

RAPPORT FINAL DU COLLOQUE RINOS

(Réseau Intégration Nord Sud)

Montréal, 1-2-3 Juin 2005

Organisé en partenariat avec le « Centre Études internationales et Mondialisation »
de l'Université du Québec à Montréal

INTÉGRATIONS RÉGIONALES

ET STRATÉGIES DE DÉVELOPPEMENT :

Les relations Nord-Sud dans l'Euromed, les Amériques et l'Asie.

Rapporteurs :
Gabriel Goyette
Sylvain Zini

COLLOQUE DU RÉSEAU INTÉGRATION NORD- SUD (RINOS)



**Intégrations régionales
et stratégies de développement :**
les relations Nord-Sud dans l'Euromed,
les Amériques et l'Asie

Organisé par le Centre Études internationales et mondialisation
1^{er}, 2 et 3 juin 2005. Inauguration : 1^{er} juin à 13 h

AM-050, Pavillon Hubert-Aquin (angle Ste-Catherine et Saint-Denis), Université du Québec à Montréal

Renseignements et inscriptions : www.ceim.uqam.ca — loranger.marie-france@courrier.uqam.ca



Conseil de recherches en
sciences humaines du Canada

Social Sciences and Humanities
Research Council of Canada



agence intergouvernementale
de la francophonie

INSTITUT
D'ÉTUDES
INTERNATIONALES
DE MONTREAL

OBSERVATOIRE
DES AMÉRIQUES



Département
de science
Politique

UQAM
Université du Québec à Montréal

Avec la participation du GDRI, CNRS, EMMA (Économie de la Méditerranée et du monde arabe) et de la Faculté de science politique et de droit de l'UQAM

Merci à nos partenaires



**Social Sciences and Humanities
Research Council of Canada**

**Conseil de recherches en
sciences humaines du Canada**



**agence intergouvernementale
de la francophonie**

UQÀM

Université du Québec à Montréal



**INSTITUT
D'ÉTUDES
INTERNATIONALES
DE MONTRÉAL**

**OBSERVATOIRE
DES AMÉRIQUES**

Avec la participation du GRDI, CNRS, EMMA (Économie de la Méditerranée et du monde arabe) et de la Faculté de science politique et de droit de l'UQAM.

Table des matières

La problématique	p. 3
Les processus d'intégration Nord Sud à travers six domaines d'analyse	p. 5
Sur les méthodes d'approche et les implications du thèmes du colloque	p. 6
Le Réseau RINOS	p. 7
Conférence inaugurale	p. 8
Pedro da Motta Veiga <i>La stratégie de négociations du Brésil de Cardoso à Lula.</i>	
Panel 1 : Intégration Nord-Sud : Quelles stratégies de développement?	p. 10
Mehdi Abbas , <i>Les Rapports Nord-Sud dans l'agenda pour le développement de l'Organisation mondiale du commerce.</i>	
Roberto Bouzas , <i>El « nuevo regionalisme » y el area de libre comercio de la Americas : un enfoque menos indulgente.</i>	
Delphine Nakache , <i>L'intégration économique dans les Amériques et en Europe : un outil efficace de blocage de l'immigration illégale?</i>	
Najib Akesbi , <i>L'agriculture marocaine dans le tourbillon des accords de libre-échange.</i>	
Conférence spéciale	p. 14
Nicola Phillips , <i>Unequal Power, Unequal Development : The Political Economy of North-South Regionalism in the Americas</i>	
Panel 2 : Intégration Nord-Sud : Convergence ou divergence	p. 16
Viviane Ventura Dias , <i>Economic integration through north south trade agreements : can trade reduce asymetries between developped and developping countries</i>	
Michel Vernières , <i>Les ressources humaines au cœur des relations Nord-Sud</i>	
Philippe Hugon , <i>Les accords de partenariat Nord/sud au regard de l'économie politique du développement : comparaison des APE entre l'UE et les ACP et les accords de libre-échange avec les pays du Sud et de l'est de la Méditerranée</i>	
Georges Lebel , <i>Ni convergence, ni divergence : hypocrisie ! Dont la mécanique est le mythe du développement</i>	
Conférence spéciale	p. 20
Robert Blecker , <i>The North American Approach to North-South Integration.</i>	
Panel 3 : Intégrations Nord-Sud : Commerce, travail et mobilité	p. 22



Gregorio Vidal, *Exportación de manufacturas, estancamiento económico y fragilidad financiera: la economía de México en la zona TLCAN*

El Mouhoub Mouhoud et Joël Oudinet, *European Union Enlargement and migrations : the new dimensions of north south flows*

Stéphanie Bernstein, *Intégration économique et réalités du travail dans les Amériques : les défis pour le droit*

Sylvain F. Turcotte et Guy-Joffroy Lord, *Nord-Sud ou Sud-Sud ? Le Brésil, l'Inde et l'Afrique du Sud dans l'espace économique global*

Panel final

p. 25

Christian Deblock, Bonnie Campbell, Henri Regnault, Sylvain Turcotte, Bertrand Bellon et Jean-Louis Rastoin.

1. La problématique

Au cours des dernières décennies, des processus d'intégration régionale incluant des pays ayant des niveaux de développement très différents ont commencé à se développer, réorganisant les rapports internationaux, en particulier Nord-Sud, sur de nouvelles bases, tant en Amérique, qu'en Asie ou autour de l'Europe. Cette évolution, aussi générale soit-elle, n'en constitue pas pour autant un schéma nouveau clairement tracé des rapports internationaux. En effet, chaque processus d'Intégration Régionale Nord Sud (IRNS) a ses spécificités, largement ancrées dans l'histoire de la zone et dans ses capacités contemporaines à participer aux flux des échanges à l'échelle mondiale, en d'autres termes en ses capacités à construire de façon plus ou moins coordonnée les nouvelles conditions de compétitivité des pays de la zone, principalement en organisant les rapports marchands. Mais, cela ne suffit pas pour autant à garantir la cohérence au niveau global, ni la similitude des processus en cours. C'est au contraire la diversité des processus d'IRNS qui prime au premier abord.

L'Europe a commencé à construire dès l'après-guerre une intégration régionale entre pays à structures économiques et sociales comparables. Ses élargissements successifs ont, pour partie, introduit de l'hétérogénéité en son sein, tant les niveaux de développement de certains des nouveaux membres (Irlande, Grèce, Espagne et Portugal) était inférieur à la moyenne communautaire ; mais, il était dans la logique de ce processus d'intégration européen de mettre en place des mécanismes de convergence et d'accélérer ainsi le rattrapage des nouveaux entrants moins développés. L'élargissement récent aux Pays d'Europe Centrale et Orientale s'inscrit aussi dans cette démarche, même si la volonté de convergence y est moins affirmé, notamment parce que les écarts sont plus prononcés et que la dynamique européenne a perdu de sa vitalité dans un contexte d'internationalisation plus approfondie.

D'une toute autre logique relève la construction des rapports Nord-Sud de l'Europe, institutionnalisée dans des accords d'IRNS qui nous intéressent ici, construction mise en chantier dès les années 60 et reposant sur des principes de coopération en partenariat dont les conventions de Yaoundé puis de Lomé avec les pays d'Afrique, Caraïbes, Pacifique (ACP), d'une part, et la Politique Méditerranéenne Globale, d'autre part, se voulaient exemplaires. L'Europe ne s'est véritablement engagée dans une forme d'intégration régionale Nord Sud essentiellement marchande qu'en 1995, en signant avec ses partenaires du sud et de l'est de la Méditerranée, des accords d'union douanière (Turquie) ou de libre-échange (Tunisie, Maroc, Jordanie, Égypte, Algérie, Liban).

Dans les Amériques, il faut distinguer trois processus. Le premier, très spécifique, qui concerne l'Amérique du Nord (ALENA, NAFTA, TLCAN), est venu institutionnaliser l'intégration économique des Etats-Unis, du Canada et, de façon plus problématique et controversée, du Mexique. Le second processus en cours, géographiquement beaucoup plus vaste, fait immédiatement apparaître une des caractéristiques importantes de ces vastes processus d'intégration Nord Sud : la combinaison, de façon plus ou moins bien coordonnée, d'accords bilatéraux et plurilatéraux d'envergure variable. On peut dénoter deux grandes catégories d'accords : d'une part, les accords sous régionaux impliquant des pays voisins (Communauté andine, MERCOSUR, Caricom, MCCA) et, d'autre part, les accords bilatéraux, existants ou en

cours de négociation, entre les Etats-Unis, le Canada, le Mexique ou le Chili et plusieurs pays des Caraïbes, d'Amérique Centrale ou du Sud. Ces accords se croisent et s'entremêlent, sans grande cohérence entre eux, sauf peut-être pour ce qui a trait aux accords bilatéraux. Le troisième processus enfin, implique 34 pays, avec l'objectif de mettre en place dès 2006, comme le souhaitent les Etats-Unis, ce qu'il est convenu d'appeler la zone de libre-échange des Amériques (ZLEA, ALCA, FTAA). Cette perspective d'intégration non seulement n'est pas entièrement déterminée, mais elle rencontre réticences et oppositions de certains pays, en particulier au sein du Mercosur. Ils perçoivent cette perspective comme une volonté d'hégémonie continentale des Etats-Unis, une forme rénovée de la doctrine de Monroe. D'une certaine façon, le poids même des Etats-Unis dans cette intégration régionale favorise la volonté de nombre de ses partenaires de développer dans le même temps leurs relations économiques, culturelles ou politiques avec les autres 2 zones d'Europe et d'Asie, comme en témoignent des accords signés ou en négociation (Mexique – UE, Mexique – Japon, Chili – UE, Chili – Corée, Mercosur – U.E. ...).

En Asie, l'intégration régionale s'est développée jusqu'à maintenant en l'absence d'une institutionnalisation marquée. L'ANASE (ASEAN), par exemple, est longtemps restée une institution assez vide de contenu. Quant au Forum de coopération Asie - Pacifique (APEC), même s'il s'est donné pour objectif de mettre en place une zone de libre-échange, ses structures sont trop souples et les intérêts de ses membres trop divergents pour qu'il puisse servir de cadre à une véritable intégration régionale. En fait, ce sont les IDE des entreprises japonaises, les réseaux de la diaspora chinoise et les stratégies des firmes américaines qui jouèrent et jouent encore un rôle essentiel dans l'intégration de facto des pays de l'Asie de l'Est. Les succès commerciaux de bon nombre des pays de la zone avaient montré l'intérêt de modes de développement économique partiellement fondés sur les capacités d'exportation qu'une politique avisée d'investissement et d'ouverture progressive aux échanges avait permis de construire. La poursuite de ce mode de développement semble problématique en raison d'une double contrainte. D'une part des accords internationaux limitent, dans le cadre de l'OMC en particulier, les possibilités pour un pays membre de maîtriser à son gré les conditions d'insertion, en particulier en matière de propriété intellectuelle et d'investissement étranger. D'autre part, émerge massivement, dans les échanges commerciaux, une économie chinoise en pleine expansion, mais qui bénéficie encore d'une main d'oeuvre bon marché et relativement qualifiée. Ces évolutions conduiront-elles à une intégration institutionnellement plus formalisée ? Les leçons qui commencent à être tirées de la crise financière asiatique de la fin des années 90 pourraient bien accélérer une prise de conscience en ce sens, en mettant en évidence les limites du modèle de développement antérieur et la nécessité d'institutionnaliser une régulation concertée. Il semble bien que l'accroissement rapide des échanges régionaux, de même que les spécialisations sous-régionales et la réorganisation des réseaux de production qui les accompagnent poussent à une plus grande formalisation des relations économiques sur le plan régional, ou, au moins, suscitent un intérêt croissant pour les accords bilatéraux ou plurilatéraux.

La seule évocation de ces trois principaux processus d'intégration Nord Sud à l'échelle de la planète montre les difficultés internes, pour chacune des trois zones, de coordonner des stratégies de développement entre pays si divers, mais aussi les difficultés et contradictions que présente le développement des ces IRNS au regard de la régulation

des rapports internationaux dont continuent à être porteurs les grandes organisations internationales, issues largement de l'ère précédente. Or, ces dernières ont vu, peut être paradoxalement au regard des arrangements régionaux évoqués, leurs rôles confirmés et même accrus selon de nouvelles modalités.

Ces difficultés ne sont pas les seules qui questionnent la nature de l'ordre mondial qui peut émerger de ces processus d'intégration Nord Sud. Il faut aussi tenir compte des pays extérieurs aux zones d'intégration précitées. Il en va ainsi de l'Inde comme de la Russie alors que ces pays influencent fortement tant les modes d'organisation de l'économie mondiale que les processus d'intégration régionale. Quant à l'Afrique subsaharienne, elle semble, actuellement et pour l'essentiel, en marge de ces processus mondiaux d'IRNS, tout en subissant de plein fouet les effets pervers d'une mondialisation qui aggrave sa dépendance.

Sur la base de ces constats et de la complexité des interactions dans la construction d'un nouvel ordre international qu'elles impliquent, le colloque entend plus particulièrement se pencher sur la façon dont les mouvements d'intégration régionale Nord Sud reposent la question des stratégies de développement des pays du Sud. Même si nous n'avons pas l'ambition de mettre en débat des analyses complètes, présentant des visions prospectives sur ce que l'on pourrait appeler la construction d'un nouvel ordre mondial, la question des choix stratégiques en matière de développement dans le nouvel univers marqué par les processus d'intégration régionale reste des plus complexes. Pour en faciliter une saisie concrète, nous avons choisi de centrer les analyses autour de quelques champs comme ceux des échanges de produits agricoles, de la mobilité des personnes ou des flux d'investissement. On trouve dans ces champs de façon spécifique posées les principales questions sur l'articulation des 3 niveaux de régulation, les contradictions internes et externes des processus régionaux d'intégration Nord Sud. Nous retenons six thèmes majeurs pour organiser les discussions.

2. Les processus d'intégration Nord Sud à travers six domaines d'analyse.

I. Agriculture et agroalimentaire :

Les stratégies de développement agricole entre autosuffisance et spécialisation ; échange international et multifonctionnalité agricole ; protectionisme du Nord et place laissée aux pays en développement ; les préoccupations écologiques ; le partage des eaux et ses enjeux...

II. Ressources énergétiques et minerais :

Les mutations du régime international ; les développements axés sur des ressources énergétiques ; les conditions faites aux pays sans ressources énergétiques ; les perspectives à long terme, les échéances de développements durables...

III. Flux de produits manufacturés et de services :

Technologie, compétitivité prix et hors-prix ; rente d'innovation vs faibles coûts salariaux ; propriété intellectuelle...

IV. Flux de capitaux et investissement directs :

Incidences de la tendance à la libéralisation des mouvements de capitaux ; inégalités des capacités d'attraction des IDE ; accords sur l'investissement et autonomie des

stratégies de développement ; conditions de la production des technologies et des échanges culturels...

V. Flux internationaux de personnes et investissements en capital humain :
Nouvelles configurations des mobilités, les politiques migratoires, la place des relations individuelles :le rôle des élites internationalisées, transferts de fonds ; coopération Nord-Sud en matière de recherche scientifique et privatisation des résultats de la recherche ; droit de la personne et sécurité...

VI. Ouverture des services publics et nouvelle gouvernance :
L'internationalisation des services publics liée aux mouvements de libéralisation. Développement d'un marché mondial de l'éducation-formation, les dilemmes des pays en développement...

3. Sur les méthodes d'approche et les implications du thème du colloque.

Les mutations au sein de l'économie mondiale, que nous cherchons à saisir à travers la nouvelle donne à laquelle se trouvent confrontés les pays en développement, constitue un objet privilégié de recherche, tant elles questionnent nos paradigmes scientifiques et invitent à des reconsidérations théoriques et pratiques sur les relations entre les économies du nord et du sud.

Outre des questions liées aux champs conceptuels classiques de l'Economie Internationale (quels déterminants aujourd'hui pour le commerce international Nord-Sud et pour l'investissement international, quels régimes de changes au sein des zones commerciales ainsi créées ?), cette nouvelle donne dans les relations économiques internationales suggère un profond renouvellement de l'Economie du Développement (l'IRNS est-elle une nouvelle voie d'accélération du développement, ou bien une simple nouvelle modalité de la dépendance du Sud vis-à-vis du Nord; l'IRNS peut-elle dynamiser le Sud tout en exacerbant la dichotomie entre mobilité Nord-Sud du capital et immobilité Sud-Nord du travail non qualifié; l'IRNS est-elle complémentaire ou antagonique avec l'intégration Sud-Sud ?). Cette nouvelle donne invite aussi à une lecture en terme d' Economie Politique Internationale de la genèse et des effets de ces nouveaux accords internationaux (quels groupes socio-économiques poussent à la signature de tels accords ou, à l'inverse, voient leurs intérêts menacés ; l'IRNS dynamise-t-elle les économies du Sud en érodant des positions rentières ou bien ne contribue-t-elle pas aussi à créer de nouvelles rentes). Enfin, on doit aussi s'interroger sur la signification de l'IRNS en terme d'Economie du Développement Durable : en permettant et en sécurisant de nouveaux développements de l'investissement international elle concourt à l'approfondissement de la Division Internationale des Processus Productifs, multipliant les flux de transports et les pollutions afférentes, encourageant peut-être des localisations industrielles polluantes au Sud, dans une logique de « paradis des pollueurs », au lieu d'inciter à une reconsidération des processus de production les plus nuisibles à l'environnement.

4. Le Réseau RINOS

Le Réseau Intégration NOrd Sud (ou Red Integracion NORte Sur) est un réseau informel qui poursuit sa mise en place à l'initiative du Groupement de Recherche International du CNRS EMMA (Économie Méditerranée Monde Arabe) (GDR n°1964) - lui-même formé d'équipes de plusieurs pays du nord et du sud du Bassin Méditerranéen - et d'équipes nord et sud américaines intéressées par la même problématique (Canada, Mexique, Argentine, Chili, Brésil...). Des collaborations se sont d'ores et déjà nouées, autour de publications (ouvrage collectif EMMA 2003) ou de l'organisation de séminaires de travail sur la thématique comparatiste des IRNS. Un séminaire international organisé à Paris les 26-27 mai 2003 a constitué l'acte fondateur du lancement du réseau (voir programme et communications sur www.emmarinos.net).

Le RINOS vise tout particulièrement à faire circuler de l'information et des contributions scientifiques, (par le moyen du courrier électronique et l'interconnexion des sites internet ou l'information systématique sur les sites des différents membres), à animer le débat entre chercheurs à travers l'organisation de cycles de conférences, de séminaires et colloques, à diffuser les résultats des recherches présentées dans le cadre de ses activités. Outre des colloques de portée générale prévus tous les deux ans, dont le premier est organisé à Montréal en juin 2005, le RINOS se structure autour de programmes de recherche dont le premier à démarrer porte sur les questions agricoles et agroalimentaires (ACRALENOS, Analyse comparée des relations agricoles et agroalimentaires en libre-échange Nord-Sud).

Colloque RINOS, Montréal, Mercredi 1^{er} Juin 2005. 13h-14h.

Conférence Inaugurale

Présidence : Sylvain F. Turcotte

Pedro da Motta Veiga *La stratégie de négociations du Brésil de Cardoso à Lula.*

L'analyse de l'évolution de la politique commerciale brésilienne de Cardoso à Lula révèle deux constats :

(i) 1990 marque un changement dans la politique commerciale brésilienne qui se dynamise par une ouverture unilatérale, une implication accrue dans le Mercosur (en rupture avec l'ISI et l'ALADI) et des négociations ouvertes dans le cadre hémisphérique et avec l'UE. À l'inverse, la politique antérieure était marquée par une participation défensive au GATT et à l'ALADI. Néanmoins, le Brésil reste toujours récalcitrant à céder de sa souveraineté d'où une stratégie plutôt défensive, sauf dans le domaine agricole.

(ii) La politique commerciale brésilienne est également marquée par un paradoxe entre d'un côté une politique dynamique de négociation commerciale et de l'autre une stratégie défensive. Ce paradoxe s'ancre dans le libéralisme pragmatique des autorités brésiennes. Le Brésil pratique un libéralisme moins idéologique qu'ailleurs, car il est le fruit d'une transition négociée au niveau national qui favorise les secteurs les plus dynamiques de l'économie brésilienne (secteurs défensifs). De plus, les éléments résiduels de l'idéologie nationale développementiste poussent l'État à chercher à minimiser les impacts négatifs de l'ouverture sur les champions nationaux qu'il a contribué à développer. L'attitude dynamique dans la poursuite de cette politique défensive du Brésil s'explique par le fait que ce dernier cherche à intégrer les changements survenus dans l'économie politique internationale dans sa politique commerciale et par la continuité dans la perception des élites qui se sont adaptées au libéralisme (notamment l'agrobusiness) et le renforcement de ces dernières par les changements survenus dans l'économie politique brésilienne.

Bref, la politique commerciale brésilienne est le résultat de luttes internes qui sont à l'origine de ces paradoxes.

La politique commerciale brésilienne sous Fernando Enrique Cardoso a remis en cause la vision nationale développementiste et les limites antérieures qu'elle induisait, notamment parce que les rapports Nord-Sud y étaient analysés comme antagoniques. Cette nouvelle vision, plus positive du commerce international, a ouvert un espace pour la signature de traités de libéralisation dont 15 accords sur l'investissement, aucun ne fut toutefois ratifié par le Législatif.

Sous le premier gouvernement de Luiz I. Lula Da Silva, on assiste à un retour de la vision des rapports Nord-Sud comme antagoniques, mais le retour de cette vision a des conséquences différentes sur la politique commerciale brésilienne. Si l'intérêt pour des

accords préférentiels avec les grands partenaires du Nord (USA, UE) baisse, on choisit de gérer les antagonismes par la voie multilatérale. De plus, on assiste à l'émergence d'une stratégie centrée sur les rapports Sud-Sud, notamment le régionalisme (Mercosur, Amérique Latine). Dans cette stratégie Sud-Sud, deux partenaires hors-Amériques sont privilégiés : l'Afrique du Sud et Inde. L'objectif de ces rapprochements est plus politique que commercial et vise l'augmentation de l'influence du Sud dans les organisations internationales (OMC et ONU)

Plusieurs facteurs expliquent ce changement de cap de la politique commerciale brésilienne :

- Un retour du national développementisme qui rend la politique commerciale tributaire de la politique extérieure;
- Une compréhension des rapports Nord-Sud comme antagoniques;
- La lenteur des réformes internes favorise un dynamisme au niveau extérieur pour contenter la base populaire du PT de plus en plus en rupture avec l'équipe Lula qui ne peut se vanter que de peu de réussites au plan intérieur.;

Cependant, la stratégie commerciale brésilienne reste dynamique, mais à d'autres niveaux notamment avec les partenaires du Sud et à l'OMC sur les questions agricoles, probablement le sujet le plus polémique de l'heure.

Colloque RINOS, Montréal, Mercredi 1^{er} Juin 2005.14h15-16h30.

Panel 1 : Intégration Nord-Sud : Quelles stratégies de développement?

Présidence : Daniel Holly

Mehdi Abbas, *Les Rapports Nord-Sud dans l'agenda pour le développement de l'Organisation mondiale du commerce.*

Un des objectifs de l'OMC est de favoriser l'intégration des PVD à l'économie mondiale, il est donc fondamental de s'intéresser aux modalités de cette intégration à savoir le traitement spécial et différencié (TS&D). Son évolution est marquée par deux phases successives dont la première s'étend de 1955 à 1986 et au cours de laquelle le TS&D est institutionnalisé en se basant sur deux mécanismes. Les pays s'y qualifiant sont soustraits à la règle de la réciprocité et à celle de la non-discrimination. Depuis 1986, le mécanisme d'insertion repose sur un allongement des périodes de transition.

Cette transformation cause un certain nombre de problèmes aux PVD :

- Il s'agit d'une logique de mise aux normes globales. Or, les normes à intégrer sont les plus élevées donc, celles des partenaires du Nord, dont les coûts d'internalisation pour les économies des PVD sont très importants;
- Les obligations des pays du Nord en égard au TS&D ne sont pas contraignantes;
- Le suivi de ce mécanisme est onéreux, surtout pour les pays ne disposant pas de permanence à Genève.

Face aux problèmes d'intégration à l'économie internationale des PVD, l'OMC a décidé de lancer le cycle de Doha axé sur le développement. Les objectifs de ce round comprennent (i) la libéralisation des échanges dans les secteurs des services, de l'agriculture et des produits industriels, (ii) la mise à jour des réglementations nationales et (iii) les questions de Singapour. Mais ce qui intéresse surtout les PVD sont les réformes institutionnelles (bilan de mise en œuvre des accords antérieurs, réflexion sur les déséquilibres systémiques dans le mode opératoire de l'organisation et réflexion sur la mise en œuvre du TS&D et les méthodes pour le rendre plus contraignant).

Néanmoins, Cancún a mis en lumière la diversité des conditions au sein des PVD et force l'OMC à en prendre acte. Il se dégage une partition des PVD en trois groupes quant au traitement reçu au sein de l'organisation : 1) les PMA, dont le poids économique est faible, et qui pourront bénéficier de toutes les conditions favorables; 2) les PVD dont le statut est défini par des critères précis et qui devront négocier des conditions de sortie du TS&D à terme; 3) les économies émergentes dont le statut doit être normalisé.

Roberto Bouzas, *El « nuevo regionalismo » y el area de libre comercio de la Americas : un enfoque menos indulgente.*

Un constat s'impose sur l'état de la littérature portant sur le néo-régionalisme : cette dernière est réductionniste car, elle intègre trop peu les effets de la discrimination commerciale et ne pousse pas sa logique jusqu'au bout. Il est d'ailleurs crucial de comprendre que les rapports Nord-Sud constitue une forme distinctive de néo-régionalisme et les analyser comme telle.

Plusieurs gains potentiels sont associés à la signature de ces derniers par les pays du Sud :

- Accès préférentiel à un marché d'exportation important;
- Accès stable au marché d'exportation;
- Intégration des normes de bonne gouvernance;
- Attractivité accrue des IDE;

Néanmoins, ces avantages viennent à des coûts potentiellement élevés liés notamment à :

- L'application du principe de réciprocité;
- Aux coûts de transition et d'ajustement élevés;
- Aux dynamiques contradictoires entre convergence et divergence;
- Aux coûts élevés de l'exclusion du système

Reste que l'intégration Nord-Sud demeure un processus hautement asymétrique à de nombreux niveaux. Non seulement les partenaires du Sud disposent-ils de moins de moyens institutionnels pour participer aux négociations et à l'élaboration des normes, mais ces dernières, comme celle de la réciprocité, sont imposées dans des sociétés où (i) les traditions démocratiques sont moins bien implantées, (ii) où le processus politique est imparfait, (iii) où la société civile et le secteur privé sont peu organisés. De plus, les marchés du Sud sont imparfaits, souvent peu intégrés nationalement, et les marchés bancaire, financier et des TIC y sont peu développés.

L'asymétrie entre les structures institutionnelles, politiques et économiques, au Sud et au Nord, de même que les divergences économiques rendent les bénéfices potentiels de l'intégration tributaires de l'environnement macro-économique.

Delphine Nakache, *L'intégration économique dans les Amériques et en Europe : un outil efficace de blocage de l'immigration illégale?*

La politique migratoire a toujours été considérée comme une problématique sécuritaire de grande importance pour les pays du Nord. Dans un contexte de mondialisation où les mouvements sont plus faciles que jamais, que la frontière est en profonde redéfinition et où l'État se cherche de nouvelles fonctions, il n'est pas surprenant que le contrôle migratoire soit traité dans les accords commerciaux Nord-Sud qui lient l'accès aux marchés du Nord à une lutte efficace aux migrations illégales.

Deux stratégies émergent de l'analyse de cette problématique. En Europe, le problème est prioritaire et tous les accords signés par ces derniers contiennent des clauses migratoires

basées sur les mécanismes élaborés dans l'Agenda de Séville. Aux États-Unis, la stratégie de contrôle migratoire s'inscrit dans le plan de lutte aux nouvelles menaces (migrations illégales, SIDA, ...) et la 'frontière intelligente' qui repose sur les principes d'augmentation de la sécurité, d'augmentation de la fluidité du commerce et d'uniformisation des pratiques d'immigration, c'est-à-dire un nivellement vers les normes les plus restrictives.

Néanmoins, malgré l'importance de ces politiques pour les gouvernement du Nord, ces accords sont restés plutôt inefficaces notamment en raison du fait qu'ils :

- Sous-estimaient les problèmes locaux, les PVD ayant d'autres problématiques plus urgentes à traiter;
- Ne traitaient pas des migrations Sud-Sud qui sont renforcées par les politiques de sécurisation accrue en Europe et aux USA;
- Ne prévoyaient pas de solution de rechange aux transferts de fonds des travailleurs expatriés qui représentent 93 milliards;
- Étaient déséquilibrés dans leur traitement entre sécurité accrue aux frontières et protection des droits des travailleurs migrants;
- Oublient souvent le fait que les migrants illégaux ne sont ni des criminels, ni des terroristes;

Bref, les politiques de contrôle migratoire ne pourront être efficaces que lorsqu'elles (i) prendront en compte les intérêts des deux partenaires, (ii) offriront une solution aux causes de ces migrations (le sous-développement) et (iii) que leur cohérence sera accrue par l'uniformisation du traitement des facteurs de production (biens et services, capital et main-d'oeuvre).

Najib Akesbi, *L'agriculture marocaine dans le tourbillon des accords de libre-échange.*

Le Maroc semble atteint de boulimie commerciale tant il multiplie les initiatives d'intégration Nord-Sud, avec l'Europe, puis les États-Unis. Cependant, l'accord négocié avec le principal partenaire, l'UE, évite les questions agricoles alors que celui signé avec les États-Unis couvre ce secteur. Ces constats posent deux questions fondamentales : cette boulimie procède-t-elle d'une vision d'ensemble ou le Maroc subit-il l'imposition de tous ces accords? L'agriculture marocaine tirera-t-elle profit de cette libéralisation?

Dans le cas de l'accord signé avec l'UE, il s'agit d'un accord temporaire dans l'attente d'une normalisation des rapports en 2008. De plus, puisqu'il s'agit d'un accord qui ne couvre pas l'agriculture, sujet très polémique en Europe et qu'il a été conclu avec un marché qui était déjà le principal partenaire du Maroc, ce dernier n'a pas produit les effets escomptés.

C'est notamment ces faibles résultats, l'exclusion de l'agriculture de l'accord avec l'UE et le désir de réduire sa dépendance face à cette zone qui ont poussé le Maroc à ouvrir des négociations avec Washington qui cherche à consolider ses appuis dans le monde arabe.

L'accord signé est irrévocable et global (inclut notamment l'agriculture) mais, il prévoit des délais d'ajustement pour l'économie marocaine.

Quelles conséquences pour le Maroc?

- En signant un tel accord avec les États-Unis, le Maroc s'impose des limites dans son intégration à l'UE ne pouvant aller jusqu'au stade d'union douanière;
- Le Maroc se prive d'argument pour le traitement préférentiel de son agriculture sur le marché européen dans le cadre d'un futur accord, car il a déjà ouvert ce secteur avec les États-Unis;
- Pour certains produits, ces accords obligent le Maroc à s'approvisionner chez ces deux partenaires, ce qui réduit sa liberté de les acquérir de la source la plus compétitive;
- L'accès aux marchés est moins important dans le cas de l'accord avec le partenaire privilégié, l'UE, qu'avec les États-Unis;
- Une asymétrie entre les réformes structurelles externes, désormais très avancées, et internes, plutôt lentes.

Colloque RINOS, Montréal, Mercredi 1^{er} Juin 2005. 17h-18h

Conférence spéciale

Présidence : Michèle Rioux

Nicola Phillips, *Unequal Power, Unequal Development : The Political Economy of North-South Regionalism in the Americas*

Il est temps de sortir des vieux schémas analytiques dans l'analyse des inégalités au sein des Amériques. Il faut dépasser l'analyse en termes de niveau de développement : la distinction Nord / Sud s'avère en partie dépassée. Pour ce faire, il s'agit d'avoir une vision internationale et transnationale de l'économie politique des inégalités dans les Amériques. Cela se traduit par l'affirmation des groupes économiques et sociaux transnationaux à l'échelle du continent. Compte tenu du rôle prépondérant de ce pays dans les Amériques, il faut entrer dans l'économie politique nationale des États-Unis. Cela nous permettra de comprendre la dynamique transnationale des inégalités. Il faut donc se pencher particulièrement sur deux phénomènes : 1) l'affirmation des firmes transnationales états-uniennes qui localisent leur appareil productif dans l'ensemble des Amériques et 2) l'accroissement des flux migratoires (souvent illégaux), source de main-d'œuvre bon marché, et donc, d'inégalités, en direction des États-Unis. Ces flux transnationaux redéfinissent les inégalités de pouvoir et de développement au sein de l'hémisphère occidental. Cette intervention tient à préciser l'effet de ces flux migratoires transnationaux à l'intérieur des États-Unis, et, au-delà, dans les Amériques.

(i) Le sujet des migrations illégales des pays latino-américains est souvent étudié dans la perspective de la sécurité des frontières. Le point de vue défendu ici sera différent. Mais avant tout, pourquoi existe-t-il un flux migratoire aussi important ? En quoi les États-Unis ont-ils intérêt à ne pas trop sanctionner ces flux ? Les deux principales raisons de ces flux sont l'existence d'un fort chômage et d'un « mal-emploi » (secteur informel) dans ces pays. Les fortes inégalités de salaire entre les États-Unis et le Mexique (ou le reste de l'Amérique latine) jouent aussi un rôle important. L'économie américaine ne voit aucun inconvénient à intégrer ces travailleurs dans son marché du travail : cela permet de rendre celui-ci plus flexible, ce qui entre parfaitement dans le paradigme néolibéral.

(ii) Cette immigration de masse de population au fort taux de fertilité permet d'amoindrir les tensions dues au vieillissement de la population américaine. Les personnes âgées représenteront un quart de la population américaine totale en 2050. Or les immigrants représentant jusqu'à 40 % de l'augmentation de la population active chaque année. L'immigration pourrait permettre de réduire le fardeau que représenterait le paiement des pensions de retraite de ces personnes âgées aux États-Unis.

(iii) Il y a eu une évolution de même nature pour les Caraïbes. Cuba et la République Dominicaine sont devenus de gros pourvoyeurs de main-d'œuvre. Ce ne sont plus les produits agricoles qui sont exportés vers le nord, mais bien la main-d'œuvre.

(iv) Le Mexique est non seulement le premier exportateur de main-d'œuvre en direction des États-Unis, mais en plus il est le premier exportateur mondial de main-d'œuvre (en terme d'immigration illégale).

Depuis la fin du dernier mandat de George W. Bush, une nouvelle politique semble se dessiner à l'égard de ce type d'immigration. Le mode de traitement n'est pas celui d'un problème international, mais bien un problème interne aux États-Unis. Pour mieux comprendre la nouvelle position de l'administration américaine, nous devons définir les trois modèles-types d'immigration existants aux États-Unis :

- Le modèle de la Pennsylvanie basé sur la non discrimination;
- Le modèle du Massachusetts basé sur la pureté religieuse du migrant;
- Le modèle de la Virginie orientant l'immigration en fonction des besoins économiques (main-d'œuvre).

Il semblerait que ce dernier modèle soit celui défendu par l'Administration. Celle-ci est en train d'obtenir l'approbation du Congrès sur ce paradigme. La main-d'œuvre immigrée représente une proportion importante des travailleurs non qualifiés. Il s'agit d'octroyer un statut de travailleur temporaire afin de régulariser la situation de ses immigrants clandestins. Cette vision de l'Administration tend à faire de cette main-d'œuvre « invitée » un élément fondamental de sa politique, en répondant aux besoins de l'économie des États-Unis

Au sein même de l'administration conservatrice cette vision ne fait pas l'unanimité (il y a des partisans de la fermeture des frontières : S. Huntington par exemple). Un point commun existe entre ces deux visions : il ne s'agit pas d'octroyer à ces personnes des droits étendus. C'est-à-dire qu'il n'y aura pas d'acquisition de citoyenneté; et un retour au pays d'origine sera prévu à terme.

Le deuxième aspect économique fondamental de ces flux migratoires est la multiplication des flux financiers qui l'accompagnent. Le transfert d'argent vers le pays d'origine est souvent supérieur aux flux d'investissements directs à l'étranger (IDÉ) et d'Aide publique au développement (APD) conjugués. Dans ces conditions, il semble clair que faire passer ces flux financiers colossaux par des réseaux bancaires traditionnels serait économiquement avantageux.

Cette légalisation de l'immigration clandestine ne peut être acceptée par le reste de la population uniquement dans une économie en croissance. Les États-Unis sont d'ailleurs très dépendants de ces flux migratoires. Leur vocation économique les rend essentiels. Cette migration permet de maintenir une pression à la baisse sur les salaires. L'intégration régionale de pays à niveaux de développement différents (ALENA) sans mise en place d'institutions d'aide au développement risque de faire perdurer cette situation de flux d'immigration illégaux. Ce type de régionalisme basé sur les inégalités transnationales ne fait que renforcer la dynamique inégalitaire. Une nouvelle logique régionale se doit de trouver des mécanismes de coopération institutionnelle en dehors du marché. Ceux-ci doivent être explicitement orientés vers le développement.

Colloque RINOS, Montréal, Jeudi 2 Juin 2005. 8h30-10h30

Panel n° 2. Intégration Nord-Sud : Convergence ou divergence

Présidence : Christian Deblock

Viviane Ventura Dias, *Economic integration through north south trade agreements : can trade reduce asymetries between developed and developping countries*

Les études théoriques font toujours un rapprochement abusif entre commerce international et croissance. La discussion porte ici sur la notion d'intégration et ses effets sur la croissance et le développement économiques. Or, le lien entre commerce et convergence des revenus et du niveau de développement semble loin d'être prouvé. Afin d'ouvrir ses frontières, un pays doit déjà avoir une économie développée : un système d'enseignement performant, des infrastructures économiques... L'ensemble des ingrédients composant le développement doivent être déjà présents avant d'entamer le processus d'ouverture économique. La contribution propose une méthodologie de comparaison entre ouverture commerciale et convergence dans les Amériques. Il s'agit de savoir si l'ouverture commerciale des pays d'Amérique latine s'accompagne d'une convergence vers le niveau de revenu des États-Unis. Cette étude empirique se déroule en trois étapes :

- Il s'agit dans un premier temps de construire un indicateur de l'ouverture des pays latino-américains (taux d'ouverture)
- Ensuite, le second ratio est constitué du rapport entre le PIB du pays latino-américain étudié et le PIB des États-Unis
- La troisième étape consiste à la confrontation de ces deux indicateurs dans le temps, pour chacun des pays latino-américains

Cette méthodologie montre assez clairement que les périodes d'ouverture commerciale des pays en développement coïncident avec une divergence des niveaux de revenus entre ces derniers et les États-Unis. L'ouverture croissante des économies en développement ne se traduit donc pas par une convergence vers le niveau de revenu des pays du Nord. Il faut donc réfléchir aux mécanismes institutionnels permettant de rendre compatibles intégration et développement (notamment par l'investissement dans les infrastructures et en éducation, le développement des facteurs de compétitivité nationaux et la disponibilité d'importations à faible coût).

Michel Vernières, *Les ressources humaines au cœur des relations Nord-Sud*

Cette contribution vise à faire un état des lieux ainsi que des proposition concernant la fracture du savoir entre pays du Nord et pays du Sud. Compte tenu des inégalités de développement entre le Nord et le Sud, la coopération en matière d'enseignement supérieur peut s'avérer fondamentale pour ce dernier. Cela est d'autant plus vrai que la

fracture des savoirs entre pays développés et pays en voie de développement (PVD) s'accroît avec la globalisation. Comment mettre en œuvre une répartition de la connaissance plus favorable au Sud ? Quelle politique de coopération mettre en œuvre ? Il s'agit dans un premier temps de dresser un état des lieux. La situation entre pays du Sud connaît une diversification. Certains PVD s'en sortent beaucoup mieux que d'autres. Cependant, le fossé Nord/Sud s'agrandit :

- 80 % des publications scientifiques se font dans le Nord
- 80 % des brevets sont enregistrés au Nord
- Ce fossé s'élargit à cause de l'accélération des transformations technologiques et de la marchandisation croissante des savoirs

On assiste à un accroissement des transferts de ressources humaines qualifiées du Sud vers le Nord (brain drain). Par exemple, aux États-Unis, 20 % de la population active qualifiée provient des PVD. Pour réussir à mettre en œuvre une coopération en matière d'enseignement supérieur et de recherche favorable aux PVD, il faut s'assurer d'un certain nombre de conditions

- Un renforcement du rôle des États dans la mobilisation de moyens pour réintégrer la main-d'œuvre partie à l'étranger
- L'intégration croissante des universités des PVD au sein des réseaux de recherche internationaux

Philippe Hugon, *Les accords de partenariat Nord/sud au regard de l'économie politique du développement : comparaison des APE entre l'UE et les ACP et les accords de libre-échange avec les pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée*

L'étude cherche à opérer à une comparaison entre les processus d'intégration régionale entre l'Union Européenne (UE) et les pays d'Afrique, Caraïbes et Pacifique (ACP) d'une part et l'UE et les pays méditerranéens d'autre part. L'UE a tendance à laisser tomber les accords d'exception à la règle multilatérale de l'OMC pour les PVD (traitement spécial et différencié : TSD). En remplacement, elle tend à mettre en place des accords commerciaux régionaux de libre-échange.

Quatre avantages sont attendus des accords de libre-échange entre pays du Nord et pays du Sud :

- Les avantages en termes de bien-être (avantage classique)
- Les institutions mises en place permettent une certaine prévisibilité pour les acteurs et diminuent les risques (cela se traduit par un accroissement de l'attractivité des pays membres)
- Les avantages dynamiques donnent l'opportunité aux pays de « construire leurs avantages compétitifs »
- La diminution des coûts de transaction, accès à l'information, relations de confiance font aussi partie des avantages de ces accords.

La régionalisation *de facto* (existence de flux commerciaux et d'une interdépendance économique avant la création d'institutions) est un des éléments important qui permet de comprendre les processus d'intégration régionale.

Les négociations se font malgré une forte asymétrie dans le pouvoir de négociation de chacun des partenaires. La politique de développement des pays du Sud ne peut et ne doit pas se limiter à l'ouverture : cela engendrerait des mécanismes de « trappe à pauvreté ». Pour les PVD, le régionalisme doit permettre le décollage : création de structure industrielle, création de créneaux de spécialisation compétitifs, assurer le financement du développement.

Georges Lebel, *Ni convergence, ni divergence : hypocrisie ! Dont la mécanique est le mythe du développement*

Soixante ans de soi-disant stratégies de développement ont conduit à un échec : depuis lors, la plupart des pays du Sud n'ont pas réussi à se développer. Tout le système d'institutions internationales (ONU) sur lequel reposait l'idéologie développementaliste est en crise et l'horizon du développement s'éloigne sans cesse. Le droit international est en perpétuelle violation par ses membres les plus éminents (États-Unis). Cette violation quotidienne provient du fait que le droit international est sujet à l'interprétation des pays qui l'appliquent. Parmi les droits les plus bafoués, il y a le droit à l'autodétermination des peuples.

Le problème fondamental est la mondialisation de la production et de l'accumulation capitaliste. La construction nationale de l'économie de marché reposait sur deux principes : privatisation des profits et socialisation des risques. L'intéressement privé était considéré comme un moyen légitime de la création de richesses. Les États garantissaient aux agents économiques en faillite de prendre en charge les coûts sociaux de cet échec. Or l'internationalisation de l'accumulation rend ce type d'organisation caduque. Les firmes transnationales établissent leur production sur plusieurs pays. Fondamentalement, il en résulte que les profits engendrés sont accumulés dans le Nord. En revanche, ce sont les pays du Sud vers qui sont transférés les risques de la production.

Il en ressort que tout le discours sur la pauvreté des institutions internationales n'est qu'une hypocrisie cherchant à faire croire en la compassion des pays du Nord à l'égard des pays du Sud. Le principal effet de ces déclarations d'intention est de ménager la conscience des (pays) nantis.

Colloque RINOS, Montréal, Jeudi 2 Juin 2005. 10h15-11h15.

Conférence spéciale

Présidence : Dorval Brunelle

Robert Blecker, *The North American Approach to North-South Integration*

L'ALENA constitue une approche singulière à l'intégration Nord-Sud et représente donc un objet d'analyse incontournable dans la compréhension des phénomènes inhérents à l'intégration d'économies asymétriques.

Cette zone se caractérise par (i) des écarts économiques importants et persistants, (ii) une double asymétrie entre d'une part les États-Unis et d'autre part le Canada et le Mexique aux niveaux de la taille de l'économie et la puissance politique, (iii) la faiblesse des liens tripartites (plutôt remplacés par une série de rapports bilatéraux), (iv) la faiblesse du cadre institutionnel et (v) l'absence de considérations sur les écarts de niveaux de développement.

Depuis 1994, année de son entrée en vigueur, l'ALENA a transformé le visage de l'Amérique du Nord à plusieurs niveaux. Au niveau commercial, on remarque une intégration accrue qui semble se stabiliser dès 2000. Cependant, la dépendance du Mexique et du Canada face aux États-Unis reste grande, alors que pour ce dernier l'ALENA ne représente que 30 % du commerce total. Au niveau des IDE, l'ALENA intègre les marchés financiers des trois pays et contribue à une croissance de l'IDE vers la région jusqu'en 2001, année où la tendance s'inverse. Pour ce qui est des questions migratoires, l'ALENA a eu peu d'impacts sur les facteurs favorisant ce phénomène à savoir la croissance rapide de l'offre de travail au Mexique, la faiblesse de la création d'emplois dans les secteurs formels au Mexique et la différence entre les salaires payés aux États-Unis et au Mexique. Ainsi, le durcissement des politiques américaines n'a contribué qu'à une stabilisation du phénomène et à une augmentation de la rétention des travailleurs illégaux. Enfin, sur l'emploi au Mexique, le bilan de l'ALENA n'est pas reluisant puisque la création d'emplois depuis 1994 est inférieure aux pertes, notamment dans le secteur agricole, et de loin inférieure à l'augmentation naturelle de l'offre de travail.

Quels facteurs peuvent expliquer ces effets sur l'économie mexicaine de l'intégration avec son principal partenaire ? D'abord, pour que qui est de la faiblesse de la croissance, notons que depuis 1996 les tendances mexicaines sont arrimées à la conjoncture américaine, défavorable depuis 2001. De plus, l'instabilité et la croissance globale de la valeur du peso et les politiques macro-économiques mexicaines (visant plus la prévention des crises que la croissance) ont pesé sur la croissance mexicaine. Ensuite, l'augmentation importante de la productivité mexicaine a réduit la création potentielle d'emplois par rapport à l'augmentation de l'activité économique. La concurrence chinoise sur les salaires et la sous-évaluation du Yuan a également fait une rude concurrence au Mexique. Enfin, la faiblesse de l'intégration de l'économie mexicaine et

ses propres inégalités internes ont contribué à minimiser les effets positifs potentiels de l'intégration à l'ALENA.

Les spécificités de l'ALENA ne résident pas toutes dans l'expérience des partenaires, mais aussi dans ses composantes politiques et institutionnelles. L'ALENA est à la fois plus qu'un traité de libre-échange puisqu'il traite de la question des investissements, mais aussi moins puisqu'il exclut de nombreux secteurs. Il apparaît également clair que l'ALENA est institutionnellement peu développé. Ses seules institutions permanentes sont issues des accords parallèles, dans les domaines de l'environnement et du travail, et ont plutôt servi d'instruments de légitimation politique de l'accord que de mécanismes efficaces de coopération tripartite. Pour ce qui est des panels de règlement des différends, ils ont un mandat et une portée limitée. Bref, on peut résolument parler d'une intégration institutionnellement superficielle puisque l'ALENA ne comprend pas :

- d'union douanière;
- de tarifs extérieurs communs;
- de mécanisme de soutien au partenaire du Sud;
- de politique sur les travailleurs migrants;
- de contrôle commun de la sécurité des frontières, des politiques de sécurité...

Après dix ans d'intégration Nord-Sud dans le cadre de l'ALENA, quelles perspectives s'offrent aux trois partenaires ? Trois chemins s'offrent à eux : (i) le maintien du statut quo, (ii) une intégration strictement économique mais plus en profondeur et enfin, (iii) la poursuite de l'intégration nord-américaine dans la perspective d'un *Social NAFTA*. Plusieurs intérêts convergent pour favoriser la poursuite de l'intégration : les intérêts des entreprises dont les activités sont de plus en plus intégrées au sein de la zone, les intellectuels et l'augmentation du nombre de problèmes communs. À l'inverse, de puissants facteurs jouent en faveur de la stagnation du processus d'intégration. C'est notamment le cas des asymétries économiques et en termes de puissance politique, l'absence d'identité nord-américaine, l'approfondissement des divisions politiques entre les partenaires (surtout depuis l'élection de George W. Bush Jr. à la Maison Blanche) et la vision même derrière l'ALENA (néo-libéralisme) qui n'est pas favorable à l'institutionnalisation accrue.

Colloque RINOS, Montréal, Jeudi 2 Juin 2005. 11h30-13h

Panel n° 3. Intégrations Nord-Sud : Commerce, travail et mobilité

Présidence : Henri Régnauld

Gregorio Vidal, *Exportación de manufacturas, estancamiento económico y fragilidad financiera: la economía de México en la zona TLCAN*

La contribution vise à établir une évaluation des effets de l'ALENA d'un point de vue mexicain. Quelle est la dynamique d'intégration au sein de cet accord ? Quel en est le résultat du point de vue du développement ? Ce processus d'intégration est centré sur les États-Unis. L'ALENA est plus qu'un simple accord commercial, particulièrement, y est inclus le sujet des investissements. Peut-on observer une convergence économique des pays membres de l'ALENA ? Quelle forme d'accumulation est sous-tendue par ce processus d'intégration (croissance tirée par les exportations) ? Lorsqu'on observe les statistiques, on constate un éloignement relatif de l'économie mexicaine à l'égard du Mexique et du Canada en termes de PIB par habitant (divergence économique). Plus que par une intégration régionale, l'ALENA se traduit par une double intégration bilatérale Canada-États-Unis et Mexique-États-Unis. Les exportations et les importations américaines voient la part des deux pays partenaires progresser. Cependant, les importations états-uniennes en provenance de Chine sont supérieures à celles qui proviennent du Mexique dans les années 2000.

Le modèle de développement de l'industrie (maquiladora) mexicaine se traduit par une forte intégration de produits importés dans les marchandises. Celles-ci sont ensuite exportées vers les États-Unis. Il s'agit d'une évolution provoquée par la transnationalisation des firmes.

Un indicateur a été construit afin de cerner ce phénomène. Il s'agit de voir ce qui a été produit sur le territoire national une fois enlevées toutes les pièces importées. Trois résultats sortent de cette analyse:

- Les industries produisent dans les maquiladoras pour exporter vers le marché américain
- La production au sein de ces industries correspond en moyenne à 3 % de la valeur ajoutée du produit final
- Pour certaines firmes (General Motors), les importations réalisées sont supérieures aux exportations qui leur succèdent

Ce n'est pas cette logique qui permettra au Mexique de se développer, ni d'avoir un fort taux de croissance ou d'accroître la taille de son marché national. Il s'agit d'un modèle d'intégration non soutenable.

El Mouhoub Mouhoud et Joël Oudinet, *European Union Enlargement and migrations : the new dimensions of North South flows*

Il existe deux mythes concernant les mouvements migratoires de main-d'œuvre :

- Le libre-échange (circulation des marchandises) permettrait de diminuer la quantité de main-d'œuvre qui migrerait (puisque le commerce permettrait une convergence économique)
- Ces mouvements migratoires auraient des effets néfastes tant pour les pays hôtes que pour les pays d'origine

Or, la mondialisation des échanges commerciaux et les mouvements de main-d'œuvre sont deux flux qui vont de pair. Car, loin de provoquer une convergence économique, la globalisation se traduit par un écart croissant des niveaux de revenu entre pays. Dans le cas cette étude, la divergence des économies européennes et nord-africaines (due à l'accroissement des échanges) se traduit par un accroissement des mouvement de main-d'œuvre qualifiée et non qualifiée.

Pour réussir à saisir l'ensemble des effets des flux migratoires sur le pays hôte, le modèle choisi prend en compte deux indicateurs macroéconomiques.

- Les effets sur l'offre. Il s'agit essentiellement de l'augmentation de l'offre de travail dans les pays d'Europe. Or cet effet est très faible (une hausse des flux migratoire de 1 % provoque un choc d'offre de 0,1 %)
- Les effets sur la demande. Il s'agit de l'augmentation de la consommation et de l'effet d'entraînement qui en résulte. Or cet effet semble non seulement important, mais en plus davantage significatif que le choc d'offre négatif.

Ce modèle permet de tirer deux conclusions

- L'accroissement des IDÉ et du commerce n'implique pas nécessairement une baisse des flux migratoires
- Les effets sur le pays d'accueil sont loin d'être négatifs pour l'économie du pays hôte.

Stéphanie Bernstein, *Intégration économique et réalités du travail dans les Amériques : les défis pour le droit*

Les récentes réformes du droit du travail se sont traduites par une flexibilisation des normes existantes. Il s'agit d'une remise en cause du rééquilibrage institutionnel de l'asymétrie structurelle entre le capital et le travail. En d'autres termes, il s'agit d'une crise du modèle d'économie humaine mis en place après la Deuxième Guerre mondiale. Cette évolution n'est pas sans poser de nouveaux problèmes socio-économiques : de très fortes inégalités, précarisation des conditions de travail, vulnérabilité des travailleurs.

En Amérique latine, cette précarisation s'est traduite par l'accroissement de la taille du secteur informel. Dans beaucoup de ces pays, la quantité officielle de personne au sein de la population active a diminué entre 1990 et aujourd'hui. C'est un symbole de la très forte augmentation de la part du secteur informel. Cela pose la question du rôle des

gouvernements et des politiques publiques dans cette situation. Aussi, la transnationalisation des acteurs économiques joue un rôle : ce processus pose le problème de l'identification des firmes (des employeurs). Il en ressort un cercle vicieux flexibilisation / exclusion.

C'est un des accords parallèles à l'ALENA (l'ANACT) qui joue un rôle de garant des normes nationales des membres dans ce domaine en Amérique du Nord. Il est possible de dresser un bilan mitigé pour cette institution. Malgré tout, on peut observer de nouvelles solidarités transnationales entre les syndicats des différents pays. Cela laisse espérer une évolution positive.

La dynamique existante est toujours celle du passage d'un droit protecteur à un droit flexibilisé. Il faut souhaiter une harmonisation régionale au sein de l'ALENA plus favorable aux travailleurs.

Sylvain F. Turcotte et Guy-Joffroy Lord, *Nord-Sud ou Sud-Sud ? Le Brésil, l'Inde et l'Afrique du Sud dans l'espace économique global*

L'origine de ce travail de recherche repose sur deux questions : 1) Comment se déroule l'insertion multilatérale du Brésil ? 2) Cette insertion correspond-elle à la formulation interne de la politique commerciale brésilienne ?

L'objet de cette étude est de comparer (qualitativement et quantitativement) les formulations des politiques commerciales au sein du G3 (Brésil, Afrique du Sud et Inde) et leur attitude au sein du système commercial multilatéral. Pour commencer, il a fallu établir une comparaison de leur ouverture commerciale.

- L'Afrique du Sud est un pays très ouvert, le niveau des tarifs y est faible. D'autre part, le taux d'ouverture est élevé (26%). L'Afrique du Sud connaît une intégration Nord-Sud. Elle a signé un accord de libre-échange avec l'Union européenne, qui est par ailleurs son principal partenaire commercial.
- Le Brésil connaît un régime d'ouverture intermédiaire. Le niveau de tarif est moyen pour ce pays. Le taux d'ouverture est de 16,8 %. Le Brésil connaît une insertion internationale multiforme. Il a signé des accords ou bien en négocie avec différents blocs du Nord (ALE Mercosur-UE; ZLÉA). Par ailleurs, le pays s'implique beaucoup au niveau de son insertion multilatérale.
- L'Inde continue à exercer un haut niveau de protection (tarifs élevés) et son taux d'ouverture est modeste (13,5 %). L'Inde connaît une insertion multilatérale. Elle n'a pas signé d'accord de libre-échange de grande envergure.

Colloque RINOS, Montréal, Jeudi 2 Juin 2005. 14h30.

Panel final

Présidence : Dorval Brunelle

Ce panel, constitué des Présidents des différents ateliers tenus au cours du colloque, visait à tirer des conclusions sur les thèmes abordés dans le cadre du colloque et/ou à proposer des avenues de recherche et de réflexion aux participants.

Christian Deblock

Trois pistes de recherche s'ouvrent à nous pour avancer notre compréhension des impacts de l'intégration Nord-Sud sur les économies impliquées.

(i) D'abord, la comparaison entre les stratégies régionales d'investissement, notamment en égard aux modes d'implantation des firmes. À cet effet, il apparaît particulièrement pertinent de comparer les expériences dans les Amériques, en Asie et dans l'Euromed.

(ii) Ensuite, le nouveau régionalisme tel qu'il se déploie en Asie présente d'importantes spécificités qu'il faut comprendre, notamment au niveau de la philosophie (néo-mercantiliste) soutenant cette construction régionale, de l'approche utilisée et les relations entre acteurs, spécifiquement le cas des relations d'État à État.

(iii) Enfin, l'impact des IDE sur le développement reste une zone d'ombre dans notre compréhension de l'intégration Nord-Sud. Nous avons appris que la croissance des IDE s'accompagnait souvent d'augmentation des inégalités dans les pays du Sud; quels facteurs influencent ces externalités négatives ? Mais aussi, quelles différences peut-on constater entre les effets des IDE d'une région à l'autre et quels peuvent être les effets des structures d'accueil de ces investissements pour les pays récipiendaires ?

Bonnie Campbell

On assiste à une uniformisation des normes dans le secteur minier dans un *nouveau régime minier* plus libéral. Théoriquement ce dernier doit être synonyme d'augmentation de l'IDE et donc, de la croissance. Ce régime marque une continuité avec (i) les processus de réforme initiés et conceptualisés par les institutions de Bretton Woods visant la stabilité macroéconomique à court terme, (ii) la tendance au retrait de l'État dans les pays du Sud et (iii) l'internalisation des normes élaborées par et pour le Nord dans les PVD.

On distingue plusieurs modèles d'internalisation de ces nouvelles normes, mais les effets sont partout dévastateurs.

Dans certains cas, les réformes ont effectivement entraîné une hausse de l'IDE et des exportations mais, paradoxalement la part de la valeur créée qui reste dans le pays producteur diminue comme ce fut le cas au Ghana où seulement 6 % de la valeur créée est restée au pays.

Dans d'autres, les réformes ayant entraîné une hausse de l'activité économique et une baisse de la pauvreté, c'est la pression accrue sur les écosystèmes qui devenait insoutenable. En effet, à Madagascar, l'augmentation des ponctions minières combinée à une augmentation dans la consommation des ménages a eu des effets dévastateurs sur un des plus importants réservoirs de biodiversité au monde.

Enfin, dans d'autres cas, l'internalisation des normes se traduit par une baisse des recettes fiscales, une baisse dans les approvisionnements locaux des entreprises extractives qui mettent une grande pression sur les économies locales. C'est notamment le cas du Pérou où les insatisfactions engendrées par ce régime ont conduit à une augmentation des redevances minières de 50 % en juin 2004 sous la pression de la rue.

Bref, la principale conséquence de l'internalisation du nouveau régime minier pour les PVD est une baisse de la marge de manœuvre des États qui doivent assurer la compétitivité de leur secteur en offrant des conditions préférentielles pour l'IDE, en libéralisant le secteur minier. Or, ces changements réduisent la capacité de l'État à assurer un développement durable, surtout dans un contexte d'asymétrie entre les PVD d'une part et d'autre part les organisations internationales, les pays du Nord et les FMN.

Henri Regnault

Trois constats s'imposent à nous suite à l'examen de l'influence de l'intégration Nord-Sud sur les secteurs agricoles au Sud :

(i) La libéralisation des échanges dans le domaine agricole dans le cadre d'accords commerciaux Nord-Sud est un piège qui constitue un danger pour les PVD, entre autres parce qu'elle réoriente le développement du secteur et limite les possibilités d'interventions efficaces des pouvoirs publics, quoique les expériences étudiées (dont le Mexique) ne soient pas les catastrophes qui furent prédites.

(ii) Le souci de fond des agents dans un secteur agricole intégré est la répartition de la valeur dans la chaîne de production. Or, dans le cas d'économies asymétriques intégrées, cette dernière tend à concentrer la valeur en aval et en amont de la production agricole, souvent la seule étape faite au Sud, ce qui concentre les revenus au Nord. Comment dépasser cette problématique? L'exploitation de niche semble être une stratégie plus qu'incertaine.

(iii) La libéralisation commerciale dans le domaine agricole fait ressurgir plusieurs craintes, notamment la réémergence de monoculture d'exportation, la dégradation des conditions de travail dans le secteur, les effets pervers sur les écosystèmes (des OGM par exemple) et l'augmentation des risques économiques, sociaux et environnementaux. Tous ces facteurs militent en faveur d'une réhabilitation du rôle de l'État dans

l'agriculture. À court terme, ce dernier se doit d'opérer un arbitrage dans l'internalisation des normes de compétitivité et des processus de régulation par le marché. Cependant, son rôle plus politique sera d'arbitrer entre les coûts sociaux à long terme de la libéralisation et les gains privés à court terme de ce même phénomène.

Sylvain F. Turcotte

Les présentations entendues dans le cadre de ce colloque font surgir quatre réflexions :

(i) La comparaison des expériences d'intégration Nord-Sud est essentielle pour en arriver à des conclusions à portée plus large;

(ii) Il est nécessaire d'étudier plus à fond les effets sociaux de l'intégration Nord-Sud, notamment sa dynamique avec les inégalités et les facteurs qui influencent cette relation pour atténuer efficacement les effets négatifs.

(iii) Il s'avère également important de faire plus référence aux dynamiques nationales et aux rôles des acteurs locaux dans les processus d'intégration, de la détermination de la politique commerciale à l'action des firmes au sein d'un accord régional.

(iv) Il faut repenser le rôle de l'État dans une perspective d'encadrement du marché en fonction des mécanismes identifiés aux points précédents.

Bertrand Bellon

Les réflexions tenues dans le cadre de ce colloque mettent en évidence la nécessité de revisiter nombre de concepts à la lumière des derniers changements survenus dans l'économie politique internationale. Néanmoins, certains concepts sont plus urgents que d'autres à réévaluer, c'est notamment le cas de la notion d'intégration et de développement.

De plus, il apparaît important de recentrer l'analyse sur l'action des agents puisque au-delà de la signature d'ALE, ce qu'il est fondamental de comprendre est l'utilisation que font les agents économiques de ces accords. Trois flux méritent particulièrement qu'on y prête notre attention :

- Les flux de ressources humaines, de savoirs et de formation;
- Les transferts technologiques;
- Les transferts de normes de gouvernance institutionnelle.

Jean-Louis Rastoin

Les ateliers ont permis de faire ressortir de nombreux constats et questions relativement au commerce des produits agricoles et à la place de l'agriculture en général dans les sociétés. Trois constats s'imposent à nous :

- (i) Malgré la baisse de l'importance économique de l'agriculture, son importance politique reste centrale pour nombre de sociétés;
- (ii) Nous assistons à la fin de l'exception agricole au niveau des relations commerciales;
- (iii) Le système alimentaire mondial est en profonde mutation à deux niveaux :
 - Celle de la structure des filières de production et de la répartition des profits en son sein;
 - Celle de sa fonction.

Ces constats et les réflexions apportées par les ateliers posent trois questions fondamentales pour l'avenir du commerce des produits agricole et l'intégration Nord-Sud :

- (i) Quelle configuration géoéconomique émergera de cette reconfiguration de la filière agricole? et Quels seront les effets de cette reconfiguration en blocs ?
- (ii) Comment augmenter la proportion de la valeur qui revient aux producteurs dans la chaîne de production agricole ?
- (iii) Comment renouveler les politiques publiques pour minimiser le choc de l'intégration Nord-Sud sur le secteur agricole des deux partenaires ? Et dans le même ordre d'idées :
 - Quelle part de responsabilité peut revenir au consommateur ?
 - Quels effets peuvent avoir les cadres juridiques sur cette intégration ?