



La Communauté Andine des Nations, CAN: quelle intégration économique régionale?

Catherine Figuière, Maria Mercedes Prado

► To cite this version:

Catherine Figuière, Maria Mercedes Prado. La Communauté Andine des Nations, CAN: quelle intégration économique régionale?. Atelier de recherche en sciences économiques "Intégration et soutenabilité économique", Département de sciences économiques, Pontificia universidad católica del Ecuador, Mar 2012, Quito, Équateur. halshs-00676829

HAL Id: halshs-00676829

<https://shs.hal.science/halshs-00676829>

Submitted on 6 Mar 2012

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

ATELIER DE RECHERCHE EN SCIENCES ECONOMIQUES

INTÉGRATION ET SOUTENABILITÉ ÉCONOMIQUE

QUITO, 1 au 2 MARS 2012

La Communauté Andine des Nations, CAN :
Quelle intégration Économique Régionale ?

First draft

Catherine Figuière & Maria Mercedes Prado
CREG / UPMF / PUCE



Mots clés : CAN, régionalisme, régionalisation, Etats-Unis, ré-primarisation

RESUMÉ

Cette communication vise à qualifier le processus régional de la Communauté Andine des Nations (CAN). Sur la base d'une typologie distinguant régionalisation et régionalisme dans un processus d'intégration économique régionale (IER), l'analyse conclut sur une absence de régionalisation conjuguée à un régionalisme en profondeur. Il n'y a donc pas d'IER au sein de la CAN. Les premières explications résident dans le rôle des Etats-Unis comme partenaire privilégié des pays membres, ainsi que dans l'importance croissante des matières premières (« ré-primarisation ») dans leurs échanges et dans leurs productions nationales.

Palabras claves: CAN, regionalismo, regionalización, Estados Unidos, re primarización

RESUMEN

Este trabajo tiene como objetivo caracterizar el proceso regional de la Comunidad Andina de Naciones (CAN). Sobre la base de una tipología que distingue la regionalización y el regionalismo en el proceso de integración económica regional (IER), el análisis concluye que existe una falta de regionalización junto con un regionalismo profundo. Por consiguiente, no existe una IER en la CAN. Las primeras explicaciones radican en el papel de los Estados Unidos como un socio privilegiado de los países miembros, así como la creciente importancia de las materias primas (« re-primarización ») en sus intercambios y su producción nacional.

Acronymes

- **ALE** Accord de Libre Échange
- **ALENA** Accord de Libre-échange Nord Américain
- **ASEAN** Association des Nations d'Asie du Sud Est
- **ATPDEA** Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act
- **BM** Banque Mondiale
- **CAF** Corporation Andine pour le Développement
- **CAN** Communauté Andines des Nations
- **CEPAL** Commission Économique de l'Amérique Latine
- **EU** États-Unis
- **GATT** General Agreement on Tariffs and Trade
- **IDE** Investissements Directs Étrangers
- **IER** Intégration Économique Régionale
- **ISI** Industrialisation par Substitution d'Importations
- **MERCOSUR** Marché Commun du Sud
- **OMC** Organisation Mondiale du Commerce
- **PAC** Programme d'Action de Convergence
- **PENX** Plan National Stratégique pour les Exportations
- **PME** Petite et Moyenne Entreprise
- **PNBV** Plan Nation pour le Bien-être
- **PSDI** Programme Sectoriels de Développement Industriel
- **SAI** Système Andin d'Intégration
- **TDC** Tarif Douanier Commun
- **TEC** Tarif Extérieur Commun
- **UE** Union Européenne
- **UNCTAD** United Nations Conference on Trade and Development

Introduction

Cette contribution a pour objectif de faire le point sur le processus régional regroupant à ce jour quatre pays d'Amérique Latine : la Bolivie, la Colombie, l'Equateur et le Pérou, regroupés au sein d'une même association régionale, le Pacte Andin, depuis 1969. Ce Pacte porte l'appellation de Communauté Andine des Nations (CAN), depuis 1996.

Ce papier va se baser sur la typologie des processus régionaux établie par Figuière et Guilhot (2006, 2007, 2009) qui permet de distinguer et de qualifier les deux piliers de l'intégration économique régionale : l'intensification des flux économiques intra-régionaux et l'institutionnalisation des relations interétatiques, soit, la régionalisation et le régionalisme.

L'analyse va permettre de montrer que, si des nombreuses institutions aux vocations très variées ont vu le jour dans la CAN depuis la fin des années 1960, la part des échanges intra-régionaux n'est quant à elle pas parvenue à franchir le seuil des 10% sur la même période. Le processus actuellement à l'œuvre au sein de la CAN ne peut donc être qualifié d'intégration économique régionale (IER). Il s'agit seulement de la mise en place d'un régionalisme, qui peut être qualifié de régionalisme en profondeur, dans la mesure où les mesures qui sont prises par les institutions régionales provoquent l'harmonisation de pratiques à l'intérieur des Etats-nations.

Le propos est organisé en trois sections : **la première** fait un bref rappel de la typologie mobilisée pour l'analyse de ce processus régional. **La deuxième**, après avoir présenté brièvement l'historique de la CAN, démontre l'existence d'un régionalisme en profondeur assez « sophistiqué », caractérisé par de très nombreuses –voire pléthoriques- institutions et débouchant, dans plusieurs domaines, sur une harmonisation des pratiques nationales. **La troisième section** permet à la fois de dresser le constat d'une régionalisation « embryonnaire », et d'avancer deux premières pistes d'explication à cette stagnation de la part des échanges intra régionaux (et des IDE) : les Etats-Unis s'imposent comme partenaire privilégié de chacun des membres de la CAN, et la part des matières premières a plutôt tendance à augmenter dans les échanges extérieurs de la CAN, marquant ainsi une tendance à la « re-primarisation » des économies de la zone qui ne peut conduire à une augmentation des échanges entre elles.

I. Intégration Économique Régionale : quelle grille de lecture ?

La grille élaborée par Figuière et Guilhot a pour vocation de qualifier tout type d'organisation régionale. Elle se base sur la distinction entre deux *mouvements* au sein d'un processus d'intégration : la concentration des flux économiques résultant des décisions des acteurs privés d'une part, l'institutionnalisation des relations interétatiques, d'autre part. Les deux *mécanismes* vont se combiner ou non selon le lieu et le moment.

La convention sémantique proposée ne retient que trois termes : régionalisation, régionalisme et intégration économique régionale (IER), définis de la façon suivante (Figuière et Guilhot, 2006, 2007) :

- La **régionalisation** qualifie une concentration des flux économiques, entre nations géographiquement proches, plus que proportionnelle à la croissance des flux avec le reste du monde, en accord avec Sirøen (2004, p6) pour qui la régionalisation signifie que « *les relations économiques sont plus intenses entre les pays qui appartiennent à une même grande zone géographique [...] qu'avec le reste du monde* ». Cette proposition se rapproche également de l'une des précisions apportées par Hugon (2003, p10) : "*La régionalisation est un constat empirique de recentrage des relations sur une zone*".

- Le terme de **régionalisme** qualifie quant à lui exclusivement l'institutionnalisation des relations interétatiques entre nations géographiquement proches : des règles communes sont instaurées par des Etats voisins qui n'entretiennent pas nécessairement de relations économiques plus intenses entre eux qu'avec le reste du monde.

Les distinctions entre le *de jure* et le *de facto* ne sont pas retenues en tant que telles, puisque la régionalisation recouvre « de fait » le *de facto*, le régionalisme, le *de jure*¹.

- Le processus de régionalisation dessine un périmètre économique, alors que le processus de régionalisme dessine un périmètre politique. L'**intégration économique régionale** se définira strictement comme une combinaison de régionalisation **ET** de régionalisme.

Après avoir établi une distinction claire entre régionalisation et régionalisme, il convient d'affiner le contenu du régionalisme en analysant l'objectif de la coordination interétatique régionale. Trois « niveaux » de régionalisme s'imposent alors : un régionalisme en surface, un régionalisme en profondeur et un régionalisme supra-national. Cette terminologie est transposée de la typologie des processus d'IER (cf infra).

- **Dans le cadre d'un régionalisme en surface**, la coordination vise à l'instauration et à l'application de règles communes portant sur les relations entre les nations (le commerce international et les IDE peuvent être concernés dans ce cadre). Ce niveau de coordination peut éventuellement reposer sur un accord sans institution *stricto sensu* (comme ce fut le cas du GATT jusqu'à la création de l'OMC). Ce type de coordination permet de stabiliser le cadre des échanges et d'initier une pratique de coopération.

- **Dans le cadre d'un régionalisme en profondeur**, la coordination vise à l'harmonisation des pratiques au sein de chacune des nations partenaires (l'instauration de règles communes porte sur des pratiques touchant des acteurs nationaux non nécessairement impliqués dans les relations entre les nations, et appliquées par tous les pays membres). La mise en place de ce type de règles communes favorise la convergence structurelle des économies dans le domaine qu'elles couvrent. Ce niveau de coordination appelle la mise en place d'une institution *stricto sensu* qui organise la « co-décision », mais chaque Etat-Nation participe à la définition du contenu de cette dernière.

- **Dans le cadre d'un régionalisme supranational**, la coordination vise à doter une institution régionale de pouvoirs supranationaux. Dans ce cadre, les Etats-Nations impliqués se dessaisissent d'une partie de leurs prérogatives dans au moins un domaine où ils exerçaient préalablement une régulation selon leur propre logique. L'institution supranationale se

¹ Oman (1994) distingue "régionalisation *de facto*" et "régionalisation *de jure*", alors que Hugon (1998) préfère distinguer le "régionalisme *de facto*" du "régionalisme *de jure*", tout comme Deblock (2005).

substitue alors aux Etats-Nations et devient ainsi une instance décisionnaire autonome désormais capable de contraindre les Etats-nations impliqués (La Banque Centrale Européenne est à ce jour la seule institution de ce type dans le monde).

De ces trois niveaux de régionalisme découle trois niveaux d'IER, sous condition qu'un processus de régionalisation soit également identifiable.

- **L'intégration économique régionale aux frontières** (ou à la « surface des nations », « *shallow integration* »). Cette forme de processus recouvre une concentration des flux économiques -IDE et commerce- (coordination spontanée entre acteurs privés de la zone) accompagnée d'une coordination, entre Etats, des règles portant sur ces flux et sur leurs modalités.

- **L'intégration économique régionale en profondeur** (ou en profondeur à l'intérieur des nations, « *deep integration* »). Ce deuxième niveau d'intégration régionale suppose, à la fois, une concentration des flux, et des règles aux frontières, mais également une coordination visant à la production et à l'application de règles portant sur l'harmonisation des pratiques à l'intérieur des nations. Dans ce cadre, la coordination entre les pays se fait sans délégation de pouvoir à une institution supra-nationale, l'échelon national reste le lieu d'exercice de toutes les régulations. L'ALENA² par exemple ne se limite pas à une libéralisation des échanges commerciaux ; le secteur des services, des marchés publics et la réglementation sur les IDE (chapitre 11 de l'accord) sont aussi concernés. Une harmonisation des normes notamment sur la base de la nation la plus favorisée et du traitement national s'effectue.

Cette distinction entre IER en surface et IER en profondeur rejoint celle qu'établissent notamment Lawrence (1996) et Regnault (2003) entre « *shallow integration* » et « *deep integration* ». « *Là où l'intégration superficielle crée des espaces commerciaux sans remettre en cause la fragmentation productive, l'intégration en profondeur génère des espaces économiques multidimensionnels, commerciaux, productifs et financiers* » (Regnault, 2003, p4).

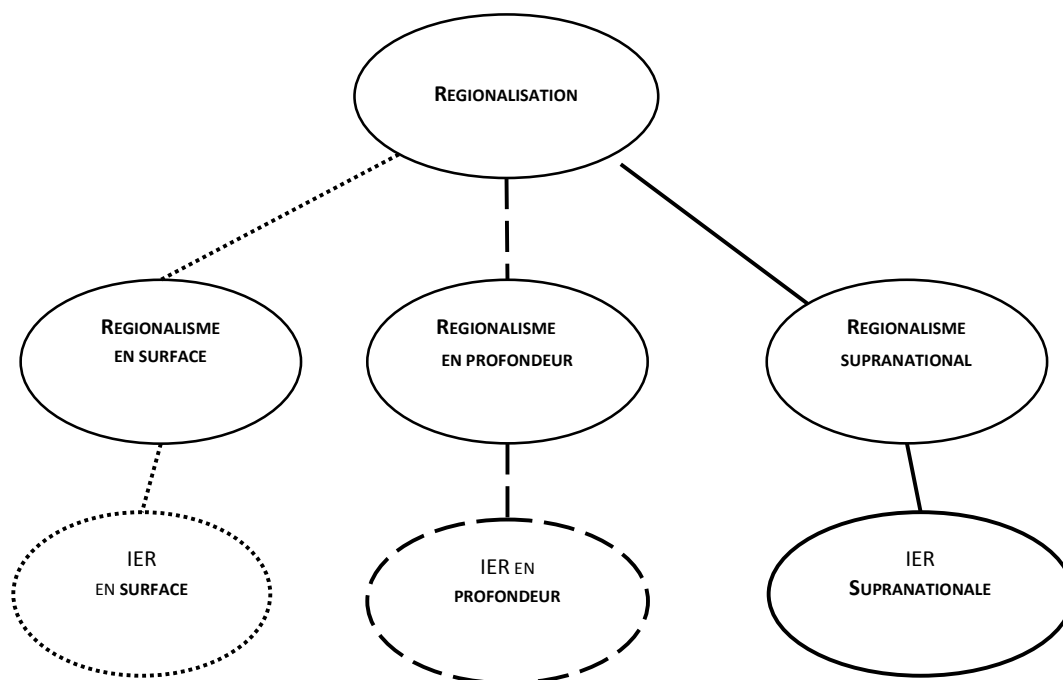
- **L'intégration économique régionale « supranationale »**

Ce troisième niveau d'intégration régionale suppose, une fois encore l'existence d'un processus de régionalisation, et de règles aux frontières. Mais, dans ce cadre, la coordination entre les pays va jusqu'à la délégation d'une partie de leur souveraineté par les Etats-membres au bénéfice d'une institution supranationale. Dès lors, l'échelon national n'est plus le lieu d'exercice exclusif de toutes les régulations (la zone euro est la seule illustration de ce type de processus).

Le schéma suivant propose une synthèse de l'ensemble de ces distinctions. Il permet à la fois d'insister sur la nécessaire combinaison de régionalisme et de régionalisation pour qu'un processus régional puisse être considéré comme faisant l'objet d'une intégration économique ; et également d'illustrer l'impact de la nature du régionalisme sur celle de l'IER.

² L'ALENA, «Accord de Libre-échange Nord-Américain», a été créée en 1994, entre les Etats-Unis, le Canada et le Mexique.

GRAPHIQUE 1 : Les différents niveaux d'intégration économique régionale



Il faut encore souligner que le cheminement ne se fait pas automatiquement de l'intégration en surface vers l'intégration en profondeur. L'expérience actuellement menée par les pays membres de l'ASEAN +3³ en Asie Orientale montre que l'intégration peut se faire « directement » en profondeur. En effet ces treize pays n'ont pas signé d'accord de libre-échange, ils ont par contre mis en place des mécanismes de convergence dans la gestion de des taux de change depuis 2000, avec la signature de l'Initiative Chiang Mai (Sussangkarn, 2010).

L'IER a pris différentes formes au cours de la dernière moitié du XXe siècle. Après la seconde guerre mondiale, la première vague d'IER a mis l'accent sur la libéralisation des échanges commerciaux entre pays voisins comme moyen d'encourager les échanges entre les pays appartenant à une même région. Peu après, dans le contexte de la guerre froide, la vague des processus d'intégration des Amériques a été qualifiée de « *Vieux régionalisme* » (Sunkel, 1998) , car les processus d'IER, alors caractérisés par des objectifs économiques et sécuritaires précis,

³ ASEAN « Association des Nations d'Asie du Sud Est », constitué par 10 pays de l'Asie du Sud Est (8 aout, 1967), plus La Chine, Le Japon et la Corée du Sud.

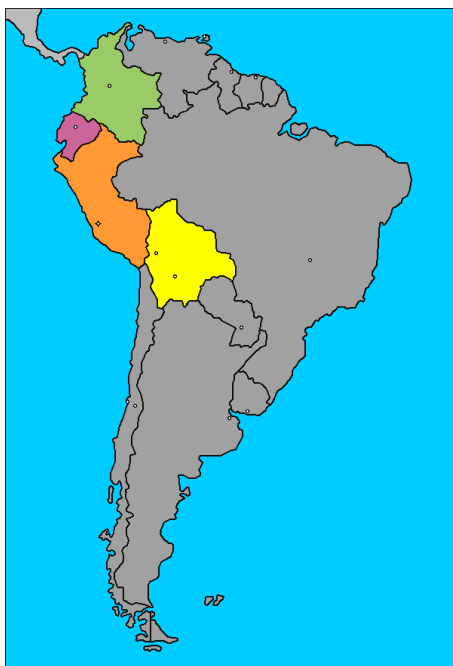
fortement marqués par la pensée « cepalienne »⁴ et par une orientation très protectionniste au sein de laquelle l'État jouait un rôle prépondérant, restaient « en surface ». Le courant actuel est en revanche beaucoup plus complexe. Derrière la terminologie de « *New Regionalism* », il se fixe ainsi pour objectif de promouvoir des considérations politiques, sociales, environnementales et culturelles. La suite de cette communication va dès lors proposer une lecture de la réalité régionale contemporaine dans la CAN sur la base des propositions présentées ci-dessus.

II. La CAN : un régionalisme en profondeur

En 1969, la Bolivie, la Colombie, le Pérou, le Chili et l'Équateur signent « l'Accord de Carthagène », généralement connu sous le nom de « Pacte Andin » (devenu plus tard la Communauté Andine des Nations -CAN-). Le Venezuela y adhère en 1973 et le Chili, qui est membre de la zone entre 1969 et 1976 avant de la quitter, la rejoint à nouveau en Septembre 2006 en tant que membre associé. Les pays membres du MERCOSUR⁵ (Argentine, Brésil, Uruguay et Paraguay) font aussi partie de l'accord en qualité d'observateurs.

Encadré 1

CAN : Comunidad Andina de Naciones



	Perú	Colombia	Bolivia	Ecuador
IDH*	0,725	0,710	0,663	0,720
PIB p.c.c.	8.389	8.315	4.054	7.589
POPULATION (En millions)	29,4***	45,5	10,4	14,3

* IDH PNUD 2011

** Banque Mondiale 2011

*** 2007

part ? Ne pas être marginalisés du circuit économique, renforcer le pouvoir de négociation des petites économies andines, renforcer la possibilité

⁴ Le nom « cepalienne » a prit son origine de la CEPAL : « Commission Économique pour l'Amérique Latine », organisation adhérent aux Nations Unies, qui prônaient un modèle de développement basé sur la substitution des importations, le modèle ISI.

⁵ MERCOSUR «Marché Commun du Sud», créé en 1991 par le Traité de Asunción.

d'accroissement des flux commerciaux et financiers, et finalement surmonter, par le biais d'un marché plus étendu, certains désavantages inhérents aux économies de la périphérie.

Dans ce contexte, à la naissance du projet Andin, les objectifs formels qu'ils s'étaient fixé étaient les suivants :

Encadré 2

OBJECTIFS DU PACTE ANDIN (1969)⁶

- Promouvoir un développement équilibré des pays membres
- Accélérer la croissance et générer de l'emploi dans les pays membres
- Faciliter les processus d'intégration des pays membres dans l'IER
- Diminuer la vulnérabilité vis-à-vis de l'extérieur et améliorer la position des pays membres dans le contexte économique international.
- Renforcer la solidarité régionale et réduire les différences économiques existantes entre les pays membres.

Au delà de ces objectifs, la coopération interétatique a toujours été présente en filigrane dans le Pacte Andin. Ainsi, faut-il souligner que les efforts pour institutionnaliser la zone ont relégués au second plan les enjeux liés à la consolidation d'une zone économique et commercialement intégrée, ce qui nous amène à nous interroger sur les priorités des États membres face à leurs objectifs formels.

L'analyse de l'évolution de la Communauté Andine des Nations (CAN) depuis sa création permet d'identifier quatre étapes différentes dans ce processus d'intégration (Covarrubias, 2008, p.114).

La première étape du processus, entre 1969-1981, est marquée par les premiers résultats de l'accord d'intégration économique régionale (IER), caractérisée par un dynamisme initial important dans les secteurs du commerce et de l'industrie, (par exemple les Programmes Sectoriels de Développement Industriel, PSDI⁷), puis une perte progressive de sa force et de sa crédibilité. Cette perte de crédibilité était due essentiellement aux faibles résultats qui avaient été obtenus et, par conséquent, le processus d'intégration régionale ne suscitait plus l'intérêt des dirigeants politiques. Les difficultés pour mobiliser les autres pays d'Amérique Latine lors des crises pétrolières, en 1973 et 1979, ainsi que lors de la crise de la dette qui commençait à gagner en proportion, ont aussi affecté la volonté politique d'évaluer, de repenser et de réadapter le processus aux nouvelles circonstances économiques et politiques. Granato et Oddone (2008) évaluent ainsi le statut du Pacte Andin à ce tournant historique : « *Au début des années 80, le Pacte Andin était un outil non défini, l'adoption d'un Tarif Extérieur Commun (TEC) et la programmation industrielle étaient discrédités. [...] la maigre effectivité des négociations pour les sujets considérés comme prioritaires avait beaucoup affecté le processus d'IER.* »

⁶ Secrétariat de la CAN, « *35 ans d'Intégration Économique et Commerciale, Un bilan pour les pays andins* », 2005, p.7.

⁷ Les Programmes Sectoriels de Développement Industriel (PSDI) étaient dessinés de façon à « organiser la production intra-régionale » selon des critères administratifs et d'équité qui finirent par être abandonnés par les pays membres, car ils s'appuyaient sur des listes de produits que chacun d'entre eux était forcé d'accepter. Le modèle ISI s'appuyait de surcroît sur un développement industriel interne soutenu à la fois par l'infrastructure et les industries primaires encouragées par l'État, que par les restrictions quantitatives et qualitatives appliquées aux importations des biens de consommation durables. Au fond, ces mesures concouraient à la mise en place d'une forme de « commerce administré » qui, en contribuant à la réduction des échanges intracommunautaires, a plutôt eu des effets contraires à ceux qui étaient escomptés.

La deuxième étape, de 1982 à 1989, est marquée par l'évolution du contexte économique international, en particulier la crise de la dette et l'instabilité macro-économique en résultant, notamment dans les pays latino-américains dès l'année 1982. En conséquence, tout au long des années 1980, les accords et le commerce sous-régional sont devenus instables, mettant en péril la dynamique de l'intégration régionale latino-américaine. Sous l'impulsion de la nouvelle direction de la Banque Mondiale (BM)⁸ (Yusuf, 2008), et avec l'appui des leaders politiques un nouveau courant de pensée émergea au sein de l'institution, prônant un modèle d'ouverture « favorable au marché » (*market friendly approach*) et réduisant le rôle de l'État à un arbitrage des forces du marché. Une nouvelle époque commençait pour la région, laquelle devait forcément considérer un scénario de globalisation et d'ouverture des marchés dans un monde multipolaire dans lequel les États-nations et les acteurs privés jouaient un rôle prépondérant. C'est au cours de cette étape que se sont développés les concepts de « Régionalisme Ouvert » et de « Nouveau Régionalisme » (Kuwayama, 1999), concepts au travers desquels les processus d'IER furent conçus et redéfinis comme des processus transversaux, et des plateformes pour l'insertion globale.

Ainsi, les années 1980 correspondent à ce qui est communément appelé une « décennie perdue » en termes d'intégration politique et commerciale. En effet, il fallut attendre la fin des années 1980 pour percevoir des signes de réactivation dans les dimensions commerciales et institutionnelles de l'intégration, laquelle s'est caractérisée par une reprise des initiatives de la part du Groupe Andin. On observe alors les prémises de l'une des périodes les plus fructueuses en terme de réorganisation politique et institutionnelle, mais également d'augmentation des flux commerciaux intracommunautaires.

La troisième étape, qui s'étend de 1990 à 1997, correspond à la mise en place d'un processus de réformes structurelles macroéconomiques asynchrone dans les cinq pays andins, à l'instar de la plupart des pays d'Amérique Latine. C'est la période des politiques inspirées par le « Consensus de Washington »⁹, autrement dit une période de libéralisation du commerce et dérégulation des marchés. Cette période commence par une restructuration de l'accord, et la création de la CAN qui se manifeste par un dynamisme soutenu des échanges intrarégionaux, apportant des avantages tels que l'expansion de la taille du marché, l'exploitation des économies d'échelle, de processus d'agglomération complémentaires d'apprentissage technologique et l'augmentation de la performance dans la productivité des industries. Le commerce intracommunautaire enregistre un élan observé dans la période 1990-1997, puis un nouveau ralentissement au cours de l'étape suivante.

La quatrième étape, de 1998 à nos jours, est donc caractérisée au contraire par une stagnation de la croissance du commerce intrarégional, laquelle est fortement influencée par le contexte régional. Les cinq pays de la CAN ont pratiquement tous connu des changements politiques profonds qui ont entraîné la mise en œuvre de modèles de développement économiques suivant des trajectoires contradictoires, ce qui va obliger ces pays à envisager d'autres perspectives sur le sens et la portée de l'intégration régionale. Ce fut le cas du Venezuela avec sa décision de sortir de la CAN prise en 2006, laquelle affecta incontestablement les flux du commerce intra

⁸ La nouvelle vice-présidente pour le développement économique, Anne Kreuger (1981), préconisait les solutions du marché et son point de vue dominait l'administration. Elle encouragea l'approche de la Banque Mondiale.

⁹ Les principes de développement prônés par le « Consensus de Washington » étaient inspirés de l'idéologie développée par l'école de Chicago. Sa doctrine était soutenue par le Trésor Américain, par les Institutions Financières Internationales (IFI) et d'autres Institutions économiques dont le siège est à Washington

régional entre la Colombie et le Venezuela qui représentaient entre 60 et 70%¹⁰ du commerce à l'intérieur de la communauté (Covarrubias, 2008), bien que ces fluctuations observées dans la valeur des échanges intra régionaux au sein de la CAN ont également pour origine l'application des restrictions qualitatives sur les importations provenant des pays partenaires (Duran et Maldonado, 2005)¹¹. En plus de la question centrale du commerce, le traitement des sujets tels que l'amélioration des infrastructures de transport, la formation des ressources humaines, la coordination des systèmes de sécurité sociale, les stratégies de développement durable, le développement de régions frontalières, entre autres, ont émergé comme des points prioritaires dans un ordre du jour visant à renforcer l'accord, en lui fournissant la flexibilité nécessaire.

Les quatre étapes que nous venons de décrire succinctement sont synthétisées dans le tableau suivant (Cf. Encadre 3 : Les quatre étapes de l'évolution des institutions andines). Ces étapes définissent la démarche institutionnelle et économique de la CAN déterminant l'évolution politique de la région.

Encadré 3

Les quatre étapes de l'évolution des institutions andines	
I.- Première étape	
1968	Création de la Corporación Andina de Fomento, CAF
1969	Création du Conseil de l'Accord de Carthagène (Secrétariat Générale dans la CAN)
1970	Adoption du Système commun pour le traitement des capitaux étrangers et les marques, brevets, licences et redevances (décision 24) Création de l'Organisme pour la Santé Hipólito Unahue
1973	Création de la Convention Simon Rodriguez pour traiter des aspects sociaux et du travail
1976	Fond Andin de Réserves (Fond Latino-Américain des Réserves dans la CAN)
1979	Tribunal de Justice (Supranationale)
1979	Création du Parlement Andin
1979	Création du Conseil des Ministres des Affaires Étrangères
II Deuxième Étape	
1983	Création du Conseil pour les entreprises andines Création du Conseil du Travail
1985	Création de l'Université Andine Simon Bolivar
1989	Approbation de la conception stratégique de l'orientation du Groupe andin (Sommet des Galápagos), qui établit le modèle ouvert de l'intégration.

¹⁰ Le Venezuela était le principal acheteur dans la CAN : Huile végétale, médicaments, moteurs, automobiles, textiles, vêtements et produits de mer entre autres produits massivement importés.

¹¹ Les conflits politiques entre la Colombie et le Venezuela, et entre la Colombie et l'Équateur, ainsi que des mesures protectionnistes de l'Équateur contre les importations provenant de Colombie, dans le but d'équilibrer sa Balance Commerciale, tous ces faits, ont sans nul doute affecté les flux des échanges intracommunautaires.

	III Troisième Étape
1990	Création du Conseil Présidentiel Andin
1991	Adoption de normes pour prévenir et corriger les distorsions de concurrence (décisions 283, 284, 285)
1991	Adoption d'un système commun pour le traitement des investissements étrangers (décision 291)
1991	Adoption des Règles uniformes pour les entreprises multinationales andine (décision 292)
1993	Formation d'une zone de libre échange entre la Bolivie, la Colombie, l'Equateur et le Venezuela, pour compléter le processus d'élimination des barrières au commerce des biens
1993	Adoption du régime de propriété industrielle commune (décision 344)
1995	Promulgation du Tarif extérieur commun
1996	Création de la Communauté Andine des Nations, CAN
1996	Création du Système Andin d'Intégration, SAI ¹²
1997	Constitution du Conseil consultatif des ministres des Finances, des présidents ou directeurs de banques centrales et de la Planification Economique
	IV Quatrième Étape
1998	Signature du protocole additionnel à l'Accord de Carthagène "Engagement de la Communauté andine pour la démocratie »
1999	Approbation des lignes directrices pour la politique étrangère commune (décision 458)
2002	Approbation d'un nouveau tarif extérieur commun (décision 535)
2003	L'approbation du «format des programmes d'action de convergence (PAC), », que les pays membres utiliseront comme un guide dans la préparation de leurs programmes annuels (décision 543)
2004	Impôts : Adoption du Régime pour l'éviter les doubles impositions et de prévenir l'évasion fiscale (décision 578) Harmonisation des aspects substantiels et procéduraux des taxes à valeur ajoutée de type (décision 599) Harmonisation de l'impôt sélectif sur la consommation type (décision 600)
2004	Adoption de la décision 598 sur les relations commerciales avec les pays tiers
2005	Approbation d'un plan de travail pour l'approfondissement de l'intégration du commerce dans cinq domaines: libre circulation des biens et services, l'union douanière, le renforcement du système juridique. Plan institutionnel de l'investissement productif et le développement et les programmes de soutien à la Bolivie et de collaboration avec l'Equateur
2005	Création du Comité andin des marchés des titres
2006	Adoption de la décision 659, qui confirme l'ampleur de la libéralisation complète des services dans la région andine et identifie les secteurs des services qui sont soumis à une harmonisation des règles sectorielles, et qui incluent les services financiers et professionnels et des services radio et de télévision aux règles convenues, qui visent à promouvoir la participation des investisseurs sous-régionaux
2007	Création du Conseil pour les Peuples Indigènes

À la naissance de la CAN en 1996 (Étape III), on assiste en fait à une redéfinition du modèle d'intégration andine. Le but était de « *contribuer à renforcer l'identité et la cohésion de la*

¹² **SAI** : Système Andin d'Intégration qui rassemble toutes les Institutions de la CAN par thématiques. Les représentants des institutions qui composent le SAI se réunit de façon ordinaire au moins une fois par an et de façon extraordinaire, chaque fois que c'est demandé par l'une des institutions qui fait partie du système.

Communauté Andine, de lui conférer une présence et une influence internationale plus importante et de la faire converger avec les autres processus d'intégration d'Amérique Latine et des Caraïbes », (Covarrubias, 2008). Parmi ses organes et institutions communautaires, elle compte des institutions formelles comme par exemple le Conseil des Chefs d'État (organe prédominant dans la hiérarchie), celui des ministres des Affaires étrangères et le Secrétariat Général¹³, mais aussi des Institutions à caractère juridique comme le Tribunal de Justice et le Parlement Andin (1979)¹⁴. Ces dernières possèdent un caractère supranational et les résolutions qu'elles adoptent s'imposent aux pays membres. La relation complète des Conseils (des Ministres et de consultation), Comités, Groupes d'experts, et Groupes ad-hoc qui composent le Système Andin d'Intégration (SAI) rend compte de 93 institutions¹⁵, qui se sont structurées autour de cinq axes : 1) politiques et relations extérieures, 2) politiques économiques et commerciales, 3) gestion institutionnelle, 4) gestion environnementale et enfin, 5) politiques sociales.

Les sommets présidentiels continuent d'être la véritable arène de négociation politique, le lieu où les décisions sont prises par consensus. Bien que le compromis politique ait été décisif dans la stimulation de l'IER à ses débuts, la participation des gouvernements a été à chaque fois en concordance avec la conjoncture politique et idéologique de chacun des pays membres : les négociations sont hautement influencées par les *idéologies*. En effet, les courants idéologiques portés par les gouvernements sont appréhendés par ces derniers comme relevant de l'« intérêt national » de chacun. Par conséquent, lors des discussions, si cet intérêt national est « menacé », ou du moins perçu comme tel, les discussions peuvent potentiellement finir en conflits diplomatiques. Cette sensibilité particulière quant à la question de la souveraineté nationale, centrale en Amérique Latine, explique en partie les conflits traversant la CAN : depuis le départ du Venezuela jusqu'aux prises de position critiques de la Bolivie et de l'Équateur vis-à-vis le processus d'intégration régional.

L'organisation de la nouvelle structure est caractéristique de l'évolution du régionalisme dans la CAN, passant d'un *régionalisme fermé*, propre aux années 1960, très précis sur les objectifs et le contenu des accords mais souvent limité dans sa portée concernant le libre-échange et les alliances de sécurité, à un *régionalisme ouvert* qui est quant à lui un processus global et multidimensionnel, impliquant un changement en profondeur d'une région particulière pour bâtir un socle homogène sur un certain nombre de dimensions essentielles : la culture, la sécurité, les politiques économiques et sociales et les régimes politiques, tout en prenant en compte les particularités des pays membres. Cette approche éclectique, soit multidimensionnel des régionalismes cherche à intégrer trois perspectives théoriques auparavant plus ou moins isolées : la théorie des relations internationales ou Économie Politique Internationale (EPI), la théorie du développement, et la théorie de l'intégration régionale.

La CAN se caractérise, entre autre chose, par une suprématie du droit communautaire, ce qui la positionne au deuxième rang des régions du monde, après l'UE, pour le niveau formel de son processus d'institutionnalisation (Pineda, Hoyos, 2007, Machinea et Utoff, 2007). En effet le Système Andin d'Intégration (SAI) incorpore des thématiques très diverses qui vont au delà du progrès de la zone en matière de commerce. Une multiplicité de conseils, de comités, de groupes

¹³ Depuis la naissance de la zone, le droit de veto unilatéral exercé contre une décision communautaire au sein du conseil intergouvernemental n'est pas autorisé, excepté sur des sujets très significatifs.

¹⁴ Le Parlement Andin est composé de membres élus par suffrage direct.

¹⁵ Document di Secrétariat Générale : « Composition du et comités des Conseils, Comités et Groups de la Communauté Andine créés par décision », Octobre 2011

ad-hoc et de groupes d'experts, avec des hiérarchies variées, sont les créateurs des normes et des règles communes qui ont vertu à être mises en application dans la zone, recherchant par là une convergence des États membres dans différents domaines : politiques macroéconomiques, politique extérieure, régulation financière, agriculture, travail, santé, affaires, éducation, douanes, fiscalité, transport, télécommunications, tourisme, migration, statistiques, environnement, trafic de drogues et d'armes, culture et corruption en plus des mesures de protection envers les communautés indigènes et afro-américaines ainsi que la convergence de l'information et la standardisation des normes et procédures¹⁶.

Nous pourrions relever le fait que, dès ses débuts, la structure institutionnelle de la région andine fut la plus vaste et la plus profonde d'Amérique Latine de par son niveau de formalisation, mais que ses effets sur la régionalisation restent toutefois limités : « *Malgré son degré d'institutionnalisation formelle, et du compromis établissant un marché commun pour 2005, les pays andins ne sont pas parvenus à consolider une zone de paix, de stabilité et de développement* », (Malamud, 2008). Nous rejoignons en cela l'analyse de Malamud quant à ce premier constat, nous soutenons la thèse selon laquelle les règles du jeu imposées par cette nouvelle structure institutionnelle n'ont pas des effets d'entraînement important sur les résultats économiques régionaux et notamment au regard des indices de développement de la région ainsi que la croissance économique des pays membres, c'est à dire les deux objectifs principaux de la CAN. Par ailleurs, nous n'observons aucun indice permettant de déduire que ces institutions qui évoluent dans le temps aient la capacité de fortifier l'intégration régionale de manière automatique.

En effet, le développement des institutions crée théoriquement un ancrage des politiques économiques qui favorise une certaine prévisibilité en réduisant les risques de réversibilités pour les agents. Cependant, dans les faits, cela n'a pas été le cas. Au cours des deux dernières années, le schéma commercial de la CAN a souffert des « intrusions » liées aux Accords de Libre Échange (ALE) signés par les pays membres avec des pays tiers. Leur prolifération tend en effet à atténuer les avantages obtenus grâce au traitement préférentiel dont jouissent les pays membres dans l'accès aux marchés régionaux (Porta, 2008). L'entremêlement des engagements, des règles d'origine et des rythmes dans le dégrèvement tarifaire finit par affaiblir profondément les règles de l'IER et contribue à désintégrer *de facto* les schémas de l'intégration régionale. Ainsi, la constitution d'une union douanière nécessite-t-elle l'adoption d'une politique commerciale commune, puisque tous les pays membres doivent appliquer un Tarif Douanier Commun (TEC) et négocier ensemble face aux pays tiers. À l'intérieur de la CAN, l'application du TEC a été dégradée par la négociation des ALE bilatéraux avec les États-Unis, ce qui ne pouvait qu'éroder immanquablement la protection tarifaire garantie par le TEC et les avancées réalisées dans l'harmonisation des tarifs.

En l'espace de 40 ans, les pays membres de la CAN sont parvenus à construire une plateforme institutionnelle vaste et multithématique, qui n'a pas résolu les nécessités spécifiques de l'économie réelle. Le régionalisme n'a pas entraîné la régionalisation, soit parce qu'il manque en efficacité - les institutions n'ont pas vraiment résolu les problèmes inhérents à un processus cohérent d'industrialisation - soit parce qu'elles n'ont pas été dotées des attributs nécessaires, ou encore parce qu'il n'existe pas d'intérêt politique réel à pousser le processus de régionalisation vers une véritable et profonde intégration andine au moyen d'une transformation productive des pays

¹⁶Secrétariat de la Communauté Andine : « Conseils, Comités et Groupes de la Communauté Andine, créés par Décision », Sept 2011.

membres. L'histoire des faits nous confirme que les pays membres ont conçu l'IER comme une forme de régionalisme avec des institutions déconnectées des objectifs et de la logique dont un processus intégratif réel et profond a besoin pour se développer : la construction de la régionalisation. La forme a précédé la fonction, et ces institutions manquent de poids réel.

III. La CAN : une régionalisation embryonnaire

Les premiers indicateurs pour qualifier l'intégration régionale reposent sur l'évaluation des flux commerciaux, c'est à dire sur l'analyse de la concentration des échanges de biens entre les pays d'une même zone, afin de statuer sur l'existence d'une régionalisation des flux dans une zone. Le plus simple à évaluer est la part des échanges (exportations et importations) que les pays membres d'une zone intégrée effectuent entre eux : les échanges intra-régionaux. Ainsi, l'évaluation des flux entre nations, et leur concentration, rend facilement quantifiable la réalité économique, voire le niveau de régionalisation d'un processus d'intégration régionale. Les normes et les règles communes se construisent autour de la régionalisation, c'est-à-dire, que le régionalisme ne fait que reconnaître et suivre la réalité économique régionale. Comme Deblock (2005) le signale, « *le régionalisme se trouve donc d'autant plus légitime que, prenant appui sur la rationalité économique, il fonctionnalise le politique en réduisant son rôle à celui de producteur de normes et de facilitateur institutionnel d'une intégration qui passe par les seules voies du marché* ». L'analyse comparative des liens commerciaux dans différentes régions du monde illustre la préexistence de formes de « régionalisation » avant même qu'un « régionalisme » institutionnalisé soit mise en place.

TABLEAU 1

Évaluation historique de la part du commerce intra-régional dans le commerce régional des sept régions géographiques 1928-2010

REGIONS	1928	1938	1948	1958	1963	1973	1983	1993	2000	2010
Europe Occidentale	50,7	48,8	41,8	52,8	61,1	67,7	64,7	69,9	67,3	71
Europe Centrale et Orientale et ex-URSS	19	13,2	46,4	61,2	71,3	58,8	57,3	19,7	25,5	18,6
Amérique du Nord	25	22,4	27,1	31,5	30,5	35,1	31,7	33	40,3	48,7
Amérique Latine	11,1	17,7	20	16,8	16,3	27,9	17,7	19,4	15,4	25,6
Asie	45,5	66,4	38,9	41,1	47	41,6	43	49,7	48,9	52,6
Afrique	10,3	8,8	8,4	8,1	7	7,6	4,4	8,4	8,1	12,3
Moyen Orient	5	3,6	20,3	12,1	8,7	6,1	7,9	9,4	7,1	10

Source : OMC

Les cas mentionnés ont donc tous pour particularité de mettre en scène des processus d'IER qui ont été organisés à partir d'une base préexistante et particulièrement significative d'échanges commerciaux, et cela même lorsque, comme c'est le cas pour l'Asie et l'UE, de tels échanges ne faisaient pas explicitement partie des objectifs de l'intégration. Dans ces conditions, on peut penser qu'on assiste à une régionalisation « naturelle », qui s'appuie sur des échanges spontanés entre pays appartenant à une même région, et dans ce sens qualifiée par Krugman (1991) comme « région

économique naturelle », qu'il définit comme « *une zone à l'intérieur de laquelle, en l'absence de barrières aux échanges et d'accords de préférence, les échanges seraient plus intenses qu'avec le reste du monde* ». Krugman part aussi de l'hypothèse que les « zones naturelles » se caractérisent par trois principales variables : les distances, les effets gravitationnels¹⁷ et le PNB par tête. Ainsi, en l'absence d'accords régionaux, les échanges seraient de toute façon plus intenses entre pays appartenant à une même zone géographique.

3.1 La qualification de la régionalisation

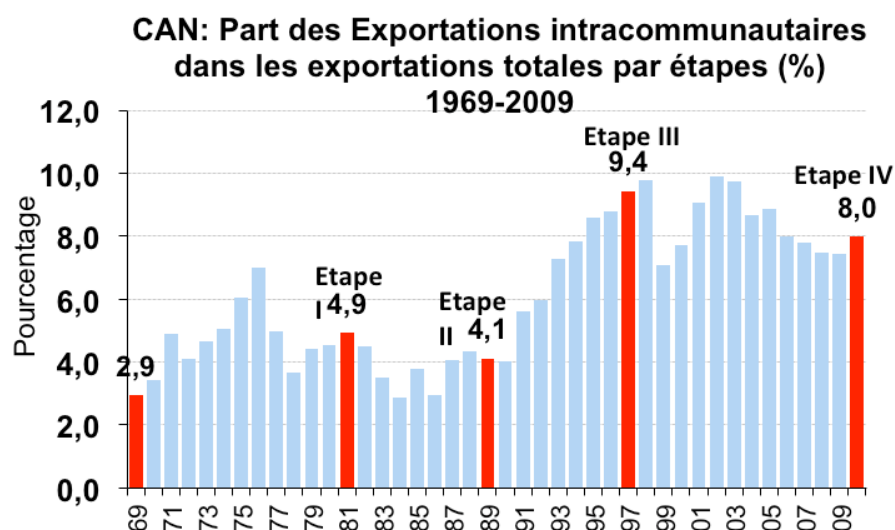
L'accord d'intégration régionale andine était à l'origine essentiellement conçu afin d'augmenter et de diversifier le commerce des pays membres par le biais de l'expansion des marchés et l'industrialisation planifiée. En fait, ces objectifs n'ont pas été atteints pour de multiples raisons. La réalité empirique a défié les principes théoriques du « modèle de gravité »¹⁸, car les pays membres remplissent les conditions pré-requises nécessaires au développement du commerce « de facto » : ils partagent la même langue, ont une culture similaire, un niveau identique de développement et des patrons de consommation proches. Par conséquent il n'existe pas des barrières naturelles au commerce intracommunautaire. Les blocages au commerce à l'intérieur de la région sont de nature endogène, attribuées à leur modèle de développement et leur structure économique interne mais surtout aux divergences des intérêts géopolitiques des pays membres qui pèsent négativement sur l'expansion du commerce national et international.

L'examen de la composition du commerce intra et extra communautaire révèle un rapport de 10 pour 1 en faveur du commerce réalisé en dehors de la zone, avec une tendance à la croissance des exportations extracommunautaires.

¹⁷ Le modèle gravitationnel a été largement utilisé depuis quarante ans, dans le cadre des travaux et recherches empiriques sur les échanges commerciaux. Empruntant à la physique newtonienne, ce modèle tient en une seule équation et postule que les montants des échanges entre deux pays est fonction de la masse économique (taille des deux économies et niveau de leur développement économique) et décroît en fonction de sa résistance (distance).

¹⁸ Le modèle de gravité a été largement utilisé depuis 40 ans comme composante de la recherche empirique sur le commerce afin d'étudier les effets sur les flux commerciaux causés par les politiques commerciales, les barrières limitrophes, les accords d'intégration commerciale, les mécanismes d'échanges, le langage commun et d'autres facteurs socio-économiques communs. Cette théorie se base sur la physique de Newton et c'est un modèle à équation unique qui suppose que le volume de commerce entre deux pays dépend de la taille de leur économie, de leur niveau de développement économique et de variables sociales partagées et qu'il diminue en fonction de leur résistance : la distance entre les deux pays. Cette théorie se base sur la physique de Newton et c'est un modèle à équation unique qui suppose que le volume de commerce entre deux pays dépend de la taille de leur économie, de leur niveau de développement économique et de variables sociales partagées et qu'il diminue en fonction de leur résistance : la distance entre les deux pays.

GRAPHIQUE 2



Source : Secrétariat Communauté Andine

Néanmoins, les chiffres indiquent aussi que les exportations intracommunautaires ont connu un développement notable depuis la naissance de la zone régionale. Leur valeur monétaire en 2010 représente 148 fois le volume de 1969 (US 7.810,4 millions vs US 52,6 millions). De la même façon, la différence entre les exportations intracommunautaires et extracommunautaires s'est réduite en faveur du commerce au sein de la zone régionale. En 1969, les exportations hors zone étaient 33 fois supérieures à celle des exportations au sein de la CAN (US 1.744,8 millions vs US 52,6) alors qu'en 2010 la proportion est de 11,5 (US 90.792,3 vs US 7.810,4 millions). En d'autres termes, le taux de croissance des produits exportés à l'intérieur de la CAN est légèrement supérieur à celui du reste du monde dans la période 1969-2010 (13% du commerce intra-communautaire contre 10,1% du commerce extracommunautaire, et pour les biens importés : 10,2% contre 13,6%). Cela a mené à une réduction progressive de la différence entre le commerce intra et extrarégional.

TABLEAU 2

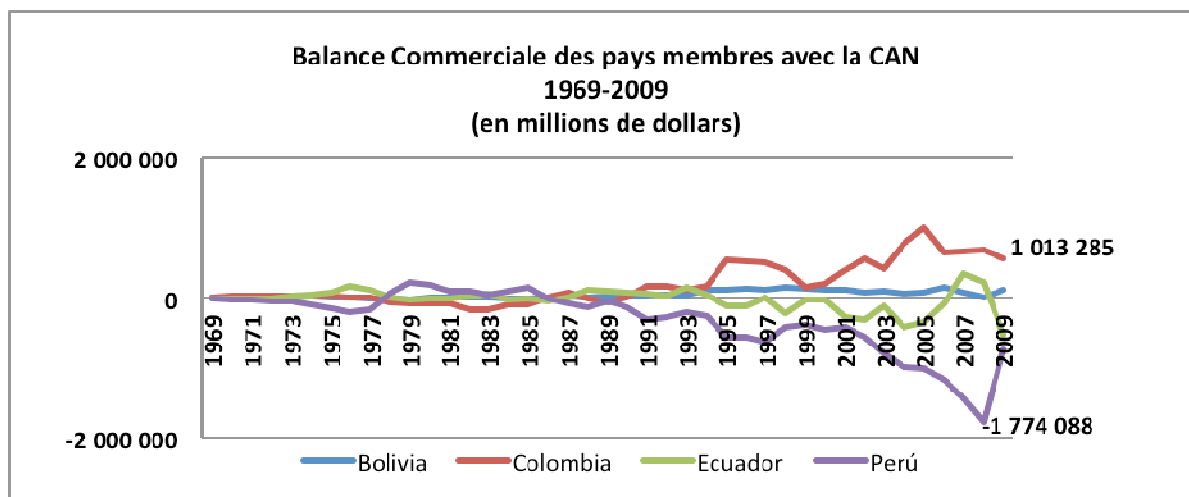
Taux de croissance des exportations intracommunautaires et extracommunautaires (%)										
Étapes	1969-1991		1992-1999		2000-2007		2008-2010		2011-2013	
	EXTRA	INTRA	EXTRA	INTRA	EXTRA	INTRA	EXTRA	INTRA	EXTRA	INTRA
EXPORTATIONS	151	254	47	43	86	216	124	113	100	130
IMPORTATIONS	118	230	(24)	254	156	206	103	116	100	130

Source : à partir des données de la CAN (2011).

Les résultats de la balance commerciale situent la Colombie comme étant le pays tirant le plus d'avantages du commerce intracommunautaire. Malgré la sortie du Venezuela en 2006, le

principal acheteur des produits colombiens, le commerce intracommunautaire colombien au sein de la CAN reste encore important. Ce qui implique que les entreprises privées colombiennes ont été obligées de se diversifier en orientant leurs exportations vers d'autres marchés régionaux. Le Pérou et l'Équateur sont, quant à eux, déficitaires sur le plan de leurs balances commerciales. Cela est dû au fait que le Pérou est obligé d'importer du pétrole tandis que, dans le cas de l'Équateur, la dollarisation a favorisé les importations provenant de la CAN.

GRAPHIQUE 3



Source : À partir des données de la CAN 2011

Dans la structure productive des exportations intrarégionales actuelles, nous observons une place importante des produits manufacturés, contrairement aux exportations à destination des autres pays du monde essentiellement composées de produits primaires dont les augmentations ne sont pas dues à la productivité mais aux fluctuations des prix internationaux. Entre 1992 et 2010, les biens manufacturés à destination du marché andin représentent en moyenne 43% des échanges.

TABLEAU 3

CAN et sept autres pays manufacturés et sept autres pays primaires																				
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	MOYENNE
Bolivia	1%	1%	1%	9%	9%	8%	3%	3%	1%	1%	9%	9%	1%	9%	1%	8%	6%	3%	4%	12%
Equateur	3%	4%	4%	6%	5%	4%	4%	4%	3%	3%	3%	3%	3%	2%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Colombie	5%	7%	8%	5%	5%	6%	7%	6%	7%	8%	8%	7%	7%	6%	7%	7%	8%	7%	7%	7%
Pérou	3%	3%	4%	4%	4%	4%	3%	3%	4%	3%	5%	3%	5%	4%	4%	3%	3%	3%	3%	4%
Moyenne	3%	4%	4%	4%	4%	4%	5%	5%	4%	4%	4%	4%	4%	3%	4%	4%	4%	4%	4%	4%

Source : à partir des données de la CAN

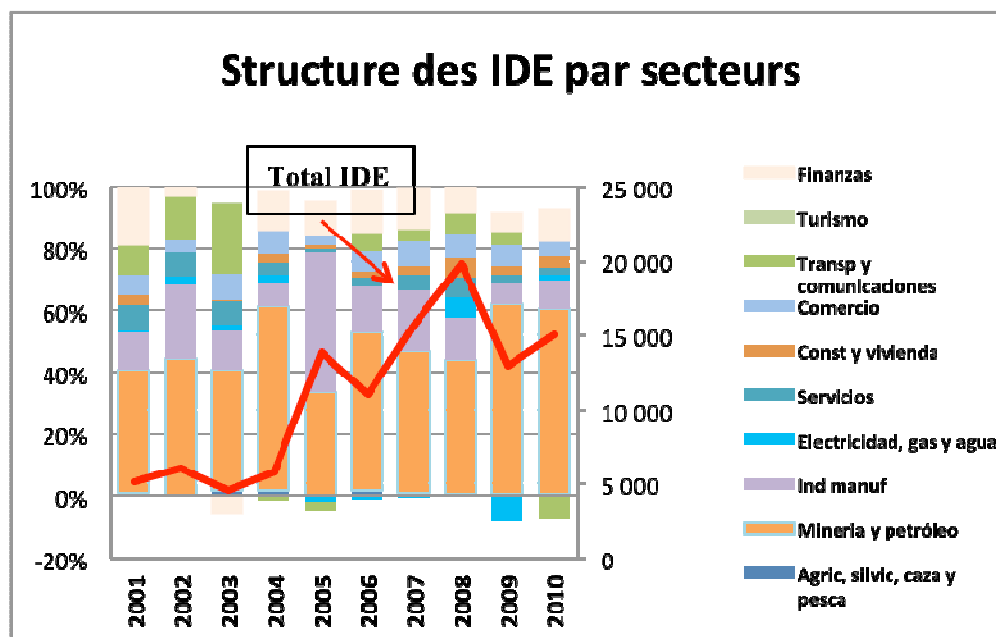
En théorie, et en faisant abstraction des autres paramètres, la croissance des échanges des produits manufacturés à l'intérieur de la CAN constitue le début du chemin vers une diversification

productive (CEPAL, 2010 ; Klinger y Hausmann, 2006). Dans ce domaine, la Colombie reste un acteur incontournable. De même, presque la moitié des exportations intracommunautaires du Pérou est constituée de produits manufacturés malgré le fait que les résultats en termes de balance commerciale lui soient défavorables. La part du commerce intra-régional des deux petites économies, l'Équateur et la Bolivie, reste quasiment inchangée depuis le début du processus de régionalisation. L'effet d'entraînement induit par la Colombie et le Pérou est encourageant en ce qu'il représente la possibilité future de créer des maillons, des fragmentations, des réseaux de production ainsi qu'un possible développement d'avantages comparatifs qui pourront ensuite être utilisés dans les échanges à l'intérieur et à l'extérieur de la région andine. Dans cette perspective, la question qui se pose à nous est de savoir si ces deux pays auront, dans le futur, un intérêt à promouvoir et même à pousser le développement de l'industrie des manufactures dans la région à travers un tissu de réseaux transfrontaliers régionaux. Cependant, l'analyse de l'évolution des chiffres officiels ne révèle pas les prémisses d'une telle évolution.

Les flux d'Investissements direct étrangers (IDE)

L'analyse des IDE révèle une correspondance entre les pays d'origine des flux d'IDE et les flux commerciaux : 26% des IDE correspond aux Etats-Unis et à l'UE, ce qui correspond effectivement avec les 33% du poids dans le commerce qu'ils représentent à eux seuls (Graphique 5, Annexe 2), mais avec une tendance à diminuer à partir de 2004 qui s'explique, d'une part, par la sortie du Venezuela de l'accord en 2006 et, d'autre part, par les changements de la politique pétrolière vis-à-vis des firmes multinationales qu'a mené l'Équateur au cours des dernières années de la décennie (renégociations des contrats d'exploitation pétrolières et minières avec les entreprises multinationales et critiques vis à vis de la politique étrangère américaine). Précisons que parmi les IED de l'UE c'est surtout l'Espagne qui ressort, avec des investissements dans le pétrole, les télécommunications, les assurances, les banques et autres services financiers (UNCTAD, Stat 1970-2010, CEPAL, 2010).

GRAPHIQUE 4



Source : Graphique construit à partir des données de la CAN

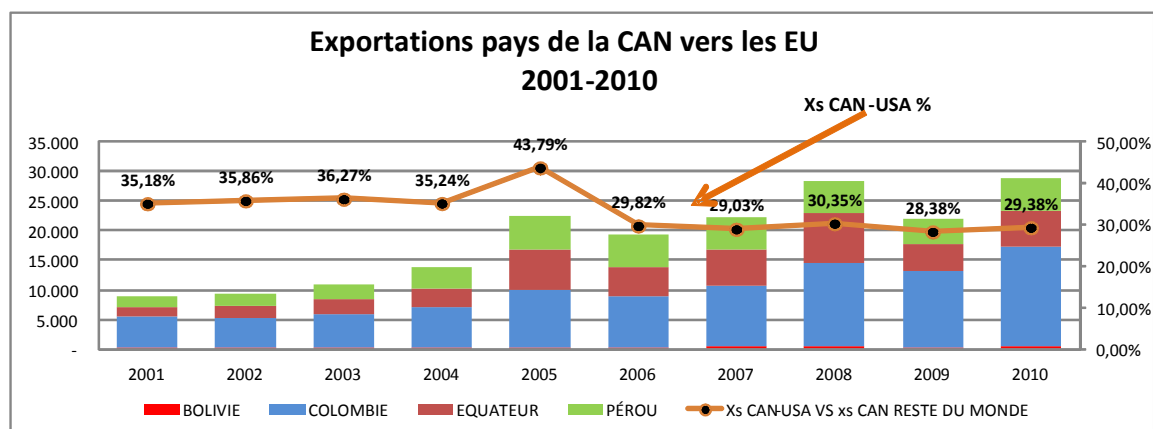
Le Graphique 4 montre que les flux d'IDE se sont concentrés dans des activités extractives, soit les secteurs du pétrole et du gaz, qui définissent par conséquent le taux de croissance des IDE. Dans ce contexte, peut-être faudrait-il s'interroger sur les possibilités réelles de transfert de technologies dont les pays andins ont besoin pour diversifier leurs structures productives et dont dépend l'avenir de la régionalisation entre les pays membres. Les défis se multiplient pour les pays membres de la région, lesquels défis sont liés à la nature et à l'origine de l'agenda productif régional andin et ses effets sur le modèle de développement domestique.

Après avoir constaté que la régionalisation reste embryonnaire au sein de la CAN, les points suivants vont esquisser des débuts d'explication à cet apparent paradoxe : une régionalisation très faible conjuguée à un développement pléthorique d'institutions régionales.

3.2 Les Etats-Unis, partenaire privilégié de la CAN

Depuis le début du 20^{ème} siècle, les Etats-Unis sont le principal partenaire commercial de l'Amérique Latine. En effet, la CAN se positionne à la deuxième place dans le classement des régions par niveaux d'exportation vers les États-Unis (CEPAL, 2011) et des études de la CEPAL corroborent le fait que l'ensemble des économies latino-américaines évoluent au gré des relations commerciales qu'elles entretiennent avec leur puissant voisin. En ce sens, l'économie des Etats-Unis tient le rôle de « locomotive » vis-à-vis des économies d'Amérique Latine. Depuis 1991, et avec « l'Accord de Tarifs douaniers andins préférentiels » (ATPDEA), les pays de la CAN, à l'exception du Venezuela, bénéficient de tarifs douaniers préférentiels avec les Etats-Unis en contrepartie de leurs efforts pour lutter contre le trafic de drogue. Cet accord a permis d'augmenter les exportations de la région vers leur grand voisin.

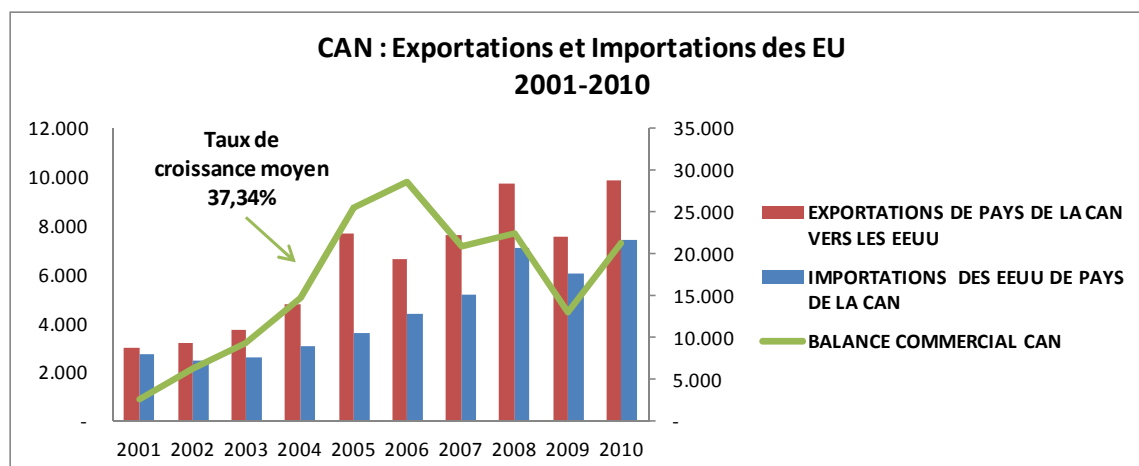
GRAPHIQUE 5



Source : à partir des données de la CAN

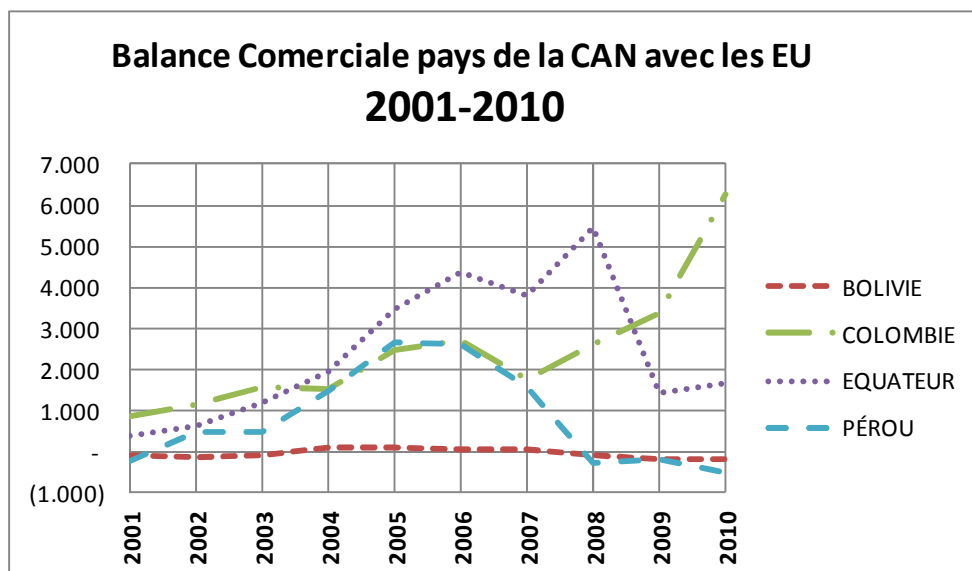
Au cours de la période analysée, le résultat de l'échange des exportations et importations vers les Etats-Unis est excédentaire. Les exportations vers ce pays montrent un taux de croissance annuel moyen de 37% à partir de 2001 (Graphique 6). La Colombie et l'Équateur sont les pays les plus avantagés dans le commerce avec les Etats Unis, vers lequel le pétrole, l'or et d'autres matières primaires sont parmi les produits les plus exportés. Tandis que la Colombie enregistre une forte croissance des ses exportations vers les Etats Unis à partir de 2007, l'Équateur montre, à l'inverse, une forte décroissance (Graphique7).

GRAPHIQUE 6



Source : Graphique construit à partir des données de la CAN

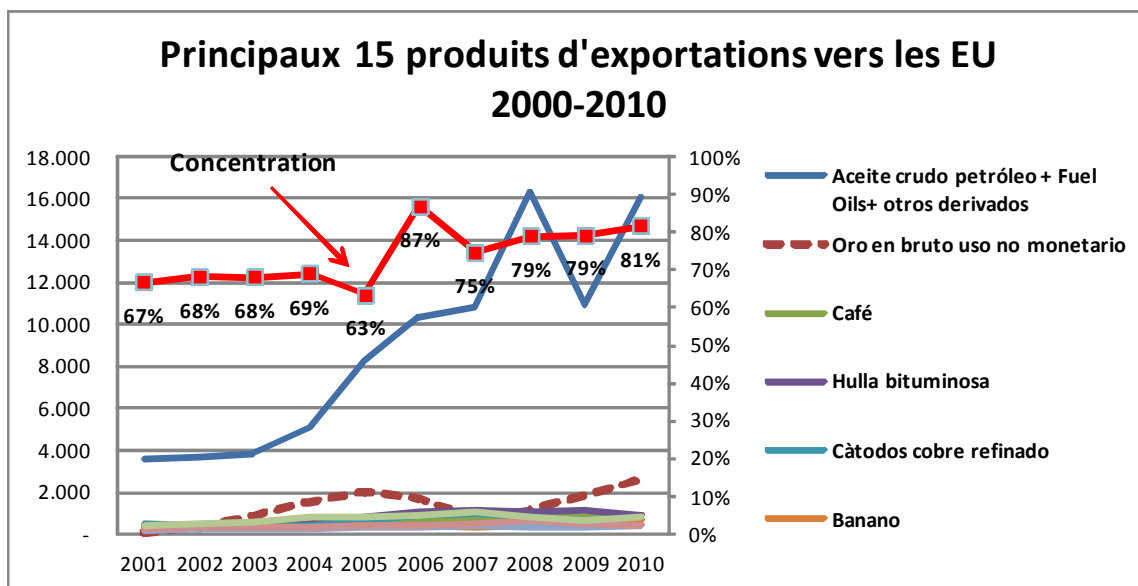
GRAPHIQUE 7



Source : Graphique construit à partir des données de la CAN

La concentration des exportations de produits primaires vers les États-Unis, associée à une très faible substitution de ces produits (une situation qui encourage la concurrence, notamment sur les marchés internationaux) explique la différence entre marchés intra et extracommunautaires. Deux situations apparaissent clairement : tout d'abord, et dans le cadre de la production de biens primaires, les opportunités de complémentarité sont limitées sauf peut-être dans le domaine pétrolier où le processus de raffinage et des services associés au pétrole peuvent tirer profit des avantages comparatifs spécifiques entre les différents pays de la région. Ensuite, en ce qui concerne par exemple les exportations de thon (concurrence entre l'Equateur et le Pérou) ou de fleurs (concurrence entre la Colombie et l'Equateur), les pays membres sont en compétition pour la conquête des mêmes marchés extérieurs, parmi lesquels, justement, les États-Unis sont considérés comme le marché-objectif le plus important. Le manque de diversification des exportations, la forte concentration de la production liée aux exportations de matières premières vers des marchés internationaux plus importants, et l'absence presque complète d'une répartition régionale des processus de production, sont au moins en partie à l'origine du faible niveau de développement du commerce intra-régional.

GRAPHIQUE 8



Source : à partir des données de la CAN

La structure des IDE dans la CAN ressemble à celle des échanges : la présence américaine est dominante, en particulier dans le domaine stratégique des matières premières. Pour compléter l'analyse, il faudrait mentionner le fait qu'à l'intérieur de la CAN, on constate l'existence de deux blocs avec deux visions politiques et géopolitiques opposées ce qui, sans doute, affecte les échanges intra-zone. D'une part, la Colombie et le Pérou ont mené avec les Etats-Unis, et cela depuis longtemps, des négociations qui ont abouti à la signature d'un accord de libre échange. D'autre part, l'Equateur, en 2007, a initié un processus de renégociation de tous les contrats d'exploitation de pétrole sur son territoire, avec l'ensemble des entreprises pétrolières, pour la plupart américaines. Quant à la Bolivie, elle s'est opposée fermement à toute ingérence politique ou économique de la part des Etats-Unis.

Comme Deblock (2009) le souligne : « *La politique commerciale et d'investissements américaine est enchâssé dans sa politique extérieure, et sa politique économique est indissociable de sa politique interne* ». Les ALE permettent par ailleurs aux États-Unis d'obtenir des compromis concernant leur politique extérieure et de sécurité nationale (lutte contre le terrorisme, contrôle nucléaire, appui aux thèses américaines auprès des institutions internationales, etc.). Dans les faits, il arrive même que les ALE signés avec le voisin nord-américain signifient, pour les pays concernés, une augmentation des inégalités à l'intérieur de la région, une fragmentation économique et politique, et des tensions sur la coordination, déjà faible, des politiques publiques. Pour les pays de la CAN, cela implique un niveau d'engagement beaucoup plus important que celui qu'ils étaient prêts à accepter avec leurs partenaires régionaux.

3.3 Les économies andines sur la voie d'une « re-primarisation »

Selon l'opinion d'experts en matière d'intégration andine : « Depuis environ 5 ans, nous observons un processus de ré-primarisation du commerce andin. Un processus contraire aux objectifs du modèle¹⁹ de la CEPAL et encouragé par la forte demande des pays industrialisés qui tirent les prix à la hausse avec pour la seule différence et c'est qu'actuellement les marchés de destination sont plus diversifiés »²⁰, vers des nouveaux acteurs mondiaux. Il s'avère utile d'analyser le processus de re-primarisation dans deux domaines : le commerce et les IDE.

TABLEAU 4

PROVINCIALES DE LOS ANDES									
PROVINCIALES DE LOS ANDES									
Pés	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Cutry
Bolivia (Etat plurinational)	82	89	87	84	88	91	92	92	Bolivia (plurinational state)
Colombie	62	67	69	63	64	68	65	76	Colombia
Ecuador	87	80	97	90	94	93	91	99	Ecuador
Perú	80	80	81	83	80	86	86	88	Perú
Comunidad Andina	78	75	71	75	76	79	80	83	Andean Community

Source : à partir des données de la CEPAL

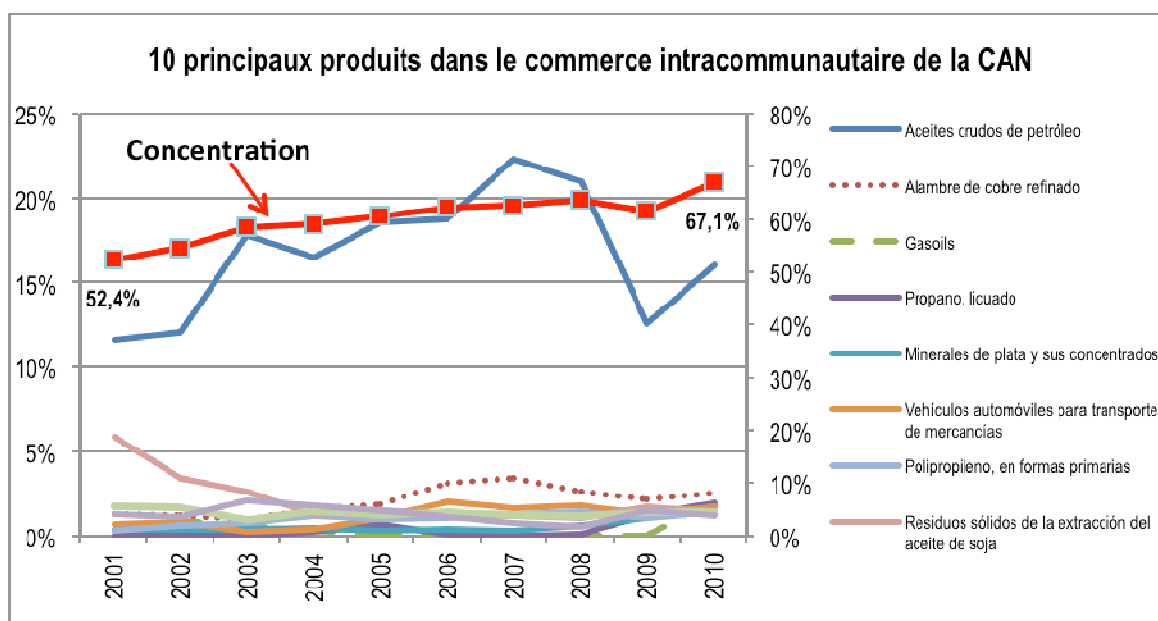
Du point de vue du commerce, l'incorporation de nouveaux produits au panier des exportations avec des niveaux croissants de sophistication constitue la seule issue vers un processus de diversification des pays andins qui se trouvent immobilisés dans une situation délicate caractérisée par : de faibles revenus, une forte concentration sectorielle et des produits à faible valeur ajoutée. Il est possible que les avantages comparatifs de la région andine et la spécialisation dans certains produits possédant des caractéristiques très spécifiques aient rendu difficile la production d'autres biens et la diversification vers d'autres secteurs. Mais par ailleurs, les failles du marché des capitaux et l'absorption de capital par les secteurs des ressources naturelles, phénomène caractéristiques de ces pays, ont en quelque sorte « décapité » la diversification de ces économies.

¹⁹ Le modèle auquel nous faisons référence, c'est le modèle ISI « Industrialisation par Substitutions d'Importations », préconisé par Raul Prebisch, Directeur de la CEPAL, dans les années soixante. Économiste, considéré comme le fondateur et le principal représentant de l'école économique du « structuralisme Latino-Américain », il développe « La théorie de la dépendance ».

²⁰ Entretien avec Edgar Viera Posada, Économiste colombien, Docteur de l'Institut d'Études du Développement Économique et Social de l'Université de Paris I, Professeur de l'École d'Études supérieures de Gestion, entretien du 28 octobre 2011.

Ainsi, une sophistication croissante des structures productives permettrait à la région de faire un bond qualitatif vers des produits incorporant une plus forte valeur ajoutée qui génèreraient des chaînes de valeur et des réseaux de production partagées dans le but d'approfondir et renforcer le commerce intra-régional tout en encourageant l'évolution de leurs paniers de produits exportables.

GRAPHIQUE 9



Source : Graphique construit à partir des données de la CAN

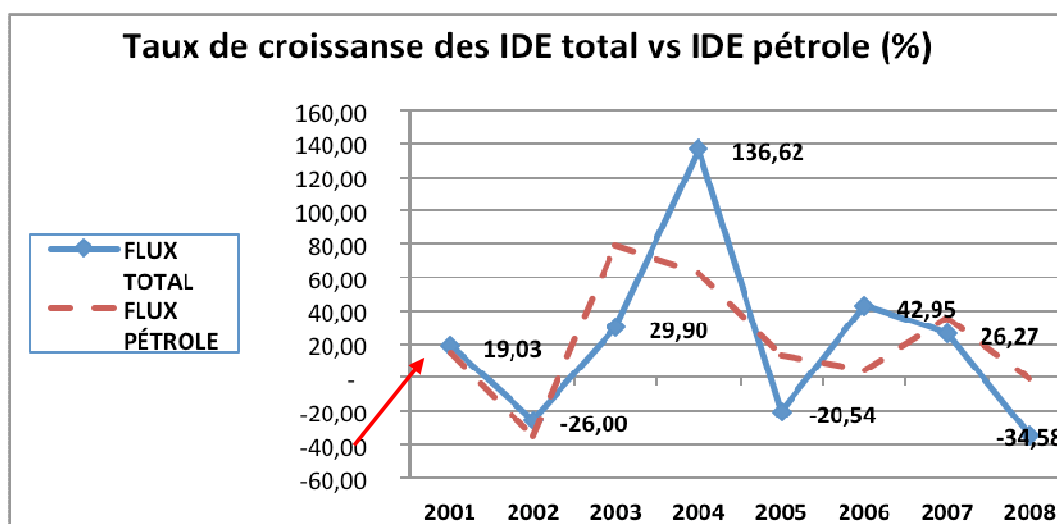
Le Graphique 9 montre un fort taux de concentration des échanges intrarégionaux, notamment dans le secteur pétrolier qui représente à lui seul aux alentours de 20% du commerce à l'intérieur de la zone. La tendance croissante des échanges à se concentrer dans un panier restreint des produits n'est pas la conséquence d'une augmentation de la productivité mais plutôt l'effet de la hausse des prix internationaux des matières premières, évolution que l'on observe tout au long des années 2000 et qui a favorisé cette tendance lourde dans les échanges internationaux (UNCTAD, Stat, 2010)

Concernant les particularités des IDE, la grille d'analyse permettant d'expliquer les déterminants du comportement stratégique et l'expansion internationale des IDE a été proposée par Dunning (1981). Ce paradigme éclectique organise les objectifs des firmes multinationales en fonction de leurs stratégies : rechercher des matières premières, rechercher des actifs stratégiques, rechercher l'efficacité (réduire les coûts de production) et élargir les marchés. Cette approche a fourni un cadre d'analyse pour comprendre le positionnement et l'expansion des IDE au sein de la CAN. L'Amérique du Sud est la région d'Amérique Latine qui a reçu la plus importante proportion de flux d'IDE en 2010 (CEPAL, 2010, p36), atteignant ainsi le deuxième record historique en ce domaine. Cet afflux se partage principalement entre la Colombie et le Pérou qui concentrent à eux seuls 87% des flux des IED dans la région andine. Le secteur des ressources naturelles, et les services périphériques associés, ont concentré la plupart de ces projets, et plus précisément dans le secteur des mines et du pétrole. En règle générale, la part la plus importante des IDE est concentrée

dans les secteurs de moyenne et de basse technologie, et son impact est associé aux capacités et caractéristiques spécifiques des pays membres de la CAN.

Après les Etats-Unis, grand fournisseur historique de capitaux en Amérique Latine, c'est la Chine le nouvel acteur qui monte en puissance à travers l'acquisition de ressources naturelles et d'actifs stratégiques dans la région andine, comme par exemple des projets dans le secteur électrique, pétrolier ou gazier. En effet, la plupart des flux d'IDE provenant de Chine sont allés aux secteurs des mines et du pétrole (CEPAL, 2010)²¹. Il y a aussi quelques exemples d'investissements dans la production agricole, comme les contrats d'achat à long terme des produits agricoles ou l'acquisition de terres dans le secteur rural, ce qui entrainera sans doute, à moyen et long terme, des contraintes par rapport au transfert de la propriété foncière dans la région et donc une nécessité de régulation en ce domaine. Dans ce contexte, une relation étroite entre les IDE, la structure productive domestique, le commerce extérieur et le modèle de développement se dégage nettement, laquelle nous emmène à nous interroger sur l'origine de l'agenda de développement de la région andine.

GRAPHIQUE 10



Source : Graphique construit à partir des données de la CAN

Pour l'ensemble des pays andins, le commerce est l'un des objectifs fondamentaux des plans nationaux de développement et tous les pays ont des stratégies à la fois opérationnelles et très spécifiques dans ce domaine prioritaire. La Bolivie, à travers l'élaboration du plan de développement²² s'est engagée à diversifier le secteur productif dans le but d'améliorer le commerce et l'économie. La Colombie²³ a mis en place une stratégie particulière pour promouvoir la concurrence et la transformation productive dans le but d'internationaliser son économie. Le Plan de

²¹ Annexe 4

²² Bolivie <http://www.ine.gob.bo/pdf/PND/00.pdf>, Consulté le 10 Février/2012.

²³ Colombie, <https://www.mincomercio.gov.co/ptp/publicaciones.php?id=18340>, Programme de Transformation Productive de la Colombie, consulté le 10 Février/2012.

Développement National de l'Equateur (PNBV)²⁴ signale les priorités liées au commerce, lesquelles sont exécutées à travers des plans d'action, des calendriers et des budgets. Le Plan national stratégique d'exportation (PENX)²⁵ du Pérou vise à améliorer le bien-être, le développement humain et solidaire. Or, ces plans sont le reflet des préférences des acteurs nationaux insérés dans leur modèle de développement. Il paraît donc nécessaire d'examiner les politiques et par conséquent les priorités de l'intégration régionale andine dans l'agenda régional des pays membres de la CAN, dont le regard est tourné vers les États-Unis.

3.4 Hausmann et Klinger : une grille d'analyse²⁶ de la spécialisation des économies andines.

Le besoin de transformer les structures productives des pays latino-américains a été présenté par Raul Prebisch (1981) comme le principal défi de la région : encourager une plus grande diversification de l'appareil productif afin de réduire la brèche entre pays émergents et économies plus prospères. Plus tard, des auteurs comme Hirschman (1958) et Krugman (1988) démontrent que la capacité de croissance des économies est liée à la structure de leurs exportations. Dans ce sens, une plus grande diversification est souhaitable dans la mesure où les pays avec une offre exportatrice moins concentrée connaissent une croissance plus importante (Lenderman et Maloney, 2003). En étudiant la relation entre les structures de concentration sectorielle et le revenu *per capita* dans un grand nombre de pays au niveau mondial, Imbs et Wacziarg (2000) révèlent une forte corrélation entre les économies des pays les plus pauvres et un taux élevé de concentration sectorielle dans le domaine de la production ; cependant, au fur et à mesure que leurs revenus augmentent, la distribution sectorielle de la production et de l'emploi adopte un schéma croissant de diversification.

Dans cette ligne de pensée, Hausmann et Klinger (2006) proposent une stratégie innovante pour identifier les possibilités d'une offre potentielle des nouveaux produits. Les auteurs expliquent que le processus qui va de produire un bien à en produire un autre ayant une plus forte valeur ajoutée, ou qui implique une différenciation du panier des exportations, peut ne pas se développer de manière naturelle. Pour cela, on élabore le schéma des différents produits exportés dans le monde entier et l'on examine la « distance » entre les différents groupes de biens. Si deux biens sont proches et si l'un d'eux est déjà exporté, alors la probabilité d'exporter l'autre est très élevée. Hausmann et Klinger ont appliqué la méthodologie de « l'espace de produits » et de leur « proximité » pour leur étude des structures productives de plusieurs pays dans le monde, et notamment plusieurs pays latino-américains dont la Colombie²⁷, l'Equateur²⁸ et le Pérou²⁹.

La proposition de l' « Espace de produits » est basée sur une analyse des données du commerce mondial afin de déterminer des liens entre produits en se basant sur deux critères : le niveau de sophistication et le degré d'inter-connectivité. Les liens entre les produits sont établis en

²⁴ Équateur, « Plan National du Bien-être », <http://www.senplades.gob.ec/web/senplades-portal/inicio>, consulté le 10 Février 2012.

²⁵ Pérou, Plan National Stratégique pour les Exportations», <http://www.mincetur.gob.pe/comercio/otros/penx/index.htm>, consulté le 10 Février 2012.

²⁶ Avec la collaboration de Juan Sebastián Salcedo, étudiant d'Économie.

²⁷ *Achieving Export-led growth in Colombia* (Hausmann & Klinger, 2007).

²⁸ *Structural Transformation in Ecuador* (Hausmann & Klinger, 2010).

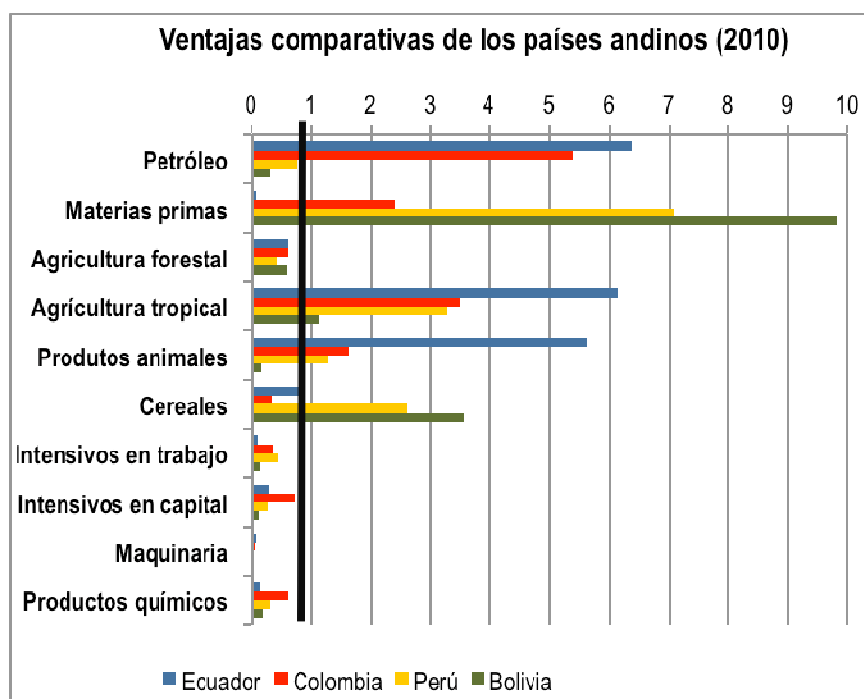
²⁹ *Growth Diagnostic in Peru* (Hausmann & Klinger, 2008).

termes de probabilité de se spécialiser dans un produit dès que l'on est déjà spécialisé dans un autre³⁰. La vitesse à laquelle les pays peuvent transformer leur structure productive et améliorer leur production dépend de leur trajectoire : celle-ci traverse-t-elle l'espace de produits où les biens sont proches les uns des autres et dotés d'une valeur ajoutée croissante.

Cette grille d'analyse peut être légèrement « détournée » de son objectif initial pour expliquer, en partie, pourquoi les pays pauvres connaissent des difficultés pour développer un panier d'exportations plus compétitif, du fait qu'ils se situent dans une zone périphérique faiblement connectée, comme c'est le cas d'une spécialisation centrée sur les matières premières et autres activités d'extraction.

Si l'on regarde la structure des paniers actuels³¹ des exportations de chacun des pays andins (2010), des similitudes émergent. Ces pays possèdent des avantages comparatifs révélés concernant des biens primaires : matières premières, agriculture tropicale, produits animaux, pétrole et céréales. Par contre, en ce qui concerne les biens industrialisés, biens intensifs en capital et biens d'équipement, aucun pays de la zone ne possède d'avantages comparatifs.

GRAPHIQUE 11



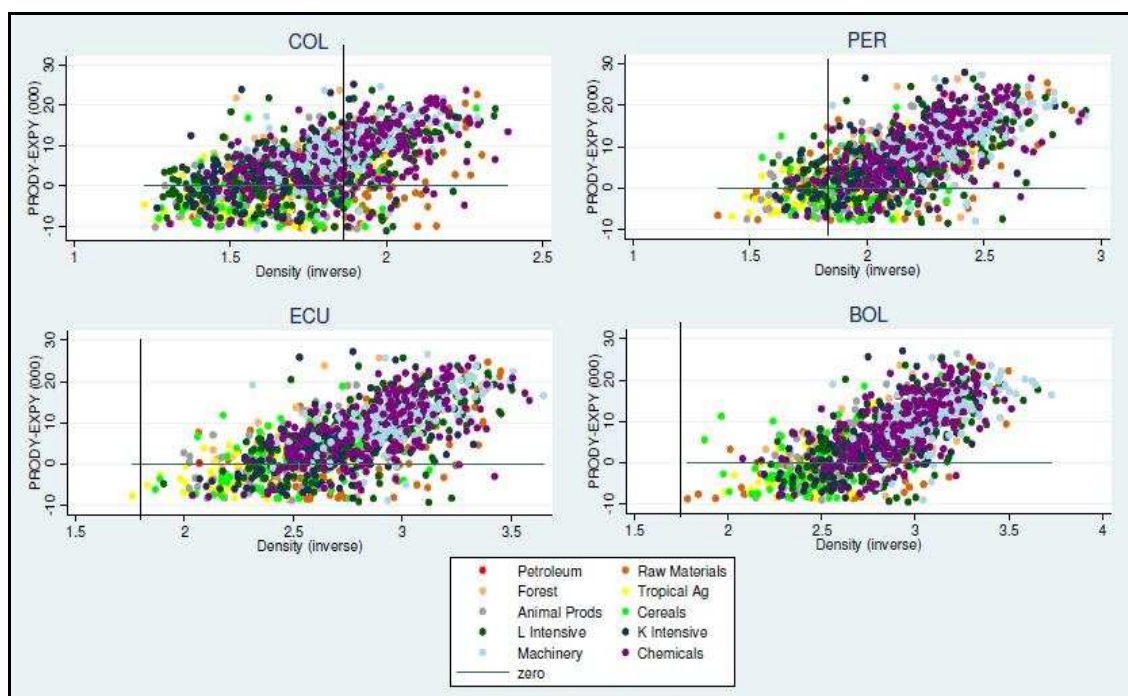
Source : COMTRADE

³⁰ Les auteurs du modèle considèrent un produit comme nouveau quand il a été développé pour la première fois dans un pays même si ce produit est déjà produit par un autre pays du monde.

³¹ Les produits d'exportation furent regroupés dans les 10 catégories de Leamer. On définit qu'un pays a des avantages comparatifs si la valeur est supérieure à 1.

Dans cette analyse, nous mobilisons le modèle de Hausman et Klinger (2006) et leur concept « d'espace-produit » pour montrer le niveau de sophistication de la production des pays membres de la CAN, et le parcours de dépendance des échanges. Dans ce contexte, la transformation de la structure productive dépend de la proximité d'un produit potentiel avec le produit dans lequel le pays a déjà un avantage comparatif. Chaque produit qui n'est actuellement pas exporté et qui possède un avantage comparatif se situe à une distance particulière de l'actuel panier d'exportations du pays. Si nous nous plaçons dans la perspective d'ajouter de nouveaux produits au panier des exportations, l'emplacement idéal dans le plan est la partie supérieure gauche, c'est à dire des produits proches, très connectés et avec de hauts niveaux de sophistication.

GRAPHIQUE 12
Espace produits pays de la CAN



Source : Haumann and Klinger (2006)

Comme nous pouvons le voir ci-après, les schémas pour chacun des pays andins démontrent qu'il existe un *trade-off* entre proximité et sophistication. Cela signifie que, étant donnée la structure actuelle des exportations de chacun des pays membres, les produits les plus proches de la structure productive actuelle ne sont pas sophistiqués. Plus les niveaux de sophistication des produits sont élevés et plus ils s'éloignent de l'actuel panier d'exportation du pays. On considère que le niveau de sophistication actuel prévoit la croissance future, ce qui revient à dire que la croissance à long terme repose sur le dynamisme qui montre le degré de sophistication des exportations.

Si nous nous intéressons à l'analyse individuelle par pays, la Colombie a la structure productive la plus équilibrée, dans la mesure où par rapport aux autres pays elle n'a pas d'avantages comparatifs très concentrés sauf pour certains groupes de produits. Cette caractéristique de son offre d'exportation explique en partie pourquoi la Colombie possède de nombreux produits de plusieurs natures dans la partie supérieure gauche. La Colombie est suivie par le Pérou qui possède le panier d'exportation le plus diversifié. Pour cette raison, le Pérou a quelques opportunités de réaliser des bonds vers de nouveaux produits ayant un degré de sophistication plus important et proches. La structure de l'Equateur est assez similaire à celle de la Bolivie avec pratiquement aucun produit dans le cadre supérieur gauche et avec une forte concentration de ses produits actuels dans l'agriculture tropicale, les produits animaux et le pétrole.

Parvenir à modifier la matrice de production dépend des mesures d'encouragements à la création d'enchaînements productifs, de véritables voies de transmission de dynamisme non seulement portés vers les marchés externes, mais aussi en prenant en compte que ceux-ci constituent un levier pour l'expansion du marché intérieur avec des activités complémentaires de ces secteurs d'exportation de qualité croissante. Ces conditions ne surgiront pas spontanément des marchés dans un processus « allant du bas vers le haut », elles doivent être mises en place à travers les politiques publiques des pays membres.

Tous les pays andins sont, d'une façon ou d'une autre, impliqués dans des agendas de transformation productive. Cependant, ces agendas ne sont pas intégrés dans un projet de développement régional. Ceci répond au fait que les processus de transformation productive régionale sont des processus qui se déroulent sur le long terme et dont les délais vont au delà des cycles politiques de chaque pays. Les agendas ne sont pas neutres, ils reflètent une préférence. Ainsi, la question qui se pose est de savoir si, compte tenu de la sophistication institutionnelle de la CAN, les blocages qui ralentissent la mise en place d'un ambitieux agenda d'intégration économique andine répondent à un agenda géopolitique imposé ou à des préférences individuelles propres à chacun des pays membres.

Propos conclusif

Cette contribution a permis, notamment, de mettre en évidence l'importance quantitative des relations entre la CAN et les Etats-Unis. Ce résultat devra être rapidement complété par une analyse qualitative de ces relations au moyen d'une approche en EPI, laquelle devrait permettre de tester l'hypothèse de l'influence d'un agenda extérieur imposé *de facto* par le voisinage de l'économie américaine au processus régional de la CAN.

BIBLIOGRAPHIE

- Covarrubias I.** (2008) *“Regionalismo y globalización: procesos de integración comparados: Luces y Sombras de la Comunidad Andina de Naciones”*
- Deblock C.** (2005) *«Régionalisme économique et mondialisation : que nous apprennent les théories ?»* Cahiers de recherche du CEIM, 05-07.
- Dunning J.H.** (1981), *« International Production and the Multinational Enterprise »*, Londres, Allen & Unwin
- Durán, J. and Maldonado, R.** (2005) *«América Latina y el Caribe: la integración regional en la hora de las definiciones»*, Comercio internacional series, No. 62 (LC/L.2454-P), Santiago, Chile, CEPAL.
- Figuière C., Guilhot L.** (2009) *«L'intégration économique régionale : parangon de la complémentarité entre l'économie internationale et l'EPI»*. Colloque international "Économie politique internationale et nouvelles régulations de la mondialisation", Centre de Recherche sur l'Intégration Économique et Financière, Université de Poitiers, Poitiers, 14-15 mai 2009, 17 p.
- Figuière C., Guilhot L.** (2006) *«Caractériser les processus régionaux : les apports d'une approche en termes de coordination»*. Mondes en développement, vol. 34, n° 135, pp. 79-100.
- Figuière C., Guilhot L.** (2007) *«Vers une typologie des processus régionaux : le cas de l'Asie Orientale»*, Revue Tiers Monde, n°192, octobre-novembre, pp 895-917.
- Granato L., Oddone N.** (2008), *« Du Groupe Andin à la Communauté Andine »*, UNTREF : Master en Intégration Latino-Américaine : Processus d'Intégration Comparés.
- Hausmann R., Klinger B.**, (2006), *«Structural transformation and patterns of comparative advantage in the product space»*, Center for International Development, Kennedy School of Government, Harvard University, Cambridge.
- Hausmann R., Klinger B.** (2007), *«Crecimiento vía exportaciones, Achieving Export-led growth in Colombia»*, Center for International Development, Kennedy School of Government, Harvard University, Cambridge.
- Hausmann R., Klinger B.** (2007) *«The structure of the product space and the evolution of comparative advantage»*, Center for International Development, Kennedy School of Government, Harvard University, Cambridge.
- Hausmann R., Klinger B.** (2010) *«Structural transformation in Ecuador»*, Inter-American Development Bank.
- Hausmann R., Klinger B.** (2008) *«Growth diagnostics in Peru»*, Center for International Development, Kennedy School of Government, Harvard University, Cambridge.
- Hidalgo C.A., Klinger B., Barabási A-L., Hausmann R.** (2007) *«The Product Space Conditions the Development of Nations»*, Center for International Development, Kennedy School of Government, Harvard University, Cambridge.
- Hirschman A. O.** (1958). *«The Strategy of Economic Development»*, New Haven: Yale University Press.
- Hugon P.** (dir.) (1998) *« La régionalisation comparée en Afrique sub-saharienne et en Asie de l'Est »*, Revue Tiers Monde, n°155, juillet-septembre.
- Hugon P.** (dir) (2003) *«Les économies en développement à l'heure de la régionalisation»*, Karthala, Paris.
- Imbs J, Wacziarg R.** (2000) *« Stages of Diversification »*, London Business School, Stanford University, American Economic Review, American Economic Association, vol. 93(1), pages 63-86, American economic review.
- Krugman P.** (1991a) *« Geography and Trade »*, London: MIT Press/Leuven UP
- Krugman P.** (1988) *«Desindustrialization, reindustrialization, and the real exchange rate»*, NBER, WP 2586.
- Kuwayama M.** (1999) *“Open Regionalism in Asia Pacific and Latin America: A Survey of Literature”*, CEPAL, International Trade and Development Finance Division, Santiago.
- Lawrence R.Z.** (1996) *« Regionalism, Multilateralism, and Deeper Integration »*, Washington, Brookings Institution.
- Lenderman, D, Maloney W.** (2008) *«In Search of the Missing Resource Curse»*, World Bank, Working Paper 4766.
- Malamud A.** (2008) *« Chefs d'État et processus d'Intégration Régionale : les expériences d'Europe et l'Amérique Latine »*, Fondation Carolina, « Du Régionalisme Latino-Américain à l'Intégration Interrégionale ».

- Oman C.** (1994) « *Globalisation et régionalisation : quels enjeux pour les pays en développement?* », OCDE.
- Porta F.** (2008), « *L'Intégration Sud-Américaine en perspective. Problèmes et Dilemmes* », CEPAL
- Regnault H.** (2003) « *Le libre-échange Nord-Sud et typologie des formes d'internationalisation des économies* », Séminaire EMMA-RINOS, Paris, p. 4.
- Siroen J-M.** (2004) « *La régionalisation de l'économie mondiale* », Paris, La Découverte.
- Soderbaum F.** (2002) « *Rethinking the new Regionalism* », 13th Nordic Political Science Association Meeting, 15-17 Août.
- Sussangkarn C.** (2010) « *The Chiang Mai Initiative Multilateralization: Origin, Development and Outlook* », ADBI Working Papers Series, n° 230, 20p.
- Vieira E.** (2008) « *La formación de espacios regionales de integración de América Latina* », Pontificia Universidad Javeriana Bogotá.
- Yusuf S.** (2008) « *Development Economics through the decades: a critical look of the World Development Report* », World Bank, Washington.

Sites Internet

- www.worldbank.com
- www.comunidadandina.org
- www.eclac.org
- www.flacso.org
- wits.worldbank.org/
- www.senplades.com
- www.mincetur.gob.pe
- www.ine.gob.bo
- www.mincomercio.gov.co