

Continentalisation

Cahier de recherche 99-7
Décembre 1999

LA POLITIQUE COMMERCIALE DU CHILI 1973-1999

De l'ouverture unilatérale des marchés à la promotion stratégique des exportations

Juan Córdova et Fanny Marcoux

Groupe de recherche sur l'intégration continentale

Université du Québec à Montréal
Département de science politique
C.P.8888, succ.Centre-ville, Montréal, H3C 3P8

<http://www.unites.uqam.ca/gric>

Chili : Indicateurs socioéconomiques

Superficie (Km ²)	1998	756 629
Population (milliers)	1998	14 824
Moins de 15 ans (%)	1998	29,0
60 ans et plus (%)	1998	9,9
Taux de croissance annuel moyen (%)	1989-1998	1,4
Population rurale (%)	1998	11,9
Densité (nombre d'habitants au Km ²)	1998	19,6
Indicateurs sociaux		
Mortalité infantile (taux par 1000 naissances)	1997	11,0
Espérance de vie (années)	1997	75,2
Coefficient de Gini (distribution des revenus, %)	1989	0,57
Salaire minimum réel (1990 = 100)	1998	142,4
Taux de scolarisation-secondaire	1996	74,9
Nombre d'années de scolarité (Population âgée de plus de 25 ans)	1995	6,7
Indicateurs économiques		
PIB par habitant (taux de croissance annuel moyen)	1989-1998	5,9
PIB (taux de croissance annuel moyen)	1989-1998	7,6
Agriculture	1989-1998	5,1
Industrie	1989-1998	6,2
Services	1989-1998	7,8
Formation brute de capital fixe (% du PIB)	1998	26,5
Épargne domestique brute (% du PIB)	1998	22,5
Indice des prix à la consommation (Glissement sur douze mois)	mars-99	4,0
Solde budgétaire du gouvernement central (% du PIB)	1998	0,2
Comptes extérieurs		
Taux de change (Pesos/\$US)	août-99	513,0
Balance des Paiements courants (Milliards de \$US)	1998	-4,2
	II-1999	-2,0
Balance commerciale (Milliards de \$US)	1998	-2,5
	II-1999	0,5
Solde de la balance des paiements courants (% du PIB)	1998	-5,7
Dette extérieure totale (Milliards de \$US)	1998	31,5
Dette à long terme (% de la dette totale)	1997	63,5
Ratio de la dette (% du PIB)	1998	43,2
Ratio du service de la dette (% des exportations)	1998	19,8

Sources : BID, Statistics and Quantitative Analysis Unit, 18 octobre 1999

La politique économique extérieure chilienne, depuis ces derniers vingt ans, a été l'objet de grandes transformations qui ont suivi le cours des orientations idéologiques et politiques des divers gouvernements qui se sont succédés. De 1973 à 1990 le Chili procéda au démantèlement massif des politiques d'« industrialisation par substitution aux importations » caractéristiques des décennies antérieures. Dans la même lignée, le Chili entreprit d'accroître ses échanges internationaux en procédant à une libéralisation unilatérale de son commerce. Depuis le retour à un gouvernement élu démocratiquement en mars 1990, après plus de seize ans de dictature militaire, cette stratégie a été réorientée, sur le régionalisme et le bilatéralisme en particulier. Si l'approche générale reste la même, s'intégrer à l'économie mondiale et tirer avantage de la libéralisation économique pour à la fois attirer les investissements étrangers et moderniser l'économie, la politique suivie maintenant est à la fois plus ciblée et davantage liée aux objectifs domestiques qu'elle ne l'était durant la période précédente. À travers le régionalisme économique et la signature d'accords commerciaux deux objectifs sont notamment visés : assurer un accès élargi et sécuritaire aux principaux marchés d'exportation d'une part, et favoriser le passage à une seconde phase d'exportation d'autre part.

L'objectif de cet article est de présenter cette nouvelle approche, de la mettre en perspective par rapport à l'approche précédente, et d'en analyser le contenu et les instruments. Une attention particulière sera portée aux deux stratégies complémentaires qui ont été adoptées : la première, appelée « seconde phase exportatrice (SPE) », se propose d'exporter de plus en plus de produits à plus haute valeur ajoutée ; la seconde, dite d'« insertion multiple », vise la diversification des partenaires commerciaux. Au centre de ces deux stratégies complémentaires, un impératif commun : celui, dans un contexte de globalisation mais aussi de tripolarisation¹, d'assurer des débouchés plus sécuritaires aux exportations chiliennes et ce, de façon à soutenir la croissance et à adapter ses bases aux évolutions nouvelles des marchés internationaux.. Et dans le contexte de ces deux stratégies, l'intégration économique apparaîtra comme une façon moderne pour l'État d'intervenir en participant à la création d'un environnement international plus prévisible et donc plus sécuritaire.

¹ Ce terme fait référence à la concentration de plus en plus importante des échanges commerciaux autour de l'Europe, des États-Unis et du Japon.

LA POLITIQUE ÉCONOMIQUE INTERNATIONALE PENDANT LES ANNÉES DE LA DICTATURE

Les fondements de la politique économique internationale du Chili ont été définis bien avant 1990. C'est suite au coup d'État militaire de 1973², que le Chili a définitivement abandonné le modèle d'industrialisation par substitution aux importations (ISI), caractéristique des décennies antérieures, et que les bases du nouveau régime furent posées.

La stratégie de développement mise sur pied à l'époque des militaires était basée sur le modèle néo-libéral développé par l'école de Chicago, notamment sur les théories monétaires de Milton Friedman et d'Haberger. Et comme le font remarquer notamment Paskey et Sepúlveda (1996), jamais le néo-libéralisme n'aura-t-il été appliqué avec autant de «pureté» et de rapidité qu'il ne le fut au Chili pendant les années 1970³. Cette stratégie néo-libérale reposait sur trois principes normatifs dérivés du postulat selon lequel le laisser-faire conduit à un optimum d'efficacité économique et de bien être. Ces trois principes sont les suivants : 1- le libre marché et l'entreprise privée doivent se substituer à l'État comme moteur du développement économique ; 2- la politique commerciale doit favoriser l'insertion dans l'économie mondiale en fonction des avantages comparatifs ; 3- l'ouverture des marchés et la libéralisation du secteur financier constituent des préalables au développement et à la croissance économique (Foxley, 1982, 5-19).

C'est en fonction de ces principes que les technocrates, surnommés les *Chicago boys*, définirent, au milieu des années 1970, une stratégie commerciale axée sur l'intégration de l'économie chilienne dans l'économie mondiale, cette intégration ne pouvant se faire que sur une base unilatérale dans la mesure où le Chili était alors le seul pays de la région à abandonner les stratégies de substitution aux importations et avoir opté pour une ouverture tous azimuts. Cette volonté de faire cavalier seul, dûe

² Le 11 septembre 1973, faut-il le rappeler, a été marqué au Chili par un putsch militaire contre le Président socialiste Salvador Allende et contre son gouvernement d'Unité populaire. La junte, dirigée par le général Augusto Pinochet, allait demeurer aux commandes du pouvoir jusqu'en 1990. En effet, suite aux élections de décembre 1989, les militaires avaient enfin dû céder le pouvoir à Patricio Aylwin et à son équipe —la Concertation—, composée d'un éventail de partis politiques de plusieurs tendances de gauche et de centre. La nouvelle équipe s'est installée à La Moneda (palais présidentiel) en mars 1990.

³ Par néo-libéralisme, nous entendons ici, à l'instar de Foxley (1982) et de Díaz et Korovkin (1990), un «system of thought that combines a monetarist approach to economic stabilization with traditional liberal views concerning the organization of society and economy» (Díaz et Korovkin, 1990, 198).

aux divergences de plus en plus importantes en matière de politique économique et de politique commerciale entre lui et les autres pays d'Amérique latine conduisit le Chili à se désintéresser des processus d'intégration économique régionale, processus dans lesquels il avait pourtant joué jusque-là un rôle de premier plan. Ce désengagement sera devenu évident en 1976 lorsque le Chili se retirera du Pacte andin.

Ce sont les mesures commerciales et financières qui nous intéressent ici plus particulièrement, puisqu'elles ont constitué les piliers de l'insertion unilatérale du Chili dans l'économie mondiale. La politique commerciale fut très rapidement libéralisée, le tarif douanier moyen passant de 94 % en décembre 1973 (avec des variations comprises entre de 0% à 750%) à un niveau uniforme de 10.1% à la fin de 1979 (CNUCED, 1992, 64). Les barrières non tarifaires à l'importation et à l'exportation furent complètement éliminées et, à l'instar du tarif, c'est l'ensemble des procédures en matière de politique commerciale qui furent appliquées de façon non discriminatoire, ou « neutre », à partir de 1979. De façon générale, pendant les années 1970, mais en fait jusqu'à ce que la crise économique du début des années 1980 vienne en modifier les priorités, la politique économique domestique sera axée principalement sur les programmes de stabilisation et sur le rétablissement des mécanismes du marché. La lutte contre l'inflation⁴, par le biais d'une appréciation constante de la monnaie, sera considérée comme prioritaire pendant cette période. De plus, plusieurs mesures seront mises en œuvre afin d'attirer les capitaux étrangers, telles que la privatisation des banques et l'implantation de banques étrangères. Le *Statut de l'investissement étranger*⁵ de 1974 instaurera de nombreuses mesures afin de garantir les investissements et, ainsi, diminuer le risque encouru par les investisseurs. En outre, en vertu du *Statut*, les capitaux pourront être entièrement rapatriés après trois ans (ce qui fut par la suite porté à un an). Un des éléments importants pour contrer le risque sera la lutte constante contre l'inflation, qui mobilisera la politique cambiaire. Le taux de change nominal, après avoir connu de nombreuses appréciations, sera finalement fixé, en 1979, à 39 pesos pour un dollar. Toutes les restrictions sur les mouvements internationaux de capitaux seront graduellement levées à partir de 1977, de sorte que les mouvements nets passeront de 682 millions de \$US en 1977 à 4 942 millions en 1981.

Il fallut attendre la crise des années 1980 avant que la promotion des exportations ne devienne une priorité nationale et que le taux de change ne serve enfin les objectifs de la politique commerciale. Ce changement fut d'autant plus essentiel que,

⁴ L'inflation fluctuait en 1974 entre 300% et 600%, pour une moyenne annuelle de 375,9%.

⁵ Décret-loi No 600 du 7 juillet 1974, amendé en 1977

très tôt, apparurent de sérieux problèmes de déséquilibres financiers et commerciaux. En effet, si certains indicateurs économiques semblaient encore annoncer, en 1981, le succès de la «recette» néo-libérale - plusieurs parlaient déjà d'un «miracle économique chilien»-, tout cela fut balayé en 1982 sous l'effet de la crise qui, et c'est peu dire, foudroya le Chili⁶.

L'étude de la CNUCED (1992) sur l'expérience chilienne fait en effet bien ressortir le caractère un peu artificiel du «miracle» et met en relief une autre réalité économique, qui permet de mieux comprendre le fiasco de 1982-83⁷. Les données de cette étude, souvent occultées dans la littérature officielle, montrent que la mauvaise synchronisation des politiques économiques aurait préparé le terrain à la crise en provoquant le creusement du déficit commercial, qui atteindra 2,2 milliards de dollars en 1981, soit 70% de la valeur des exportations, et celui du déficit au compte courant, qui atteindra pour la même année 4,7 milliards de dollars. Pour la CNUCED, la fixité du taux de change nominal et la surévaluation du peso auraient largement contribué à la crise. En effet, et contrairement à ce que le gouvernement avait prévu à cette époque, le taux de change réel continua à grimper après 1979, entraînant de nombreux autres problèmes : perte de compétitivité au niveau international, détérioration des termes de l'échange, chute drastique des crédits extérieurs, etc. Les crédits extérieurs ont chuté de 4 942 millions de \$US en 1981 à 600 millions en 1983, alors que les termes de l'échange réels ont diminué de plus d'un quart, l'indice par rapport à 1973 étant passé de 71,8 en 1980 à 56,1 en 1982. C'est là un des reculs les plus nets enregistrés par un pays de la région, recul auquel n'est probablement pas étranger la chute du prix réel du cuivre, qui est, quant à lui, passé de 69,8 cents la livre en 1979 à 41 cents la livre en 1982. Cette même année, le Chili a vu également son PIB chuter de -14,1% en termes réels, le taux de chômage grimper à 19,6%, et la dette extérieure atteindra plus de 70 % du PIB.

Ces problèmes, propres au modèle chilien, ont en outre été compliqués par la récession mondiale au début des années 1980, par le deuxième choc pétrolier et, enfin, par la hausse des taux d'intérêt internationaux, celle-ci contribuant au

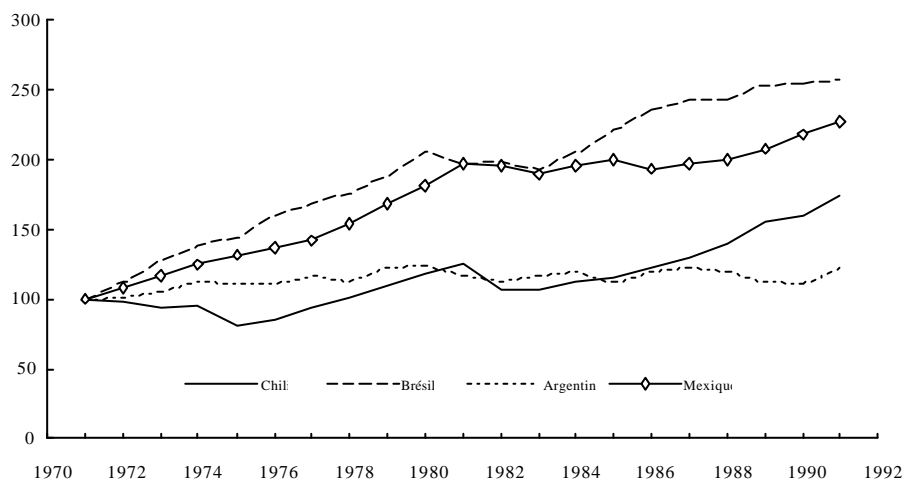
⁶ Sur cet épisode de l'histoire économique du Chili, voir notamment OCDE (1992), ainsi que R. Ffrench-Davis, et J. Degregorio (1987). Plusieurs rapports du FMI et de la Banque mondiale sont également consacrés à ce «miracle» économique et aux déboires qui suivront par la suite.

⁷ Par exemple, en calculant les résultats économiques sur une période 1973-1981 plutôt que 1976-1981 (sur laquelle période sont souvent basés les chiffres officiels), la CNUCED en arrive à un taux de croissance économique moyen de l'ordre de 2,6%, taux qui contraste avec le taux de 6,3% souvent évoqué dans la littérature officielle. En outre, elle fait ressortir le faible taux d'investissement pendant les années 1970, inférieur à celui des années 1960 (Le taux d'investissement annuel moyen pour la période 1974-1981 est en effet de 15,7%, alors que celui des années 1960 est de 20,2%), ainsi que la vitesse de croissance de la dette, qui est passée de 5,9 milliards en 1977 à 15,7 milliards en 1981 (CNUCED, 1992, 20).

gonflement de la dette. Celle-ci atteindra d'ailleurs 20 milliards de dollars en 1985, soit à 124% du PIB chilien.

Il est pertinent de souligner que c'est après la crise de la dette, en 1982, qu'un programme d'ajustement structurel supervisé par le FMI et la BM fut mis en œuvre. Ce programme, mis en place à partir de 1985, assouplissait davantage encore les restrictions aux échanges⁸, mais surtout accordait une importance sans précédent à la promotion des exportations. Deux types de mesures furent particulièrement utilisées afin de promouvoir les exportations : d'une part, l'amélioration de la compétitivité du Chili par le biais d'une nouvelle dévaluation du peso, encore plus prononcée que la première ; d'autre part, l'adoption d'un style de politique commerciale plus agressif ou, disons, beaucoup plus déterminé, contrastant avec l'orthodoxie monétariste de la décennie précédente.

**Graphique 1 : PIB en prix constants,
Chili, Argentine, Brésil, Mexique,
1.1. Période : 1970-1991**
1970 =100

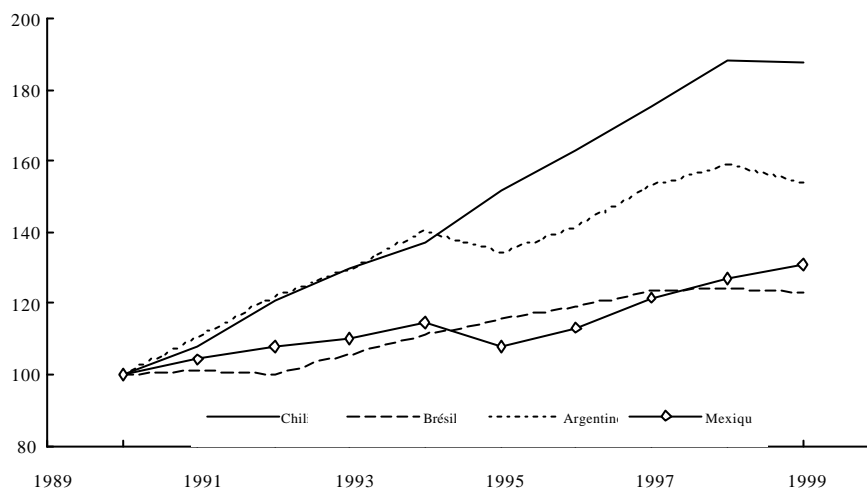


⁸ Les droits d'entrée furent ramenés de 35 à 30 % en mars 1985, puis à 20 % en juillet de la même année, et à 15 % en janvier 1988.

* Cet organisme d'État créé en 1974 a aujourd'hui des bureaux dans une trentaine de pays, à partir desquels il tente de faire la promotion des produits chiliens et, de façon générale, des avantages de faire affaire avec le Chili.

1.2.Période 1990-1999

1990 = 100



sources : FMI, *Statistiques financières internationales et World Economic Outlook Data Base*, septembre 1999.

Note : 1999 : prévisions

Certaines mesures concrètes furent ainsi prises ou renforcées afin de promouvoir les exportations, et plus particulièrement les exportations non traditionnelles.

Reconnaissant le danger qui guette les économies mono-exportatrices, le régime militaire s'était déjà proposé, dès les années 1970, de diversifier le plus possible les exportations de façon à développer de nouveaux pôles de croissance, notamment dans les secteurs des fruits, des forêts et des pêches. Le développement national du Chili a beaucoup souffert, à travers son histoire, d'une dépendance importante envers un seul secteur de l'économie : le nitrate jusqu'en 1930, et ensuite le cuivre qui, en 1973, comptait pour plus de 77% des exportations. La part du cuivre dans les exportations était déjà tombée à 48% en 1985 mais, malgré les progrès enregistrés, l'économie demeurait encore particulièrement dépendante des exportations de cette industrie. C'est ainsi que le processus d'ajustement mis en oeuvre à partir de 1985 fut l'occasion d'aller de l'avant et de prendre des mesures concrètes pour développer de nouveaux secteurs dans l'économie et pour, de façon générale, favoriser la croissance du secteur exportateur.

Un aspect d'ordre institutionnel qui apparaît avoir été déterminant dans la promotion des exportations non traditionnelles est le rôle de plus en plus important

joué par ProChile* dans la promotion et la commercialisation des produits chiliens dans le monde. ProChile a largement contribué, surtout depuis le milieu des années 1980, à développer des débouchés pour les nouveaux produits exportés par le Chili.

La stratégie de promotion et de diversification des exportations entreprise pendant les années 1980, poursuivant les efforts des années 1970, ne fut pas sans succès. Si l'on compare les chiffres de 1975 avec ceux de 1990, le nombre d'exportateurs est passé de 200 à 4 100 ; le nombre de marchés, en termes de pays est monté de 50 à 167 et le nombre d'items tarifaires est passé de 500 à 2.300 (Moyano Berrios, 1992,3). En outre, l'indice d'ouverture de l'économie chilienne est passé d'un peu moins de 15% en 1973 à 35 % environ en 1989, un sommet⁹. Depuis lors, ce pourcentage a eu tendance à baisser, suivant d'assez près d'ailleurs l'évolution du marché du cuivre, pour se situer, en 1998, à 22 % environ. (graphique 2).

Ainsi, après avoir poussé à l'extrême la logique néo-libérale dans les années 1970 et après avoir subi certaines conséquences de ce modèle en 1982-1983, le Chili a par la suite réajusté quelque peu sa trajectoire ; non pas en remettant en question les fondements même du modèle, mais plutôt en cherchant, d'une façon plus pragmatique, à renforcer les bases de son insertion unilatérale en développant plus amplement son secteur exportateur. Quoique les incitatifs aient été plus nombreux à partir de 1985, il ne sera toutefois jamais question, il faut le préciser, d'établir une politique industrielle proprement dite, avec une participation directe de l'État au développement de certains secteurs privilégiés. Il s'agira plutôt, face à un défi économique peut-être plus important que ne l'avaient cru les équipes au pouvoir dans les années 1970, de chercher un compromis entre le monétarisme strict "à la Friedman" et la promotion stratégique des exportations. Ce pari sera vraisemblablement gagné à la fin des années 1980.

La « recette » chilienne connaîtra un tel succès quelques années plus tard qu'elle sera vantée à travers le monde et servira de modèle pour plusieurs pays, notamment ceux d'Europe de l'Est, laissés à eux-mêmes après la chute du mur de Berlin. La croissance annuelle moyenne du PIB chilien sera de 6,9% pendant la période 1985-1990, contrastant avec le taux de 1,8% pour l'ensemble de l'Amérique latine. L'écart est encore plus important pour l'année 1989, où le Chili atteindra un taux de croissance réelle de 10,2%, alors que ce taux sera de 1,2% pour l'ensemble de l'Amérique latine. C'est ce que montre clairement le graphique 1 où nous avons pris, aux fins de la comparaison, trois pays « témoins » : le Brésil, l'Argentine et le Mexique. Deux périodes ont été identifiées : 1970-1995 et 1990-1999. On voit très

⁹ L'indice d'ouverture est ici défini comme le pourcentage des exportations de biens et services au PIB.

bien la reprise de la croissance économique à partir de 1984-85, puis son accélération par la suite, le Chili enregistrant, tout au long des années 1990, des taux de croissance enviés par tous les pays d'Amérique latine, à commencer par le Mexique. En outre, le taux de chômage officiel commencera à baisser de manière sensible, les entrées nettes de capitaux connaîtront une croissance très forte et le taux d'accroissement moyen des exportations, entre 1985 et 1990, sera de 19,3% (contre 7,8% pour l'Amérique latine) (CNUCED, 1994, 14,15 et 342). Autre signe encourageant : comme le montrent les graphiques 2.1, 2.2, et 2.4, non seulement voit-on les exportations de biens et services, en pourcentage du PIB, progresser très rapidement, mais, de surcroît, voit-on également le solde courant (en % du PIB) atteindre pratiquement l'équilibre au tournant des années 1990 et la charge de la dette extérieure totale (en % du PIB) baisser sensiblement. Bref, tout semblait aller pour le mieux pour l'économie chilienne à la fin des années 1980, et plusieurs vanteront les transformations entreprises durant cette décennie. Très souvent, par contre, négligera-t-on de parler des coûts sociaux importants du nouveau « miracle » chilien et du fossé entre les riches et les pauvres qui s'est creusé, renforçant ce qu'on appelle « les deux Chili »¹⁰. Mais quoi qu'il en soit, tel est, sommairement tracé, le portrait de la politique économique chilienne pendant les années 1980.

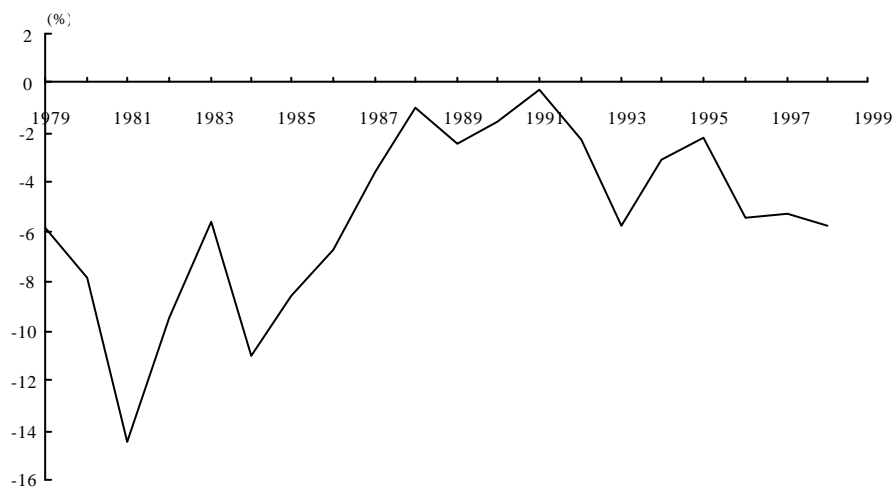
¹⁰ Entre 1978 et 1988, les 10% les plus riches de la population auraient accru leur part du revenu national, qui est passée de 37 à 47%, tandis que les 30% suivants auraient vu leur part rétrécir de 23 à 18% (Paskey et Sepulveda, 1996, 14). Les conclusions de Suarez (1993) sont également significatives: «À la fin du gouvernement Pinochet, le pays compte cinq millions de pauvres, soit près de 40% de la population (...) Alors qu'en 1968, la part du revenu national qui échoit aux 20% les plus riches de la population est de 51,4%, en 1989, elle s'élève à 62,9%. De l'autre côté, les 20% les plus pauvres voient leur part du revenu national se réduire au niveau de la même période de 4,4% à 3,7%. (...) Les riches peuvent échapper à l'impact de la crise grâce à la fuite de capitaux, à la remise de leurs dettes par l'État et à la réduction de l'impôt direct. Les pauvres sont les plus affectés par la réduction des dépenses sociales, dont la part dans le budget du gouvernement central est fortement réduite de 1972 à 1989.» (Suarez, 1993, 55).

Graphique 2 : Chili, indicateurs extérieurs
2.1 Exportations et importations de biens et services
 en pourcentage du PIB



Sources : IMF, *Statistiques financières internationales, Annuaire 1998* ;
 Direction of Trade Statistics, sept. 1999 ; *Statistiques financières internationales, oct.1999.*

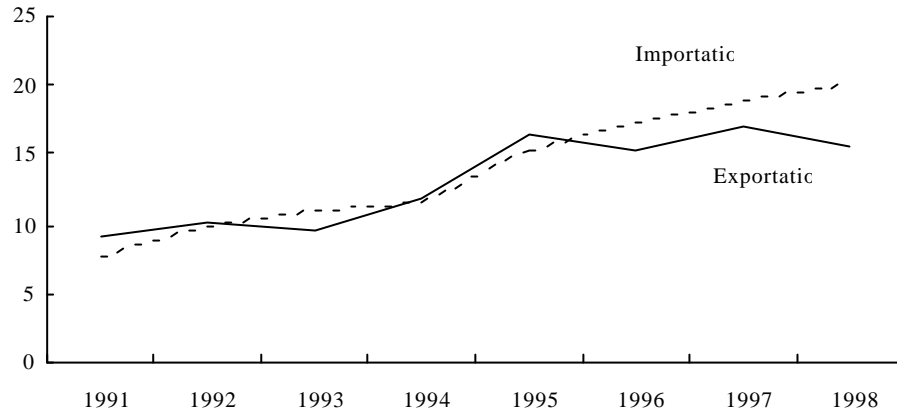
2.2 Solde courant
 en pourcentage du PIB, 1979-1998



Sources : IMF, *Statistiques financières internationales, Annuaire 1998* ;
 Direction of Trade Statistics, sept. 1999 ; *Statistiques financières internationales, oct.1999.*

2.3 Commerce des marchandises

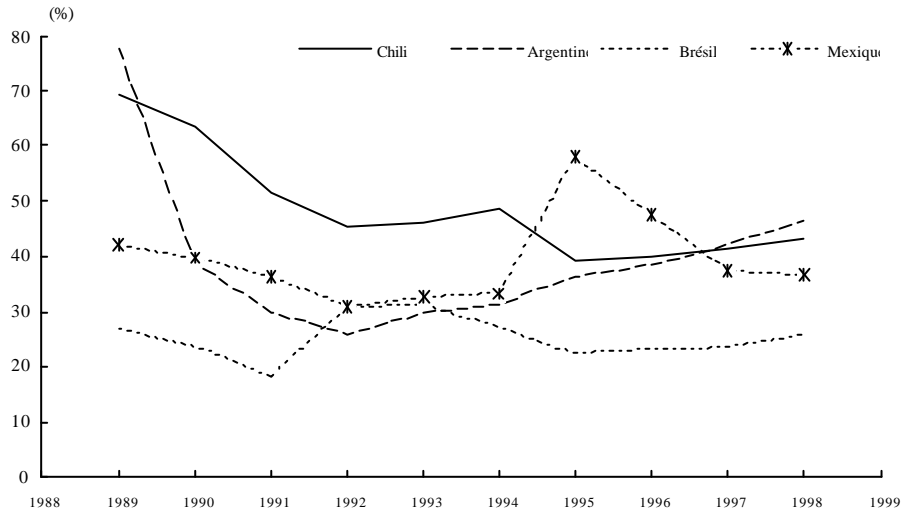
En milliards de \$US, de 1991 à 1998



Sources : Fonds monétaire international, Direction of Trade Statistics

2.4 Dette extérieure totale

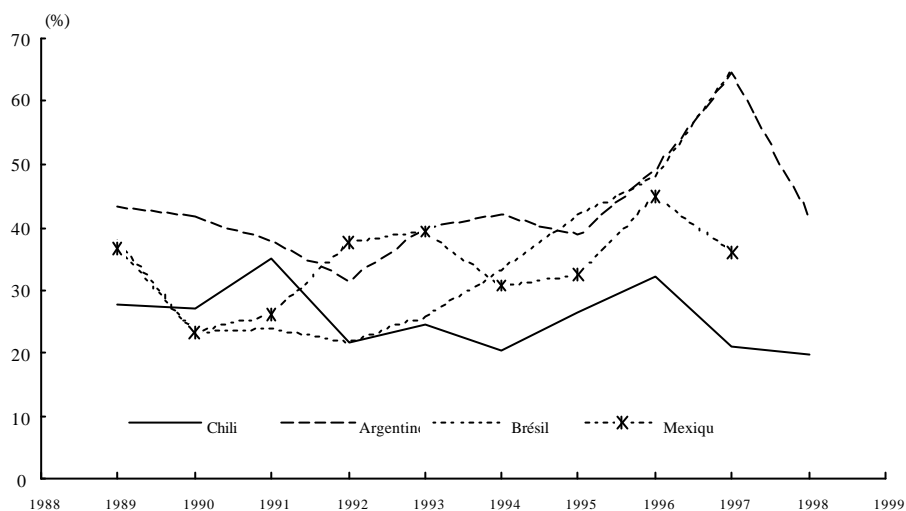
(en pourcentage du PIB)



Sources : World Bank, Global Development Finance, 1999.
Banque interaméricaine de développement, Statistics and Quantitative Analysis Unit.

2.5 Service de la dette

en pourcentage des exportations de biens et services



Sources : Banque interaméricaine de développement, Statistics and Quantitative Analysis Unit.

Tableaux 1 : Exportations, par principales catégories 1992, 1995, 1997, 1998
(en pourcentage du total)

	1992	1995	1997	1998
Produits miniers	47,2	48,6	50	44,6
Cuivre	38,8	40,2	42,3	36,8
Produits de l'agriculture et de la pêche	18	14,9	14,9	18,0
Fruits frais	9,7	6,9	6,7	9,2
Pêche	5,6	5,3	6,0	6,4
Autres	2,7	2,6	2,2	2,5
Produits industriels et semi industriels	34,8	36,5	34,1	37,4
Total	100	100	100	100

Sources : Central Bank of Chile, 1999

LA TRANSITION DÉMOCRATIQUE ET LA RÉORIENTATION DE LA POLITIQUE COMMERCIALE

Le départ des militaires, en mars 1990 a laissé la place aux partis politiques chiliens afin que soit mis en place le premier gouvernement démocratique depuis plus de 17 ans. Les enjeux auxquels fut confronté le nouveau gouvernement de Patricio Aylwin de la Concertation¹¹ étaient tout aussi nombreux qu'importants. Le président avait en effet la responsabilité, tout à la fois, de maintenir la croissance et la compétitivité de l'économie, de procéder à la démocratisation du système politique, de travailler à l'amélioration de la justice sociale et à la création d'un espace politique propice pour que le pays puisse régler ses comptes avec le passé et ce, par le rétablissement de la vérité sur les crimes et violations des droits humains commis pendant la dictature. Toutefois, la marge de manœuvre de la coalition était, quant à elle, extrêmement réduite, de sorte que, jamais, le modèle économique imposé par l'équipe de Pinochet ne fut remis en cause. Aussi, les militaires veillèrent, en quittant le pouvoir, à ce que l'heure soit à la réconciliation et non pas à la transformation ou à la condamnation. La Constitution de 1980¹² leur donna cette possibilité en dressant de nombreux obstacles institutionnels et juridiques à d'éventuels changements économiques et politiques que pourraient vouloir instaurer les gouvernement ultérieurs¹³. Ces «enclaves autoritaires», tout en protégeant les

¹¹ La Concertation de partis pour la démocratie (CPDD), dont le chef est issu du Parti démocrate-chrétien (PDC), regroupe également le Parti socialiste (PS), le Parti pour la démocratie (PPD), le Parti radical (PR-SD) et le Parti démocratique de gauche (PDI). La Concertation avait comme principal objectif, lorsque qu'elle a été créée à l'occasion du plébiscite de 1988, le rétablissement de la démocratie au Chili. Le principal parti d'opposition, à sa droite, est l'Union pour le Progrès (UP), et regroupe la Rénovation nationale (RN), l'Union démocratique indépendante (UDI), les Indépendants pour le Pacte et l'Union du centre centre (UCC). Après avoir obtenu 55,2% des suffrages aux élections de 1989, la Concertation a conservé le pouvoir aux élections de 1993, obtenant cette fois 58% des suffrages. À ce sujet, voir Auth Stewart, (1993).

¹² Le 11 sept 1980 eut lieu un plébiscite portant sur une nouvelle Constitution. D'après les résultats du scrutin (résultats qui sont néanmoins remis en question de toutes parts), le OUI l'aurait remporté avec 67,60% des voix. C'est cette Constitution, encore aujourd'hui, qui est en vigueur.

¹³ «Il subsiste différents obstacles juridiques légués par le régime militaire qui se manifestent, par exemple, dans la distorsion de la volonté populaire (existence d'un système électoral qui favorise la seconde force électorale, en essayant de réduire au minimum la portée de la majorité dans la composition du parlement). A cela s'ajoute la persistance d'un système de sénateurs désignés pour représenter les intérêts politiques des institutions qui ont appuyé le régime militaire. Ainsi, le pouvoir législatif est beaucoup plus faible, voir même limité à un rôle de co-législateur du pouvoir exécutif. Cela contribue au déprestige du domaine législatif et à l'appui de conceptions autoritaires du pouvoir politique» (García, Rivera et Vega, 1994, 196). L'inamovibilité des commandants en chef de l'Armée est également un des vestiges importants de la dictature, inamovibilité qui contribue à jeter un doute

militaires, rappellent au Chili tout entier que le processus de libéralisation se doit d'être irréversible, sans quoi la démocratie pourrait s'en trouver compromise. Par ailleurs, une autre raison qui explique probablement que le modèle néo-libéral ne fut pas remis en cause, est qu'aucune alternative majeure ne fut présentée publiquement. Il faut avouer que les Chiliens ont eu leur lot de problèmes politiques au cours des dernières années. Il est facile de comprendre que, dorénavant, la prudence puisse régner et limiter la créativité des économistes. La «démocratie de consensus»¹⁴ est maintenant à la mode et les voies extrêmes ont, dans ce contexte, bien du mal à se faire entendre. Comme l'affirme Tironi : «Tous les partis sans exception se présentent avec une orientation pragmatique et avec des objectifs modérés. Cela provient de l'expérience autoritaire et de la pression de l'opinion publique, qui souhaite que la politique se transforme en une instance d'intégration et d'unité nationale, ce qui conduit à privilégier les solutions centristes» (Tironi, 1989, 31).

• La stratégie de la seconde phase exportatrice

Nous avons évoqué l'importance qu'accorde le Chili à son secteur exportateur, secteur qui sert de pilier au modèle économique depuis le milieu des années 1980, avec le résultat que les considérations économiques seront dorénavant à l'avant-plan des priorités de la politique extérieure du gouvernement de la concertation dirigé par Patricio Aylwin. Portales Cifuentes est très explicite à cet égard : « un des objectifs fondamentaux de la politique extérieure consistera en la défense et la promotion des intérêts économiques du pays » (Portales Cifuentes, 1992, 3). Le Chili exportait alors plus de 30% de sa production (PIB) et la croissance annuelle moyenne des exportations a été de plus de 6% en moyenne au cours des dix

sur l'existence d'une réelle démocratie au Chili. Ce «biais» fut d'ailleurs rappelé publiquement par l'ambassadeur des États-Unis à Santiago le 23 juillet dernier, ce qui devait être considéré par la droite comme une ingérence importante dans les affaires intérieures chiliennes (*El Mercurio*, 24 juillet 1996).

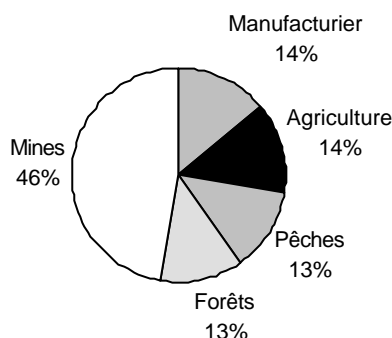
¹⁴ La «démocratie de consensus» veut que les partis politiques coopèrent afin d'arriver à des positions communes sur les questions d'intérêt national. Un gouvernement majoritaire en soit n'a pas, dans ce contexte, une légitimité suffisante pour gouverner. D'après García, Rivera et Vega (1994), plusieurs raisons rendent pertinente l'idée d'une «démocratie de consensus» au Chili : 1- Les quorum exigés par la Constitution rendent indispensables l'accord entre la majorité et la minorité représentée au parlement ; 2- l'histoire récente du pays est marquée par des différends politiques intenses qui doivent être modérés. L'incitation à un consensus de base canalise les conflits à travers une institutionnalité protégée 3- Dans le processus de re-démocratisation, les forces non démocratiques doivent être confirmées et réconciliées, ce qui rend incompatible la stabilité avec l'usage de la règle majoritaire. Ainsi, pour renforcer sa stabilité politique, le pays a besoin d'une idée de la démocratie qui offre des garanties aux minorités, en fonction d'un équilibre de compromis et non de l'imposition unilatérale d'une majorité circonstancielle (García, Rivera et Vega, 1994, 222).

dernières années.

Comme nous l'avons vu plus haut, les technocrates, les Chicago Boys, avaient réussi, tout au long des années 1970 et 1980, à mettre sur pied une première stratégie de diversification afin de réduire la part du cuivre dans les exportations. Deux faits demeurent néanmoins : d'une part, le cuivre occupe encore une part considérable des exportations et, d'autre part, celles-ci sont demeurées largement tributaires de ressources naturelles.

Graphique 3 : Principaux secteurs exportateurs

En pourcentage des exportations totales, 1998



Source : FMI, Division of Trade Statistics Yearbook

Comme on peut le voir d'après le tableau 1 et le graphique 3, les exportations chiliennes sont divisées en cinq grands postes. Quatre d'entre eux, axés sur les ressources naturelles, comptent en tout pour 92 % des exportations du pays (chiffres de 1998). Les produits miniers et les produits liés à l'agriculture et à la pêche comptent à eux seuls pour près de 63 % des exportations. Le plus important de ces postes, le secteur minier, compte pour 44,6 % des exportations chiliennes. Le cuivre en est la principale industrie, comptant à lui seul pour 37 % des exportations. Un autre poste, l'agriculture, compte pour environ 18 % des exportations chiliennes et comprend les industries de raisins et autres fruits frais, des vins et des fruits en conserves. Le troisième poste, le secteur forestier, compte pour environ 11 % des exportations. Il comprend notamment les produits de cellulose, de pâtes à papier, de bois brut et de meubles. Enfin, le quatrième poste, les produits de la pêche, compte pour 11% des exportations chiliennes. Celui-ci est surtout composé de farines de

poisson, de fruits de mer et de filets de saumon. Le poste manufacturier, quant-à-lui, regroupe les industries telles que le textile, le vêtement, la machinerie, le matériel électrique et chimique, pour ne nommer que quelques uns des produits qui ne sont pas basés sur des ressources naturelles. Ces derniers comptent toutefois pour à peine 12% des exportations. En tout et pour tout, environ 60% des revenus d'exportation du Chili reposent sur quatre produits : le cuivre, la pâte à papier, les fruits frais et la farine de poisson. (Sáez, 1995, 34). Ainsi, dans l'ensemble, les ressources naturelles sont encore d'une importance primordiale dans les exportations chiliennes et ce, même si les quelques autres produits exportés tendent à s'accroître rapidement.

Outre le fait qu'elles sont pour la plupart non renouvelables, ce qui pose problème à moyen et long terme, les ressources naturelles et les produits qui en découlent sont appelées, de l'avis de plusieurs, à perdre de la valeur, notamment parce que les marchés sont de plus en plus saturés et que la concurrence y est plus vive, ce qui se reflète dans l'évolution à long terme des prix, du cuivre en particulier. Les mesures d'ouverture et d'ajustement qui ont eu lieu dans de nombreux pays en développement pendant les années 1980 et la transition de ces pays vers des économies d'exportation, souvent semblables à celles du Chili, ont eu comme effet de saturer plusieurs des marchés dans lesquels se spécialise le Chili.

La dépendance du Chili vis-à-vis du cuivre soulève également d'autres problèmes, dont les principaux sont, premièrement, que le rythme et les fluctuations de l'activité économique sont fortement tributaires du prix du cuivre sur les marchés internationaux ; dernièrement, que les évolutions du taux de change sont également déterminées par celles des cours du cuivre, ce qui rend d'autant plus délicate la gestion de la politique monétaire ; et troisièmement, qu'une part non négligeable des ressources fiscales, plus de 10 % en 1997, proviennent des revenus versés par la société d'État chargée de l'exploitation des mines pour sa partie publique, CODELCO ¹⁵. (Spilinbergo, 1999 ; Mirandé et Guiroz, 1996, Calvo et Mendoza, 1998.

Plusieurs économistes et observateurs craignaient en effet, à l'époque, qu'après avoir connu son heure de gloire, le Chili soit maintenant confronté à certaines limites de son modèle économique et qu'il doive dorénavant redoubler d'efforts

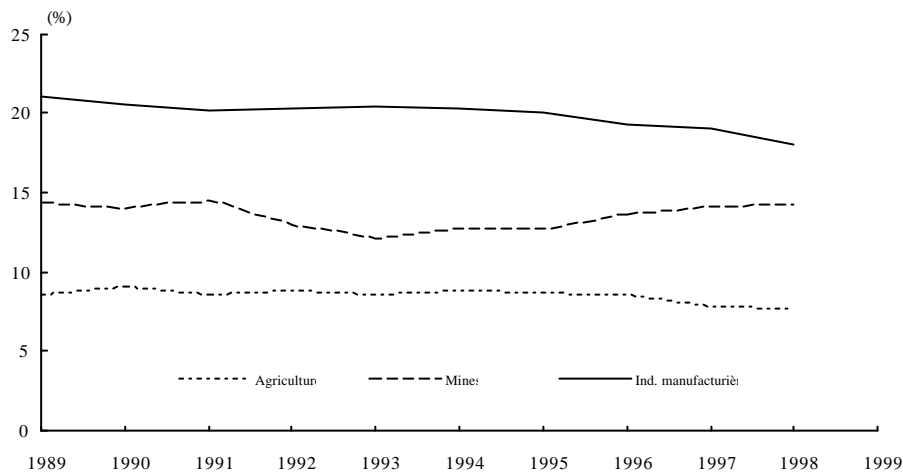
¹⁵ CODELCO (Corporacion Nacional del Cobre de Chile) gère la production et la mise en marché des mines appartenant au secteur public. Créée en 1976, elle contrôlait à la fin des années 70 85 % de la production minière. Les assouplissements apportés à la législation en matière d'investissement étrangers ont eu pour conséquence d'entraîner une plus grande concurrence et un recul sensible de la part de CODELCO dans la production minière, celle-ci étant de 39,8 % de la production totale en 1997.

afin de maintenir un rythme de croissance des exportations comparable à celui des dix dernières années. L'économie chilienne serait devenue moins compétitive depuis que l'afflux important de capitaux étrangers, à partir de 1988, exerça une pression à la hausse sur le taux de change, renversant ainsi la tendance des années 1980. Comme le mentionne notamment Suárez, «c'est la fin de la dépréciation réelle du taux de change comme facteur d'amélioration de la compétitivité prix, qui stimule les exportations. Les exportations sont livrées aux exigences du marché mondial et à sa compétitivité coût, c'est-à-dire à leurs avantages comparatifs naturels. » (Suárez, 1993, 60). Si les pressions à la hausse sur le taux de change ont pu être contenues quelque peu en 1993, il n'en demeure pas moins que la politique de sous-évaluation du peso, qui a largement contribué au succès de la fin des années 1980, a maintenant atteint ses limites et qu'elle ne tient plus comme le montrait la tendance à la hausse sur le marché des changes, une hausse à laquelle n'étaient pas étrangères au surplus les entrées de capitaux. La croissance du Chili doit, semble-t-il, reposer sur des avantages compétitifs plus solides que ceux sur lesquels elle s'est fondée jusqu'à maintenant. Et comme il apparaissait beaucoup plus difficile pour le Chili de maintenir dans l'avenir une croissance comparable à celle des années qui ont suivi la reprise après la crise de 1982, la nécessité d'un changement dans le modèle », s'imposait, notamment que l'on passe à une seconde phase exportatrice (SPE)¹⁶

¹⁶ Voir *El Mercurio*, mai 1996, B-3 et B-12.

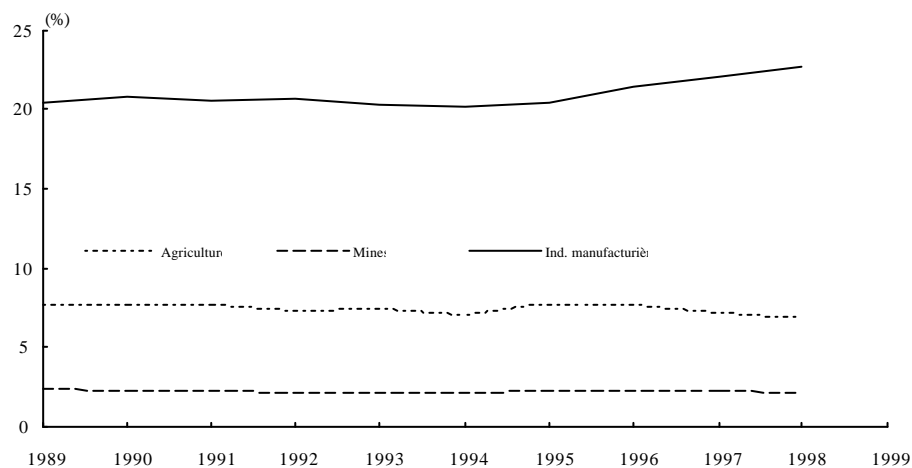
**Graphique 4 Chili et Mexique:
Agriculture, mines et l'industrie manufacturière**
En pourcentage PIB, 1981-1998

Chili



Sources : Banque interaméricaine de développement, 1999

Mexique



Sources : Banque interaméricaine de développement, 1999

D'un point de vue plus théorique, l'idée d'une SPE, largement défendue par les néo-structuralistes de la CEPAL¹⁷, et en vogue dans plusieurs pays en développement, s'inscrit dans une vision nouvelle plus globale voulant que le développement ne relève plus de la dichotomie classique « vers l'intérieur » ou « vers l'extérieur », mais plutôt de la nécessité de dépasser ce dilemme par une stratégie d'insertion « depuis l'intérieur » (Sunkel, 1988). Chaque État, tout en continuant à tirer profit de ses avantages comparatifs (définis en fonction de la structure de l'économie internationale) chercherait, en créant des « synergies », à favoriser le développement d'avantages « compétitifs » qui lui soient propres, et qui soient essentiellement liés aux économies d'échelles et d'apprentissage. Ainsi, et comme le propose d'ailleurs Porter (1990) la compétitivité ne dépendrait pas tant des coûts des facteurs, des termes de l'échange et de l'environnement macro-économique que du savoir faire, de la qualité et de l'originalité des produits exportés ; autrement dit, de la capacité, « depuis l'intérieur », à se distinguer « à l'extérieur » (Bitar et Bradford, 1992 ; Chili, 1994b).

C'est conformément à ces nouvelles approches théoriques, notamment, que le Chili se propose aujourd'hui de promouvoir l'activité économique dans des secteurs qui incorporent une technologie avancée et une main d'oeuvre qualifiée. Parmi les secteurs qui sont le plus souvent mentionnés, on retrouve : l'agrochimie, les logiciels, les services de consultation en ingénierie, l'imprimerie, la publicité télévisuelle, les médicaments, les services touristiques, l'équipement électronique, la création et la fabrication d'intrants sophistiqués servant aux secteurs d'exportation primaires¹⁸. Le commerce des services, dont la valeur est déjà équivalente à environ un cinquième de la valeur des exportations est particulièrement visé par la stratégie. À l'heure actuelle, le commerce des services est surtout centré sur les transports et le tourisme, et la clientèle, essentiellement latino-américaine, est surtout argentine.

De façon générale, le gouvernement considère que la croissance de ces nouveaux secteurs d'exportation pourrait permettre non seulement de réduire l'incertitude liée à un modèle exportateur « agressif », basé essentiellement sur les ressources naturelles, mais aussi de gagner de façon audacieuse de nouveaux marchés et, de la sorte, maintenir un rythme de croissance des exportations qui soit plus conforme aux objectifs sociaux et économiques que s'est donné le gouvernement pour la décennie actuelle. Les objectifs reposent sur l'hypothèse d'une croissance annuelle

¹⁷ Pour une description sommaire de l'approche néo-structuraliste, voir l'article de Héctor Guillén Romo (1994) dans la revue *Tiers Monde*, vol.35, no.140, oct-déc. Les textes originaux, écrits par Osvaldo Sunkel, Gustavo Zutela, Ricardo Ffrench-David, ainsi que Sergio Bitar, sont publiés dans la *Revue de la CEPAL* (no. 34 et 42).

¹⁸ Activités suggérées par Waissbluth, cité dans Rosales (1994), p.24.

de l'ordre de 6%, croissance qui devrait dans une très large mesure être stimulée par le secteur exportateur¹⁹. Ce faisant, cette stratégie permettrait à leur avis, par le biais d'une hausse de l'emploi et des salaires, de favoriser l'équité et de réduire la pauvreté²⁰

La volonté de diversifier les exportations et de favoriser des segments plus compétitifs de l'économie est bien présente pour le gouvernement de Patricio Aylwin et ce, même s'il se refuse de mettre directement l'État à contribution afin de concrétiser cet objectif. En fait, il apparaît que l'État doit aujourd'hui, dans l'esprit des dirigeants, jouer un rôle nouveau : celui, certes plus indirect, de créer un environnement favorable à la compétitivité nationale. Le concept d'« État compétitif », proposé par Cerny (1990), nous semble des plus pertinents pour rendre compte de ce nouveau défi qui se présente à l'État chilien. Ce défi est double, dans la mesure où il présente une dimension interne (économie nationale post-keynésienne) et une dimension externe (politique économique internationale). Il y aurait beaucoup à dire sur la première de ces dimensions, mais la seconde est pour nous beaucoup plus pertinente et ce, d'autant plus qu'elle tend, contrairement à la première, à prendre de plus en plus d'importance dans un contexte de globalisation, mais aussi de « segmentation » de l'économie mondiale (Hirst, 1992a). En effet, si l'État chilien semble vouloir se désengager de plus en plus au niveau national²¹, son implication dans la politique économique internationale suit une trajectoire inverse. La diplomatie de ce pays est largement mobilisée par la nécessité de favoriser une « insertion multiple » dans l'économie mondiale. L'intégration et le régionalisme apparaissent, dans ce contexte, d'une part comme un moyen « moderne » pour l'État de pousser à fond cette stratégie internationaliste, mais aussi, d'autre part, comme

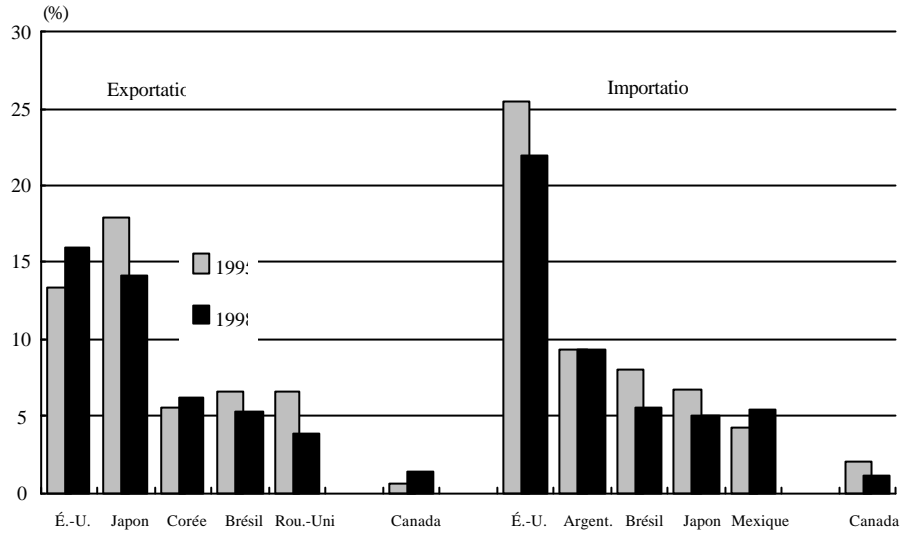
¹⁹ Dans son *Agenda économique et social 1994-2000*, le gouvernement de la Concertation se propose en effet pour l'an 2000 un PIB *per capita* de 4 700 \$ US, ce qui représente presque le double en 6 ans, le PIB *per capita* actuel étant alors de 2 400 \$ US. Cet objectif semble en passe d'être réalisé.

²⁰ Il est intéressant, aussi, de noter que la seconde phase exportatrice est liée à la notion de « croissance dans l'équité » (CEPAL, 1990), selon laquelle l'équité découlerait d'une croissance fondée sur l'utilisation d'une main d'oeuvre plus spécialisée et qualifiée : « L'insertion internationale par la voie des exportations dynamiques paraît être la manière la plus prometteuse pour faire croître de façon rapide et soutenu l'emploi productif et la table salariale, contribuant tant à la croissance qu'à l'équité » (Lahera, 1990, 13) (trad. de l'espagnol). Voir aussi Chili (1994a), Sunkel (1992b) ainsi que Foxley (1992).

²¹ L'État se désengage en ce sens que « l'objectif d'un développement économique autonome soutenu par l'expansion du marché interne et l'appui de l'État a été complètement abandonné, ce qui a provoqué le démantèlement de branches complètes de l'industrie ; de même, l'État, en renonçant à sa fonction de « locomotive du progrès », a fait disparaître toute une structure de mobilité sociale basée sur la politique. La plupart des études consacrées au régime militaire ont souligné cette régression, certainement parce que de très grands secteurs de la population ont eu à souffrir vivement de ses effets » (Tironi, 1989, 30).

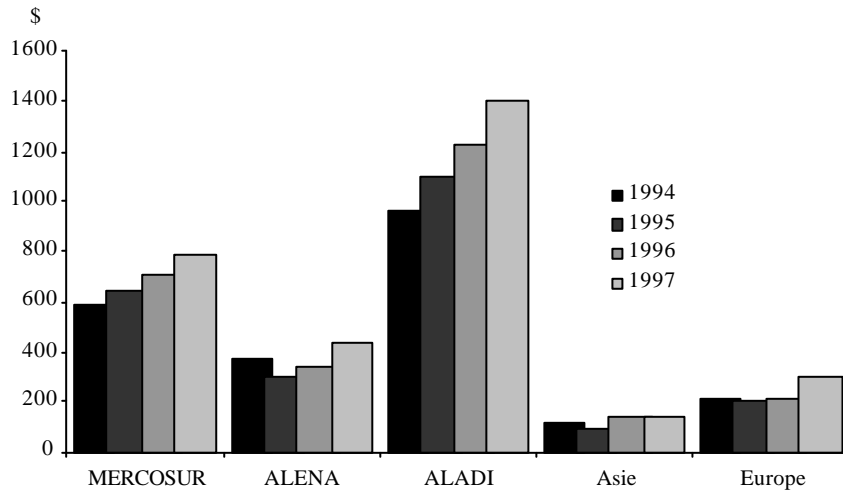
une contribution au succès de la SPE, par le biais d'une réduction de l'incertitude liée à un environnement international de plus en plus tripolarisé, qui laisse planer la menace d'une éventuelle exclusion. Comme le montrent les graphiques 5 et 7, à la différence de la plupart des pays d'Amérique latine, non seulement le commerce extérieur du Chili est-il relativement bien diversifié sur le plan géographique, mais encore est-il, pour chacune des grandes régions économiques du monde, concentré sur un nombre limité de pays, ce qui facilite d'autant la recherche d'ententes bilatérales préférentielles.

Graphique 5 : Principaux partenaires commerciaux du Chili
en pourcentage des exportations et des importations totales, 1995 et 1998



Sources : IMF, Direction of Trade Statistics, septembre 1999

Graphique 6 : Commerce des produits manufacturiers
Groupements de pays choisis, 1994 à 1997

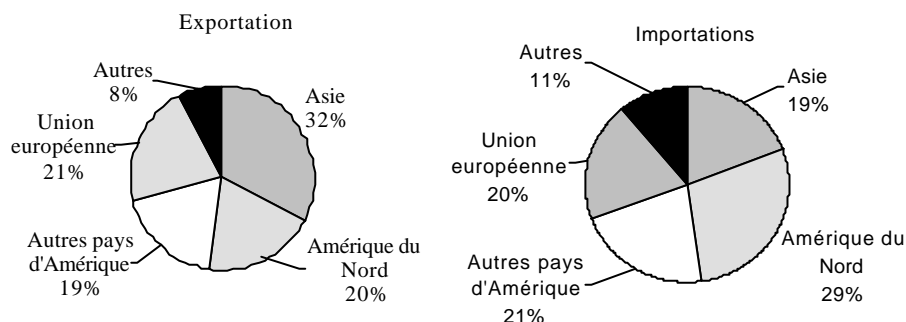


ALADI, Datos contenidos en el Sistema Integral de Informacion de Comercio Exterior, 1999

• La stratégie d'insertion multiple

Une des principales caractéristiques des échanges commerciaux du Chili est sans aucun doute la diversité de ses partenaires. Comme on peut le constater sur le graphique 7 ci-dessous, les échanges commerciaux du Chili sont répartis entre quatre pôles importants : l'Asie reçoit 32% des exportations chiliennes et compte pour 19% des importations, l'Union Européenne reçoit, quant à elle 21% des exportations et de cette région proviennent 21% des importations chiliennes ; l'Amérique du Nord (ALÉNA) achète 20% des exportations chiliennes mais compte pour 29% des importations ; et enfin, l'Amérique latine (ALADI) reçoit 19% des exportations et compte pour 21% des importations. En outre, ces échanges sont largement polarisés à l'intérieur des différentes régions sur un nombre limité de partenaires clés : les États-Unis en Amérique du Nord ; le Japon, la Chine et la Corée du Sud en Asie ; l'Allemagne, l'Italie, la France et le Royaume-Uni en Europe ; et enfin, l'Argentine et le Brésil en Amérique latine.

Graphique 7 : Commerce du Chili avec les différentes régions du monde,
en % du commerce total 1998



Source : FMI, *Direction of trade Statistics Yearbook, 1999*

Le gouvernement de la concertation de Patricio Aylwin (1990-1994) s'est fixé comme objectif, à son arrivée au pouvoir, d'approfondir et de consolider cette diversification géographique dans le cadre de ce qu'il a appelé une stratégie d'« insertion multiple » ou « universaliste » (Chili, ministère des Finances, 1993, 4). Cette objectif fut réaffirmé par le gouvernement de la concertation de Frei (1994 à 1999). Il s'agit, tout d'abord, d'accroître la marge d'autonomie du pays en

diminuant le risque encouru par la polarisation des échanges commerciaux et financiers envers une seule et même région (Chili, ministère du Commerce, 1993 ; Chili, ministère des Relations extérieures, 1994 ; Pizarro et Santos, 1993). Ensuite, il s'agirait d'assurer des débouchés pour les produits actuels et pour les nouveaux produits à valeur ajoutée ; et enfin, de voir à ce que la politique commerciale chilienne, peu importe le scénario envisagé, respecte certains principes fondamentaux, principes qui sont revenus en permanence dans les discours gouvernementaux au cours des dernières années, et qui peuvent être résumés comme suit²²:

- éviter toute exclusion du Chili des marchés les plus dynamiques ;
- augmenter le pouvoir de négociation du Chili sur la scène internationale ;
- améliorer le prestige du Chili dans le monde ;
- conserver une certaine autonomie nationale en matière de politique économique internationale.

Afin de favoriser une plus grande insertion dans l'économie mondiale, le gouvernement chilien, a changé le profil de la stratégie commerciale, jusque-là essentiellement unilatérale et multilatérale. L'option «régionale » a pris une importance considérable pour le Chili, sans pour autant que ne soient abandonnées les options antérieures.

Après avoir longtemps considéré l'intégration et le régionalisme comme incompatibles avec une insertion accrue dans l'économie mondiale²³, le gouvernement chilien en est arrivé, au cours des dernières années, et suivant le débat partout d'actualité sur la compatibilité du régionalisme avec le multilatéralisme²⁴, à considérer que le régionalisme pourrait, tout compte fait,

²² Chili, ministère des Finances (1993), «Una estrategia comercial para Chile en los 1990», *Cono Sur*, vol. 12, no.4, juillet-août, p. 6 ; Chili, ministère des Relations extérieures (1994), «Discurso del ministro de Relaciones exteriores, José Miguel Insulza, ante la Cámara Nacional de Comercio, 5-12.

²³ A mesure qu'il poursuivait ses mesures d'ouverture et de libéralisation de son économie pendant les années 1970 et 1980, le Chili s'est en effet désengagé graduellement du processus d'intégration régional dans lequel il avait été grandement impliqué jusqu'alors. Son retrait du Pacte andin, en 1976, marque un moment fort de ce désengagement.

²⁴ Ce débat, qui se concentre depuis quelques années sur la politique économique internationale des États-Unis, peut être résumé de la façon suivante : pour les uns, à l'instar de Bhagwati (1992), le régionalisme ne peut que conduire à la fragmentation du système multilatéral de commerce. La tendance plus ou moins récente des États-Unis à opter pour le régionalisme témoignerait de la formation graduelle de trois blocs économiques. Pour les autres, suivants notamment Krugman (1992) Summers (1991) et Dornbusch (1990), bien que le régionalisme ne soit pas une situation idéale, les différends au GATT sont d'une telle profondeur qu'il est impossible qu'un monde sans accords

nonseulement être compatible avec sa stratégie bilatéraliste, mais qu'il pourrait même contribuer à pousser à fond les objectifs d'insertion compétitive dans l'économie mondiale. Libre au Chili, dès lors, de bénéficier des nombreux avantages économiques et politiques offerts par le régionalisme ²⁵, et qui ne sont pas offerts par l'unilatéralisme : un accès réciproque élargi et sécuritaire aux marchés, une plus grande facilité à diminuer les tarifs si l'accord contribue à mobiliser les sentiments en faveur du libre-échange, les risques plus limités de se trouver impliqué dans des « guerres commerciales » destructives, pour ne nommer que quelques-uns des arguments souvent soulevés dans la littérature.

Pour comprendre les priorités des ententes en matière commerciale que le Chili privilégie, nous ferons référence aux dimensions « stratégiques » des politiques commerciale actuelles et notamment au concept de « régionalisme stratégique » développé par C. Deblock et D. Brunelle (1992 et 1994) qui va bien au-delà du concept de « régionalisme ouvert » auquel chacun se réfère en ce moment pour exprimer la tendance extravertie et libérale des nouveaux schémas d'intégration ²⁶. Le régionalisme a peut-être toujours constitué une « stratégie » en soi, nous en conviendrons, mais force est cependant de constater que les bénéfices recherchés sont aujourd'hui plus indirects ou plus tactiques...

Le régionalisme permet aux États d'élargir collectivement leur marge de manœuvre, ce qui est loin d'être négligeable dans un environnement international où leur capacité de tirer leur épingle du jeu est souvent fonction de leur taille et de leur niveau de compétitivité. Comme le suggèrent Deblock et Brunelle, le régionalisme permet « de se placer dans une position plus avantageuse au sein de l'économie mondiale », de « desserrer le poids de leur contrainte extérieure » (qui

régionaux puisse offrir une alternative meilleure. Le régionalisme permet, dans cette perspective, d'atteindre, au niveau local, des objectifs qui sont difficiles à obtenir au niveau international ; c'est dans cette perspective qu'il faudrait situer le régionalisme américain. Ce débat a fait l'objet de nombreuses études récentes. Voir, notamment, OCDE (1993 et 1995) ; OMC (1995) ; Banque mondiale (1994) ; J.P. Lloyd (1992) ; A. Hallet et C. Primo Braga (1994).

²⁵ Il faut noter que le terme « régionalisme économique », à l'instar de celui d'« intégration économique régionale », désigne ici tous les accords de commerce bilatéraux ou plurilatéraux donc la finalité est d'ouvrir les échanges et de mettre en place des cadres normatifs dans la relation économique entre deux ou plusieurs pays dans une région donnée

²⁶ Pour le gouvernement américain, : «...le régionalisme ouvert fait référence aux accords qui ne sont pas exclusifs et qui sont ouvert à la participation de nouveau membre. Concrètement, cela requière que les schémas d'intégration soient conformes à l'article XXIV du GATT, qui interdit une augmentation des barrières extérieures moyennes. En outre, cela exige que les accords n'empêchent pas les participants à poursuivre parallèlement des processus de libéralisation avec des États non membres, que se soit sur une base bilatérale ou sur une base unilatérale ; enfin, le régionalisme ouvert implique que les accords plurilatéraux permettent et encouragent les non membres à s'y joindre (*Economic Report of the President*, février 1995, 220)(trad. de l'anglais). Voir aussi CEPALC (1994a et 1994b).

émerge à la fois de la mondialisation et de la tripolarisation) et, ainsi, « d'atteindre plus facilement leurs objectifs en matière de politique économique internationale » (Brunelle et Deblock, 1992, 9). Le régionalisme procure ainsi un effet de taille qui a des implications non seulement, économiques mais aussi politiques, et qui en bout de lignes, vont nuire ou contribuer à l'insertion internationale, et donc permettre ou non la réalisation des objectifs plus globaux de la politique commerciale, notamment en assurant des débouchés qui ne soient pas polarisés vers une seule et même région. Cette perspective plus stratégique, moins axée sur les enjeux locaux et directs du régionalisme, demande donc aux gouvernements de prendre en considération de nouvelles données.

Au niveau économique, la question qui se pose maintenant aux États, quand vient le temps de participer à l'un ou l'autre schéma de régionalisme, est la suivante : comment tel accord va t-il, mieux que tel autre, permettre des économies d'échelle et d'apprentissage, ainsi qu'une rationalisation de l'appareil productif, qui se traduiront sous forme de *compétitivité internationale* ? Mais, surtout, comment un accord va t-il contribuer, mieux qu'un autre, à attirer les investissements, notamment dans les secteurs voués à l'exportation d'une part, et assurer, mieux qu'un autre, de meilleurs débouchés pour les exportations d'autre part ? Au-delà des bénéfices liés aux débouchés, qui peuvent se traduire en termes d'investissements dans certains secteurs, la question de la confiance apparaît centrale. La confiance est liée à la stabilité et la sécurité des marchés et débouchés, mais aussi, dans une large mesure, à leur prestige et à leur dynamisme. Il nous apparaît pertinent de croire qu'un accord avec des partenaires stables, dynamiques et qui ont un certain prestige, contribuera beaucoup mieux à attirer des investisseurs étrangers. Au niveau politique, la question se pose en d'autres termes, mais elle n'en est pas moins importante : quels bénéfices la participation à l'un ou l'autre accord offre-t-elle en termes de pouvoir de négociation au niveau international de même qu'en termes d'autonomie nationale en matière de politique économique internationale ?

L'IMPORTANCE DE DIVERS ACCORDS COMMERCIAUX

Poursuivant à fond sa stratégie d'insertion multiple, le Chili est l'un des pays qui a le plus contribué à la fièvre intégrationniste qu'a connue l'Amérique latine depuis le début de la décennie. Il a signé plusieurs accords de « complémentarité » économique avec des pays de cette région : avec l'Argentine et le Mexique en 1991, la Bolivie, la Colombie et le Venezuela en 1993, l'Équateur en 1995, avec le *Mercado Común del Sur* (MERCOSUR) en 1996, le Pérou en 1998. Parallèlement, le Chili négocie avec Cuba. Outre ces accords signés dans le cadre de l'Association latino-américaine d'intégration (ALADI), le Chili a également participé activement aux rencontres hémisphériques visant à mettre en oeuvre une Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) d'ici 2005. Il a également signé un accord de libre échange avec le Canada en 1996, avec les pays d'Amérique Centrale et Panama en 1999. Des accords de coopération avec la Communauté économique européenne (CEE), et il est engagé avec les pays du Forum de coopération économique Asie-Pacifique (APEC), dont il fait partie depuis 1994, dans un processus de négociation qui doit conduire ultérieurement à l'intervention d'une zone de libre échange entre les pays participant.

De ces divers traités, on en dégage deux particularités ; la première est que le Chili s'intéresse aux alliances avec les pays membres de l'ALADI, et particulièrement avec les pays membres du MERCOSUR auquel il est associé, ce qui va dans le sens de la stratégie de promotion des exportations manufacturières comme le montre le graphique 6. La seconde particularité est que le Chili poursuit, parallèlement sa stratégie d'accéder à l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), qui demeure une priorité pour le gouvernement chilien en dépit du blocage du Congrès. De la sorte, le Chili entend à la fois profiter des efforts d'entraînement d'un accès privilégié aux deux plus grand marchés de l'Hémisphère et se donner une double police d'assurance advenant un échec des négociations commerciales dans les Amériques.

• L'ALENA

L'idée du Chili de signer un accord de libre-échange avec les États-Unis est issue dans une très large mesure de la proposition faite par le Président Bush, en 1990, de

créer une vaste aire de libre-échange panaméricaine lors du Sommet de Miami²⁷. Un accord-cadre avait alors été signé entre les États-Unis et, le Chili, qui énonçait certains principes et objectifs en matière de commerce d'investissement et de coopération économique entre les deux pays. Contrairement à ses voisins et partenaires de l'ALADI, le Chili répondait déjà, dans une très large mesure, dès 1990, aux cinq conditions préalables posées par les États-Unis pour la ratification d'un accord : un degré raisonnable de stabilité monétaire, une économie de marché, de faibles protections tarifaires, l'existence préalable de relations bilatérales commerciales et financières avec les États-Unis et, enfin, la présence d'un régime démocratique en bonne et due forme (Government of the United States, 1990 ; Schott et Hufbauer, 1992, 280-281). Du point de vue américain, l'intérêt pour le Chili allait alors bien au-delà des considérations commerciales. Un accord devait ainsi permettre, notamment, d'appuyer le retour à la démocratie dans ce pays, ainsi que le choix de la Concertation de poursuivre les politiques économiques entreprises par le général Pinochet et son équipe. On espérait que le Chili serve d'exemple pour l'ensemble du continent, cela tout en témoignant de la bonne volonté des États-Unis de favoriser davantage les échanges au Sud du *Río Grande* (Schott et Hufbauer, 1992 ; Porter, 1990).

Le gouvernement chilien fut séduit dès le départ par la perspective de signer un accord commercial avec les États-Unis (et, ce faisant, d'accéder à l'ALENA), mais le processus de négociation qui avait été entamé après le sommet de Miami de décembre 1994, est toujours bloqué depuis que le Congrès américain a refusé d'accorder la « voie rapide » (fast track) au Président Clinton. En attendant que ne soit exaucé son souhait de se voir reconnaître par les États-Unis un statut commercial analogue à celui concédé par ces derniers au Mexique, le gouvernement chilien s'est appliqué à faire bonne impression en poursuivant une politique macroéconomique prudente, pour ne pas dire serrée, allant même jusqu'à assouplir les règles, souvent citées en exemple, relatives aux capitaux à court terme. Il a également pratiqué un lobby continu, aux États-Unis afin que le fast track soit accordé à l'Exécutif. Ce refus du Congrès n'a pas pour autant perturbé les relations tant économiques que diplomatiques entre les deux États, puisque présentement, le Chili et les États-Unis continuent de dialoguer dans le cadre d'une commission bilatérale sur le commerce et l'investissement.

²⁷ L'Initiative pour les Amériques, proposée par Bush en juin 1990, comportait trois volets touchant à la dette, à l'investissement et au commerce intra-continentale. C'est à cette occasion que fut pour la première fois formulée explicitement l'idée de créer une vaste zone de libre-échange «de l'Alaska à la Terre de Feu», basée sur la prémisse de la réciprocité plutôt que sur celle des concessions unilatérales (Saborio, 1992, 3). Sur l'IPA, ainsi que sur la réaction des pays d'Amérique latine, voir aussi CEPAL (1991), FLACSO (1992), R.B. Porter (1990), Schott et G.C. Hufbauer (1992) S. Weintraub (1991a), et, enfin, Erzan et Yeats (1992).

Pour comprendre le sens que prend une accession à l'ALENA pour le gouvernement chilien il faut prendre en considération, d'une part, la logique commerciale, et d'autre part, les perspectives plus stratégiques.

Plusieurs études ont été menées sur les perspectives commerciales d'un accord impliquant les Etats-Unis et le Chili. Ces études démontrent que le traité n'a pas une grande importance en effet, les bénéfices commerciaux d'une accession à l'ALENA (ou aux États-Unis) seraient très limités étant donné que les barrières tarifaires y sont presque inexistantes pour les produits chiliens qui, sur ce marché, sont surtout composés de ressources naturelles brutes. Les quelques produits plus élaborés qui sont destinés aux Etats-Unis bénéficient presque tous, pour leur part, du système généralisé de préférences (SGP) de sorte qu'au total, le tarif douanier moyen tourne autour de 2%, ce qui est très faible. Ainsi, d'un point de vue strictement commercial, il apparaîtrait que ni les avantages, ni les inconvénients d'un accord de libre-échange avec les États-Unis ne soient suffisamment importants pour expliquer l'enthousiasme du Chili, sinon que le Chili se trouverait grâce au libre échange, à l'abri de l'unilatéralisme américain et d'un retrait toujours possible des privilèges commerciaux octroyés par ces derniers.

Pour le gouvernement chilien en effet, ainsi que pour les chercheurs qui gravitent autour de ce dernier (notamment ceux de CIEPLAN), le Chili ne peut en effet se permettre de construire son modèle de développement sur des concessions temporaires, qui sont destinées prioritairement aux pays en développement les plus démunis. Le SGP ne constitue pas un stimulant à long terme pour le secteur exportateur, d'où l'importance de pénétrer autrement le marché américain. Une accession à l'ALENA, en ce sens, agirait un peu comme une police d'assurance pour l'avenir, et donc comme un outil de développement à long terme. On considère que des débouchés plus sécuritaires auraient un impact majeur en termes d'investissements, tant dans les secteurs d'exportation actuels que dans de nouveaux secteurs qui ne demandent qu'à être développés.

D'autres recherches, plus sectorielles Martinovic (1993), de Campero et Escobar (1993) ainsi que de Butelmann et Campero (1993)²⁸, en particulier ont montré que les avantages commerciaux qui découleraient d'une libéralisation du commerce avec les États-Unis seraient même assez importants pour certaines industries, notamment celles qui sont actuellement touchées par des obstacles tarifaires et non tarifaires importants, ou qui risquent, à moyen et long termes, soit d'être exclues à cause de la concurrence de plus en plus vive sur ce marché, soit de se voir retirer les

²⁸ Voir également de Butelmann et Frohmann (1992a, 1992b et 1992c), Butelmann et Meller (1992b), ainsi que Butelmann (1992).

privilèges du SGP américain. Qui plus est, les bénéfices pourraient être beaucoup plus importants si, en plus d'assurer des débouchés pour les produits actuels, l'ALENA permettait également d'assurer des débouchés pour certains produits à haute valeur ajoutée qui pourraient éventuellement être exportés ou, encore, de gagner des parts de marché, en Amérique du Nord, pour des produits qui sont actuellement exportés en Europe et au Japon, tels que la cellulose. Campero et Escobar (1993) ont ainsi identifié 108 produits chiliens qui comptent aux États-Unis pour moins de 10% du montant exportés vers la CEE et le Japon. Et de ces produits vedettes du Chili, 45 ne sont pas du tout exportés aux États-Unis en ce moment (Campero et Escobar, 1993, 132). En quelque sorte, l'accession à l'ALENA permettrait de consolider la stratégie de la seconde phase exportatrice, stratégie qui se heurte, pour le moment aux difficultés qu'éprouvent les produits chiliens de pénétrer les grands marchés internationaux.

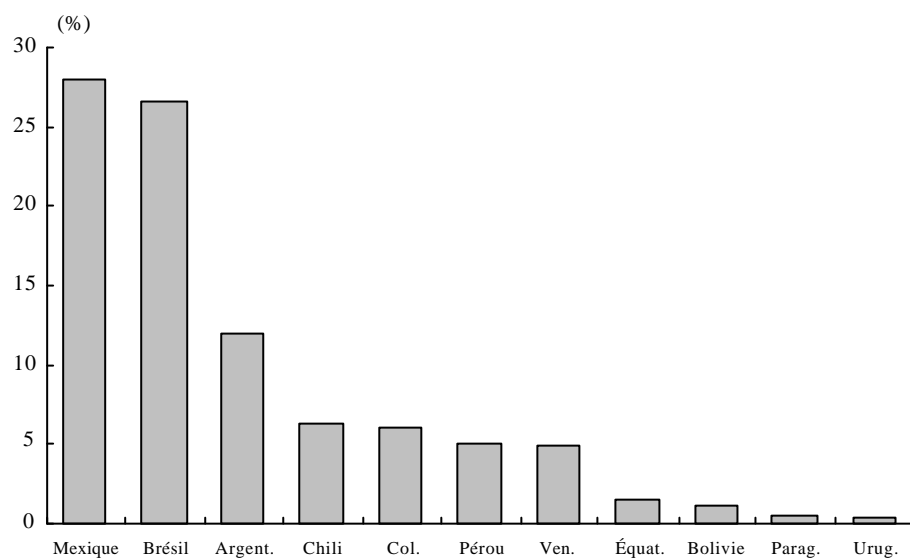
Cette accession permettrait, entre autres bénéfices, d'assurer des débouchés concurrentiels et sécuritaires pour les produits actuellement exportés vers le marché américain, ce qui, quoi qu'on en dise, est loin d'être négligeable compte tenu de la taille de ce marché. Il s'agit d'un marché d'environ 400 millions d'habitants, qui génère un PIB de 10,000 milliards de dollars environ (1999). Cet argument n'est pas sans liens avec la volonté de nombreux exportateurs chiliens de pénétrer d'avantage le marché nord-américain, voire de concurrencer le Mexique sur ce marché une réalité qui ne peut être non plus négligée, et ce, d'autant moins que les États-Unis sont le principal partenaire commercial du Chili (Dpto.ACA y América del Norte, Direcon 1999).

Les États-Unis comptaient en effet, en 1998, pour 19,3% du commerce total avec le Chili, soit 16% pour les exportations et 22% pour les importations. Par contre, le Chili n'était au même moment que le 34^{ième} partenaire des États-Unis, comptant pour à peine 0,3 % de leurs exportations. Autre constat : plus de 79% des exportations chiliennes dirigées vers l'ALENA l'ont été vers les États-Unis (comparativement à 7% pour le Canada et 13% pour le Mexique) et plus de 76% des importations nord-américaines proviennent de chez eux (4,3% pour le Canada et 19% pour le Mexique) (FMI, *Direction of Trade Statistics Yearbook*, 1998). De plus, un autre point à retenir, entre 1991 et 1999, le commerce entre le Chili et les États-Unis a passé de US\$3,200 milliard à US\$ 6,600 milliards ; durant la même période, les États-Unis ont été le principal investisseur étranger au Chili avec plus du tiers des investissements totaux (Dpto.ACA y América del Norte, Direcon 1999).

Graphique 8 : Investissements directs

8.1 Amérique latine

Flux annuels cumulés 1989-1998, pays choisis



BID, Statistical and Quantitative Analysis Unit

8.2 Investissements directs, Chili 1998

en pourcentage du PIB, 1979-1998



Sources : Banque interaméricaine de développement, Statistics and Quantitative Analysis Unit.

Mais ces arguments sur l'importance commerciale de l'ALENA ne sont de toute façon qu'une partie du débat. À eux seuls, ils ne nous permettent pas rendre compte de tous les enjeux d'une accession à l'ALENA. Pour cela, il nous apparaît qu'il faille aller au-delà des considérations strictement commerciales et régionales des processus d'intégration, et à border des notions d'ordre «stratégiques».

En effet, la possibilité, d'une part, de profiter de l'ouverture des marchés pour bénéficier par le fait même des investissements et de l'apport technologique des compagnies américaines et canadiennes. Dans cette perspective, l'ALENA contribuerait à hausser le niveau de compétitivité internationale du Chili. D'autre part, le prestige de l'ALENA aurait des retombées en termes de confiance et donc, là encore, d'investissements étrangers accrus. Sans doute, comme le montre le graphique 8.1, le Chili n'est peut-être pas une destination pour les investissements étrangers aussi privilégiée que le Mexique et le Brésil, mais il n'en demeure pas moins que les flux d'investissements représentent aujourd'hui, en moyenne, 3 % du PIB. Outre le fait qu'ils permettent de combler les besoins en capitaux du pays, ces investissements s'accompagnent aussi de transferts de technologie et de savoir-faire, deux ingrédients indispensables à la réussite de la stratégie de diversification industrielle. Enfin, il y a le fait que l'ALENA soit perçu comme une entente de type « régionalisme ouvert », notamment parce qu'il laisse toute latitude pour négocier des ententes commerciales avec d'autres régions. En somme, l'ALENA, bien plus qu'une entente régionale, agirait comme une porte d'accès à l'économie mondiale, et donc comme une excellente façon de pousser à fond les stratégies chiliennes d'insertion multiple et de seconde phase exportatrice et ce, en assurant des débouchés partout à la fois. Comme Deblock et Brunelle l'avaient déjà dit concernant le Canada, il s'agirait dans cette perspective de créer avec les États-Unis, le Canada et le Mexique une aire commerciale privilégiée, «à l'intérieur de laquelle devaient être reconstruits les avantages compétitifs de la nation et, ce faisant, de se servir de ce marché comme d'un tremplin vers les autres marchés internationaux» (Deblock et Brunelle, 1996, 26). Ces arguments stratégiques apportent ainsi un éclairage qui permet de mieux comprendre l'intérêt du Chili de faire partie de l'ALENA.

• **Le MERCOSUR**

En juin 1996, le Chili a signé un accord de complémentarité économique avec le MERCOSUR. Entré en vigueur le 1er octobre 1996, l'accord a comme objectif d'«établir un cadre juridique et institutionnel de coopération entre l'Argentine, le Brésil, l'Uruguay et le Paraguay, afin de former une aire de libre-échange, de

promouvoir le développement et l'utilisation de l'infrastructure physique, de favoriser les investissements réciproques et, enfin, de développer la complémentarité et la coopération économique, énergétique, scientifique et technologique»²⁹. Depuis le 1er octobre, 81,3 % des exportations chiliennes à destination du MERCOSUR bénéficient d'une réduction tarifaire de 30%, alors que 72,8 % des importations en provenance de ce bloc bénéficient au Chili des mêmes réductions. En octobre 2004, à peu près la moitié de tout le commerce des biens entre le Chili et le MERCOSUR devrait être complètement libéralisée. Et le 1er janvier 2006, 87,5 % des exportations chiliennes entreront soit en franchise, soit en bénéficiant d'une réduction tarifaire partielle dans le cas des produits vulnérables, qui peuvent quant-à-eux compter sur une période de transition de 15 ans. En somme, l'accord établit une zone de libre-échange dans un délai d'environ 10 ans.

Cet accord présente certains avantages commerciaux et économiques pour le Chili. Tout d'abord, il permettra de protéger ses débouchés commerciaux actuels, voire d'en créer de nouveaux pour les produits éventuellement exportés dans le cadre de la SPE. Comme on l'a vu, cette éventualité apparaît des plus réalistes compte tenu de la croissance exemplaire de ce marché pour les produits industriels au cours des dernières années. Aussi, de l'avis de nombreux analystes, le niveau de dynamisme de l'économie chilienne et la flexibilité de son appareil productif, supérieurs à ceux de ses partenaires, devraient l'aider à y accroître rapidement ses parts de marché. Et cela, d'autant plus que plusieurs produits brésiliens (dont le pétrole et le gaz naturel) entreront dorénavant au Chili en franchise, diminuant par là les coûts de production de nombreux produits chiliens, qui deviendront ainsi encore plus compétitifs. Rappelons que le Chili importe surtout de ce pays des biens intermédiaires qui servent d'intrants à la fabrication des produits d'exportations³⁰. Ensuite, une zone de libre-échange entre ces cinq nations fournira un marché combiné d'approximativement 210 millions de personnes, avec un PIB total de 775 milliards de \$US (*Chile Economic Report*, 1995). L'accord devrait ainsi permettre de créer un espace élargi, ce qui, selon les études du ministère des Affaires extérieures du Chili, aura tout compte fait un impact positif en matière d'investissement directs

²⁹ «Sur la base du texte officiel : «Acuerdo de Complementación económica Mercosur-Chile» (1996), *Organisation des États Américains*, Unité du Commerce, Internet, <http://www.sice.oas.org/trade/msch/ACUERDO.stm>

³⁰ Cependant, et conformément à l'article 31, les produits qui bénéficient de programmes de *drawback* ne bénéficieront plus des privilèges de l'accord cinq ans après l'entrée en vigueur de l'accord. Mais cela ne pose pas réellement problème dans la mesure où, comme on l'a vu auparavant, le Chili se propose de toute façon, pour faciliter son accession à l'ALENA, d'éliminer toutes les subventions aux exportations, y compris les programmes de *drawback*.

étrangers, spécialement dans le secteur manufacturier³¹ ce qui permettra au Chili d'aller de l'avant avec son projet de devenir le «pont» entre l'Amérique latine et l'Asie. Le gouvernement s'attend également à voir les investissements chiliens augmenter rapidement dans les pays du MERCOSUR. Autre avantage : l'association avec le MERCOSUR ouvre la porte à d'autres négociations commerciales, en particulier sur les services, une question qui intéresse particulièrement les Chiliens comme nous l'avons souligné plus haut. Une autre préoccupation chilienne est de tenter, graduellement, de participer aux prises de décision du MERCOSUR³².

Si l'accord avec le MERCOSUR est d'une très grande importance pour le Chili vu l'intérêt des marchés latino-américains et particulièrement des pays membres du MERCOSUR. Le Brésil et l'Argentine occupent une place à part au sein de l'ALADI que du MERCOSUR, et ces pays se classent en outre parmi les premiers partenaires commerciaux du Chili (graphique 5). À lui seul, le Brésil a acheté 26% des exportations chiliennes à destination de l'ALADI en 1998 l'Argentine pendant la même période, 21%. L'importance du commerce bilatéral avec l'Uruguay et le Paraguay est quant-à-elle très marginale, soit 1,7% et de 2,2% des exportations chiliennes (FMI, Direction of Trade Statistics Yearbook, 1998).

L'accord, il va sans dire, présente également des avantages significatifs pour le MERCOSUR. Outre l'accès au marché chilien, modeste mais en pleine croissance, l'accord permettra de bénéficier d'un accès portuaire au Pacifique et de renforcer ses liens avec l'Asie, le Chili étant communément considéré comme une porte d'accès pour cette région. En outre, l'Argentine est particulièrement préoccupée par cet accord qui lui permettra probablement de se rapprocher du marché nord-américain, qui l'intéresse personnellement (R. Lavagna, 1992 ; Pires de Souza, 1992).

L'accord avec le MERCOSUR, il faut le souligner, est très souple pour le Chili, est très peu engageant en fait en matière de politique commerciale. Mais encore plus, il laisse toute latitude au Chili pour éventuellement accéder à l'ALENA (ou à quelconque accord), et ce, sans avoir à en étendre les privilèges reçus ou offerts aux autres membres du MERCOSUR. En effet, beaucoup a été fait, dans cet accord, pour préserver l'autonomie chilienne en matière d'intégration économique, ce qui est pourtant contraire à l'esprit de l'article 44 de l'ALADI. (NPF). Cet article stipule

³¹ D'après : «Aprobada la asociación con el MERCOSUR», *El Mercurio Internet*, mercredi le 11 septembre 1996

³² Il faut noter que le Chili n'aura en effet, pour l'instant, qu'un rôle d'observateur au sein du Conseil du marché commun (CMC). L'accord de complémentarité économique sera administré par une Commission administrative constituée du GMC du MERCOSUR et du Directeur Général des Relations Économiques Internationales du Chili

en effet que *les avantages, faveurs, franchises, immunités et privilèges que les pays membres appliquent aux produits originaires de ou destinés à quelconque autre pays membre ou non membre, par décisions ou accords qui ne sont pas prévus dans le présent traité ou dans l'accord de Carthagène, seront immédiatement et inconditionnellement étendus aux autres pays membres* (Integración latinoamericana, 1994, 2)³³. Advenant une accession à l'ALENA, tout comme ce fut le cas pour le Mexique, tout porte à croire que le Chili se verra octroyer le privilège de bénéficier du protocole interprétatif de l'ALADP³⁴ et qu'il n'aura pas en conséquence à accorder systématiquement aux partenaires du MERCOSUR les privilèges qu'il offrira aux membres de l'ALENA³⁵.

Bref, si le Chili s'est finalement rapproché du MERCOSUR, après avoir initialement rejeté cette option commerciale jugée initialement trop exigeante, le fait qu'il bénéficie d'un statut de partenaire associé n'enlève en rien de sa marge de manœuvre ni ne ferme la porte à son option commerciale privilégiée, l'accèsion à l'ALENA. C'est dans ce sens qu'il faut voir l'accord qu'il a signé avec le Canada, soit un accord qui se présente, explicitement et avant toute chose, comme un «accord pont» qui doit lui permettre de faciliter, le temps venu, cette accession.

• **L'accord canado-chilien : un pas de plus vers une accession à l'ALENA**

L'accord de libre-échange signé entre le Canada et le Chili en novembre 1996 est entré en vigueur en juin 1997. Dans l'esprit des dirigeants, ainsi que de gens d'affaires enthousiastes face aux nouvelles perspectives de marché ainsi offertes, il s'agit là d'un pas de plus, et non le moindre, vers une accession du Chili à «NAFTA». En effet, l'importance de cet accord ne vient pas tant, encore ici, de ses

³³ L'accord entre le Chili et le MERCOSUR est un Accord de Complémentarité économique signé dans le cadre de l'ALADI, et relève donc de l'article 44.

³⁴ Un protocole interprétatif fut signé en 1994, permettant de contourner l'article 44 (NPF) du Traité de Montevideo. Le protocole permet aux pays membres de solliciter la suspension temporaire de leurs obligations à condition de négocier des accords bilatéraux avec les autres pays de l'ALADI qui en font la demande, afin que *les concessions octroyées à ces pays* se maintiennent à un niveau général pas moins favorable pour le commerce que celui qui résultait des accords concertés dans le cadre du Traité de Montevideo de 1980 (Integración Latinoamericana, 1994, 2)(ALADI, 1994).

³⁵ L'article 52 de l'accord MERCOSUR-Chili stipule que la partie contractante qui s'octroie des avantages, faveurs, franchises, immunités et privilèges à des produits originaires ou destinés à n'importe quel autre membre ou non membre de l'ALADI, par décision ou accord qui ne sont pas prévus dans le traité de Montevideo, devront : a) informer l'autre partie au plus tard 15 jours après la ratification de l'accord et b) offrir l'opportunité de négocier des concessions équivalentes dans les 90 jours suivant la ratification de l'accord.

avantages commerciaux que de l'objectif, inscrit dans le préambule, de «faciliter l'accèsion du Chili à l'ALENA et de contribuer à l'intégration de l'hémisphère» (Canada, 1996a). En outre, calqué sur le modèle de l'ALENA, cet «accord-pont» va au-delà des concessions commerciales traditionnelles puisqu'il couvre des domaines en Amérique latine tels que les investissements, les services, les droits antidumping et compensateurs, le règlement des différends, la propriété intellectuelle, etc. Des accords parallèles ont également été signés sur les normes de travail et d'environnement. Et, à l'instar de l'ALENA, ici encore, les objectifs en sont définis «de façon plus précise dans ses principes et ses règles, notamment le traitement national, le traitement NPF et la transparence» (1996a).

L'intérêt commercial d'un tel accord est très limité, surtout pour le Chili, dont 80% des exportations vers le Canada entrent déjà en franchise (alors que les produits canadiens qui entrent au Chili sont actuellement touchés du tarif uniforme de 11%). En outre, ses échanges avec le Canada ne représentent que 1,4% du commerce extérieur. Au total, le commerce bilatéral entre ces deux pays a totalisé \$565 millions de \$US en 1998. Malgré une croissance annuelle de 20%, ce chiffre est bien petit si on le compare à celui du commerce total, pour la même année, entre le Canada et les États-Unis (317 milliards de \$US) et même entre le Canada et le Mexique (5,9 milliards de \$US. L'accord prévoit l'élimination complète et immédiate des tarifs chiliens pour 80% des exportations canadiennes et, d'ici 5 ans, sur les 20% restants. Parmi les autres caractéristiques de l'accord, il faut souligner que les tarifs chiliens sur la farine de blé ne seront pas abolis entièrement avant 17 ans car le Chili a promis à l'Argentine, dans le cadre des négociations du MERCOSUR, d'acheter prioritairement ce produit à l'Argentine.

Le fait que Chiliens et Canadiens exportent beaucoup de produits semblables contribue largement à l'intérêt des investisseurs canadiens pour le Chili, où ils occupent le second rang après les États-Unis. Les investissements canadiens comptent en ce moment pour environ 8 milliards de \$US, et sont réalisés surtout par les quelques trente-cinq sociétés minières, une vingtaine d'entre elles exploitant des gisements de cuivre³⁶. Les investisseurs s'intéressent également, et de plus en plus, aux autres secteurs chiliens en expansion, tels que les télécommunications (téléphone), l'énergie (électricité), la construction, la vente au détail (franchises) le tourisme, les banques, ainsi que le secteur forestier. Ainsi, l'accord devrait doter le Chili d'un apport technologique important, un objectif également recherché dans la SPE.

³⁶ Miville Tremblay, «Les minières canadiennes conquièrent les Andes», *La Presse*, 8 mars 1997, F-1 et F-2.

Le chapitre des investissements, comme pour l'ALENA, est fondé sur les principes du traitement national, de la NPF et de la transparence, la seule exception, prévue à l'annexe 3, étant que les accords internationaux signés antérieurement soient exemptés de la clause NPF³⁷. Une caractéristique majeure de l'accord, en matière d'investissement, est l'annexe G-09.1 en vertu duquel le Chili pourra maintenir sa politique d'*encaje*³⁸. Il s'agit là d'un gain majeur pour le Chili, quoique temporaire. Il apparaît en effet assez évident, aux yeux de tous, qu'advenant son accession à l'ALENA, le Chili ne pourra obtenir une telle concession de la part des États-Unis.

En somme, l'accord canado-chilien présente surtout un intérêt stratégique pour les parties impliquées : du côté chilien, il permet d'avoir un peu plus la porte de l'ALENA ; du côté canadien, il permet de faire pression sur les États-Unis pour que soit adopté le *fast track*, ce qui n'est pas pour déplaire à la Maison blanche, et ce même si c'est dans la perspective de faire évoluer les négociations hémisphérique l'une des priorités actuelles du gouvernement canadien. En attendant, il oblige l'économie chilienne à faire un peu plus la preuve de sa maturité et de sa capacité à se développer sur le même terrain que pays industrialisés.

³⁷ Tant l'ALENA que l'accord avec le Canada stipulent que «en cas d'incompatibilité entre le présent accord et ces autres accords, le présent accord prévaudra dans la mesure de l'incompatibilité, sauf disposition contraire du présent accord» (article 103 ALENA) Les parties confirment en outre les droits et obligations existants qu'elles ont les unes envers les autres aux termes de l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce et d'autres accords auxquels elles sont parties. » Canada, Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (1996), *Accord Canada-Chili*, 18 novembre.

³⁸ L'annexe G-09.1 de l'accord prévoit en effet que: «le Chili se réserve le droit: a) de maintenir les exigences existantes selon lesquelles tout transfert depuis le Chili du produit de la vente de la totalité ou d'une partie de l'investissement d'un investisseur du Canada, ou du produit de la liquidation partielle ou totale d'un tel investissement, ne peut s'effectuer avant que se soit écoulée depuis la date du transfert au Chili (...) une période d'un an (et de 5 ans dans certains cas) (...) et b) d'exiger, en vertu de l'article 49, no.2, de la Loi no. 18840, le dépôt d'une réserve pour tout investissement d'un investisseur du Canada, autre qu'un investissement étranger direct, et pour tout crédit étranger se rapportant à un investissement, ladite réserve ne devant en aucun cas excéder 30% du montant de l'investissement ou du crédit, selon le cas» Canada, Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (1996), *Accord Canada-Chili*, 18 novembre.

SITUATION ÉCONOMIQUE ACTUELLE

L'examen de la politique commerciale du Chili par l'OMC (Examen de la politique commerciale du Chili 1990-1996) révèle entre autres que l'économie du Chili de 1990 à 1996 a vu une nette progression de son PIB et se situe à un rythme de 7%, ce qui est très positif. Depuis lors, comme le montre le graphique 9, le taux de croissance est cependant orienté fortement à la baisse. Autre problème : malgré la stratégie de diversification des exportations le secteur minier demeure encore aujourd'hui la principale industrie d'exportation, qui représente 41 % des exportations, le cuivre comptant pour 37 % des exportations de ce secteur en 1998. En outre, ainsi va la croissance des exportations de cuivre, ainsi va la croissance de l'économie, celle-ci étant sensiblement identique à celle de l'industrie minière. Le secteur qui nous intéresse particulièrement, soit celui des produits non traditionnels à forte valeur ajoutée, a enregistré une augmentation notable : les produits transformés ont enregistré une augmentation de 3.7 % et les produits industriels de 1,2 %. Avec le résultat que les produits issus des ressources naturelles, qui représentaient 62 % du total des exportations en 1991, en représentaient 57 %, en 1996.

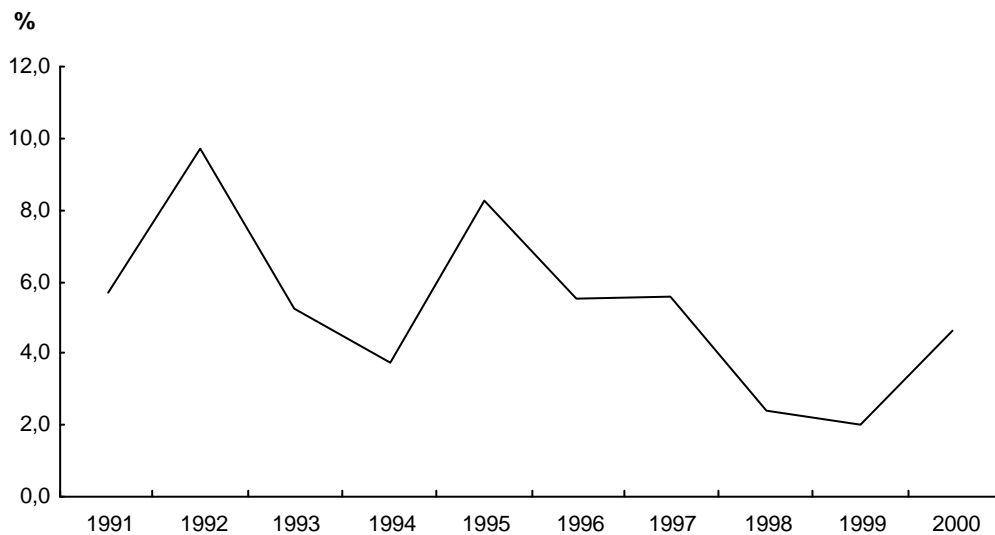
Les exportations ont, par ailleurs, subi une diminution tandis que les importations ont augmenté, avec le résultat que le déficit commercial tend à se creuser (graphique 2-3). La chute des exportations est observable tant en Asie que pour l'ensemble des pays d'Amérique latine, qui ont été aussi touchés par la crise asiatique. Mais le facteur explicatif déterminant reste la chute du prix du cuivre : sa valeur était de 103.2 cents US la livre en 1997 et de seulement 75 cents US la livre en 1998. Quoiqu'il en soit, sans aller jusqu'à parler de crise, force est de constater que les effets de la crise asiatique et l'évolution défavorable des prix du cuivre ont entraîné, dans leur sillage, l'augmentation du taux de chômage, la dépréciation de la monnaie, une augmentation des taux d'intérêt, etc. Pour contrer ces effets, l'État a mis en œuvre, entre autres, un programme de développement des infrastructures. Toutefois, cette situation difficile semblerait n'être que conjoncturelle puisque le FMI prévoit pour 1999 et 2000 une croissance de 3,5% du PIB (graphique 9).

Ces tendances contrastées ne nous permettent donc pas de conclure que le Chili a gagné son pari. En effet, même si l'économie chilienne est l'une des plus intégrée d'Amérique latine aux marchés internationaux, elle fut sévèrement touchée par la crise financière internationale qui a débuté en Asie vers la fin de 1997. Comme on

peut le voir dans le graphique 9 ci-dessous, l'économie chilienne n'a connu en 1998 qu'une augmentation de 3,3 % de son PIB soit la plus faible augmentation de ces 10 dernières années chiffres pour 1999. Cela n'enlève toutefois rien au fait, ainsi que le montrent les graphiques 10-1 et 10-2, que le Chili a connu depuis dix ans une croissance impressionnante de son PIB par habitant, ce qui le place aujourd'hui au second rang des pays de l'ALADI, derrière l'Argentine et devant le Mexique.

Graphique 9 : Taux de croissance du PIB

(de 1991 à 1998, et prévisions pour 1999-2000)

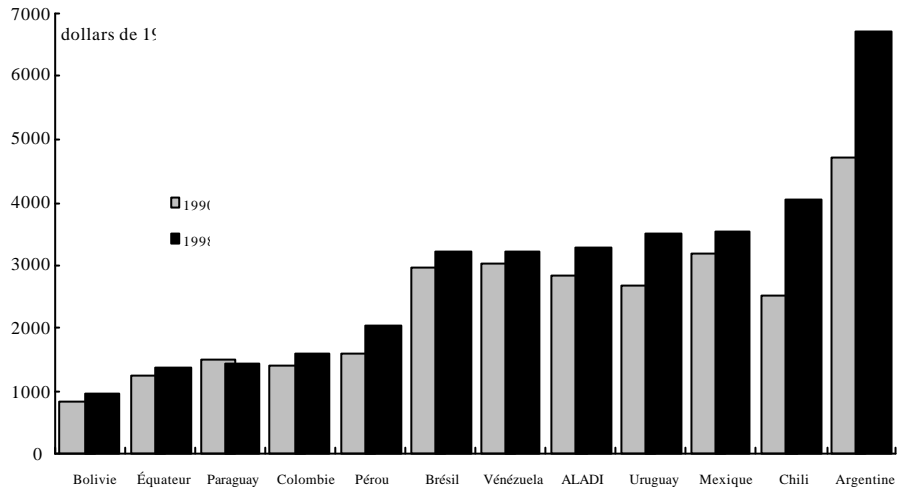


FMI, World Economic Outlook Database, 1999

Graphique 10 : PIB par habitant

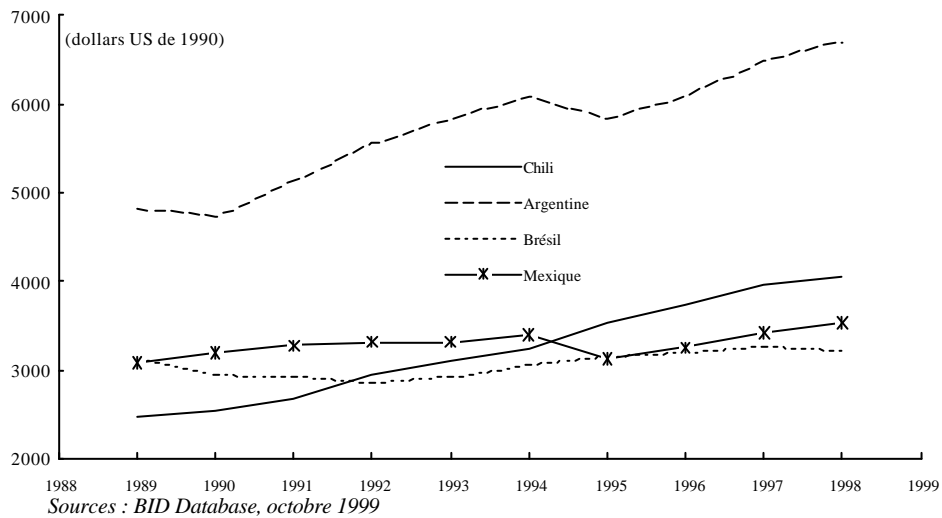
(dollars US de 1990)

10.1 Pays membres de l'ALADI



10.2 PIB par habitant : Chili, Argentine, Brésil, Mexique

(dollars US de 1990, 1989-1998)



CONCLUSION

Le départ des militaires, en mars 1990, devait laisser le champ libre aux partis politiques chiliens afin que soit élu le premier gouvernement démocratique depuis plus de 17 ans ; ce faisant, comme nous venons de le voir, il devait également inaugurer une nouvelle étape en matière de politique économique internationale. À partir de 1990, plusieurs aspects de cette PEI, tant au niveau de la politique étrangère que de la politique économique, furent tournés vers la réinsertion du Chili dans l'économie mondiale. Mais, plus encore, confronté tout à la fois à la globalisation et à la régionalisation des économies, et donc préoccupé par l'éventualité d'être exclu des courants dynamiques de l'économie mondiale, le gouvernement de la Concertation se fixa comme objectif principal de rechercher une insertion plus compétitive du Chili dans l'économie mondiale. Il s'agissait par là de mieux assurer les débouchés et l'accès aux principaux marchés, de diversifier géographiquement les exportations d'augmenter la part des exportations non traditionnelles et, ainsi, de maintenir le niveau de croissance économique enregistré à partir du milieu des années 1980.

Dans cette perspective, deux stratégies complémentaires furent définies : une première, appelée «seconde phase exportatrice» (SPE), proposa d'encourager les exportations de produits «à plus haute valeur ajoutée» et, surtout, les exportations ne reposant pas sur une utilisation intensive de ressources naturelles ; et une seconde, dite d'«insertion multiple», ayant, quant à elle, trait à la diversification des partenaires commerciaux. Comme on l'a vu, un des aspects importants de cette stratégie d'insertion multiple fut la signature, à partir de 1990, de plusieurs accords commerciaux : alors que l'insertion dans l'économie mondiale avait surtout été unilatérale pendant les années 1970 et 1980, celle-ci allait dorénavant être négociée. Nous avons également vu que dans le cadre des stratégies de SPE et d'insertion multiple, le régionalisme «stratégique» est apparu pour l'État chilien comme une façon moderne d'intervenir en participant à la création d'un environnement international plus prévisible et donc plus sécuritaire. Actuellement, malgré les succès enregistrés et ses effets indéniables sur la croissance du PIB et du niveau de vie de la population ces deux stratégies sont à la recherche d'un troisième souffle. En effet, en ce qui a trait à la diversification géographique des exportations, quatre sources d'incertitude planent sur cette stratégie : i) l'attitude à la fois isolationniste et unilatéraliste du Congrès des Etats-Unis ; ii) la multiplication de différends commerciaux au sein du MERCOSUR ; iii) le fonctionnement des négociations commerciales dans les Amériques ; iv) la désynchronisation toujours persistante de conjonctures entre les trois grandes régions économiques du monde. Quant à la stratégie de substitution des exportations, là encore, malgré certains résultats observés, force est de constater que les changements sont lents et tardent à produire leurs effets sur l'économie. Qui plus est, à la différence de ce qui a pu être observé au Mexique, la part de la production manufacturière a tendance à baisser en termes

relatifs dans le PIB (graphique 4). Ce qui est sans doute un effet de la croissance du secteur des services, mais un autre constat s'impose le secteur des ressources minières reste encore l'épine dorsale de l'économie chilienne comme le montrent la stabilité étonnante de sa contribution au PIB et celle de sa part dans les exportations totales, et ce malgré les mouvements défavorables des cours.

Références bibliographiques

- «Acuerdo de Complementación económica Mercosur-Chile» (1996), *Organisation des États Américains*, Unité du Commerce, Internet, <http://www.sice.oas.org/trade/msch/ACUERDO.stm>.
- «Acuerdo de Complementación Económica entre Mexico y Chile» (1991), *Comercio exterior*, vol.41, no.10, octobre, pp. 85-90.
- «Acuerdo de Complementación Económica entre la República Argentina y la República de Chile» (1991), *Integración latinoamericana*, septembre-octobre, pp.106-114.
- ALADI (1994), *Reunion Extraordinaria del Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores. Protocolo Interpretativo del articulo 44 del Tratado de Montevideo 1980*, dans *Integración Latinoamericana*, vol.19, no.202, juillet, 50-52.
- ANINAT E. ET LARRAÍN, C. (1996), «Flujos de capitales : lecciones a partir de la experiencia chilena», *Revista de la CEPAL*, No. 60, décembre 1996, pp.39-48.
- «Aprobada la asociación con el Mercosur», *El Mercurio Internet*, mercredi le 11 septembre 1996
- BANCO CENTRAL DE CHILE (1994),«Factores estratégicos y escenarios futuros de comercio exterior», *Boletín Mensual*, no. 796, juin, 1437-1441
- BANQUE MONDIALE (1994), *Regional Integration in the Americas*, Washington, février, 119 p.
- BANQUE MONDIALE (1996), «Chile», *Trends in Developing Economies*, Washington D.C., Banque Mondiale, 102-105.
- BASCUÑÁN, P.(1993), «Los partidos políticos y la política exterior», *Cono Sur*, vol.12, no.6, 32-36.
- BERNAL MEZA (1989), «Teorías, ideas políticas y percepciones en la formulación de la política exterior chilena: 1970-1989», in R. BERNAL MEZA et al., *Política, integración y Comercio Internacional en el Cono Sur Latinoamericano*, Mendoza, Publication spéciale, no.4, UNC- Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, pp.43-197.
- BRADFORD, C.I.(1994), «Multilateralismo, regionalismo, y nuevo orden international: tendencias y implicaciones para América latina y Brasil» dans MONETA, C.J. et QUENAN, C. (dir.), *Las reglas del juego. América latina, globalización y regionalismo*, Buenos Aires, Corregidor, pp.126-147
- BRUNELLE, D. et DEBLOCK, C. (1994), «L'accord de libre-échange nord-américain, l'Union européenne: deux modèles de régionalisme», dans BRUNELLE, D. et DEBLOCK, C. (dir.), *L'Amérique du Nord et l'Europe communautaire. Intégration économique, intégration sociale?*, Montréal, PUQ, pp.9-18.

- BUSTAMANTE, F.(1991), «La política exterior chilena y los partidos políticos», *Cono Sur*, vol.10, no.1, 33-36.
- BUTELMANN, A.(1992), «Acuerdos de libre comercio. ¿Qué se negocia»? dans A. BUTELMANN et P. MELLER (dir. publ.)(1993), *Estrategía comercial chilena para la década del 90: elementos para el debate*, Santiago de Chile, CIEPLAN, pp.69-115.
- BUTELMANN, A. et CAMPERO, M. (1992), «Medición del escalonamiento arancelario de las exportaciones chilenas a los EE.UU.», dans A. BUTELMANN et P. MELLER (dir. publ.), *Estrategía comercial chilena para la década del 90: elementos para el debate*, Santiago de Chile, CIEPLAN, pp.145-187.
- BUTELMANN, A. et FROHMANN, A.(1992a), *Hacia un acuerdo de libre comercio entre Chile y Estados Unidos*, Santiago, no.3, février, FLACSO\CIEPLAN, 29p.
- BUTELMANN, A. (1992c), «U.S. Chile Free-Trade», dans S. Saborio (dir.), *The Premise and the Promise*, Transaction Publishers, New Brunswick (USA)\Oxford (UK), pp.179-194.
- BUTELMANN, A. et MELLER, P.(dir. publ.)(1993a), *Estrategía comercial chilena para la década del 90: elementos para el debate*, Santiago de Chile, CIEPLAN.
- CALVO, Guillermo, et Enrique Mendoza (1998), «Empirical Puzzles of Chilean Stabilization Policy », Washington. The World Bank.
- CAMPERO, M. et ESCOBAR, B. (1992) «Evolución y composición de las exportaciones chilenas 1986-1991», dans A. BUTELMANN et P. MELLER (dir. publ.) *Estrategía comercial chilena para la década del 90: elementos para el debate*, Santiago de Chile, CIEPLAN, pp.115-145.
- CANADA (1996a), *Accord Canada-Chili*, 18 novembre.
- CANEO, C.(1995), «Chile y el neoliberalismo», *Nuestra América*, vol,3, no.27, avril.
- CELEDON, C.(1991), «Contexto internacional, restricción externa y crecimiento de la economía chilena», *Colección Estudios*, CIEPLAN, no.32, juin, pp.45-80.
- CEPALC (1994), *Le régionalisme ouvert en Amérique latine et aux Caraïbes. L'intégration économique au service de la transformation du processus de production dans un climat d'équité*, Santiago du Chili, Nations-Unies, février.
- CEPALC (1994), *La nueva integración regional en el marco de la asociación latinoamericana de integración*, Santiago, juin, 57p
- CERDA-GARCÍA, E.(1992), «Le Chili et le libre-échange», dans J. ZYLBERBERG et F. DEMERS (dir. publ.), *L'Amérique et les Amériques*, Sainte-Foy, PUL, pp.415-421.
- CERNY (1990), *The Changing Architecture of Politics: Structure, Agency and the Future of the State*, Newbury Park, Sage Publications
- CEVALLOS, G. (1968), *L'intégration économique de l'Amérique latine*, Genève, Librairie Droz, 276 p.

- CHILI, (1994), «The Economic Priorities of this Government», *The journal of the Chilean-American Chamber of Commerce*, 114, juin, 11-13.
- CHILI, ministère des Finances (1994), *La agenda económica y social 1994-2000. Discurso al país del sr. ministro de Hacienda don Eduardo Aninat Ureta*, Santiago, août, 15 p.
- CHILI, ministère des Finances (1993), «Una estrategia comercial para Chile en los 90», *Cono Sur*, vol.12, no.4, juillet-août, pp.1-10.
- CHILI, Secretaría de comunicación y cultura (1994), *El ingreso de Chile al NAFTA*, Temas Internacionales, 20 décembre, p.5.
- «Chile busca alternativas para asociarse a Mercosur», *El Mercurio*, 28 février 1995, B-1 et B-4.
- «Chile-United States: Agreement concerning a United-Chile Council on trade and investment», *International Legal Materials*, vol. 29, no.6, 1er octobre 1990.
- «Chile. No going back», *The Economist*, 3 au 9 juin 1995, pp.17-19.
- CNUCED (1992), *Trade Liberalization in Chile: Experiences and Prospects*, New York, Trade Policy Series no.1, United Nations.
- CORBO, C.(1993), «La segunda fase exportadora chilena», Santiago, Universidad Católica de Chile, Seminario «Técnicas para acceder a la segunda fase exportadora», 2 p.
- CORREA, R.(1994),«Entrevista al presidente de Chile. Eduardo Frei: Con Sello y estilo propio», *El Nacional*, Caracas, dimanche, 29 mai, A2.
- COX EDWARDS, A. et EDWARDS, S.(1992), «Markets and Democracy : Lessons from Chile», *The World Economy*, , vol.15, no.2, pp.203-219.
- DEBLOCK, C.(1994), *Les contours du nouveau régionalisme économique*, Montréal, UQAM, Continentalisation, Cahiers de recherche 94-7, septembre.
- DEBLOCK, C. et BRUNELLE, D. (1992), *Une intégration régionale stratégique: le cas nord-américain*, Montréal, UQAM, Continentalisation, Cahiers de recherche 92-4, septembre.
- «Declaración conjunta Chile-Brasil» (1993), *Estudios internacionales*, vol. 26, no. 104, octobre-décembre, pp.717-725
- DÍAZ, A. (1989), «L'industrie chilienne au sortir de la crise», *Problèmes d'Amérique latine*, no.94, 4ième trimestre, La documentation française, pp.52-66.
- DIAZ, A. (1992), «Competitividad empresarial», dans *Transitus, más allá de la transición*, ICARE y Confederación de la Producción y del Comercio, 14-24.
- DUQUETTE *et al.* (1994), «L'intégration régionale dans un contexte néo-libéral : le cas du Brésil, du Mexique et du Chili», dans BRUNELLE, D. et DEBLOCK, C. (dir. publ.), *L'Amérique du Nord et l'Europe communautaire. Intégration économique, intégration sociale?*, Montréal, Presses de l'Université du Québec, pp.113-150.

- Comercio Exterior*, «El acuerdo bilateral Chile-Mexico», Mexico, vol.45, num. 2, février.1995
- ERZAN, R. et A.YEATS (1992), «US -Latin American Free Trade Areas: Some Empirical Evidence», dans S. Saborio (dir. publ.), *The Premise and the Promise of Free Trade in the Americas*, New Brunswick, Transaction Books.
- FERMANDOIS HUERTA, J.(1985), *Chile y el Mundo 1970-73. La política exterior del gobierno de la Unidad Popular y el sistema internacional*, Santiago, Ediciones Universidad católica de Chile.
- FERMANDOIS HUERTA, J.(1990), «Chile and the Great Powers», in M.A. MORRIS (dir. publ.), *Great Powers Relations in Argentina, Chile and Antarctica*, Londres, Macmillan.
- FERMANDOIS HUERTA, J.(1991), «De una inserción a otra: política exterior de Chile, 1966-1991», *Estudios internacionales*, vol. 24, no.96, octubre-décembre, pp.433-455.
- FERMANDOIS HUERTA, J. ET ROJAS, F.(1991), «La reinserción internacional de Chile», *Cono Sur*, vol.10, no.1, janvier-février, pp.1-7.
- FFRENCH-DAVIS, R.(1990), «Le retour à la démocratie au Chili: héritage et défis économiques», *Notes et études documentaires. Problèmes d'Amérique latine*, no. 97, pp.123-134.
- FFRENCH-DAVIS, R. et DE GREGORIO, J. (1987), «Orígenes y efectos del endeudamiento externo en Chile: antes y Después de la crisis», *El trimestre económico*, no.213, mars.
- FFRENCH-DAVIS, R., LEIVA, P. et MADRID, R.(1992), «Liberalización comercial y crecimiento: la experiencia de Chile, 1973-89», *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*, no.21, janvier-juin, pp.33-55.
- FIGUEROA SERRANO, C. (1992), «La perspectiva chilena de la integración», *Simetría. Chile: bilateralidad o integración?*, vol. 2, no. 6, octubre.
- FOXLEY, A. (1982), «Experimentos neoliberales en América latina», *Estudios CIEPLAN*, no.7, 1982, pp.5-19 GATT (1991), *Chili. Examen des politiques commerciales*, Genève, Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce, octobre, 2 vol.
- FOXLEY, A. (1992), «Chile: La segunda fase», dans *Transitus, más allá de la transición*, ICARE y Confederación de la Producción y del Comercio, pp.9-16.
- FOXLEY, A. (1993), «Diálogos internacionales», in *Economía política de la transición*, Santiago de Chile, Ediciones Dormen, pp.172-223.
- FRENKEL, J. (1992), «Hacia un nuevo pensamiento económico» dans *Transitus, más allá de la transición*, ICARE y Confederación de la Producción y del Comercio, 9-16.
- GARCÍA, L., RIVERA, E. et VEGA, J.E.(1994), «Chile : posibilidades y riesgos de una integración activa en el mercado mundial», dans HURTIENNE *et al*, *Cambio de rumbo en el Cono Sur : crisis y oportunidades*, Nueva sociedad, 195-278

- GARRIDO ROJAS, J (1994), *Los efectos para Chile de un tratado de libre-comercio: un comentario*, Seminario internacional «Hacia un tratado de libre comercio entre Chile y los Estados Unidos de Norteamérica», Concepción, Universidad de Concepción, 17 p.
- GARZON ORTIZ, L. (1994), «Agrupaciones comerciales en América Latina: fiebre de Integración», *El Mercurio*, 30 octubre, pp. A-1 et B-32.
- GLADE, W.P.(1990), *Privatization in Chile*, London\New York, Routledge, pp. 157-173.
- GOMEZ LOBO, A.(1992), «Las consecuencias ambientales de la apertura comercial en Chile», *Colección Estudios*, CIEPLAN, no.35, septembre, pp.85-124.
- GRANDI, J. (1995), «Le MERCOSUR en période de transition : évaluation et perspective», *Problèmes d'Amérique latine*, no.17, avril-juin pp.73-87.
- GROSSMAN, C.(1994), «The U.S.and Chile: The Convenience of a Free Trade Agreement» dans N. LACASSE (1994), *Le libre-échange dans les Amériques: une perspective continentale*, Montréal, Wilson et Lafleur, 452-455.
- GUZMAN G. P.(1994), «GATT, APEC et NAFTA: Important International Agreements for Chile», , *The journal of the Chilean-American Chamber of Commerce*, no.3, mai, pp. 18-20.
- HACHETTE, D. et LARRAÍN F.B.(1994), «Una estrategia de inserción comercial para Chile», dans F.B.Larraín, *Chile hacía el 2000*, pp. 289-322.
- HACHETTE, D. et LUDERS, R.(1992), *La privatización en Chile*, Santiago, Centro Internacional para el Desarrollo Económico, 308 p.
- HALPERIN, M.(dir.)(1992), *Instrumentos basicos de integración económica en América Latina y el Caribe*, Buenos Aires, Banque interaméricaine de développement--Institut pour l'intégration de l'Amérique latine.
- HEINE, J.(1991), «Chile. Timidez o Pragmatismo?», in J. Heine (ed.), *Hacia unas relaciones internacionales de mercado?*, Anuario de políticas exteriores latinoamericanas 1990-1991, Caracas, Nueva sociedad, pp. 233-259.
- HERRERA, F. (1990), *América latina : desarrollo e integración*, Santiago de Chile, Emision, 302 p.
- HIRSHMAN, A.O. (1987), «L'Économie politique du développement en Amérique latine. Sept exercices de rétrospection», *Le Débat. Amérique latine: la démocratie et le développement*, no.46, septembre-novembre, pp.153-175.
- HIRST, M.(1992), «Mercosur and the new circumstances for its integration», *CEPAL Review*, avril, n.46, pp. 139-151.
- HIRST, M. (1992b),«Condiciones y motivaciones del proceso de integración y fragmentación en América Latina», *Integración Latinoamericana*, no.175, vol.17, janvier-février, pp.19-31.
- HOJMAN, D.E.(1993), *Chile: The political economy of development and democracy in the 1990s*, Pitt Latin American Series, Pittsburgh, University of Pittsburgh Press, 242 p.

- HURREL, H. (1992), «Latin America in the New World Order: a regional bloc of the Americas?», *International Affairs*, no.68, pp.121-139.
- IBÁÑEZ, F. et LARRAÍN, F.(1994), *Chile-Canada NAFTA*, Report prepared for the Embassy in Chile, Santiago, mars, 111 p.
- INSULZA, J.M.(1993), «Chile y Estados Unidos entre Bush y Clinton», *Cono Sur*, vol.12, no.1, janvier-février, pp.15-20.
- KRUGMAN, P.(1988), «La nueva teoría del comercio internacional y los Países menos desarrollados», *El trimestre Económico*, janvier-mars.
- LABAN, R. et MELLER, P. (1995), *Trade Strategy alternatives for a small country: the Chilean Case*, International Conference: NAFTA, Latin American Trade Agreements and Western Hemisphere Integration, Santiago de Chile, janvier, 12-13, 42 p.
- LACASSE, N. (1994), *Le libre-échange dans les Amériques: une perspective continentale*, Montréal, Wilson et Lafleur.LAHERA, E.(1991), «Aspectos internacionales de la política económica», *Cono Sur*, vol.10, no.1, janvier-février, pp. 7-13.
- LAVAGNA, R.(1992), «Argentina, Chile y el Mercosur», *Simetría. Chile: bilateralidad o integración?* vol. 2, no. 6, octubre.
- LARRAÍN, F.B.(1994), *Chile hacía el 2000*, Santiago de Chile, Centro de estudios publicos, 562p.
- «Las razones del traspí en la negociación commercial con Canada», *La Epoca Internet*, 20 septembre 1996
- LE FORT, Sr.V. (1994), «La economía chilena en 1994: Convergencia, niveles y política monetaria», *Boletin Mensual*, Banco Central de Chile, no.795, mai, pp.1139-1145.
- MARK, I.(1992), «Chile's Economic Model And How It Was Done», *The Journal of the Chilean y American Chamber of Commerce*, no. 100, décembre, 6-13.
- MARITANO, N.(1970), «Principles and Philosophies Behind the Latin American Movements Toward Union», dans *A Latin American Economic Community*, Notre-Dame, University of Notre-Dame, pp.1-19.
- MARTÍNEZ ECHEZARRAGA, J.(1991), «Michael Porter: consejos a Chile», *Revista de la escuela de Negocios de Valparaíso*, vol.1, no.5, 26-29.
- MARTINOVIC, H.A.(1993), *Acuerdo de libre comercio Chile-EE.UU. Estrategía comercial de una segunda fase exportadora?*, Papeles de trabajo, Programma de estudios prospectivos, 7-54.
- MASSAD, C. (1989), «A New Integration Strategy», *CEPAL Review*, no.37, pp. 95-103.
- MATUS BAEZA, M.(1993), «Hacia una nueva política exterior de Chile», *Estudios Internacionales*, vol.26, no.104, octubre-décembre, pp.571-593.
- MELLER, P.(1992), *Ajustement et équité au Chili*, Paris, Centre de développement de l'OCDE, 110 p.

- MELLER, P. (1993), «L'économie durant le récent gouvernement démocratique (1990-1993)», *Problèmes d'Amérique latine*, no.11, octobre-décembre, La Documentation française, pp.71-78.
- MELLER, P. (1994), «The Chilean Trade Liberalization and Export Expansion Process 1974-90», in G.K.Helleiner, ed. *Trade Policy on Industrialization in Turbulent Times*, Rowledge, London, 96-131.
- MIZALA, A.(1993),«Chile, Argentina y Brasil: perspectivas de su integración económica» dans A. BUTELMANN et P. MELLER (dir. publ.), *Estrategía comercial chilena para la década del 90: elementos para el debate*, Santiago de Chile, CIEPLAN, pp. 279-325.
- MORANDE, Felipe, et Jorge Quiroz (1996), «The Copper Booms and the Chilean Economy : What should we expect ? », Santiago, Comisión Chilena del Cobre.
- MORANDE LAVÍN, J.A.(1992), «Chile y los Estados Unidos: distanciamiento y aproximaciones», *Estudios Internacionales*, no.97, vol.25, janvier-mars, pp.3-22.
- MORANDE LAVÍN, J.A. et DURAN SEPULVEDA, R.(1993), «Percepciones en la política exterior chilena: un estudio sobre líderes de opinión pública», *Estudios internacionales*, oct-déc, no.104, 995-609.
- MOULÍAN, T. (1993), «Démocratie de consensus ou de démocratie de conflits?» , *Problèmes d'Amérique latine*, no.11, oct-déc. 1993, 17-23.
- MOYANO BERRÍOS, E.(1992), «La segunda fase exportadora», Programa de desarrollo ejecutivos y empresa, seminario «Cómo exportar con éxito a la Comunidad económica europea», Universidad de Chile, Santiago, 24 y 25 de septiembre.
- MUÑOZ, G.O.(1989), *El Estado y el sector privado: hacía un nuevo enfoque de política industrial (con especial referencia a la pequeña y mediana empresa)*, Santiago, Apuntes, CIEPLAN, no.78, juillet, 22 p.
- MUÑOZ, G. (1992), «Hacia una nueva racionalidad de la acción del estado en América Latina: el caso de Chile», *Colección Estudios*, CIEPLAN, no.36, décembre, pp.183-196.
- MUÑOZ, H.(1986), *Las relaciones exteriores del gobierno militar chileno*, Santiago, Ediciones del Ornitorrinco.
- MUÑOZ, H. (Dir.)(1989), *Chile: política exterior para la democracia*, Santiago, Pehuen.
- MUÑOZ, H. et PORTALES, C. (1991), *Elusive Friendship: A Survey of US-Chilean Relations*, Boulder, Colorado and London, Lynne Rienner, 109 p.
- OCDE (1991), *Ajustement et équité au Chili*, Paris, OCDE, 109 p.
- OMINAMI, P.C.(1992a), *Discurso del ministro de Economía, Fomento, y Reconstrucción, con motivo de la Feria internacional TEXVECAL 92*, Santiago, FISA, 1er juillet, 17 p.
- OMINAMI, P.C. (1992c), «La segunda fase del crecimiento exportador chileno», *Simetría. Chile: bilateralidad o integración?* vol. 2, no. 6, octubre.

- OMINAMI, C. et MADRID, R. (1989), «Le développement du secteur exportateur: éléments d'évaluation», *Problèmes d'Amérique latine*, no.94, 4ième trim., La Documentation française, pp.85-102.
- OMC, (1995), *Regionalism and the World Trading System*, Genève, avril, OMC.
- OSSA, F.S. (1992), «Políticas de fomento al sector exportador chileno», dans D.L. WISECARVER (dir.), *El modelo económico chileno*, Santiago de Chile, Centro Internacional para el Desarrollo Económico (CINDE) y Instituto de Economía de la Pontificia Universidad Católica de Chile, 359-401.
- PAPAGEORGIU, D., MICHAELY, M. ET CHOKSI, A.M. (dir. publ.)(1991), *Liberalizing foreign trade. Vol. 1, The experience of Argentina, Chile, and Uruguay*, Cambridge, Mass. and Oxford, Blackwell, 415 p.
- PASKEY J. ET SEPÚLVEDA, R.D. (1996), *Étonnante alliance : les relations canado-chiliennes dans les années 1990*, Les cahiers de FOCAL, Fondation canadienne pour les Amériques.
- PINERA ECHENIQUE, J.(1992), «Cultivando la competitividad en la economía chilena», *Transitus, más allá de la transición*, ICARE y Confederación de la Producción y del Comercio, pp.25-32.
- PIRES DE SOUZA, F.E. (1992), «Mercosur, Brazil and the Bush Initiative», dans J. ZYLBERBERG et F. DEMERS (dir. publ.), *L'Amérique et les Amériques*, Sainte-Foy, Presses de l'Université Laval, pp. 393-413.
- PIZARRO, R. et SANTOS, E. (1993), «Inserción internacional de Chile en los 90: prioridad latinoamericana y diversificación», *Cono Sur*, vol. 12, no.4, juillet-août, pp.10-18.
- PORTALES CIFUENTES, C.(1992), «La política exterior chilena en el nuevo contexto político y económico internacional», *Cono Sur*, vol. 11, no.1, janvier-février, pp.1-12.
- PORTALES CIFUENTES, C. et VAN KLAVEREN, A.(1993), «Démocratie et politique économique extérieure», *Problèmes d'Amérique latine*, no. 11, octobre-décembre, La Documentation Française, pp.102-114.
- PORTER, R.B. (1990), «The Enterprise for the Americas Initiative: a New Approach to Economic Growth», *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, vol.32, no.4, hiver, 1-12
- PREBISCH, R.(1950), *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems*, New York, Nations-Unies, 150 pages.
- RITTER, A.R.M.(1992), *Development strategy and structural adjustment in Chile: From the Unidad Popular to the Concertation, 1970-92*, Ottawa, North-South Institute, 88 p.
- ROJAS ARAVENA, F.(1992), «De la reinserción a los acuerdos: la política exterior chilena en 1991», *Cono Sur*, vol.11, no.1, janvier-février, pp.12-18.
- ROJAS ARAVENA, F (1993), «Chile: consolidando una inserción múltiple en el sistema internacional», *Cono sur*, vol.12, no.1, janvier-février, pp.1-9.

- ROSALES, O.V.(1993), *Desafíos de la Segunda fase exportadora*, Programa de estudios Prospectivos, Papeles de trabajo no. 21, octubre, 37 p.
- SÁEZ, R.E.(1990), «La política de comercio exterior en competencia imperfecta: un ejercicio de simulación para Chile», *El trimestre económico*, vol. 57, no. 227, juillet-septembre, pp. 681-708.
- SÁEZ, R.E.(1993a), «Chile y América latina: apertura comercial y acuerdos bilaterales», dans A. BUTELMANN et P. MELLER (dir. publ.), *Estrategía comercial chilena para la década del 90: elementos para el debate*, Santiago de Chile, CIEPLAN, p.245-279.
- SÁEZ, R.E (1995a), «Estrategía comercial chilena: ¿Qué hacer en los noventa?», *Colección estudios Cieplan*, no.40, mars, pp. 21-70.
- SÁEZ, R.E (1995b), «Los acuerdos de la Ronda Uruguay y Chile», *Colección estudios Cieplan*, no. 40, mars, pp.81-89.
- SÁEZ, S. (1993a), «Chile y la Comunidad Económica Europea», dans A. BUTELMANN et P. MELLER (dir. publ.), *Estrategía comercial chilena para la década del 90: elementos para el debate*, Santiago de Chile, CIEPLAN, pp.325-356
- SÁEZ, S. (1993b), «La integración regional en los años noventa», *Revista de la CEPAL*, no.50, août, 11-19.
- SALAZAR SPARKS, J.(1985), *Chile y la Comunidad del Pacífico*, Santiago, Editorial Universitaria.
- SÁNCHEZ, C.A.(1994), «Frei define como paso histórico jamás visto negociación del Nafta», *La Epoca*, 14 décembre, p.11.
- SÁNCHEZ GONZÁLEZ, W. (1977), «Las tendencias sobresalientes de la política exterior chilena», en W. G. SÁNCHEZ et T. L. PEREIRA (dir. publ.), *150 años de política exterior chilena*, Santiago, Instituto de Estudios Internacionales, Ed., Un., pp. 374-415.
- SÁNCHEZ GONZÁLEZ, W. (1983), «Chile», in G.DREKONJA et J.TOKATLIÁN (comp.), *Teoría y práctica de la política exterior latinoamericana*, Bogota, CEREC, Centro de Estudios Internacionales, Universidad de los Andes, pp.267-298.
- SATER, W.(1990), *Chile and the United States: Empires in Conflict*, Athens, Georgie, University of Georgia Press, 249 p.
- SCHOLZ, I. (1996), «Comercio exterior y medio ambiente : experiencias en tres sectores exportadores chilenos», *Revista de la CEPAL*, No.58, avril, pp.129-144.
- SCHOTT J.J.(1995), *Regionalism and Multilateralism*, Institute for International Economics, Washington DC.
- SEGUEL, Sr. E.(1993), «El rol del Banco Central en la Economía Chilena», *Boletín Mensual*, Banco central de Chile, 782, 841-849.

- SIMETRÍA (1992), «Estructura de las exportaciones chilenas por sectores productivos», *Simetría. Chile: ¿bilateralidad o integración?* vol. 2, no. 6, octubre SINGER, H.W.(1950), «The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries», *American Economic Review*, Papers and proceedings, vol.40, mai, pp.473-485.
- SPILIMBERGO, Antonio (1999), «Copper and the Chilean Economy, 1960-98 », IMF, Working paper no. 57.
- SUÁREZ, O.(1993), «Les limites d'une croissance fondée sur l'exportation des ressources naturelles», *Problèmes d'Amérique latine*, no.11, oct-déc.
- SUÁREZ, O (1987), «El Pacífico: nueva dimensión de la política exterior chilena», en P. ARMANET ARMANET (dir.publ.), *América Latina en la cuenca del Pacífico: perspectivas y dimensiones de la cooperación*, Santiago, Instituto de Estudios Internacionales, Colección Estudios Internacionales, pp.126-149.
- SUNKEL, O.(1992a), «La consolidación de la democracia y del desarrollo en Chile: desafíos y tareas», *El trimestre económico*, vol. 59, no.4, octubre-diciembre, pp. 816-830.
- SUNKEL, O. 1992b), «Desafíos y tareas del desarrollo en Chile», *Comercio Exterior*, vol.42, num. 9, Mexico, septiembre, pp.837-841.
- TASC (1993), «Chile y los acuerdos comerciales», TASC, Programa de Postgrado en economía Iades\ Georgetown University, no.43, juillet
- TIRONI, E. (1989), «Révolution à la Pinochet. Le régime militaire chilien en perspective», *Problèmes d'Amérique latine*, no.94, 4898, pp.27-39.
- VICUÑA, R.(1993), «Chile y sus relaciones económicas con Japon», dans A. BUTELMANN et P. MELLER (dir. publ.), *Estrategía comercial chilena para la década del 90 : elementos para el debate*, Santiago de Chile, CIEPLAN, pp. 357-381.
- VALDES, R.(1992), Una metodología para evaluar el impacto cuantitativo de una liberalización comercial: aplicación al ALC entre Chile y EE.UU», dans A.BUTELMANN et P.MELLER (dir. publ.) *Estrategía comercial chilena para la década del 90: elementos para el debate*, Santiago de Chile, CIEPLAN, pp.187-217.
- VALDES, A., MUCHNIK, E. et HURTADO, H. (1990), *Trade, Exchange Rate and Agricultural Pricing Policies in Chile*, vol.1, World Bank Comparative Studies.
- VAN KLAVEREN, A.(1989), «Chile y Europa occidental: entre el apoyo a la democracia y el realismo económico», in MUNOZ (dir.), *Chile: política exterior para la democracia*, Santiago, Pehuén, pp.189-206.
- VÍAL, J. et MARFAN, M.(1995), *Políticas para el crecimiento económico en los 90. El caso de Chile*. Notas técnicas, CIEPLAN, 157, mars.
- VILLARROEL, P.(1991) «El enverdecimiento de la economía chilena», *Cono Sur*, vol.10, no.1, janvier-fevrier, pp.27-31.
- WEINTRAUB, S. (1994), «The importance of Trade in the Western Hemisphere», *Journal of interamerican studies and World Affairs*, vol.36, no. 3, automne, 157-174

- WILHELMY, M.(1979), «Hacia un análisis de la política exterior chilena contemporánea», *Estudios internacionales*, vol.12, no.48, octubre-diciembre, pp.440-471.
- WISECARVER, D.L.(dir.)(1992), *El modelo económico chileno*, Santiago de Chile, Centro Internacional para el Desarrollo Económico (CINDE) et Instituto de Economía de la Pontificia Universidad Católica de Chile, 560 p.
- YOPO, H.B. et ARMANET A.P. (1987), «Seguridad nacional y Política Exterior: el caso de Chile», in J. THÍAGO CINTRA (Dir. publ.), *Seguridad nacional y relaciones internacionales: Chile, Mexico*, Centro Latinoamericano de Estudios Estratégicos, pp.49-60.