

AVANT-PROPOS

Michel Camdessus & Enrique V. Iglesias¹

Une stratégie d'industrialisation fondée sur la politique de substitution aux importations a permis une entrée plutôt réussie de l'Amérique latine dans la période d'expansion de l'après-guerre. Elle s'appuyait sur des barrières tarifaires et non-tarifaires élevées et sur une forte intervention directe de l'État dans l'économie. L'Amérique latine réalisait alors une performance de croissance comparable à celle des autres régions en développement grâce aux progrès notables réalisés dans l'industrie. Ces résultats plutôt satisfaisants se sont prolongés dans les années cinquante mais, quand l'économie mondiale a repris le chemin de la mondialisation initiée depuis plus d'un siècle, ils ont commencé à chuter.

En effet, le modèle de développement basé sur l'import-substitution s'est alors épuisé ; l'objectif d'industrialisation s'est heurté à l'étroitesse des marchés nationaux, à des pratiques défavorables aux exportations et à l'instabilité croissante des soldes de paiements courants. Cette érosion du modèle a été longtemps masquée par le large accès au crédit fourni par les banques étrangères à la fin des années soixante et soixante-dix. Cependant, l'accumulation de dettes extérieures devait déboucher sur une crise financière majeure au début des années quatre-vingt.

La durée de cette crise a porté un coup fatal à la légitimité politique de la stratégie d'import-substitution. Pendant les années quatre-vingt, les politiques nationales se sont radicalement transformées pour laisser place à des réformes structurelles destinées à ouvrir les marchés, réduire l'intervention de l'État, stimuler le secteur privé, attirer l'investissement direct étranger et consolider la démocratie.

Le pilier central de ce processus de réforme était la libéralisation des échanges qui avait pour objectif d'effacer les obstacles aux exportations, de promouvoir la concurrence, et d'abaisser les coûts des intrants et de la consommation. La première vague de libéralisation amorcée à partir de 1985 était en grande partie unilatérale. Elle a été progressivement associée à l'ouverture réciproque dans le cadre de l'Uruguay Round et aux initiatives d'intégration régionale. Tandis que la théorie classique de l'échange prédit des gains de bien-être sans équi-

1. Michel CAMDESSUS, Président du CEPIL, ancien Directeur général du Fonds monétaire international ; Enrique V. IGLESIAS, Président, Banque interaméricaine de Développement (BID).

voque obtenus par la libéralisation unilatérale, le maintien de la protection par les pays partenaires, les imperfections de la concurrence, peuvent encourager les gouvernements à donner la priorité aux stratégies d'ouverture réciproque. Effectivement, depuis le début des années quatre-vingt-dix, les accords réciproques ont prévalu dans la stratégie de libéralisation des échanges adoptée en Amérique latine et les négociations se sont multipliées.

Durant les années quatre-vingt-dix, outre l'Uruguay Round, l'Amérique latine a conclu près de trente accords d'échanges réciproques allant des zones de libre-échange aux unions douanières à l'échelon régional. Cependant, à l'entrée du *xxi*^e siècle, des négociations majeures restent à conclure, dont l'issue déterminera, pour les décennies à venir, l'articulation de cette région à l'économie mondiale.

Actuellement, la stratégie commerciale de l'Amérique latine s'analyse à trois niveaux :

- celui du nouveau cycle multilatéral dans la perspective du programme de Doha pour le développement ;
- celui des négociations menées en vue d'établir d'ambitueuses zones de libre-échange "Nord-Sud" fortement engagées vers l'ouverture des marchés, comme la Zone de libre-échange des Amériques, les Accords d'association avec l'Union européenne, et les accords de libre-échange bilatéraux de certains pays d'Amérique latine avec les États-Unis, le Canada et le Japon ;
- enfin, celui des accords régionaux internes à l'Amérique latine visant à approfondir la libéralisation par la création de marchés communs ou de zones de libre-échange, comme c'est le cas actuellement dans les négociations en cours entre le Mercosur et le Pacte andin.

Une condition fondamentale de la pérennité de ces accords est que les négociateurs aient une connaissance préalable de leurs conséquences possibles, à la fois globales et sectorielles, afin d'identifier les intérêts respectifs et les risques de conflits et de préparer les ajustements nécessaires dans la phase de transition vers le libre-échange. La capacité à anticiper les résultats d'un accord est également importante pour emporter l'adhésion de l'opinion publique et celle des élus qui doivent l'approuver. Enfin, quand de multiples initiatives sont à l'étude, anticiper les résultats est également souhaitable dans le but de sélectionner les partenaires et de planifier les négociations.

La multiplicité des négociations et leurs implications pour l'ouverture des marchés ont créé en Amérique latine une forte demande pour disposer d'instruments empiriques qui simulent et estiment les répercussions des projets d'accords commerciaux. De nombreux outils analytiques le font. Parmi ceux-ci, les modèles d'équilibre général calculable (MEGC) sont les plus complets car ils permettent d'évaluer les conséquences de la libéralisation des échanges en simulant la réaction de l'ensemble de l'économie à la réduction des barrières douanières.

En 2001, le Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII) et la Banque interaméricaine de Développement (BID), avec le Département de l'Intégration et des Programmes Régionaux², ont parrainé la conférence "Impacts of Trade Liberalization

2. Rattaché à l'Institut pour l'Intégration de l'Amérique Latine et des Caraïbes (INTAL-BID).

Agreements on Latin America and the Carribean", centrée sur l'utilisation de ces modèles. Celle-ci s'est tenue au siège de la BID et a rassemblé quelques-uns des plus éminents spécialistes de ces types de modèles travaillant dans les milieux académiques ou gouvernementaux.

L'objectif était double. D'une part, présenter des travaux utilisant les MEGC susceptibles de mettre en évidence les effets, tant au niveau global que sectoriel, des options en jeu dans les négociations commerciales, et leur mise en application. Ces études sont actuellement examinées par les décideurs en Amérique latine. D'autre part, accueillir des contributions qui ont abordé d'autres aspects tels que les conséquences de la libéralisation commerciale pour le marché du travail, les salaires ou la pauvreté. Enfin, la conférence a abordé les points méthodologiques qui expliquent les limites des MEGC (élasticité-prix, traitement des services, etc.).

Ce numéro d'*Économie internationale*, publié par le CEPIL conjointement à la livraison d'*Integration and Trade*, revue du Département des programmes régionaux et de l'intégration (BID), présente une sélection d'articles issus de cette conférence. La rédaction d'*Économie internationale* et d'*Integration and Trade* espèrent que ces textes fourniront au lecteur un bon aperçu des choix qui sous-tendent les accords de libéralisation des échanges, ainsi qu'un éclairage nouveau sur les MEGC et leur rôle comme instruments pour définir les enjeux de la négociation puis aider à la prise de décision.

En conclusion, cette conférence et la publication qui lui fait suite ont amorcé une coopération entre les deux institutions qui s'est poursuivie en 2003 et qui, nous le croyons, sera approfondie pour donner lieu à d'autres initiatives encore plus fructueuses; cette collaboration engagée au niveau académique s'inscrit dans le rapprochement nécessaire et souhaité de part et d'autre entre l'Union européenne et ses partenaires latino-américains.

M. C. & E. V.I.

