

# Convergences et divergences du processus d'intégration régionale du Mercosur

Bernard Yvars<sup>1</sup>

L'Union européenne affirme la nécessité d'un développement économique dans le cadre d'institutions démocratiques et de respect des droits de l'Homme. Elle se caractérise par l'octroi à des organes communs de véritables pouvoirs de décisions, permettant l'émergence d'une réglementation européenne (rôle éminent de la CJCE), ce qui n'est pas le cas du Mercosur. Sur le plan économique, il apparaît que la logique de marché de l'union douanière européenne peut représenter un élément transférable, à condition toutefois que l'échange inter-branches ou intra-branche différencié verticalement ne constitue pas l'essentiel du commerce intra-zone. En effet, dans ce cas, les coûts de l'ajustement économique pourraient devenir insupportables à certains pays de la zone d'intégration. Cependant, on peut mettre en évidence dans le Mercosur l'existence d'"une banane bleue" comme dans l'Union européenne (espace interrégional -nord du Chili, nord de l'Argentine, Paraguay, Uruguay et sud du Brésil - relativement plus développé). Cela réduit la possibilité de chocs asymétriques majeurs et différenciés nationalement, situation représentant un atout pour une union monétaire indispensable à l'approfondissement de l'intégration de cette zone latino-américaine.

The European Union asserts the necessity of an economic development in the framework of democratic institutions and respect of human rights. It characterizes by the concession to common organs of real authorities of decisions, allowing the emergence of an European regulation (eminent role of the CJCE), what is not the case of the Mercosur. On the economic plan, it appears that the logic of market of the European customs union could represent a transferable element, to condition nevertheless that the inter-industry trade or differentiated vertically intra-industry trade does not constitute the essential of the intra - area trade. Indeed, in this case, economic adjustment costs could have become unbearable to some countries of the area of integration. However, one can put in obviousness in the Mercosur the existence of "a blue banana" - as in the European Union (interregional space -north of Chile, north of Argentina, Paraguay, Uruguay and south of Brazil - relatively more developed). That reduced the asymmetrical shock possibility major and differentiated nationally, situation representing an advantage for an indispensable monetary union to the deepening of the integration of this south american area.

Classification JEL : F02 ; F 15 ; 0 57

## Introduction

Les crises économiques récurrentes des pays latino-américains semblaient avoir épargné le Mercosur. Depuis l'entrée en vigueur du Traité d'Asuncion en 1991, cette zone d'intégration régionale connaissait une embellie économique. L'intégration régionale était-elle un cadre ad hoc de régulation permettant d'éviter les difficultés pour ces économies caractérisées par la faiblesse de leur épargne domestique, la dépendance à l'égard de la technologie et du capital étrangers et une tradition de protection de marchés domestiques étroits ? La voie du régionalisme a été choisie en tentant de s'inspirer de la seule expérience réussie à ce jour : celle de l'Union européenne. Le caractère exportable du "modèle" européen d'intégration régionale soulève principalement deux questions : d'abord, l'identification des éléments transférables d'un processus intégrateur encore en cours d'approfondissement et, ensuite, la capacité de la zone réceptrice à adopter tout ou partie d'un tel dispositif.

---

<sup>1</sup> Maître de Conférences, Titulaire de la Chaire Jean Monnet "ad personam" en *Intégration régionale comparée*, Université Montesquieu - Bordeaux IV.

L'Union européenne actuelle est une combinaison complexe de degrés différents d'intégration et à géométrie variable. Les éléments transférables dépendent de l'état des structures politiques, économiques et sociales des États membres de la zone d'accueil. La prise en compte des particularités locales doit permettre d'envisager dans les domaines institutionnels, juridiques et économiques les adaptations utiles et leurs effets attendus.

Des ensembles régionaux en cours de constitution comme le Mercosur semblent se construire par référence à un modèle européen institutionnel et réglementaire. En réalité, la similitude est très élémentaire et ne semble pas dépasser celle rencontrée dans un accord préférentiel qui implique généralement peu d'approfondissement de l'interdépendance économique. De plus, le processus économique d'intégration est très spécifique puisqu'il concerne des économies en développement à forte tradition de protectionnisme. Dès la première étape de l'intégration, c'est-à-dire la réalisation de la libre circulation des produits, des difficultés importantes sont apparues, renforcées par l'hétérogénéité ou l'incompatibilité des régimes de change des États membres. La théorie des unions douanières établit que la principale condition d'un gain net de bien-être d'une union douanière (créations de trafic supérieures aux détournements de trafic) est que les économies des États membres soient effectivement concurrentielles avant l'union mais potentiellement complémentaires, une fois l'union réalisée. Le respect de cette contrainte implique l'existence dans la zone d'intégration régionale d'économies économiquement proches et capables de développer des échanges de produits similaires différenciés entre États membres. La croissance de l'échange intra - branche rendrait ainsi compte du degré de proximité des structures productives des États membres. Encore faut-il pouvoir le mesurer avec une précision suffisante ! La modification de cadre réglementaire réalisée dans la phase de l'union douanière européenne a été rapidement menée à son terme au 1<sup>er</sup> janvier 1968. A cette date, il existait une union douanière pour les produits industriels et un marché unique pour les produits agricoles<sup>2</sup>. Bien entendu, une évolution aussi radicale des règles régissant les échanges est supportable par des économies développées. En revanche, elle l'est moins pour les pays émergents et la libéralisation progressive des échanges est sans doute la solution la plus appropriée (libéralisation commerciale unilatérale, listes de produits dérogatoires, clauses de sauvegarde...)<sup>3</sup>. C'est ainsi que les pays en développement regroupés en zones d'intégration régionale (UEMOA par exemple) ont vu leurs échanges intra-zone progresser dans des proportions très faibles parce que ces pays avaient tendance à ne promouvoir qu'un échange inter-branche plutôt qu'un échange intra-branche qui engendre moins de coûts d'ajustements économiques. Cela étant, c'est l'augmentation du commerce intra-branche horizontal qui doit être recherché parce qu'il engendre le bien-être collectif le plus important dans la mesure où il évite toute spécialisation, contrairement à l'échange intra-branche vertical.

De ce point de vue, l'existence d'un échange intra - branche vertical important et en croissance entre les pays de l'Union monétaire européenne révélé par les analyses récentes de L. Fontagné, M. Freudenberg et N. Péridy<sup>4</sup> montre que la réalisation du marché unique a engendré des écarts de qualité productive, source d'ajustements socialement coûteux. L'analyse des échanges commerciaux qui présentait l'Europe comme un ensemble d'États aux structures industrielles diversifiées, doit être nuancée. En effet, les pays européens se caractérisent par des structures productives diversifiées mais spécialisées selon des échelles technologiques et de qualité. La conséquence de cette situation est que les régions européennes seraient plus spécialisées que les

---

<sup>2</sup> Les marchés n'étaient pourtant pas complètement décloisonnés puisqu'ils persistaient de nombreuses entraves non tarifaires aux échanges.

<sup>3</sup> C'est une voie que semble suivre le Mercosur.

nations (de façon croissante avec l'approfondissement du processus intégrateur européen), ce qui engendre des chocs asymétriques régionaux.

Le développement du régionalisme dans la période contemporaine semble davantage s'inspirer des deux modèles de l'Union européenne et de l'ALENA que du schéma réticulaire d'intégration régionale spécifique à la zone asiatique. L'UEM, dernière étape de l'intégration économique régionale européenne, va nécessiter un cadre fédéral de fonctionnement pour être pleinement efficace. L'Alena apparaît comme un processus d'intégration minimaliste assez proche dans son esprit des accords bilatéraux du XIX<sup>ème</sup> siècle : il précède le multilatéralisme, incarné par l'OMC, plutôt qu'il ne le contourne. Autrement dit, l'Alena est le vecteur de la mondialisation des activités. La constitution de zones d'intégration régionale inspirée de ce modèle va obéir à un objectif de développement des échanges par la suppression des obstacles tarifaires et non tarifaires au commerce ; cette logique libre échangiste, qui est aussi celle de l'OMC, doit permettre d'aboutir à un espace économique décloisonné. Les pays du Mercosur, qui semblent vouloir construire un processus d'intégration économique similaire à celui de la Communauté européenne, sont en réalité partagés entre la tentation régionale forte et celle de la mondialisation, incarnée par le projet américain de zone hémisphérique de libre-échange. En définitive, par rapport à l'intégration communautaire européenne, le Mercosur présente à la fois des convergences (relativement faibles) et des divergences (plus nettes).

L'article premier du traité d'Asunción qui, le 26 mars 1991, crée le Mercosur, prévoit que le nouvel ensemble reposera sur la libre circulation des biens et facteurs, sur un tarif extérieur commun et sur l'adoption d'une politique commerciale commune vis-à-vis des pays tiers. La coordination des politiques macro-économiques et sectorielles est aussi envisagée. La période transitoire a été accélérée afin que l'ouverture du marché interne entre en vigueur le 1er janvier 1995. En décembre 1994, à la conférence d'Ouro Preto, le Mercosur acquiert ses traits fondamentaux actuels où l'on peut distinguer des dispositions se rapprochant de celles en vigueur dans l'Union européenne.

## **SECTION 1 - DES FACTEURS FAVORABLES A L'APPROFONDISSEMENT DE L'EXPERIENCE D'INTEGRATION**

Des convergences institutionnelles rappellent le fonctionnement de la Communauté européenne à ses débuts. Néanmoins, le degré de contrainte qui peut s'exercer sur un État membre de la part de ses partenaires est relativement plus faible. Sur le plan économique, on peut remarquer l'existence d'une "banane bleue" dans le Mercosur, c'est-à-dire une zone plurinationale capable de développer un échange intra-branche important. A priori, cela définit un espace d'échanges naturel, caractérisé par des coûts de transport plus faibles, une demande représentative similaire et des fonctions de production relativement homogènes. De ce fait, les coûts de réallocation de facteurs seraient moins importants<sup>5</sup>. Par comparaison avec l'expérience européenne, la situation du Mercosur correspond à la période de spécialisation de la France, de l'Allemagne, de la Grande-Bretagne ou de l'Italie du XIX<sup>ème</sup> siècle. Cependant, un processus d'intégration économique tel que celui expérimenté par le Mercosur peut accélérer les évolutions productives internes.

---

<sup>4</sup> L. Fontagné, M. Freudenberg, N. Péridy, Intra-industry trade and the single market : quality matters, CEPR Discussion paper, N° 1953, 1998.

<sup>5</sup> Cela limite aussi la possibilité de chocs asymétriques nationaux majeurs et réduit les coûts de réalisation d'une union monétaire.

## **A - Une convergence institutionnelle : principes démocratiques et règle de l'unanimité**

Dans le Mercosur, les Etats membres optent pour un modèle intergouvernemental, les positions communes restant donc dépendantes de la volonté de chaque nation. Si le Brésil, partenaire le plus important, souhaite une évolution vers une forme de supranationalité, il se heurtera à une difficulté constitutionnelle. En effet, sa Constitution - tout comme celle de l'Uruguay - ne permet la négociation d'accords de coopération que dans le cadre de l'Amérique latine. Au contraire, le Paraguay et l'Argentine, qui ont réformé leur Constitution respectivement en 1992 et 1994, peuvent participer à des organismes supranationaux. D'un point de vue juridique, le Mercosur fonctionne selon les règles classiques du droit international public et privé. Des comparaisons avec la création et la construction juridiques sui generis de la CEE et de l'Union européenne ne peuvent être qu'approximatives<sup>6</sup>. La prise de décision se fait par consensus et en présence de tous les États-membres. Les textes fondateurs du Mercosur définissent un régime intergouvernemental et non pas supranational, ce qui engendre naturellement une certaine lenteur et rigidité. Les institutions du Mercosur se rapprochent de celles de la Communauté européenne mais n'ont aucun rôle supranational. Et surtout, il n'existe pas l'équivalent de la Cour de Justice des Communautés européennes pour asseoir une législation régionale. La carence institutionnelle la plus décriée est sans doute l'absence d'un mécanisme de résolution des conflits (insuffisance du protocole de Brasilia de 1992 ou de l'annexe du protocole d'Ouro Preto de 1994), le Brésil y étant opposé<sup>7</sup>. Mais récemment, en février 2002, par le protocole de Olivos, les Etats membres ont convenu de renforcer l'institutionnalisation du Mercosur en créant notamment un tribunal permanent chargé d'arbitrer les conflits entre partenaires. Celui-ci devrait notamment statuer sur les questions antidumping, les subventions et les régimes spéciaux des zones franches (Manaus pour le Brésil, La Plata, Cordoba, ... pour l'Argentine, etc). Sans institutions dotées de prérogatives propres, non soumises à la règle de l'unanimité, et sans réglementation communautaire contrôlée, le processus intégrateur ne peut pas s'approfondir. Dans un premier temps pour pallier ces difficultés, une réduction du pouvoir étatique national apparaît indispensable mais, aujourd'hui, la situation très instable de l'Argentine retarde la poursuite de la consolidation institutionnelle du Mercosur.

De plus, si cette entité régionale est partagée entre la volonté de resserrer les liens entre ses seuls membres et la possibilité de s'élargir à l'ensemble du sous-continent, elle doit aussi compter avec une troisième voie : celle prônée par les États - Unis qui souhaitent la création d'une zone de libre-échange hémisphérique de l'Alaska à la Terre de feu. Si celle-ci prévalait, les marges d'autonomie expérimentées ces dernières années face à ce pays s'amenuiseraient et, après le Mexique, l'ensemble de l'Amérique latine devrait accepter une détermination économique impulsée par les États - Unis dans un contexte de régionalisme ouvert où l'Aléna est le vecteur de la mondialisation des activités. Le risque d'une telle division verticale régionale du travail est la localisation en périphérie d'activités à moyenne ou faible valeur ajoutée, les pays du Nord plus riches (Canada et États-Unis) conservant les industries les plus créatrices de valeur ajoutée.

Dans la construction du Mercosur, les États jouent un rôle double et contradictoire. Ils mettent en place les mécanismes institutionnels et fixent leurs contours. Ainsi, une Commission du commerce est créée,

---

<sup>6</sup> R. Seitenfus, Acquis et dilemmes du Mercosur in Cahiers des Amériques latines, N° 27, 1998.

accueillant également les syndicats patronaux, mais ses décisions peuvent faire l'objet du veto de l'un quelconque des gouvernements. Le Forum économique et social, où se trouvent les représentants des consommateurs, de la société civile et des syndicats des travailleurs, dispose d'un pouvoir consultatif et ne peut émettre que des recommandations...

On peut ajouter que dans l'architecture libérale du Mercosur, toute intervention publique est exclue, contrairement à l'expérience de la Communauté européenne. Les politiques communautaires de soutien aux régions en retard de développement ou aux secteurs industriels en difficulté... ne sont pas autorisées. Sont aussi par avance proscrits des programmes de reconversion industrielle, de recherche technologique ou de développement régional du type de ceux en vigueur dans l'Union européenne. Il est vrai que le Mercosur ne dispose pas d'un budget communautaire, comme cela est le cas dans l'Union européenne. Il s'ensuit une absence d'aide aux restructurations et un coût élevé de spécialisation à la charge des agents économiques privés. De la même façon, l'absence de dispositif apte à atténuer les inégalités de répartition permet les écarts de développement entre régions riches et régions pauvres. Seul le marché doit commander les ajustements économiques au sein de l'union douanière en cours de constitution. Cependant, les organisations syndicales des États membres appuient ce projet d'intégration régionale, en réclamant simplement des ajustements et une participation effective de leur part. Elles veulent agir pour un Mercosur social et demandent l'augmentation des salaires, la reconnaissance des droits sociaux et la liberté de circulation des travailleurs. Des résistances à ce projet se manifestent dans certains secteurs agricoles brésiliens ou paraguayens.

Toutefois, le Mercosur a fait progresser les coopérations à d'autres échelons : en effet, malgré une centralisation administrative poussée, des gouverneurs provinciaux, et même des maires, ont conclu avec leurs homologues d'autres États membres des documents officiels difficiles à caractériser dans le droit international public traditionnel<sup>8</sup>. L'impact économique de ces accords est faible. En outre, des progrès ont été réalisés dans certains domaines, comme celui de la coopération judiciaire. Les évolutions entraînées affectent également les "petits pays" du Mercosur : ainsi, le Paraguay et l'Uruguay se voient contraints d'abandonner leur traditionnelle stratégie d'équilibre entre les deux géants régionaux que sont l'Argentine et le Brésil. Enfin, l'intégration économique doit s'effectuer dans le cadre des normes de la démocratie représentative. Ainsi, le Paraguay n'a pu accéder aux négociations qu'après avoir souscrit aux règles minimales de l'ordre institutionnel. Plus tard, après la tentative de prise de pouvoir du général Oviedo à Asunción, en avril 1996, le Mercosur s'est doté d'une clause démocratique prévoyant la suspension d'un membre dont le gouvernement attenterait à l'État de droit. Lors de cette tentative, l'Argentine et le Brésil - appuyés par les États-Unis - ont pratiqué une ingérence ouverte dans les affaires intérieures de leur voisin et associé et ont ainsi mis en échec la tentative de l'officier séditieux. Il s'agit là d'un rôle politique efficace exercé par l'organisation inter-gouvernementale. Cela étant, il n'est pas certain qu'un résultat aussi heureux eût été obtenu en cas de coup d'état militaire d'un pays politiquement plus puissant tel que le Brésil. De plus, condamnée à fonctionner avec la règle de l'unanimité, l'organisation intergouvernementale ne peut qu'être un frein à l'approfondissement de l'intégration économique : l'expérience européenne le montre sans ambiguïté.

## **B - La "banane bleue" du Mercosur : une zone progressivement convergente**

---

<sup>7</sup> Informe Especial de IRELA, Las perspectivas de un acuerdo de libre comercio UE - Mercosur y las opciones para la política de EU, IRELA, noviembre de 1999.

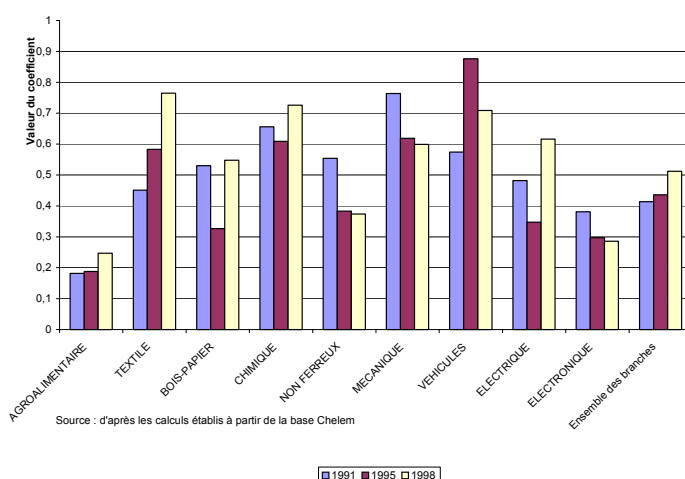
On peut identifier une "banane bleue" au sein du Mercosur à l'instar de ce qui existe dans l'Union européenne. En effet, entre Sao Paulo, Rio de Janeiro et Buenos Aires se trouvent concentrés 60 % du pouvoir d'achat de toute l'Amérique latine (Carte 1). Un phénomène de polarisation de la richesse régionale (Brésil, Uruguay et Argentine) existe donc dans le Mercosur.



Carte 1 - La "Banane bleue" du Mercosur

La progression significative de l'échange intra-branche<sup>9</sup> depuis le traité d'Asuncion semble révéler une certaine convergence des structures productives des Etats membres, en particulier dans les secteurs chimiques et mécaniques essentiellement localisés dans la "banane bleue" du Mercosur (Graphique 1). Le Brésil obtient un net avantage dans les industries chimiques et l'Argentine dans le matériel de transport. Le commerce intra-industriel a suivi une tendance continue à la hausse entre 1991 et 1999. Des chaînes productives se sont notamment mises en place entre le Brésil et l'Argentine dans des secteurs tels que les moteurs de véhicules, la chimie, et la pétrochimie. De nouvelles formes d'investissement -joint-ventures et alliances stratégiques- sont apparues dans la construction, le pétrole, et l'énergie.

Graphique 1 - Evolution du coefficient de Grubel-Lloyd dans les échanges entre l'Argentine et le Brésil



<sup>8</sup> R. Seitenfus, déjà cité.

<sup>9</sup> Calcul effectué avec l'indicateur de Grubel -Lloyd

L'indicateur d'échanges intra - industriels atteint environ 70 % pour les produits chimiques et pour les machines et équipement de transport. Ces premiers enseignements tirés du calcul des coefficients de Grubel-Lloyd doivent être complétés par des analyses permettant une différenciation horizontale et verticale de l'échange intra-branche.

En effet, l'indicateur de Grubel - Lloyd présente le biais considérable de ne fournir qu'une seule mesure de l'échange intra - branche que l'on considère implicitement comme un échange intra - branche horizontal (ce type d'échanges étant généralement très minoritaire par rapport à l'échange intra - branche vertical). En utilisant la méthodologie de L. Fontagne, N. Peridy et M. Freudenberg<sup>10</sup>, on peut mettre en évidence l'importance de l'échange intra - branche vertical à l'intérieur du Mercosur. Pour ce faire, nous avons utilisé les critères des auteurs précités en retenant leur valeur - seuil (tableau 1 ci-après) :

- un critère de similarité reposant sur la valeur unitaire (prix par tonne de produit) des produits de même nomenclature faisant l'objet d'un échange. Deux produits sont définis comme similaires (ou différenciés horizontalement) si les rapports des valeurs unitaires des importations et exportations diffèrent de moins de 15%. Ces produits n'ont pas de caractéristiques techniques et qualitatives différentes, les biens se distinguant par leur conditionnement et leur adaptation aux goûts des consommateurs.

- un critère de croisement des échanges : un flux commercial est bi - directionnel si le flux minoritaire (le moins élevé) représente au moins 10% du flux majoritaire (le plus important). Dans le cas contraire, l'échange se fait dans un seul sens et peut être assimilé à un échange inter - branches.

On peut ainsi mettre en évidence trois types d'échanges : un échange de produits similaires, différenciés horizontalement, satisfaisant aux deux critères de similarité et de croisement ; un échange "à double sens" de produits différenciés verticalement par leurs qualités et leurs caractéristiques techniques qui satisfait au critère de croisement des échanges mais pas au critère de similarité ; un échange "dans un seul sens" ou univoque (échanges inter - branches) qui ne satisfait pas au critère de croisement des échanges.

Les tests empiriques effectués pour le Mercosur à partir de la base Intal de la Banque Inter - américaine de Développement (Tableau 1) montrent que le commerce intra - zone est principalement intra - branche. Mais c'est le commerce intra - branche vertical qui apparaît prépondérant même s'il régresse sur la période étudiée (baisse de 4,8% en moyenne par an). A ce propos, deux remarques peuvent être faites :

- dans les échanges croisés entre l'Argentine et le Brésil, les exportations argentines sont constamment plus valorisées que celles du Brésil, notamment dans les échanges de produits manufacturés (en particulier dans les activités suivantes : industries textiles, industries papetières, industries mécaniques et électriques, industries des transports, industries pharmaceutiques) ; il apparaît clair alors que l'Argentine serait largement bénéficiaire d'une stabilisation des taux de change intra - zone.

- le cadre protectionniste intérieur qui impose des échanges équilibrés (par exemple dans le secteur automobile) contribue à surestimer l'échange intra - branche horizontal.

---

<sup>10</sup> Etude précédemment citée

**Tableau 1 - Evolution de la nature de l'échange entre  
le Brésil et l'Argentine (1996 - 1999)**  
(Part en %)

	1996	1997	1998	1999
Commerce inter-branche	25,3	23,2	21,4	23,9
Commerce intra-branche horizontal	9,8	15,4	21,6	20,1
Commerce intra-branche vertical	64,9	61,4	57,0	56,0

Source : calculs personnels à partir de la base de données Intal de la BID

Par comparaison avec l'Union européenne, les tests empiriques montrent que le commerce inter - branches a sensiblement régressé en passant de 47% en 1980 à 38% en 1994. C'est le commerce intra-branche de produits différenciés verticalement qui a le plus augmenté en passant de 35% à 42% du total. Quant au commerce intra-branche de produits différenciés horizontalement, il progresse relativement peu, de 18% à 20 % du total des échanges intra - européens<sup>11</sup>.

Le développement de l'échange intra-industriel permet d'éviter la spécialisation à l'origine de coûts d'ajustement toujours redoutables quand ils affectent un seul pays : celui-ci peut alors être tenté d'abandonner l'expérience d'intégration régionale. Dans la "banane bleue" du Mercosur, en raison du développement d'un fort courant d'échanges intra-branche, la probabilité de chocs asymétriques réels (chocs de compétitivité) au détriment de l'Argentine est faible<sup>12</sup>. En revanche, celle-ci est plus élevée pour le Brésil qui connaît une valorisation plus faible de ses exportations vers l'Argentine pour l'échange intra-branche vertical. Globalement, l'union monétaire peut apparaître souhaitable pour faciliter l'approfondissement de l'intégration commerciale. Mais les régimes de change du Brésil (ancrage flexible du real au dollar) et de l'Argentine (currency board), accompagnés d'un fort endettement en dollars des firmes argentines, ne facilitaient pas la mise en place d'une telle union<sup>13</sup>. Avec la crise argentine actuelle (abandon du currency board et "pesification" de l'économie), le Mercosur, dont les échanges intra-zone ont fortement chuté, est sérieusement menacé de désintégration. Néanmoins, l'existence de structures productives progressivement convergentes dans la "banane bleue" de cette zone régionale peut faciliter à terme le passage à une union monétaire, celle-ci devant alors mettre en place un mécanisme de traitement des chocs asymétriques<sup>14</sup>. Il existe aussi des facteurs de divergence économique à l'intérieur du Mercosur de nature à entraver l'approfondissement du processus intégrateur.

<sup>11</sup> La France, quant à elle, enregistre les résultats suivants en ce qui concerne son commerce extérieur : pour l'année 1996, ses échanges européens intra - industriels ont atteint 21, 5 % en différenciation horizontale et 46, 6 % en différenciation verticale. A la même date, le commerce inter - branches atteignait 31,9%. Pour les relations avec les pays tiers, l'échange intra - branche horizontal s'élevait à 8,1 % et celui différencié verticalement à 23%. Le commerce inter - industriel prédominait avec 68,9% des échanges.

<sup>12</sup> Tant que les évolutions du taux de change ne distordent pas l'échelle des avantages comparatifs.

<sup>13</sup> La dévaluation du real brésilien en 1999 a engendré un choc de compétitivité qui a précipité l'économie argentine dans la récession.

<sup>14</sup> Ce mécanisme est indispensable parce que contrairement à l'Union européenne, les chocs asymétriques dans le Mercosur sont différenciés par pays et non pas par régions. Dans ce cas, les chocs lèsent un Etat qui peut alors décider d'abandonner l'expérience d'intégration régionale.



## SECTION 2 - D'IMPORTANTES FACTEURS MACRO-ECONOMIQUES DE DIVERGENCE

Des facteurs généraux de divergence peuvent être mis en évidence dans l'expérience actuelle du Mercosur. Celui-ci est un marché relativement étroit dans la mesure où, d'une part, il représente un débouché insuffisant pour la production brésilienne, principale puissance économique régionale et, d'autre part, son développement est entravé par une protection interne et à l'égard des pays tiers relativement significative. De plus, le Mercosur se caractérise par le paradoxe brésilien : avec un niveau de vie qui reste deux fois moins important que celui de l'Argentine, le Brésil a une capacité productive deux fois plus élevée que son voisin argentin. Enfin, l'existence du projet américain de zone hémisphérique de libre-échange est de nature à représenter une alternative aux difficultés internes de l'intégration du Mercosur en dépit de l'hostilité politique du Brésil.

En résumé, on peut considérer deux facteurs principaux de divergence économique : le premier est une aversion pour les relations avec l'extérieur qui se traduit par un degré faible d'ouverture à l'échange international et un protectionnisme fort de l'économie nationale ; le second est la taille relativement faible du marché du Mercosur qui rend attractif le projet de zone hémisphérique de libre-échange, phénomènes de nature à freiner l'approfondissement du processus d'intégration régionale.

### A - Des économies marquées par une aversion pour le commerce

Les pays du Mercosur se caractérisent sur une longue période par un faible taux d'ouverture à l'échange international et par un degré élevé de protection intra et extra- communautaire.

#### 1 - Un faible taux d'ouverture à l'échange international

Sur une longue période, le tableau 2 ci-dessous montre clairement que les deux pays majeurs du Mercosur, l'Argentine et le Brésil, sont relativement fermés à l'échange international. Par comparaison, un pays européen comme la France n'a connu des taux d'ouverture sur l'extérieur comparables à ceux des deux pays précités du Mercosur qu'au milieu du XIXème siècle, c'est-à-dire dans la phase naissante de son processus d'industrialisation.

**Tableau 2 - Taux d'ouverture de l'Argentine et du Brésil vis à vis du Reste du monde (1986 - 2000)**

Années	Argentine		Brésil	
	Exportations/PNB	Importations/ PNB	Exportations/ PNB	Importations/ PNB
1986	8,16	6,32	8,82	6,35
1988	9,53	6,21	10,89	5,69
1990	10,36	4,63	8,2	6,96
1992	6,6	8,13	10,87	8,39
1994	7,56	10,06	9,51	9,16
1996	10,46	11,05	7,12	9,18
1998	10,43	12,91	7,43	10,09
2000	9,03	7,87	9,25	9,38

Source : d'après la base de données Chelem

Les taux d'ouverture actuels du Brésil et de l'Argentine sont semblables à celui de la France au milieu du XIXème siècle, époque caractérisée par un protectionnisme élevé de ses activités nationales (Tableau 3).

Si l'on examine les taux d'ouverture intra -Mercosur, il apparaît que l'Argentine est plus ouverte que le Brésil, en particulier dans la période contemporaine. De 1991 à 1999, le rapport Exportations intra-Mercosur / PIB est passé de 1,04 % à 2,49 % alors que celui concernant le Brésil s'est accru plus faiblement en s'élevant de 0,57% à 0,89 %. On peut donc en conclure que si les marchés du Mercosur n'apparaissent pas comme une priorité économique pour le Brésil, ils ne le sont guère plus pour l'Argentine. C'est une situation paradoxale parce que en règle générale pour les pays développés, la contribution de la zone d'échanges naturelle au degré d'ouverture d'un pays est relativement forte (situation vérifiée pour les pays de l'Union européenne). Il apparaît donc tout aussi essentiel pour les pays du Mercosur d'accentuer leurs efforts de libéralisation commerciale que de stabiliser leur taux de change.

**Tableau 3 - Taux d'ouverture de la France (1855 - 1970)**

Années	Importations/Produit physique	Exportations/Produit physique
1855-1864	9,3	10,6
1865-1874	13,4	16,3
1875-1884	20,7	17,8
1885-1894	23,2	19,0
1895-1904	22,1	19,9
1905-1913	25,1	22,2
1920-1924	28,8	22,2
1925-1934	26,0	21,2
1935-1938	20,9	13,6
1966-1970	29,5	26

Source : d'après les données de l'INSEE

A titre complémentaire, comparons à l'aide de quelques indicateurs globaux la situation de l'Argentine et du Brésil à celle d'un pays européen tel que la France. Tout d'abord, l'importance de l'écart de développement entre les deux zones apparaît nettement. En effet, le PIB de la France est plus élevé que celui du Mercosur dans son ensemble et le niveau de vie par habitant en 1999 est deux fois plus élevé que celui de l'Argentine, du moins avant la crise financière de 2002 et trois fois plus élevé que celui du Brésil (Tableau 4).

**Tableau 4 - Indicateurs macro-économiques de la France et des pays du Mercosur**

	PIB en milliards de \$		PIB PPA par habitant en milliers de \$		Répartition de		la valeur ajoutée		en %	
	1990	1999	1990	1999	Agriculture		Industrie et BTP		Services	
					1990	1999	1990	1999	1990	1999
France	1215,9	1442,9	18,04	23,93	3,42	2,8	26,52	25,6	70,06	71,6
Argentine	141,4	283,2	7,76	12,28	8,12	4,64	36,02	28,24	55,85	67,12
Brésil	465,0	751,5	5,57	7,04	8,10	8,57	38,69	30,59	53,21	60,84
Paraguay	5,3	7,7	3,94	4,38	27,78	29,15	25,23	26,22	46,99	44,64
Uruguay	9,3	20,8	6,20	8,88	9,21	5,69	34,64	27,16	56,15	67,16

Sources : Banque Mondiale et INSEE

Ensuite, les grands pays du Mercosur ont une structure de répartition sectorielle de la valeur ajoutée où le poids de l'agriculture est plus élevé et celui des services moins accentué qu'en France, les deux ensembles apparaissant alors situés à des stades différents de développement économique. L'ouverture à l'échange international est environ trois fois plus élevée en France qu'en Argentine ou au Brésil. C'est pourtant dans une ouverture plus forte des économies du Mercosur les unes sur les autres que résident les chances de succès du processus d'intégration régionale.

L'autre trait dominant des économies du Mercosur peu ouvertes sur l'extérieur est leur protection relativement forte non seulement à l'égard des pays tiers mais aussi à l'égard des Etats membres de la zone régionale d'intégration.

## **2 - Un degré élevé de protection intra et extra - Mercosur**

La protection du Mercosur envers les pays tiers et entre Etats membres s'établit à un niveau significatif. Toute une série de dispositions tarifaires et non tarifaires interviennent pour réglementer les échanges. Tout d'abord, en ce qui concerne les relations avec les pays tiers, on peut remarquer que depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1995, un tarif extérieur commun est entré en vigueur. Cette adoption s'est effectuée progressivement en respectant un régime de convergence prévoyant des listes d'exception pour chaque pays de produits considérés comme sensibles (sidérurgie, textile, papier, chaussures, sucre). Leur disparition prévue pour juillet 2001 a été repoussée au 31 décembre 2002. A l'heure actuelle, le TEC moyen s'élève à 13,5%. Chaque Etat membre peut encore exclure 100 produits du TEC en appliquant la tarification de son choix et modifier 20% des produits de la liste chaque semestre<sup>15</sup>. Ensuite, en ce qui concerne les relations intra - zone, le Mercosur apparaît comme un marché intérieur imparfait. En effet, le sucre et le secteur automobile sont des secteurs exclus du libre-échange interne et représentent une part importante des échanges intra - bloc. Ainsi, les échanges de l'activité automobile couvrent plus de 17 % des échanges entre les Etats membres et font l'objet d'un commerce administré caractérisé par la nécessité de maintenir un coefficient d'équilibre des échanges. Pour l'année 2002, un déséquilibre de 1 pour 1,6 est autorisé entre le Brésil et l'Argentine. Le sommet de Buenos - Aires de juillet 2002 a annoncé l'instauration du libre-échange pour ces produits en 2006.

<sup>15</sup> A noter l'exclusion du TEC des biens informatiques et de télécommunications.

Des obstacles non tarifaires au commerce affectent le dynamisme des échanges (dispositions antidumping, subventions à l'exportation intra - Mercosur, normes de sécurité et de protection de l'environnement, exigences sanitaires et phytosanitaires, etc) même s'il existe un lent travail d'harmonisation<sup>16</sup>.

## **B - Le Mercosur : un marché intérieur étroit, tenté par l'expérience de l'ALCA**

La croissance des échanges dans le Mercosur est subordonnée à l'existence d'un commerce intra - zone par pays qui ne doit pas apparaître trop déséquilibré, sous peine de voir un Etat membre adopté unilatéralement des mesures de protection (situations vérifiées aussi bien pour l'Argentine que pour le Brésil, y compris dans l'expérience actuelle du Mercosur).

### **1 - Une progression très fragile du commerce intra-zone**

A l'instar de la phase européenne d'union douanière qui a vu les échanges intra - communautaires considérablement progresser, la libéralisation incomplète du commerce intra - Mercosur a néanmoins engendré une augmentation très forte des échanges entre les États membres. Le commerce intra - zone a enregistré une hausse rapide et constante qui s'explique par la diminution des tarifs douaniers ainsi que par l'augmentation des investissements croisés entre pays. Tous les secteurs exportateurs vont bénéficier de ces avantages tarifaires, en particulier le secteur agricole (boissons, alcools, tabac, produits végétaux et animaux). Les échanges intra-zone qui représentaient moins de 6% en 1985 vont atteindre 18% du total des flux commerciaux des quatre pays du Mercosur en 2001. Naturellement, cette progression est la plus rapide et la plus significative entre le Brésil et l'Argentine. Le commerce du Brésil avec l'Argentine - 2 milliards de dollars en 1990 - est multiplié par six en 1996. Pendant la même période, les échanges du Brésil avec les États - Unis vont passer de 12 milliards à 21 milliards de dollars. Mais, depuis 1995, la balance commerciale brésilienne enregistrait un déficit constant. Celle-ci ne s'est redressée qu'à partir de 1999 avec la dévalorisation d'environ 40% du real et est devenue excédentaire avec l'Argentine en 2001. Du côté argentin, la dépendance à l'égard du marché brésilien s'est accrue (environ 30 % du total des exportations concernent le marché brésilien). De ce fait, la baisse de la valeur du real a entraîné des pertes de marché significatives pour les exportateurs argentins : en 1999, il s'est produit une contraction de 25 % des ventes de l'Argentine au Brésil. La même année, les exportations en direction des pays du Mercosur ont baissé de 25% et les importations ont diminué de 21 %. Les relations commerciales intra -zone résistent mal aux crises de change qui produisent des chocs considérables de compétitivité sur des économies déjà peu adaptées à l'ouverture internationale. Sur la période 1996-1999, les exportations entre Etats membres ont baissé de près de 32% en raison de la crise brésilienne et asiatique. Puis les difficultés de l'Argentine ont entraîné une baisse de 10% du commerce intra - Mercosur en 2001. Les échanges entre le Brésil et l'Argentine se sont contractés de 66 % au premier semestre 2002 par rapport à la même période en 2001.

Depuis l'entrée en vigueur de l'accord du Mercosur, en ce qui concerne le commerce intra - zone, la structure des exportations brésiennes apparaît relativement figée alors que l'on peut noter une évolution plus forte de celle de ses importations, ce qui témoigne d'une vulnérabilité plus importante du Brésil à l'importation

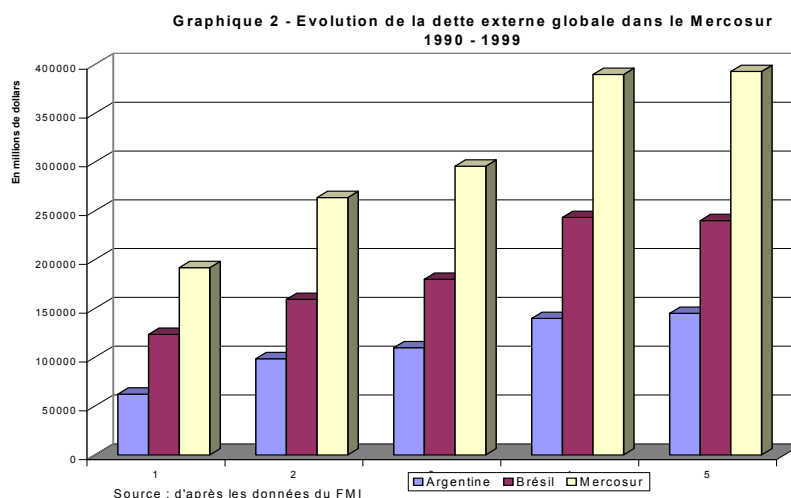
---

<sup>16</sup> B. Yvars, Les relations commerciales Brésil - Argentine dans l'union douanière imparfaite du Mercosur, Document de travail du CED, N°43, 1999.

(d'où une évolution défavorable de son solde commercial extérieur). Malgré la croissance des échanges, la libre circulation prévue par le traité d'Asunción n'est toujours pas complètement en place : environ 80 % des biens échangés sont concernés par un libre-échange interne au Mercosur et par des tarifs douaniers identiques vis-à-vis des pays tiers.

L'évolution erratique (et parfois de grande ampleur) des taux de change intra-zone est un puissant facteur de désintégration commerciale. L'existence d'un étalon-dollar argentin (jusqu'en décembre 2001) et d'une dévaluation - parfois forte- du real brésilien soulève la question de l'opportunité de construction d'un système monétaire du cône sud. L'Argentine a dû se résoudre à abandonner le système de currency board qui maintenait son économie dans la récession. En raison de leur degré d'endettement et des conditions très évolutives de leurs emprunts extérieurs, le Brésil et l'Argentine peuvent rencontrer de sévères crises de change. L'endettement des ces deux principaux pays du Mercosur (Graphique 2) s'est élevé considérablement au cours de la dernière décennie (détérioration du seuil d'endettement supportable mesuré par le ratio dettes/exportations pour le Brésil et l'Argentine sur la période 1990 – 1999).

Le Mercosur ne pourra donc pas poursuivre son intégration commerciale sans mécanisme de stabilisation des taux de change. De ce point de vue, l'expérience européenne est riche d'enseignements avec la mise en place du SME à la suite de l'échec du serpent monétaire. Ce dispositif minimal a permis de sauvegarder



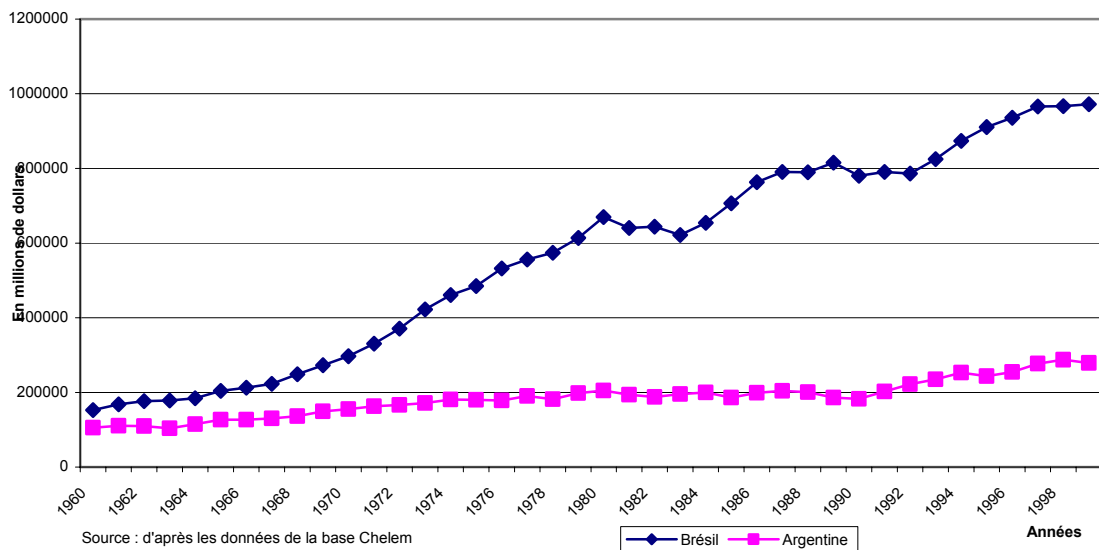
l'intégration commerciale européenne malgré quelques distorsions en ce qui concerne les activités agricoles (effets pervers des montants compensatoires monétaires qui avantageaient les processus productifs agricoles des pays dont la monnaie s'appréciait). Une expérience similaire à celle du SME impliquerait pour le Mercosur un contrôle des mouvements de capitaux pour éviter le triangle d'incompatibilité au cours de la phase de convergence économique vers l'unification monétaire<sup>17</sup>. Mais est-ce envisageable pour des pays si dépendants de l'épargne internationale ?

## 2 - Des écarts significatifs de convergence économique entre l'Argentine et le Brésil

<sup>17</sup> Le triangle d'incompatibilité indique que la libéralisation des mouvements de capitaux, l'autonomie de la politique monétaire nationale et la fixité des taux de change sont des objectifs qui ne peuvent être atteints simultanément. Seuls deux d'entre eux peuvent l'être.

Le Mercosur doit gérer les asymétries internes entre les différents États membres. En 1995, le Brésil et l'Argentine représentent 97,2% du PIB sous-régional (Brésil : 65,7% ; Argentine : 31,5% ; Uruguay : 1,5 % et Paraguay : 1,3 %). L'Argentine et le Brésil contribuent à concurrence de 98% à la production industrielle et de 93 % au commerce total du Mercosur. Un écart productif important existe aussi entre le Brésil et l'Argentine et s'amplifie après les années 60 (Graphique 3).

**Graphique 3 - Evolution du PIB PPA des deux grands pays du Mercosur : l'Argentine et le Brésil**



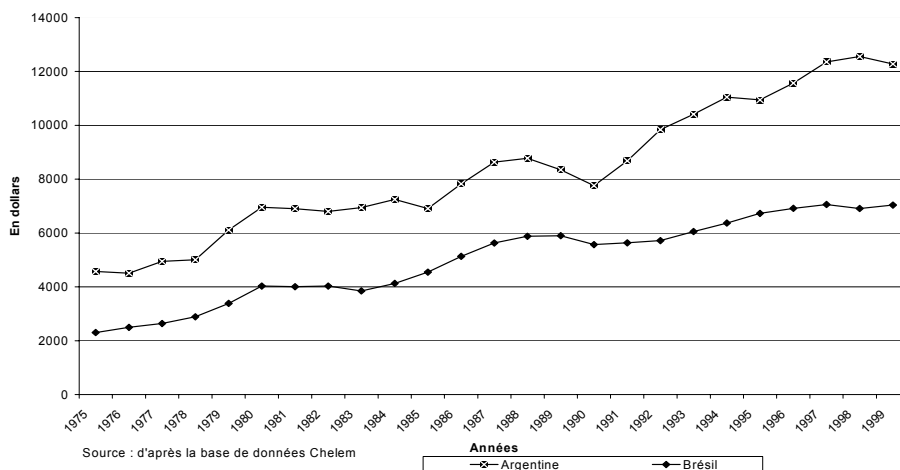
En croisant la taille du marché (200 millions d'habitants dans le Mercosur) et le niveau de vie mesuré par le PIB par habitant, on peut mettre en évidence un segment significatif de marché à haut niveau de pouvoir d'achat. Au Brésil, environ 30 millions de personnes ont un pouvoir d'achat supérieur à 10 000 dollars (seuil de revenus à partir duquel les ménages sont acheteurs de biens durables). En Argentine, ce nombre s'élève à 6 - 8 millions (avant la crise financière de 2002). Le Mercosur contient donc un segment de consommation développé d'une taille comparable au marché espagnol<sup>18</sup>. Une situation spécifique apparaît clairement : le Brésil enregistre un PIB/habitant sensiblement inférieur à celui de l'Argentine (période 1960 - 1999). Depuis l'entrée en vigueur du Mercosur, cet écart s'accroît tendanciellement (graphique 4).

Plus précisément, l'évolution de cet indicateur de niveau de vie est en progression légère pour l'Argentine alors qu'elle est en quasi-stagnation pour le Brésil. L'Argentine se caractérise par un pouvoir d'achat relativement plus élevé que celui du Brésil mais la faiblesse de la population concernée limite la capacité d'absorption du marché du Mercosur, ce qui crée une situation problématique pour le Brésil. En effet, en dépit de la relative faiblesse de son niveau de vie moyen, le Brésil présente un appareil productif dont les capacités sont supérieures à celles de l'Argentine, son principal partenaire économique au sein du Mercosur. La valeur ajoutée

<sup>18</sup> O. de Boysson et alii, Le Mercosur : un moteur d'intégration régionale, Conjoncture, janvier 1998.

par l'agriculture, l'industrie et les services sur la période 1990 -1997 est au Brésil presque le double de celle réalisée par l'Argentine.

**Graphique 4 - Evolution du PIB par habitant PPA de l'Argentine et du Brésil - Période 1975 - 1999**



Au total, il n'apparaît pas surprenant de constater que le Brésil ne réalisait en 2001 que 11 % de ses exportations à l'intérieur du Mercosur<sup>19</sup>. A la même date, cette proportion s'élevait à 28 %, 34 % et 41 % respectivement pour l'Argentine, l'Uruguay et le Paraguay.

### 3 - Le Mercosur, une appartenance à la zone d'échanges naturelle de l'Alena ?

Le Chili et la Bolivie ne font pas partie du Mercosur, mais un accord-cadre a été signé avec ces deux pays, respectivement en janvier 1995 et en décembre 1996. Il est notamment prévu une libéralisation progressive des échanges, l'octroi de préférences tarifaires, la réglementation des investissements, etc. Par ailleurs, le Mercosur a signé un accord-cadre avec l'Union européenne en décembre 1995. Ces deux unions douanières sont décidées à coopérer formellement, ce qui soulève l'inquiétude des États-Unis. Le constat que les échanges effectués au sein du Mercosur progressent beaucoup plus vite que ceux réalisés avec le reste du monde engendre des critiques aux États-Unis et à la Banque mondiale où A. Yeats a mis en évidence d'importants détournements de trafic (autrement dit, une exploitation de désavantages comparatifs par les Etats membres), contrevenant de ce fait aux règles de l'Organisation mondiale du commerce<sup>20</sup>. En effet, les échanges intra - Mercosur ne reflètent pas toujours l'exploitation des avantages comparatifs des pays de la zone (produits agricoles et alimentaires, textiles, bois et papier, sidérurgie) mais semblent exploiter des désavantages comparatifs à l'abri de barrières protectionnistes (industries mécaniques et de transport, activités électriques et électroniques, etc). Toutefois, cette situation peut être transitoirement acceptée si l'on transpose l'argument des industries naissantes de List à la zone régionale du Mercosur.

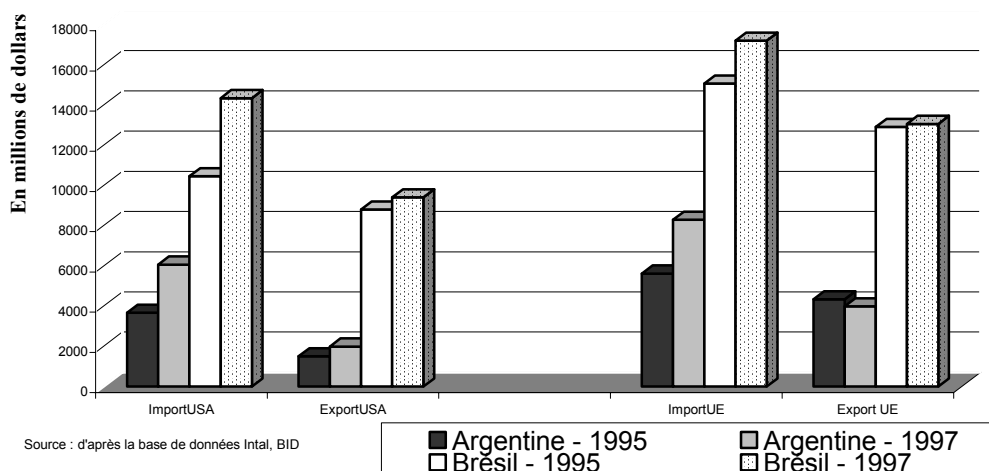
<sup>19</sup> Le Mercosur est un marché de taille beaucoup plus petite que l'Alena (en 1997, PNB de 833 milliards de dollars et 203 millions d'habitants contre un PNB de 7674 milliards de dollars et 381 millions d'habitants).

<sup>20</sup> A. Yeats, Does Mercosur's trade performance raise concerns about the effects of regional trade arrangements ?, The World Bank Economic Review, Vol. 12, N°1, 1998.

En fait, l'opposition des États - Unis s'appuie sur des considérations autant politiques que commerciales. En effet, ceux-ci veulent réaliser une zone de libre-échange hémisphérique à l'horizon 2005<sup>21</sup>, date limite pour la création de l'Association de libre-échange des Amériques (ALCA). Cela impliquera l'élimination des tarifs douaniers protégeant les secteurs productifs latino-américains. Le Brésil, dont l'industrie est jeune et encore fragile, possède un important marché intérieur. L'intégration à l'ALCA risque de conduire à une concurrence qui ne pourrait pas être supportée par de vastes secteurs de l'économie nationale. Les responsables brésiliens semblent donc plutôt intéressés par un ensemble régional relativement fermé à court terme tel que le Mercosur. Ainsi, leurs intérêts nationaux seraient mieux préservés dans le Mercosur, où le poids de leur économie (en termes de PIB) représente environ 70 % de l'ensemble du bloc alors que dans la future ALCA, celui-ci ne dépasserait pas 10 %. Cependant, le Mercosur, en dépit de la progression forte des échanges commerciaux intra-zone, ne concerne qu'une faible part des échanges du Brésil. D'où une nouvelle manifestation du paradoxe brésilien : bien qu'il se pose comme son plus ardent défenseur, le Brésil est le pays le moins dépendant du Mercosur ! Le problème d'un accès facilité à des marchés plus vastes est donc posé pour ce pays.

Allié traditionnel des États - Unis depuis le milieu du XIX<sup>ème</sup> siècle, le Brésil, qui affirme des ambitions régionales, manifeste des velléités d'indépendance économique peu appréciées par la superpuissance du nord du continent qui a proposé à l'Argentine le statut exceptionnel d'allié hors OTAN. Les réactions négatives à l'octroi d'un tel statut de la part du Brésil et du Chili - avec lequel l'Argentine a un litige frontalier dans les Andes- montrent que le Mercosur est un ensemble régional fragile sur un plan politique. De surcroît, la faiblesse de ses institutions inter - étatiques n'est pas de nature à faciliter l'endiguement des tentatives de déstabilisation dont il peut être l'objet. Enfin, la position commerciale des Etats-unis dans le Mercosur tant en ce qui concerne les échanges que les investissements directs révèle une compétition de plus en plus ouverte entre les Etats-Unis et l'Union européenne (Graphiques 5 et 6).

**Graphique 5 - Commerce extérieur de l'Argentine et du Brésil  
avec les Etats-Unis et l'Union européenne  
Années 1995 et 1997**

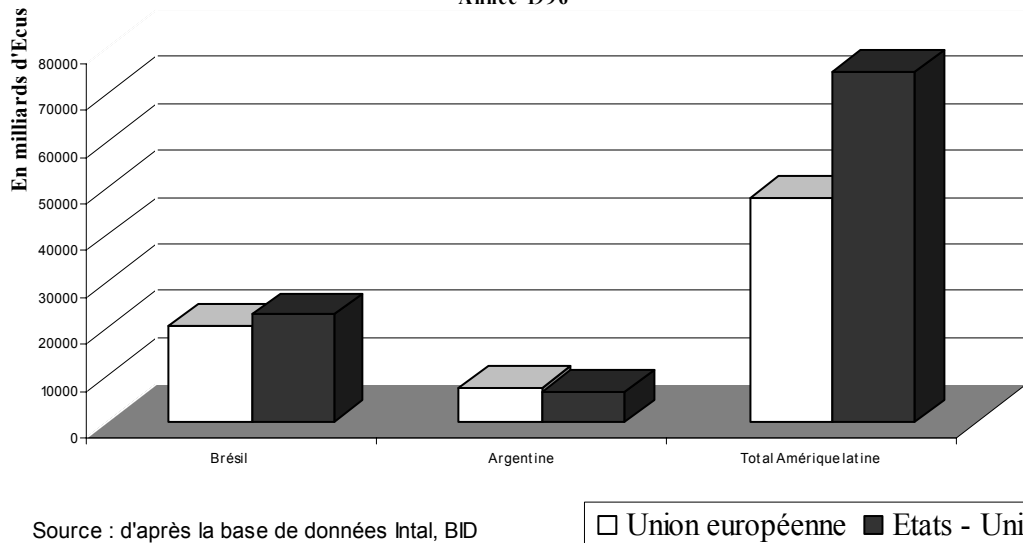


L'Union européenne a une implantation plus forte que les Etats-Unis sur les marchés du Mercosur alors que la situation inverse prévaut pour les investissements directs. En effet, l'Amérique latine (et le Brésil en particulier) représentent un lieu d'implantation privilégiée du capital nord-américain.

<sup>21</sup> L'Europe s'est fixée un objectif similaire avec le Mercosur mais à l'horizon 2015.



**Graphique 6 - Avoirs d'IDE de l'Union européenne et des Etats - Unis vis-à-vis des pays latino-américains - Année 1996**



Source : d'après la base de données Intl, BID

Compte tenu des projets de coopération inter - régionale exprimés par l'Union européenne et l'Alena, il n'est pas absurde d'envisager à terme un grand marché unique regroupant l'ALCA et l'Union européenne<sup>22</sup>. Un tel résultat consacrerait l'implantation du modèle américain d'intégration régionale (zone de libre-échange), beaucoup moins contraignant à mettre en place qu'un modèle européen à géométrie variable qui poserait de redoutables problèmes budgétaires au niveau de l'affectation de la dépense (les Etats les plus intégrés souhaitant tirés un bénéfice maximum du budget centralisé).

Pour conclure, J. Pelkmans indique qu'il existe une condition dynamique de stabilité de l'intégration régionale qui réside dans la capacité de composer les trois fondements du dynamisme d'une construction communautaire : le renforcement des pouvoirs communautaires, l'approfondissement du degré d'intégration et l'élargissement du nombre de participants à l'expérience régionale<sup>23</sup>. La Communauté s'est toujours consacrée à la poursuite d'un ou deux de ces objectifs mais jamais les trois n'ont été poursuivis simultanément. Il est possible qu'une action simultanée dans les trois directions excède la capacité de tout accord d'intégration régionale. La plupart des expériences d'intégration régionale dans le monde ne s'inscrivent pas dans une telle démarche. Dans le cas du Mercosur, la question du renforcement des pouvoirs communautaires ne se pose pas dans l'immédiat puisque cet ensemble régional requiert l'accord inter- gouvernemental. La construction de l'union douanière soulève de nombreuses difficultés, en particulier la suppression des protections des activités sensibles et les redoutables effets anti - commerciaux imputables à l'instabilité des taux de change. A court terme, un mécanisme de stabilisation des taux de change semble indispensable à la poursuite de l'expérience du Mercosur. Dans le cas contraire, le projet de zone hémisphérique de libre-échange pourrait constituer une alternative crédible, moyennant la négociation et l'obtention de quelques clauses de sauvegarde appropriées que la puissance économique dominante (les Etats-Unis) peut aisément concéder.

<sup>22</sup> Des accords privilégiés entre le Mercosur et l'Union européenne sont souvent évoqués mais, aujourd'hui, l'Union européenne est davantage tournée vers sa zone d'échanges naturelle (pays de l'est et bassin méditerranéen).

<sup>23</sup> J. Pelkmans, Comparando las integraciones economicas : prerequisites, opciones e implicaciones, Centro de Formacion para la Integracion Regional, Montevideo, 1998.

## Bibliographie

§§§

- BOYSSON O. de [1998], Le Mercosur : un moteur d'intégration régionale, *Conjoncture*, janvier, N°1.
- FELDSTEIN M. [1992], UEM : un point de vue critique in *Problèmes économiques*, N° 2290, septembre.
- FONTAGNÉ L., FREUDENBERG M., PÉRIDY N. [1998], Intra-industry trade and the single market : quality matters, *CEPR Discussion paper*, N° 1953.
- FRANKEL J.A., ROSE A. K. [1998], The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria, *Economic Journal*, N° 108, ,
- IRELA [1999], Las perspectivas de un acuerdo de libre comercio UE - Mercosur y las opciones para la política de EU, *Informe Especial*, novembre.
- KRUGMAN P. R. [1993], Lessons from Massachusetts for EMU in Torres F. et Giavazzi F. Ed., *Adjustment and Growth in the European Economic Union*, Cambridge University Press.
- J. DE MELO [1993], L'intégration régionale hier et aujourd'hui, *Revue d'Economie du Développement*, N°2.
- A. MUSSET ET V.M. SORIA (sous la direction de) [2001], *Enjeux et limites de l'intégration américaine*, Editions IHEAL.
- NARDIS S. de, GOGLIO A., MALGARANIS M. [1996], Regional Specialization and Shocks in Europe : Some Evidence from Regional Data, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 132, (2).
- PELKMANS J. [1998], Comparando las integraciones económicas : prerequisites, opciones e implicaciones, Centro de Formación para la Integración Regional.
- SALA-I-MARTIN M. [1996], Regional Cohesion : Evidence and Theories of Regional Growth and Convergence, *European Economic Review*, vol. 46, N° 6.
- SEITENFUS R. [1998], Acquis et dilemmes du Mercosur in *Cahiers des Amériques latines*, N° 27.
- YEATS A. [1998], Does Mercosur's trade performance raise concerns about the effects of regional trade arrangements ?, *The World Bank Economic Review*, Vol. 12, N°1.
- YVARS B. [1999], Les relations commerciales Brésil - Argentine dans l'union douanière imparfaite du Mercosur, *Document de travail du CED*, N°43.
- YVARS B., TROTIGNON J. [2002], *Economie monétaire européenne - Chocs et politique en UEM -*, Hachette, Coll. Les Fondamentaux.