord, entre 1991 et 1994, le traité fonctionnait comme une zone de libre-échange, permettant une réduction tarifaire progressive. En 1995, la plupart des droits de douane furent éliminés, suite à l'application du tarif commun externe à 11 niveaux, avec une variation entre 0 et 20%. Les différences entre l'Argentine et le Brésil, au niveau du TEC, ont provoqué un grand nombre d'exceptions pour les produits sensibles de chaque pays. Cependant, l'introduction du tarif commun externe a permis une importante réduction de la protection, laquelle est passée de 46% en 1986 à moins de 13% en 1999<sup>255</sup>.

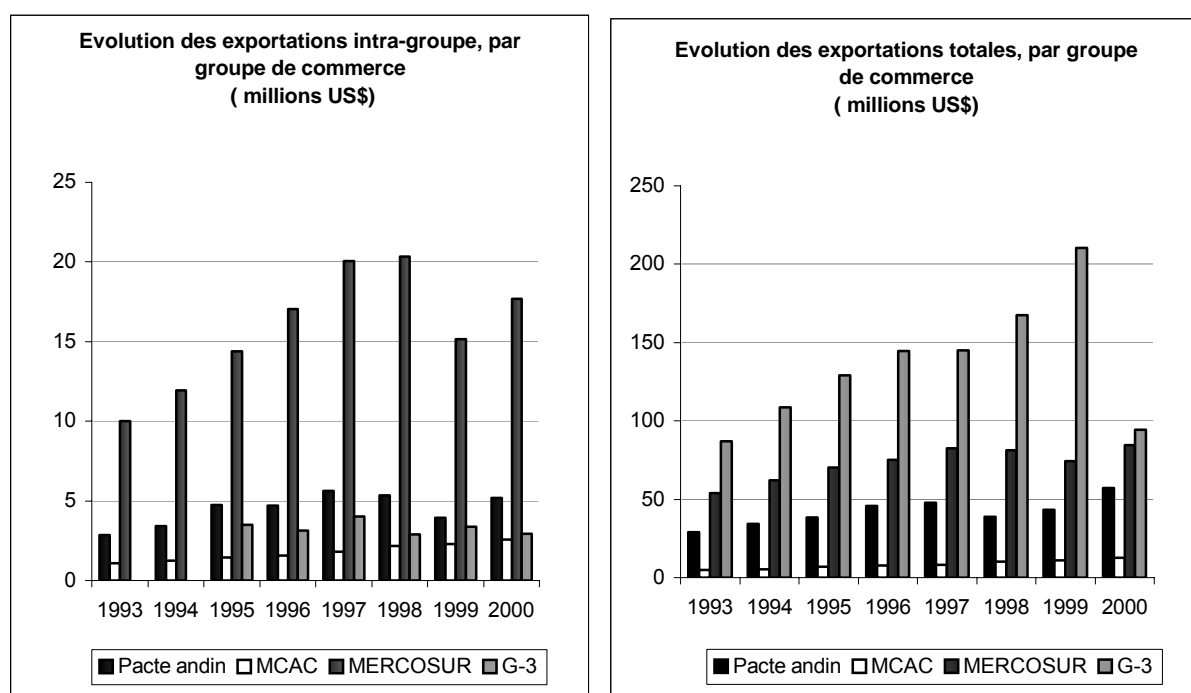
Depuis 1991, le commerce du MERCOSUR a progressé. Les exportations totales entre 1993 et 2000 ont augmenté de 6,9% en moyenne, passant de 54,1 millions de dollars en 1993 à plus de 84,6 millions US\$ en 2000<sup>256</sup>.

---

<sup>255</sup> Voir: Banco Inter-Americano de Desarrollo, «Nota Periódica Sobre Integración y Comercio en las Américas», 2000, page 46.

<sup>256</sup> Voir: Castillo and Zignago, «Trade effects of FDI in Mercosur, a Dissaggregated Analysis», 2001, page 2.

## Graphiques XXX et XXXI



Source: élaboration personnelle d'après le tableau XXXV.

Malgré les imperfections du TEC, l'évolution du commerce intra-groupe fut relativement stable jusqu'en 1998. En effet, les exportations intra-groupe se sont accrues rapidement, passant de 10,02 millions US\$ en 1993 à plus de 20,35 millions US\$ en 1998, c'est-à-dire une croissance annuelle de 19,9% en moyenne.

Les importations intra-groupe furent plus dynamiques, passant, dans la même période, de 32 à 106 millions de dollars. Néanmoins, suite à la crise financière internationale, le commerce intra-groupe régressa à partir de 1998. De plus, les difficultés macro-économiques en Argentine et au Brésil, ajoutées à la récession économique régionale, provoquèrent la chute de la demande d'importations, notamment celles intra-groupe, lesquelles ont décliné de 32% en 1999<sup>257</sup>. Alors que la situation semblait se stabiliser, une grande crise financière toucha l'Argentine en 2000, malgré la légère reprise du commerce intra-groupe.

<sup>257</sup> Le recul drastique du commerce dans le MERCOSUR, suite à la crise asiatique et à la dépréciation du real brésilien, entraîna une grande quantité de problèmes face à la cohabitation de régimes de change très dissemblables entre les pays membres. Les deux principaux, l'Argentine et le Brésil, préservaient une politique monétaire divergente: l'Argentine gardait la parité face au dollar et le Brésil entreprenait un processus de dévaluation de la monnaie qui, finalement, changea la structure de la compétitivité du MERCOSUR.

d) Le Groupe des Trois

Le G-3, constitué en 1990, est finalement entré en vigueur en 1995. Son objectif principal était la coordination des politiques énergétiques des pays membres. Néanmoins, la participation du Mexique dans l'ALENA changea la vision du groupe, qui chercha de nouveaux objectifs tels que «le renforcement de leurs relations commerciales et économiques, la stimulation des échanges et leur diversification, l'amélioration de l'accès de leurs produits au marché mondial et l'encouragement d'actions coordonnées sur la scène internationale, notamment celles visant l'intégration régionale latino-américaine»<sup>258</sup>.

Depuis 1994, les flux du commerce régional et intra-groupe ont évolué rapidement. Il est clair que la participation des membres du G-3 en différents accords régionaux fortifia la position du Groupe des Trois dans le commerce hémisphérique.

Les exportations totales du G-3 sont passées de 108,5 millions de dollars entre 1994 et 1995 à plus de 210 millions US\$ en 1999. Ce n'est qu'en 2000 que le commerce du G-3 s'est vu affecté par la chute des exportations totales vénézuéliennes et par la diminution des exportations du Mexique dans le commerce mondial de marchandises<sup>259</sup>. Dans le commerce intra-groupe, le G-3 favorisa principalement les exportations mexicaines entre 1994 et 1997. Néanmoins, depuis 1998, le commerce a connu un nouvel essor dans le G-3, notamment pour les exportations colombiennes intra-groupe<sup>260</sup>.

Le tableau XXXV montre la direction de commerce du Groupe des Trois par groupe de commerce. Au niveau régional, les exportations et importations du G-3 sont principalement concentrées dans le MERCOSUR, et en moindre proportion dans le Pacte andin. Néanmoins, à partir de 1997, les exportations du G-3 vers le MERCOSUR, ainsi que celles vers le Pacte andin, chutent rapidement.

---

<sup>258</sup> Voir: Etienne, «Le projet de la Zone de libre-échange des Amériques et les réponses stratégiques de l'Europe et de l'Asie», 1998, pages 131 et 132.

<sup>259</sup> Entre 1999 et 2000, les exportations totales vénézuéliennes ont diminué de 30,9 à moins de 2,5 millions US\$, c'est-à-dire une régression de 91,9%, tandis que les mexicaines ont baissé de 166,12 à moins de 80,4 millions de dollars, ce qui représente une régression des exportations de 51,55% (Voir: l'ALADI, 2001). Dans le cas du Venezuela, les résultats négatifs du secteur externe ont été provoqués par la crise politique et économique qui touche le pays depuis 1999. En ce qui concerne le Mexique, la réduction des exportations mexicaines vers les Etats-Unis, au sein de l'ALENA, explique la diminution de la participation mexicaine dans le commerce mondial de marchandises.

<sup>260</sup> Une analyse plus approfondie des flux commerciaux du Groupe des Trois se trouve dans le chapitre IV de la première partie de cette étude.

Tableau XXXVI

**G-3: Destin des exportations et importations par groupe de commerce 1994-2000**  
(en US\$ milliards)

<b>Exportations</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
<b>Pacte andin</b>	1,802	1,921	2,313	1,876	1,437	1,949	1,263
<b>MERCOSUR</b>	3,125	2,560	2,627	1,954	1,905	2,601	847
<b>MERCOSUR1</b>	3,949	3,698	3,907	3,016	2,656	3,450	1,284
<b>ALADI2</b>	5,693	5,555	6,136	4,806	4,021	5,331	2,494
<b>MCAC</b>	1,244	1,458	1,828	1,780	1,991	2,399	1,016
<b>ALENA</b>	81,323	100,625	113,777	117,094	138,836	173,280	78,801
<b>Continent</b>	90,627	110,970	124,594	126,273	148,110	186,259	83,739
<b>Importations</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
<b>Pacte Andin</b>	833	838	992	975	1,036	1,262	1,090
<b>MERCOSUR</b>	2,250	2,408	2,857	3,028	2,751	3,975	2,997
<b>MERCOSUR1</b>	3,150	3,283	3,700	4,126	4,146	5,723	4,237
<b>ALADI2</b>	3,901	4,040	4,599	4,951	4,927	6,693	5,055
<b>MCAC</b>	184	222	266	283	284	311	211
<b>ALENA</b>	61,801	77,830	94,136	105,763	118,857	151,895	78,982
<b>Continent</b>	66,375	82,435	99,500	111,556	124,616	159,908	84,954

Remarque: le Mercosur1 est formé par l'Argentine, le Brésil, le Paraguay, l'Uruguay et le Chili

ALADI2: exclu Cuba

Source: élaboration personnelle d'après les informations de l'ALADI, 2002.

En 1994, les exportations vers le MERCOSUR s'élevaient à 3'125 millions de dollars et, vers le Pacte andin, à 1'802 millions US\$, tandis qu'en 2000, elles étaient respectivement de 847 millions US\$ et de 1,263 millions US\$. Cela nous indique que les exportations du G-3 ont baissé de 72,89% vers le MERCOSUR et de 29,91% vers le Pacte andin. Il faut mentionner que la plupart des exportations des membres du G-3 sont concentrées vers les Etats-Unis et le Canada, et que les efforts commerciaux restent dressés vers une meilleure intégration avec les pays du Nord du continent.

Entre 1994 et 2000, les importations du G-3 se sont concentrées sur le MERCOSUR et le Pacte andin, avec une progression très importante dans le cas du MERCOSUR, passant de 2'250 millions US\$ à plus de 2'900 millions de dollars. A nouveau, la plus grande partie des importations du G-3 provenaient de l'ALENA, notamment des Etats-Unis. Bien que les importations depuis l'ALENA se soient presque dupliquées entre 1994 et 1999, il semble que la situation économique au Venezuela et la régression des importations depuis le Mexique aient provoqué une baisse, entre 1999 et 2000, de 48,02%. Néanmoins, la balance commerciale entre le G-3 et l'ALENA, entre 1994 et 1999, resta toujours positive, symbole d'une meilleure intégration avec les Etats-Unis et le Canada.

En conclusion, les facteurs qui ont stimulé le commerce intra-régional dans la décennie 1990 furent la ré-initiation du processus d'intégration régionale, notamment le

développement institutionnel et la ratification du MERCOSUR, la mise en application du Groupe des Trois, l'établissement d'un tarif commun externe entre la Colombie, l'Equateur, le Venezuela et la Bolivie au sein du Pacte andin, ainsi que le renforcement du Marché commun d'Amérique centrale. Cet accroissement du commerce intra-régional a servi de base au développement de nouvelles exportations vers le reste du monde avec une plus grande valeur ajoutée<sup>261</sup>. Mais l'intégration commerciale du continent reste encore difficile à réaliser car les niveaux des disparités entre les pays, concernant la production industrielle et les avantages comparatifs, restent très importants. Avant de passer à une estimation numérique, il est nécessaire d'analyser le commerce intra-industriel et l'évolution des avantages comparatifs régionaux.

## **1.2 L'évolution de la compétitivité et du commerce intra-industriel dans le contexte régional**

Dans les années 1990, suite au processus d'ouverture commerciale, les structures sectorielles ont présenté des modifications importantes. En théorie, les niveaux de compétitivité du commerce intra-régional devaient augmenter considérablement grâce à la libéralisation des échanges. Les paragraphes suivants expliquent ce comportement dans le contexte régional:

### **a) la dynamique de la compétitivité**

Selon l'ALADI, dans les années 1990, on n'aperçoit pas de changements significatifs dans l'insertion internationale des pays de la région. Les principaux avantages comparatifs se présentent dans les secteurs des produits agroalimentaires, de l'énergie et des métaux non ferreux, ce qui indique que les avantages comparatifs sont hautement dépendants des ressources naturelles<sup>262</sup>.

Au niveau régional, une meilleure intégration commerciale dans les dernières années favorisa la composition des flux commerciaux, caractérisés par des avantages comparatifs dans les secteurs avec une haute valeur ajoutée (plus de 25% des flux commerciaux). Cette plus grande participation fut favorisée par l'évolution du commerce industriel des

---

<sup>261</sup> Voir: Inter American Development Bank, 1996.

<sup>262</sup> Voir: ALADI, «El Comercio Intraregional de la ALADI en los Años Noventa», 2000, page 41.

pays tels que le Mexique et le Brésil et, dans une mesure moins importante, l'Argentine (les automobiles) et le Venezuela (les produits chimiques).

**Tableau XXXVII**

**Commerce intra-régional: Nombre de pays avec avantages ou désavantages par secteur (1990-1998)**

Secteurs	Avantages			Désavantages		
	1990/92	1993/95	1996/98	1990/92	1993/95	1996/98
<b>Faible valeur ajoutée</b>	<b>21</b>	<b>22</b>	<b>18</b>	<b>32</b>	<b>33</b>	<b>29</b>
Énergie	4	4	4	6	7	5
Agroalimentaire	6	6	5	4	5	5
Textiles et prod. en cuir	4	3	3	3	2	2
Bois, papier et autres	3	4	2	6	6	5
Sidérurgie	2	2	1	8	8	8
Métaux non ferreux	2	3	3	5	5	4
<b>Haute valeur ajoutée</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>12</b>	<b>34</b>	<b>34</b>	<b>35</b>
Produits chimiques	2	3	3	7	7	7
Mécanique	1	1	2	8	10	9
Automobiles	2	3	3	9	8	7
Matériel électrique	1	1	2	4	5	3
Électronique	2	1	2	6	4	9
<b>Total</b>	<b>29</b>	<b>31</b>	<b>30</b>	<b>66</b>	<b>67</b>	<b>64</b>

Source: ALADI, El Comercio Intraregional de la ALADI en los Años Noventa, page 45.

Le tableau XXXVII met en évidence les flux dans lesquels les pays de la région ont montré des avantages comparatifs (entre 8 et 12). Ce groupe à haute valeur ajoutée (désavantages entre 34 et 35) laisse apparaître que les avantages comparatifs sont concentrés en quelques pays (le Mexique et le Brésil), avec une dispersion plus importante dans les pays acheteurs de ces produits.

Une étude, réalisée par l'ALADI, montre que la plupart des pays de la région présentent presque la même structure d'avantages et de désavantages comparatifs. Néanmoins, des pays tels que la Colombie et le Pérou laissent voir certaines différences, notamment dans le secteur agroalimentaire.



Tableau XXXVIII

## Amérique: Evolution des parts du marché selon le marché de destination

(en pourcentage)

	Monde				Amérique en développement			
	1990	1993	1996	1999	1990	1993	1996	1999
<b>ALENA</b>	<b>17,15</b>	<b>18,12</b>	<b>19,21</b>	<b>20,43</b>	<b>42,06</b>	<b>47,92</b>	<b>47,94</b>	<b>51,92</b>
Canada	4,02	4,06	4,24	4,56	2,02	1,85	2,09	1,99
Etats-Unis	11,84	12,61	13,06	13,43	38,76	44,84	43,91	48,21
Mexique	1,29	1,45	1,91	2,44	1,29	1,23	1,94	1,71
<b>Mercosur</b>	<b>1,55</b>	<b>1,53</b>	<b>1,55</b>	<b>1,50</b>	<b>8,20</b>	<b>8,76</b>	<b>9,50</b>	<b>8,56</b>
Argentine	0,37	0,37	0,48	0,47	3,19	3,01	4,36	3,88
Brésil	1,09	1,07	0,99	0,95	3,83	4,77	4,19	3,89
Paraguay	0,03	0,02	0,03	0,02	0,42	0,27	0,36	0,25
Uruguay	0,06	0,06	0,06	0,06	0,75	0,70	0,59	0,54
<b>Groupe des Trois</b>	<b>1,95</b>	<b>2,04</b>	<b>2,58</b>	<b>3,04</b>	<b>3,79</b>	<b>3,54</b>	<b>4,84</b>	<b>4,05</b>
Colombie	0,21	0,21	0,23	0,24	0,75	0,78	1,04	0,92
Mexique	1,29	1,45	1,91	2,44	1,29	1,23	1,94	1,71
Venezuela	0,44	0,39	0,44	0,36	1,76	1,53	1,87	1,43
<b>Communauté andine</b>	<b>0,89</b>	<b>0,82</b>	<b>0,91</b>	<b>0,82</b>	<b>3,87</b>	<b>3,31</b>	<b>3,90</b>	<b>3,21</b>
Bolivie	0,02	0,02	0,02	0,02	0,34	0,17	0,17	0,14
Colombie	0,21	0,21	0,23	0,24	0,75	0,78	1,04	0,92
Equateur	0,10	0,11	0,11	0,10	0,48	0,42	0,44	0,41
Pérou	0,11	0,10	0,12	0,11	0,55	0,41	0,38	0,32
Venezuela	0,44	0,39	0,44	0,36	1,76	1,53	1,87	1,43
<b>MCAC</b>	<b>0,19</b>	<b>0,23</b>	<b>0,27</b>	<b>0,35</b>	<b>0,87</b>	<b>0,83</b>	<b>0,85</b>	<b>0,99</b>
Costa Rica	0,07	0,08	0,09	0,13	0,21	0,21	0,21	0,28
El Salvador	0,02	0,03	0,04	0,05	0,18	0,19	0,18	0,22
Guatemala	0,05	0,06	0,07	0,08	0,37	0,31	0,34	0,35
Honduras	0,04	0,04	0,06	0,07	0,06	0,07	0,08	0,11
Nicaragua	0,01	0,01	0,01	0,02	0,06	0,05	0,04	0,04

Source: CEPAL, «Panorama de la inserción Internacional de America Latina y el Caribe, 2000-2001», page 89 et adaptations personnelles

Une vision plus globale des niveaux de compétitivité régionale peut être analysée à partir des quelques indicateurs de commerce tels que les parts du marché, l'avantage comparatif relevé et le degré de diversification des exportations. Le tableau XXXVIII montre que le G-3 a amélioré sa participation dans le marché régional, principalement entre 1993 et 1996, présentant un haut niveau dans cette décennie (4,05% en moyenne). Le MCAC a aussi intensifié sa participation dans le marché, mais l'indice du groupe reste encore faible dans la région. Le MERCOSUR montra une croissance très importante de parts du marché régional, avec une participation de 8,7% en moyenne, mais néanmoins une légère baisse de presque 1% en 1999. Le comportement de la Communauté andine est peu homogène, avec une participation plus faible qu'en 1990. Après le MERCOSUR,

le Groupe des Trois se retrouva en deuxième position dans le marché du continent, au détriment de la participation de la CA dans le même marché.

Tableau XXXIX

## Amérique: Indice de spécialisation des secteurs dynamiques

	Monde			Amérique en développement		
	Période			Période		
	1990-1993	1993-1996	1996-1999	1990-1993	1993-1996	1996-1999
<b>ALENA</b>	<b>1,01</b>	<b>1,18</b>	<b>1,16</b>	<b>1,05</b>	<b>1,12</b>	<b>1,16</b>
Canada	0,89	0,95	1,01	0,75	0,86	0,93
Etats-Unis	1,04	1,27	1,19	1,07	1,13	1,18
Mexique	1,09	1,09	1,30	0,87	0,97	0,82
<b>MERCOSUR</b>	<b>0,63</b>	<b>0,96</b>	<b>0,44</b>	<b>0,98</b>	<b>0,96</b>	<b>0,79</b>
Argentine	0,57	0,89	0,42	0,80	0,88	0,68
Brésil	0,65	1,00	0,45	1,10	1,04	0,94
Paraguay	0,36	1,57	0,28	2,02	1,36	0,93
Uruguay	0,72	0,59	0,60	0,85	0,76	0,91
<b>Groupe des Trois</b>	<b>0,54</b>	<b>0,77</b>	<b>0,58</b>	<b>0,81</b>	<b>0,96</b>	<b>0,68</b>
Colombie	0,43	0,86	0,31	1,05	1,14	0,86
Mexique	1,09	1,09	1,30	0,87	0,97	0,82
Venezuela	0,10	0,36	0,12	0,51	0,77	0,37
<b>Communauté andine</b>	<b>0,33</b>	<b>0,55</b>	<b>0,19</b>	<b>0,57</b>	<b>0,81</b>	<b>0,54</b>
Bolivie	0,37	0,79	0,24	0,38	1,05	1,01
Colombie	0,43	0,86	0,31	1,05	1,14	0,86
Equateur	1,07	0,23	0,18	0,34	0,52	0,32
Pérou	0,51	0,99	0,26	0,65	0,78	0,81
Venezuela	0,10	0,36	0,12	0,51	0,77	0,37
<b>MCAC</b>	<b>1,04</b>	<b>0,76</b>	<b>0,77</b>	<b>1,52</b>	<b>1,04</b>	<b>1,14</b>
Costa Rica	1,33	0,66	0,76	1,49	1,20	1,28
El Salvador	0,80	0,13	0,86	1,99	1,12	1,23
Guatemala	0,86	0,82	0,59	1,55	1,15	1,16
Honduras	1,29	0,64	1,02	1,58	0,88	1,28
Nicaragua	0,44	0,54	0,53	1,22	0,70	0,92

Source: CEPAL, «Panorama de la inserción Internacional de America Latina y el Caribe, 2000-2001», page 91 et adaptations personnelles.

Ce tableau révèle l'évolution de l'avantage comparatif relevé (ACR) ou le degré de spécialisation commerciale<sup>263</sup>. Selon le tableau XXIX, le degré de spécialisation entre le G-3 et le MERCOSUR est relativement semblable. Globalement, les secteurs présentent une demande défavorable dans le marché régional. Seuls quelques pays possèdent une ACR

<sup>263</sup> L'avantage comparatif relevé se calcule comme suit:  $AVR = M_{ij}/M_i/M_j/M$ . Alors M est la valeur totale des importations et i et j font référence au pays i et au produit j. Cet indicateur exprime la part du marché que possède un pays dans un secteur déterminé comme la proportion de sa part de marché global. C'est-à-dire que l'indicateur représente la gravitation d'un secteur dans les importations en provenance des pays i, en proportion à la participation des importations globales. Si l'indicateur est inférieur à 1, le pays a une position défavorable.

favorable, notamment le Brésil, le Paraguay, la Colombie, le Costa Rica, le Salvador et le Guatemala. Néanmoins, il faut tenir compte des niveaux de participation dans le marché local, ce qui limite le nombre des pays bien positionnés dans le marché à seulement trois: le Brésil (1,02%), le Paraguay (1,43%) et la Colombie (1,01%).

Tableau XL

**Amérique: Indice de spécialisation dans les secteurs en stagnation et indice de position<sup>a</sup>**

	Monde			Amérique en développement		
	Période			Période		
Indice de spécialisation	1990-1993	1993-1996	1996-1999	1990-1993	1993-1996	1996-1999
<b>ALENA</b>	<b>0,99</b>	<b>0,86</b>	<b>0,83</b>	<b>0,97</b>	<b>0,89</b>	<b>0,84</b>
<b>Mercosur</b>	<b>1,37</b>	<b>1,03</b>	<b>1,60</b>	<b>1,01</b>	<b>1,04</b>	<b>1,21</b>
<b>Groupe des Trois</b>	<b>1,54</b>	<b>1,20</b>	<b>1,50</b>	<b>1,23</b>	<b>0,80</b>	<b>1,37</b>
Colombie	1,69	1,14	1,80	1,07	0,09	1,21
Mexique	0,93	0,94	0,69	1,16	1,05	1,20
Venezuela	2,01	1,53	2,02	1,47	1,25	1,71
<b>Communauté andine</b>	<b>1,66</b>	<b>1,35</b>	<b>1,86</b>	<b>0,57</b>	<b>0,81</b>	<b>0,54</b>
<b>MCAC</b>	<b>0,96</b>	<b>1,19</b>	<b>1,24</b>	<b>0,65</b>	<b>0,96</b>	<b>0,86</b>
<b>Indice de position</b>						
<b>ALENA</b>	<b>1,01</b>	<b>1,05</b>	<b>1,47</b>	<b>0,73</b>	<b>1,13</b>	<b>1,37</b>
<b>Mercosur</b>	<b>0,45</b>	<b>0,71</b>	<b>0,29</b>	<b>0,64</b>	<b>0,83</b>	<b>0,65</b>
<b>Groupe des Trois</b>	<b>0,50</b>	<b>0,55</b>	<b>0,75</b>	<b>0,49</b>	<b>0,84</b>	<b>0,53</b>
Colombie	0,27	0,58	0,19	0,70	1,11	0,70
Mexique	1,19	0,89	1,99	0,51	0,84	0,68
Venezuela	0,05	0,18	0,06	0,25	0,56	0,22
<b>Communauté andine</b>	<b>0,20</b>	<b>0,31</b>	<b>0,11</b>	<b>0,30</b>	<b>0,62</b>	<b>0,37</b>
<b>MCAC</b>	<b>1,08</b>	<b>0,49</b>	<b>0,66</b>	<b>0,25</b>	<b>0,56</b>	<b>0,22</b>

a: pourcentage d'exportations en secteurs dynamiques/pourcentage d'exportations en secteurs en stagnation, (Pe(Rd)/PE(Re)).

Source: CEPAL, «Panorama de la inserción Internacional de America Latina y el Caribe, 2000-2001», page 93 et 94, et adaptations personnelles.

Un autre indicateur de spécialisation utilisé par la CEPAL est le quotient entre la portion des exportations dans le marché dynamique et celle destinée aux secteurs en stagnation. Cela indique que les valeurs supérieures à 1 dénotent une bonne diversification exportatrice, car plus de 50% de celles-ci sont orientées vers les marchés des secteurs dynamiques. Par contre, les valeurs inférieures à 1 montrent un indice négatif car la plupart des exportations sont adressées aux marchés avec des secteurs déprimés. L'indice de spécialisation nous montre que, au niveau régional, seuls le MERCOSUR et le Groupe des Trois ont des destinations d'exportation vers les marchés dynamiques et que le Pacte andin et le MCAC présentent une grande participation de leurs exportations dans

ces marchés. En résumé, l'analyse de la compétitivité révèle que l'ensemble des pays de l'Amérique latine ont augmenté leur participation dans le marché mondial, même si celle-ci a diminué pour la plupart des pays de la région. Le succès exportateur est circonscrit à quelques pays, notamment: le Mexique, l'Amérique centrale, l'Argentine et la Colombie, ainsi qu'à certains pays en situation particulière, tels que ceux possédant des avantages d'accès au marché de l'Amérique du Nord. La spécialisation mesurée en termes de l'orientation relative vers les secteurs de demande dynamique reste toujours faible (sauf pour le Mexique) et, en ce qui concerne la participation dans le marché régional, les groupes de commerce ont des parts du marché assez stables mais relativement peu importantes au cours de la dernière décennie, avec un profil exportateur plutôt orienté vers les secteurs à demande dynamique.

b) le commerce intra-industriel dans l'échange régional

**Tableau XLI**

**Commerce total et intra-industriel**  
(millions US\$)

	1985	1990	1995	1998
<b>Exportations</b>	89,367	111,887	205,715	252,461
<b>Importations</b>	53,782	83,249	205,072	286,354
<b>Comm. total</b>	143,149	195,136	410,787	538,815
<b>Comm. intra-industriel</b>	11,100	20,612	82,579	139,324

Source: ALADI, *El Comercio Intra-industrial en el Intercambio Regional*, 2001, page 13.

Malgré l'application d'une politique d'ouverture de libéralisation des échanges, le facteur de spécialisation régional conserve son caractère déficitaire pour les biens industriels, et excédentaire pour les biens primaires<sup>264</sup>. Ce facteur resta invariable au cours de la décennie, malgré une forte croissance des exportations industrielles traditionnelles, favorisées par les économies d'échelle. En résumé, selon Fanelli, la région dépend encore des excédents du secteur primaire pour le financement de l'accumulation de capital<sup>265</sup>.

L'application d'un processus de diversification des exportations a fortement aidé la croissance des niveaux de commerce intra-régional dans les années 1990. Le tableau XLI révèle que, entre 1990 et 1995, le commerce intra-industriel régional a quadruplé et, entre 1995 et 1998, ce même commerce doubla, atteignant un montant de 139,3 millions de

<sup>264</sup> Voir: ALADI, «El Comercio Intra-industrial en el Intercambio Regional», 2001, page 12.

<sup>265</sup> Voir: Fanelli, «Macroeconomic regimes, growth and the international agenda in Latin America», 2000.

dollars. Néanmoins, le commerce intra-industriel, au niveau global, était principalement concentré au Brésil (9,9%), en Argentine (7,3%) et en Uruguay (6,1%)<sup>266</sup>.

Tableau XLII

Evolution du commerce intra-industriel intra-régional par groupe et par pays<sup>1</sup>

	1985	1990	1995	1998	1999
<b>MERCOSUR</b>	<b>5,50</b>	<b>9,98</b>	<b>18,50</b>	<b>21,05</b>	<b>20,90</b>
Argentine	7,4	14,6	27,2	32,3	31,4
Brésil	7,1	11,2	22,0	27,6	26,5
Paraguay	0,7	1,6	3,7	4,7	4,9
Uruguay	6,8	12,5	21,1	19,6	20,8
<b>Groupe des Trois</b>	<b>2,80</b>	<b>8,87</b>	<b>14,00</b>	<b>17,47</b>	<b>16,43</b>
Colombie	2,2	5,4	17,6	20,1	19,6
Mexique	5,1	10,6	11,3	17,6	16,5
Venezuela	1,1	10,6	13,1	14,7	13,2
<b>Communauté andine<sup>a</sup></b>	<b>1,22</b>	<b>4,02</b>	<b>10,22</b>	<b>11,6</b>	<b>13,15</b>
Bolivie	0,1	0,5	4,3	6,1	nd.
Colombie	2,2	5,4	17,6	20,1	19,6
Equateur	1,4	2,5	12,3	11,3	12,2
Pérou	1,3	1,1	3,8	5,8	7,6
Venezuela	1,1	10,6	13,1	14,7	13,2
<b>Chili</b>	<b>2,4</b>	<b>3,6</b>	<b>7,3</b>	<b>12,3</b>	<b>nd.</b>

1: Indice Grubel et Lloyd.

a. L'indice de CII pour la Communauté andine fut calculé comme la moyenne entre les pays dont les informations du CII sont disponibles.

Source: ALADI, 2000 et adaptations personnelles.

Selon le tableau XLII, les pays avec des indices du CII intra-régional plus élevés sont l'Argentine (31%), le Brésil (27%), l'Uruguay (20%) et la Colombie (20%). Il faut mentionner que la forte progression du CII régional fut facilitée par le processus d'intégration entrepris au début des années 1990. Globalement, le commerce intra-industriel se trouve principalement situé dans les pays membres du MERCOSUR et du Groupe des Trois et, dans une moindre proportion, dans la Communauté andine. Par exemple, entre 1995 et 1999, le MERCOSUR présenta un niveau de CII de 20,15% en moyenne, le Groupe des Trois de 15,96% et la Communauté andine de 11,65%. Ces écarts entre les niveaux du CII sont facilement expliqués par les différents degrés d'industrialisation entre les pays de la région.

Les principaux créateurs du CII dans la région sont le Brésil et l'Argentine, avec une participation d'environ 70% du commerce intra-industriel. L'intégration du Mexique au G-3,

<sup>266</sup> Voir: ALADI, «El Comercio Intra-regional en los Años Noventa», 2000.

ainsi que les négociations des accords bilatéraux régionaux ont fortement favorisé la croissance du CII mexicain dans la région, passant de 5,1% en 1985 à 16,5% en 1999.

Selon la classification type par industrie (CITI), le commerce intra-industriel régional est principalement concentré dans les sections de machinerie et équipement de transport (7), des produits chimiques (5) et des articles manufacturés (6). Le secteur le plus dynamique dans le CII dans les années 1990 fut la machinerie et équipement de transport, qui contribua à 50% de la croissance de ce commerce, c'est-à-dire que la participation de cette section monta de 41% à 51%. L'évolution des sections 5 et 6, respectivement de 18% et 14%, explique également la forte augmentation du commerce intra-industriel.

Bien que le développement du commerce intra-industriel ait été très marqué dans la dernière décennie, les niveaux généraux de ce commerce restent encore trop faibles face au CII des pays membres de l'ALENA. En conclusion, selon les niveaux de compétitivité et du commerce intra-industriel, l'intégration du G-3 avec le MERCOSUR serait éventuellement plus favorable. Dans ce sens, il est nécessaire de présenter une estimation chiffrée afin d'obtenir des résultats plus clairs face à cette intégration.

## **2 Une estimation quantitative des alternatives d'intégration et de complémentarité entre le G-3 et les principaux accords de libre-échange en Amérique latine**

«Le processus d'établissement des unions douanières et des zones de libre-échange s'est ralenti, ce qui fut mis en évidence par les maigres résultats des négociations en cours, dans la déviation des tarifs douaniers nationaux par rapport au tarif extérieur commun, et dans les divers obstacles interposés aux importations régionales<sup>267</sup>». Le surgissement de l'unilatéralisme, par rapport à la définition et à l'application des politiques commerciales et macro-économiques dans les dernières années, eut une grande incidence sur les programmes d'intégration régionale. Néanmoins, les efforts des pays latino-américains pour constituer une grande zone de libre-échange ont permis l'intensification des négociations de commerce entre les pays membres des principaux accords de libre-échange mentionnés précédemment. Cette intensification des pourparlers présente une réelle importance dans le contexte des négociations de l'OMC et dans le milieu régional face à la création de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA). Alors que l'intégration hémisphérique est l'objectif primordial des PAL, les bénéfices de cette intégration restent encore difficiles à chiffrer.

L'intégration commerciale dans le continent représente un défi crucial pour les membres du G-3. Pour le G-3, l'intérêt d'une meilleure insertion commerciale est bien défini, car le Groupe andin a également servi de marché pour les exportations non traditionnelles telles que les produits chimiques et les produits connexes, aussi bien de base que de fabrication diverse. Le MERCOSUR est considéré comme un nouveau chemin vers les exportations non pétrolières et les produits manufacturés<sup>268</sup>.

Bien que la discussion présentée dans les paragraphes précédents ait dégagé quelques résultats sur les possibilités de l'insertion du G-3 avec les différents groupes de commerce régionaux, l'étude de cette intégration doit être le résultat d'une analyse plus approfondie.

---

<sup>267</sup> Voir: CEPAL, «Panorama de la inserción Internacional de America Latina y el Caribe 2000-2001», 2002, page 19.

<sup>268</sup> Voir: Rajapatirana Saraht, «Venezuela: The Remain Agenda for Trade Reform in Venezuela», 1998, page 15-17.

A cette fin, cette section présentera un ensemble de mesures quantitatives, du point du vue commercial, entre le G-3, le MERCOSUR, le Pacte andin et le MCAC

## 2.1 Une évaluation quantitative des possibilités du processus d'intégration régionale du G-3

Les liens commerciaux entre les différents accords de libre-échange en Amérique latine se sont renforcés dans les dix dernières années, grâce à la prolifération des accords bilatéraux entre les pays de la région. Il est alors intéressant de voir si, face à la création de la ZLEA, il existe un réel degré de potentialité intégrationniste entre le G-3 et les autres blocs commerciaux régionaux. L'intégration du Groupe des Trois peut être alors évaluée en termes de différentes mesures de commerce telles que l'indice d'orientation commerciale, l'indice Michaely ou l'indice de compatibilité commerciale, l'indice de l'avantage comparatif relevé et l'indice d'intensité de commerce.

### a) l'indice d'orientation commerciale régionale

L'indice d'orientation commerciale indique des catégories de produits entre deux pays ou groupes associés sur la base de la CITI rev. 2. Selon Rajapatirana, plus la valeur de l'indice est grande, plus la correspondance pour ce groupe de produits entre deux pays ou groupes commerciaux sera importante<sup>269</sup>.

Alors, l'indice d'orientation commerciale entre le MERCOSUR et le Groupe des Trois se calcule comme suit:

$$OR_{ij} = (X_{r1j} / X_{t1r1}) / (XO_{1j} / X_{t1O1}) * 100$$

Où, pour le MERCOSUR,  $OR_{ij}$  est l'indice d'orientation commerciale régionale pour le secteur de produits  $j$  sur la base de la classification CITI;  $X_{r1j}$  est la valeur des exportations du G-3 du produit  $j$  vers le MERCOSUR;  $X_{t1r1}$  est la valeur totale des exportations du G-3 vers le MERCOSUR;  $XO_{1j}$  est la valeur des exportations du G-3 du secteur  $j$  vers les pays non-membres du MERCOSUR et  $X_{t1O1}$  est la valeur totale du commerce des pays non-membres du MERCOSUR.

---

<sup>269</sup> Voir: Rajapatirana, Saraht, «Colombia y el Grupo Andino: Alternativas y Desafíos», 1999, page 99.



Tableau XLIII

**G-3: Indice d'orientation commerciale par groupe de commerce 1994-1999**

<b>MCAC</b>						
Section CITI	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>
0 Produits alimentaires	57,34	63,76	98,97	55,33	105,07	138,03
1 Boissons et tabac	27,61	37,85	54,73	33,27	63,01	50,94
2 Produits crus	59,79	43,68	70,75	50,18	112,45	126,55
3 Combustibles et lubrifiants	154,16	193,19	119,06	63,39	87,51	132,73
4 Huiles, graisses et cires	152,79	185,59	117,24	55,42	74,70	119,99
5 Produits chimiques N.E.S	377,26	1145,94	421,58	535,06	431,25	487,42
6 Articles manufacturés	201,82	198,00	225,21	470,44	266,44	259,72
7 Machinerie et équip. de trans.	29,36	24,65	30,73	1386,39	41,86	26,90
8 Autres articles manufacturés	75,57	79,90	88,88	33,73	94,20	95,88
9 Non classifiés	29,57	19,75	24,07	7,00	17,02	84,98
<b>Total</b>	<b>116,53</b>	<b>199,23</b>	<b>125,12</b>	<b>269,02</b>	<b>129,35</b>	<b>152,31</b>
<b>Communauté andine</b>						
Section CITI						
0 Produits alimentaires	85,68	45,35	64,28	39,31	117,76	101,72
1 Boissons et tabac	59,69	42,61	27,28	15,47	54,62	32,52
2 Produits crus	115,80	67,35	76,42	25,61	87,34	171,67
3 Combustibles et lubrifiants	15,51	160,45	100,38	54,61	119,04	118,79
4 Huiles, graisses et cires	89,62	7,07	47,64	57,68	88,41	191,46
5 Produits chimiques N.E.S	542,27	1497,41	476,12	877,51	646,66	809,90
6 Articles manufacturés	203,34	143,98	186,60	423,59	155,20	102,01
7 Machinerie et équip. de trans.	53,76	29,24	28,83	1149,11	8,18	5,73
8 Autres articles manufacturés	65,33	50,43	60,48	22,13	89,60	122,28
9 Non classifiés	15,96	18,03	60,85	3,44	31,76	25,00
<b>Total</b>	<b>124,70</b>	<b>206,19</b>	<b>112,89</b>	<b>266,84</b>	<b>139,86</b>	<b>168,11</b>
<b>MERCOSUR</b>						
Section CITI						
0 Produits alimentaires	32,24	41,59	45,79	34,92	56,06	68,70
1 Boissons et tabac	79,83	130,22	156,85	75,62	70,95	47,41
2 Produits crus	115,06	128,37	138,54	65,36	158,30	95,99
3 Combustibles et lubrifiants	157,51	206,67	123,02	91,36	218,52	270,39
4 Huiles, graisses et cires	0,00	0,00	18,37	30,26	14,82	4,53
5 Produits chimiques N.E.S	1053,81	4032,04	1336,87	332,05	1487,74	1295,87
6 Articles manufacturés	218,32	217,68	118,97	514,30	338,95	139,08
7 Machinerie et équip. de trans.	133,69	185,35	264,70	9245,22	138,20	52,50
8 Autres articles manufacturés	242,13	208,02	200,69	59,28	165,47	86,57
9 Non classifiés	98,17	14,72	119,61	33,49	87,94	234,62
<b>Total</b>	<b>2130,76</b>	<b>5164,66</b>	<b>2523,42</b>	<b>10481,86</b>	<b>2736,95</b>	<b>2295,65</b>

Remarque: pour cette étude, la Communauté andine exclut la Colombie et le Venezuela car, dans l'analyse, ils font partie du Groupe des Trois. Le système de classification utilisé est le CITI rev. 2.

Source: élaboration personnelle sur la base des informations statistiques de l'INTAL.

Plus la valeur de l'indice est grande, plus l'association du commerce pour les blocs analysés est élevée.

L'indice d'orientation commerciale régionale du G-3 avec les pays de la Communauté andine fut calculé avec la formule suivante:

$$OR_{2j} = (X_{r2j}/X_{t2r2})/(XO_{2j}/X_{t2}O_2) * 100$$

Où, pour la Communauté andine,  $OR_{2j}$  est l'indice d'orientation commerciale régionale pour le secteur j de la CITI;  $X_{r2j}$  est la valeur des exportations du Groupe des Trois du secteur j vers la CA et  $X_{t2r2}$  est la valeur totale des exportations du G-3 vers la Communauté andine.

Finalement, l'indice d'orientation régionale avec les pays du MCAC fut calculé comme suit:

$$OR_{3j} = (X_{r3j}/X_{t3r3})/(XO_{3j}/X_{t3}O_3) * 100$$

Où, pour le MCAC,  $OR_{3j}$  est l'indice d'orientation de commerce du secteur j;  $X_{r3j}$  est la valeur des exportations du G-3 du secteur j vers le MCAC;  $X_{t3r3}$  est la valeur totale des exportations du G-3 vers le MCAC<sup>270</sup>.

Avant d'analyser les résultats des calculs réalisés dans cette section, il faudrait mentionner que certaines limitations opérationnelles existantes provoqueraient quelques divergences. Primo, le système de classification utilisé présente un niveau de désagrégation très bas, ce qui pourrait provoquer une surestimation des indices. Secundo, les flux commerciaux analysés couvrent une période entre 1994 et 1999, ce qui nous indique le comportement du commerce sur une période assez limitée (6 ans). Néanmoins, ces résultats peuvent nous révéler de manière générale les différentes possibilités d'intégration du G-3 dans le commerce régional.

Le tableau XLIII nous dévoile l'indice d'orientation commerciale (IOC) du G-3 face au MCAC, à la Communauté andine et au MERCOSUR. L'IOC dénote des indices plus élevés entre le G-3 et le MCAC, qui se trouvent dans les sections des produits chimiques (5) et

---

<sup>270</sup> Une application de cette mesure fut réalisée par Rajapatirana afin de mesurer le degré d'intégration entre le Venezuela et le MERCOSUR, le Pacte andin et le Groupe des Trois. Les formules utilisées dans cette étude ont été modifiées pour réaliser cette analyse. Une description plus détaillée de la méthodologie appliquée se trouve dans «Venezuela: The Remain Agenda for Trade Reform in Venezuela», 1998, pages 24-29.

les articles manufacturés. Mais il existe un degré considérable dans les sections des combustibles et lubrifiants (3) et les huiles, graisses et cires (4).

L'IOC montre que, entre le G-3 et le CA, les indices les plus élevés se concentrent aussi dans les sections 5 et 6, mais avec un degré beaucoup moins important que le reste des sections dans le degré d'orientation commerciale. Cette même analyse révèle également qu'il existe des niveaux très hauts dans l'orientation commerciale entre le G-3 et le MERCOSUR. Ils sont concentrés dans les sections 5, 6, 7 et 3. Le tableau XLIII nous indique alors que, selon l'indice d'orientation commerciale, la première option d'intégration est le MERCOSUR, ensuite le MCAC et finalement la Communauté andine.

b) l'indice Michaely ou indice de compatibilité commerciale

L'indice de Michaely mesure le degré de compatibilité des importations (ou exportations) d'un pays (ou groupe de commerce), déterminé par rapport aux exportations (ou importations) du pays (ou groupe de commerce) partenaire.

L'indice d'un pays (ou groupe) importateur et d'un pays (ou groupe) partenaire pour les exportations est défini comme suit:

$$Sm_jx_k = 1 - \frac{\sum_i |m_{ij} - x_{ij}|}{2}$$

et,

$$Sx_jm_k = 1 - \frac{\sum_i |x_{ik} - m_{ik}|}{2}$$

Où,  $Sm_jx_k$  est le degré de compatibilité des importations du pays (ou groupe) j avec les exportations du pays k;

$Sx_jm_k$  est le degré de compatibilité des exportations du pays j avec les importations du pays k;

| | indique la valeur absolue (sans tenir compte du signe)

$X_{ij}$  est la part du bien i dans le total des exportations du pays j;

$M_{ij}$  est la part du bien i dans le total des importations du pays j;

$X_{ik}$  est la part du bien i dans le total des exportations du pays k;

$M_{ik}$  est la part du bien i dans le total des importations du pays k;

La valeur de l'indice varie (c'est-à-dire entre les importations du pays j et les exportations du pays k) entre zéro et l'unité. L'indice est de zéro lorsque les flux de commerce ne possèdent aucun degré de similarité. Par contre, l'indice de Michaely a un niveau de 1 lorsque les structures des deux flux commerciaux sont identiques: en proportion à chaque niveau d'agrégation entre les importations et les exportations<sup>271</sup>.

Tableau XLIV

**G-3: indice de compatibilité commerciale par groupe de commerce 1994-1999**

<b>Indice Michaely</b>			
<b>Importations</b>	<b>MCAC</b>	<b>CA</b>	<b>MERCOSUR</b>
<b>1994</b>	0,81	0,31	0,59
<b>1996</b>	0,50	0,20	0,61
<b>1996</b>	0,41	0,14	0,50
<b>1997</b>	0,15	0,08	0,57
<b>1998</b>	0,60	0,48	0,59
<b>1999</b>	0,42	0,34	0,49
<b>Moyenne</b>	<b>0,48</b>	<b>0,26</b>	<b>0,56</b>
<b>Exportations</b>	<b>MCAC</b>	<b>CA</b>	<b>MERCOSUR</b>
<b>1994</b>	0,55	0,58	0,20
<b>1996</b>	0,55	0,70	0,57
<b>1996</b>	0,53	0,68	0,48
<b>1997</b>	0,54	0,67	0,47
<b>1998</b>	0,55	0,77	0,36
<b>1999</b>	0,52	0,57	0,22
<b>Moyenne</b>	<b>0,54</b>	<b>0,66</b>	<b>0,38</b>

Remarque: pour cette étude, la Communauté andine exclut la Colombie et le Venezuela car dans l'analyse ils font partie du Groupe des Trois. Le système de classification utilisé est le CITI rev. 2.

Source: élaboration personnelle sur la base des informations statistiques de l'INTAL.

Selon Michealy, l'indice établit une relation entre les exportations d'un pays (ou bloc) et les exportations d'un pays partenaire, indiquant la potentialité de détournements des échanges. La nature de ces détournements est le remplacement des importations par celles d'autres membres de l'accord préférentiel. Si la structure des exportations des pays tiers au pays d'origine (qui est la structure des dernières importations) est très semblable à celles du pays associé, le potentiel pour le détournement des anciennes exportations par ce dernier - qui sont en précision avec la déviation de la source du pays d'origine des importations - sera grand. Si, par ailleurs, le pays associé n'exportait rien de semblable à

<sup>271</sup> Voir: Michaely M., «Trade Preferential Agreements in Latin America: An Ex-ante Assessment», 1996, pages 21-24.

ce que le pays «tiers» exporte vers le pays d'origine, aucun détournement des échanges ne serait possible<sup>272</sup>.

L'indice Michaely analyse le degré de compatibilité des importations (et des exportations) d'un pays ou groupe de commerce donné, face aux exportations (et importations) d'un pays ou groupe partenaire. Dans la mesure où les flux commerciaux seraient rapportés correctement et que les patrons de commerce ne seraient pas exposés à des changements soudains, les indices montrent la croissance *ex ante* des opportunités de commerce et révèlent les résultats de la demande entre le G-3 et les autres groupes de commerce.

Selon le tableau XLIV, il existe, pour la structure des importations, un meilleur degré de compatibilité avec le MERCOSUR qu'avec le MCAC et la CA. Néanmoins, le degré de compatibilité pour les exportations nous montre qu'il existe une meilleure adaptation du G-3 avec la CA et le MCAC qu'avec le MERCOSUR. En conclusion, dans la relation commerciale entre les G-3 et la CA, le MCAC et le MERCOSUR, il existe une meilleure potentialité de commerce avec le MERCOSUR qu'avec la Communauté andine et le MCAC.

#### c) l'indice de l'avantage comparatif relevé

Leamer, en 1984, formule une méthodologie utilisant le système CITI rev. 2. à 2 chiffres, avec une agrégation en 10 catégories et une variation du degré du facteur d'intensité<sup>273</sup>.

Où *i* est le pays, *j* le produit et *W* le monde. Si la part du pays *i* des exportations du produit *j* vers le monde ( $X_{ij} / X_{wj}$ ) est la partie la plus significative, et *i* est la part des exportations vers le monde ( $\sum X_{ij} / \sum_j X_{wj}$ ), alors la  $RCA > 1$  et l'avantage comparatif est indiqué. Cependant, l'indice peut être polarisé, à cause de la petite taille du dénominateur pour les pays en voie de développement, ainsi que l'influence de quelques exportations traditionnelles de ces pays.

L'indice d'avantage comparatif relevé est calculé comme suit:

$$ACR_{cw} = (X_{ij} / X_{wj}) / (\sum X_{ij} / \sum_j X_{wj})$$

<sup>272</sup> Voir: Michaely M., «Trade Preferential Agreements in Latin America: An Ex-ante Assessment», 1996, page 24.

<sup>273</sup> Voir: Leamer Ed., «Sources of International Comparative Advantage, Theory and Evidence», 1984.

Tableau XLV

**G-3: Avantage comparatif relevé par groupe de commerce 1994-1999**

Avantage comparatif relevé	MCAC	CA	MERCOSUR
1994	1,15	1,02	1,05
1996	1,85	1,19	1,73
1996	1,23	0,86	1,33
1997	2,27	1,66	2,41
1998	1,27	1,20	1,22
1999	1,50	1,70	1,32
<b>Moyenne</b>	<b>1,54</b>	<b>1,27</b>	<b>1,51</b>

Remarque: pour cette étude, la Communauté andine exclut la Colombie et le Venezuela, car dans l'analyse ils font partie du Groupe des Trois. Le système de classification utilisé est le CITI rev. 2.

Source: élaboration personnelle sur la base des informations statistiques de l'INTAL.

Bien que le tableau XLV n' expose pas l'évolution de l'avantage comparatif (ACR) relevé par secteur de production, il nous indique l'ACR global pour les flux commerciaux régionaux. Selon le tableau XLV, il existe des avantages comparatifs entre le G-3 et le MCAC, la Communauté andine et le MERCOSUR, mais les niveaux de l'ACR sont plus importants avec le MCAC qu'avec le MERCOSUR et la CA.

## d) l'indice d'intensité commerciale

Une quatrième méthode d'analyse du degré d'intégration commerciale du G-3 face au MCAC, à la CA et au MERCOSUR est l'indice d'intensité commerciale (IIC). L'IIC indique la tendance d'un groupe de pays à commercer en termes d'exportation et d'importation. C'est-à-dire que les changements dans les indices, dans une période déterminée, exprime que les pays montrent une tendance croissante ou décroissante à commercer entre eux. Il se calcule alors comme suit:

$$IX_{ij} = \frac{\frac{X_{ij}}{X_i}}{\frac{M_j}{(M_w - M_i)}}$$

L'IIC se définit comme (exportations):  $IX_{ij}$  sont les exportations des pays  $i$  vers les pays  $j$  comme la participation des exportations de  $i$  vers  $j$  ( $X_{ij} / X_i$ ) en relation à la participation des

importations du pays  $j$  ( $M_j$ ) dans les importations du monde, net des importations de  $i$  ( $M_w - M_i$ ). Où  $IX_{ij}$  est l'indice d'intensité de commerce associé avec les exportations du pays  $i$  vers le pays  $j$ ;  $X_i$ , sont les exportations totales du pays  $i$ ;  $M_{ij}$  sont les importations totales du pays ( $j$ ) et  $M_w$  sont les importations totales mondiales.

Tableau XLVI

## G-3: Indice d'intensité commerciale par groupe 1994-2000

Intensité de commerce			
Exportations	MCAC	CA	MERCOSUR
1994	6,19	16,67	5,81
1996	6,84	23,80	8,98
1996	5,69	20,99	8,19
1997	18,19	55,36	16,70
1998	5,95	20,73	6,59
1999	5,31	14,99	6,27
<b>Moyenne</b>	<b>8,03</b>	<b>25,42</b>	<b>8,76</b>
Importations	MCAC	CA	MERCOSUR
1994	1,59	5,87	16,47
1996	1,44	4,08	10,63
1996	1,73	4,65	11,72
1997	0,54	1,73	5,66
1998	1,66	4,73	14,67
1999	1,86	6,57	15,51
<b>Moyenne</b>	<b>1,47</b>	<b>4,60</b>	<b>12,44</b>

Remarque: pour cette étude, la Communauté andine exclut la Colombie et le Venezuela, car, dans l'analyse, ils font partie du Groupe des Trois. Le système de classification utilisé est le CITI rev. 2.

Source: élaboration personnelle sur la base des informations statistiques de l'INTAL.

L'indice d'intensité de commerce d'importation  $IM_{ij}$  se définit pour les importations du pays  $i$  en provenance du pays  $j$ , comme la participation des importations de  $i$  vers  $j$  ( $M_{ij}/M_i$ ) en relation avec la participation des exportations de  $j$  ( $X_j$ ) dans les exportations mondiales, net des exportations de  $i$  ( $X_w - X_i$ ):

$$IM_{ij} = \frac{\frac{M_{ij}}{M_i}}{\frac{X_j}{(X_w - X_i)}}$$

L'indice d'intensité de commerce place le MERCOSUR comme la première option d'intégration, car il présente de meilleurs indices pour les exportations que le reste des groupes. La deuxième option est la Communauté andine, grâce à un meilleur indice

concernant les importations entre les deux blocs de commerce. Finalement et selon l'IIC, le MCAC se place en troisième position, avec des indices plus bas dans la période analysée.

Avant de nous pencher sur une conclusion, il faut souligner que les analyses réalisées auparavant ne tiennent compte que des relations commerciales entre les différents groupes de commerce de la région, excluant certaines situations macro-économiques de chaque pays. De plus, le processus des réductions des tarifs douaniers est en pleine évolution, ce qui favorisera à l'avenir l'échange de marchandises. Par ailleurs, la classification CITI ne tient compte que des biens à caractère industriel, les biens agricoles ne faisant pas partie de cette recherche.

**Tableau XLVII**

**G-3: Alternatives d'intégration par méthodes quantitatives**

	Indice d'orientation commerciale	Indice de compatibilité commerciale (Michaely)	Avantage comparatif relevé	Indice d'intensité commerciale	Total
<b>MCAC</b>	2	2	3	1	<b>8</b>
<b>CA</b>	1	1	1	2	<b>5</b>
<b>MERCOSUR</b>	3	3	2	3	<b>11</b>

Remarque: les valeurs octroyées aux différentes mesures correspondent aux options d'intégration face au G-3, la valeur la plus grande signifiant une meilleure possibilité d'intégration.

Source: élaboration personnelle.

Selon les mesures utilisées dans cette étude, nous pouvons donner une valeur quantitative aux différents indices. Selon le Tableau XLVII, la meilleure alternative d'intégration pour le G-3 est le MERCOSUR, suivi par le MCAC et la Communauté andine. Les quatre méthodes utilisées nous dévoilent qu'il existe une meilleure adaptation commerciale possible face à un bloc de commerce déterminé. Mais ces méthodes ne contredisent pas le point de vue théorique, soit poursuivre l'intégration commerciale internationale avec la réduction des tarifs douaniers et l'amélioration de l'insertion commerciale régionale.



## **2.2 Les options et les désavantages de l'intégration commerciale hémisphérique pour le G-3**

L'intégration hémisphérique avec les Etats-Unis et le Canada, au sein de la ZLEA, est un élément important à analyser après avoir étudié les possibilités intégrationnistes en Amérique latine. Plusieurs calculs ont été réalisés par l'ALADI dans les dernières années, afin d'exposer les possibles effets sur le commerce extérieur de la région, la relation commerciale entre l'Amérique latine, les Etats-Unis et le Canada, ainsi que le commerce intra-régional. Dans ce sens, les paragraphes suivants expliqueront les effets sur le flux de commerce régional du G-3, sur la base du système de préférences appliqué dans la région. Ce paragraphe se terminera par la présentation d'une analyse traitant les possibilités et les désavantages du commerce entre les membres du G-3, par groupe de produits, face à l'intégration commerciale avec les Etats-Unis et le Canada.

- a) Les risques et menaces de l'intégration du G-3 avec les Etats-Unis et le Canada, dans le contexte intra-régional

Les Etats-Unis sont la principale destination des exportations du G-3 vers le monde, avec une participation de plus de 40% des exportations colombiennes, plus de 88% des exportations mexicaines et plus de 50% des exportations vénézuéliennes vers le monde.

Entre 1998 et 1999, les exportations totales du G-3 vers les Etats-Unis et le Canada ont atteint, respectivement, un nombre de 123,8 et 26,2 milliards de dollars. Au cours de la même période, les pays du G-3 ont importé respectivement un montant de 109,7 et de 3,3 milliards US\$.

Selon une étude de l'ALADI, les secteurs d'exportation, menacés par l'intégration avec les Etats-Unis et le Canada sont:

- Pour la Colombie, il existe 22 secteurs menacés par les exportateurs du marché de l'Amérique du Nord (dix-sept pour les Etats-Unis et seize pour le Canada), représentant presque 30% des exportations régionales colombiennes. Selon l'ALADI, les principaux secteurs en danger sont les aliments (sections de la CITI 061, le sucre et le miel), les combustibles (CITI 333, le pétrole brut), les chimiques (CITI 583, et 592 pesticides et

désinfectants), la machinerie et équipements de transport (CITI 782, automoteurs de transport de marchandises) et les matériels imprimés (CITI 892, imprimés)<sup>274</sup>.

La complémentarité des exportations des Etats-Unis et du Canada par rapport aux destinations commerciales menacées atteint des niveaux d'importance modérés, principalement pour les produits chimiques. Par contre, pour les équipements de transport, notamment les automobiles et automoteurs, les exportations colombiennes représentent les 90% des exportations, ce qui rend ce secteur hautement menacé. Selon l'ALADI, la Colombie détient 81 produits en danger sous le système de préférence commerciale, lesquels sont principalement concentrés en Equateur, au Venezuela et au Pérou.

- Pour le Mexique, on ne dénombre que 4 secteurs (trois pour les Etats-Unis et deux pour le Canada). Néanmoins, les exportations mexicaines ne représentent que 1% de ses exportations totales et plus de 40% de ses exportations régionales. Les secteurs menacés sont: la machinerie et équipements de transport (CITI 781, automobiles de passagers, CITI 752) et les machines pour le traitement de données, dans lesquelles se concentrent plus de 80% des exportations totales menacées<sup>275</sup>. Selon l'ALADI, le Mexique n'a que 9 produits en danger sous le système de préférence commerciale, lesquels sont principalement concentrés au Brésil et en Argentine.

- Pour le Venezuela, seulement 13 secteurs sont menacés (neuf pour les Etats-Unis et dix pour le Canada). Néanmoins, ces exportations ne dépassent pas les 6% de ses exportations totales. Parmi les principaux secteurs en danger se trouvent: les combustibles (CITI 333 pétrole brut, CITI 334 produits du pétrole raffiné), les métaux (CITI 684 aluminium) et les équipements de transport (CITI 781, automobiles de passagers)<sup>276</sup>.

Dans le secteur des combustibles se concentrent plus de 50% des exportations totales menacées, 15% du secteur des équipements de transport et plus de 10% pour le secteur des métaux. Mais la dépendance des exportations vénézuéliennes est très basse pour les secteurs mentionnés précédemment et très haute pour ceux d'équipements de transport,

---

<sup>274</sup> Voir: ALADI, «Colombia, El impacto del ALCA en el Comercio Intrarregional y en el comercio con Estados Unidos y Canada», 2001, page 6.

<sup>275</sup> Voir: ALADI, «Mexico, El impacto del ALCA en el Comercio Intrarregional y en el comercio con Estados Unidos y Canada», 2001, page 5.

<sup>276</sup> On considère que la Colombie, le Mexique et le Venezuela font face à une menace dans un certain secteur, lorsqu'il existe des complémentarités d'exportation sectorielle des Etats-Unis (ou du Canada) avec un marché d'importation de l'ALADI. Dans ce cas, les Etats-Unis (ou le Canada) sont un exportateur fort vers le monde dans ce secteur, tandis que le marché de l'ALADI est un importateur fort vers le monde et, en conséquence, une amélioration dans l'accès vers les Etats-Unis (ou le Canada) dans ce marché, pourrait déplacer les exportations colombiennes du secteur face à la destination finale.

représentant 90% des exportations sectorielles totales<sup>278</sup>. Selon l'ALADI, le Venezuela n'a que 9 produits menacés sous le système de préférence commerciale, lesquels sont principalement concentrés en Colombie et en Equateur.

b) Les options pour les exportations du G-3 dans le marché nord-américain

- Pour la Colombie, 25 secteurs présentent des opportunités d'augmenter leurs flux commerciaux<sup>279</sup>. Les principales options se trouvent dans les secteurs d'aliments et boissons (CITI 071, café et similaires; CITI 057 fruits frais et secs), matières primaires d'origine agricole (CITI 292, matériel végétal cru), combustibles (CITI 333, pétrole brut, CITI 322 charbon, CITI 334 produits de pétrole raffiné), pierres précieuses (CITI 667 perles, pierres précieuses et semi-précieuses) et vêtements (CITI 842 sous-vêtements)<sup>280</sup>. L'ensemble de ces secteurs constitue plus de 75% des exportations totales colombiennes. Les secteurs tels que les aliments et boissons et les combustibles concentrent plus de 70% de la totalité des exportations avec option exportable.

Dans la plupart des secteurs, il existe des options exportatrices, autant pour les Etats-Unis que pour le Canada, notamment pour les aliments et les matières primaires d'origine agricole. A un niveau plus désagréé de la CITI, la Colombie possède des opportunités sur 36 produits qui représentent plus de 40% des exportations colombiennes totales.

En ce qui concerne les flux commerciaux, la Colombie a augmenté ses exportations et importations avec les Etats-Unis. Par contre, les flux commerciaux avec le Canada ont fortement diminué dans les dernières années. La participation colombienne dans les marchés régionaux s'est accrue dans les années 1990. Les secteurs d'exportations colombiennes menacés sont concentrés dans les marchés de la Communauté andine, où le commerce et les préférences douanières sont plus importants. Par contre, la plupart des secteurs d'exportations ont des options d'exportation favorables face aux marchés des Etats-Unis et du Canada.

---

<sup>278</sup> Voir: ALADI, «Venezuela, El impacto del ALCA en el Comercio Intrarregional y en el comercio con Estados Unidos y Canada», 2001, page 5.

<sup>279</sup> On considère que la Colombie, le Mexique et le Venezuela ont des opportunités dans un certain secteur (CITI à trois chiffres) lorsqu'il existe des complémentarités commerciales d'exportation au niveau sectoriel face aux Etats-Unis et/ou au Canada. Donc, la Colombie est un exportateur fort dans ce secteur tandis que les Etats-Unis et/ou le Canada sont des importateurs forts et, en conséquence, les possibilités d'exploiter une amélioration dans l'accès aux marchés de l'Amérique du Nord sont plus importantes.

<sup>280</sup> Voir: ALADI, «Colombia, El impacto del ALCA en el Comercio Intrarregional y en el comercio con Estados Unidos y Canada», 2001, pages 7 et 8.

- Pour le Mexique, 37 secteurs présentent des opportunités d'exportation, représentant plus de 75% des exportations totales mexicaines. Parmi les principaux produits bénéficiaires se trouvent les combustibles (CITI 333 pétrole brut) et la machinerie et équipements de transport (CITI 781 automobiles de passagers; 773 équipements de distribution d'électricité; 764 équipements de télécommunications; 778 machinerie électrique; 713 moteurs à combustion interne; 761 récepteurs de télévision). La machinerie et les équipements de transport concentrent 60% de la totalité des exportations avec des opportunités, les combustibles 18% et les aliments 8%<sup>281</sup>. Comme dans le cas de la Colombie, la plupart des secteurs d'exportation avec des opportunités présentent des options dans le marché des Etats-Unis et du Canada. Globalement, le Mexique possède 30 produits dans lesquels il existe des opportunités, mais elles ne représentent que les 15% des exportations totales mexicaines.

Dans la plupart des secteurs avec des opportunités, les exportations mexicaines n'auront pas de bénéfices nets, soit parce que les taxes résiduelles pour le Mexique sont de zéro, soit parce qu'aucun droit de douane n'existe entre les trois pays, suite à la création de l'ALENA.

- Pour le Venezuela, seulement 6 secteurs ont des opportunités, lesquels représentent plus de 80% des exportations totales. Les principales se trouvent dans les combustibles (CITI 333 pétrole brut, 334 produits raffinés du pétrole) et les métaux (CITI 684 aluminium). Dans ces deux secteurs se concentrent plus de 90% des opportunités exportatrices vers les Etats-Unis et le Canada<sup>282</sup>. Le Venezuela n'a que 9 produits avec des opportunités vers les Etats-Unis, ce qui représente 80% de ses exportations totales.

En conclusion, malgré la grande quantité de produits menacés ou avec des opportunités vers les Etats-Unis et le Canada, les opportunités concrètes d'exportation ne représentent que les 20% des exportations colombiennes. De plus, les bénéfices douaniers octroyés pour les Etats-Unis au sein de l'APTA limitent les bénéfices de cette intégration.

Par ailleurs, l'intégration mexicaine dans l'ALENA n'améliore pas l'insertion des secteurs mexicains d'exportation car ils bénéficient déjà des préférences douanières avec les Etats-Unis et le Canada, impliquant un effet très peu significatif face à la création de la ZLEA.

---

<sup>281</sup> Voir: ALADI, «Mexico, El impacto del ALCA en el Comercio Intrarregional y en el Comercio con Estados Unidos y Canada», 2001, page 6-8.

<sup>282</sup> Voir: ALADI, «Venezuela, El impacto del ALCA en el Comercio Intrarregional y en el Comercio con Estados Unidos y Canada», 2001, page 7 et 8.

Le Venezuela n'affronte pas de grandes menaces commerciales face au Canada et aux États-Unis, car la plus grande partie ses exportations vers ces deux pays se concentre dans les combustibles, notamment le pétrole. Mais les opportunités exportatrices sont également limitées, car les secteurs avec opportunités représentent un pourcentage peu significatif dans le total des exportations de ce pays.

## CONCLUSION DE LA SECONDE PARTIE

La seconde partie de cette étude fut consacrée, en premier lieu, à l'analyse des flux commerciaux entre la Colombie, le Mexique et le Venezuela, et aux effets économiques en Colombie depuis la création du Groupe des Trois, suivie de l'évaluation du commerce intra-industriel intra-groupe. Un dernier chapitre développa la participation et les possibilités d'intégration du G-3 dans le contexte hémisphérique. Enfin, il est important d'esquisser quelques résultats du traité en vue d'obtenir des stratégies qui pourraient améliorer le commerce entre les trois pays et faciliter l'insertion du groupe dans le commerce continental. D'autant que les résultats obtenus dans cette seconde partie nous ont permis de répondre aux questions posées. Certaines conclusions ont émané de ces chapitres:

- Dans l'évolution du commerce intra-groupe, il est apparu que:
  - a) En Colombie, le commerce intra-groupe s'est remarquablement accru. Néanmoins, entre 1995 et 1998, les avantages comparatifs des secteurs de la production au Mexique ont facilité l'entrée de ses exportations en Colombie. En ce qui concerne le commerce avec le Venezuela, la création du G-3 améliora les flux bilatéraux, renforçant l'intégration entre les deux pays, déjà largement favorisée au sein de la Communauté andine. Ensuite, entre 1998 et 2000, les exportations colombiennes vers le Mexique et le Venezuela ont augmenté considérablement grâce à un taux de change et à des avantages comparatifs favorables face à ses deux partenaires, permettant, pour la première fois depuis des années, d'avoir une balance commerciale positive face au Venezuela et d'augmenter les exportations des produits industriels vers le Mexique.

Malgré les bons résultats du commerce colombien dans le G-3, les effets économiques de celui-ci en Colombie restent encore trop limités. Au niveau commercial, le G-3 n'a pas vraiment changé l'actuelle structure commerciale car la principale destination des exportations colombiennes restent, à ce jour, les Etats-Unis. Au niveau macro-économique, la participation du commerce dans l'évolution du PIB est toujours limitée, et celle du G-3 plus encore. Par ailleurs, la création du G-3 facilita l'entrée des capitaux mexicains et vénézuéliens en Colombie, particulièrement ceux du Mexique qui se sont multipliés, atteignant presque trois fois leur valeur entre 1994 et 2000. Les IDEs colombiennes se

sont également accrus, principalement au Venezuela, passant de 33,46 US\$ millions en 1994 à plus de 177 millions US\$ en 2000.

- b) Au Mexique, le Groupe des Trois fut la porte d'entrée dans le marché de l'Amérique du Sud. De plus, les exportations mexicaines vers la Colombie et le Venezuela se sont presque multipliées par quatre par rapport à la décennie 1980-1990. En conclusion, le G-3 fut le pilier de la stratégie mexicaine d'insertion dans les marchés latino-américains et une possibilité d'accroissement des investissements.
  - c) Au Venezuela, la participation au G-3 fut le principal outil de consolidation de la relation commerciale avec la Colombie, qui est à ce jour son principal partenaire dans la région. Bien que les exportations vénézuéliennes vers la Colombie et le Mexique aient été réduites, il semble que la situation économique au Venezuela ait représenté le principal facteur du faible résultat commercial du Venezuela dans le groupe au cours des dernières années.
- Dans le commerce industriel, la libéralisation des échanges accrut les niveaux du commerce intra-industriel. L'importante croissance des niveaux du CII dans le G-3, dans les dernières années, a été associée à deux phénomènes: d'abord, le processus de dégrèvement tarifaire (à court terme) favorisa les produits mexicains avec avantages comparatifs, ce qui signifia que les produits colombiens et vénézuéliens avec AC furent localisés dans la deuxième et troisième étape du processus de dégrèvement. De plus, dans une première phase de l'accord, les produits colombiens exportés vers le Mexique étaient d'origine agricole. Malgré les limitations dans le processus de libéralisation tarifaire dans le G-3, l'évolution du commerce intra-industriel fut assez remarquable dans la relation bilatérale entre la Colombie et le Venezuela, le Venezuela et le Mexique, et de moindre importance entre la Colombie et le Mexique. L'évolution du commerce intra-industriel par sections industrielles montra une croissance notable entre 1994 et 2000, ce qui démontre que le commerce intra-groupe dépend de moins en moins des avantages comparatifs.
  - L'évolution commerciale fut consolidée dans les années 1990 avec la nouvelle vague de régionalisme entre les pays de la région. En effet, les exportations mondiales ont augmenté de 11,5% et les intra-régionales de 10,5%. Au niveau intra-régional, les échanges des biens du G-3 sont principalement adressées vers le MERCOSUR et la Communauté andine. Alors que l'intégration régionale est favorisée par la création de la ZLEA, les possibilités commerciales restent diverses. Les analyses réalisées dans le chapitre VI suggèrent qu'une intégration du G-3 aux pays membres du MERCOSUR serait

plus profitable, du point de vue commercial, qu'avec le reste des blocs de commerce régionaux.

Par ailleurs, la création de la ZLEA présente certains risques mais aussi certaines possibilités pour les membres du G-3, face aux Etats-Unis et au Canada. Ils peuvent être décrits comme suit:

- a) Pour la Colombie, l'intégration avec le Canada et les Etats-Unis au sein de la ZLEA relève autant de possibilités que de menaces dans le marché intra-régional. Mais, considérant la taille du marché nord-américain et, sachant que plus de 70% des exportations colombiennes s'adressent au nord du continent, il est clair que la ZLEA apporterait un grand nombre d'opportunités commerciales.
- b) Pour le Mexique, la création de la ZLEA n'affiche pas une véritable nouveauté, car le Mexique est membre de l'ALENA et bénéficie de toutes les réductions tarifaires de l'accord. Donc, les opportunités et menaces face aux marchés du nord ont déjà été limitées par sa participation dans l'ALENA.
- c) Pour le Venezuela, les opportunités et menaces face aux marchés des Etats-Unis et du Canada sont limitées, le pétrole étant son principal produit d'exportation dans la région et les pays du nord-est.



## CONCLUSION GÉNÉRALE

La structure de cette recherche comprenait d'abord une description générale de l'accord de libre-échange du Groupe des Trois, ainsi que l'étude, du point de vue commercial, des relations entre les trois pays dans la période comprise entre 1994 et 2000. Donc, l'objectif était de mieux cerner les résultats concernant l'intégration entre les membres du G-3 et l'évolution du traité. En ce sens, la démarche utilisée pour la première partie fut l'analyse des motivations, autant politiques qu'économiques, qui ont finalement facilité la création du G-3. En parallèle, la première partie explorait les limitations et possibilités des pays membres du Groupe de Trois dans l'accord.

La seconde partie se penchait logiquement sur le calcul des flux bilatéraux de commerce ainsi que sur l'analyse des niveaux de compétitivité et du commerce intra-industriel au sein du G-3 pour, finalement, mettre en évidence les risques et possibilités de l'intégration de la Colombie, du Mexique et du Venezuela face aux pays membres de l'ALENA (les Etats-Unis et le Canada), dans le cadre du grand processus d'intégration régionale consolidé par la prochaine mise en place de la Zone de libre-échange des Amériques.

Les résultats obtenus par cette étude permettent de conclure que:

- L'intégration entre la Colombie, le Mexique et le Venezuela fut, dans une première approche, le fruit d'un processus de négociations politiques très éloignées du caractère basique du commerce d'aujourd'hui. Néanmoins, la mise en place de l'ALENA changea la vision des négociations et généra un mouvement d'insertion économique sans précédent dans la région. Avec un profil beaucoup plus commercial, la création du G-3 a permis le renforcement des relations bilatérales de commerce entre la Colombie et le Venezuela, créant de nouvelles ouvertures de marchés et une meilleure insertion des produits de ces deux pays dans leurs marchés respectifs. La participation du Mexique dans le G-3 comprenait deux objectifs clairs: d'abord accroître le commerce avec la Colombie et le Venezuela, très peu significatif dans les décennies précédentes, ensuite ouvrir les marchés régionaux à travers le G-3. De ce fait, les résultats pour le Mexique furent très positifs, car ce dernier quadrupla ses exportations vers la Colombie et le Venezuela par rapport à la décennie 1980-1990 et, en même temps, créa tout un nouveau réseau de commerce avec les différents pays de la région.
- Au niveau commercial, les résultats furent assez divergents. Pour la Colombie et le Venezuela, les négociations dans le G-3 furent largement influencées par la création de l'ALENA. En effet, le Mexique possédait une expérience beaucoup plus étendue dans la

négociation des accords de libre-échange (dans le cadre de l'ALENA), et modifia les processus de dégrèvement des tarifs douaniers, localisant ses produits avec avantages comparatifs dans deux premières étapes de la réduction douanière. Ce qui signifia que les exportations mexicaines furent favorisées par le processus de dégrèvement, et les importations depuis la Colombie et le Venezuela ont fortement diminué. Il faudrait ajouter que la crise financière de 1994 limita aussi l'entrée des importations de ces deux pays au Mexique. Dans la seconde phase et après la revitalisation de l'accord à la fin 1997, les avantages comparatifs des produits colombiens et vénézuéliens ont permis une rapide croissance des exportations vers le Mexique. En résumé:

- a). pour la Colombie, le G-3 est productif car les exportations colombiennes vers le Venezuela et le Mexique ont augmenté dans les dernières années.
  - b). pour le Mexique, le commerce entre les trois pays a permis une meilleure insertion des produits mexicains dans les marchés et une meilleure exploitation des *Maquilas*.
  - c). pour le Venezuela, la relation commerciale avec la Colombie s'est vu renforcée, mais il possède encore une faible diversification de ses exportations, limitant son intégration au sein du groupe. Néanmoins, le commerce dans le G-3 reste encore trop influencé par les conditions politiques des pays membres, ce qui constitue le principal facteur de limitation du commerce.
- La mise en place du Groupe des Trois favorisa l'évolution des niveaux de la compétitivité internationale colombienne dans la plupart des secteurs industriels. Par ailleurs, le G-3 stimula aussi la croissance du commerce intra-industriel, réduisant le caractère inter-industriel du commerce du groupe et favorisant la diversification des exportations dans les trois pays. Bien que les niveaux du commerce intra-industriel aient été peu considérables face à ceux des pays industrialisés, la croissance du CII démontre que le commerce dans le groupe a des niveaux technologiques plus élevés et une tendance moins notable à dépendre des avantages comparatifs des produits.
- L'intégration régionale du G-3 reste toujours difficile à chiffrer, mais certains indicateurs ont permis d'établir un degré très significatif de complémentarité commerciale avec le MERCOSUR. Bien que la participation au sein de la ZLEA soit le principal objectif des pays du G-3, les chiffres de commerce montrent que les bénéfices d'une telle intégration restent encore minimes, et pour certains secteurs, notamment l'agricole, les risques sont très notoires<sup>1</sup>. En ce qui concerne l'intégration du G-3 avec les pays du Nord,

---

<sup>1</sup> Voir: Izan y Onffroy de Velez, «El Sector Agrícola en la Integración Económica Regional: Experiencias Comparadas de la America Latina y la Union Europea», 2000.

les risques et bénéfices sont différents. Par exemple, pour la Colombie, un grand nombre de secteurs industriels pourraient bénéficier de cet accord, mais il existe, au niveau régional, certains marchés qui se trouveraient en danger face à l'offre des Etats-Unis et du Canada. Pour le Mexique, l'intégration a déjà démarré depuis 1994, ce qui ne changera pas profondément l'évolution des exportations mexicaines dans la région. Pour le Venezuela, le risque est aussi limité, car la plupart des exportations régionales et vers le Nord sont constituées de pétrole et de ses dérivés. En conclusion, l'ouverture des marchés de l'Amérique du Nord pourrait principalement avantager la Colombie mais également limiter l'offre exportatrice colombienne au niveau régional.

Pour conclure cette recherche, il est nécessaire d'expliquer que l'intégration, bien que n'étant pas un phénomène nouveau en Amérique latine, dépend directement du succès des programmes de libéralisation entrepris depuis les années 1990. Néanmoins, l'intégration régionale est l'actuel pilier de la croissance des flux commerciaux. Ce processus est toujours fortifié grâce au réseau des accords bilatéraux négociés depuis le début des années 1990. Alors que le développement de l'intégration régionale présente un nouveau défi avec la création de la Zone de libre-échange des Amériques en 2005, l'avenir des traités déjà en vigueur reste indéfinissable car une zone de libre-échange ne signifie pas nécessairement un libre-échange<sup>2</sup> ni un véritable processus d'intégration.

---

<sup>2</sup> Voir: Bhawathi, «Fast Track to Nowhere», in the Economist, 1997.

## ANNEXES

## Annexe I

**Synthèse de l'évolution du processus de réforme  
dans les pays du Groupe des Trois**

<b>Colombie</b>	<b>1980-1985</b>	<b>1986-1990</b>	<b>1991-1995</b>
Libéralisation des importations	R	G	R
Promotion aux exportations		R	*
Libéralisation dans le taux de change			P
Ouverture du compte de capitaux			G
Libéralisation des IDEs			R
Dérégulation du taux d'intérêt			R
Privatisations			G
<b>Mexique</b>			
Libéralisation des importations		P	
Promotion aux exportations		*	
Libéralisation dans le taux de change	R		
Ouverture du compte de capitaux			R
Libéralisation des IDEs	R		
Dérégulation du taux d'intérêt	R		R
Privatisations	G,P		
<b>Venezuela</b>			
Libéralisation des importations		R	
Promotion aux exportations		R	*
Libéralisation dans le taux de change		R	*
Ouverture du compte de capitaux			
Libéralisation des IDEs			
Dérégulation du taux d'intérêt		R	
Privatisations		P	*

R: réforme radicale

G: réforme graduelle

A: recul au processus

P: processus partiel

\*: obstacles dans l'implémentation ou la suspension de la réforme

Source: élaboration personnelle.

## Annexe II

**Tarif moyen et tarif avec surtaxe:  
Colombie 1989-1994**

<b>N. Position</b>	<b>No.</b>	<b>1989</b>	<b>1990</b>	<b>1991</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>
<b>Biens à la consommation</b>	630	44,8	37,4	37,4	18,8	18,8	13,1
<b>Non durable</b>	630	44,8	37,4	37,4	18,8	18,8	13,1
<b>Durable</b>	351	41,2	35,5	35,5	18	18	12,4
<b>Matières premiers/Int.</b>	2,928	22,9	18,8	18,8	10,3	10,3	6
<b>Huiles,</b>	34	13,7	12,1	12,1	6,9	6,9	4,3
<b>Pour l'agriculture</b>	115	9,4	8,4	8,4	4,7	4,7	4
<b>Pour l'industrie</b>	2,779	23,6	19,4	19,4	10,6	10,6	6
<b>Biens de capital</b>	1,234	22,1	14,6	14,6	6,7	6,7	4,2
<b>Construction/Mater.</b>	147	28,7	24,4	24,4	13	13	7,6
<b>Pour l'agriculture a</b>	70	13,8	101,1	10,1	5,2	5,2	4,1
<b>Pour l'industrie</b>	828	20,6	11,9	11,9	5,7	5,7	3,5
<b>Transport, Equip.</b>	189						
<b>Totale</b>	5143						
<b>Moyen</b>		<b>26,6</b>	<b>21,1</b>	<b>21,1</b>	<b>17,5</b>	<b>11,1</b>	<b>6,9</b>

Source: Hallberg and Takacs, 1992, 273, 274.

**Tarif moyen plus surtaxe**

<b>N. Position</b>	<b>No.</b>	<b>1989</b>	<b>1990</b>	<b>1991</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>
<b>Biens à la consommation</b>	981	94,5	83,6	83,6	66,1	41,7	28,5
<b>Non durable</b>	630	102,2	89,0	89,0	70,3	44,1	29,4
<b>Durable</b>	351	80,6	73,9	73,9	58,6	37,1	26,9
<b>Matières premiers/Int.</b>	2,982	38,6	34,0	34,0	28,5	18,1	10,6
<b>Huiles,</b>	34	15,5	23,9	23,9	22,7	16,3	10,9
<b>Pour l'agriculture</b>	115	1,0	12,2	12,2	6,8	6,5	8,5
<b>Pour l'industrie</b>	2,779	40,4	35,1	35,1	29,6	18,7	10,6
<b>Biens de capital</b>	1,234	30,4	19,6	19,6	12,9	8,1	5,1
<b>Construction/Mater.</b>	147	46,1	40,8	40,8	34,6	21,6	12,5
<b>Pour l'agriculture</b>	70	10,9	9,2	9,2	7,3	5,3	5,4
<b>Pour l'industrie</b>	828	25,3	12,8	12,8	9,5	5,9	3,8
<b>Transport, Equip.</b>	189	47,7	36,7	36,7	27,0	15,9	11,8
<b>Totale</b>	5,143						
<b>Moyen</b>		<b>47,1</b>	<b>39,8</b>	<b>39,8</b>	<b>32,3</b>	<b>20,4</b>	<b>12,8</b>

Source: Hallberg and Takacs, 1992, 273, 274.

**Tarif moyen utilisé**

<b>N. Position</b>	<b>No.</b>	<b>1989</b>	<b>1990</b>	<b>1991</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>
<b>Biens à la consommation</b>	630	44,8	37,4	37,4	18,8	18,8	13,1
<b>Non durable</b>	630	44,8	37,4	37,4	18,8	18,8	13,1
<b>Durable</b>	351	41,2	35,5	35,5	18	18	12,4
<b>Matières premiers/Int.</b>	2,928	22,9	18,8	18,8	10,3	10,3	6
<b>Huiles,</b>	34	13,7	12,1	12,1	6,9	6,9	4,3
<b>Pour l'agriculture</b>	115	9,4	8,4	8,4	4,7	4,7	4
<b>Pour l'industrie</b>	2,779	23,6	19,4	19,4	10,6	10,6	6
<b>Biens de capital</b>	1,234	22,1	14,6	14,6	6,7	6,7	4,2
<b>Construction/Mater.</b>	147	28,7	24,4	24,4	13	13	7,6
<b>Pour l'agriculture a</b>	70	13,8	101,1	10,1	5,2	5,2	4,1
<b>Pour l'industrie</b>	828	20,6	11,9	11,9	5,7	5,7	3,5
<b>Transport, Equip.</b>	189						
<b>Totale</b>	5143						
<b>Moyen</b>		<b>26,6</b>	<b>21,1</b>	<b>21,1</b>	<b>17,5</b>	<b>11,1</b>	<b>6,9</b>

Source: Hallberg and Takacs, 1992, 273, 274. Annexe 2

**Tarif moyen plus surtaxe**

<b>N. Position</b>	<b>No.</b>	<b>1989</b>	<b>1990</b>	<b>1991</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>
<b>Biens à la consommation</b>	981	94,5	83,6	83,6	66,1	41,7	28,5
<b>Non durable</b>	630	102,2	89,0	89,0	70,3	44,1	29,4
<b>Durable</b>	351	80,6	73,9	73,9	58,6	37,1	26,9
<b>Matières premiers/Int.</b>	2,982	38,6	34,0	34,0	28,5	18,1	10,6
<b>Huiles,</b>	34	15,5	23,9	23,9	22,7	16,3	10,9
<b>Pour l'agriculture</b>	115	1,0	12,2	12,2	6,8	6,5	8,5
<b>Pour l'industrie</b>	2,779	40,4	35,1	35,1	29,6	18,7	10,6
<b>Biens de capital</b>	1,234	30,4	19,6	19,6	12,9	8,1	5,1
<b>Construction/Mater.</b>	147	46,1	40,8	40,8	34,6	21,6	12,5
<b>Pour l'agriculture</b>	70	10,9	9,2	9,2	7,3	5,3	5,4
<b>Pour l'industrie</b>	828	25,3	12,8	12,8	9,5	5,9	3,8
<b>Transport, Equip.</b>	189	47,7	36,7	36,7	27,0	15,9	11,8
<b>Totale</b>	5,143						
<b>Moyen</b>		<b>47,1</b>	<b>39,8</b>	<b>39,8</b>	<b>32,3</b>	<b>20,4</b>	<b>12,8</b>

Source : Hallberg and Takacs, 1992, 273, 274. Annexe 2.

## Annexe III

**Importance des secteurs non négociés avec le Mexique: importations colombiennes totales et de Mexique, 1992, selon le programme de dégrèvement négocié. (milliards de dollars FOB)**

Mexique															
	Immédiat	10 ans	10 ans	Excep.	Total	Immédiat	10 ans	10 ans	Excep.	Total	Immédiat	10 ans	10 ans	Excep.	Total
	APPNOM 1	APPNOM 2	APP NOM3			APPNOM1	APP NOM2	APP NOM3			APPNOM1	APP NOM2	APP NOM3		
Tot.	A	B	C	D	E	T					A	B	C	D	T
Programme de dégrèvement (Années)															
Total Général	921,0	130,0	67,0	5 182,0	753,0	7 052,0	13,0	6,9	2,4	4,8	1,2				71,1
Activités non spécifiques				588,0		59,0									-
Agriculture, chasse, sylviculture, pêche	343,0			1 317,0	514,0	2 175,0	-				1,2				1,3
Exploitation de mines	-			1 692,0		1 692,0				5,8					5,8
Secteur industriel	577,0	130,0	67,0	21 114,0	238,0	3 127,0	12,0	6,9	2,4	4,2					64,0
Programme de dégrèvement															
Total Général	13,1	1,8	0,9	73,5	10,7	100,0	17,5	9,7	3,4	67,6	1,7				100,0
Activités non spécifiques	-	-	-	100,0	-	100,0	-	-	-	100,0	-				100,0
Agriculture, chasse, sylviculture, pêche	15,8	-	-	60,6	23,6	100,0	2,0	-	-	1,8	96,2				100,0
Exploitation de mines	-	-	-	100,0	-	100,0	-	-	-	100,0	-				100,0
Secteur industriel	18,5	4,2	2,1	67,6	7,6	100,0	19,4	1,8	3,8	66,0	-				100,0

AAP: Accord de porté partiel (Acuerdo de alcance parcial)

NOM1, NOM2, NOM3= liste négociés précédemment

EXCEP= exceptions

Source: DANE; Ministerio de Comercio Exterior y ANDI, 19.



# Annexe IV

## Importance des secteurs non négociés avec le Mexique: importations colombiennes totales et de Mexique, 1992, selon le programme de dégrèvement négocié. (milliards de dollars FOB)

	Immédiat		10 ans		Excep.		Total		Immédiat		10 ans		Excep.		Total	
	APPNOM		APP		E		T		APPNOM1		APP		E		T	
	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2
Total	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P
<b>Programme de dégrèvement</b>																
(Années)																
Total	460,1	223,3	41,6	5 509,3	434,5	78,7	78,7	78,7	10,9	1,3	82,1	1,7	174,6			
Général																
Activités non spécifiques	55,2	27,9	1,7	729,3	912,4	1,9	1,9	1,9	2,3	0,1	0,1	0,2	20,8			
Agriculture, chasse, sylviculture, pêche	250,2	140,7	32,3	2 823,4	3 583,1	73,8	73,8	73,8	8,5	1,2	1,2	1,5	123,2			
Exploitation de mines	154,3	54,7	7,6	1 951,3	2 167,9	3,0	3,0	3,0	0,1	-	-	-	29,9			
Secteur industriel	-	-	-	5,3	5,3	-	-	-	-	-	-	-	-	0,8		
<b>Programme de dégrèvement</b>																
Participation (%)																
A/T	B/T	C/T	D/T	E/T	A/T	B/T	C/T	D/T	E/T							
<b>Secteur CITI</b>																
Total	6,9	3,3	0,6	82,6	6,5	100,0	45,1	6,2	0,8	47,0	1,0	100,0				
Général																
Activités non spécifiques	6,1	3,1	0,2	79,9	10,8	100,0										
Agriculture, chasse, sylviculture, pêche	7,1	2,5	0,4	90,0	-	100,0	9,9	0,2	-	89,8	-	100,0				
Exploitation de mines	0,1	-	-	99,9	-	100,0	-	-	-	100,0	-	100,0				
Secteur industriel																

AAP: Accord de porté partiel (Acuerdo de alcance parcial)

NOM1, NOM2, NOM3= liste négociés précédemment

EXCEP= exceptions

Source: DANE; Ministerio de Comercio Exterior y ANDI.1993.

**Annexe V**

**Importance des secteurs non négociés avec le Mexique: Exportations mexicaines vers la Colombie, 1992 selon le programme de dégrèvement négocié. (milliards de dollars FOB)**

	Immédiat		10 ans		Excep.		10 ans		Excep.		10 ans		Excep.		Total	
	APPNOM		APP		E		D		E		Gén.		E		Total	
	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2
<b>Programme de dégrèvement</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>E</b>	<b>T</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>E</b>	<b>T</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>T</b>
(Années)																
Total	2 276,0	40,3	220,0	23 252,0	1 056,0	27 208,0	90,6	13,4	1,3	110,5	1,6	217,4				
Général																
<b>Activités non spécifiques</b>	-	-	-	6,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Agriculture, chasse, sylviculture, pêche	24,0	-	-	1 379,0	666,0	2 069,0	0,1	-	-	-	0,1	0,2				
Exploitation de mines	9,0	-	-	7 786,0	-	7 795,0	1,1	-	-	-	-	1,6				
Secteur industriel	2 243,0	403,2	220,4	14 003,0	390,0	1 726,0	89,4	13,4	1,3	1,3	1,5	215,5				
Participation (%)																
<b>Programme de dégrèvement</b>	<b>A/T</b>	<b>B/T</b>	<b>C/T</b>	<b>D/T</b>	<b>E/T</b>	<b>T</b>	<b>A/T</b>	<b>B/T</b>	<b>C/T</b>	<b>D/T</b>	<b>E/T</b>	<b>T</b>	<b>A/T</b>	<b>B/T</b>	<b>C/T</b>	<b>T</b>
Secteur CITI																
Total	8,4	1,5	0,8	85,5	3,9	100,0	41,7	6,2	0,6	50,8	0,7	100,0				
Général																
<b>Activités non spécifiques</b>	-	-	-	100,0	-	100,0	-	-	-	100,0	-	100,0				
Agriculture, chasse, sylviculture, pêche	1,1	-	-	66,9	32,2	100,0	35,7	-	-	17,2	47,1	100,0				
Exploitation de mines	0,1	-	-	99,9	-	100,0	68,6	-	-	31,4	-	100,0				
Secteur industriel	13,0	2,3	1,3	81,1	2,3	100,0	41,5	6,2	0,6	51,0	0,7	100,0				

AAP: Accord de porté partiel (Acuerdo de alcance parcial)

NOM1, NOM2, NOM3= liste négociés précédemment

EXCEP= exceptions

Source: DANE; Ministerio de Comercio Exterior y ANDI. 1993.

# Annexe VI

## Importations mexicaines totales et de Colombie, 1992, selon programme de dégrèvement. (milliards de dollars, CIF)

	Immédiat	Immédiat	10 ans	10 ans	Excep.	Total	Immédiat	10 ans	Excep.	Total	10 ans	10 ans	Excep.	Total
	APPNOM 1	APPNOM 2	APP NOM3	Gén.			APPNOM 1	APP NOM3			APP NOM3	Gén.		
<b>Programme de dégrèvement</b>														
<b>(Années)</b>														
<b>Total</b>	2 895,0	1 125,0	279,0	39 546,0	4 251,0	48 083,0	5,0	2,3	49,5	2,0	72,2			
<b>Général</b>														
<b>Activités non spécifiques</b>	814,0	250,0	13,0	5 574,0	1 934,0	8 585,0	0,4	0,4	27,5	0,4	34,3			
<b>Agriculture, chasse, sylviculture, pêche</b>	516,0	403,0	203,0	13 235,0	2 317,0	16 674,0	3,0	3,0	16,6	1,6	27,8			
<b>Exploitation de mines</b>	1 563,0	472,0	56,0	20 717,0	-	22 807,0	1,6	1,6	5,4	-	10,0			
<b>Secteur industriel</b>	2,0	-	-	15,0	-	17,0	-	-	-	-	0,1			
<b>Participation (%)</b>														
<b>Programme de dégrèvement</b>														
<b>Secteur</b>														
<b>CITI</b>														
<b>Total</b>	6,0	2,3	0,6	82,2	8,8	100,0	18,6	6,9	68,5	2,8	100,0			
<b>Général</b>														
<b>Activités non spécifiques</b>	9,5	2,9	0,2	64,9	22,5	100,0	17,4	1,3	80,1	1,2	100,0			
<b>Agriculture, chasse, sylviculture, pêche</b>	3,1	2,4	1,2	79,4	13,9	100,0	23,6	10,6	59,6	5,8	100,0			
<b>Exploitation de mines</b>	6,9	2,1	0,2	90,8		100,0	7,5	16,0	54,2		100,0			
<b>Secteur industriel</b>	9,6			90,4		100,0	97,5	2,5			100,0			

AAP: Accord de porté partiel (Acuerdo de alcance parcial)

NOM1, NOM2, NOM3= liste négociés précédemment

EXCEP= exceptions

Source: DANE; Ministerio de Comercio Exterior y ANDI. 1993..

## Annexe VII

**Importations mexicaines totales et Colombie, 1992, selon programme de dégrèvement  
(millions de dollars)**

		Immédiat APPNOM1	Immédiat APPNOM 2	10 ans APP NOM3	10 ans Gén.	Exceptions	Total
Liste de Mexique dans le NAFTA		884,6	101,8	62,7	4 886,0	741,6	66 676,7
N.D.		-	2,3	-	92,6	13,6	108,5
A	Immédiate	29,9	40,7	7,2	2 356,0	408,6	3 201,5
B	à 5 ans	463,1	35,4	40,7	280,6	-	386,7
C	à 10 ans	2,6	23,4	14,8	1 781,0	174,2	2 457,2
D	Nation la plus favorisé	-	-	-	375,0	16,4	394,2
E	Exception	-	-	-	-	2,1	2,1
S	Sucre	-	-	-	-	126,8	126,8
		Immédiat APPNOM1	Immédiat APPNOM 2	10 ans APP NOM3	10 ans Gén.	Exceptions	Total
Programme de dégrèvement							
Liste de Mexique dans le NAFTA		13,2	1,5	0,9	73,2	11,1	100,0
N.D.			-		1,4	0,2	1,6
A	Immédiate	5,8	0,6	0,1	35,3	6,1	48,0
B	à 5 ans	0,4	0,5	0,6	4,2		5,8
C	à 10 ans	6,9	0,3	0,2	26,7	2,6	36,8
D	Nation la plus favorisé				5,6	0,2	5,9
E	Exception					-	-
S	Sucre						1,9
		Numéro de positions (6 chiffres)		Exportations Colombie 1992		Importations Mexique 1992	Export. Mexique 1992
		480,0		6 706,6		8 788,0	14 978,4
Mexique est le plus grande exportateur		41,9		28,5		67,6	94,6
non demande de produits		4		2			0

AAP: Accord de porté partiel (Acuerdo de alcance parcial)

NOM1, NOM2, NOM3= liste négociés précédemment

EXCEP= exceptions

Source: DANE; Ministerio de Comercio Exterior y ANDI. 1993.

## Annexe VIII

**Exportations de Colombie totales vers le Mexique, 1992, selon programme de dégrèvement  
pour les produits sujets à l'accord partiel.  
(milliards de dollars, FOB)**

Années	Totales				A Mexique			
	Immédiat	Immédia	10 ans	Total	Immédiat	Immédi	10 ans	Total
	APPNOM 1 A	t APPNO M2 B	APP NOM3 C		APPNOM 1 A	at APPNO M2 B	APP NOM3 C	
Préférence octroyée pour le Mexique								
Total	920,5	130,3	66,9	11 117,7	12,5	6,9	2,4	21,8
40	1,3	-	-	1,3	0,3	-	-	0,3
50	0,5	3,7	3,0	7,1	0,1	0,8	1,0	1,9
60	-	0,8	-	0,8	-	-	-	-
65		0,1	0,4	0,5	-	-	-	-
70	2,8	3,6	-	6,4	-	-	-	-
75	18,7	2,7	-	21,4	0,7	-	-	0,7
80	468,7	69,5	32,5	570,6	7,5	3,3	1,3	12,1
85	0,8	7,3	3,0	11,1	0,1	0,7	-	0,8
90	416,6	1,5	9,4	427,5	2,5	-	-	2,6
95	0,7	6,6	5,1	12,5	-	1,9	-	1,9
100	-	21,1	6,7	27,8	-	-	-	-
Préférence de Colombie	10,3	13,5	6,9	30,7	1,2	0,2	0,1	1,5
Total	82,4	11,7	6,0	100,0	57,2	31,6	11,2	100,0
40	100,0			100,0	21,9			21,9
50	7,1	51,2	41,7	100,0	1,5	11,0	14,4	26,9
60		100,0		100,0				
65	8,0	12,1	79,8	100,0				
70	44,4	55,6		100,0				
75	87,6	12,4		100,0	3,3			3,3
80	82,1	12,2	5,7	100,0	1,3	0,6	0,2	2,1
6,9	6,9	66,1	27,0	100,0	1,2	5,9		7,2
90	97,5	0,3	2,2	100,0	0,6	-		0,6
95	6,0	53,0	41,0	100,0	-	14,9		15,0
100		75,9	24,1	100,0				
Préférence de Colombie	33,6	44,1	22,3	100,0	3,9	0,8	0,3	4,9

Source: Echavarría, 1995, page 44.

## Annexe IX

**Importations mexicaines totales et de Colombie, 1992, selon programme de  
dégrèvement pour les produits sujets à l'accord partiel  
(milliards de dollars, CIF)**

Années	Totales				A Mexique			
	Immédiat	Immédiat	10 ans	Total	Immédiat	Immédiat	10 ans	Total
	APPNOM	APPNOM2	APP		APPNOM	APPNO	APP	
	1		NOM3		1	M2	NOM3	
	A	B	C		A	B	C	
Préférence octroyée par le Mexique								
Total	2 894,6	1 125,1	271,8	4 291,6	13,4	5,0	2,3	20,7
40	0,3	-	-	0,3	-	-	-	-
50	0,4	13,0	17,1	30,4	0,1	0,8	1,0	1,9
60	-	58,7	-	58,7	-	-	-	-
65	7,3	3,9	12,5	23,8	-	-	-	-
70	66,1	24,4	-	90,5	-	-	-	-
75	12,6	8,3	-	20,9	0,8	-	-	0,8
80	773,3	297,7	131,1	1 202,9	9,6	1,4	1,3	12,3
85	3,7	96,4	6,3	106,4	0,1	0,6	-	0,7
90	93,0	24,5	5,3	122,8	2,2	0,1	-	2,3
95	10,0	5,1	0,2	15,3	0,3	1,9	-	2,2
100	1,1	9,4	1,9	12,4	-	-	-	-
Préférence de Colombie	1,9	583,8	97,2	2 606,9	0,3	0,2	-	0,5
Participations en pourcentage								
Total	67,4	26,2	6,3	100,0	64,7	24,1	11,2	100,0
40	100,0			100,0				100,0
50	1,2	42,5	56,3	100,0	5,8	40,9	53,3	100,0
60		100,0		100,0		100,0		100,0
65	30,9	16,4	52,7	100,0	100,0			100,0
70	73,0	27,0		100,0	98,7	1,3		100,0
75	60,3	39,7		100,0	100,0			100,0
80	64,3	24,8	10,9	100,0	78,0	11,4	10,6	100,0
85	3,5	90,6	5,9	100,0	19,4	80,6		100,0
90	75,8	19,9	4,3	100,0	97,6	2,4		100,0
95	65,2	33,7	1,1	100,0	12,2	87,8		100,0
100	8,6	75,9	15,5	100,0				100,0
Préférence de Colombie	73,9	22,4	3,7	100,0	58,0	41,9	0,1	100,0

Source: Echavarría, 1995, page 49.

## Annexe X

**Exportations colombiennes vers le Mexique, par secteur (1994-2001)**  
(en millions de dollars)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
<b>TOTAL</b>	<b>108 473</b>	<b>89 694</b>	<b>89 166</b>	<b>113 969</b>	<b>128 537</b>	<b>201 851</b>	<b>230 043</b>	<b>261 288</b>
<b>Industriels</b>	<b>96 659</b>	<b>64 646</b>	<b>86 986</b>	<b>107 346</b>	<b>123 596</b>	<b>155 303</b>	<b>201 260</b>	<b>243 823</b>
<b>Agro-industriels</b>	<b>3 239</b>	<b>7 980</b>	<b>14 778</b>	<b>14 159</b>	<b>4 254</b>	<b>10 598</b>	<b>9 281</b>	<b>16 762</b>
Sucre	0	2 475	9 877	5 336	0	0	0	0
Produits du café	350	1 090	1 752	1 323	1 041	964	583	2 086
Autres agro-industriels	347	896	134	1 082	436	3 318	3 715	5 614
Bande	2 542	3 520	3 016	6 417	2 778	6 317	4 983	9 061
<b>Industrie légère</b>	<b>54 750</b>	<b>25 839</b>	<b>28 080</b>	<b>37 953</b>	<b>59 241</b>	<b>65 858</b>	<b>102 423</b>	<b>114 761</b>
Confection	10 243	2 432	3 277	5 322	6 653	12 378	22 541	25 140
Textiles	4 941	2 120	3 999	7 525	11 390	11 556	21 927	17 713
Editoriaux	23 790	13 466	7 803	14 024	19 303	16 152	27 388	34 257
Chaussures	132	0	164	90	323	496	1 077	626
Manufactures en cuir	1 456	773	1 168	1 479	3 271	1 482	2 188	1 790
Produits plastiques	7 120	3 720	2 378	2 733	4 397	6 983	9 631	14 528
Savons, cosmétique, autres	1 833	1 935	2 155	3 113	6 867	5 096	3 570	5 317
Autre industrie légère	5 235	1 394	7 137	3 668	7 036	11 715	14 102	15 389
<b>Industrie basique</b>	<b>23 888</b>	<b>21 093</b>	<b>35 038</b>	<b>41 868</b>	<b>41 804</b>	<b>56 695</b>	<b>61 931</b>	<b>76 320</b>
Métallurgique	1 902	109	3 253	2 936	2 712	7 158	7 736	7 320
Chimie basique	16 985	14 934	27 452	35 832	35 513	43 588	45 866	60 191
Papier	5 001	6 049	4 334	3 101	3 579	5 949	8 329	8 810
<b>Machinerie et équipement</b>	<b>13 835</b>	<b>9 381</b>	<b>8 830</b>	<b>12 960</b>	<b>17 993</b>	<b>21 961</b>	<b>26 309</b>	<b>34 298</b>
Industrie automobile	946	353	259	406	305	191	1 316	1 682
<b>Autres produits</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>23</b>	<b>78</b>
Parmi eux: les armes	0	0	0	0	0	0	0	0

: Croissance &gt; 1000%

2000 et 2001 chiffres provisoires.

Source: Oficina de Estudios Económicos del Ministerio de Comercio Exterior, con base en datos DANE-DIAN.

**Annexe XI****Importations colombiennes en provenance du Mexique, par secteur**

(en millions de dollars)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
<b>TOTAL</b>	295 162	452 283	477 055	541 332	560 648	404 631	454 893	496 816
<b>Industriels</b>	279 788	437 096	459 618	522 737	540 554	382 854	432 059	473 829
<b>Agro-industriels</b>	5 470	8 123	13 996	23 935	21 338	15 898	13 210	19 263
Sucre	0	0	0	0	163	0	0	0
Produits du café	0	138	65	92	256	115	86	130
Autres agro-industriels	4 569	7 047	12 894	22 820	20 338	15 435	12 528	18 241
Bande	900	938	1 038	1 022	582	348	596	891
<b>Industrie légère</b>	40 011	76 679	73 411	89 627	104 843	102 450	122 526	120 067
Confection	629	2 686	3 898	3 488	2 543	1 233	1 265	1 424
Textiles	16 734	31 059	24 763	28 042	33 197	33 062	44 619	29 167
Editoriaux	8 170	8 862	10 206	10 502	10 768	10 900	10 895	9 081
Chaussures	453	1 023	1 990	3 048	2 164	550	281	301
Manufactures en cuir	45	22	180	287	696	162	1 631	556
Produits plastiques	2 420	6 326	7 348	8 927	13 801	12 451	14 374	15 265
Savons, cosmétique, autres	6 410	11 541	12 451	19 338	25 559	35 211	37 934	51 680
Autre industrie légère	5 150	15 160	12 575	15 995	16 115	8 881	11 527	12 591
<b>Industrie basique</b>	134 502	187 669	175 933	170 450	203 940	155 920	172 751	172 126
Métallurgique	13 413	16 367	22 577	23 738	49 366	8 751	9 089	8 935
Chimie basique	119 061	165 679	144 029	140 052	144 630	136 416	153 650	157 542
Papier	2 029	5 622	9 327	6 659	9 944	10 754	10 012	5 650
<b>Machinerie et équipement</b>	36 529	107 274	123 658	156 752	126 932	90 701	103 214	139 186
Industrie automobile	63 276	57 351	72 620	81 974	83 501	17 885	20 358	23 188
<b>Autres produits</b>	45	9	73	25	524	1 017	31	230
Parmi eux: les armes	0	0	0	0	0	0	0	0

: Croissance &gt; 1000%

2000 et 2001 chiffres provisoires.

Source: Oficina de Estudios Económicos del Ministerio de Comercio Exterior, con base en datos DANE-DIAN.



**Annexe XII****Exportations colombiennes vers le Venezuela, par secteur (1994-2001)**

(en millions de dollars)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
<b>TOTAL</b>	<b>545 049</b>	<b>966 993</b>	<b>779 435</b>	<b>989 780</b>	<b>1 145 597</b>	<b>923 259</b>	<b>1 297 784</b>	<b>1 737 032</b>
<b>Industriels</b>	<b>500 353</b>	<b>883 721</b>	<b>725 741</b>	<b>920 418</b>	<b>1 012 448</b>	<b>839 965</b>	<b>1 186 808</b>	<b>1 553 379</b>
<b>Agro-industriels</b>	<b>63 195</b>	<b>112 645</b>	<b>100 555</b>	<b>89 173</b>	<b>186 204</b>	<b>152 548</b>	<b>153 611</b>	<b>226 481</b>
Sucre	44 219	71 560	54 576	35 565	120 274	51 146	24 621	86 409
Produits du café	1 042	1 353	1 470	1 134	1 335	7 384	787	951
Autres agro-industriels	13 959	28 662	33 256	38 700	54 433	66 180	79 146	95 849
Bande	3 976	11 069	11 253	13 775	10 162	27 838	49 058	43 272
<b>Industrie légère</b>	<b>263 292</b>	<b>391 748</b>	<b>272 503</b>	<b>311 973</b>	<b>323 481</b>	<b>289 187</b>	<b>397 499</b>	<b>510 531</b>
Confection	95 954	133 297	74 425	78 406	86 233	78 244	139 282	180 860
Textiles	32 968	70 191	66 465	70 731	57 334	53 366	55 227	57 620
Editoriaux	11 961	16 463	14 275	13 501	21 381	19 352	23 273	32 474
Chaussures	17 523	19 026	8 878	10 651	9 463	9 232	11 918	14 629
Manufactures en cuir	28 897	14 996	3 537	3 718	6 613	4 922	13 333	10 052
Produits plastiques	13 639	32 758	37 244	40 782	42 112	34 155	39 133	59 899
Savons, cosmétique, autres	14 630	40 158	34 257	41 340	37 658	38 414	43 689	53 228
Autre industrie légère	47 720	64 857	33 423	52 844	62 687	51 502	71 643	101 770
<b>Industrie basique</b>	<b>118 234</b>	<b>249 164</b>	<b>194 103</b>	<b>249 516</b>	<b>242 358</b>	<b>236 802</b>	<b>317 240</b>	<b>385 524</b>
Métallurgique	17 999	25 422	22 080	27 305	31 088	35 721	61 478	75 837
Chimie basique	81 324	185 711	144 164	183 620	169 168	150 691	194 590	225 829
Papier	18 911	38 032	27 858	38 590	42 102	50 390	61 172	83 859
<b>Machinerie et équipement</b>	<b>42 961</b>	<b>78 230</b>	<b>72 788</b>	<b>110 047</b>	<b>139 515</b>	<b>103 860</b>	<b>127 474</b>	<b>148 004</b>
Industrie automobile	12 671	51 934	85 792	159 709	120 890	57 567	190 984	282 839
<b>Autres produits</b>	<b>252</b>	<b>8</b>	<b>1</b>	<b>18</b>	<b>101</b>	<b>9</b>	<b>22</b>	<b>106</b>
Parmi eux: les armes	240	0	0	10	0	0	0	0

: Croissance &gt; 1000%

2000 et 2001 chiffres provisoires.

Source: Oficina de Estudios Económicos del Ministerio de Comercio Exterior, con base en datos DANE-DIAN.

**Annexe XIII****Importations colombiennes en provenance du Venezuela, par secteur (1994-2001)**

(en millions de dollars)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
<b>TOTAL</b>	<b>1 148 850</b>	<b>1 360 860</b>	<b>1 261 836</b>	<b>1 537 548</b>	<b>1 354 304</b>	<b>837 610</b>	<b>926 535</b>	<b>783 369</b>
<b>Industriels</b>	<b>829 531</b>	<b>991 231</b>	<b>948 226</b>	<b>1 176 114</b>	<b>1 032 145</b>	<b>616 082</b>	<b>705 901</b>	<b>684 277</b>
<b>Agro-industriels</b>	<b>53 034</b>	<b>102 282</b>	<b>89 241</b>	<b>100 352</b>	<b>100 645</b>	<b>113 809</b>	<b>89 903</b>	<b>113 580</b>
Sucre	13 383	24 828	951	31	74	37	2	0
Produits du café	0	0	0	0	0	0	0	0
Autres agro-industriels	36 250	72 610	82 771	93 315	92 753	104 837	84 294	96 369
Bande	3 401	4 844	5 519	7 006	7 818	8 935	5 606	17 211
<b>Industrie légère</b>	<b>92 743</b>	<b>113 362</b>	<b>104 294</b>	<b>135 335</b>	<b>107 364</b>	<b>64 182</b>	<b>71 967</b>	<b>67 493</b>
Confection	1 913	1 045	1 632	2 585	2 845	2 459	2 538	1 308
Textiles	29 476	31 064	36 530	38 867	37 592	17 587	17 815	15 524
Editoriaux	1 077	2 860	889	1 044	1 130	1 455	1 282	1 065
Chaussures	2 410	2 649	2 464	3 320	1 757	1 302	766	1 646
Manufactures en cuir	189	203	139	255	96	92	92	186
Produits plastiques	12 625	15 510	13 525	18 095	14 404	10 376	14 834	13 377
Savons, cosmétique, autres	5 891	9 678	14 260	17 767	23 838	15 169	17 956	20 877
Autre industrie légère	39 162	50 354	34 853	53 400	25 702	15 743	16 685	13 511
<b>Industrie basique</b>	<b>340 039</b>	<b>446 530</b>	<b>464 788</b>	<b>597 761</b>	<b>509 814</b>	<b>347 080</b>	<b>450 410</b>	<b>411 274</b>
Métallurgique	155 138	191 178	167 644	231 888	177 069	96 343	159 881	129 349
Chimie basique	165 876	221 249	254 172	323 755	296 378	232 592	275 127	272 220
Papier	19 025	34 103	42 972	42 119	36 367	18 144	15 402	9 704
<b>Machinerie et équipement</b>	<b>49 065</b>	<b>42 525</b>	<b>47 340</b>	<b>58 731</b>	<b>114 949</b>	<b>44 679</b>	<b>53 037</b>	<b>53 191</b>
Industrie automobile	294 650	286 532	242 562	283 935	199 373	46 333	40 584	38 739
<b>Autres produits</b>	<b>14</b>	<b>1</b>	<b>81</b>	<b>10</b>	<b>248</b>	<b>3</b>	<b>50</b>	<b>60</b>
Parmi eux: les armes	0	0	4	9	0	0	0	0

: Croissance &gt; 1000%

2000 et 2001 chiffres provisoires.

Source: Oficina de Estudios Económicos del Ministerio de Comercio Exterior, con base en datos DANE-DIAN.

## Annexe XIV

**Produits avec commerce intra-industriel significatif entre la Colombie et le Mexique**  
(1994-2000)

SICT code	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
1124	14,56	23,67	59,03	12,22	29,96	27,16	47,53
334	0,41	0,17	61,31	2,71	87,16	0,71	1,15
52254	21,30	-	0,14	66,74	33,77	44,51	86,35
54199	91,19	89,73	37,97	99,18	7,85	3,05	6,29
5913	14,81	63,06	27,43	16,29	32,18	42,36	42,47
65315	-	88,66	72,22	52,37	56,99	72,36	89,74
6572	25,96	88,85	81,77	63,35	42,10	29,18	74,57
69782	69,56	38,13	7,34	9,67	9,50	54,82	47,56
72722	34,46	44,56	23,23	97,98	81,06	83,56	35,86
74999	22,78	81,91	61,33	86,48	90,10	70,95	85,95
77579	59,48	97,72	64,61	91,19	60,69	69,72	19,99
84621	66,72	7,74	36,59	55,10	57,40	79,11	16,00
89286	85,66	75,13	74,96	66,75	86,80	55,32	98,99
89399	24,65	68,50	67,64	60,10	46,05	65,82	54,27
89972	36,00	97,65	15,33	66,42	36,78	88,75	58,19

Source: élaboration personnelle.

## Annexe XV

**Produits avec commerce intra-industriel significatif entre la Colombie et le Venezuela**  
(1994-2000)

STCI code	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
04842 Pastry shop products, sponge cakes	53,49	88,31	67,19	76,34	80,90	75,44	73,38
51382 Itálico Anhidrido	20,17	94,63	85,93	92,19	85,87	90,01	71,33
51383 Ortoftalatos of dioctilo	8,14	53,32	19,57	94,45	92,84	93,01	95,04
51389 policarboxílicos anhídridos Acids	22,73	71,91	64,31	42,81	30,45	55,41	86,06
51481 halogenuros, peróxidos quaternary Salts	77,63	29,95	21,51	36,75	19,71	6,28	29,69
52329 Hydroxides of ammonium; lecithines and other Salts	-	39,28	79,42	53,44	31,93	45,07	8,29
53342 Other paints and varnishes and lacquers	43,00	52,77	35,98	95,20	47,98	74,47	50,55
53343 Plastics pigment or enamel	12,67	65,94	85,10	94,15	81,50	74,98	81,28
53354 Glassworker putty ; putty for grafts	44,95	64,43	72,60	67,39	83,99	92,90	75,51
58211 POLIALÍLCOS and OTHER POLYSTERE	86,51	78,35	73,45	83,36	99,50	21,98	27,74
58222 _____ in form of plates, leaves, bands	21,60	28,34	63,16	65,44	96,97	50,83	89,18
5911 Starches and inulina prepared tail	86,37	58,78	55,99	64,71	51,37	46,53	53,48
59229 Prepared glues	54,41	47,44	68,21	92,12	99,37	52,45	67,18
59891 Glass finishes	50,29	62,94	67,96	77,17	76,24	79,70	64,50
6252 News buses tires	39,34	7,90	61,64	28,59	98,45	74,20	52,62
64192 Papers and cardboards	22,25	94,35	77,03	97,08	81,83	55,20	52,67

continue.

# **Produits avec commerce intra-industriel significatif entre la Colombie et le Venezuela**

(1994-2000)

STCI code	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
65141 Polyamide fiber spinings	13,72	63,24	58,24	40,49	96,58	70,31	28,90
65152 ——— discontinuous fibbers	58,16	53,48	33,75	35,25	38,09	83,55	84,56
66232 Bricks, blocks, floor tiles	12,87	27,79	8,52	99,75	18,29	77,98	60,01
66382 Frictiontrimmings (Aluminium accessories).	48,97	43,81	68,79	86,80	93,54	99,51	97,93
68424 Dust and particles for aluminium pipes	53,61	23,01	73,09	45,22	17,52	61,75	24,31
68426 Aluminium accessories for pipes	56,28	77,29	24,79	37,84	62,83	51,39	77,56
69542 Blades and leaves for mechanical	18,50	62,83	92,33	49,74	80,84	47,93	10,84
69911 Locks and padlocks	51,46	58,56	68,76	45,21	38,29	90,56	82,70
69963 Corks, covers crown, bottle covers	97,57	94,74	52,82	61,99	50,64	57,64	71,48
72722 Machines and apparatuses,	70,34	87,51	83,79	88,87	86,14	47,03	42,12
72849 Parts and loose pieces for machines	35,63	16,91	86,05	17,12	20,76	66,66	75,05
8822 Films, plates and papers for photography	59,26	56,90	36,00	77,81	37,25	40,48	75,83
89394 Office tools or students tools,	47,61	65,35	51,30	53,39	90,14	68,14	-
89399 Other articles f the matters including in the chapter	63,07	20,58	94,51	44,07	52,54	11,40	19,90
89512 Bindings mechanisms	73,44	87,08	67,73	98,60	90,92	97,25	90,64
89521 Ball points, fountains pens	54,33	99,03	61,69	81,50	70,38	51,77	29,10

continue.

STCI code	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
89523 Pencils (except pens of game 89521)	57,34	69,20	81,55	82,79	71,64	12,12	48,13
89972 Brooms and brushes	94,27	13,07	62,93	31,17	10,74	30,45	91,68
89983 Buttons, armours to cover buttons	13,61	21,88	52,23	98,47	70,09	53,53	41,79
89997 Thermos and other isothermal containers	44,24	27,71	34,15	51,72	11,42	61,57	35,54

Source: élaboration personnelle.

## Annexe XVI

## Accords de libre-échange en Amérique dans les années 1990

Accords en application	Date de signature	Mise en place
Communauté des Caraïbes <sup>1</sup> (CARICOM)	1973	1973
Chili- Mexique <sup>2</sup>	1991	1992
Marché commun de l'Amérique centrale (MCAC) <sup>3</sup>	1960	1961
Chili-Venezuela	1993	1993
Accord de libre-échange de l'Amérique du Nord (ALENA)	1992	1994
Colombie-Chili	1993	1994
Marché commun de l'Amérique du sud (MERCOSUR)	1991	1995
Costa Rica- Mexique	1994	1995
Groupe des Trois (G-3)	1994	1995
Bolivie-Mexique	1994	1995
Chili-Equateur	1994	1995
Communauté andine <sup>4</sup>	1969	1969
Canada-Chili	1996	1997
Bolivie-MERCOSUR	1996	1997
Mexique-Nicaragua	1997	1998
Chili-Pérou	1998	1998
MCAC-République dominicaine <sup>5</sup>	1998	1999
CARICOM-République dominicaine <sup>5</sup>	1998	1999
Mexique-Union européenne <sup>5</sup>	1999	2000
MCAC-Chili <sup>5</sup>	2000	2001
Mexique-Triangle du Nord <sup>6</sup>	2000	2001
<p style="text-align: center;"><b>Accord de libre-échange en discussion</b></p> <p><b>Régional:</b> Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA); Communauté andine-Panama; MCAC-Panama; Chili-Panama; Mexique-Equateur; Mexique-Panama; Mexique-Pérou.</p> <p><b>Extra-régional:</b> MERCOSUR-UE; Chili-Etats-Unis; Chili-Corée du sud; CARICOM-UE (post-Lomé IV); Mexique-Japon</p>		

1. Le CARICOM se met à jour afin d'établir la base juridique pour se déplacer vers un marché unique.
2. Les parties ont sensiblement mis à jour et ont amélioré cette entente; un nouvel accord est en vigueur depuis 1 août, 1999
3. Les présidents étaient d'accord sur la réactivation du MCAC en 1990 (Sommet de Montélimar) optant de poursuivre définitivement une union douanière en 1993 (Protocole du Guatemala)
4. Le protocole de 1998 nomme les amendements pour la fondation du groupe. En 1996, le nom de groupe fut changé en Communauté andine et son structure institutionnelle fut également mise à jour
5. A l'attente d'une approbation officielle
6. Le Triangle du Nord comprend le Salvador, le Guatemala et le Honduras

Source: Devlin et Estevadeordal, page 29, 2001.

## **BIBLIOGRAPHIE**

**Acuerdo de Cartagena** (1994) Grupo Andino: 25 años de integración y desarrollo, Red Andina de Información Comercial, Departamento de Política Económica, Junta del Acuerdo de Cartagea. Lima, Peru.

**Acuerdo de Cartagena** (1984) Analisis del Comercio Andino, 1969-1980, Junta del Acuerdo de Cartagea. Lima, Peru

**Alonzo, Julio Cesar, Olivera Francisco, Yaker Israel** (1998) La sostenibilidad de la politica fiscal en America Latina: El Caso de Colombia, Banco InterAmericano de Desarrollo, Oficina del Jefe Economista, documento de trabajo r-319.

**Anderson Kym and Blackhurst** (1993) Regional Integration and the Global Trading System, Editors, Harvester Wheasheaf, Campus 400, Maylands Avenue Hemel Hempstead.

**Arias Felipe, Zuleta Hernando** (1997) Tasa de cambio real e inversión, la experiencia 1990-1996, Borradores semanales, Banco de la Republica, Bogota, Colombia.

**Agostin R. Manuel and French- Davis Ricardo** (1993) Trade liberalization in Latin America in ECLAC, review 50, august 1993.

**Animat, Augusto** (1992). Los idearios de la integración regional, revista INTAL, n. 180 Buenos Aires.

**Asociación Latinoamericana de Integración ALADI** (1998) Análisis sobre las pobilidades de convergencia de los acuerdos en el marco de la ALADI, Estudios Especiales N.2. [www.aladi.org](http://www.aladi.org)

**Asociación Latinoamericana de Integración ALADI** (2000) El Comercio Intraregional de la ALADI en los Años Noventa, ALADI SEC/Estudio 126, 28 de abril del 2000. [www.aladi.org](http://www.aladi.org)

**Asociación Latinoamericana de Integración ALADI** (2000) El Comercio Intraindustrial en el Comercio Regional, ALADI/SEC/Estudio 130, 30 de noviembre de 2000 [www.aladi.org](http://www.aladi.org)

**Asociación Latinoamericana de Integración ALADI** (2001) Colombia, El Impacto del ALCA en el Comercio Intrarégional y en el comercio con Estados Unidos y Canada», ALADI 28 de septiembre 2001. [www.aladi.org](http://www.aladi.org)

**Asociación Latinoamericana de Integración ALADI** (2001) Mexico, El Impacto del ALCA en el Comercio Intrarégional y en el comercio con Estados Unidos y Canada», ALADI 28 de septiembre 2001. [www.aladi.org](http://www.aladi.org)

**Asociación Latinoamericana de Integración ALADI** (2001) Venezuela, El Impacto del ALCA en el Comercio Intrarégional y en el comercio con Estados Unidos y Canada, ALADI 28 de septiembre 2001. [www.aladi.org](http://www.aladi.org)

**Avery, Willian P.** (1983) The Politics of Crisis and Cooperation in the Andean Group, in The Journal of Developing Areas by Western Illinois University, Volume 17, number 2, January 1983, pag. 155-183.

**Balassa Bela** (1983) La política de comercio exterior de México, Comercio Exterior, Banco de Comercio Exterior, S.N.C. Volumen 50, septiembre 2000.

**Balassa Bela** (1979) The Changing Pattern of Comparative Advantage in Manufactured Goods», 1979, REStat.

**Banamex-Accival** (1998) Review of the Economic Situation of Mexico, Division of Economic and social Research, number 876, November 1998.

**Banamex-Accival** (1998) Review of the Economic Situation of Mexico, Division of economic and social Research, number 867, February 1998.

**Banamex-Accival** (1998) Review of the economic Situation of Mexico, division of economic and social research, number 868, March 1998.



- Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C.** (1999) Lecturas sobre economía y desarrollo II, vol 49, Núm.4, México, abril.
- Banco de Mexico**(1994) Resúmenes anuales del Banco de Mexico, Ciudad de Mexico, Mexico. [www.banxico.org.mx](http://www.banxico.org.mx)
- Banco de Mexico**(1995) Informe Anual, Banco de Mexico, ciudad de Mexico D.F. Mexico, 1995, [www.banxico.org.mx](http://www.banxico.org.mx).
- Bassino J. P, Leroux Jean-Yves, Michelena Pascal** (1999) Les politiques économiques, éditions Foucher, Paris.
- Belaúnde García Jose A.** (1993) Grupo Andino: Situación actual del proceso de integración, en Analisis Internacional, Revista del Centro Peruano de Estudios Internacionales (CEPEI), Julio-Septiembre, N.3, Pag. 53-63
- Bhagwati, Jagdish** (1969) International trade, Penguin Books, Regionalism vs. multilateralism: an overview, World Bank and CEPR Conference, Washington, April, 1992.
- Bhagwati, Jagdish** (1988). Protectionism, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London, England.
- Bhagwati, Jagdish** (1991) El sistema de comercio internacional. En pensamiento Ibero-americano, julio/diciembre, 1991.
- Bhagwati, Jagdish** (1991) The World trading System at Risk, Harvester Wheatsheaf, Simon & Schuster International Group, Great Britain, Hertfordshire HP24RG.
- Bhagwati, Jagdish** (1993) Regionalism and Multilateralism: an overview, in New Dimensions in Regional Integration, Cambridge University Press, 1993.
- Bhagwati, Jagdish** (1997) Fast Track to Nowhere, in The Economist, October 18, 1997.
- Bhagwati, Jagdish and Srinivasan T.N.** (1979). Trade Policy and Development, in International Economic Policy, theory and Evidence. The Johns Hopkins University Press, Baltimore and London.
- Bosworth Barry, Collins Susan, and Lustig Claudia** (1997) Coming Together, Mexico-U.S. Relations, Brookings Institution Press, Washington, D.C. July 25, 1997
- Bradford Colin Jr.** (1994) The New Paradigm of Systemic Competitiveness: Toward More Integrated Policies in Latin America, Development Centre Documents, Organisation for Economic Co-operation and Development OECD, Paris, France.
- Boué Juan Carlos** (1993) The Political Economy of the Oil, Oxford University.
- Brühart Marius and Hine Robert**, editors (1999) Intra- Industry Trade and Adjustment, The European Experience, Centre of Research in European Development and International Trade, University of Nottingham, Macmillan Press LTD.
- Bulmer-Thomas, Craske Nikki and Serrano Monica** (1994) Mexico and the North American Free Trade Agreement: Who Will Benefit?, Institute of Latin American Studies, University of London.
- Cable Vincent and Henderson David** (1994) Trade Blocs, The Future of Regional Integration, The Royal Institute of international Affairs, International Economics Programme, Great Britain, 1994.
- Callahan Colleen M. and Gunter Frank R.** (1999) Colombia and opening economy?, Martindale Center for the Study of Private Enterprise, Lehigh University, Jai Press INC. Stamford, Connecticut.
- Callahan Colleen M. and Gunter Frank R** (1992) The Colombian economy, issues of trade and development, Westview Press, San Francisco, U.S.A.

- Calva José Luis** (1998) Alternativas para la economía mexicana, hacia un nuevo modelo economico, Universidad Autonoma de la ciudad de Juarez, Juan Pablo Editor, S.A.
- Cardenas Mauricio** (1997) Determinans of savings in Colombia 1925-1994; Banco Inter Americano de Desarrollo, Oficina del Jefe Economista, red de centros de investigación, documento de trabajo r-310
- Cartens G. Agustin and Werner Alejandro** (1999) Mexico's monetary policy framework under a floating exchange rate regime. Bank of Mexico, research paper.
- Castañeda Jorge** (1997) Can NAFTA change Mexico, Foreign Affaires Revue, 1997.
- Castilho Marta and Zignago Soledad** (2001) Trade Effects of FDI in Mercosur, A Disaggregated Analysis, Applied Economic Research Institute, Rio de Janeiro, Brazil, Université de Paris 1 & CNRS et CEPIL.
- Castro Alfredo** (1994) El Grupo de los Tres Vicisitudes de una Negociación Comercial, Banco Nacional de Comercio Exterior, Volumen 44, numero 7.
- Chabat, Jorge** (1992). La politica exterior de México en 1991: diversificando la interdependencia, mimeo, Universidad de Miami, Miami, Florida.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL** (1996) México: La industria Maquiladora, estudios e informes de la CEPAL n.95, santiago de Chile.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL** (1996) Strengthening Development, The interplay of macro and microeconomics, Santiago of Chile, July 1996.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe , CEPAL** (1998) Social panorama of Latin America, Santiago of Chile, february 1998.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL** (1996) Policies to improve linkages with the global economy, Santiago of Chile, april 1996.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL** (1998) Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe, Publicación de la Naciones Unidas, Marzo de 1998.
- Cervantes G. Jesus** (1996) Cambio Estructural en el Sector Externo de la Economía Mexicana, volúmen 46, numero 03.
- Cline Willian** (1984) International Debt: Systemic Risk and Policy Response. Washington D.C., Institute for International Economics
- Clyde Gary, Schott Jeffrey** (1993) NAFTA, An assessment, Institute for International Economics, Washington D.C. October.
- Clyde Gary, Schott Jeffrey** (1992) North American Free Trade, Issues and recommendations, Institute for international Economics, Washington, D.C.
- Cohen, Alvin and Gunter Frank, eds.** (1992) The Colombian Economy: Issues of Trade Development. Boulder, Colo: Westview Press, 1992
- Cohen Aslan** (1990) United States–Mexico Trade Relations, Inter-American Dialogue, Washington, 1990.
- CONPES-CDCE** (1990) Programa de modernización de la economía colombiana. „Comercio Exterior“, mayo, 1990
- Corden, W.M** (1992) A Western Hemisphere Free Trade Area: Possible Implications for Latin America, in IDB/ECLAC, Workings Papers on Trade in the Western Hemisphere, number 3, may 1992.

- Cordova, Armando** (1995) Presente y futuro de la integración colombo-venezolana. *Metroeconomica*, informe mensual. Hechos y tendencias de la economía venezolana, Vol. XIV, No 4, Caracas Venezuela
- Cornejo, Boris** (1991) Integración Latinoamericana; su ultima oportunidad, CORDES, Quito, Ecuador.
- Coorey, S.** (1992) Financial liberalization and reform in Mexico, in Mexico: The strategy to achieve sustained Economic Growth, C. Loser, and E. Kalter (eds), International Monetary Fund, Washington D.C.
- Corbridge Stuart** (1993) Debt and development, The institute of British Geographers Studies in Geography, Blackwell Publishers, Oxford, UK.
- Da Motta Veiga, Pedro** (1997) Grados de convergencia real y monetaria en procesos de integración: la experiencia Latino americana, CEFIR.
- Dahlman Carl** (1994) New Elements of International Competitiveness: Implications for Developing Economies, In The New Paradigm of Systemic Competitiveness: Toward More Integrated Policies in Latin America Development, OCDE, Paris, France.
- Dell, Sidney** (1964). Los bloques económicos y mercados comunes, México: Fondo de cultura económica.
- Deblock Chisthian, Brunelle Dorval** (1997) Les Etats-Unis et le Régionalisme dans les Amériques, dans Revue Etudes internationales, Groupe de Recherches sur l'integration continentale, Université de Québec, Canada.
- De Melo Jaime, Panagariya** (1993) New dimensions in regional integration, editors, Cambridge University Press, Centre for Economic Policy Research 1993.
- Departamento Nacional de Planeacion** (1990) Programa de modernización de la economía colombiana, documento Conpes, DNP-2.465j. Bogotá, febrero 1990. [www.dnp.gov.co](http://www.dnp.gov.co).
- Dietz, James and Street, James H.** (1987) Latin America's Economic Development, Institutionalism and Structuralism Perspectives. Lynne Rienner Publishers, Boulder & London, London WC2E8LU.
- Devlin, Robert and Ricardo Ffrench-Davis** (1998) Towards an evaluation of regional integration in Latin America in the 1990s, Regional Integration and Multilateral Cupertino in Global Economy, Jan Joost Teunissen, La Haya, 1998.
- Devlin Robert and Estevadeortal Antoni** (2001) What's New in the New Regionalism in the Americas, Working Paper 6, may 2001, INTAL:
- Dornbusch, R.** (1993) North – South Trade Relations in the Americas: The Case for Free Trade. IDB ECLAC, Workings Papers, February.
- Dornbusch, Rudiger and Frekel Jacob** (1979) International Economic Policy, theory and Evidence. The Johns Hopkins University Press, Baltimore and London.
- Duchêne, Lassudrie Bernard et Reiffers, Jean-Louis** (1985), Le Protectionnisme, Collection Approfondissement de la Connaissance Economique, Colloque du GRECO CNRS EFIQ, ECONOMICA Paris, mai 1985, France.
- Echavarría Juan José** (1995) El G-3 en el Camino de la Integración Continental, Reformas y Acuerdos Comerciales en America Latina, Coyuntura Economica, FEDESARROLLO, Vol. XXV No.3 Septiembre 1995.
- Echavarría Juan José, Puyo F. Hernán y De Hart V. César** (1994) El G-3: oportunidades y riesgos de la integración, en Debates de Coyuntura Económica Numero 31, Marzo de 1994, FEDESARROLLO; FESCOL.

**Echavarría Juan jose** (1999) Hacia la devaluación real, adios bandas cambiarias, en Revista Coyuntura Económica, Vol. XXIX, junio de 1999, FEDESARROLLO.

**Edwards Sebastian** (1994) Trade policy and industrialisation in Latin America, NBER Workings Papers Series, June 1994.

**Edwards Sebastian, Savastano Miguel** (1989) Latin America's intra-regional trade: evolution and future prospects, in Economic Aspects of Regional Trading Arrangements, Greenaway, Hyclac, Thorton, Editors, Harvester Wheatheaf. Simon and Schuster International Group.

**Enrigh Michael, Francés Antonio** (1996) Venezuela The Challenge of Competitiveness. St. Martin's press, scholarly and reference division, New York, U.S.A.

**Escobar, Gustavo** (1974) „El laberinto de la economia“ in Naim and Pinango, eds., El Caso Venezuela.

**Etienne Philippe** (1998) Le projet de la zone de libre-échange des Amériques et les réponses stratégiques de l'Europe et de l'Asie. Fribourg 1998, Université de Fribourg.

**Fanelli, J.M.** (2000) Macroeconomic regimes, growth and the international agenda in Latin America, CEDES, Argentina, September 2000.

**Fanjnzilber P, E. and Maloney W.F** (2000) Labor Demand and Trade Reform in Latin America, Dynamic panel modelling, mimeo, LAC PREM, 2000

**Fatemi Khosrow** (1993) North American Free Trade Agreement, Opportunities and Challenges, Laredo State University, Laredo, Texas, St. Martin's Press.

**FEDESARROLLO** (1995) Coyuntura Económica, Vol XXV No.3 Septiembre de 1995, FEDESARROLLO.

**FEDESARROLLO** (2000) Coyuntura Económica, Las Exportaciones Colombianas en el Periodo 1996-1999, Vol XXX, No 1 Marzo del 2000, FEDESARROLLO, Sta Fé de Bogotá, Col.

**Fernandez Javier** (1980) Colombia y el Grupo Andino, Análisis de estrategia, en Desarrollo y Sociedad, Numero 3 enero, 1980, publicación del CEDE, Facultad de Economía, Universidad de los Andes, Bogotá, Colombia

**Frantianni Micheke, Salvatore Dominick and Von Hagen Jürgen** (1997) Macroeconomic policy in open economies, Handbook of comparative economic policies, Vol. 5, Greenwood Press, London.

**Fontagné, L. Freudenberg, M and Péridy, N.** (1997) Trade intra-industry trade methodological issues reconsidered, Work Paper, No 97-01, CEPII, 1997.

**Fuentes, A/Jaramillo H.** (1991) El comercio intraindustrial para la especialización de América Latina, (mimeo).

**Fujii Gerardo , Loría Eduardo** (1996) El Sector Externo y las Restricciones al Crecimiento Económico de México, Banco Nacional de Comercio Exterior, Volumen 46, numero 03.

**Galindo J.** (1999) La credibilidad de la banda cambiaria en Colombia: implicaciones sobre el diferencial de tasas de interés, en Revista Coyuntura Económica, Vol. XXIX, junio de 1999, FEDESARROLLO.

**Garay Luis J.** (1992). El surgimiento de regionalismo: una vez mas. (mimeo).

**Garay Luis J.** (1992) Estrategia industrial e inseción internacional, FESCOL, Tercer Mundo Editores, Bogotá, dic, 1992.

**Garay Luis J. And Bailiu J.** (1996) A Background note on foreign direct investment in Latin America and the Caribbean, Inter-American Development Bank, Washington, D.C.1996

- Garay Luis J.** (1998) Colombia estructura industrial e intercomercialización 1967-1996, Departamento de Planeación Nacional, Cargraphics S.A., Santafé de Bogotá, Colombia
- Gaudard Gaston** (1997) Les bases des relations économiques internationales et la Suisse dans l'économie mondiale, Fribourg, Suisse.
- Gaudard Gaston** (1995) La deuxième vague des unions régionales et l'universalisme multilatéral, CRESUF, Université de Fribourg.
- Gaviria Guillermo, Palacio Julián, Leal Manuel, Latorre Juan A.** (1998) La infraestructura en Colombia: Retos y Desafíos, en Debates de Coyuntura Económica, FEDESARROLLO, No 45, Marzo de 1998, Bogotá, Col.
- Gaza Elizondo, Humberto** (1986). Fundamentos y prioridades de la política exterior de México, El Colegio de México, México, 1986
- General Agreement on Tariffs and Trade GATT** (1993) Examen des Politiques Commerciales, Mexique, 1993, Genève, juillet 1993, Volume I et II
- General Agreement on Tariffs and Trade GATT** (1990) Trade Policy Review, Colombia 1990, GATT, Geneva, August 1990.
- Gelos Gaston, Werner Alejandro** (1998) La inversión fija en el sector manufacturero mexicano 1984-1995: el rol de los factores financieros y el impacto de la liberalización financiera, documento de investigación N. 9805, Dirección General de Investigación Económica, Banco México.
- Girault Christian** (1999) L'opposition à la régionalisation: l'exemple de la zone de libre-échange des Amériques (ZLEA), en La régionalisation: une réponse à la mondialisation?, Problèmes économiques, avril 7-14, 1999.
- Gitli Eduardo** (1995) Rules of Origin: New Implications, in ECLAC Review, No 56, August 1995, United Nations, Geneva, ECLAC.
- Gramble, Andrew and Payne, Anthony** (1996) Regionalism and World Order, Houndmills, Basingstoke, Hampshire, London, England.
- Granados Jaime** (1998) Free Trade Negotiations between Central America, Colombia and Venezuela from 1991-1995 Origins and Demise, in Integration Trade, number 2, December 1998, pag. 101-130
- Grinspun Ricardo** (1993) The political Economy of North American Free Trade, The Macmillan Press, Houndmills and London.
- Gozard Gilles** (1964) Institut d'études de développement économique et social, Collection Tiers Monde, Presses universitaires de France, Paris, France.
- Guerra Alfredo** (1996) México: Integración hacia el Sur, Banco Nacional de Comercio Exterior, Volumen 46, número 2.
- Gutierrez Alejandro** (1998) Bilateral Trade between Colombia and Venezuela: Evolution, Recent Trends and Relevant Characteristics, in Integration Trade number 2, December 1998
- Greenaway David, Hyclak Thomas, Thornton Robert** (1988) Economic Aspects of Regional Trading Arrangements, Harvester Wheatsheaf publishers, Great Britain 1988.
- Grubel Herbert G, and Lloyd P.J.** (1975) Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products, The Macmillan Press LTD. London, 1975.
- Hoekman B, Schiff M and L. Winters A.** (1998) Regionalism and Development: Main Messages From Recent World Bank Research, World Bank, 1998.
- Hommes Rudolf** (1996) Evolution and rationality of budget institutions in Colombia, Inter-American Development Bank, Office of Chief Economist.

- Hommes Rudolf** (1997) Regulation, deregulation and modernisation in Colombia, a historical perspective of regulation, Inter-American Development Bank, Office of Chief Economist, working paper 316.
- Hausmann Ricardo** (1990a) Shocks Externos y Ajuste Macroeconomico, Caracas: Banco Central de Venezuela.
- Hufbauer Gary C. and Schott Jeffrey J.** (1992) North American Free Trade: Issues and Recommendations, Institute for International Economics, Washington, DC. 1992.
- Hurrel, Andrew** (1992) Regionalism in the Americas?, in Latin America in the New World Order: a regional bloc for the Americas?, in International Affairs, vol. 68, N.1, January.
- Ibañez Jose A.** (1997) Mexico: Ciclos de deuda y crisis del sector externo, Universidad Iberoamericana, Centro de informacion academica, Plaza y Valdez Editores.
- Ibarra David** (1996) Mexico: the plan and the current situation in ECLAC review 58, Mexico April 1996.
- Inter American Development Bank** (1996) Economic Integration in the Americas, 1995-end year Report, Department of Integration and Regional Programs, Division of Integration, Trade and Hemispheric Issues. Statistics and Quantitative Analysis Unit, 1996
- Instituto para la integración de América Latina, INTAL** (1972). El proceso de integración en América latina 1968-1971, BID, Buenos Aires, Argentina.
- Insulza J.M.** (1990) Mexico and Latin America: Prospects for new relations in the 1990's. (Boulder:Lynne Rienner Publishers, 1991).
- Izan Miguel y Onffroy de Velez** (2000) El Sector Agrícola en la Integración Económica Regional: Experiencias Comparadas de la América Latina y la Union Europea, CEPAL; Santiago de Chile, Septiembre de 2000.
- Jaramillo J., Steiner R, Salazar N** (1999) La economía política de la política cambiaria en Colombia, en Revista Coyuntura Económica, Vol. XXIX, junio de 1999, FEDESARROLLO.
- Josko de Gueron Eva** (1983) La formulacion y ejecución de la política exterior como un problema de agenda, en instituto de Estudios Políticos, La agenda de la política exterior de Venezuela, EBUC-UCV, Caracas.
- Juarez Carlos E.** (1993) Trade and Development in Colombia: Export promotion and Outward Orientation, 1967-1992, in Studies in Comparative International Development, Volume 28, number 3, page 67-97, The Pennsylvania State University
- Kalmanovitz Salomon** (1999) La política fiscal colombiana en un contexto historico, Banco de la Republica, Bogotá, Colombia.
- Kalmanovitz Salomon** (1999) Los equilibrios macroeconómicos y el Banco Central: el caso colombiano, Banco de la Republica, Bogota, Colombia,
- Kelleher F. James** (1997) The liberalization of Trade, in the 1997 Economic and Technology Development, Journal of Canada, International Trade.
- Kindleberger Charles P. and Lindert Peter.** (1978) International economics, The Irwin Series in Economics, Homewood, Illinois 60430, Irwin-Dorsey Limited Georgetown, Ontario LG74B3.
- Kol J. and Mennes L.B.M.** (1983) Two-Way Trade and Intra-Industry Trade with an Application to the Netherlands, Erasmus University Rotterdam, in Intra-Industry Trade Empirical and Methodological Aspects, P.K.M. Tharakan (editor), pag 47-85.
- Krugman Paul R.** (1998) La mondialisation n'est pas coupable: vertus et limites du libre-échange, Editions la Découvert; Paris XIIIe, 1998.

- Laralde Humberto** (2001) Rentas Petroleras, Tipos de Cambio y Desarrollo en Venezuela, en Ensayos de Macroeconomía Venezolana, Banco Central de Venezuela, Colección Económica Financiera, Caracas, Venezuela 2001.
- Leopoldo Solis** (1981) Economic Policy Reform in Mexico, A case Study for Developing Countries, Pergamon Press, New York, 1981.
- Londero Elio, Teitel Simón** (1998) Resources, Industrialisation and Exports in Latin America, Macmillan Press LTD, Great Britain.
- Londoño de la Cuesta Juan L.** (1997) Social rifts in Colombia, in review CEPAL n. 61, april 1997.
- Lora E. Y Henao M.** (1995) La Estrategia de Empleo de El Salto Social. El Salto Social en Discusión, PNUD-FEDESARROLLO, 1995.
- Lustig Nora** (1998) Mexico The Remarking of an Economy, Brookings Institution Press, Second Edition, Washington, D.C.
- Lustig Nora, Bosworth Barry P. and Lawrence Z. Robert** (1992a) North American Free Trade, Assessing the impact, The Brookings Institution.
- Lustig Nora** (1997b) Mexico in crisis the U.S. to the rescue. The financial assistance packages of 1982 and 1995, June 1996, revised January 1997.
- Lustig Nora and Lloyd Macleod** (1996c) Minimum Wages and poverty in developing countries: some empirical evidences.
- Lustig Nora et Braga Primo C.A.** (1994d) The future of trade policy in Latin America, in Weintraub Sydney Ed. Integrating the Americas: Shaping Future Trade Policy, University of Miami, 1994.
- Nacional Financiera** (1998) El Mercado de Valores, Política Económica de Estado, año LVIII, abril.
- Nogués Julio and Quintanilla Rosalinda** (1993) Latin America's integration and the multilateral trading system, in New Dimensions in Regional Integration, Cambridge University Press, 1993.
- Ma Henry** (1998) Inflation, Uncertainty and growth in Colombia, International Monetary Fund, Western Hemisphere Department, November 1998.
- Macario Carla** (1995) América Latina :Competitividad y Políticas de Promoción de Exportaciones, Banco Nacional de Comercio Exterior, Volumen 45, numero 3.
- Machado J.B. y Araujo J.** (1992) Impactos da politica comercial e cambial sobre padrão de comercio dos países da ALADI: o caso do Brasil, texto para discussão N. 20 IE,UNICAMP,Campinas.
- Mandeng O.** (1991) Competitividad internacional, especialización y dinamismo de los mercados, división conjunta CEPAL/ONUDI de industria y tecnología (mimeo). Santiago de Chile.
- Messerlin Patrick** (1995) La nouvelle organisation mondiale du commerce, Institut français des relations internationales, Ifri, Paris.
- Michael Michael** (1996) Trade Preferential Agreements in Latin America, An Ex-Ante Assessment, Policy Research Working Paper 1583, World Bank, Latin America and the Caribbean Regional Office, Office of the Chief Economist, March 1996.
- Ministerio de Comercio Exterior** (1997) Economía Abierta, Santafé de Bogotá D.C., Colombia, Agosto de 1997 – Tarifa Postal Reducida No.1600 de ADPOSTAL V. DIC.98- Número 7.

**Ministerio de Comercio Exterior** (1997) Globalización de la Economía y Comercio Exterior, Informe del Ministerio de Comercio Exterior al Congreso, Junio 95- Junio 96, República de Colombia.

**Ministère des Finances Canada** (1988) ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS, Une évaluation économique. Direction de la politique fiscale et de l'analyse économique, Ministère des Finances, Ottawa, Canada.

**Ministerio Relaciones Exteriores Venezuela** (1994). Libro amarillo, impr. Xerox, Caracas Venezuela.

**Messmacher Miguel** (2000) Políticas de Estabilización en México, 1982 – 2000, Banco de México, <http://www.banxico.org.mx/gPublicaciones/Seminarios/esp/dgie/Espconfe2000/Messmacher.pdf>

**Muneto Ozaki** (1999) Negotiating Flexibility: The role of the social partners and the state, International Labour Office, Geneva.

**Muñis Carlos** (1998) Venezuela: The recent economic development, The international Monetary Fund, Washington D.C.

**Naim Moisés** (1995) Paper Tigers and Minotaurs: The Politics of Venezuela's economic reforms.

**Nacional Financiera** (1998) El Mercado de Valores, Política Económica de Estado, año LVIII, abril.

**O'Byrne A, Reina, Mauricio** (1992) Entrada de capitales en Colombia y diferencial de intereses, cual es la casualidad? En Garay/Cardenas, 1992.

**Ocampo Jose Antonio** (1991) Import Controls, Prices and Economic Activity in Colombia, in Journal of Development Economics; 32(2), April 1990.

**Oman C. (1998)** The Policy Challenges of Globalisation and Regionalisation, in Regional Integration and Multilateral Co-operation in the Global Economy, Edited by Ian loost 1998.

**Organisation de coopération et de développement économique, OECD** (1997a) Economic Outlook, Organisation for Economic co-operation and Development, number 61, June, Paris France.

**Organisation de coopération et de développement économique, OECD** (1997b) Economic Surveys 1996-1997 Mexico, Organisation for Economic Co-Operation and Development, Paris France.

**Organisation de coopération et de développement économique, OECD** (1996c) Politiques de Libre-Échange au Mexique, Organisation for Economic Co-Operation and Development, Paris France.

**Organisation de coopération et de développement économique, OECD** (1997) Regional developed and structural policy in Mexico, Organisation for Economic Co-Operation and Development. Paris, France.

**Organisation Mondial de Commerce, OMC** (1993a) Examen des Politiques Commerciales, Mexique 1993, Accord Général sur les Tarifes Douaniers et le Commerce, Genève, juillet 1993 Volume I et II.

**Organisation Mondial de Commerce, OMC** (1997b) Examen des Politiques Commerciales, Mexique 1997 OMC, Genève, mars 1998.

**Organisation Mondial de Commerce, OMC** (1996c) Examen des Politiques commerciales, Colombie, 1996, Genève, septembre.

**Organisation Mondial de Commerce, OMC** (1996d) Examen des Politiques commerciales, Venezuela, 1996, Genève, août, Volumes I et II.



**Organisation Mondiale de Commerce, OMC** (2001) Statistiques du commerce international, Organisation mondiale du commerce, Genève, 2001.

**Organisation of American States Trade Unit** (1995) An Analytical Compendium of Western Hemisphere Trade Arrangements, June 30, 1995.

**Ortiz Mena Antonio** (1969) Desarrollo estabilizador. Una decada de estrategia económica en Mexico, Mercado de Valores, número 44, México, nov 1969.

**Ortega Cardenas** (1976) Algunos Aspectos sobre los instrumentos de control en la política de comercio exterior, Investigación Económica, 1976.

**Ozaki Muneto** (1999) Negotiating flexibility, The role of the social partners and the State, International Labour Office, Geneva

**Pardo Rodrigo, Tokatlían Juan** (1988). Política exterior colombiana: de la subordinación a la autonomía?, Bogotá, Colombia.

**Perez Otermin, Jorge** (1995) Solución de controversias y control de cumplimiento de obligaciones: Experiencias y necesidades en América Latina. CEFIR.

**Rajapatirana Sarath** (1998) Venezuela, The Remaining Agenda for Trade Reform in Venezuela, I.CSPR Management Unit, Latin America And the Caribbean Region, World Bank, June 30, 1998.

**Rajapatirana Sarath** (1999) Colombia y el Grupo Andino: alternativas y desafíos. En Revista Coyuntura Económica, FEDESARROLLO, noviembre 1999 paginas 83-106

**Ramirez Leon, Jose Luis** (1997) Profundizar la vecindad sin permitir el conflicto. In Ramirez Socorro y Restrepo (Cords.) Colombia entre la inseción y el aislamiento. La política exterior colombiana en los anos noventa, Bogotá: Siglo del Hombre Editores, IEPRI Universidad Nacional Bogotá. 1997.

**República de Colombia, Ministerio de Relaciones Exteriores** (1996) El Grupo de los Tres en el Gran Caribe, seminario Internacional, Ministerio de Relaciones Exteriores y Corporación Andina de Fomento, CAF, Fondo Editorial Bilbiotece de San Carlos 1996, Santafé de Bogotá, Colombia.

**República de Colombia, Ministerio de Relaciones Exteriores y La Corporación Andina de Fomento** (1998) Comunidad Andina y MERCOSUR, Desafíos pendientes de la integración en America Latina, compilación Juan Carlos Rodriguez, Santafé de Bogotá, Colombia.

**República de Colombia, Ministerio de Comercio Exterior** (1996) Globalizacion de la Economía y Comercio Exterior, informe del ministerio de Comercio Exterior al Congreso, Junio , Julio, Santafé de Bogotá, Colombia.

**Rodriguez Luis Hernando** (1990) Integración Sujeta a Restricciones El Pacto Andino, en Desarrollo y Sociedad, Numero 25 marzo 1990, Publicación del CEDE, Facultad de Economía, Universidad de los Andes, Bogotá, Colombia

**Rosenthal Gert** (1984) El Grupo Andino:Problemas y Perpectivas, en Estudios Internacionales, publicación del Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile, Octubre-Diciembre, 1984 pag. 459-492.

**Rosero Hurtado Leonardo** (1985) El comercio regional externo de Colombia y los con-venois de pago, en Monetaria, Volumen VIII, numero 1, enero-marzo de 1985.

**Pardo de Serrano et Umaña** (1997) Agenda de Largo Plazo de la Relación Colombo-venezolana, en el marco de los Procesos de Integración Latinoamericanos y Hemisfericos, Camara de Comercio e Integración Venezolana y Corporación Andina de Fomento, Monica Lanzetta Coordinadora, Tercer Mundo Editores, abril, 1997.

**Proexport** (1996) Grupo de los Tres G-3. en: periódico el Espectador. acuerdos comerciales internacionales n.5 noviembre 26.

- Purroy Miguel Ignacio** (1997) Sesenta años en busca de la diversificación, en SIC no. 600, diciembre.
- Rajapatirana Sarath** (2000) Colombia y el Grupo Andino: alternativas y desafíos, en Coyuntura Económica FEDESARROLLO, Vol XXX No1, Marzo del 2000, pag 83-106.
- Robson Peter** (1987) The Economics of International Integration, University of St. Andrews, Allen & Unwin Ltda. London, Third edition.
- Rojas Juan Francisco** (1997) Las experiencias europeas y la eliminación de barreras aduaneras al comercio en la integración latinoamericana, CEFIR.
- Rojas Laura** (1992<sup>a</sup>). Aspectos economicos de la politica exterior de Venezuela, en Carlos A. Romero (coord).
- Romero Carlos A.** (1990). Planes y etapas de la política exterior venezolana, Revista de la Facultad de Ciencias Juridicas y Politicas, Caracas, UCV, Año XXXV. No. 74, 1990.
- Riordan Roett** (1993) Political and economic liberalization in Mexico, At a critical juncture? Lynne Rienner publishers, Colorado, U.S.A.
- Rueda Peiro Isabel** (1998) Mexico: crisis, reestructuración económica, social y politica 1982-1996, Siglo veintiuno editores, s.a. de c.v. coedición instituo de investigaciones económicas de Mexico, unam.
- Sandoval L. Miguel, Arroyo G. Francisco** (1990) The Mexican economy at the end of century in review CEPAL n. 42, December 1990.
- Schatan Claudia** (1991), Trade Bargaining: The Mexican Case, SELA, Caracas, Venezuela (February 5-7).
- Schteingart Martha** (1999) Politicas sociales para los pobres en América Latina, Grupo editorial Miguel Angel Purrua con el apoyo del Bnaco Mundial y del Global Urban Research Initiative, Universidad de Toronto Canada.
- Secretaria PRO-TEMPORE Colombia** (1993) Grupo de los Tres, Lisboa, octubre de 1992, Caracacas, Marzo de 1993, Ministerio de Relaciones exteriores de Colombia. Grupo de los Tres.
- Sistema Económico Latino Americano, SELA** (1997) Boletín sobre integración de América Latina y el Caribe. Numero 7, agosto.
- Sistema Económico Latino Americano, SELA** (1991)Apertura comercial e integración regional en América Latina. Diagnósticos y escenarios alternativos, EC/17, julio.
- Sistema Económico Latino Americano, SELA** (1998) Problemas y tendencias del comercio intraregional en América Latina y el Caribe, edición n.12, febrero.
- Sistema Económico Latino Americano, SELA** (1999) Guia de la Integración de America Latina y el Caribe, publicación de la UNESCO, 1999, <http://lanic.utexas.edu/~sela/libro/-default2.htm>
- Serbin Andrés, Romero Carlos** (1993) El Grupo de los Tres, Asimetrías y convergencias, INVESP, FESCOL, Caracas, Venezuela.
- Serbin Andres, Zapata Juan Gonzalo, Fuentes Alfredo** (1992) El Grupo de los Tres, Políticas de Integración, FESCOL, Bogotá, Colombia.
- Staking Kim, Schulz Alison** (1999) Financial Disclosure: A First Step to Financial Market Development, Inter-American Development Bank, Sustainable Development Department Washington, D.C. 1999.
- Steiner Roberto, Barajas Adolfo, Salazar Natalia** (1998) El margen de intermediación Bancaria en Colombia, Banco Interamericano de Desarrollo, Oficina del Ecomista Jefe, Red de centros de investigation; documento de trabajo R-325, enero 1998.

**Subsecretaria de Negociaciones Comerciales e Internacionales** (2001) Mexico:Negociaciones Comerciales e Internacionales, Mexico, [http://www.economia-snci.gob.mx/Difusi\\_n/-Estudios/Neg-int.PDF](http://www.economia-snci.gob.mx/Difusi_n/-Estudios/Neg-int.PDF).

**Székely Miguel** (1998). The economics of poverty, inequality and wealth accumulation in Mexico, St. Martin's Press, INC., United States of America.

**Taconne Juan Jose, Noguera Uziel** (2002) Informe Andino, Departamento de Integración Y Programas Regionales, Instituto para la Integración de la America Latina y el Caribe, INTAL, Banco Interamericano de Desarrollo, enero 2000, [www.iadb.org/intal](http://www.iadb.org/intal)

**Tamanes Ramón** (1965). Formación y desarrollo del Mercado Común Europeo. Editorial Iberoamérica, Madrid, España.

**Tharakan P.K.M.** (1983) Intra-industry Trade: Empirical and Methodological Aspects, Center for Development Studies, St Ignatius Faculties, University of Antwerp, Belgium, Vol. 4

**Torres L. A.** (1994) La Reforma del Regimen de Comercio y Apertura Economica, en las Reformas Economicas del Gobierno del Presidente Gaviria: Una vision desde adentro. Ministerio de Hacienda y Credito Publico, Agosto

**Tulchin Joseph S, Bland Gary** (1993) Venezuela in the wake of radical reform, Woodrow Wilson Center, Current Studies on Latin America, Colorado U.S.A

**Urrutia Miguel, Ponton Adriana, Posada Esteban** (1999) El desempeño macroeconómico colombiano, series estadísticas (1905-1997). Grupo de estudios de crecimiento económico colombiano GRECO, Banco de la Republica, Febrero 1999.

**Vamvakidis Athanasios** (1998) Regional Trade Agreements Versus Broad Liberalization: Which Path Lead to Faster Growth? Time Series Evidence, International Monetary Fund, Research Department, Working Paper/98/40, March 1998.

**Venturini M.**, (1988) La política comercial de Mexico y el GATT, En el trimestre economico, vol. 60 (1), No. 217.

**Vera Leonardo, González Raúl** (2001) La evolución macroeconómica, la salud de los bancos y crisis financieras, 1960-1995: El caso Venezuela, en Ensayos de Macroeconomía Venezolana, Banco Central de Caracas 2001, paginas 285-348, Venezuela, Caracas.

**Vieria, Edgar** (1993). Objetivos y consecuencias para la integración regional: unión aduanera y política comercial. CEFIR.

**Wehrli Heinrich** (1994) Government measures in the area of tariffs, non-tariffs trade restrictions, multiple exchange rates and price controls: An assessment of their impacts on the Venezuelan economy (1983-89) with particular consideration of the food and chemical industries. Dissertation Nr. 1589 der Hochschule St. Gallen für Wirtschafts-, Rechts- und Sozialwissenschaften.

**Weintraub Sidney** (1991). The New US. Initiative Toward Latin America, en Journal of Inter-American Studies and World Affairs, vol. 33 N. 1, Spring 1991.

**Weintraub Sidney** (1990) A Marriage of Convenience Relations between Mexico and the United States oxford University Press, 1990.

**Weintraub Sidney** (1994) El TLC es sólo el principio, Banco Nacional de Comercio Exterior, Volumen 44, numero 6.

**Weller Jürgen** (2001) Economic Reforms, Growth, Employment: Labour Markets in Latin America And the Caribbean. ECLAC, Libros, de la CEPAL, No 66, Santiago de Chile, 2001.

**Winters Adam L. (2000)** Regionalism and Multilateralism in the Twenty First Century, University of Sussex, Falmer, 2000.

**World Bank** (1989) Colombia: Commercial Policy Survey. Report No. 7510-CO (15 December)

**World Bank** (1992) Colombia: Macroeconomic Consistency and structural Reforms, Document of the Word Bank, Report 9764-CO, May.

**Yañez Betacourt Leopoldo** (1987) La economía Venezolana, Problemas y perspectivas, publicado en: El trimestre economico colombiano (Mexico) Vol. 54 N 4-216, octubre-diciembre.

**Zedillo Ponde de Leon Ernesto** (1986) Mexico's Recent Balance of Payments Experience and Prospects for Growth Development, vol. 14, august 1986.