

## AMÉRIQUE LATINE ET LES CARAÏBES - ACCROÎTRE L'ASSOCIATION ÉCONOMIQUE ÉTRANGÈRE

Durant les années 1990, les changements dans l'orientation de la politique économique ont augmenté le degré d'intégration internationale en Amérique du Sud et dans la région des Caraïbes. Presque tous les pays sont passés d'un modèle protectionniste de remplacement des importations à la promotion des économies plus axées sur le marché et fondées sur le commerce extérieur.

La réduction ou la suppression des capitaux étrangers, les plans de privatisation, le progrès dans les programmes d'intégration régionale, la réduction des obstacles commerciaux et la promotion de l'esprit d'entreprise - voilà les facteurs qui ont déclenché une croissance dans le commerce international et les investissements étrangers directs de la région.

### LES VENTES À L'ÉTRANGER MONTRENT DES SIGNES DE FATIGUE

Dans l'ensemble, la valeur des exportations pour la région a baissé de 1,7 pour cent en 1998 comparativement à l'année précédente, après une croissance de 11,4 pour cent en 1997. En douze ans, c'est la première fois que la valeur des exportations a chuté. Les exportations pour la plupart des pays de l'Amérique du Sud et des Caraïbes ont diminué principalement à cause des effets combinés de la grippe asiatique (en anglais seulement) et des crises financières russes (en anglais seulement), ainsi que les nombreux désastres naturels dans la région. Les exportations ont subi du tort à cause de la baisse prononcée dans les prix internationaux des produits en 1998 et vers la première moitié de 1999, à la suite d'un ralentissement de l'activité économique en Asie (en anglais seulement) et, d'une mesure moins importante, en Europe. La baisse des prix des produits a entraîné une détérioration dans les modalités de commerce de la région car les produits représentent une importante source d'exportation pour la région. Tout au long de 1999, le renforcement de l'économie mondiale a mené à un redressement des prix des produits et, par conséquent, de la valeur des exportations pour la région de l'Amérique latine et des Caraïbes dans son ensemble.

La baisse des exportations a engendré une chute prononcée de la balance commerciale pour l'Amérique latine et les Caraïbes en 1998. Cette diminution dans la balance commerciale a entraîné une croissance dramatique dans le déficit du compte courant pour la région, en passant de 64 milliards de dollars US l'année précédente à 84 milliards de dollars US en 1998. Le déficit du compte courant s'est chiffré à plus de 4,5 p. 100 du PIB en 1998, soit plus que le double du montant en 1996. On prévoit que le déficit du compte courant s'améliore de 3 à 4 p. 100 cette année, car les exportations ont commencé à se récupérer, alors que les importations ont été réduites. La réduction des déficits du compte courant en 1999

a diminué les demandes d'échanges à l'étranger et exercé une pression sur les taux d'échanges pour les pays dans la région.

## LES SABLES MOUVANTS

Une dichotomie a continué de s'évoluer entre l'Amérique du Sud et le reste de la région. Les problèmes économiques en Asie (en anglais seulement) et en Europe en 1998 et vers la première moitié de 1999 ont causé une chute beaucoup plus dramatique des exportations en Amérique du Sud que dans le reste de la région, car l'Amérique du Sud est davantage exposée à ces marchés. Ce sont particulièrement le Pérou et le Chili qui ont connu des difficultés, puisque l'Asie leur représente un marché clé. De plus, les exportations intra-régionales pour l'Amérique latine et les Caraïbes ont dégringolé entre 1998 et 1999. La baisse dans le commerce intra-régional était plus prononcée dans les pays situés dans la Cône Sud (en anglais seulement), à cause des problèmes économiques au Brésil (en anglais seulement) et en Argentine (en anglais seulement) et à cause de la dépréciation aiguë du réal brésilien dans le premier trimestre de 1999 qui a nui à leur compétitivité relative.

Par opposition, les pays du bassin des Caraïbes et le Mexique (en anglais seulement) ont continué d'assister à une croissance dans les exportations, bien que cela se soit manifesté à un taux plus bas. Grâce aux accords qui permettent un plus grand accès au marché américain, ces pays ont connu un virage dans l'orientation commerciale et, par conséquent, ont profité des ventes accrues à la robuste économie américaine (en anglais seulement). Les problèmes dans les ventes au reste du monde n'ont qu'accentué le virage dans l'orientation commerciale.

## QUELQUES APPELS À LA PROTECTION

À la lumière des déséquilibres externes croissants, le sentiment populaire envers le libre-échange a diminué. Les pressions exercées par les entreprises et les syndicats pour protéger les marchés locaux contre la concurrence étrangère de plus en plus importante ont intensifié et causé la création de quelques barrières commerciales temporaires. Jusqu'à présent, ces mesures n'ont pas renversé de façon notable la libéralisation commerciale régulière qui s'est produite. Bien que la pression pour adopter des barrières au commerce continue jusqu'au retour d'une solide croissance économique, il est peu probable que la région retourne à une position stratégique protectionniste.

Malgré la hausse de la tension, les quatre groupes commerciaux dans la région (Mercosur (en anglais seulement), la Communauté andine (en anglais seulement), la Communauté des Caraïbes (en anglais seulement) et le Marché commun centraméricain) ont poursuivi la mise en oeuvre de leurs accords d'intégration, mais à un rythme plus lent qu'en 1999. Le Chili (en anglais seulement), par exemple, a décidé de diminuer ses tarifs externes de 6 pour cent au cours des cinq prochaines années. Les pays de l'Amérique centrale ont également procédé à la réduction de leur niveau de protection externe. D'un autre côté, quelques pays ont protégé leurs marchés locaux par l'adoption de mesures temporaires, notamment le Mexique (en anglais seulement) qui a augmenté son tarif externe de 3 pour cent en janvier 1999 et l'Équateur (en anglais seulement) qui a introduit une surtaxe de 2 à 10 pour cent un mois plus tard.

À l'heure actuelle, le plus grand potentiel de problème existe entre les pays de Mercosur, soit le plus grand bloc commercial dans la région. Le Brésil (en anglais seulement) et l'Argentine (en anglais seulement) ont, tous deux, éprouvé d'importantes difficultés économiques en 1998 et 1999. En guise de réponse, ils ont adopté des mesures protectionnistes dans les secteurs tels que l'automobile et le sucre. Pour compliquer le tout, la compétitivité relative des pays a changé de façon notable en raison de la baisse de la valeur du réal. La compétitivité accrue des produits brésiliens a donné lieu à des échanges de discours rhétoriques. La pression publique accrue des entreprises pourrait obliger l'Argentine à adopter d'autres mesures protectionnistes. Toutefois, un dialogue continu entre eux permet un certain optimisme, surtout à cause du fait que les discussions ont entamé des sujets clés comme une plus grande coordination stratégique.

## **UN REGAIN D'INTÉRÊT CHEZ LES INVESTISSEURS**

Avec un engagement croissant aux réformes du marché et à une plus grande tolérance de la propriété étrangère, les investissements étrangers directs (IED) en Amérique latine et dans les Caraïbes ont connu un regain au cours des années 1990, après avoir passé une période de stagnation durant la décennie précédente. Les programmes de privatisation dans de nombreux pays, l'ouverture des domaines limités de l'économie vers la propriété étrangère et la poursuite du processus d'intégration dans le cadre des accords commerciaux régionaux indiquent que la région a émergé à nouveau comme une destination importante pour les IED entrant. La région rivalise désormais l'Asie du Sud et de l'Est pour la consommation par habitant.

Les IED dans la région ont bondi de 9,2 milliards de dollars US en 1990 à 33 milliards de dollars US en 1995 pour atteindre 65 milliards de dollars en 1997. D'après les chiffres pour 1998, les IED en Amérique latine et dans les Caraïbes correspondront à ceux de l'année précédente, bien que la taille des flux ait diminué vers la fin de l'année. Durant 1999, les flux ont augmenté après le premier trimestre et le total annuel devrait correspondre à celui des deux dernières années. Le transfert des biens publics et privés a été particulièrement solide dans les plus importantes économies, telles que le Brésil, (en anglais seulement) l'Argentine, (en anglais seulement) le Mexique (en anglais seulement), la Colombie (en anglais seulement), le Venezuela (en anglais seulement) et le Chili (en anglais seulement).

Parmi les pays individuels, le Brésil (en anglais seulement) a récupéré sa position de destination chef de file pour les IED entrant dans la région, remplaçant le Mexique (en anglais seulement) qui a été la première destination en 1996. En 1998, la part du Brésil dans les IED entrant pour la région de l'Amérique latine et des Caraïbes a bondi de 10 pour cent. Les IED entrant pour le Brésil ont augmenté à cause de la privatisation de plusieurs grandes entreprises d'État.

Durant la première moitié de la décennie, la privatisation constituait le principal mécanisme pour attirer les IED. Le processus de privatisation touche une vaste gamme de secteurs, notamment les télécommunications, les services publics et les services postaux. La privatisation des biens de l'État représente toujours la part du lion dans les IED entrant pour le Brésil (en anglais seulement), la Colombie (en anglais seulement) et le Venezuela (en anglais seulement).

## **LA MATURATION DU PROCESSUS D'INVESTISSEMENT**

Certains signent semble suggérer que le processus d'investissement est en voie de connaître une maturation pour la région dans son ensemble. Dans le cas des pays qui en sont aux dernières étapes de leurs programmes de privatisation Argentine, (en anglais seulement) Chili (en anglais seulement), Mexique (en anglais seulement) et Pérou (en anglais seulement), les transactions entre les agents privés sont la source principale d'IED entrant. Dans de nombreux cas, les investisseurs étrangers s'associent avec les entreprises locales pour former des alliances stratégiques en guise de moyen pour diversifier les risques. Bien que ces fusionnements n'aient pas directement augmenté la capacité productive, ces investissements renforceront la compétitivité du pays bénéficiaire au fil du temps. Dans la plupart des cas, l'entreprise qui investit transférera un savoir-faire et une technologie qui sont essentiels. Un autre changement récent est le fait que les entreprises étrangères déjà établies dans la région investissent dans la modernisation des usines et du matériel. Les investissements en installations nouvelles revêtent également une plus grande importance.

Au cours de la dernière partie des années 1990, les investissements entre les pays de la région de l'Amérique latine et des Caraïbes ont augmenté, bien que le processus soit toujours à ses premiers pas. Les défauts dans les données statistiques empêchent de formuler des observations concrètes, mais les estimations conservent le montant en-dessous du montant qui existe pour les économies en développement de l'Asie (en anglais seulement). Le montant le plus élevé d'investissement étranger intra-régional a eu lieu dans la Cône du Sud (en anglais seulement). Le Chili (en anglais seulement) est la deuxième source d'IED intra-régional, en partie à cause du fait que son processus de réforme est le plus ancien; le Mexique (en anglais seulement), l'Argentine (en anglais seulement) et le Brésil (en anglais seulement) sont également importants. À mesure que l'intégration régionale et la libéralisation commerciale évoluent, l'investissement intra-régional continuera probablement et stimulera le développement des grandes entreprises régionales.

## COMMENT L'INTÉGRATION RÉGIONALE SE DÉROULERA-T-ELLE?

La plupart des pays en Amérique latine et dans les Caraïbes semblent engagés à poursuivre la libéralisation internationale, même si de légers reculs auront probablement lieu durant les périodes de turbulence économique. L'orientation future du commerce international et des flux d'investissement étranger dépendra de la façon dont les mécanismes d'intégration se dérouleront. Un élément particulièrement important sera la façon dont se dérouleront les discours commerciaux hémisphériques (ZLEA). Sans un accord concret sur la ZLEA, les liens étrangers se développeront plus rapidement entre les membres qui auront conclu des ententes sous-régionales que ce n'aurait été le cas autrement. Par exemple, les accords qui permettent au Mexique (en anglais seulement) et aux pays caraiibes (en anglais seulement) un plus grand accès au marché américain (en anglais seulement) fournissent un plus grand incitatif pour renforcer les liens avec leurs voisins du Nord.

Les deux plus grandes économies sud-américaines semblent privilégier une approche de temporisation envers la ZLEA. Les deux pays ont indiqué que la ZLEA représente une priorité secondaire, se concentrant plutôt à renforcer le Mercosur et à étendre ses liens pour créer une Zone de libre-échange sud-américain. La

consolidation d'une base régionale de pouvoir, croient-ils, leur donnera une plus forte assise pour négocier la libéralisation commerciale avec les États-Unis. Ils jugent que toute entente devrait éviter des liens aux questions de travail et d'environnement. On se préoccupe également du fait que les accords passés, p. ex. l'OMC, n'ont pas bénéficié aux pays sud-américains, en partie à cause de l'utilisation des obstacles non tarifaires par les pays en développement tels que les États-Unis (en anglais seulement).

<b>Exportations de biens</b>				<b>Importations de biens</b>		
<b>Pays</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>
Argentine	13,6	9,9	-0,8	18,5	28,2	3,1
Bésil	2,7	10,9	-3,5	7,3	15,1	-6,2
Chili	-3,9	9,9	-11,9	12,6	10,4	-4,5
Colombie	4,0	10,2	-5,8	-0,6	12,9	-5,0
République dominicaine	7,2	13,9	8,1	10,8	15,3	1,9
Guatemala	3,5	16,3	9,0	-5,0	22,9	3
Haïti	11,2	21,0	45,7	-3,6	2,7	2,2
Mexique	20,7	15,0	6,4	23,5	22,8	14,1
Pérou	5,5	15,5	-16,0	1,6	8,5	-4,1
Venezuela	24,2	0,0	-26,0	-17,7	30,3	7,8
ALC	11,6	11,4	-1,7	10,9	18,8	5,2

<b>Balance du compte courant</b>			
<b>Pays</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>
Argentine	-1,8	-1,4	-1,2
Bésil	-5,9	-6,2	-7,0
Chili	2,3	1,9	0,7
Colombie	-2,0	-3,6	-3,4
République dominicaine	-0,4	0,8	-0,6
Guatemala	-0,1	-1,1	-1,6
Haïti	-1,6	-2	-1,2
Mexique	-0,1	-0,4	-1,4
Pérou	-1,0	0,0	-0,1
Venezuela	7,6	2,3	-5,7
ALC	-1,3	-1,4	-2,4

<b>Formation brute de capital fixe</b>	<b>Formation</b>	
<b>Pays</b>	<b>1990</b>	<b>1998*</b>
Argentine	11,9	22,5
Bésil	21,3	20,8
Chili	19,2	25,1
Colombie	13,7	21,6
République dominicaine	19,0	30,4

Guatemala	11,6	16,8
Haïti	12,0	13,4
Mexique	19,0	21,8
Pérou	17,0	24,0
Venezuela	14,3	16,5
LAC	18,2	21,5
* Données préliminaires		

<b>Flux d'IED entrant</b>	<b>(millions de dollars)</b>			
<b>Pays</b>	<b>1991</b>	<b>1995</b>	<b>1997</b>	<b>1998**</b>
Argentine	2 439	4 783	6 326	5 800
Bésil	989	4 859	19 652	24 000
Chili	661	2 978	5 417	4 700
Colombie	501	2 227	5 982	6 000
République dominicaine	15	54	20	s/o
Guatemala	91	75	84	s/o
Haïti	14	7	5	s/o
Mexique	2 549	9 526	12 477	8 000
Pérou	41	2 000	2 030	3 000
Venezuela	451	985	5 087	5 000
ALC	13 085	30 400	61 392	s/o
** Estimations				

[Aide](#)  
 [Quoi de neuf](#)  
 [Carte du site](#)  
 [Opinion](#)  
 [Contexte](#)  
 [English](#)  
 [Haut de la page](#)

  
<http://strategis.ic.gc.ca>