

INFORMATION TO USERS

This manuscript has been reproduced from the microfilm master. UMI films the text directly from the original or copy submitted. Thus, some thesis and dissertation copies are in typewriter face, while others may be from any type of computer printer.

The quality of this reproduction is dependent upon the quality of the copy submitted. Broken or indistinct print, colored or poor quality illustrations and photographs, print bleedthrough, substandard margins, and improper alignment can adversely affect reproduction.

In the unlikely event that the author did not send UMI a complete manuscript and there are missing pages, these will be noted. Also, if unauthorized copyright material had to be removed, a note will indicate the deletion.

Oversize materials (e.g., maps, drawings, charts) are reproduced by sectioning the original, beginning at the upper left-hand corner and continuing from left to right in equal sections with small overlaps. Each original is also photographed in one exposure and is included in reduced form at the back of the book.

Photographs included in the original manuscript have been reproduced xerographically in this copy. Higher quality 6" x 9" black and white photographic prints are available for any photographs or illustrations appearing in this copy for an additional charge. Contact UMI directly to order.

UMI[®]

Bell & Howell Information and Learning
300 North Zeeb Road, Ann Arbor, MI 48106-1346 USA
800-521-0600



Université d'Ottawa • University of Ottawa

LA PERSPECTIVE URUGUAYENNE DU MERCOSUR

Par

(C) Justin Lahey

661 675

Thèse présentée à

**L'École des Études Supérieures et de la Recherche
en vue de l'obtention d'une Maîtrise en Sociologie**

Directeur : Professeur Victor M.P. Da Rosa

Université d'Ottawa

Septembre 1999



National Library
of Canada

Acquisitions and
Bibliographic Services

395 Wellington Street
Ottawa ON K1A 0N4
Canada

Bibliothèque nationale
du Canada

Acquisitions et
services bibliographiques

395, rue Wellington
Ottawa ON K1A 0N4
Canada

Your file Votre référence

Our file Notre référence

The author has granted a non-exclusive licence allowing the National Library of Canada to reproduce, loan, distribute or sell copies of this thesis in microform, paper or electronic formats.

The author retains ownership of the copyright in this thesis. Neither the thesis nor substantial extracts from it may be printed or otherwise reproduced without the author's permission.

L'auteur a accordé une licence non exclusive permettant à la Bibliothèque nationale du Canada de reproduire, prêter, distribuer ou vendre des copies de cette thèse sous la forme de microfiche/film, de reproduction sur papier ou sur format électronique.

L'auteur conserve la propriété du droit d'auteur qui protège cette thèse. Ni la thèse ni des extraits substantiels de celle-ci ne doivent être imprimés ou autrement reproduits sans son autorisation.

0-612-46625-6

Canada

REMERCIEMENTS

Je tiens d'abord à remercier mon Directeur de Thèse, Professeur Victor M.P. Da Rosa. Il m'a introduit au Mercosur et à la dynamique latino-américaine. Son style pédagogique dans l'enseignement de la sociologie a nourri mon ambition et ma soif de savoir. Il a toujours eu confiance en mes habiletés et fut un excellent guide pour d'importantes décisions face à l'avenir.

Je dois aussi remercier tous mes professeurs au Département de Sociologie, car c'est eux qui ont rendu la sociologie si intéressante, si fascinante, si passionnante. Elle est devenue ma vocation. Mille mercis pour toutes les heures d'enseignement, et surtout, de cheminement.

Il ne faut surtout pas oublier toute l'équipe de soutien et de support qui travaille au Département et qui nous accueille toujours avec un beau sourire et une bonne humeur. On ne les remercie pas assez souvent pour l'excellent boulot qu'ils accomplissent. Alors, à toute la 'gang' au Tabaret 402... un gros merci du fond du coeur!

I strongly believe in having been molded into the responsible, dedicated and ambitious student I am today. To my parents (Mom & Dad), thank you so very much for having instilled in me the values that will always guide my everyday actions. I chose the road less traveled on, and indeed, it has made all the difference!

To my sister, who has always believed that her little brother was capable of accomplishing anything, thank you for believing in me and for always looking out for me. I am forever grateful for having a big sister like you, a best friend.

To Les, who has always been there for me, for us, I cannot thank you enough for your guidance and presence. Your constant support, wise words and keen sense of humor have definitely played a major role in the completion of this thesis.

"Thank you. Thank you very much!"

To Elvis Presley, The One and Only King, my first idol and first God, thank you for countless hours of inspiration and timeless music that guided me through long days and sleepless nights of rewrites and edits. Remember the King!

To my children, Joshua, Sarah and Matthew, let my accomplishments be the proof that hard work does indeed pay off. You have your entire lives ahead of you. Never be afraid to reach beyond your grasp. Always strive for more.

And finally, to the woman of my dreams. Since I met you, life has been so much sweeter. You cheered me on without question. You encouraged me without expecting anything in return. You made every day, no matter how gloom it seemed, worth going through. You believed in me as I believe in you. And as long as we believe in each other, the sky is the limit. I love you Donna. Always have.

TABLE DES MATIÈRES

REMERCIEMENTS	II
TABLE DES MATIÈRES	III
LISTE DES TABLEAUX	V
LISTE DES GRAPHIQUES	VI
INTRODUCTION	1
Chapitre 1 – HISTORIQUE DES RELATIONS ENTRE PAYS MEMBRES	6
I. Introduction	6
II. La région démographique	7
III. L'Uruguay: société distincte	12
IV. Géographie, découverte et rivalité	16
V. Débuts du XXIème siècle	19
VI. De mal en pire: l'après-guerre et la deuxième moitié du XXIème siècle	21
VII. Rivalité Argentine/Brésil	27
VIII. Antécédents au Mercosur	28
IX. Conclusion	38
Chapitre 2 – LE MERCOSUR: MONDIALISATION THÉORIQUE ET LIBRE- ÉCHANGE PRATIQUE	40
I. Introduction	40
II. La mondialisation en tant qu'idéologie	42
III. Quoi de neuf?	45

IV.	Mondialisation moderne	48
V.	Le libre-échange: échange libre?	56
VI.	Cas pratique	58
VII.	Le mythe du libre-échange	60
VIII.	<i>Mercado Común del Sur</i>	63
IX.	La rivalité Argentine/Brésil revisitée: ' <i>the mighty Brazil</i> '	67
X.	Conclusion	74
Chapitre 3 – LA PERSPECTIVE URUGUAYENNE		76
I.	Introduction	76
II.	L'Uruguay revisité	77
III.	Évolution et expansion: le Mercosur en chiffres	81
IV.	La véritable croissance d'un pays	96
V.	Le développement uruguayen	97
VI.	Conclusion	108
CONCLUSION		110
BIBLIOGRAPHIE		117

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1.1	Population âgée de 60 ans et plus pour pays membres et associés de Mercosur 1997	14
Tableau 2.1	Avantage comparatif	59
Tableau 2.2	100 plus grandes économies du monde, 1995	66
Tableau 3.1	Échange Mercosur 1988 – 1995	89
Tableau 3.2	Valeurs minimales et maximales fixes pour l'IDH	101
Tableau 3.3	IDH des futurs membres et associés du Mercosur – 1987	102
Tableau 3.4	IDH des futurs membres et associés du Mercosur – 1990	103
Tableau 3.5	IDH des membres et futurs associés du Mercosur – 1992	104
Tableau 3.6	Évolution de l'IDH de l'Uruguay	105
Tableau 3.7	L'Uruguay au fil des ans	106

LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique 2.1	Échange mondial total (en trillions de dollars)	52
Graphique 2.2	Ouverture du monde (volume, 1950 = 100)	57
Graphique 2.3	L'échange Mercosur, importations en milliards \$US	69
Graphique 2.4	L'échange Mercosur, exportations en milliards \$US	69
Graphique 3.1	PDB des principaux blocs d'échange, en milliards \$US	84
Graphique 3.2	Capitaux attirés (Investissement étranger direct en % de formation de capitaux fixes brutes 1995)	85
Graphique 3.3	Argentine (exportations à: en milliards \$)	87
Graphique 3.4	Bésil (exportations à: en milliards \$)	87
Graphique 3.5	Paraguay (exportations à: en milliards \$)	88
Graphique 3.6	Uruguay (exportations à: en milliards \$)	88

INTRODUCTION

Les années 1990 ont débuté sur une note d'espoir. Une grande vague de démocratie a balayé l'Europe de l'Est et l'Union soviétique. Le mur de Berlin a tombé. L'Allemagne a été réunifiée. Une nouvelle conjoncture internationale semble être en place. Pendant que les pays de l'Europe, de l'Amérique du nord, et de l'Asie se regroupent en des puissances mondiales, ils ne sont pas les seuls. Une transformation rapide se répand aussi en l'Amérique Latine. Il y a à peine vingt ans, les pays de l'Amérique Latine étaient fortement nationalistes, soucieux de leurs voisins, et très dépendants de l'intervention de l'état. Aujourd'hui, les économies latino-américaines ne sont plus restreintes par les limites imposées par leurs frontières nationales et se fusionnent davantage.

Le Mercosur a uni deux des plus grandes puissances de l'Amérique Latine, le Brésil et l'Argentine, ainsi que l'Uruguay et le Paraguay. Comprenant deux tiers de la population et du sol de l'Amérique du sud (couvrant plus de 4 000 milles de l'Amazonie jusqu'à l'Antarctique) et trois quarts de son économie, le Mercosur réduit graduellement les tarifs à zéro et facilite le mouvement de capital. Le Vénézuéla, la Colombie, l'Équateur, le Pérou et la Bolivie ont formé le Groupe des Andes, tandis que cinq autres pays (le Guatemala, El Salvador, le Honduras, le Nicaragua, et Costa Rica) font partie du Marché Commun de l'Amérique Centrale. Le Mexique, une autre grande puissance de l'Amérique Latine, s'est pour sa part uni aux États-Unis et au Canada pour former l'ALÉNA. Même l'Afrique, malgré ses profondes divisions tribales, fusionne ses états-nations de l'ère coloniale en des blocs d'échange. La Turquie et les républiques de l'Asie centrale étudient la possibilité de s'unir. Même l'Israël et quelques-uns de ses voisins arabes considèrent joindre leurs forces économiques.

Pendant que chaque bloc se forme, l'échange régional grandit, le besoin augmente pour une monnaie commune, pour l'étiquetage de produit uniforme, et pour les réglementations commerciales. Chaque cas vit sa propre expérience par de nouvelles façons de relier les pays et de céder la souveraineté. Le Brésil, déjà l'ancre du Mercosur, se voit fréquenté par l'ALÉNA pour ses capacités américaines et par l'Union Européenne pour ses liens portugais et espagnols. Les lignes directrices se brouillent et les liens qui dépendent strictement des emplacements sont maintenant sans rapport. L'Asie et l'Amérique du nord sont liées, tout en étant aussi liées avec l'Europe et le reste du monde.

Selon certains, cette récente conjoncture à l'internationalisation des économies, mieux connu sous le vocable mondialisation, semble être un processus à la fois inévitable et infaillible.

“Economists the world over now understand that in the long term, free trade (even with its temporary displacement of workers) raises the general living standards in rich and poor countries alike, and that international trade, when properly done, is a win-win game in which all participating countries benefit (usually through the twin benefits of lower domestic prices and increased export opportunities” (KNOKE, 1996: 264).

En réponse à cette mondialisation des marchés économiques, plusieurs pays se préparent déjà à la prochaine étape: le monde en tant qu'un seul bloc d'échange. Les fondations d'une telle étape planétaire ont déjà été mises sur place. Au cours de la dernière décennie, l'Amérique Latine a subi des profonds changements économiques et structurels. La mondialisation des marchés, les crises fiscales, et les plus grandes attentes de la part des citoyens, les ont alimentés. Il en résulte une énorme pression sur presque tous les secteurs de l'économie.

À l'aube d'un nouveau millénaire, certaines tendances économiques se font ressentir. Il est devenu presque quotidien d'entendre parler de fusions entre grandes corporations internationales. De plus, les accords de libre-échange et les ententes à caractère économique entre pays se multiplient à l'échelle mondiale. Il existe un certain contexte social dans lequel les économies du monde pataugent. Il est aussi plausible de conclure que les plus gros marchés et les économies les mieux nantis s'y tailleront une meilleure place. Mais qu'en est-il des pays moins bien nantis? Quel est le sort réservé aux plus petits pays? Ont-ils vraiment le libre choix de se joindre à cette nouvelle tendance mondiale?

La théorie traditionnelle de l'échange, mise de l'avant par Adam Smith (1723 – 1790), connaît une longévité hors pair. William Knoke (1996 : 264) la précise davantage dans un contexte moderne comme suit : le libre-échange est un agent qui accroît les possibilités de marché et accroît l'allocation de ressources internes. Le libre-échange augmente alors les exportations d'un pays et lui permet de parfaire son développement humain interne.

Le Mercosur permet à des pays moins nantis économiquement, tels que le Paraguay et l'Uruguay, d'y participer. De plus, l'impact social de l'expansion du marché va bien au-delà des relations industrielles. Selon ses partisans, le Mercosur vise à libérer les forces créatives d'une région trop longuement ignorée. Il s'agit d'une étape de plus vers la quête, non seulement du bien-être matériel, mais aussi et surtout vers un bien-être intégral. Il est important d'étudier les résultats du Mercosur sur le plan macro-économique, soit sur le plan institutionnel global. Mais il est davantage important de s'attarder à son impact au niveau plus local. Les médias se penchent trop souvent sur la force conductrice derrière de tels accords de marché commun et de libre-échange. Lorsque l'on entend parler de l'ALÉNA, n'est-il pas plus probable

d'entendre des données sur les États-Unis, ou même sur le Canada? Qu'en est-il du Mexique? Qu'en est-il des pays moins portés au marché mondial?

Cette thèse se veut être une étude de cas allant au-delà des promesses politiques et du jargon économique afin de mieux cerner une perspective plus locale de la conjoncture internationale de mondialisation. Il s'agit d'étudier la perspective uruguayenne du Mercosur. Cette étude s'attardera à dévoiler l'effet du Mercosur sur les marchés moins globaux et les pays moins nantis économiquement. Plus précisément, quel est l'effet du Mercosur sur notre pays cible, l'Uruguay?

L'objectif principal de cette thèse est d'évaluer l'impact du Mercosur sur le développement interne de l'Uruguay, plus précisément sur son développement humain. Est-ce que le Mercosur a eu un impact positif sur l'économie uruguayenne et est-ce que le tout a mené à une amélioration du développement humain en Uruguay? Des indicateurs socio-économiques spécifiques seront utilisés afin d'évaluer le niveau de développement humain avant et après la mise en place du Mercosur. L'hypothèse de recherche est que le libre-échange, tout comme le précise William Knoke, a eu un effet positif sur l'économie de l'Uruguay et lui a permis de parfaire l'état de son développement humain.

Afin de garantir la plus grande compréhension du sujet possible, on se doit d'y procéder par étapes: la première étant l'étude historique des relations entre pays membres du Mercosur; la deuxième étant une mise au point sur le Mercosur en tant qu'agent de mondialisation dans la présente conjoncture internationale et instrument de libre-échange; et la troisième qui portera plus précisément sur la situation spécifique de l'Uruguay à l'intérieur du Mercosur. Cette méthodologie nous permettra

d'en arriver à des conclusions plus justes et fidèles sur la perspective uruguayenne du Mercosur.

Il est important de souligner la présence de certaines difficultés linguistiques dans la rédaction de cette thèse. Elle est écrite en français, mais elle repose majoritairement sur des sources anglaises qui expliquent des réalités espagnoles. Il existe alors un problème de standardisation de vocabulaire.

CHAPITRE 1 – HISTORIQUE DES RELATIONS ENTRE PAYS MEMBRES

« An 'economy' is the way people use resources to fulfill their desires. The specific ways they do this have changed several times through history, and are shifting yet again » (DAVIS AND MEYER, 1998 : 2).

I. Introduction

Afin de mieux comprendre la dynamique interne, la présente situation qui règne au sein du Mercosur, la place que l'Uruguay y occupe et le rôle qu'il s'y est forgé, il est primordial d'étudier les origines de cet accord. Il devient nécessaire de dresser un panorama historique des relations entre l'Uruguay et ses voisins devenus partenaires économiques et membres du Mercosur, en s'attardant tout particulièrement sur notre pays cible : l'Uruguay. Le but de ce regard historique n'est pas de raconter l'histoire de ce pays, mais bien d'édifier les bases et le contexte sur lesquels le Mercosur s'est formé. Les processus d'intégration, de mondialisation et de libre-échange sont des phénomènes complexes qui ne peuvent être expliqués, compris et saisis à partir d'une seule dimension. Il s'agit plutôt de réalités multidisciplinaires directement liées aux contextes politiques, économiques et sociaux de l'Amérique du Sud.

“Globalization also means that we have to improve our understanding of the various national contexts within which decisions about the global economy are going to be made” (LONGWORTH, 1998: viii).

II. La région démographique

L'Amérique Latine et les Caraïbes s'avèrent l'un des univers les plus diversifiés économiquement, socialement, et culturellement. Avec une population d'un peu moins de 500 millions, cette région contient environ huit pour cent de la population mondiale. En général, la population de la région augmente lentement - le taux annuel étant de 1,7 pour cent à la baisse (FOCAL, 1995: 6). Surtout urbaine et jeune, la population vieillit quelque peu. Au-delà de ces moyennes abstraites, le panorama démographique se déséquilibre. La population y est distribuée inégalement. Le Brésil a environ 35 pour cent de la population totale, et les quatre plus gros pays - le Brésil, le Mexique, la Colombie, l'Argentine - regroupent plus de deux tiers de la population totale (FOCAL, 1995: 7).

Dans les Caraïbes, où l'on retrouve 13 pour cent de la population totale de la région, la même distribution inégale persiste: 80 pour cent de la population vit dans trois pays seulement - Cuba, la République Dominicaine et Haïti. Les taux d'urbanisation varient aussi, avec l'Argentine et le Venezuela à un extrême (85-90 pour cent), et Haïti, le Guatemala, et le Honduras à l'autre (30-34 pour cent) (FOCAL, 1995: 7).

“Average economic data for the whole region is almost as deceptive. By world standards, the region appears to enjoy an almost middle class status, with increasing industrialization and an average level of per capita revenue. Once again, however, variations among and within countries dispel the image”
(FOCAL, 1995: 7).

Les produits industrialisés ont surclassé les produits primaires en tant qu'exportations principales seulement au Brésil et au Mexique. De plus, ces

deux pays dominant complètement l'économie de la région avec, respectivement, 35 pour cent et 23 pour cent de son Produit Domestique Brut (PDB) (FOCAL, 1995: 7). Mais il faut toujours se méfier des moyennes statistiques et démographiques:

“... if average numbers are meaningless, it is mostly because of the extremely unequal income distribution that plagues most of the region: with few exceptions and many extreme cases - Brazil, Mexico, Peru, Guatemala - acute poverty coexists with extravagant wealth. Moreover, with the exception of Colombia, Paraguay, and Uruguay, concentration of wealth increased everywhere during the 1980's” (FOCAL, 1995. 8).

De telles inégalités se manifestent surtout dans les conditions sociales, l'éducation, et les services de santé. Mais on doit noter que des indicateurs sociaux démontrent du progrès dans plusieurs domaines. Au-delà des données démographiques, économiques, et sociales, la culture contredit le mythe que la région de l'Amérique Latine et des Caraïbes est homogène.

“Over the colonial division of the region into Spanish, Portuguese, British, and French areas, one finds overlaid a mosaic of European cultures as well as of Native American, African, and Asian cultures, in various combinations” (FOCAL, 1995: 9).

La religion est aussi une importante source de diversité. La région est perçue comme étant essentiellement dominée par le Catholicisme. Une telle généralisation néglige l'influence des religions africaines sur des millions de Brésiliens, de Haïtiens, et de Cubains, sans oublier l'immense influence du Protestantisme au-delà des Caraïbes britanniques (FOCAL, 1995: 9).

En somme, la région de l'Amérique Latine et des Caraïbes doit être considérée comme une région très variée, où les généralisations ne doivent être faites qu'avec le plus grand des soins. Les tendances politiques et économiques offrent une base plus solide pour des caractéristiques communes.

La région a eu une histoire marquée par l'autoritarisme, la répression, ainsi que quelques réformes populistes. L'Amérique Latine change aussi rapidement que le monde l'entourant. Ainsi en découle des tendances globales, telles des *“trading patterns: the era of world-scale liberal economic relations appears closer than before”* (FOCAL, 1995: 10). Les économies ouvertes sont présentement la route incontestable du développement économique, même si plusieurs autres options demeurent possibles.

“The multiplication of free trade areas, however, cannot yet be seen as a guarantee of global free trade; many fear the consolidation of the various economic blocs as large, competitive, and protectionist fortresses” (FOCAL, 1995: 10).

Des sept continents de la terre, l'Amérique du Sud est le quatrième plus gros continent en superficie, après l'Asie, l'Afrique, et l'Amérique du Nord. Il occupe environ 17 819 100 km², soit environ 12 pour cent de la terre ferme mondiale. En 1993, on estimait à environ 310 millions la population de l'Amérique du Sud, soit moins de 6 pour cent de la population mondiale. Ce continent est composé de treize nations. De ces treize, dix sont dites “latines”: l'Argentine, la Bolivie, le Brésil, le Chili, la Colombie, l'Equateur, le Paraguay, le Pérou, l'Uruguay, et le Venezuela (MICROSOFT ENCARTA 98, 1997: 1).

La population d'ensemble de l'Amérique du Sud est en pleine croissance, et les populations urbaines ont grandi beaucoup de part et d'autre dans le continent. L'immigration vers l'Amérique du Sud fut très minimale depuis 1930. La migration interne, pour sa part, fut d'une grande importance dans l'augmentation de la concentration des gens vivant sur les périphéries du continent, tandis que de vaste étendues à l'intérieur demeurent clairsemées. La densité d'ensemble de la population est d'environ 17 personnes par km², mais

plus de la moitié du continent a une densité de population de moins de 2 personnes par km² (MICROSOFT ENCARTA 98, 1997: 1)

La population de l'Amérique du Sud est caractérisée par un héritage ethnique d'une grande diversité. Mais ses composantes principales sont les Amérindiens et les descendants Espagnols, Portugais, et noirs d'Afrique. La gamme de races produites par l'inter-relation de ces groupes variés est vaste. Les plus évidents de l'Amérique du Sud sont les *mestizos*, soit les gens de descendance mixte Ibérique/Amérindienne. Les gens de descendance mixte Ibérique/Noirs sont moins nombreux, et les gens de descendance mixte Amérindienne/Noirs le sont encore moins.

L'ère coloniale fut caractérisée par une migration constante mais relativement stable d'Ibériens vers l'Amérique du Sud. Entre la seconde moitié du XIX^{ème} siècle et 1930, ce mouvement fut supplanté par l'arrivée de plusieurs millions d'Italiens, principalement en Argentine, au Brésil, et en Uruguay. En plus de cette période de migration intensive, la population de l'Amérique du Sud a plus que doublé entre 1960 et 1990. Un peu plus de la moitié des gens du continent habite au Brésil; 11 pour cent habitent en Colombie, 6.6 pour cent le Venezuela, et 4 pour cent l'Equateur; la balance se divisant presque également entre deux groupes; le Pérou (7,4 pour cent), le Chili (4,5 pour cent), et la Bolivie (2,4 pour cent); et l'Argentine (11 pour cent), le Paraguay (1,5 pour cent), et l'Uruguay (1 pour cent). Le taux moyen d'accroissement de la population a quasi atteint 2,4 pour cent par année entre 1965 et 1990. Toutefois, l'Argentine et l'Uruguay ont grandi plus lentement, de même que le Chili et la Bolivie (MICROSOFT ENCARTA 98, 1997: 2).

L'accroissement naturel et la migration interne ont causé une augmentation de la population urbaine allant jusqu'à 4 pour cent par année. En Argentine, au Chili, et en Uruguay, le taux de croissance urbaine a ralenti. Dans les pays les plus urbanisés - Argentine, Chili, Uruguay, et Venezuela - au moins 80 pour cent de la population habite les centres urbains; dans les pays les moins urbanisés - Bolivie, Equateur, et Paraguay - moins de 65 pour cent de la population est qualifiée d'urbaine (MICROSOFT ENCARTA 98, 1997: 2).

“... essentially the population of MERCOSUR is more homogeneous and definable than that of other areas engaged in a process of integration”
(PEREZ DEL CASTILLO, 1993: 641).

L'Espagnol est la langue officielle dans 9 des 13 entités politiques du continent. Le Portugais est la langue officielle du Brésil; l'Anglais, de la Guyane; le néerlandais, du Surinam; et le Français, de la Guyane française. L'Amérique du Sud est un continent inhabituel en ce qui a trait à son homogénéité religieuse. Environ 90 pour cent de sa population est catholique. La plupart des 11 millions de Protestants se trouvent au Brésil et au Chili; la balance est éparpillée un peu partout, surtout dans des centres urbains. La foi catholique fut instaurée par les Espagnols et les Portugais lors de la conquête. Le protestantisme, pour sa part, est le résultat d'une immigration européenne ultérieure et de l'activité missionnaire débutée au XIXième siècle. Les regroupements évangéliques nord américains connaissent présentement beaucoup de succès.

Dans le sens le plus large, l'hémisphère ouest en son entier, au sud des États-Unis, est mieux connu sous la rubrique Amérique Latine. Dans plusieurs sens, l'Amérique du sud est un concept plus précis que celui de

l'Amérique Latine, rappelant la proximité géographique et économique. Le vocable Amérique Latine, pour sa part, est plutôt basé sur des similarités d'ordre plus culturel et linguistique. L'utilisation récente du terme Amérique Latine dans l'arène diplomatique a contribué à la croyance populaire voulant que l'Amérique Latine présente des réalités homogènes basées sur une forte unité d'intérêts nationaux, ce qui ne reflète pas la réalité.

Dans un sens plus restreint, l'Amérique Latine désigne les pays des Amériques qui, à l'origine, étaient des colonies de l'Espagne, du Portugal, et de la France. Puisque ces grandes puissances européennes utilisaient des langues dérivées du latin, le terme Amérique Latine fut donc conçu afin de désigner les parties du nouveau monde qu'elles ont colonisées. Les régions qui sont, de nos jours, le Belize et la Guyane, furent colonisées par l'Angleterre, et ont en tant que langue officielle, l'anglais. Le Surinam fut colonisé par les Pays-Bas, et a le néerlandais comme la langue officielle. Ces pays ont une histoire qui varie de celle du reste de la région (MICROSOFT ENCARTA 98, 1997: 1).

III. L'Uruguay: société distincte

L'Uruguay est un pays de l'Amérique Latine très fascinant à étudier. L'histoire de sa population se distingue de celle de l'Amérique Latine en général, et de celles des autres pays de l'Amérique Latine, mis à part l'Argentine (FINCH, 1982 : 23). Il est relativement petit en superficie (environ 176,000 km²) et en population (environ 3.2 millions). Son revenu 'PNB per capita' de 6 000 \$ est considéré très élevé par rapport au reste de l'Amérique Latine; la pauvreté y est au plus bas niveau, et la redistribution des revenus se compare

favorablement avec celle de plusieurs pays dits développés. La population uruguayenne est majoritairement urbaine (90 pour cent) et très bien éduquée. L'Uruguay a l'un des plus bas taux d'analphabétisme en Amérique Latine, soit environ 4 pour cent (INFORMATION TECHNOLOGY ASSOCIATES, 1997: 2). Ceci peut être expliqué, du moins en partie, par le fait que l'éducation primaire y est obligatoire. De plus, l'Uruguay est l'un des rares pays de l'hémisphère ouest dans lequel l'éducation est gratuite, incluant les études de niveau collégial et universitaire (MICROSOFT ENCARTA 96, 1995: 2).

L'Uruguay fut même baptisé la Suisse de l'Amérique Latine à cause du haut standard de vie de ses habitants. Les Uruguayens sont aussi en prédominance d'origine européenne et beaucoup sont nés à l'étranger, principalement en Espagne et en Italie, et aussi au Brésil, Argentine et France (FINCH, 1982 : 25). Environ 25 pour cent de la population est d'origine italienne. On y retrouve une faible proportion de résidents d'origine amérindienne ou de couleur (88 pour cent Blancs; 8 pour cent Mestizos, soit des personnes de descendance mixte européenne/amérindienne; 4 pour cent Noirs).

“ A Western European tradition is widespread in Uruguay today. By the 19th century most of the Native Americans had been supplanted by Europeans, chiefly Spaniards and Italians. Since then the country has adopted the cultural institutions of these immigrants”
(MICROSOFT ENCARTA 98, 1997: 2).

On peut ainsi voir un certain caractère qui distingue l'Uruguay du reste de l'Amérique Latine. Le premier Rapport Mondial sur le développement humain – 1990 donne la liste des quinze premiers pays qui ont atteint des niveaux relativement élevés de développement humain dans un cadre politique et social raisonnablement démocratique. L'Uruguay est le seul pays membre ou associé du Mercosur à y figurer (PNUD, 1990 : 3).

Les caractéristiques démographiques de l'Uruguay sont atypiques pour un pays en développement: sa population vieillit, son taux d'accroissement de population est très bas (0.74 pour cent), et l'espérance de vie est très élevée (74.46 ans). La population se distribue comme suit: 25 pour cent âgée de 0 - 14 ans; 63 pour cent âgée de 15 - 64 ans; et 12 pour cent âgée de plus de 65 ans. Ces données datent de 1995. Plus récemment, en 1997, 19 pour cent de la population féminine totale uruguayenne était âgée de 60 ans et plus, tandis que ce chiffre était de 15 pour cent pour les hommes. Il s'agit de la plus haute moyenne des pays membres et associés du Mercosur (voir tableau 1.1 ci-dessous).

Tableau 1.1

Population âgée de 60 ans et plus pour pays membres et associés de Mercosur 1997

Pourcentage de la population âgée de 60 ans et plus		
Pays	Femmes	Hommes
Argentine	15.0	12.0
Bolivie (associé)	7.0	6.0
Bésil	8.0	7.0
Chili (associé)	11.0	8.0
Paraguay	6.0	5.0
Uruguay	19.0	15.0

Source : UNITED NATIONS, 1997: 1-2.

Note: Extrait d'un tableau préparé par la Division des Statistiques du Secrétariat des Nations Unies, "Sex and Age Annual 1950-2050 (The 1996 Revision)" (diskette database, Population Division of the United Nations Secretariat), supplemented by *Demographic Yearbook 1995* (United Nations publication, Sales No. E/F.97.XIII.1), *Population and Vital Statistics Report*, Statistical papers, Series A Vol.XLIX, No.3 (Data available as of 1 July 1997) and data compiled from national census reports. <http://www.un.org/Depts/unsd/gender/1-2lat.htm>

La structure de la population et la grande tradition de services sociaux fournis par le gouvernement ont créé d'importantes demandes en éducation, en soins de santé et en bénéfices reliés à la sécurité sociale, ce qui a eu pour conséquence de placer un lourd fardeau sur les travailleurs (THE WORLD BANK GROUP, 1996: 1).

L'économie uruguayenne est principalement basée sur l'agriculture, plus précisément sur l'élevage. Plus de 35 pour cent des exportations uruguayennes annuelles sont sous la forme de viande, laine et cuir. Le climat modéré et la distribution égale des précipitations rendent l'élevage possible durant toute l'année (MICROSOFT ENCARTA 98, 1997: 2).

L'Uruguay a connu une évolution presque sinusoïdale: une période de moyenne prospérité, suivi d'une période de déclin, suivi d'une période de regain d'espoir et de prospérité (THE WORLD BANK GROUP, 1996 : 1). Que s'est-il passé? Le développement de l'Uruguay accumule un certain retard depuis des décennies, le résultat d'une stratégie de développement basée sur la substitution des importations et la solidarité sociale. Les retombés de cette stratégie, depuis abandonnée, semblent continuer à nuire à l'Uruguay: le secteur privé n'est pas bien préparé à la compétition sur le marché international et presque incapable de payer son immense secteur publique; la productivité demeure faible et l'investissement est rare; l'inflation demeure très élevée et la force de la balance des paiements est basée sur l'appréciation des monnaies en Argentine et au Brésil (THE WORLD BANK GROUP, 1996: 1).

Bref, l'Uruguay demeure très vulnérable à l'instabilité régionale. Ceci nous force à sérieusement considérer la question suivante: l'Uruguay avait-il

vraiment le libre choix de se joindre à un éventuel accord de libre-échange entre l'Argentine et le Brésil? Et, plus précisément, était-ce à son réel avantage de s'y joindre? C'est ainsi qu'une étude de l'évolution historique des relations entre l'Uruguay et ses voisins devenus partenaires du Mercosur devient primordiale afin de bien cerner la perspective uruguayenne de cet accord.

IV. Géographie, découverte et rivalité

D'abord, jetons un regard sur la géographie de l'Uruguay. En 1494, la Reine Isabel de Castille et le Roi João II de Portugal ont signé le Traité de Tordesillas, fixant une frontière entre leurs empires respectifs à l'ouest des îles de Cape Verde, créant ainsi l'une des frontières les plus poreuses de l'histoire. Des groupes de maraudeurs, suivis de colons, ont réussi à pousser la frontière du Brésil plus à l'ouest dans l'Amazone jusqu'à la rivière Uruguay, où elle s'est finalement établi (MERCOSUR SURVEY, 1996: 4).

L'une des particularités de l'Uruguay est le fait qu'il soit un pays frontière entre les domaines espagnols et portugais. Il est situé sur le territoire à l'est de la *Río Uruguay* (Rivière Uruguay); d'où le nom officiel du pays, *República Oriental del Uruguay*. Les deux langues parlées principales sont l'Espagnol et le "Brasilerero", un mélange de Portugais et d'Espagnol surtout parlé le long des frontières brésiliennes. En effet, "*c'est le seul pays de l'Amérique du Sud qui aurait pu être aussi bien portugais qu'espagnol*" (DURAN MARTINEZ, 1997: 2). Il a été une terre de rencontres et de conflits entre ces deux nations. Il s'agit d'une

république située dans le centre-est de l'Amérique du Sud, le deuxième plus petit pays du continent, limité au nord par le Brésil, à l'est par le Brésil et l'Océan Atlantique, au sud par l'Océan Atlantique et le Rio de la Plata, et à l'ouest par l'Argentine (MINISTERIO DE RELACIONNES EXTERIORES DEL URUGUAY, 1994 : 28).

La superficie de l'Uruguay est de 176,215 km². Montévideo en est, à la fois, la capitale, le port principal, et le centre économique, avec une population de plus de 1 300 000, soit plus du tiers de tout l'Uruguay (THE WORLD BANK GROUP, 1996 : 1). Le territoire couvrant l'Uruguay fut découvert en 1516 par l'explorateur espagnol Juan Díaz de Solís. Les premiers résidents permanents furent des Espagnols en 1624. Entre 1680 et 1683, des colonisateurs portugais du Brésil contestèrent l'appropriation espagnole de la région et s'y sont établis. Les Espagnols n'ont tenté de les expulser qu'en 1723, lorsque les Portugais ont commencé à fortifier les plaines entourant la Baie de Montévideo. Une expédition espagnole provenant de Buenos Aires a forcé les Portugais à abandonner leur territoire, donnant ainsi l'opportunité aux Espagnols d'y fonder la ville de Montévideo en 1726 (MICROSOFT ENCARTA 98, 1997 : 4-5).

La rivalité espagnole-portugaise s'est poursuivie tout au long du 18^e siècle, se terminant en 1777 avec l'établissement des Espagnols sur le territoire sous la juridiction du viceroy de Buenos Aires. En 1810 et 1811, des révolutionnaires uruguayens menés par le Général José Gervasio Artigas, ont joint les patriotes de Buenos Aires en révolte contre l'Espagne. Le gouverneur espagnol fut chassé de Montévideo en 1814. En 1816, les Portugais du Brésil

ont fait invasion sur le territoire connu sous le nom de *Banda Oriental del Uruguay* afin d'y restaurer l'ordre (MICROSOFT ENCARTA 98, 1997 : 5).

La conquête portugaise fut complétée en 1821 lorsque la *Banda Oriental* fut annexée au Brésil. Des *Insurgents*, mieux connus sous 'Immortal 33', menés par Juan Antonio Lavalleja, ont réaffirmé l'indépendance du pays en 1825. Aidés par l'Argentine, ils ont combattu avec succès une guerre avec les Brésiliens, qui en 1828 ont reconnu l'indépendance uruguayenne.

“Mais nous n'avons été ni Argentins ni Brésiliens. Après une médiation de la part de l'Angleterre, motivée par la libre navigation fluviale, et sur la base d'une identité déjà forgée, l'Uruguay naît à la vie indépendante avec la signature de la Convention préliminaire de paix en 1828”
(DURAN MARTINEZ, 1997: 2).

La *República Oriental del Uruguay* fut organisée en 1830, mais fut sitôt divisée en factions hostiles résultant de la rivalité entre leaders de la révolte contre le Brésil.

“Mais cette indépendance ne mettra pas fin d'un coup aux appétits du Brésil et de l'Argentine sur notre territoire. Nos deux pays voisins continueront à intervenir dans notre politique intérieure pendant plus de quarante ans. Il y a même eu parmi les Uruguayens des secteurs partisans de l'incorporation, soit à l'Argentine, soit au Brésil”
(DURAN MARTINEZ, 1997: 3).

Une guerre civile éclata en 1836 entre les Blancos, adhérents du Président Manuel Oribe, et les Colorados, adhérents du premier président, Fructuoso Rivera. Ses groupes se nomment ainsi en raison de la couleur de leurs drapeaux blanc et rouge respectifs (MICROSOFT ENCARTA 98, 1997 : 5).

Durant le conflit, les Blancos, aidés par les forces argentines, ont assailli Montévideo, qui était tenu par les Colorados de 1843 à 1852. Les Colorados,

aidés par le Brésil et des forces anti-Argentine, ont défait Oribe et les Blancos. Rivera et les Colorados ont donc pris le pouvoir. Les deux factions ont renouvelé le conflit en 1855 et l'ont poursuivi régulièrement, les Colorados défendant avec succès leur pouvoir presque continuellement après 1865. Entre 1865 et 1870, l'Uruguay fut allié avec le Brésil et l'Argentine dans une guerre contre le Paraguay (MICROSOFT ENCARTA 98, 1997 : 5).

“Nous pouvons considérer qu'à partir de 1870 et après la Guerre du Paraguay la véritable indépendance est conquise, et l'Uruguay d'aujourd'hui commence à se forger. L'Argentine et le Brésil cessent leurs interventions et sont considérés pratiquement comme des ennemis.

Les échanges commerciaux avec ces pays sont rares et l'Uruguay s'ouvre au reste du monde. À travers l'Angleterre, le pays entame des relations avec l'Europe. Cette politique d'ouverture commerciale donne lieu à une période d'une extraordinaire prospérité.

La consolidation de notre indépendance, non seulement par rapport à l'Espagne mais aussi par rapport à l'Argentine et au Brésil, a eu une autre conséquence: au cours du XX siècle nous commençons à nous dénommer 'uruguayos' (Uruguayens), au lieu de 'orientales' ” (DURAN MARTINEZ, 1997: 3).

V. Début du XXIème siècle

Au début du XXIème siècle, le fait d'être membre d'un des deux partis politiques a cessé d'être simplement une allégeance traditionnelle. Les Blancos sont devenus le parti conservateur, entraînant avec eux principalement la population rurale et le clergé. Les Colorados, pour leur part, se sont transformés en un parti progressiste et sont devenus d'ardents défenseurs de législation sociale avancée. Durant le terme du président progressiste José Batlle y Ordóñez, entre 1911 et 1915, la législation sociale fut entérinée et

l'Uruguay est rapidement devenu la nation la plus progressiste de l'Amérique du Sud (MICROSOFT ENCARTA 96, 1995 : 7).

En 1917, durant la première guerre mondiale, l'Uruguay a cessé ses relations avec l'Allemagne, et a même loué des navires allemands saisis dans le port de Montévideo aux États-Unis. Durant cette même année, une nouvelle constitution vit le jour, divisant l'autorité de l'exécutif entre le président et le conseil national administratif, et séparant l'Église de l'État (FINCH, 1982 : 13). En 1920, l'Uruguay joint La Ligue des Nations. D'après DURAN MARTINEZ (1997 : 3), *“à partir de 1931, vu la crise économique mondiale, l'Uruguay commence à adopter une politique fermée et commence à s'isoler”*. En 1933, le président Gabriel Terra, en poste depuis 1931, fit une demande d'amendement à la constitution uruguayenne afin de donner de plus vastes pouvoirs au président. Cette intervention a causé des menaces de révolution, le poussant à établir une dictature.

En 1934, une autre constitution fut rédigée par une assemblée constituante (FINCH, 1982 :16). Durant la seconde guerre mondiale (1939-1945), l'Uruguay a cessé ses relations diplomatiques, financières et économiques avec les puissances totalitaires de l'Axe (Allemagne, Italie, Japon et leurs satellites, Hongrie, Slovaquie, etc.). En 1945, l'Uruguay s'est joint aux Nations Unies (MICROSOFT ENCARTA 96, 1995: 7).

VI. De mal en pire: l'après-guerre et la deuxième moitié du XXIème siècle

La situation s'aggrave après la deuxième guerre mondiale. L'Uruguay perd le marché britannique et le marché européen.

« La crise tarde à éclater parce que la guerre de Corée (1950-1953) valorise sensiblement nos laines. Mais une fois cette guerre finie, l'Uruguay, qui a perdu son marché principal, devient un pays isolé avec une économie stagnante » (DURAN MARTINEZ, 1997 : 3).

En 1946, Tomás Berreta, le candidat du parti Colorado et ancien ministre des travaux publics, fut élu président mais décéda seulement quelques mois après avoir pris le pouvoir. Le vice-président Luis Batlle Berres a complété son mandat. Les élections présidentielles et de l'assemblée générale de 1950 ont vu Andrés Martínez Trueba, du parti Colorado, prendre le pouvoir. En 1952, un amendement constitutionnel signé Trueba a aboli la présidence et a transféré le pouvoir exécutif à un conseil national composé de neuf membres du gouvernement (MICROSOFT ENCARTA 98, 1997: 6).

En revanche contre la politique uruguayenne de donner l'asile aux réfugiés politiques de l'Argentine, le dictateur argentin Juan Perón imposa de sévères restrictions de voyage et d'échange à l'Uruguay. Le gouvernement uruguayen a protesté en cessant toutes relations diplomatiques avec l'Argentine en janvier 1953. Pendant ce temps, le déclin des prix de coton et des exportations de viandes écourtées a mené à l'augmentation du chômage et à l'inflation. En 1956, afin de remédier à cette situation économique, l'Uruguay s'est joint à des ententes d'échanges avec la République Populaire de Chine ainsi que d'autres pays communistes. Malgré cette initiative, l'économie uruguayenne a poursuivi sa détérioration.

En 1958, après 93 années de gouvernement Colorado, les Blancos furent élus par une forte majorité. Le nouveau gouvernement a initié des réformes économiques. Toutefois, il dut faire face à une agitation de gauche et conséquemment à des disputes syndicales, accusant l'Uruguay de tendre vers le communisme (MICROSOFT ENCARTA 96, 1995: 8).

Les Blancos ont demeuré au pouvoir jusqu'en 1966. Les deux partis politiques ont proposé une démarche afin de retourner au système présidentiel, ce qui fut approuvé lors d'un référendum en novembre de cette même année. Lors des élections générales tenues simultanément, les Colorados ont repris le pouvoir, avec Oscar Daniel Gestido, un général des forces armées à la retraite, comme président (FINCH, 1982 : 242).

Suite au décès de Gestido, le vice-président Jorge Pacheco Areco pris les rennes du parti et du gouvernement. Ses politiques inflationnistes ont rapidement provoqué l'insécurité économique, politique et sociale (FINCH, 1982 : 242). De plus, un mouvement de guérilla, les *Tupamaros*, ont connu un important regain de vie afin de renverser le gouvernement et détruire le capitalisme. L'Uruguay demeura sous loi martiale modifiée de juin 1968 à mars 1969. En juin 1969, une visite à caractère 'fact-finding' de la part du gouverneur de l'État de New York, Nelson Rockefeller, provoqua de violentes démonstrations et agitations populaires. Pacheco a dû imposer un état de siège (MICROSOFT ENCARTA 96, 1995: 8).

Lors des élections du 28 novembre 1971, le candidat Colorado Juan María Bordaberry et le candidat Blanco étaient à toutes fins pratiques *ex aequo*.

Ce n'est qu'en février 1972 que la cour électorale proclama Bordaberry comme président, et il débuta un terme de cinq ans le 1er mars. Pendant ce temps, les violences associées aux *Tupamaros* n'ont fait qu'escalader au point où des meurtres et des 'kidnappings' étaient devenus choses communes. Suite à des arrestations massives, quelques 150 *Tupamaros* se sont évadés de prison lors de deux fuites.

En avril 1972, le Congrès a déclaré un état de guerre interne et a dû suspendre toute garantie constitutionnelle (FINCH, 1982 : 247). Quelques 35 000 policiers et militaires furent à la recherche de campements de guérilla. L'état de guerre fut levé le 11 juillet, mais les garanties constitutionnelles ont demeuré suspendues jusqu'en 1973. Le président Bordaberry fut la cible de plusieurs critiques et pressions publiques de la part des Blancos et de factions dissidentes de son propre parti. Les syndicats ont réagi aux politiques économiques et sociales strictes du gouvernement par des grèves intermittentes en 1972. L'inflation a poursuivi sa montée et la monnaie fut dévaluée à dix reprises lors de cette année (MICROSOFT ENCARTA 98, 1997: 6-7).

En février 1973, Bordaberry a dû rendre une portion de son autorité exécutive aux forces militaires, qui étaient devenues de plus en plus présentes et impliquées dans toute action contre les *Tupamaros*. Ceci a mené à un conflit avec le Congrès (FINCH, 1982 : 248). Bordaberry a donc dissous la législature et l'a remplacé par un Conseil de l'État composé de 25 membres nommés, la majorité étant militaires. La Confédération Nationale du Travail (CNT), contrôlée par des communistes, a répondu en déclarant une grève générale. Le 11 juillet, suite à des confrontations violentes, le gouvernement y mit fin. Le 11 août, l'autonomie des syndicats fut terminée et la CNT fut bannie. Lors des années

suivantes, les militaires élargissent leur contrôle à la plupart des institutions du pays. En 1976, Bordaberry annula les élections prévues pour cette année (MICROSOFT ENCARTA 98, 1997: 7).

De telles actions furent contraires aux souhaits des forces militaires pour un retour graduel à la démocratie. Bordaberry fut déposé en juin 1976 (FINCH, 1982 : 252). Un nouveau Conseil National, composé de 25 civiles et 21 officiers militaires, a élu Aparicio Méndez, un ancien ministre de la santé publique, en tant que président pour un terme de cinq ans. L'un des premiers gestes politiques de son gouvernement fut de priver toute personne politiquement impliquée entre 1966 et 1973 de leurs droits politiques (FINCH, 1982 : 252).

Dès les années 1930 jusqu'au milieu des années 1970, l'Uruguay suivait une politique de substitution d'importations accompagnée d'une intervention considérable de la part du gouvernement dans les affaires économiques du pays. Le gouvernement a imposé des contrôles sévères sur les biens domestiques et les marchés financiers sous la forme de tarifs élevés, de barrières d'échange quantitatif, de contrôle des prix et des subventions, et de restrictions sur les taux d'échange et d'intérêts (EMBASSY OF URUGUAY, 1998: 1).

Le gouvernement contrôlait aussi des secteurs importants de l'économie, tels les communications, les chemins de fer, la circulation aérienne, le raffinement et la distribution de l'essence, et a aussi développé un système compréhensif de sécurité sociale. Les politiques de substitution des importations et de contrôle des marchés du gouvernement ont contribué à l'inflation et à la stagnation de l'économie uruguayenne durant cette période.

Au milieu des années 1970, en réponse à la piètre performance de son économie, aggravée par une récession mondiale, l'Uruguay a annoncé une série de réformes dans le but de réduire le rôle du gouvernement dans l'économie, pour ainsi accroître l'efficacité et réduire l'inflation. Plus précisément, le gouvernement a introduit en 1978 un taux fixe de dévaluation afin de réduire l'inflation. Toutefois, ce nouveau système n'a pas réussi à contrôler l'inflation (EMBASSY OF URUGUAY, 1998: 1).

Certains politiciens bannis ont ré-acquis leurs droits politiques, mais la grande majorité demeura banni jusqu'en 1980, lorsque les partis Blanco et Colorado furent légalisés de nouveau. Une nouvelle constitution soumise à un référendum populaire en novembre 1980 fut rejetée. Le gouvernement a donc dû annuler les élections prévues. Le 1er septembre 1982, le Général Gregorio Alvarez est devenu président pour un terme prenant fin en mars 1985. Des partis politiques sanctionnés par les militaires ont tenu des élections internes en 1982 (FINCH, 1982 : 252).

En novembre 1982, le gouvernement a abandonné son système de dévaluation et a ainsi permis au peso de flotter, incitant davantage une dépréciation peso-à-dollar U.S. de plus de 140 pour cent durant la période de novembre 1982 à Mars 1983. Ceci fut suivi par une crise financière accompagnée d'une sévère récession, avec le GDP réel chutant de 16 pour cent dans la période 1982 - 1984 (EMBASSY OF URUGUAY, 1998: 1).

Les forces armées ont exercé le pouvoir de veto sur les candidats choisis lors des élections présidentielles tenues en novembre 1984. Le gagnant, Julio

María Sanguinetti du parti Colorado, un reconnu 'modéré', pris le pouvoir le 1er mars 1985. Une amnistie protégeant tous les militaires accusés de violations des droits de l'homme entre 1973 et 1985 fut mise en place en décembre 1986 et confirmée par référendum en avril 1989.

Un modeste redressement économique a débuté en 1985, avec le GDP réel connaissant une croissance de 1.5 pour cent. Dans les deux années suivantes, un puissant redressement dans les investissements nourri par des taux d'intérêts à la baisse a résulté en des taux de croissance de 8.9 pour cent en 1986 et 7.9 pour cent en 1987 (EMBASSY OF URUGUAY, 1998: 1).

En novembre 1989, Luis Alberto Lacalle du Parti National fut élu à la présidence. Au début des années 1990, le gouvernement a davantage ouvert l'économie aux forces du marché, réduisant ainsi la taille et l'influence du secteur public dans l'économie. Une économie stagnante et l'inflation toujours à la hausse l'ont poussé à instaurer un programme d'austérité et à annoncer les plans pour privatiser des compagnies gérées par l'État. Les leaders syndicaux ont fait appel à une série de grèves générales afin de protester ces nouvelles politiques.

À la suite d'un accroissement modeste de 0.9 pour cent du GDP réel en 1990, un nouveau redressement a débuté au milieu de 1991, et le GDP s'est accru progressivement entre 1991 et 1994 à un taux annuel cumulatif moyen de 5.2 pour cent (EMBASSY OF URUGUAY, 1998: 1). Les élections présidentielles de 1994 furent remportées par l'ancien président Julio María Sanguinetti, candidat du parti Colorado. Lors des élections législatives, le Front Uni, un parti de gauche ayant des tendances à la fois communistes et socialistes, a fait très

bonne figure contre les partis Blanco et Colorado plus traditionnels (MICROSOFT ENCARTA 98, 1997: 7). Toutefois, le niveau d'activité économique a démontré un taux négatif de croissance en 1995.

VII. Rivalité Argentine/Brésil

Il est primordial d'aborder la grande rivalité qui a persisté entre l'Argentine et le Brésil. Pendant que la partie anciennement espagnole de l'Amérique du Sud s'est divisée en pays séparés après avoir obtenu l'indépendance au début du XIXe siècle, le Brésil est resté uni. Dans le sud, il restait encore deux conflits à régler. D'abord, une querelle entre le Brésil et l'Argentine pour le contrôle du territoire au nord de la rivière de la Plata fut résolu lorsque l'Uruguay émergea comme un État tampon, à la suite de médiation britannique. Ensuite, le Brésil, l'Argentine et l'Uruguay se sont unis dans les années 1860 lors d'une terrible guerre qui a humilié le Paraguay expansionniste (MERCOSUR SURVEY, 1996: 4).

Suite à ces efforts en commun, les deux grands voisins se sont pratiquement ignorés. Il y a vingt ans, l'hémisphère Sud de l'Amérique était économiquement pitoyable et militairement bien nanti. Les pays y étaient dirigés par des dictateurs militaires, se méfiant les uns des autres. L'Argentine grandit comme une puissance en agriculture, puis déclina, tandis que son voisin, le Brésil, continuait à remplir son immense territoire de gens et d'industries. Le Brésil, le plus grand pays de l'Amérique du Sud, a fait de multiples tentatives pour se développer.

Jusqu'en 1985, mis à part quelques rencontres à la frontière, seulement trois présidents brésiliens avaient visité l'Argentine et seulement deux présidents argentins avaient fait le voyage dans le sens opposé. Les résultats de tentatives sporadiques pour accroître les échanges bilatéraux ne furent que modestes dans une arène de méfiance militaire et politique (MERCOSUR SURVEY, 1996: 5).

VIII. Antécédents au Mercosur

Le Mercosur n'est pas la première tentative d'intégration régionale en Amérique Latine. À la fin des années 1950, l'Amérique Latine a connu une période de découragement et de réduction des taux de croissance. Après avoir accumulé des réserves en raison des exportations à la hausse durant la guerre de Corée, la région est entrée dans une période caractérisée par de grandes difficultés à équilibrer ses paiements et ses échanges. Les exportations de la région furent réduites significativement avec la détérioration des prix de matériaux bruts. Les pays de la région ont vu leur habileté d'importer diminuer dramatiquement.

Les théories de l'échange à l'étranger (Viner, Ohlman) accentuaient l'importance de l'accès à de nouveaux marchés. Quant au Brésil, des traités négociés avec l'Argentine en 1940, avec le Chili en 1943, et avec l'Uruguay en 1936, avaient besoin d'être révisés. Ceux-ci représentaient plus de 50 pour cent des exportations et plus de 70 pour cent des importations entre les pays de l'Amérique Latine (INFORMATION ON MERCOSUL, 1998 : 4). Peu de temps après la création de La Communauté européenne du charbon et de l'acier

(CECA) en 1954 et de la Communauté Économique Européenne en 1957, l'Amérique Latine prenait ses premiers pas vers l'intégration régionale.

Dans ce contexte, les théories du développement économique, d'abord introduites par les experts de la *CEPAL*, et menées par Prebisch, ont commencé à gagner de l'influence. Les pays de la région ont graduellement accepté un modèle basé sur la substitution des importations stimulant de nouvelles industries. De cette théorie émanait la fausse perception suivante : la limitation des marchés nationaux réduits serait surmontée par un marché commun en Amérique Latine.

Depuis les années 1960, l'échange intra-continentale a été soutenu par diverses associations d'échange régional. La région a inauguré un programme ambitieux, le Traité de Montévideo, qui créa la *Latin American Free Trade Association (LAFTA)*. Son objectif ultime de former un marché régional commun en commençant par une zone de libre-échange devait être réalisé par l'an 1972. Initialement signé par l'Argentine, le Brésil, le Chili, le Mexique, le Paraguay, le Pérou, et l'Uruguay, le TM-60 cherchait à élargir les marchés et libéraliser l'échange de biens. Ceci serait accompli par l'abolition de mesures protectionnistes par l'entremise de négociations multilatérales, sur une base de produit par produit, en abaissant les tarifs et en éliminant les restrictions sans-tarifs.

Toutefois, malgré de bonnes intentions, les membres n'ont pu désormais en arriver à une entente au sujet de l'ampleur et de la portée du processus d'intégration. Des difficultés pratiques sont survenues car le processus d'intégration devait être réalisé par l'entremise de négociations multilatérales.

Ces difficultés provenaient de la rigidité et du manque de flexibilité des clauses principales du Traité, des objectifs trop ambitieux établis par ce traité, de l'opposition du secteur privé, et des problèmes de nature politique dus à l'installation graduelle de régimes autoritaires dans presque tous les pays de la région. Ces difficultés ont engendré l'augmentation des frustrations et des conflits d'intérêts dans l'exécution du traité et dans le fonctionnement du regroupement ALALC, causant ainsi la fin de LAFTA avant même la fin de la décennie (MANZETTI, 1993: 102).

Durant les années 1970, l'attention fut tournée vers des efforts beaucoup plus modestes au niveau sous-régional, tels le CACM (*Central American Common Market*) et le Groupe des Andes. L'échec de nombreuses tentatives à surmonter la stagnation de l'ALALC a conduit la Bolivie, le Chili, la Colombie, l'Equateur, et le Pérou, à former le Groupe des Andes en 1969. Le Venezuela s'y est joint en 1973, et le Chili s'y est désisté en 1976. Dès le départ, le Groupe des Andes a évolué en une organisation d'intégration relativement dynamique. Ceci fut réalisé par l'établissement d'un programme pour abaisser les taxes, en percevant une taxe commune minimale à l'étranger, et en devenant une organisation de financement du développement du secteur industriel. Le tout fut réalisé en tentant d'égaliser les désavantages relatifs des plus petits pays à travers la spécialisation et la distribution de secteur.

Cet échange réciproque a ajouté un élément plus dynamique dans les échanges à l'étranger des pays de la région. Le mouvement d'intégration était tout de même en plein état de crise découlant du manque de support des gouvernements et des entreprises. Durant les années 1970, il n'y a eu aucun changement majeur dans le mouvement d'intégration. L'impasse dans l'ALALC

fut aggravée davantage par la priorité donnée par les pays membres du mouvement à leurs propres projets de développement nationaux, par les rivalités politico-militaires, et les échanges économiques entre les pays de la région, surtout entre l'Argentine et le Brésil.

À la fin des années 1970, les pays de l'Amérique Latine ont réalisé que le processus d'intégration, tel que prévu dans le Traité de Montévideo de 1960, était obsolète. Les conditions durant cette période ont servi à rendre les économies de l'Amérique Latine plus dépendantes du marché international. Ceci a mené à des objectifs beaucoup moins ambitieux d'intégration économique, à une plus grande flexibilité individuelle, et à aucune date fixe en vue de la création d'un marché commun régional. Étant donné qu'une longue période était nécessaire afin de former un marché commun, les pays membres du TM-60 ont décidé de se concentrer sur une étape plus intermédiaire du processus d'intégration.

Au lieu d'en arriver à un marché commun par l'entremise d'une zone de libre-échange, tel que prévu par le Traité de Montévideo de 1960, il serait préférable et beaucoup moins ambitieux d'établir une région de tarifs préférentiels. Les pays membres ont tenté de surmonter la rigidité des négociations multilatérales de l'ALALC en étudiant la possibilité d'instaurer un système plus limité d'ententes bilatérales flexibles, ou ententes entre des groupes de pays, sans toutefois abandonner la possibilité d'arriver à une éventuelle entente multilatérale entre tous les pays membres. À plusieurs occasions, ces négociations furent difficiles en raison de l'attitude des pays du Groupe des Andes. L'Entente de Cartagène a traversé une série de crises internes menant à la paralysie des instruments et des mécanismes d'intégration.

Les pays membres, en état de détérioration, furent incapables d'en arriver à une entente. À la suite d'une période initiale de succès, les deux efforts (le CACM et le Groupe des Andes) se sont dissous au début des années 1980, lorsque les objectifs initiaux de la libéralisation des échanges et la coordination de politiques macro-économiques furent, d'abord retardés, puis implantés sans enthousiasme, et finalement reportés indéfiniment.

C'est dans ce contexte que le Traité de Montévideo fut signé en 1980 (TM-80), créant le *Latin American Integration Association* (LAIA), le successeur de l'ALALC. Cette nouvelle association hérita des inhibitions et des frustrations n'ayant pas été surmontées dans les dix années précédentes. Tel qu'il fut mis en évidence en 1960, de fortes tendances protectionnistes demeuraient. La crise pétrolière de 1979 ainsi que les problèmes liés aux dettes à l'étranger, spécialement après le Moratorium Mexicain en 1982, démontraient que ces situations exigeaient des tentatives dramatiques de la part de tous les pays de la région. Ils se devaient d'accroître les exportations et de réduire les importations dans le but de produire des balances positives pour l'échange. Conséquemment et avec raison, le TM-80 plaçait l'intégration régionale en second lieu, gardant ainsi l'emphase suprême sur les intérêts individuels des états membres. Les compromis multilatéraux étaient limités afin de permettre aux pays de préserver leur pouvoir décisionnel et de favoriser leurs relations avec les pays dits développés.

En 1981, l'échange régionale avait atteint, malgré ses limitations et nombreuses difficultés, son plus haut niveau historique, c'est-à-dire 24 milliards de dollars américains. Mais elle chuta significativement au fil de la décennie. Les raisons pour l'échec de l'effort d'intégration basé sur le TM-80 et l'ALADI,

qu'elles soient d'origine structurelles ou d'ordre technique, ou qu'elles soient dues aux politiques domestiques ou étrangères, persistent toujours aujourd'hui. Le TM-80 maintenait une emphase toute particulière sur l'échange, utilisant les négociations sur les limites préférentielles et l'élimination des restrictions sans-tarifs en tant qu'instruments à la création d'échange. Durant les derniers vingt ans, ces méthodes furent démontrées inefficaces pour stimuler l'échange inter-régional.

La scène sur le reste du continent s'est mise à changer de façon très significative. Le milieu des années 1980 ne fut pas sans espoir dans ce domaine. Dans l'arène politique, les régimes autoritaires ont graduellement fait place à des gouvernements civils élus démocratiquement. Les relations entre l'Argentine et le Brésil ont dramatiquement changé suite au retour au pouvoir de gouvernements civils, en 1983 en Argentine, et en 1985 au Brésil, mettant ainsi fin à une longue période de dictature militaire.

Les deux nouveaux présidents, Raul Alfonsín et José Sarney respectivement, ont signé des ententes visant d'abord à renforcer la démocratie et à réduire les tensions militaires. Les relations d'échanges économiques dans la région se sont inclinées vers des tendances plutôt néo-libérales pour une ouverture de l'économie. Ils ont également tenté de relancer des économies malades et très protectionnistes par l'entremise de plusieurs préférences bilatérales d'échange sous la forme d'ententes par secteur, tout en maintenant des restrictions sur les importations provenant d'autres pays (MERCOSUR SURVEY, 1996: 5).

Des difficultés à court terme, résultant de la crise des dettes à l'étranger, ont causé de fortes barrières contre l'intégration. Ceci était dû au manque de ressources financières car 30 pour cent de la valeur des exportations latino-américaines étaient transférées à l'étranger pour le paiement de la dette. De plus, ceci fut influencé par le fait que les gouvernements et les institutions financières internationales (créancières de tous les pays de la région) ont promu des ajustements politiques externes.

Il en résulta deux conséquences qui ont interféré directement dans le processus d'intégration. La première conséquence fut la création d'énormes surplus d'échange par la diminution des importations, particulièrement celles de la région. La seconde conséquence fut l'ouverture des économies au marché mondial par des réformes de tarifs et la libéralisation de l'échange avec les marchés à l'extérieur de l'Amérique Latine, ainsi que des réformes successives du système tarifaire dans presque tous les pays (INFORMATION ON MERCOSUL, 1998: 4).

Durant ce temps, l'aggravation de la crise de la dette à l'étranger a intensifié d'autres problèmes qui ont eu un impact direct sur le mouvement d'intégration. Le premier problème fut l'augmentation générale des restrictions non-tarifaires. De plus, les pays dits à développement intermédiaire (le Chili, le Venezuela, la Colombie, le Pérou, et l'Uruguay) et les pays moins développés (l'Equateur, la Bolivie, et le Paraguay) ont eu des difficultés à accroître leurs offres de biens à exporter aux pays ayant les marchés les plus étendues de la région (l'Argentine, le Brésil et le Mexique), et ce dû à la diminution substantielle des investissements.

Le désordre macro-économique dans presque tous les pays et l'incertitude sans cesse croissante envers l'échange dans la région (due à l'instabilité des prix, à l'oscillation des taux d'échange, et aux changements dans les règles internes) ont aussi été des problèmes (INFORMATION ON MERCOSUL, 1998: 4). Et que dire de la perte de la compétition causée par la technologie dépassée, et même de la difficulté à articuler des politiques entre pays ou groupes de pays?

En 1986, le Brésil et l'Argentine sont parvenus à mettre de côté leur rivalité de longue date afin d'entrer dans une relation coopérative sous le nom de *ABEIP* (*Argentine-Brazilian Economic Integration Program*), un programme formel de coopération économique et politique. Du point de vue politique, le *ABEIP* visait à renforcer les jeunes régimes démocratiques qui avaient émergé au milieu des années 1980 dans chaque pays, à la suite d'une longue période de gouvernement militaire. Du point de vue économique, l'objectif de l'*ABEIP* était de développer et de diversifier l'échange bilatéral entre les deux pays par l'entremise de protocoles qui mettaient l'emphase, secteur par secteur, sur des produits domestiques tels des biens capitaux, le secteur de *agribusiness*, et le secteur de l'automobile (MANZETTI, 1993: 103).

Toutefois, la situation économique favorable qui avait incité l'Argentine et le Brésil à s'aventurer dans l'*ABEIP* en 1986 s'est rapidement aggravée en raison des échecs des politiques domestiques macro-économiques et des contraintes externes imposées par leurs dettes respectives à l'étranger. Par la fin de la décennie, l'Argentine et le Brésil se sont trouvés dans une grave crise économique ayant pour effet de ralentir davantage tout progrès envers une

intégration économique. Peu des objectifs principaux de l'entente furent réalisés.

L'échec à coordonner leurs politiques économiques en plus de la nature encombrante de leurs protocoles ont mené à l'impasse de l'entente en 1989. Malgré quelques progrès, la majorité des protocoles n'ont jamais été exécutés. Néanmoins, les présidents Alfonsín et Sarney ont procédé à la signature du 'Traité d'intégration, de coopération et de développement' en novembre 1988, ratifié par leurs congrès respectifs en août 1989, annonçant leur intention de créer une zone de libre-échange ou une région économique commune dans une période de dix ans (MANZETTI, 1993: 104).

Toutes craintes au sujet de l'avenir de l'intégration prévue furent rapidement dissipées avec l'arrivée au pouvoir de deux nouveaux présidents: Carlos Menem en Argentine au milieu de 1989, et Fernando Collor de Mello au Brésil au début de 1990. Les deux ont porté au pouvoir des gouvernements axés sur l'ouverture d'échange et sur la réforme économique. Ils ont adopté des politiques de libre marché économique différentes de celles de leurs prédécesseurs. Les deux ont ré-affirmé leur engagement et leur désir de voir avancer l'effort d'intégration en abandonnant les restrictions sur les importations et les quotas. En effet, l'intégration économique était un aspect fondamental de leurs politiques étrangères.

W. Andrew Axline (1994 : 4) souligne que dans les années 1980 et au début des années 1990, plusieurs nouveaux départs ont été entrepris afin de solidifier les organisations régionales en Amérique Latine. Deux tendances ont semblé émerger, soit un retour à des mesures de libéralisation d'échange par

l'entremise d'ententes bilatérales (telles ALADI et le Groupe des Andes) plutôt que par des ententes multilatérales régionales, et une coopération spécifique sur des projets ou programmes individuels parmi plusieurs pays (telle le Mercosur).

Au début des années 1990, plusieurs organisations régionales s'étaient regroupées dans le but de relancer la coopération régionale sur une nouvelle base. D'après W. Andrew Axline (1994 : 5), leur éventuel succès reposait sur leur habileté de s'adapter aux nouvelles circonstances de l'économie politique globale. Une manière d'y arriver était par le développement d'organisations telles l'ALÉNA afin de créer un bloc hémisphérique basé sur des principes cohérents aux intérêts des États-Unis (AXLINE, 1994 : 220).

En juillet 1990, Menem et Collor de Mello ont signé l'Acte de Buenos Aires, qui décrétait l'établissement d'un marché commun avant la fin de 1994. Contraire au FTA de Alfonsín et de Sarney, cette nouvelle tentative introduisait une nouvelle phase car, d'un côté, elle élargissait la portée de l'intégration proposée, et de l'autre, elle écourtait l'échéancier. De plus, les deux pays étaient maintenant à la poursuite d'une intégration à l'intérieur du contexte des programmes pour la libéralisation unilatérale des échanges et des ajustements structureaux (MANZETTI, 1993: 104).

XI. Conclusion

Ce premier chapitre nous a permis de démontrer le climat unique qui a régné, non seulement dans la région, mais aussi entre l'Uruguay et ses voisins devenus membres du Mercosur. Ce panorama historique des relations entre futurs partenaires économiques a dévoilé la présence d'une instabilité régionale indéniable. L'histoire de cette région en est une de rivalités, de conflits, de guerres et de querelles internes. L'Uruguay fut la terre hôte du conflit interminable entre l'Argentine et le Brésil jusqu'à son accès à l'indépendance. La rivalité entre ces deux géants de l'Amérique Latine s'est calmée le temps de s'allier avec l'Uruguay dans une guerre contre le Paraguay. Les choses se sont rapidement remises à l'ordre, et la rivalité s'est à nouveau résumée. L'Argentine et le Brésil étaient considérés les ennemis de l'Uruguay. En revanche, l'Uruguay s'était ouvert au reste du monde. Suite à la Première Guerre Mondiale, l'Uruguay adopte une politique fermée et commence à s'isoler. Suite à la Deuxième Guerre Mondiale, l'Uruguay perd le marché britannique et le marché européen. Son économie devient stagnante, les deux guerres mondiales ayant rendu l'Uruguay un pays isolé économiquement.

L'Amérique Latine souffre aussi d'un mauvais sort. La région est saturée d'insécurité économiques, politiques et sociales. Les économies sont pitoyables, mais les pays sont militairement bien nantis. Il y règne un air de méfiance militaire et politique. Malgré cette piètre condition des économies de l'Amérique Latine, de nombreuses tentatives d'association et de partenariat économique ont été mises de l'avant, toutes vouées à l'échec. Après tout, l'étude historique des relations entre futurs membres du Mercosur a clairement démontré que ces relations ont été saturées de querelles, de rivalités, de conflits

et de guerres. Un accord de libre-échange, ou toute tentative d'association économique, sous-entend un certain degré d'entente et, comme l'indique le mot, d'accord.

Ce premier chapitre a donc clairement révélé la base sur laquelle s'est édifié le Mercosur. Lors du second chapitre, nous définirons ce qu'on entend par le libre-échange. De plus, nous discuterons de la présente conjoncture à la mondialisation économique: d'où elle vient; ce qu'elle signifie; et quels en sont les effets. Le tout se terminera par un regard plus précis sur le Mercosur en tant qu'accord de libre-échange et instrument à la mondialisation de l'Amérique Latine.

CHAPITRE 2 - LE MERCOSUR: MONDIALISATION THÉORIQUE ET LIBRE-ÉCHANGE PRATIQUE

"... the emerging economic landscape - a world in which change is constant... products and services are blended as "offers"; transactions give way to "exchanges"; and physical markets take on the characteristics of financial markets... where strategies and organizations dissolve into economic webs and permeable relationships..."

Adaptability is paramount..." (DAVIS AND MEYER, 1998: inner flap).

I Introduction

Ayant dressé un panorama historique des relations entre les pays membres du Mercosur, nous voici rendu à ce qui pourrait bien être la force conductrice derrière cet accord de libre-échange. Une nouvelle force, la mondialisation, est en train de s'étendre d'une extrémité à l'autre de la planète, et elle menace la base économique des civilisations qui s'y trouvent. Le processus ne fait que débiter. La vraie question du nouveau millénaire sera quel impact cette nouvelle conjoncture aura sur les nations du monde. La mondialisation, comme toute vague de changement, frappe à toutes les portes du monde. Même si les nations du monde ressentent les mêmes pressions, elles réagissent différemment. Chaque nation a ses propres systèmes économiques et politiques qui sont définis par l'histoire et la culture. Chacune répond à des menaces ou à des opportunités à sa propre façon. Les choix de chaque nation vont façonner sa civilisation dans le prochain siècle.

"The global economy is not an act of God, like a virus or a volcano, but the result of economic actions taken by human beings and thus responsive to human control" (LONGWORTH, 1998: 4).

On doit s'abstenir de répéter le dicton rendu célèbre par tant d'économistes et hommes d'affaires américains, "*the market knows best and must be obeyed*" (LONGWORTH, 1998: 4). Chaque nation peut choisir la politique qui lui permettra de mieux canaliser la force de la mondialisation à l'avantage de son peuple.

Tant bien que mal, le terme mondialisation est devenu le *buzz-word* de la présente conjoncture internationale. Les économies nationales deviennent sans aucun doute constamment plus intégrées au fur et à mesure que les échanges, l'investissement et les capitaux financiers accroissent leur flux de circulation outre-frontière. Les consommateurs achètent plus de biens provenant de l'étranger, un nombre grandissant de firmes opèrent au-delà de leurs frontières nationales, et les gens en quête de fortune (ou déjà fortunés) investissent plus que jamais dans des endroits 'à l'autre bout du monde'. Pour le meilleur ou pour le pire, il s'agit d'un sujet qui provoque des débats animés.

La crise financière de l'Asie de 1997-98 a démontré la puissance et la portée des marchés globaux à enrichir, appauvrir, et même réorganiser les nations sur son chemin. La mondialisation de l'argent, de l'échange, et de l'investissement est en train de redéfinir non seulement les pays dits du tiers-monde mais aussi ceux du premier monde. Elle est une force majeure dans la vie des citoyens de la terre, et elle exercera une plus grande influence dans le siècle à venir. Ce chapitre veut jeter un regard plus attentif à ce phénomène récent de mondialisation des marchés. De plus, on s'attardera sur le libre-échange en tant que réalité économique et sociale, le tout dans le but de mieux définir le Mercosur en tant qu'agent économique et social. Il s'agit d'aller au-delà de l'économie et au-delà de la périphérie afin d'examiner l'impact de la mondialisation sur les gens qui doivent vivre sous son énorme influence.

II. La mondialisation en tant qu'idéologie

Depuis la Seconde Guerre Mondiale, le plus grand changement dans l'économie mondiale est l'étendue dans laquelle elle est rendue internationale: l'argent est devenu international; l'échange physique est devenu international; l'échange de services devient de plus en plus international. La génération précédente était caractérisée par divers systèmes financiers nationaux isolés les uns des autres. De nos jours, ils sont tous menés par la même force: la puissance des marchés internationaux. Une par une, les barrières qui empêchaient les marchés d'exercer leur pouvoir se sont effondrées. L'augmentation du pouvoir des marchés financiers, de concert avec leur nature internationale sans cesse croissante, a inévitablement réduit le pouvoir individuel des gouvernements nationaux. Ces derniers doivent formuler leurs politiques économiques toujours en gardant un oeil bien averti sur la façon qu'elles seront accueillies par la communauté financière mondiale.

“Part of what gives the globalization debate of today a much wider currency... is the extent to which economic developments have now begun to catalyze new forms of political and cultural ideology” (WHITE, 1995: 6).

Le mot mondialisation peut être un terme démagogique et vague. Pour ses prophètes, il promet un futur glorieux et rempli de richesses. Pour ses critiques, il est voué à l'échec. Il s'agit d'un terme qui est devenu synonyme pour une vaste pléiade de changements économiques et sociaux. Aussitôt qu'en 1750, Turgot (ds KILMINSTER, 1997 : 257) prédisait que « *with the passage of time, nations, hitherto living in isolation, draw nearer to one another* ». Pour Michel CHOSSUDOVSKY (1998 : 20), il s'agit de la véritable mondialisation de la pauvreté : *“Depuis la crise de la dette du début des années 1980, l'expansion du grand capital fut soutenue par un ensemble de réformes macroéconomiques, aboutissant au démantèlement des institutions publiques, à la disparition*

des frontières économiques et à l'appauvrissement de millions de personnes". Il est certainement lié à l'accroissement de l'échange et de l'investissement global. Il est également perçu dans les développements du marché financier global. Richard C. Longworth, un journaliste du *Chicago Tribune* et un correspondant économique à l'étranger depuis longtemps, définit la mondialisation comme suit:

"I define globalization as the creation of a global economy. More specifically, it is a revolution that enables any entrepreneur to raise money anywhere in the world and, with that money, to use technology, communications, management, and labor located anywhere the entrepreneur finds them to make things anywhere he or she wants and sell them anywhere there are customers"
(LONGWORTH, 1998: 7).

C'est donc l'internationalisation de l'appareil économique. Il s'agit clairement d'une révolution toujours en progrès, car une économie vraiment globale serait une version internationale des économies nationales dans laquelle l'argent, les biens, les services, les emplois, et les gens se déplaceraient aussi aisément de pays en pays qu'ils le font présentement de ville en ville.

Martin Albrow (ds KILMINSTER, 1997 : 257) offre une définition sociologique de la mondialisation, mettant ainsi l'emphase sur la nature changeante des liens humains impliqués dans la mondialisation : « *this is the process whereby the population of the world is increasingly bonded into a single society* ». Albrow défend alors l'idée que la mondialisation résulte directement de l'interaction entre le nationalisme et l'internationalisme (ds ROBERTSON, 1992 : 21).

La mondialisation a sa part de promoteurs et de critiques. Pour les ardents optimistes, il s'agit d'une bénédiction ayant le potentiel d'augmenter dramatiquement et universellement, à la fois, la productivité et le niveau de vie. Ils arrivent à de telles conclusions par le fait que, selon eux, une économie intégrée globalement peut mener

à une meilleure division du travail entre pays, permettant ainsi aux pays bas-salariés de se spécialiser dans des tâches à travail intensif pendant que les pays dits hauts-salariés utiliseraient les travailleurs à des fins plus productives. Ceci permettrait aux firmes d'exploiter (hic!) des économies à plus grande échelle. La mondialisation permet au capital d'être déplacé vers le pays qui offrirait les opportunités d'investissement les plus productives, au lieu d'être emprisonné 'à la maison' pour financer des projets moins rentables. Selon Anthony Giddens (ds SCOTT, 1997 : 5), la modernité mène fondamentalement à la mondialisation. Roland Robertson (1992 : 27) réplique à Giddens en soulignant que « *present concern with globality and globalization cannot be comprehensively considered simply as an aspect or outcome of the Western 'project' of modernity* ». Selon Robertson, la mondialisation ne signifie pas l'américanisation, mais plutôt un double processus, soit à la fois la compression du monde et l'intensification de la conscience du monde comme un tout (ROBERTSON, 1992 : 8). Il y a donc un important débat idéologique sur la signification et l'étendue de la mondialisation.

Les critiques de la mondialisation y voient les choses sous une toute autre lumière. Ils prévoient que la compétition grandissante de la part des pays en développement dits bas-salariés détruira les emplois et abaissera les salaires dans les économies dites riches. Ils prédisent une course au bas de l'échelle alors que les pays réduiront les salaires, les taxes, les allocations au bien-être, et les contrôles environnementaux, afin de se rendre plus compétitifs. La pression concurrentielle éroderait, à son tour, l'habileté des gouvernements à établir leurs propres politiques économiques. Ils s'inquiètent aussi du pouvoir sans cesse grandissant des marchés financiers de provoquer des chaos économiques, tel que fut le cas lors des crises monétaires européennes de 1992 et 1993, du Mexique en 1994-95, et de l'Asie du sud-est en 1997 (THE ECONOMIST BRIEFS, 1997: 4).

III. Quoi de neuf?

Malgré de nombreuses discussions au sujet de la "nouvelle" économie globale, on doit souligner que l'intégration économique internationale d'aujourd'hui n'est pas sans précédent. Au XIII^e siècle, la famille de Marco Polo s'est d'abord aventurée à *Cathay* en tant que commerçants. Les grands empires furent aussi basés sur l'échange. Au XIX^e siècle, les États-Unis ont emprunté une imposante somme d'argent des banques européennes afin de développer leur intérieur. Plusieurs des grandes banques internationales qui mènent le marché global d'aujourd'hui proviennent des marchés internationaux d'une autre époque. La Renaissance d'Europe fut financée largement par les banques *Lombard* d'Italie. Karl Polanyi (ds ALTVATER AND MAHNKOPF, 1997 : 306) précise davantage le contexte de la mondialisation : « *only towards the end of the eighteenth century and then with a vengeance in the nineteenth century did the labour market, gold standard and free trade convert the 'previously harmless market pattern into a societal monstrosity'* ».

Les cinquante années avant la Première Guerre Mondiale ont connu un énorme flux de biens, de capitaux, et de gens, outre-frontière. Cette période de mondialisation, tout comme celle que nous vivons présentement, fut menée par des réductions des barrières aux échanges et par des chutes brusques dans les coûts reliés au transport grâce au développement des chemins de fer et des bateaux à vapeur. Le XIX^e siècle connut alors une véritable expansion de l'échange mondial et de l'investissement. L'Empire Britannique a mené le bal de cette internationalisation qui a fleuri à travers "la belle époque". Mais cette tentative antérieure de mondialisation a connu une fin

abrupte avec l'avènement de la Première Guerre Mondiale, après laquelle le monde fut projeté dans une période de protectionnisme féroce et de sévères restrictions sur le mouvement des capitaux.

Les effets pervers de deux guerres mondiales et de la Grande Dépression ont garé tout espoir de mondialisation achevée. Durant le début des années 1930, l'Amérique a soudainement augmenté ses tarifs, ce qui a provoqué des représailles des autres pays, rendant la Grande Dépression encore plus déprimante! Le volume du commerce mondial a tombé d'un seul coup. Le flux international de capital s'est virtuellement asséché durant la période d'entre-guerres car les gouvernements avaient imposé des contrôles de capitaux afin de tenter d'isoler leur économie de l'impact de l'effondrement global.

En 1944, après la Seconde Guerre Mondiale, les contrôles de capitaux furent maintenus alors que les vainqueurs avaient décidé de maintenir leur taux d'échange fixes, un arrangement qui est devenu connu sous le nom de *Bretton Woods System*. Il s'agit d'un accord dans lequel les États-Unis et les alliés, déterminés à éviter l'instabilité financière d'avant-guerre, ont conçu une structure de taux d'intérêts fixes. Le dollar fut bloqué à l'or, à 35\$ par once, et toutes les autres monnaies majeures furent alignées au dollar (LONGWORTH, 1998: 46).

Les conséquences de ce cadre d'action étaient immenses: le dollar devenait une monnaie universelle, les États-Unis devenaient la seule grande puissance, et leur monnaie garantissait la valeur de toutes les autres monnaies. Le dollar était littéralement aussi bon que de l'or! Trente-cinq dollars achetaient une once d'or, et toutes les autres monnaies valaient exactement ce qu'elles pouvaient acheter en

dollars. Les monnaies pouvaient être et étaient ajustées à la hausse ou à la baisse de temps à autres lorsque les conditions locales ou les politiques gouvernementales rendaient les taux paritaires irréels.

Mais les grandes puissances économiques se sont entendues sur le fait qu'il était vital de réduire les barrières d'échange afin de redresser l'économie. C'est ainsi qu'elles ont mis en place le *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT), qui fut remplacé par le *World Trade Organisation* (WTO) en 1995. Le GATT a organisé une série de négociations qui ont graduellement réduit les tarifs sur les importations. Les échanges de monnaies et de métaux précieux à petite échelle existent depuis des siècles. Mais le vaste et puissant marché global de capital que l'on connaît aujourd'hui est né en 1973 lorsque le Président des États-Unis, Richard Nixon, a mis fin au système de *Bretton Woods* (LONGWORTH, 1998 : 46). C'est ainsi qu'en 1979 Karl Polanyi (ds ALTVATER AND MAHNKOPF, 1997 : 306) en arrivait à conclure que « *the economic system took on a life of its own to such an extent that in the end social relations 'became embedded in the economic system' ... instead of the economy remaining a social product* ». Suite à la révolution industrielle, ce n'est pas le marché qui est historiquement nouveau, mais plutôt la portée et la rapidité des transactions du marché, soit l'échange des biens et services (ALTVATER AND MAHNKOPF, 1997 : 306).

IV. Mondialisation moderne

Les progrès technologiques extraordinaires en matière de communications et de transports sont en train de révolutionner la manière que le monde interagit aussi bien que la façon dont on y fait affaires.

“The new electronic interdependence recreates the world in the image of a Global village” (W. Watts in WHITE, 1995: 75).

Ces changements sont les plus évidents dans l'arène économique alors que le monde se dirige au-delà de l'interdépendance afin d'affronter un phénomène tout autre: la mondialisation. Ce phénomène peut être illustré par un exemple quotidien: pendant votre lecture de cette thèse, un homme d'affaires allemand dans un vol de Swissair, quelque part au-dessus de la France, utilisera le téléphone sur l'avion afin d'acheter des dollars américains avec des yens japonais au marché financier de Londres.

Il s'agit d'une véritable révolution toujours en progrès qui nous laisse trop souvent sous l'impression de n'avoir aucun contrôle.

“Globalization, like many trends in business, has created its own bandwagon. The bandwagon has become so widespread that those who are not on it are deemed provincial, and doomed to failure” (WHITE, 1995: 3).

La mondialisation économique ne peut être saisie qu'en effectuant une analyse bien au-delà de l'économie. On doit alors opter pour une approche interdisciplinaire. Les ardents défenseurs de théories purement économiques doivent nécessairement incorporer d'autres disciplines afin de bien saisir la pleine portée de ce phénomène presque holistique.

“... a vibrant economy requires attention to an array of political, social, environmental, and personal dimensions of people's lives... We need to encourage innovative social and economic thinking...” (LONGWORTH, 1998: viii).

Les questions d'inégalité des revenus, d'une population vieillissante, et de la nature changeante du travail sont très importantes et doivent être considérées dans le contexte de l'économie mondiale. L'émergence d'un marché global de biens, de services, de capitaux, et d'investissements, nous oblige à étudier ces développements de façon beaucoup plus compréhensive et intégrative. Le fait d'y ajouter la voie rapide du changement et les nombreux nouveaux liens créés à l'échelle mondiale ne fait qu'augmenter la complexité de la situation.

La mondialisation est une interaction complexe de tendances globales et locales, soit une synthèse de valeurs particulières et universelles, d'où le terme Anglais '*glocalization*'. Roland Robertson (1992 : 100) précise cette réalité davantage : « *we are, in the late twentieth century, witnesses to – and participants in – a massive, twofold process involving the interpenetration of the universalization of particularism and the particularization of universalism* ». Selon Robertson, les processus de standardisation et de diversification, d'unification et de fragmentation, ont tous lieu simultanément lors de la mondialisation.

La mondialisation signifie également que nous devons améliorer la compréhension des nombreux contextes nationaux dans lesquels des décisions seront prises au sujet de l'économie globale. D'après W. Andrew Axline (1994 : vii), le fait d'étudier le récent essor de régionalisation du point de vue d'une perspective d'économie politique globale est une tendance qui sous-estime l'importance des facteurs domestiques qui interagissent avec les forces globales en vue de déterminer le tracé de la coopération régionale. Malgré le déclin souvent mentionné du rôle et de

l'influence des états, la mondialisation est loin d'annoncer la fin des nations. Les états continuent d'y être la force politique dominante dans le monde et les décisions prises à l'intérieur des frontières nationales continueront à avoir de sérieuses conséquences sur la santé, la vitalité et le bien-être du monde entier. Le véritable défi pour les décideurs, tant du côté public que privé, est de façonner de manières positives les forces de la mondialisation et de s'impliquer, au-delà de toutes frontières, afin de réduire les inégalités qui mèneront inévitablement au chaos social et au conflit.

“There must be, not a balance of power, but a community of power; not organized rivalries, but an organized common peace” (Woodrow Wilson in WHITE, 1995: 90).

Cette révolution économique, tout comme la Révolution Industrielle du XIXe siècle, est un fait que nul ne peut nier ni même ignorer. Elle tient le potentiel de grandes choses, mais elle menace aussi les civilisations complexes mais tout de même stables. Les forces de ce marché ne devraient et ne doivent être abrogées en faveur d'une égalité plus stérile qui échouerait sûrement comme fut le cas en Union Soviétique. Si la dernière partie de ce XXe siècle nous a appris quelque chose, c'est bien que le capitalisme de marché est peut-être la façon la plus productive et libératrice pour la réalisation des besoins modernes et des ambitions humaines. Malheureusement, les Russes et leurs voisins souffrent toujours d'une expérience grandiose qui tentait de démontrer le contraire.

Les cinquante dernières années nous ont appris que le marché sans restriction peut entraîner des pluies torrentielles de bienfaisances. Le succès des États-Unis, de l'Europe, et du Japon depuis la Seconde Guerre Mondiale est le résultat de leur habileté d'exploiter ce marché et d'en tirer profit malgré une série de lois et de règles. Comme tout jeu, le marché capitaliste fonctionne à merveille lorsque tous les

participants respectent religieusement les règles du jeu. Plusieurs enthousiastes du marché global affirment que son génie se situe dans la façon dont il peut contourner les frontières nationales et les règles nationales dans sa quête de profits, libre de tout contrôle politique et social. Les anciens contrôles ne fonctionnent plus. Les lois avec lesquelles les sociétés bien nanties ont guidé le marché par le passé sont submergées par la puissance supranationale du marché global. Seulement des nations travaillant en chœur peuvent écrire les nouvelles règles, d'où l'intérêt de s'unir par un traité de marché commun ou un accord de libre-échange, afin de former un véritable bloc commercial ayant un poids significatif mondialement.

Telle que l'économie globale existe à présent, seulement l'argent y circule librement. De fait, l'argent y circule au bon gré des poussées d'échange.

“More than \$ 1.3 trillion moves every day through the money markets of the world” (LONGWORTH, 1998: 7).

Ce chiffre était de 20 milliards de dollars en 1973, 207 milliards de dollars en 1986, et 820 milliards de dollars aussi récemment qu'en 1992. Cette réalité ne fait qu'accentuer les métaphores illustrant l'étendue de cette mondialisation, comme celle de Maurice Allais, économiste français et récipiendaire du Prix Nobel:

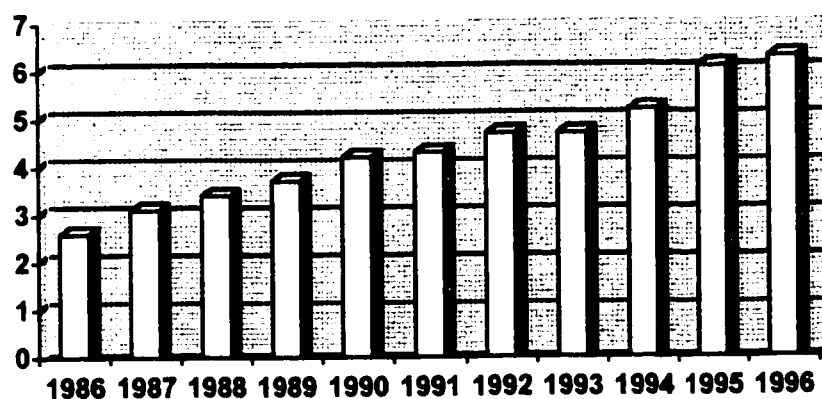
“The world has become one vast casino whose gambling tables are scattered from one end of the globe to the other” (Maurice Allais in LONGWORTH, 1998: 8).

L'échange mondial, pour sa part, s'élève annuellement à plus de 6,3 trillions de dollars en biens et services. Sans tous les tarifs, les quotas, les inspections, les règles, et autres barrières que chaque pays érige, à ce chiffre s'additionneraient des milliards. *“From potato chips to computer chips”*, le mouvement vers le libre-échange

est plus un procédé qu'une réalité (LONGWORTH, 1998: 8). Malgré ceci, l'échange mondial s'accroît à un rythme de 8 pour cent par année, soit environ trois fois plus rapidement que l'économie mondiale elle-même. Dans cette nouvelle économie globale, la technologie - la puissance d'une puce d'ordinateur, la portée d'un satellite global - est la clé. Elle permet à l'échange de se développer, de se répandre, et de se diversifier. La course perpétuel aux profits fut rendu possible grâce aux nombreuses innovations technologiques. L'échange qui en résulte n'est pas seulement en biens, mais aussi en services et surtout en finances, et cet échange a connu une croissance constante depuis le milieu des années 1980 (Voir Graphique 2.1 'Échange Mondiale Totale' ci-dessous).

Graphique 2.1

Échange mondial total (en trillions de dollars)



Source : LONGWORTH, 1998 : 43.

Deux forces sont responsables pour cette circulation croissante de biens et d'argent. La première est la technologie. Vu la diminution rapide des coûts en communications et en informatique, les barrières naturelles du temps et de l'espace

séparant les marchés nationaux diminuent également. Au dire de l'économiste Jacob Frenkel, maintenant gouverneur de la Banque d'Israël:

“Before, the major link between countries was the ocean... this meant ports and manufactured goods. Today it's the satellite. This means information and trading in portfolios. This is fundamental” (LONGWORTH, 1998: 44).

Un exemple frappant est la diminution du coût d'un appel téléphonique de trois minutes entre New York et Londres au fil des décennies: en 1930, il en coûtait 300 dollars (en dollars constant de 1996); alors qu'en 1996, il n'en coûtait que 1 dollar. Le coût de traitement informatique par ordinateur est à la baisse à une moyenne de 30 pour cent par année depuis les années 1970 (THE ECONOMIST BRIEFS, 1997: 4).

“The computer and the computer chip stand at the heart of the global economy. The ability to send information instantly and cheaply makes everything else possible. It is the reason why the Information Revolution of today differs in kind from the Industrial Revolution of Queen Victoria's era” (LONGWORTH, 1998: 44).

La seconde force est la libéralisation. À la suite des négociations du GATT et de décisions unilatérales, presque tous les pays ont diminué leurs barrières à l'échange outre-frontière. La plupart des pays accueillent aussi les capitaux étrangers. Même si la libéralisation se poursuit à différentes vitesses selon les endroits, la tendance est mondiale. Peu de pays tentent toujours de s'isoler. Au cours de la dernière décennie, l'échange s'est accrue deux fois plus rapidement que la production, l'investissement direct de l'étranger trois fois plus rapidement, et l'échange d'actions au-delà des frontières dix fois plus rapidement (THE ECONOMIST BRIEFS, 1997: 4).

La tendance envers la mondialisation est claire, mais son étendue peut parfois être exagérée. Les marchés de produits ne sont toujours pas aussi intégrés à travers les frontières qu'ils le sont à l'intérieur des nations. Les marchés financiers ne sont pas encore pleinement intégrés.

“Despite the newfound popularity of international investing, capital markets were by some measures more integrated at the start of this century than they are now” (THE ECONOMIST BRIEFS, 1997: 5).

Durant les trente années avant la Première Guerre Mondiale, la plupart des monnaies étaient liées à l'or, et de grosses sommes se déplaçaient de l'Europe de l'Ouest vers l'Amérique du Nord, l'Argentine et l'Australie. De plus, l'investissement direct de l'étranger, c'est-à-dire le contrôle des affaires ou de propriétés au-delà des frontières nationales, n'est pas un phénomène nouveau. De nos jours, il égale environ 6 pour cent des investissements domestiques des économies riches. Lors de la décennie avant 1914, les investissements directs à l'étranger des capitalistes britanniques étaient aussi importants que leurs investissements directs en Grande-Bretagne (THE ECONOMIST BRIEFS, 1997: 5).

Pendant que les marchés des biens et des capitaux sont devenus de plus en plus intégrés, les marchés de main d'oeuvre ne le sont pas. Même si des dizaines de millions de personnes travaillent présentement à l'extérieur de leur pays d'origine, la main d'oeuvre est toujours moins mobile qu'elle ne l'était lors de la seconde partie du XIXe siècle, lorsque soixante millions de personnes ont quitté l'Europe pour le Nouveau Monde. Même à l'intérieur de l'Union Européenne, qui donne aux résidents de n'importe quel état membre le droit de travailler dans n'importe quel autre état membre, seulement une petite proportion des travailleurs peuvent aller au-delà des frontières nationales. La langue et les barrières culturelles se combinent à garder les marchés de main d'oeuvre au niveau national.

Ceci ne veut aucunement dire que la mondialisation est juste un mythe. L'économie mondiale est en train de devenir plus intégrée internationalement qu'elle ne l'était au tournant du siècle. D'une part, une importante partie du monde n'a pas

participé à l'économie globale d'avant 1914. De nos jours, plus d'économies que jamais ont ouvert leurs frontières à l'échange et à l'investissement, et ce non seulement chez les pays dits développés. Les pays dits en développement en Asie et en Amérique Latine ont aussi adopté des réformes en faveur de l'économie globale.

D'une autre part, étant donné que la mondialisation du XIXe siècle fut le résultat de la baisse des coûts de transport, celle d'aujourd'hui résulte de la baisse des coûts de communication, créant ainsi de nouvelles façons d'organiser des firmes à l'échelle de la planète. Une troisième différence est le fait que même si le flux net du capital global est plus petit que par le passé, le flux financier international brut est de loin supérieur qu'il ne l'était auparavant. Le chiffre d'affaires quotidien des échanges de devises s'est accru de 15 milliards de dollars en 1973 à 1.2 trillions de dollars en 1995 (THE ECONOMIST BRIEFS, 1997: 5).

En somme, la mondialisation est en train d'avoir lieu, mais il est toujours plus facile de commencer une compagnie, vendre des biens, ou même de trouver un emploi à l'intérieur de son propre pays qu'à l'étranger. L'économie mondiale est loin d'être authentiquement intégrée. Toutefois, les nouvelles technologies du futur encourageront sûrement davantage une intégration globale. C'est dire que la technologie continuera à mener la mondialisation à train d'enfer. Une autre raison de conclure que la mondialisation est plus durable cette fois-ci est le fait que le libre-échange est basé sur des institutions plus fermes que plus tôt dans ce siècle. À cette époque, le libre-échange procédait largement à travers des traités bilatéraux plutôt que par des institutions multilatérales telles que le WTO.

V. Le libre-échange: échange libre?

Durant la présente décennie, le terme "libre-échange" est devenu très familier. Ceci est dû au récent essor des multiples accords de libre-échange entre pays clés. Ces accords de marchés communs se trouvent un peu partout: l'Union Européenne unit les pays membres de l'Europe; l'ALÉNA (Accord de Libre-Échange Nord-Américain) unit les États-Unis, le Canada et le Mexique. Il s'agit d'unions à caractère purement économique entre pays membres. Quelques pays d'Amérique du Sud ont aussi leur propre accord de libre-échange, soit le MERCOSUR. Mais avant même de s'y attarder, nous devons d'abord et avant tout définir le terme "libre-échange" qui par sa simple apparence peut induire en erreur.

Dans *A Dictionary of Economics*, on définit le libre-échange comme suit:

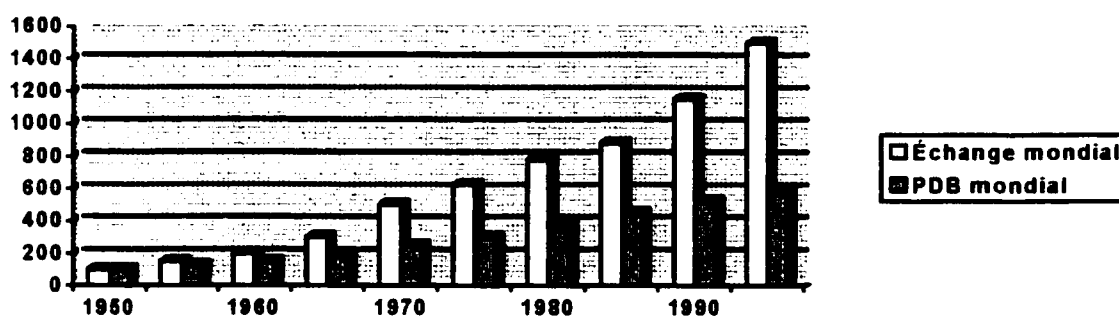
"A policy of unrestricted foreign trade, with no tariffs or subsidies on imports or exports, and no quotas or other trade restrictions. Free trade implies that this regime applies to most goods, though there may be exceptions... It has usually been interpreted as applying only to trade in goods and not in services..." (BLACK, 1997: 188).

Il s'agit d'inter-échange de marchandises au-delà de frontières politiques, et ce, sans restrictions d'ordre tarifaire. Cette politique économique contraste avec les politiques protectionnistes qui utilisent de telles restrictions afin de protéger ou stimuler les industries domestiques. Ceci dit, jetons un regard plus approfondi sur le libre-échange en tant que processus économique.

Auparavant, le flux des échanges étaient principalement d'intérêt pour les experts économiques et les membres des exécutifs des grandes corporations. Mais au fil des dernières années, le mouvement de biens et de services au-delà des frontières nationales est devenu un sujet d'intérêt publique. Au dire de la revue *The Economist*

dans son dossier sur la récente mondialisation, l'échange est la manifestation la plus évidente d'une économie mondiale en pleine mondialisation (THE ECONOMIST BRIEFS, 1997: 10). L'économie mondiale, mesurée par le volume des importations et des exportations, est devenue de plus en plus intégrée depuis la Seconde Guerre Mondiale. Sa croissance fut stimulée par une diminution des barrières d'échange. Le volume de l'échange mondial des marchandises est présentement environ 16 fois plus grand qu'il ne l'était en 1950, tandis que la production mondiale totale n'a connu qu'une croissance de 5 fois et demi durant cette même période (Voir Graphique 2.2 'Ouverture du Monde' ci-dessous).

Graphique 2.2
Ouverture du monde (volume, 1950 = 100)



Source : THE ECONOMIST BRIEFS, 1997 : 10.

Presque la totalité des économistes, et la plupart des politiciens, seraient d'accord pour dire que l'échange plus libre fut une bénédiction, mais pour de bien différentes raisons. Pour un politicien, plus d'échange signifie plus d'exportations, qui, à son tour, signifie plus d'emplois. Et s'il s'agit d'exportations de produits sophistiqués tels des automobiles ou des moteurs d'avions, il en résultera de meilleurs emplois. C'est ainsi qu'ils plaident fréquemment aux consommateurs de favoriser des biens

domestiques et qu'ils envisagent l'élargissement du déficit d'échange comme étant une mauvaise chose.

Pour les économistes, les vrais avantages de l'échange se situent dans l'importation plutôt que dans l'exportation. Ils prétendent que la seule raison d'exporter est pour avoir les moyens d'importer. Aussi tôt qu'en 1821, James Mill, l'un des premiers théoriciens de l'échange, a expliqué le processus comme suit:

“The benefit which is derived from exchanging one commodity for another, arises, in all cases, from the commodity received, not the commodity given” (Mill dans THE ECONOMIST BRIEFS, 1997: 10).

Ce bénéfice en résulte même si un des pays peut fabriquer tout à un moindre prix que les autres. La théorie de base qui explique ce phénomène est le principe de l'avantage comparatif et date depuis le temps de Mill. C'est souvent son contemporain, David Ricardo, qui est reconnu pour l'avoir exposée.

VI. Cas pratique

Afin de mieux comprendre comment cette théorie de l'avantage comparatif fonctionne, illustrons-la à l'aide d'un exemple hypothétique. Il s'agit de découvrir ce que deux pays, que nous appellerons Est et Ouest, peuvent gagner en échangeant entre eux. Supposons qu'ils ont chacun 1 000 travailleurs et qu'ils fabriquent deux biens: des ordinateurs et des bicyclettes. L'économie de l'Ouest est de loin plus productive que celle de l'Est. Pour faire une bicyclette, l'Ouest nécessite le travail de deux ouvriers, tandis que l'Est en requiert quatre. Pour faire un ordinateur, l'Ouest nécessite dix ouvriers tandis que l'Est en utilise cent. Supposons qu'il n'y a aucun échange entre eux, et que dans chaque pays, les ouvriers sont divisés également de

part et d'autre dans chaque industrie, soit 500 dans le secteur des ordinateurs et 500 dans le secteur des bicyclettes. L'Ouest produirait alors 250 bicyclettes et 50 ordinateurs, tandis que l'Est produirait 125 bicyclettes et 5 ordinateurs (THE ECONOMIST BRIEFS, 1997 : 11).

Maintenant il s'agit de développer cet exemple davantage. Les deux pays se spécialisent. Même si l'Ouest fabrique les bicyclettes et les ordinateurs plus efficacement que l'Est, l'Ouest a un plus grand avantage dans la fabrication d'ordinateur. Il décide donc de concentrer la plupart de ses ressources à cette industrie, augmentant à 700 le nombre d'ouvriers fabriquant les ordinateurs et diminuant à 300 ceux qui fabriquent les bicyclettes. Ceci augmente la production d'ordinateurs à 70 et réduit la production de bicyclettes à 150. L'Est se concentre alors entièrement à la production de bicyclettes et en produit 250 (Voir tableau 2.1 'Avantage comparatif' ci-dessous).

Tableau 2.1

Avantage comparatif						
	Production et consommation sans échange		Production après Spécialisation		Consommation après Échange	
	Bicyclettes	Ordinateurs	Bicyclettes	Ordinateurs	Bicyclettes	Ordinateurs
Est	125	5	250	0	130	10
Ouest	250	50	150	70	270	60

Source: THE ECONOMIST BRIEFS, 1997: 11.

La production mondiale des deux biens a augmenté. Les deux pays peuvent consommer davantage des deux biens s'ils échangent. Mais à quel prix? Ni l'un ni l'autre des pays vont vouloir importer ce qu'ils peuvent faire à plus bas prix à domicile. Alors l'Ouest va vouloir au moins 5 bicyclettes par ordinateur; et l'Est ne donnera pas

plus de 25 bicyclettes par ordinateur. Supposons que les conditions de l'échange sont fixées à 12 bicyclettes par ordinateur et que 120 bicyclettes sont échangées pour 10 ordinateurs. L'Ouest se retrouve donc avec 270 bicyclettes et 60 ordinateurs, et l'Est avec 130 bicyclettes et 10 ordinateurs (Voir tableau 2.1 'Échange comparatif' à la page précédente).

Les deux pays en ressortent donc gagnants et en meilleur état que s'ils n'avaient pas échangé. Ceci est vrai même si l'Ouest a un avantage absolu dans la fabrication des ordinateurs et des bicyclettes. La raison explicative est que chaque pays a un avantage comparatif différent. L'avantage de l'Ouest est plus grand dans les ordinateurs que dans les bicyclettes. L'Est, même si plus coûteux dans la production des deux industries, est un fabricant relativement moins coûteux de bicyclettes. Les deux pays bénéficient d'un tel échange, aussi longtemps que chaque pays se spécialise dans les produits dans lesquels il a un avantage comparatif.

VII. Le mythe du libre-échange

Le libre-échange reçoit souvent de bonnes revues dans la presse écrite. Après tout, qui oserait s'opposer à quelque chose d'aussi attirant qu'un échange libre? Mais on doit se méfier de la simple apparence des termes, surtout lorsque l'on parle d'échange. L'échange mondial est basé sur l'idée que chaque nation devrait produire ce qu'elle produit le mieux et le moins cher, pour pouvoir ensuite échanger ces marchandises avec d'autres nations en retour de ce qu'elles font de mieux et à meilleur marché. Ceci fait, les deux nations vont prospérer et avoir accès à de meilleurs biens que si elles essayaient de tout faire seules. Il s'agit du principe de l'avantage comparatif tel qu'illustré précédemment, qui est sous-jacent à la théorie du libre-

échange. Cette façon de voir le monde a nourri 50 années de négociations d'échange international qui ont produit d'abord le GATT et son successeur le WTO. Mais on doit souligner que l'échange dans le vrai monde de l'économie globale n'est pas aussi simple.

L'échange est une forte puissance dans notre monde, et souvent une force positive. Elle crée des millions d'emplois et industries nouvelles. Elle emmène les meilleurs produits du monde sur les étagères de magasins partout au monde. Elle accroît le choix et la compétition. Lorsque des biens circulent, les idées qui les ont créés et les habiletés qui les ont fait circuler aussi. Un monde sans échange serait littéralement plus pauvre. L'Union Soviétique s'est isolée de l'échange, permettant ainsi aux visiteurs étrangers de la qualifier de pays 'terre'(LONGWORTH, 1998: 30).

L'échange qui existe aujourd'hui a peu de ressemblance à l'image théorique et textuelle des passionnés du libre-échange. Une des raisons est l'habileté des firmes géantes à créer un avantage comparatif et à le déplacer autour du globe. Si auparavant l'échange mondial avait lieu entre des compagnies de différents pays, il se produit de nos jours aussi souvent entre les branches de la même compagnie opérant dans plusieurs pays. L'investissement international est primordial à ce processus. Une seule compagnie établira des usines ou des filiales dans 6 ou 8 ou même 10 pays, ou formera des partenariats ad hoc avec des compagnies autour du globe, afin de produire des pièces et composants là où le coût est le moindre et les conditions les meilleures.

Les produits sont alors envoyés à un autre pays pour l'assemblage. Avec les communications globales, les coûts et les complications d'être à plusieurs milliers de milles du siège social disparaissent. Avec le transport à l'échelle mondiale, les coûts

de transport ne sont même pas proches des économies de salaires, de matériaux bruts, et des taxes qui peuvent être gagnées de la fabrication à l'échelle mondiale. Par conséquent, 40 à 50 pour cent de l'échange mondial n'est pas entre pays mais plutôt entre différentes parties de compagnies trans-nationales (LONGWORTH, 1998: 31).

Un exemple de ce fait est l'usine Caterpillar près de Toronto. Elle reçoit des pièces provenant d'autres usines Caterpillar à travers le monde - des treuils du Brésil, des moteurs du Japon, des essieux de la Belgique, des transmissions des États-Unis - pour ensuite les installer dans des équipements qui doivent être exportés à des pays autour du monde, incluant le Brésil, le Japon, la Belgique, et les États-Unis. C'est la véritable internationalisation de la production et de l'échange.

Plusieurs des grandes corporations d'aujourd'hui ont des histoires similaires. 3M fabrique du ruban à Bangalore. Ford, NEC, et Thomson font des pièces d'autos, des puces d'ordinateurs, et des appareils électroniques, comme ils l'ont toujours fait, mais ils les fabriquent partout au monde, collaborant souvent dans un pays avec des firmes qui sont leur compétiteur ailleurs. Par exemple, NEC du Japon et Samsung de la Corée collaborent à la fabrication de puces d'ordinateurs DRAM en Europe. De telles productions sont à la hausse. Entre 1973 et 1976, il y avait seulement 86 collaborations internationales de ce genre; entre 1985 et 1988, ce chiffre s'est élevé à 988 (LONGWORTH, 1998: 31).

Il ne s'agit pas de pays qui tirent profit de leurs avantages comparatifs afin de fabriquer des biens qui peuvent être vendus librement à des pays moins favorisés. Il s'agit de compagnies utilisant la technologie afin de créer de l'avantage comparatif où il n'y en avait pas auparavant, pour mettre sur pied des systèmes d'échange fermés et contrôlés.

VIII. *Mercado Común del Sur*

Tel que mentionné au chapitre précédent, deux nouveaux présidents arrivèrent au pouvoir en Argentine et au Brésil: Carlos Menem au milieu de 1989 et Fernando Collor de Mello tôt en 1990 respectivement. Ils ont tous deux adopté des politiques économiques de libre marché sensiblement différentes de celles de leurs prédécesseurs. Ils ont également réaffirmé leur engagement et leur désir de faire avancer avec grande ferveur l'effort d'intégration. Evidemment, l'intégration économique était une composante clé de leurs politiques à l'étranger.

En juillet 1990, Menem et Collor de Mello ont signé l'Acte de Buenos Aires, qui envisageait l'établissement d'un marché commun par la fin de 1994. Comparé à l'accord de libre-échange entre leur prédécesseur Alfonsín et Sarney (*FTA, Free Trade Agreement*), cet acte introduisait une nouvelle phase car il élargissait l'étendue de l'intégration proposée tout en écourtant l'échéancier. Tout aussi important est le fait que l'Argentine et le Brésil étaient les deux à la poursuite d'une intégration à l'intérieur du contexte des programmes pour la libéralisation de l'échange unilatérale et de l'ajustement structurel. Un mois plus tard, soit en août 1990, le Paraguay et l'Uruguay se sont joints au projet d'intégration proposé. Le Chili fut invité à s'y joindre, mais déclina l'offre (MANZETTI, 1993: 104).

C'est ainsi qu'est né le Mercosur en 1991. Mais alors de quoi s'agit-il? C'est le *Mercado Común del Sur*, marché commun du sud : Mercosur en espagnol; Mercosul en portugais. Le *Dictionary of International Trade* définit le Mercosur comme suit:

“The Southern Cone Common Market Treaty or the Treaty of Asuncion (Paraguay) modeled on the European Community's 1957 Treaty of Rome. With headquarters in Montevideo, Uruguay, it will dismantle trade barriers and encourage cross-border investment and joint projects over the coming

years” (ROSENBERG, 1994: 191).

Les présidents de l'Argentine, du Brésil, du Paraguay et de l'Uruguay, se sont rencontrés en mars 1991 à Asunción (capitale de Paraguay), où ils ont parafé le Traité d'Asunción, qui peut aussi être perçu comme étant la charte constitutionnelle du Mercosur. Il s'agissait d'un instrument afin d'en arriver au libre-échange entre les membres et de parfaire la quête aux efficacités nécessaires pour les rendre plus compétitifs sur le marché mondial, dans l'économie globale. Il s'agissait sans aucun doute de la plus ambitieuse tentative d'atteindre une intégration régionale en Amérique Latine.

Contrairement à la théorie conventionnelle, qui voit l'intégration économique comme un processus graduel nécessitant une série d'étapes, les pays du Mercosur avaient choisi de sauter ces étapes et de viser un marché commun mis en place par 1995. Ceci impliquait trois conditions: une zone d'échange libre ayant aucun tarif d'échange; un tarif externe commun; et des économies intégrées (MANZETTI, 1993: 102). Quelque peu ambitieux pour une région où les tentatives précédentes de marché commun avaient échoué dramatiquement et à plusieurs reprises. Au dire de LEIPZIGER ET AL. (1998: 69), si le Mercosur est couronné de succès, les membres profiteront d'une rationalisation de la production accrue, d'une allocation des ressources plus efficace, et d'un accroissement de la consommation.

Le Mercosur résulte d'abord d'une série d'ententes commerciales bilatérales entre l'Argentine et le Brésil.

“... the democratically elected Presidents of Argentina and Brazil... made a political decision to begin a genuine economical integration process that would not be binding to regional multilateral efforts, but would be tied to the intentions and determination of the two countries in advancing, on a practical level, the relative sufficiency that already existed between the two economies” (INFORMATION ON MERCOSUL, 1998: 4).

Le 1er juillet 1990, dans une manifestation de bonne foi politique, les présidents Collor et Menem ont décidé d'accélérer davantage le processus d'intégration, anticipant le 31 décembre 1990 en tant que date pour l'établissement d'un marché commun bilatéral ayant la libre circulation des biens, des services, et des facteurs de la production. L'impact de l'accélération du processus d'intégration entre le Brésil et l'Argentine fut considérable, ayant des effets immédiats à travers la région avoisinante.

“Understandably preoccupied with a development that threatened to leave it in relative economic isolation, Uruguay quickly tried to insert itself in the new sub-regional context, as had been its permanent goal during the whole first phase of the integration process between its two neighbours and principal trade partners.

Shortly thereafter, Paraguay joined in the effort to enlarge the common economic region due to the intensity of its trade ties with the other three countries” (INTERNET 4, 1998: 5).

Initialement, le Mercosur doit ses racines à un partenariat entre le Brésil et l'Argentine, auquel se sont ensuite joints, d'abord l'Uruguay et ensuite le Paraguay, ce qui a mené à la signature du traité. Le but initial était d'abord d'initier un processus d'intégration économique. Il est évident que le Brésil et l'Argentine sont les deux principaux partenaires de cette entente. La preuve à l'appui se trouve dans le classement des 100 plus grandes économies du monde de 1995, où le Brésil se classe 7ième et l'Argentine 17ième. Le Paraguay et l'Uruguay ne figurent même pas parmi ce 'Top 100' (Voir tableau 2.2 '100 plus grandes économies du monde, 1995' à la page suivante).

Tableau 2.2

100 plus grandes économies du monde, 1995		
Rang	Pays	PDB/Ventes (millions \$)
1.	États-Unis	6,648,013
2.	Japon	4,590,971
3.	Allemagne	2,045,991
4.	France	1,330,381
5.	Italie	1,024,634
6.	Royaume-Uni	1,017,306
7.	Brésil	554,306
8.	Canada	542,954
9.	Chine	522,172
10.	Espagne	482,841
11.	Mexique	377,115
12.	Fédération Russe	376,555
13.	Corée, Rép.	376,505
14.	Australie	331,505
15.	Pays-Bas	329,768
16.	Inde	293,606
17.	Argentine	281,922
18.	Suisse	260,352
19.	Belgique	227,55
20.	Autriche	196,546
...

Source: Extrait de LONGWORTH, 1998: 32.

Pour ce qui est du Paraguay et de l'Uruguay, leurs deux voisins géants s'unissaient économiquement. Étant donné qu'ils sont extrêmement dépendants du Brésil et de l'Argentine, peut-être ne pouvaient-ils pas se permettre d'être laissés de côté. Ils y

sont donc adhésés. Il en résulte que le Mercosur est parfois la cible de caricatures: “... *a free-trade agreement between South America’s two giants, Brazil and Argentina, and two neighbouring minnows, Paraguay and Uruguay*” (THE ECONOMIST 1, 1996: 42).

Ces quatre pays forment une population de 200 millions et couvrent une superficie de 11 millions de km² (PEREZ DEL CASTILLO, 1993: 640). Le territoire du Mercosur s’étend sur de vastes régions ayant d’immenses ressources naturelles et un excellent potentiel en agriculture, en foresterie, et en élevage de bétail. Tout ceci en plus d’une industrie touristique à la hausse et de la présence de plusieurs industries vigoureuses. De plus, on y retrouve une grande similarité entre les langues espagnole et portugaise, des racines religieuses communes, et un attachement à des traditions démocratiques.

“... *essentially the population of MERCOSUR is more homogeneous and definable than that of other areas engaged in a process of integration*” (PEREZ DEL CASTILLO, 1993: 641).

Au dire du Ministre des finances du Brésil, Pedro Malán:

“*Mercosur is absolutely essential for the development of the region and has become an excellent example of economic dynamism and opportunities... Mercosur’s tariff reduction timetable and opening of economies has been essential for stabilizing regional economies and expanding trade in the area*” (MERCOPRESS, 1997: 1-2).

IX. La rivalité Argentine/Brésil revisitée: ‘the mighty Brazil’

L’Argentine et le Brésil partagent la même ambition, soit de devenir la plus grande puissance régionale, et ce depuis leur indépendance de l’Espagne et du Portugal respectivement. Mais la main haute appartient au Brésil. “*Brazil... towers over Mercosur, rather as the United States dominates NAFTA*” (MERCOSUR SURVEY, 1996: 9).

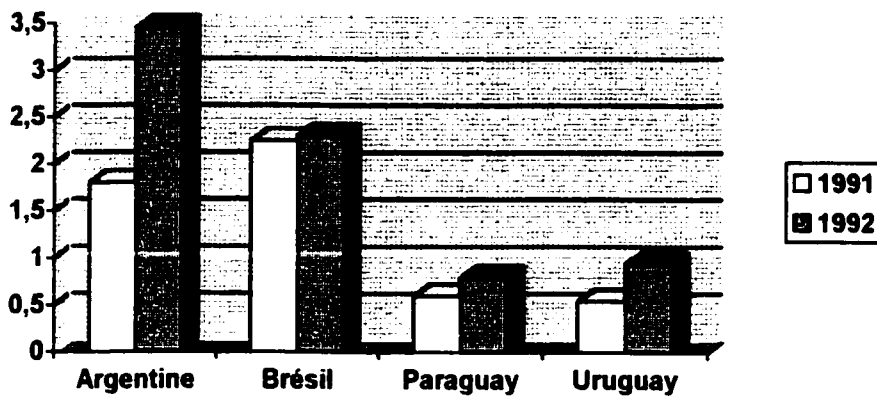
Une des raisons qui expliquent la position du Brésil dans le Mercosur, est qu'il est un *"genuinely global trader"*. Malgré sa récente croissance, les échanges du Brésil avec ses trois associés du Mercosur ne comptaient que pour 15 pour cent de ces échanges totales pendant la première moitié de 1996. Le marché des exportations du Brésil est plus étendu et diversifié: 27 pour cent vers l'Union Européenne; 21 pour cent vers l'ALÉNA; 18 pour cent vers l'Asie (MERCOSUR SURVEY, 1996: 9).

"Universalism is a well accepted concept in our diplomatic tradition, in the same way that Brazil is considered a 'global trader'" (BIOLCHINI DOS SANTOS, 1998: 7).

On peut ainsi comprendre pourquoi le Brésil est peu enthousiaste à l'idée d'adopter des relations verticales à l'intérieur de son hémisphère. Étant donné la grosseur et le poids de son économie, en plus de sa présente condition d'échangeur mondial par excellence, le Brésil n'est donc pas attiré par l'ALÉNA au même degré que les autres pays de la région le sont. Il est un pays plutôt ouvert à l'Europe et au reste du monde. Le Brésil est vraiment un pays exportateur par excellence (Voir graphiques 2.3 'L'échange Mercosur, importations en milliards \$US', et 2.4 'L'échange Mercosur, exportations en milliards \$US' à la page suivante).

Graphique 2.3

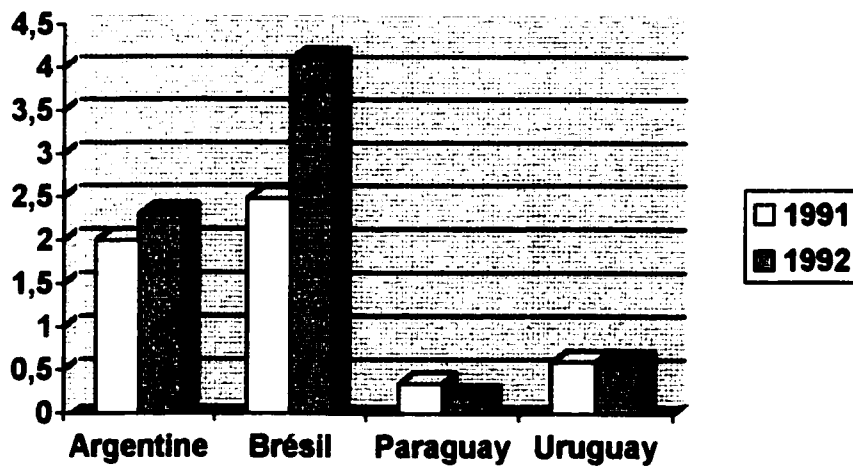
L'échange Mercosur, importations en milliards \$US



Source : MANZETTI, 1993 : 114.

Graphique 2.4

L'échange Mercosur, exportations en milliards \$US



Source : MANZETTI, 1993 : 114.

Alors les véritables intérêts commerciaux du Brésil se situent au niveau de maintenir un système d'échange mondial ouvert et multilatéral. Localement, il sert de base à l'économie régionale.

“Brazil's economy far surpasses that of its partners... By itself, Brazil accounts for 75% of the total MERCOSUR gross domestic product (GDP) and for 80% of its industrial manufactures...”

Brazil is bound to garner most of the benefits from MERCOSUR, since it enjoys an economy of scale whose potential is far beyond the capacity of its partners to match” (MANZETTI, 1993: 123).

En 1994, le produit domestique brut (PDB) du Brésil se situait autour de 400 milliards de dollars, soit presque le double de celui de l'Argentine, le deuxième membre le plus important du Mercosur. L'Uruguay, avec un PDB de 11 milliards de dollars, et le Paraguay, avec ses 6 milliards de dollars, ne sont que des bambins. La place qu'occupe et le rôle que joue le Brésil à l'intérieur du Mercosur deviennent de plus en plus claires.

“This means, crudely, that Brazil needs the others less than they need Brazil: it buys more than a quarter of Paraguay's exports, a fifth of Uruguay's and a sixth of Argentina's. True, the share of Brazil's exports going to its Mercosur partners has tripled since 1990 - but they still take only 14% in all” (THE ECONOMIST 2, 1994: 59).

C'est donc dire que les opinions du Brésil ont beaucoup de poids. Il est le géant du Mercosur, et a toujours eu plus que son mot à dire dans son façonnement. C'est le Brésil qui veut un Mercosur plus large, et non plus profond... c'est pourquoi il désire tant que d'autres pays s'y joignent. De plus, le Brésil s'est senti tout à fait à l'aise pour agir seul et unilatéralement quand bon lui semble, en augmentant soudainement les tarifs sur les importations automobiles, ou en réduisant le délai pour le paiement des importations textiles (MERCOSUR SURVEY, 1996: 10). Le Brésil, étant la puissance

régionale, dépend moins du Mercosur que ses partenaires. Il s'en sert même à sa guise, allant jusqu'à irriter ses voisins.

Le Brésil est le coeur du Mercosur. Il est partout à la fois, créant ainsi l'illusion de venir en aide aux pays avoisinants. Mais ce n'est qu'un mirage, car il récolte tout ce qu'il a semé, et même davantage.

“Brazil will end up reaping most of the MERCOSUR benefits point to the fact that Brazilian companies have been the most active in every area: not just in selling to the markets of their partners, but also setting up intermediate processing plants in Argentina and participating in joint ventures with third-country firms to establish plants in Argentina, Paraguay, and Uruguay” (MANZETTI, 1993: 125).

Depuis, le Brésil a fait quelque progrès vers la libéralisation des échanges unilatérales. Mais il n'a toujours pas atteint le même degré que ses partenaires. En somme, le Brésil se montre beaucoup plus hésitant face à la libéralisation des échanges.

Un autre domaine est problématique, soit celui des politiques des taux d'échanges. Pendant que les plus petits partenaires sont parvenus à maintenir des taux d'échanges moindrement stables, le gouvernement brésilien fut, encore une fois, l'exception: il adopta une politique de mini-dévaluations afin de négocier avec l'inflation élevée.

“Brazil's unilateral decision to devalue gives an unfair advantage to Brazilian exporters, enabling them to undersell their competition in the other MERCOSUR countries. Discrepancies in exchange-rate policies have resulted in trade imbalances between Brazil and Argentina, at the expense of the latter” (MANZETTI, 1993: 128).

Une fois de plus, le Brésil s'est servi de sa position et de son statut privilégiés pour parfaire sa propre situation. C'est presque un '*pattern*' qui se répète continuellement. On peut même parler du Brésil comme un pays possédant un excellent '*poker face*'! Il semble avoir un agenda personnel bien caché et bien secret.

Les motifs à long terme du Brésil sont simples: se préparer pour la compétition à l'échelle mondiale, en plus d'augmenter son poids diplomatique. On parle même d'une union possible entre l'ALÉNA et le Mercosur, d'où l'union de deux grandes puissances: les États-Unis et le Brésil. Le Mercosur est véritablement en train de retracer la carte de l'Amérique du Sud. Comme l'a si bien dit le président argentin, Carlos Menem, le Mercosur permet:

“the possibility of uniting its member countries' efforts to compete in a new global market in which the strength of the trade blocs has become more important than that of individual countries” (MANZETTI, 1993: 110-111).

Vu dans cette optique, le Mercosur veut augmenter considérablement le pouvoir de négociation de ses pays membres dans leurs affaires avec les blocs d'échange du monde industriel. Mais ce n'est pas tout.

“Thus, MERCOSUR has provided its members with incentive and means to diversify and expand their exports at a time when the world economy appears to be more prone to protectionist measures” (MANZETTI, 1993: 113).

Pour le Brésil, l'effet est moins important. Le Brésil domine le Mercosur du point de vue démographique, économique, etc. Ce qui ne veut pas pour autant dire que l'Argentine n'y joue pas un rôle important. De fait, le Mercosur n'est pas seulement un projet purement économique, même si ses mesures principales sont les échanges, la production et l'investissement. Il dépasse l'économique et pénètre le politique. Les présidents des quatre pays membres ont énuméré deux objectifs fondamentaux du Mercosur: consolider la démocratie et préserver la paix dans le Cône sud. Luigi Manzetti (1993: 109) a déclaré qu'un des pré-requis fondamentaux pour tout nouveau membre potentiel est que leur gouvernement soit élu démocratiquement.

Récemment, une situation très complexe s'est présentée au Paraguay qui illustre l'attachement du Mercosur aux principes démocratiques. Des rumeurs circulaient au sujet d'un éventuel coup d'état. Le Général Lino Oviedo fut accusé d'avoir tenté de relever le président Wasmosy de ses fonctions. Il fut apparemment découragé par de nombreux avertissements de la part des membres du Mercosur.

“The complex political situation in Paraguay has forced Brazil and Argentina to warn local authorities that the country will be excluded from Mercosur if there is any deviation from the democratic process”
(MERCOPRESS, 1998: 5).

Oviedo, était le candidat principal du Parti Colorado et avait l'appui de 42 pour cent de l'électorat selon des sondages quelques semaines avant les élections prévues en Mai dernier, et ce, même s'il était incarcéré.

Ayant présenté l'histoire politique de cette région, on peut ainsi comprendre pourquoi ce pré-requis démocratique est si important. Il est très difficile et même presque impensable de procéder à une ouverture au marché mondial, à une intégration d'économies et au libre-échange de biens, de capitaux, et de services, avec une dictature en place. De fait, le terme dictature est tout à fait contraire aux implications du phénomène de mondialisation. D'une part, on parle d'un régime imposé arbitrairement et sans contrôle démocratique, très autoritaire et même tyrannique (LAROUSSE, 1990: 323). D'autre part, il s'agit d'unions presque coopératives entre pays et économies membres, d'où le pré-requis de gouvernement démocratique en place afin de faciliter les relations entre états membres. De telles unions requièrent la présence de certains critères en commun, dont ceux de gouvernements stables et d'économies ouvertes.

Le maintien en place de la démocratie semble être le plus désiré en Uruguay. Lors d'un récent sondage fait auprès des pays de l'Amérique Latine, dans lequel il leur

fut demandé si un système démocratique était préférable à n'importe quel autre système de gouvernement, 86 pour cent des Uruguayens ont répondu par l'affirmative, soit le plus haut taux des pays participants. Des autres membres du Mercosur, l'Argentine eut le troisième plus haut taux avec 71 pour cent, suivi du Chili (membre associé) au onzième rang avec 61 pour cent. Les Brésiliens furent plus sceptiques se classant au quatorzième rang avec seulement 50 pour cent, tandis que les Paraguayens l'étaient encore moins avec 41 pour cent et occupant le seizième rang (MERCOPRESS, 1998: 7).

X. Conclusion

Ce deuxième chapitre a expliqué le récent phénomène de mondialisation des marchés économiques et a défini et précisé davantage le terme libre-échange, le tout dans le but de mieux comprendre ce qu'est le Mercosur et sa dynamique interne. Étant donné la présente conjoncture internationale, seulement les nations travaillant de choeur peuvent espérer poursuivre leur développement sur le marché mondial, à l'échelle internationale, d'où l'intérêt de s'unir par un traité de marché commun ou un accord de libre-échange. Un tel geste permet de former un véritable bloc d'échange ayant un poids significatif mondialement. Et c'est ce qu'ont finalement parvenus à faire les pays de l'Amérique Latine.

La technologie et la libéralisation sont les deux forces responsables pour la circulation croissante de biens et d'argent. La diminution des barrières à l'échange a grandement aidé la récente tendance mondiale à la libéralisation des marchés et des échanges, ce qui a eu aussi comme effet le récent essor des partenariats économiques

et des accords de libre-échange entre pays, et des fusions (*mergers*) entre grandes compagnies multi-nationales.

L'intégration économique de l'Amérique Latine de même que son ascension à l'échelle mondiale ne pouvait s'effectuer sans la participation et la collaboration de l'Argentine et du Brésil. Ces deux pays sont finalement parvenus à mettre de côté leur rivalité historique afin de s'unir dans une entente de marché commun. Le Paraguay et l'Uruguay s'y sont rapidement joints. Le résultat fut le Mercosur, une importante initiative au développement et au progrès de l'Amérique Latine. Mais la mondialisation est un phénomène économique, politique et social qui requiert donc une approche pluri-disciplinaire. Après tout, les décisions prises à l'intérieur des frontières nationales continueront à avoir de sérieuses conséquences sur la santé, la vitalité et le bien-être des populations. Il devient donc essentiel de bien cerner l'effet d'un tel projet pharaonique sur un pays aussi petit que l'Uruguay. C'est ainsi que le troisième et dernier chapitre s'attardera à étudier la perspective uruguayenne du Mercosur.

CHAPITRE 3 - LA PERSPECTIVE URUGUAYENNE

“Free trade will not benefit everyone” (ROSENBERG, 1994: 138).

“What is the purpose of an economy? If it is not solely for the wellbeing of the people who live within it, what is an economy for?” (LONGWORTH, 1998: 3).

I. Introduction

Ayant déjà décrit la base sur laquelle s'est établi le Mercosur, l'ayant défini et l'ayant situé comme faisant partie de la nouvelle conjoncture internationale à la mondialisation des marchés économiques, nous voici à l'étude de rentabilité. Plus précisément, ce troisième et dernier chapitre se veut être l'analyse de la perspective uruguayenne du Mercosur. Étant donné l'ampleur et la portée du Mercosur, il devient essentiel de préciser davantage son impact à une échelle plus réduite, c'est-à-dire au niveau des pays membres. Avec un marché ayant une population de 200 millions d'habitants, un PDB (Produit Domestique Brut) de presque 1 trillion de dollars US, et des échanges à l'étranger de plus de 140 milliards de dollars US, le Mercosur ouvre grand la porte à d'incroyables opportunités pour les affaires et les investissements. Il est devenu un bloc des plus attirants pour plusieurs pays et régions. Mais quel est son effet sur l'un de ses membres les plus petits?

II. L'Uruguay revisité

L'Uruguay est un petit pays, ayant une population d'un peu moins de 3,5 millions et une économie produisant seulement 9,5 milliards de dollars US. On y retrouve un haut niveau d'alphabétisme, une structure gouvernementale stable ayant une longue tradition démocratique (mis à part le gouvernement militaire de la fin des années 1970 jusqu'aux débuts des années 1980), et un climat tempéré ayant d'abondantes précipitations et donc idéalement convenable à l'élevage. De plus, sa localisation permet l'accès à de gros marchés voisins au-delà du Rio de la Plata et son port facilite l'accès aux marchés de l'Amérique du nord et de l'Europe (ROWAT, 1997: 83).

Les activités principales de l'économie uruguayenne sont concentrées dans les secteurs des services (banques et tourisme) et de l'agriculture, particulièrement l'élevage de bétail et la récolte de l'orge et du blé. Le secteur privé produit environ 72 pour cent du Produit Domestique Brut (PDB), et domine la propriété dans plusieurs secteurs incluant l'agriculture, l'industrie et les services. Le secteur public uruguayen n'est pas impliqué en profondeur dans l'industrie ou l'exploitation minière; mais il contrôle des secteurs vitaux tels l'électricité, le gaz, le ciment, l'alcool, l'eau, le raffinage pétrolier, le transport aérien, les chemins de fer, les routes, les ports, une grande partie du secteur des services financiers et les télécommunications.

"The private sector share in the total investment in the economy is about 63%, most of which is in the productive sectors and is financed through retained earnings. The private sector also accounts for 73% of total employment, relatively low by international standards" (ROWAT, 1997: 83).

Le secteur privé est fortement orienté vers les services, particulièrement l'industrie du tourisme. La grandeur moyenne d'une firme est d'environ 10 à 15 employés. Cette petite grandeur résulte du régime protectionniste qui encourage la production pour le petit marché domestique. Une autre caractéristique du secteur privé uruguayen est un ethos très distinct: quarante années de protectionnisme ont conditionné la plupart des firmes à un climat non-compétitif.

"Uruguayan firms and entrepreneurs are usually described as conservative, risk averse and non-innovative. Firms in Uruguay generally use outmoded technology and remain conservative in responding to reforms and new incentives" (ROWAT, 1997: 83).

Une caractéristique de l'économie uruguayenne qui se démarque est le caractère pervers des réglementations gouvernementales. Celles-ci affectent l'entrée et la sortie de firmes, requiert des licences afin de demeurer en opération, fournit la propriété publique et la détermination des prix de matériaux bruts cruciaux, tels le pétrole, l'énergie et les communications, et entretient une taxation élevée, particulièrement les taxes de sécurité sociale. L'économie de l'Uruguay est essentiellement dollarisée, avec 70 pour cent des actifs financiers tenus en dollars. L'Uruguay avait 44 entités financières en 1982, incluant 22 banques privées, 2 banques officielles et 20 dites maisons financières. Le secteur financier privé est surtout la propriété d'intérêts étrangers (ROWAT, 1998 : 83). Le crédit envers le secteur privé, qu'il soit en pesos ou en dollars, a augmenté graduellement, avec la plupart du crédit provenant des banques de secteur publique (71 pour cent en 1992). Les banques privées en général, et les banques étrangères en particulier, sont peu inclinées à prêter aux entreprises d'affaires du secteur privé, et ce pour de nombreuses raisons.

Le secteur privé dépend fortement de contributions de la part du secteur publique, telles que l'électricité, l'essence, le gaz et l'eau. De plus, les entreprises publiques doivent acheter leurs matériaux bruts de l'état. Presque toutes les infrastructures uruguayennes appartiennent à l'état. Les politiques de prix du secteur publique ont donc un immense impact sur la structure des coûts du secteur privé car il y a un manque de sources alternatives. Les prix de la plupart des marchandises sont extrêmement élevés.

"The tight oligopolistic structure prevailing in Uruguay is an effective barrier to competition. In many sectors, a single producer or a small group dominates the industry and protection barriers give them considerable market power" (ROWAT, 1998: 84).

L'Uruguay a utilisé une grande variété d'instruments autres que les tarifs afin de régler directement les importations. Parmi ces instruments, il y avait des quotas d'importation, des prix de référence et des prix minimums, des surcharges d'importation, des besoins de contenu local, des pratiques d'échange d'État et de procurement gouvernemental. Les exportations sont réglées par des taxes d'exportations, des prélèvements et des surcharges, des prix minimum d'exportation, des droits d'inconvénients, des crédits spéciaux pour des biens capitaux, et des zones de libre échange.

Il y a eu deux épisodes majeurs de libéralisation des échanges dans le passé: en 1959 et entre 1974 et 1978. Durant ces deux périodes, l'Uruguay a pris une approche graduelle à la libéralisation des échanges, introduisant des instruments d'échange sélectifs afin de promouvoir les exportations. Depuis 1989, le gouvernement uruguayen a débuté un autre régime de réforme d'échange. Ces réformes ont quatre composantes principales, incluant la réduction de tarifs; des changements dans l'étendue des barrières sans-tarifs; la déréglementation et la

simplification des procédures administratives; et la participation dans le Mercosur. Le secteur privé perçoit aussi cet environnement réglementaire comme étant une limitation sur ses opérations.

La Constitution uruguayenne précise que le gouvernement national a le droit exclusif d'établir des lois qui s'appliqueront sur le territoire national.

"The Constitution also provides that the Uruguayan state is to seek economic and social integration with other Latin American states. Thus, Uruguay may incorporate MERCOSUR norms into its national legal system through legislative action" (ROWAT, 1998: 84-85).

De telles normes adaptées dans le système de droit national auraient le même statut hiérarchique dans le système légal uruguayen que n'importe quelle autre loi adoptée par la législature uruguayenne. La Constitution uruguayenne précise aussi que le gouvernement devrait proposer l'inclusion de clauses relatives à l'arbitrage ou à une alternative à la résolution de disputes pour tout traités ou autres accords établis entre le gouvernement uruguayen et des entités étrangères.

L'économie uruguayenne est caractérisée par une structure oligopolistique, des barrières considérables à l'entrée, et un manque presque total de compétition dans la plupart des secteurs. *"Furthermore, neither the private nor the public sector views competition as a positive development"* (ROWAT, 1998: 85). L'Uruguay n'a pas de législation réglementant la compétition. Il n'y a pas d'agences gouvernementales ayant des responsabilités telles que suivre de près la compétition.

Le Mercosur propose un modèle d'intégration qui, éventuellement, ouvrira complètement les économies de ses états membres. Étant donné la proximité géographique de l'Uruguay par rapport à l'Argentine et l'afflux récent de l'investissement brésilien dans la région, il est probable que l'économie oligopolistique

de l'Uruguay soit ouverte par les investissements de ses deux pays. Sans loi de compétition interne, les petites firmes uruguayennes ne seront peut-être pas capables de faire concurrence aux firmes plus grandes et mieux financées de ses voisins du Mercosur.

Le nouveau Protocole de compétition du Mercosur a l'intention d'être un ajout, et non un substitut, au droit de concurrence local. Étant donné que l'Uruguay n'en a pas, l'effet du nouveau Protocole de Compétition Mercosur sur l'économie uruguayenne sera très différent de celle des autres états membres du Mercosur. Au dire de Malcolm ROWAT (1998 : 85), l'absence de lois sur la concurrence locale affecte sans aucun doute le développement de l'économie uruguayenne.

III Évolution et expansion: le Mercosur en chiffres

Depuis sa fondation en 1991, le Mercosur a connu un progrès remarquable. Le 25 juin 1996, le Chili s'y est joint en tant qu'associé. La Bolivie a fait de même le 17 décembre de cette même année. Le Venezuela pourrait bientôt suivre. L'élargissement hâté est attribuable au succès du Mercosur.

"The Inter-American Development Bank (IDB) reckons trade among the group's four full members has grown by 12% in 1996, to \$ 16.1 billion, a fourfold rise since 1990" (THE ECONOMIST 3, 1996: 52).

L'addition du Chili signifie que le Mercosur devient donc un marché de plus de 220 millions de personnes ayant un PDB combiné de près de 1 trillion de dollars et un échange total de 175 milliards de dollars. *"That makes it a potentially powerful southern counterpoint to NAFTA" (THE ECONOMIST 1, 1996: 42).* Par la fin de 1997, l'échange entre les quatre pays fondateurs avait atteint 18 milliards de dollars, ce qui représente

une hausse très impressionnante des 4 milliards de dollars d'échange entre ces mêmes pays en 1990 (THE ECONOMIST 5, 1999 : 13).

De plus, les pays membres visent pour 2005 une expansion de la zone de libre-échange au continent entier. Ils visent également signer un traité de libre-échange avec l'Union Européenne, et ils voient les ports chiliens du Pacifique comme une route vers un éventuel marché commun avec l'Asie. Après tout, le capital est toujours en expansion, en quête de marchés et de territoires. Il doit s'étendre pour se reproduire. Le Mercosur est donc, sans doute, un outil à double tranchant, ou double fonction: d'une part, il sert à développer l'économie régionale en faisant la promotion du libre-échange et de l'intégration régionale; d'autre part, il sert à propulser l'Amérique Latine à l'échelle mondiale en lui permettant de participer à la nouvelle mondialisation des marchés internationaux.

Les pays environnants sont très dépendants du Mercosur. Dans le Mercosur, l'aspect économique conditionne même la culture. Les habitudes de vie ont changé. La structure des vies est altérée. Prenons l'exemple du domaine linguistique. Pour des générations, l'élite du Brésil parlait le français en tant que langue seconde au portugais, et le parlait bien. L'anglais est devenu la langue seconde du Brésil dans les années '70. Maintenant, le défi vient de l'espagnol. Les diplomates brésiliens ne sont même plus obligés de parler le français, mais doivent parler l'espagnol! Cette année, le français fut retiré de l'examen d'entrée à l'Académie Diplomatique du Brésil. Pendant ce temps, en Argentine, le portugais a déclassé le français et l'italien en tant que deuxième langue étrangère la plus populaire, et est devenu obligatoire pour les diplomates.

"The reason is MERCOSUR... (its) boosters rightly claim that language is its secret weapon: where the European Union must haggle in a dozen

tongues, Mercosur speaks in just two - and they are enough alike to allow the group to dispense with interpreters" (THE ECONOMIST 4, 1996: 52).

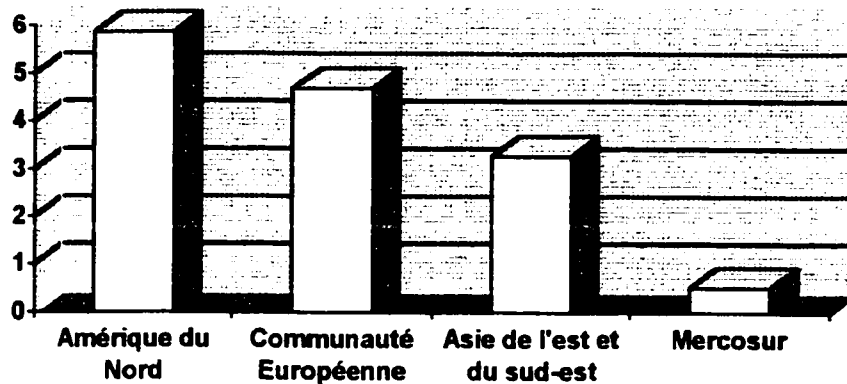
Mais le Brésil en subit un effet moins important. En fait, le Brésil est ce qu'on appelle un pays de contrastes, ou pays semi-périphérique, ce qui veut dire qu'il est à la fois dominant et dominé. Il pratique une domination régionale tout en étant dominé mondialement. C'est un pays dit dominant/dominé. L'Argentine est aussi un pays qui fait très bonne figure régionalement, mais qui est dépendant mondialement. Il est à noter que ces puissances semi-périphériques prennent de plus en plus d'importance au niveau mondial. Et dans le cas du Brésil, le Mercosur fut presque un tremplin vers l'économie globale.

"MERCOSUR represents a historic opportunity for the Atlantic-rim countries of South America to pool and harness their vast potential for the greater prosperity of their inhabitants" (PEREZ DEL CASTILLO, 1993: 639).

Il est évident que le Mercosur n'est pas aussi gigantesque que d'autres marchés d'échanges. Le graphique 3.1 à la page suivante, intitulé 'PDB des principaux blocs d'échange (en milliards \$ US)', situe le Mercosur parmi les blocs d'échange de l'Amérique du Nord, de la Communauté Européenne, et de l'Asie de l'Est et du Sud-Est.

Graphique 3.1

PDB des principaux blocs d'échange, en milliards \$US



Source : MANZETTI, 1993 : 123.

Le phénomène de regroupements économiques est en plein "boom".

"... this blossoming of regional groupings may eventually turn the Brazilian dream of a South American free-trade area into reality... Lasting prosperity in Latin America requires greater access to the markets of Western Europe and the United States" (THE ECONOMIST 2, 1994: 16).

Nul ne peut nier que le Mercosur a eu un effet économique incroyable sur ses membres, mais c'est surtout le Brésil, de même que l'Argentine, qui en sont sortis les grands bénéficiaires.

Mais le Mercosur représente plus que seulement l'Argentine et le Brésil. Le Paraguay et l'Uruguay y sont aussi membres, et le Chili et la Bolivie y sont des associés. Économiquement, la situation présente est fort prometteuse: l'investissement de capital étranger est à la hausse; les entreprises s'en tirent bien dans ce nouveau contexte international, les économies de l'Amérique Latine semblent avoir entré dans

une nouvelle ère, caractérisée d'efforts pour transformer et moderniser l'État. De 1991 à 1994, 90 pour cent des barrières tarifaires ont été démantelées. De plus, les échanges entre les pays Mercosur ont quadruplé (MONTENEGRO, 1995: 32).

Vu dans cette optique, le Mercosur veut augmenter considérablement le pouvoir de négociation de ses pays membres dans leurs affaires avec les blocs d'échange du monde industriel. Mais ce n'est pas tout.

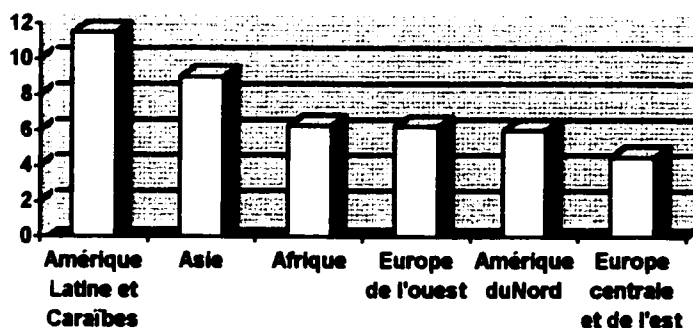
"Thus, MERCOSUR has provided its members with incentive and means to diversify and expand their exports at a time when the world economy appears to be more prone to protectionist measures" (MANZETTI, 1993: 113).

L'intégration régionale peut également servir de puissant aimant pour attirer de nouveaux investissements externes et des nouvelles technologies dans un pays. Le Graphique 3.2 ci-dessous intitulé 'Capitaux Attirés' illustre très bien le fait que la région de l'Amérique Latine et des Caraïbes est un puissant aimant à l'investissement étranger.

Graphique 3.2

Capitaux Attirés

(Investissement étranger direct en % de formation de capitaux fixes bruts 1995)



Source : THE ECONOMIST BRIEFS, 1997 : 15.

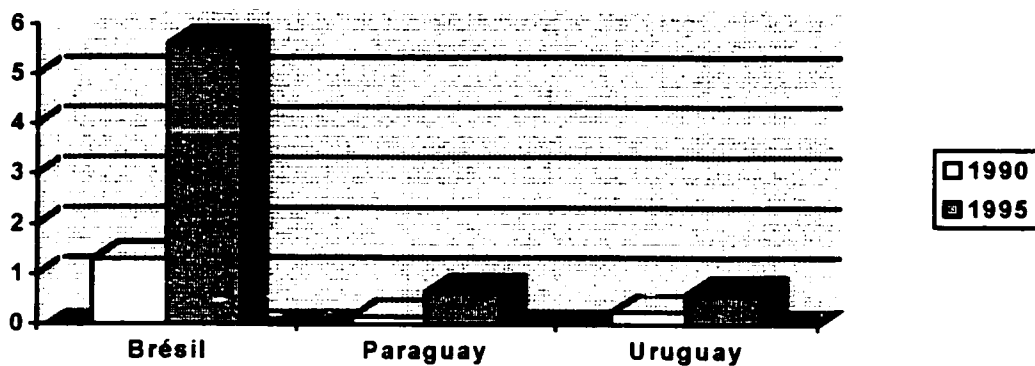
Un tel scénario permet à des capitaux, qu'ils soient étrangers ou domestiques, de s'étendre en de plus vastes marchés, à une plus grande échelle. L'effet Mercosur est très évident. Les graphiques 3.3, 3.4, 3.5 et 3.6 sous la rubrique 'L'effet Mercosur' aux pages suivantes démontrent cet impact.

"... the rise in intra-group trade has gone hand-in-hand with an accelerating rise in Mercosur's trade with the rest of the world. Economists agree that, overall, Mercosur has been more trade-creating than trade-diverting"
(MERCOSUR SURVEY, 1996: 6).

L'effet Mercosur

Graphique 3.3

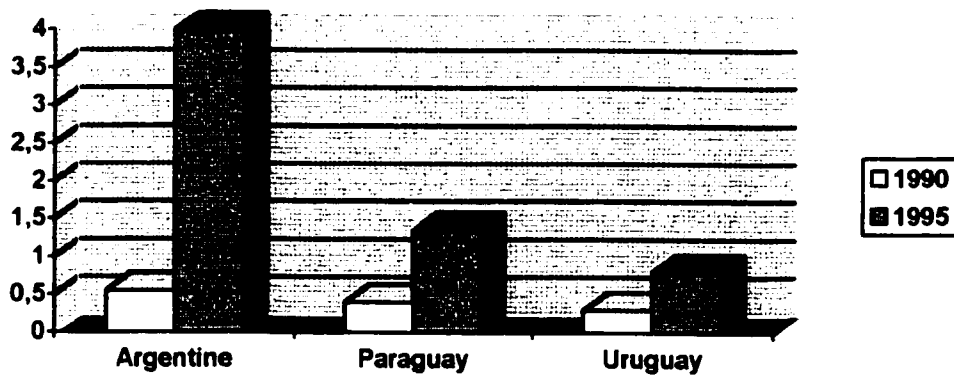
Argentine (exportations à: en milliards \$)



Source: MERCOSUR SURVEY, 1996: 6.

Graphique 3.4

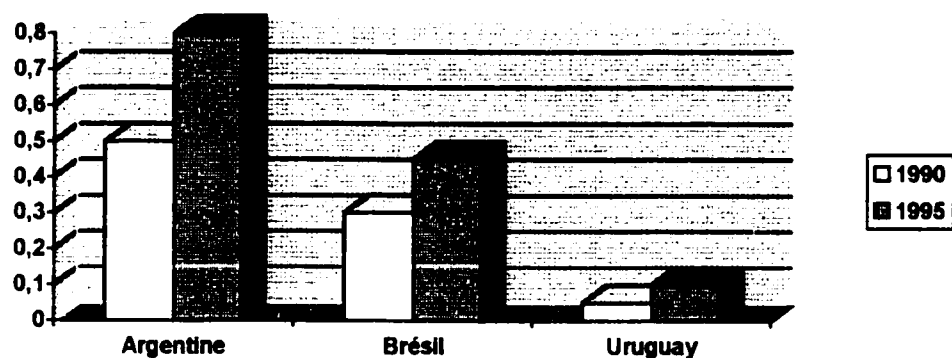
Brésil (exportations à: en milliards \$)



Source: MERCOSUR SURVEY, 1996: 6.

Graphique 3.5

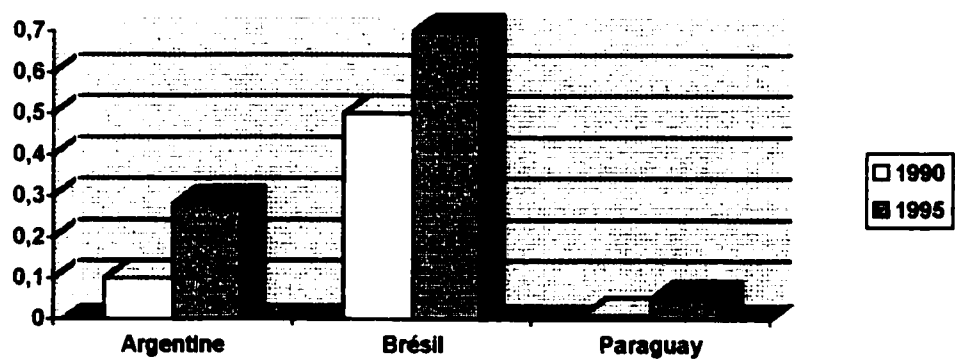
Paraguay (exportations à: en milliards \$)



Source: MERCOSUR SURVEY, 1996: 6.

Graphique 3.6

Uruguay (exportations à: en milliards \$)



Source: MERCOSUR SURVEY, 1996: 6.

Une perspective à vue d'ensemble démontre l'ampleur de l'évolution du Mercosur sur les échanges entre pays membres. En 1988, l'échange entre les quatre futur membres était de 6,1 milliards de dollars US, tandis qu'en 1995, se chiffre s'élevait à 28,8 milliards de dollars US. De plus, l'échange entre les pays membres du Mercosur et le reste du monde s'est également accrue significativement: en 1988, il était de 61,5 milliards de dollars US; tandis qu'en 1995, il se chiffrait à 118,9 milliards de dollars US (Voir Tableau 3.1 'Échange Mercosur 1988 -1995' ci-dessous) (ARNDT AND MILNER, 1998: 77).

Tableau 3.1

Échange Mercosur 1988 - 1995						
	1988			1995		
	Intra-Mercosur	RDM*	Total	Intra-Mercosur	RDM*	Total
Exportations¹	3,02	41,5	44,5	14,5	56,2	70,7
Importations¹	3,1	20	23	14,4	62,7	77
Total	6,1	61,5	67,6	28,8	118,9	147,7

*RDM: Reste du Monde.

¹ Les données pour les exportations et les importations sont en milliards de dollars US.

SOURCE: ARNDT AND MILNER, 1998: 77.

Les statistiques relatives au Mercosur sont très révélatrices et démontrent un progrès presque hors pair.

"The Inter-American Development Bank (IDB) reckons trade among the group's four full members has grown by 12% in 1996, to \$ 16.1 billion, a fourfold rise since 1990" (THE ECONOMIST 3, 1996: 52).

De plus, le Produit Domestique Brut (PDB) du Mercosur figure au quatrième rang après ceux de l'ALÉNA (États-Unis, Mexique et Canada), de l'Union Européenne, et du

Japon. Il devance ceux de pays tels la Chine, l'Union Soviétique et l'Inde. Mais il est à la tête des nouveaux marchés en ce qui a trait au revenu per capita: "... *the area's per capita income, 4,926 US dollars, is the highest among emerging markets*" (MERCOPRESS, 1997: 2).

On doit mentionner le fait que, en ce qui a trait à la population, le Mercosur, avec ses 201 millions de personnes, est beaucoup plus petit que la Chine (1 175 millions), l'Inde (913 millions), l'ALÉNA (381 millions) et l'Europe (370 millions). Et sur le plan de statistiques plus générales, les quatre pays membres du Mercosur possèdent 14,4 pour cent des forêts de la planète, 26 pour cent du bétail, 6,5 pour cent de la production de maïs, 29 pour cent de soja et 6 pour cent des terres fermières du monde. De plus, la production industrielle du Mercosur est supérieure à celles de l'Espagne et du Canada (MERCOPRESS, 1997: 2-3). Les taux de croissance sont aussi des figures très révélatrices de la prépondérance que prend le Mercosur sur la scène mondiale:

"As far as growth, Mercosur figures with the highest annual average rate since 1991 when the block was started: 3,8%. In the 1991/96 period the US recorded an average 2%, Japan 1,7% and the European Union 1,5%. According to the latest estimates Mercosur should grow 4,2% during 1997" (MERCOPRESS, 1997: 3).

Le Mercosur s'est donc taillé une place au sein des grands marchés internationaux. Son échange à l'étranger en 1996 a atteint un sommet record de 144 milliards de dollars US, une augmentation de 102 pour cent depuis 1990, date à laquelle le bloc a été mis en place. Durant cette même période, l'échange avec les pays hors Mercosur a augmenté de 89 pour cent, ce qui démontre l'importance de l'échange intra-régionale depuis la mise en place officielle du Mercosur en 1991.

L'Union Européenne est le partenaire d'échange principal du Mercosur, suivi des États-Unis. Il n'est donc pas surprenant que, d'ensemble, le Mercosur soit comparé à l'Union Européenne, et ce, sur plusieurs plans. "*Mercosur is bound to become a stable and growing area such as Europe*" (MERCOPRESS, 1997: 3).

L'Argentine s'attarde présentement à l'ébauche d'une proposition de monnaie commune formelle au sein du Mercosur, basée sur le fonctionnement interne de l'Union Européenne.

"The proposal will have both a financial and political significance, since it's the intention of the country members to strengthen the political identity of the group" (MERCOPRESS, 1998: 1).

En terme de consommation, les Européens absorbent 31 pour cent des exportations du Mercosur, tandis que ce chiffre est de 20 pour cent pour les Américains. En ce qui a trait aux ventes destinées au Mercosur, l'Europe représente 33 pour cent tandis que les États-Unis comptent pour 29 pour cent (MERCOPRESS, 1997: 1).

La clé de la réussite du Mercosur, soit le fait que l'Argentine et le Brésil en soient finalement arrivés à une entente de partenariat tel que mentionné dans les chapitres précédents, pourrait bien en être la cause de son éventuel écroulement. Historiquement, l'Argentine et le Brésil sont d'éternels rivaux, et même l'évolution remarquable du Mercosur ne peut parvenir à mettre fin à cette rivalité. Tout récemment, le Mercosur semble, au dire du dicton célèbre, tourner au vinaigre. La récession qui a atteint le Brésil l'année dernière vient de s'abattre sur l'Argentine cette année. Étant donné que les deux économies principales du Mercosur sont en pleine récession, l'échange entre elles a donc connu une importante chute. Dans le premier quart de 1999, les exportations du Brésil à l'Argentine ont diminué de 25 pour cent de

celles du premier quart de 1998, tandis que les importations du Brésil en provenance de l'Argentine ont chuté de 30 pour cent pour cette même période (THE ECONOMIST 5, 1999 : 13).

La diminution des échanges entre l'Argentine et le Brésil est jumelée à l'augmentation des disputes et querelles entre ces deux pays. Albert Einstein (1954 : 94) a commenté sur les conséquences de l'égoïsme sur l'économie : « *If unrestricted sacred egoism leads to dire consequences in economic life, it is still worse as a guide in international relations* ». L'histoire semble se répéter inévitablement. Plus tôt cette année, le Brésil a une fois de plus irrité l'Argentine en finalisant sa propre entente avec le Groupe des Andes, et ce même si le Mercosur est une union douanière se devant d'avoir une politique commune d'échange à l'étranger. De plus, en juillet 1999, l'Argentine a annoncé l'établissement unilatéral de quotas sur les importations brésiliennes de chaussures, de textiles et de vêtements (THE ECONOMIST 5, 1999 : 13). L'historien économique Karl Polanyi (ds SCOTT, 1997 : 12) explique de telles difficultés par les tensions entre l'élément pré-contractuel ou l'aspect social et la nature asociale des relations contractuelles elles-mêmes. Polanyi (ds SCOTT, 1997 : 13) prône la réalité sociale et en arrive à la conclusion que la mondialisation n'est pas simplement un projet politique mais plutôt un projet irréalisable et même utopique. Les succès ou les échecs du Mercosur semblent dépendre plus de l'Argentine et du Brésil que du Paraguay ou de l'Uruguay.

Le Mercosur est donc, sans doute, un outil à double tranchant, ou double fonction: d'une part, il sert à développer l'économie régionale en faisant la promotion du libre-échange et de l'intégration régionale; d'autre part, il sert à propulser

l'Amérique Latine à l'échelle mondiale en lui permettant de participer à la nouvelle mondialisation des marchés internationaux. Le Mercosur est donc, à la fois, un instrument favorisant le libre-échange et une véritable trampoline propulsant ses membres en pleine orbite de mondialisation sur le marché mondial des biens et des capitaux. Il encourage et développe les liens entre ses pays membres et d'autres pays de marque, tout en se rendant plus présent et plus légitime sur le marché international. Il attire de nouveaux intérêts et ouvre ses portes à une pléiade de possibilités d'unions et d'expansions. D'un départ modeste de régionalisation, le Mecosur est devenu, en moins d'une décennie, un indispensable outil à l'internationalisation de l'Amérique Latine (BIOLCHINI DOS SANTOS, 1998 : 2).

Le phénomène de régionalisation est très important à la pleine compréhension des récentes tendances au libre-échange et à la mondialisation.

"... regionalism is here to stay. It has been here for quite sometime. Everybody is working on a regional basis. It is a reality that we have to address and the best way to address it is, as such, and perhaps trying to project in our regional approaches an overall view as to where all these regional elements are moving to, and which is the common end we are trying to arrive at" (ROSSELLI, 1996: 83).

Le but est de former un bloc régional pouvant mieux s'affirmer sur la scène mondiale. Des ententes ont déjà été signées ajoutant le Chili et la Bolivie en tant que membres associés. De plus, de sérieuses négociations ont lieu avec le Groupe des Andes et l'Union Européenne. Le Premier ministre italien, Romano Prodi, a déclaré lors d'une récente visite en Uruguay que *"Mercosur is the priority on which to build a closer relationship between Europe and Latin America"* (MERCOPRESS, 1998: 6).

Il n'est guère surprenant car depuis le début des années 1990, les exportations européennes vers l'Amérique Latine ont doublé tandis que les investissements ont aussi grandi significativement. Entre 1990 et 1992, les échanges ont augmenté à un taux annuel de 10,5 pour cent. Durant les trois prochaines années (1993 à 1995), les échanges ont connu une croissance de 44 pour cent, dû en grande partie à une entente de coopération avec l'Union Européenne. Le Mexique insiste aussi sur la nécessité d'un accord de libre-échange avec le Mercosur. Au dire de l'Ambassadeur du Mexique à Buenos Aires, Eduardo Robledo Rincón: "... *his country's participation in Mercosur should strengthen regional countries' position regarding the future Free Trade Association of the Americas, FTAA*" (MERCOPRESS, 1998: 2). Si les discussions Mexique-Mercosur arrivent à progresser, un tel bloc représenterait 82 pour cent du Produit Domestique Brut (PDB) de l'Amérique Latine et un marché de 300 millions de consommateurs.

Le Canada est aussi fort intéressé à parafer une entente avec le Mercosur. De plus, l'Israël tente aussi de s'y joindre, d'une façon ou d'une autre. Et que dire des États-Unis? Le président Bill Clinton a poursuivi son ambition de voir naître un seul et unique bloc économique pour les Amériques d'ici l'an 2005 (MERCOPRESS, 1997: 1). Cette idée d'établir une zone de libre-échange des Amériques (ZLÉA), ou FTAA en anglais (Free Trade Area for the Americas) doit son origine au prédécesseur de Clinton, soit le président George Bush, qui était le premier à envisager une zone de libre-échange s'étendant de l'Alaska à Tierra del Fuego. Le Mercosur est engagé dans des efforts simultanés afin d'élargir son 'membership' et d'approfondir l'intégration parmi ses membres. Il s'agit d'une tentative presque hors pair.

"The immensity and difficulty of this task is demonstrated by the fact that despite more than two dozen attempts at regional integration in the world over the past four decades, only the European Union has successfully forged the path from free trade are, to custom union, to

common market, and now towards imminent monetary union” (LEIP-ZIGER ET AL., 1998: 69).

Les États-Unis sont attirés par l'impressionnante ascension du Mercosur sur la scène mondiale et désirent s'y joindre, ou plutôt l'utiliser en tant que bloc de construction afin d'édifier une zone de libre-échange pour les Amériques (MERCOPRESS, 1997: 6). Tout ce qui a trait au développement de l'Amérique ne se limite plus seulement aux États-Unis. Le Mercosur est véritablement une force dynamique de développement.

Que s'est-il passé avec notre perception traditionnelle du monde? Plus précisément, d'où vient cette mondialisation de l'Amérique du sud? Des changements majeurs ne se produisent pas à l'intérieur de contextes hermétiquement clos, d'où le célèbre dicton *“things do not happen in a vacuum”* (ROSSELLI, 1996: 83). Ce qui se produit aujourd'hui est le résultat de changements fondamentaux non seulement à l'échelle globale, mais aussi à l'intérieur des régions (ROSSELLI, 1996: 83). L'idée de l'intégration régionale est un concept qui se situe bien en Amérique Latine depuis le tout début de son processus d'indépendance.

Le simple fait d'être membre du Mercosur pourrait même bénéficier aux plus petits pays, tels le Paraguay et l'Uruguay, qui n'en profiteraient pas s'ils avaient choisi de ne pas s'y joindre. Le fait d'être inclu dans le Mercosur donne une chance aux plus petits pays d'en tirer profit. Auparavant, les principales relations économiques en Amérique Latine se résumaient presque toutes au Mexique, au Brésil, et à l'Argentine. Le Mercosur permet à des pays moins nantis économiquement, tels le Paraguay et l'Uruguay, d'être de la partie. De plus, l'impact social de l'expansion du marché va bien au-delà des relations industrielles. Pour ses ardents défenseurs, le Mercosur vise à

libérer les forces créatives d'une région trop longuement ignorée. Il s'agit d'une étape de plus vers la quête, non seulement du bien-être matériel, mais aussi et surtout vers un bien-être intégral. PEREZ DEL CASTILLO (1993: 653) souligne que "*The challenge lies in opening the door to material progress through economic freedom, without overlooking social justice and the needs and contribution of production factors*".

IV La véritable croissance d'un pays

Hamish MCRAE (1995: 3) affirme que le succès ou l'échec de n'importe quel pays au courant des trente prochaines années dépend de sa croissance. L'une des meilleures façon de bien mesurer la croissance d'un pays est en s'attardant sur trois mesures: la proportion du PDB (Produit Domestique Brut) qui circule à travers l'État, ce qui donne un aperçu de l'étendu à laquelle l'État a pris la responsabilité des affaires sociales; le niveau d'épargnes, qui donne un aperçu de la disponibilité de fonds pour l'investissement; et la proportion de jeunes inscrits aux études supérieures, qui donne un aperçu de la volonté de l'État à investir dans le développement humain (MCRAE, 1995: 3-4).

Le fait de mettre beaucoup d'emphase sur l'efficacité n'est pas de prétendre que l'efficacité, ou même la croissance que l'efficacité accrue permet, est la seule chose qui importe. En fait, l'un des principaux arguments de McRae (1995: 6) est que la croissance économique est pour augmenter le bien-être humain, tout en tenant compte des soucis environnementaux et sociaux. Toutefois, même si la croissance elle-même ne résout pas tous les problèmes, l'absence de croissance rend les problèmes infiniment plus difficiles à affronter. Au dire du Rapport Mondial sur le développement humain – 1991 (PNUD, 1991 : 2), "de même que la croissance économique est

nécessaire au développement humain, le développement humain est essentiel à la croissance économique". Plus récemment, le PNUD a précisé sa position en affirmant que le développement vise à élargir les possibilités humaines, et non seulement les revenus (PNUD, 1995: 13).

Le fait de devenir plus riche n'est pas seulement une question d'amélioration du niveau de vie - acheter plus de bien durables, ou dépenser plus sur l'éducation ou la santé. La croissance est aussi un pouvoir car elle change l'ordre politique mondiale. Roland Robertson (1992 : 177-178) croit plutôt que la croissance est intimement liée à la mondialisation, ce double processus de rendre particulier l'universel et d'universaliser le particulier. Selon Robertson, le fait de rendre particulier l'universel est la concrétisation du problème de l'universalité, d'où la quête pour des vérités globales. En d'autres mots, la présente phase de mondialisation *ultra-rapide* facilite l'avènement de mouvements s'acharnant sur le sens du monde comme un tout (ROBERTSON, 1992 : 178). Robertson en arrive donc à identifier le grand malaise associé avec l'arrivée du nouveau millénaire, soit l'éternel quête pour l'ultime vérité existentielle. Et selon lui, c'est cette quête qui nourrit ou nuit la croissance et le développement de la mondialisation.

V. Le développement uruguayen

"Le développement a pour objectif fondamental de créer un environnement qui offre aux populations la possibilité de vivre longtemps, en bonne santé"
(PNUD, 1990: 9).

La mondialisation de l'économie, telle que discutée dans le chapitre précédent, a un effet indéniable sur le développement politique, économique, et social des pays

du monde. La croissance et la structure de l'économie ont grandement été influencées par la mondialisation. Il devient alors important de bien étudier l'impact de ses récents développements sur les pays moins nantis à compétitionner mondialement, et, pour les fins de notre étude, particulièrement sur notre pays cible, l'Uruguay.

L'Uruguay a présenté une situation très privilégiée depuis le premier Rapport mondial sur le développement humain – 1990. Depuis ce temps, l'Uruguay a été l'un des pays développés les mieux cotés, tout en occupant le premier rang de l'Amérique Latine (CHASQUE, 1997: 1). Cette position est un avantage relatif dans le contexte international et ne peut être sous-estimée. Mais de quoi exactement s'agit-il?

L'indice de développement humain (IDH) est une mesure de développement qui date de peu longtemps. Il s'agit d'une mesure de statistique sociale améliorée qui se concentre sur la dimension humaine du développement, et qui fut développée afin d'assurer que les besoins des gens soient bel et bien satisfaits par la planification en développement. Après tout, les individus sont la véritable richesse d'une nation, et ce fait est trop souvent oublié dans la course à l'accumulation des biens et des avoirs financiers. Plus précisément, le PNUD (1990: 10) définit le développement humain comme suit:

"Le développement humain est un processus qui conduit à l'élargissement de la gamme des possibilités qui s'offrent à chacun. En principe, elles sont illimitées et peuvent évoluer avec le temps".

Peu importe le stade de développement du pays en question, trois conditions essentielles doivent être réalisées: vivre longtemps et en bonne santé; acquérir un savoir; et avoir accès aux ressources nécessaires pour jouir d'un niveau de vie convenable. Lorsque ces conditions ne sont pas satisfaites, de nombreuses possibilités restent inaccessibles. Le concept de développement humain englobe

aussi des notions capitales telles que la liberté politique, économique ou sociale, ainsi que des notions importantes telles que la créativité, la productivité, le respect de soi et la garantie des droits humains fondamentaux. C'est donc dire que le développement humain présente deux aspects: d'une part, la création de capacités personnelles (par les progrès obtenus en matière de santé, de savoir et d'aptitudes), et d'autre part, l'emploi que les individus font de ces capacités dans leurs loisirs, à des fins productives ou culturelles, sociales et politiques (PNUD 1990: 10).

Selon cette notion du développement humain, l'amélioration du revenu est importante, mais non une fin en soi. Le revenu peut être utilisé pour se procurer des médicaments essentiels ou des stupéfiants. Le bien-être d'une société dépend de l'emploi qui est fait du revenu et non de son niveau. Le développement doit donc être bien plus qu'une accumulation de revenus et de richesses. Il doit être centré sur les personnes. La raison d'être de cet indice est de donner un aperçu réaliste et à plusieurs dimensions du progrès humain.

“Le principe de sélection des dimensions essentielles et des éléments qui interviennent dans l'indicateur composite du développement humain consiste à identifier les possibilités fondamentales dont doivent disposer les personnes pour s'intégrer à la société et lui apporter leur contribution.

Ces possibilités sont au nombre de trois: possibilité de mener une vie longue et saine, possibilité d'accès à la connaissance et à l'information, et possibilité de bénéficier de ressources assurant un niveau de vie décent”
(PNUD, 1995: 20).

L'IDH comporte donc trois composantes: l'espérance de vie à la naissance, le niveau d'éducation, qui tient compte du taux d'alphabétisme des adultes pour les deux tiers et du taux de scolarisation primaire, secondaire et tertiaire, pour le tiers restant, et enfin le niveau de revenu. Il classe les pays sur un niveau comparatif, d'après l'étendue de leur progrès et la distance à parcourir afin d'atteindre le plus haut niveau

de progrès. Le principe sous-jacent de l'IDH est basé sur la position d'un pays par rapport à une cible désirée, le tout exprimé en tant qu'une valeur entre 0 et 1. La valeur de l'IDH indique, pour chaque pays, la distance qui reste à parcourir pour atteindre certains objectifs précis: une durée de vie moyenne de 85 ans, l'accès à l'éducation pour tous, et un niveau de vie décent. Plus l'IDH d'un pays donné est proche de 1, plus la distance restant à parcourir est faible. Par conséquent, un pays ayant une valeur de 0,5 ou moins indiquerait un bas niveau de développement humain. Toutefois, un pays ayant une valeur entre 0,5 et 0,8 indiquerait un développement humain moyen, tandis qu'un pays ayant une valeur de 0,8 et plus serait caractérisé comme ayant atteint un niveau élevé de progrès humain.

Idéalement, un système de mesure et de contrôle du développement humain devrait inclure de nombreuses variables, de manière à en fournir une image aussi complète que possible. Toutefois, cela est actuellement impossible en raison de l'absence de statistiques pertinentes comparables. De plus, des indicateurs trop nombreux pourraient produire une image confuse et détourner l'attention des dirigeants des principales tendances générales. C'est ainsi que le rapport mondial sur le développement humain propose de mesurer le développement humain sur la base des trois éléments essentiels de la vie: la longévité, le savoir et le niveau de vie, selon les modalités indiquées précédemment. Le tableau 3.2 intitulé 'Valeurs minimales et maximales fixes pour l'IDH' à la page suivante démontre les valeurs limites des divers indicateurs utilisés dans le calcul de l'IDH.

Tableau 3.2**Valeurs minimales et maximales fixes pour l'IDH**

	Minimum	Maximum
Espérance de vie (années)	25	85
Alphabétisme adulte (pour cent)	0	100
Moyenne d'années de scolarité	0	15
Revenu (PDB réel per capita) PPP\$	200\$	40 000\$

Note: Les valeurs maximales sont celles observées historiquement, aussi loin que trente années derrière. Les valeurs minimales sont les limites qui peuvent être envisagées dans les trente prochaines années.

Source: PNUD 1994: 92.

Il est donc très intéressant et fort révélateur de comparer l'IDH des pays membres du Mercosur, toujours en portant une attention particulière sur notre pays cible, l'Uruguay. Lors du rapport mondial sur le développement humain 1990 (le tout premier du genre), des quatre pays originaux du Mercosur, deux se sont classés parmi les pays ayant un développement humain élevé, soit l'Argentine avec un IDH de 0,910, et l'Uruguay avec un IDH de 0,916. Le Brésil et le Paraguay se sont retrouvés classés parmi les pays à développement humain moyen avec tous deux un IDH de 0,784. Le tableau 3.3 intitulé 'IDH des futurs membres et associés du Mercosur - 1987' à la page suivante compare l'état des futurs membres du Mercosur. Les données étudiées lors de ce premier rapport datent de 1987. C'est donc dire qu'avant même d'être membre du Mercosur, l'Uruguay bénéficiait d'un très bon statut international en termes de développement humain. On peut également voir l'atout que représentait l'addition du Chili en tant que membre associé au Mercosur. Après tout, le Chili a déclassé tous les autres membres du Mercosur lors de ce premier rapport mondial sur le développement humain. Voilà donc la première preuve que le développement humain est beaucoup

plus que la rentabilité économique d'un pays à l'échelle internationale. Il s'agit d'un regard beaucoup plus intime sur l'état des choses à l'intérieur de chaque pays.

Tableau 3.3

IDH des futurs membres et associés du Mercosur - 1987

Rang	Pays	IDH	Niveau de développement humain
24	Chili (futur associé)	0,931	Élevé
29	Uruguay	0,916	Élevé
32	Argentine	0,910	Élevé
51	Brésil	0,784	Moyen
52	Paraguay	0,784	Moyen
82	Bolivie (futur associé)	0,548	Moyen

Source: PNUD, 1990: 140-141.

Regardons maintenant le rapport mondial sur le développement humain 1992, qui, pour sa part, porte sur des données de 1990, soit une année avant l'entrée en vigueur du Mercosur (1991). À une année de la mise en marche du Mercosur, l'Uruguay reçut le plus haut classement des membres/associés du Mercosur, soit le 29e rang, avec un IDH de 0,880. Le Chili (36e) et l'Argentine (43e) ont également réussi à se classer parmi les pays ayant un développement humain élevé avec des IDH de 0,863 et 0,833 respectivement. Le Brésil (59e) et le Paraguay (78e) se sont classés parmi les pays à développement moyen, tandis que la Bolivie (109e) a glissé parmi les pays à faible développement humain. Le tableau 3.4 intitulé 'IDH des futurs membres et associés du Mercosur - 1990', à la page suivante illustre bien ce classement.

Tableau 3.4**IDH des futurs membres et associés du Mercosur - 1990**

Rang	Pays	IDH	Niveau de développement humain
29	Uruguay	0,880	Élevé
36	Chili (futur associé)	0,863	Élevé
43	Argentine	0,833	Élevé
59	Brésil	0,739	Moyen
78	Paraguay	0,637	Moyen
109	Bolivie (futur associé)	0,394	Faible

Source: PNUD, 1992: 139-142.

Le rapport mondial sur le développement 1995 se base sur des données de 1992, soit une année après la mise en marche du Mercosur. Il s'agit de la première mesure de l'IDH depuis l'union des quatre pays membres fondateurs. Il est aussi très intéressant de comparer leurs IDH respectifs avec ceux des deux futurs membres associés (Bolivie et Chili) afin de voir quel effet le Mercosur a eu sur le développement humain des pays membres, si un effet est discernable. La plus frappante des conclusions est le fait que l'Argentine, au 30e rang, possède maintenant la tête du classement des membres/futurs associés du Mercosur avec un IDH de 0,882. L'Uruguay se trouve juste derrière au 32e rang, avec un IDH de 0,881, devançant à peine le Chili (33e rang) et son IDH de 0,880. Une autre conclusion frappante est le fait que le Brésil (63e rang) est finalement parvenu à se hisser parmi les pays à développement humain élevé, une première pour ce pays. Aucun pays ne s'est vu classé parmi les pays à développement moyen. Le Paraguay (87e rang) a vu son classement s'effondre parmi les pays à faible développement humain, tandis que la

Bolivie (113e rang) occupe toujours le dernier rang. Le tableau 3.5 intitulé 'IDH des membres et futurs associés du Mercosur - 1992' ci-dessous illustre bien ces résultats.

Tableau 3.5
IDH des membres et futurs associés du Mercosur - 1992

Rang	Pays	IDH	Niveau de développement humain
30	Argentine	0,882	Élevé
32	Uruguay	0,881	Élevé
33	Chili (futur associé)	0,880	Élevé
63	Brésil	0,804	Élevé
87	Paraguay	0,723	Faible
113	Bolivie (futur associé)	0,588	Faible

Source: PNUD, 1995: 175-178.

L'Uruguay n'a certainement pas bénéficié du fait d'être membre du Mercosur sur le plan humain. Son développement humain n'a vraiment pas été affecté par sa participation à ce marché commun. Le tableau 3.6 à la page suivante démontre clairement le cheminement de l'Uruguay sur l'échelle de développement humain au fil des années.

Tableau 3.6**Évolution de l'IDH de l'Uruguay**

Année	Rang	IDH	Rang parmi membres/associés Mercosur
1987 ¹	29	0,916	2
1988 ¹	32	0,905	1
1989 ¹	29	0,880	1
1990 ¹	30	0,881	1
1991 ²	33	0,859	1
1992 ³	32	0,881	2
1993 ³	32	0,883	2

¹Représente les années précédentes au Mercosur.

²Représente l'année où le Mercosur fut inauguré.

³Représente les années après l'inauguration du Mercosur.

Source: UNDP, 1990-1996.

Ces données démontrent clairement le fait que le statut de l'Uruguay, du point de vue du développement humain, n'a pas été rehaussé par sa présence au sein du Mercosur. On pourrait même conclure que depuis qu'il est entré en vigueur, le statut de l'Uruguay a diminué quelque peu, tant du point de vue de l'IDH, de son rang parmi les autres membres/associés du Mercosur, et même de son rang général, n'ayant pu franchir meilleur que 32e. Le Mercosur n'a donc pas profité aux Uruguayens tel que ses ardents défenseurs l'auraient espéré. Évidemment, il ne s'agit que d'une échelle de mesure des Nations Unies, une échelle mise en place afin de mesurer le degré de développement humain auquel la population du pays est exposée.

Du côté purement économique, l'Uruguay ne semble pas non plus avoir grandement bénéficié de sa participation au Mercosur. Le tableau 3.7 ci-dessous illustre bien le cheminement de l'Uruguay au fil des années.

Tableau 3.7
L'Uruguay au fil des ans

Année	PDB per capita	Exportations/Importations	Dettes externe
1987	5,063	Nd	nd
1988	4,891	Nd	nd
1989	4,891	133 %	nd
1990	4,895	120 %	nd
1991	5,199	101 %	4,2
1992	5,182	81 %	5,3
1993	5,769	72 %	7,3

Source: UNDP, 1990-1996.

De façon générale, le PDB per capita semble bien tirer profit de l'inauguration du Mercosur. Mais les deux autres données sont inquiétantes. Le ratio exportations/importations est à la baisse, soit une réduction de tout près de 30 pour cent depuis l'inauguration du Mercosur. De plus, la dette externe de l'Uruguay semble se gonfler quelque peu, soit une augmentation de 87 pour cent depuis l'inauguration du Mercosur.

Il ne faut cependant pas en être trop surpris. Notre étude historique avait pourtant révélé que l'Uruguay était un pays plutôt isolé qui n'encourageait pas trop la compétition. Son secteur privé était plutôt un marché oligopolistique, et même presque

monopolistique. Avant même de s'aventurer dans le Mercosur, l'Uruguay possédait un développement humain supérieur à celui de ses co-fondateurs. Initialement, l'Uruguay semblait ne pas avoir le choix de se joindre au Mercosur afin de profiter des retombés d'un tel marché commun. On doit maintenant se demander en quoi sa participation au Mercosur a agi en tant que catalyseur pour le développement interne.

On peut poser l'hypothèse que si l'Uruguay n'avait pas joint les rangs du Mercosur, son développement économique ne serait pas au niveau où il est présentement. Mais on doit également souligner que son développement humain n'a pas vraiment changé pour le meilleur. Le Brésil en sort évidemment le grand gagnant, surtout du point de vue économique, mais aussi par son impressionnante ascension sur l'échelle de développement humain.

Pour ce qui est de notre pays cible, l'Uruguay, il est important de se rendre compte que sa petite taille, sa minime influence mondiale, et le fait que ses deux voisins géants s'unissaient économiquement lui ont peut être fait peur. Ou peut-être était-ce le fait que, finalement, un processus d'intégration semblait pouvoir réussir en Amérique Latine. Quelle que soit la raison de son choix, une chose ne peut être niée: l'Uruguay allait de bon train avant la création du Mercosur, et il va toujours de bon train. Il est évident que l'Uruguay ne pouvait pas sortir de cet accord en tant que puissance régionale. Le Brésil était promu à ce titre, et l'Argentine était garantie la deuxième place. Le Paraguay, pour sa part, connaît toujours sa part de problèmes internes et semble être le grand négligé. Et pour ce qui est de la perspective uruguayenne du Mercosur, elle est la suivante: même s'il n'a pas connu l'ascension désirée, il a tout de même parvenu à maintenir son haut niveau de vie.

VI. Conclusion

Jerry ROSENBERG (1994 : 138) avait raison de déclarer que le libre-échange ne profite pas à tout le monde. Dans toute entente du genre, on y retrouve des pays en ayant grandement profité et des pays qui se demandent peut-être pourquoi ils s'y sont joints. Le Mercosur est un outil à double fonction: il sert à développer l'économie locale en faisant la promotion du libre-échange et de l'intégration régionale; et il sert à propulser l'Amérique Latine à l'échelle mondiale en lui permettant de participer à la nouvelle conjoncture internationale de mondialisation des marchés internationaux. Les statistiques sont la preuve à l'appui qu'il s'agit bel et bien d'un projet pharaonique pour l'Amérique Latine. Mais qu'en est-il pour ses pays membres, plus précisément l'Uruguay?

Ce troisième chapitre a présenté une économie uruguayenne protectionniste et encourageant la production pour le petit marché domestique. Le climat interne en est donc un d'origine non-compétitif. Les réglementations gouvernementales affectent grandement l'entrée et la sortie de firmes. Le secteur privé dépend fortement de contributions du secteur publique (électricité, essence, gaz, eau, etc.). Presque toute l'infrastructure uruguayenne est de propriété publique, d'où l'attribution de ce secteur comme étant 'gonflé à bloc'! La stricte barrière oligopolistique qui règne en Uruguay est une barrière efficace à la compétition. L'économie uruguayenne est caractérisée par une structure oligopolistique, des barrières considérables à l'entrée, et un manque presque total de compétition dans la plupart des secteurs.

De plus, ni le secteur privé ni le secteur publique perçoit la compétition comme étant un développement positif. Cette situation interne crée des barrages à la

modernisation de l'économie uruguayenne et à la mise en place d'un système de compétition libre en Uruguay. Les prix domestiques de la plupart des marchandises sont extrêmement élevés. C'est ainsi que l'Uruguay s'est joint au Mercosur. Il devient donc très intéressant d'étudier l'effet de sa participation tant en termes de développement économique que de développement humain.

L'impact le plus frappant de la participation de l'Uruguay au Mercosur est l'immense réduction du ratio exportations/importations. Entre 1989 et 1993, ce ratio est passé de 133 pour cent à 72 pour cent, soit une baisse de 61 pour cent. La capacité uruguayenne d'exporter n'a pas été développée par le Mercosur. Elle a plutôt été grandement réduite. Le second impact est le fait que la dette externe de l'Uruguay a presque doublé entre 1991 (année de l'inauguration du Mercosur) et 1993, passant de 4,2 à 7,3 milliards de dollars US. L'Uruguay est plus endetté qu'avant sa participation au Mercosur. Les statistiques ne sont pas toutes indicatrices de régression. Le PDB per capita de l'Uruguay a augmenté de 5,199 à 5,769 entre 1991 (année de l'inauguration du Mercosur) et 1993. En théorie, les Uruguayens jouissent d'un certain gain en pouvoir d'achat. Pour ce qui est du développement humain de l'Uruguay, tel que le démontre son IDH (indice de développement humain), son statut n'a pas été rehaussé par sa présence au sein du Mercosur. Depuis son entrée en vigueur, le statut de l'Uruguay a diminué quelque peu.

La perspective uruguayenne du Mercosur est la suivante: l'Uruguay n'a pas connu une croissance significative telle que ses partisans s'y attendaient. Il semble plutôt être en marche arrière. Doit-on en être surpris? Après tout, le climat interne n'était pas prédisposé à la compétition internationale. L'Uruguay ne pouvait donc pas faire valoriser ses atouts à l'aide de l'échange comparatif, telle que le demande la nouvelle conjoncture internationale.

CONCLUSION

À l'aube d'un nouveau millénaire, beaucoup d'incertitudes règnent sur ce que nous réserve l'avenir. Mais une réalité demeure indéniable : la présente conjoncture internationale vers la mondialisation des marchés économiques. Les fusions entre grandes corporations internationales et les ententes à caractère économique entre pays se multiplient et deviennent presque sujets courants aux nouvelles quotidiennes. Cette mondialisation est devenue une force que l'on ne peut ignorer, ayant des répercussions tant au niveau international que local. Le Mercosur, cet accord de marché commun du sud, en est un parfait exemple. Il résulte du désir de l'Argentine et du Brésil de se tailler une place de mise sur le marché mondial. L'addition du Paraguay et de l'Uruguay s'est faite pour de biens différentes raisons. Et c'est dans cette perspective plus locale que se trouve la contribution de cette thèse. Quel est l'impact d'un accord de marché commun pharaonique tel le Mercosur sur un de ses plus petits pays? Plus précisément, quelle est la perspective uruguayenne du Mercosur?

Mais avant de répondre à ces questions, une certaine méthodologie se devait d'être respectée. Trois étapes étaient de mise afin de mieux pouvoir répondre aux questions de recherche. La première se voulait être une étude historique des relations entre pays membres du Mercosur afin d'édifier la base sur laquelle cet accord s'est formé. La deuxième étape était un regard sur la présente conjoncture internationale, soit le phénomène de mondialisation, et son rôle dans le récent essor des accords de libre-échange, plus précisément le Mercosur. La dernière étape se voulait l'étude spécifique de l'impact du Mercosur sur l'Uruguay.

L'historique des relations entre pays membres du Mercosur a révélé que, non seulement avait-il eu de nombreuses tentatives échouées d'union régionale, de libre-

échange et de marché commun dans le passé, mais que les relations entre les pays concernés n'avaient pas toujours été amicales et paisibles. Le résultat fut la présentation d'un portrait de conflits et de querelles entre voisins, de nombreuses tentatives de réconciliations échouées, bref une histoire remplie de péripéties. Les mouvements de population et les différents courants migratoires ont grandement affecté la distribution démographique à travers les différents pays. De plus, lors de la guerre du Paraguay, une scission se fit entre les futurs membres du Mercosur. Les pays de cette région ont également tous connu une période de dictature militaire, où les régimes démocratiques furent laissés de côté. Lors de ces dictatures, les relations entre les futurs membres du Mercosur étaient ternes, animés, frôlant souvent les confrontations.

Tenant compte des récentes tendances à l'internationalisation et à la mondialisation des économies, de la monnaie et des marchés, il est plausible de conclure que l'Uruguay se sentait peut-être coincé lorsque l'Argentine et le Brésil ont finalement parvenu à mettre de côté leurs différents historiques et ont enclenché le processus de marché commun régional. Après tout, il s'agissait de deux des trois puissances de l'Amérique Latine (le Mexique s'étant déjà engagé à l'ALÉNA). Que seraient devenus le Paraguay et l'Uruguay si leurs voisins avaient pris un pas de plus vers le véritable libre-échange sans eux? Pouvaient-ils vraiment se permettre de ne pas participer à franchir une des étapes les plus significatives de l'histoire de l'Amérique Latine? Il est tout à fait normal et justifiable d'avoir préféré ne pas répondre à ces questions. La nouvelle réalité semble être "l'union fait la force". Lorsque l'Argentine et le Brésil sont arrivés à s'entendre sur la façon de s'unir, leurs deux petits voisins ont préféré y participer plutôt que d'être laissés de côté.

Nourri par les ambitions du Brésil et le désir de l'Argentine, le Mercosur a connu, selon ses plus fervents défenseurs, un succès hors pair dès sa mise en place. Il est

rapidement devenu un modèle à suivre sur la scène internationale. La récente mondialisation des économies nationales a fait en sorte que plusieurs pays ont voulu également profiter du Mercosur en tant que membres, partenaires ou même associés. Mais on ne doit pas perdre de vue notre objectif principal, soit celui d'étudier la perspective uruguayenne. Car n'est-il pas plus intéressant de voir l'impact d'un tel accord historique sur l'un de ses plus petits pays membres? N'est-il pas plus révélateur et significatif de se pencher sur David plutôt que sur Goliath?

Lorsque l'on entame l'étude d'une telle union, il est non seulement préférable de bien édifier la base sur laquelle cette union s'est produite, mais aussi de bien situer chaque composante de cette union. Un regard approfondi sur l'Uruguay a dévoilé un pays initialement fermé et isolé des forces économiques mondiales. La compétition n'y existait presque pas. Avant même de se joindre au Mercosur, l'Uruguay n'était pas bien préparé aux réalités et aux attentes de la nouvelle conjoncture internationale. À ceci s'ajoute le fait que l'Argentine et le Brésil sont d'imposantes forces économiques à ses côtés. Il en résulte un petit pays qui s'aventure dans l'inconnu. Et son seul point de repère est l'action de ses voisins.

Entre 1987 et 1993, l'indice de développement humain (IDH) de l'Uruguay est passé de 0,916 à 0,883, soit une baisse de 3,3 pour cent. De plus, il a glissé du 29ième rang au 32ième rang mondial, qui n'est pas catastrophique en soi. Il est toujours resté parmi les pays dits à développement humain élevé, et ce même après l'inauguration du Mercosur en 1991. Du point de vue humain, la situation de l'Uruguay ne s'est pas aggravée, mais a plutôt fait marche arrière quelque peu. En termes strictement économiques, la participation de l'Uruguay au Mercosur ne fut pas aussi réjouissante. D'une part, son PDB per capita est passé de 5,063 \$ en 1987 à 5,769 \$ en 1993. Mais d'autre part, le ratio exportations/importations a connu une baisse

significative, passant de 133 pour cent en 1989 à 72 pour cent en 1993, soit une baisse de 61 pour cent en seulement quatre années. De plus, sa dette externe est passée de 4,2 milliards en 1991 à 7,3 milliards en 1993, soit une augmentation de 87 pour cent depuis la création du Mercosur.

L'objectif principale de cette thèse a été réalisé, soit l'évaluation de l'impact du Mercosur sur le développement interne de l'Uruguay, plus précisément son développement humain. Notre hypothèse de recherche, voulant que le libre-échange en Amérique Latine ait eu un effet positif sur l'économie uruguayenne et sur l'état de son développement humain, est réfutée. Le Mercosur ne semble pas avoir eu un effet positif sur l'économie de l'Uruguay. Son ratio exportations/importations a chuté dramatiquement et sa dette externe s'est gonflée à bloc. De plus, le développement humain de l'Uruguay a fait marche arrière quelque peu depuis la mise en place du Mercosur.

Faut-il en être surpris? Après tout, non seulement n'était-il pas équipé pour la compétition ouverte, mais il était aussi très vulnérable à l'étranger. L'Uruguay n'avait pas en place l'infrastructure nécessaire afin de profiter de l'avantage comparatif du libre-échange. Il n'avait peut-être pas le choix de s'y joindre par peur d'être laissé de côté, mais il n'a pas progressé économiquement et humainement. La perspective uruguayenne du Mercosur n'est pas aussi positive que l'avaient espéré ses plus fervents défenseurs. Un regard pluri-disciplinaire a permis de discerner une situation désavantageuse. Même si l'Uruguay n'a pas régressé dramatiquement, il n'a pas réussi à y tirer profit tel que plusieurs théories (Knoke, Smith) lui garantissaient. Il est toutefois préférable d'être dans cette situation de déception relative plutôt que d'être en plus grand regret de ne pas y avoir participé.

Pour certains, le Mercosur fut un succès sur le plan macro-économique jusqu'à tout récemment, c'est-à-dire sur le plan institutionnel global. Les données du Mercosur ne connaissent pas de fluctuations majeures à cause de changements provenant de l'Uruguay ni du Paraguay, mais bien de l'Argentine et du Brésil. Ces deux pays sont véritablement la base sur laquelle le Mercosur s'est édifié. Les succès ou les échecs du Mercosur semblent tous dépendre des hauts et des bas de l'Argentine et du Brésil. Depuis qu'une récession a atteint ces deux pays, les accolades ne semblent plus suivre de près toute mention du Mercosur.

Bien que la mondialisation, sa définition et sa mise en application, soit un phénomène fortement contesté théoriquement et idéologiquement, nul ne peut nier son impact tant au niveau local qu'à l'échelle internationale. Roland Robertson (1992 : 182) parle du moule sans cesse changeant de la mondialisation, tout en accentuant le fait qu'elle n'est pas éternelle, comme l'histoire le démontre si bien. Keith Albrow (in ROBERTSON, 1992 : 16) prétend qu'il existe cinq phases dans l'histoire de la sociologie, et que la mondialisation en est la cinquième et plus récente. Le Mercosur est un exemple frappant de la présente conjoncture internationale et de la portée de la mondialisation moderne. Étant donné que l'Argentine et le Brésil sont finalement arrivés à mettre de côté leur rivalité historique, du moins le temps d'en arriver à parafer une entente de libre-échange, l'Uruguay et son économie non compétitive ont été propulsés sur l'avant-scène du marché mondial.

William Knoke (1996 : 264) a déclaré que le libre-échange augmente le niveau de vie général à la fois dans les pays riches et pauvres. Le développement humain propose une approche unique à l'analyse du processus de développement en s'attardant sur l'amélioration de l'état de la condition humaine. Pour ce qui est de la perspective uruguayenne du Mercosur, l'indice de développement humain (IDH) n'a pas

augmenté avec sa participation à cet accord de libre-échange, mais a plutôt diminué quelque peu. L'Uruguay possédait déjà un indice de développement humain élevé avant même la création du Mercosur. Knoke (1996 : 264) poursuit en mentionnant que l'échange international, lorsque bien entrepris, bénéficie tous les pays participants, surtout en réduisant les coûts domestiques et en accroissant les possibilités d'exportations.

La perspective uruguayenne du Mercosur révèle que les prix domestiques de la plupart des marchandises sont extrêmement élevés. De plus, bien que les exportations aient augmenté, le ratio exportations/importations a diminué significativement. On ne peut conclure hors de tout doute que ses données résultent seulement du fait d'avoir participé au Mercosur, qu'il y ait une relation de cause et effet. Mais il semble avoir une corrélation. La théorie traditionnelle d'Adam Smith et son application moderne par William Knoke ne peuvent expliquer les résultats de l'Uruguay. Il faudrait plutôt accepter l'affirmation de Jerry Rosenberg (1994 : 138) selon laquelle le libre-échange ne profite pas à tout le monde. C'est ainsi que le Mercosur, et plus précisément l'étude du cas de l'Uruguay, justifient la perception de la présente conjoncture internationale offerte par Roland Robertson : "[the] *expanding mould of globalization... there is nothing everlasting about it*" (1992 : 182).

Cette thèse démontre aussi que l'historien Karl Polanyi avait raison :

"The economic system took on a life of its own to such an extent that in the end social relations 'became embedded in the economic system' instead of the economy remaining a social product" (Polanyi in ALTVATER AND MAHNKOPF, 1997: 306).

Tout semble provenir des conditions économiques à l'intérieur des pays et des relations économiques entre pays. Le PNUD (1991 : 2) avance l'idée que tant et aussi

longtemps qu'il n'existera pas une relation de symbiose entre la croissance économique et le développement humain, plusieurs pays ne pourront atteindre leur plein potentiel.

Peut être bien que le niveau de développement humain en Uruguay était déjà élevé avant qu'il se joigne au Mercosur. Mais son développement humain est toujours parmi les pays dits à développement humain élevé. Sa situation interne ne s'est pas aggravée dramatiquement, mais a plutôt fait marche arrière quelque peu. Qui sait ce que l'avenir réserve pour l'Uruguay. Peut-être l'Uruguay arrivera-t-il à finalement s'adapter à la conjoncture internationale et à faire valoriser ses atouts à l'échelle de la planète. Ou peut-être que son ambition n'est que de maintenir le haut niveau de vie de ces citoyens.

BIBLIOGRAPHIE

ALTVATER, Elmar et Birgit MAHNKOPF

1997 "The World Market Unbound", in Alan SCOTT (ed.), *The Limits of Globalization*, New York, Routledge, pp. 306-325.

ARNDT, Sven et Chris MILNER

1998 *The World Economy: Global Trade Policy 1997*, Oxford, Blackwell Publishers Ltd.

AXLINE, W. Andrew

1994 *The Political Economy of Regional Cooperation*, London, Pinter Publishers.

BIOLCHINI DOS SANTOS, Marcelo and Ronaldo DE ASSIS

1998 *Mercosul for All? Integration in the Southern Cone*. (Dernière modification: 1998-17-08). [En ligne]. p. 1-14.
<http://www.demon.co.uk/ltamaraty/msul30.html>

BLACK, John

1997 *A Dictionary of Economics*, New York, Oxford University Press.

CHASQUE

1997 *Uruguay: A Very Vulnerable "Development"*. (Dernière modification: non disponible). [En ligne]. p. 1-17.
<http://www.chasque.apc.org/socwatch/uruguay.htm>

CHOSSUDOVSKY, Michel

1998 *La mondialisation de la pauvreté*, Montréal, Les Éditions Écosociété.

DAVIS, Stan et Christopher MEYER

1998 *Blur : The Speed of Change in the Connected Economy*, Reading, Addison-Wesley.

DURAN MARTINEZ, Augusto

1997 *Le Mercosur, la ZLEA et le libre échange dans les Amériques: la perspective uruguayenne*, manuscrit de la communauté faite lors du IIIe Colloque quadrilatéral 'L'évolution du libre-échange dans les amériques', Université d'Ottawa, vendredi le 19 septembre 1997.

EINSTEIN, Albert

1954 *Ideas and Opinions*, New York, Wings Books, Crown Publishers Inc.

EMBASSY OF URUGUAY

1998 *Embassy of Uruguay: The Uruguayan Economy*. (Dernière modification: 1998-05-01). [En ligne]. p. 1-8.

<http://www.embassy.org/uruguay/econ/eecon2.html>

FINCH, Martin H. J.

1982 *A Political Economy of Uruguay since 1870*, New York, St. Martin's Press.

FOCAL

- 1995 *Which Future for the Americas: Four Scenarios*, Canadian Foundation for the Americas (FOCAL), Ottawa, 47 pp.

INFORMATION ON MERCOSUL

- 1998 *Information on Mercosul: The Evolution of the Integration Process in South America*. (Dernière modification: 1998-08-17). [En ligne]. p. 1-7.
<http://www.demon.co.uk/ltamaraty/msul39.html>

INFORMATION TECHNOLOGY ASSOCIATES

- 1997 *ABC Country Book of Uruguay: People*. (Dernière modification: 1997-08-13). [En ligne]. p. 1-3.
http://www.theodora.com/wfb/uruguay_people.html

KILMINSTER, Richard

- 1997 "Globalization as an emergent concept", in Alan SCOTT (ed.), *The Limits of Globalization*, New York, Routledge, pp. 257-283.

KNOKE, William

- 1996 *Bold New World*, New York, Kodansha International.

LAROUSSE

- 1990 *Petit Larousse illustré 1991*, Paris, Librairie Larousse.

LEIPZIGER, Danny M. *et al.*

1998 "Mercosur: Integration and Industrial Policy", in ARNDT AND MILNER (eds.), *The World Economy: Global Trade Policy 1997*, Oxford, Blackwell Publishers Ltd. pp. 69-87.

LONGWORTH, Richard C.

1998 *Global Squeeze*, Chicago, Contemporary Books.

MANZETTI, Luigi

1993 "The Political Economy of MERCOSUR", *Journal of InterAmerican Studies and World Affairs*, Vol. 35, No. 4, 101-141.

MCRAE, Hamish

1995 *The World in 2020*, London, Harper Collins Publishers.

MERCO PRESS

1998 Archives, Mercosur News Agency.
<http://www.falkland-malvinas.com>

MERCO PRESS

1997 Archives, Mercosur News Agency.
<http://www.flakland-malvinas.com>

MERCOSUR SURVEY

1996 "Remapping South America", cahier spécial dans *The Economist*, Vol. 341, No 7987, October 12, 1-30.

MICROSOFT ENCARTA 98

1997 *Uruguay*, Microsoft Encarta 98 Encyclopedia, [Logiciel]. Microsoft Corporation, Funk & Wagnalls Corporation, 7 pp.

MICROSOFT ENCARTA 96

1995 *Uruguay*, Microsoft Encarta 96 Encyclopedia, [Logiciel]. Microsoft Corporation, Funk & Wagnalls Corporation, 10 pp.

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES DEL URUGUAY

1994 *Evaluación del MERCOSUR*, República Oriental del Uruguay, document provenant du Cónsul Carlos S. Gitto de l'Ambassade de l'Uruguay à Ottawa, Organización de Estados Americanos, 180 pp.

MONTENEGRO, Marcelo

1995 "Labor and Mercosur", *NACLA Reports on the Americas*, Vol. XXVIII, N° 6, 32-33.

PEREZ DEL CASTILLO, Santiago

1993 "MERCOSUR: History and Aims", *International Labour Review*, Vol. 132, N° 5-6, 639-653.

PNUD

1995 *Rapport sur le Développement Humain 1995*, New York, Editions Economica.

PNUD

1994 *Rapport sur le Développement Humain 1994*, New York, Editions Economica.

PNUD

1992 *Rapport sur le Développement Humain 1992*, New York, Editions Economica.

PNUD

1991 *Rapport sur le Développement Humain 1991*, New York, Editions Economica.

PNUD

1990 *Rapport sur le Développement Humain 1990*, New York, Editions Economica.

ROBERTSON, Roland

1992 *Globalization : Social Theory and Global Culture*, London, SAGE Publications.

ROSENBERG, Jerry M.

1994 *Dictionary of International Trade*, New York, John Wiley & Sons Inc.

ROSSELI, H.E. Elbio

1996 "MERCOSUR and the Free Trade Area for the Americas", *Revue Générale de Droit*, Faculté de Droit, Université d'Ottawa, Tiré à Part, Wilson & Lafleur Ltée, Montréal, pp. 83-90.

ROWAT, Malcolm

1997 *Competition Policy and MERCOSUR*, The International Bank for Reconstruction and Development/ The World Bank, Washington.

SCOTT, Alan

1997 « Globalization : Social Process or Political Rhetoric », in Alan SCOTT (ed.), *The Limits of Globalization*, New York, Routledge, pp. 1-21.

THE ECONOMIST BRIEFS

1997 "Thinking about Globalisation: Popular Myths and Economic Facts",
Collection de 8 articles analysant l'étendue et les conséquences de
l'intégration économique globale, London.

THE ECONOMIST 1

1996 "Getting Together", *The Economist*, Vol. 339, N° 7972, June 29, 42-43.

THE ECONOMIST 2

1994 "Four Into One Might Go", *The Economist*, Vol. 332, N° 7876, August 13, 15-16; 58-59.

THE ECONOMIST 3

1996 "Now They Are Six", *The Economist*, Vol. 341, N° 7997, December 21, 52-53.

THE ECONOMIST 4

1996 "Two Languages - or One", *The Economist*, Vol. 341, N° 7990, November 9, 52.

THE ECONOMIST 5

1999 "Sour Mercosur", *The Economist*, Vol. 352, N° 8132, August 14, 13.

THE WORLD BANK GROUP

1996 *Uruguay: Country Overview*, (Dernière modification : 1996). [En ligne]. p. 1.

UNITED NATIONS

1997 *United Nations Statistics Division: Population aged 60 and over, 1997 Latin America and the Caribbean*. (Dernière modification: 1997-07-01). [En ligne]. p. 1-2.
<http://www.un.org/Depts/unsd/gender/1-2lat.htm>

WHITE, Randall

1995 *Global Spin*, Toronto, Dundurn Press.