

INTEGRATION ET COMPETITIVITE DANS LE MERCOSUR: Vers une introversion des échanges agricoles et agroalimentaires?

Yves Chalout

Universidad de Brasilia (UnB), Brasil.

Guillermo Hillcoat

Université de Paris I - Panthéon-Sorbonne, Paris, Francia.

LE MERCOSUR DANS UN CONTEXTE DE RELANCE DE L'INTEGRATION LATINO-AMERICAINE

La construction du Mercosur est une expérience novatrice dans le processus d'intégration latino-américaine ; elle fait partie d'une nouvelle approche appelée "le régionalisme ouvert". En effet, la relance de l'intégration ces dernières années s'inscrit dans une nouvelle stratégie adoptée par les pays latinoaméricains, celle de la libéralisation commerciale et de la réinsertion compétitive dans le marché mondial (CEPAL, 1994).

Deux conséquences principales en découlent : il n'y a pas d'incompatibilité entre la croissance des échanges intra-régionaux et l'ouverture vis-à-vis du reste du monde. Deuxièmement il y a une synergie entre le développement des exportations intra-zone et une présence accrue dans les marchés mondiaux.

Plusieurs processus d'intégration sont actuellement en cours en Amérique latine; certes leurs degrés d'avancement et l'hétérogénéité des pays concernés sont extrêmement différenciés, néanmoins on assiste à la multiplication des accords visant la **libéralisation des échanges** dans la Région. Ces accords sont de trois types.

En premier lieu il existe quatre accords d'intégration sous-régionale : le Pacte Andin, le MCCA (Amérique Centrale), le CARICOM (pays des Caraïbes) et le Mercosur. Ce dernier étant le plus récent et le plus important compte tenu de sa dimension économique et du volume de ses échanges commerciaux.

Aucun d'entre eux n'est encore parvenu à constituer une véritable Union Douanière, même si un Tarif Extérieur Commun a déjà été arrêté dans le cas du Mercosur.

Deuxièmement, plus de vingt accords bilatéraux ont été établis ces dernières années dont ceux souscrits dans le cadre de l'ALADI ¹.

¹ A partir de 1960, la plupart des pays latino-américains ont participé à un mécanisme de base visant l'argumentation des échanges commerciaux: l'Association Latino-Américaine de Libre Echange (ALALE). Lorsque celle-ci est arrivée à son terme, en 1980, elle fut remplacée par l'Association Latino-Américaine d'Intégration (ALADI). Celle-ci partant de l'expérience de l'étape

Enfin il y a des accords de libéralisation du commerce signés entre groupes de pays. Ex. entre le MCCA et le Mexique, entre la Colombie et le Venezuela et certains pays de l'Amérique Centrale et entre le CARICOM et le Venezuela.

Dans ce contexte il apparaît une tendance à l'**introversion des échanges commerciaux de la région**, elle fait suite à une véritable régression du commerce intra-zone. En effet la crise de la dette avait contraint l'Amérique latine à un fort ajustement récessif pendant la première moitié des années 80, le résultat fut une forte contraction du PIB et des importations.

Le commerce intra-zone qui absorbait 14,3% des exportations totales en 1981 était passé à 8% en 1985 ; puis il a eu une récupération lente, ce taux plafonnant autour de 10 ou 11% des exportations totales à la fin de la décennie. Ce n'est qu'avec le relâchement de la contrainte financière externe grâce à la consolidation à long terme de la dette extérieure, que les pays de l'Amérique latine renouent avec la croissance économique et retrouvent une capacité accrue d'importation.

L'année charnière est 1991, les exportations intra-zone vont enregistrer à partir de cette année-là un taux de croissance supérieur à 20% par an, de telle sorte qu'en 1993 les échanges intra-zone atteignent 19,2% du total.

Plusieurs facteurs expliquent la croissance du commerce intra-régional. Nous ne ferons ici que les énumérer : relâchement de la contrainte externe, reprise de la production intérieure, ouverture et libéralisation unilatérale des pays latinoaméricains, relance des accords d'intégration et création de zones de libre-échange, enfin stagnation et même recul de la demande des pays développés suite à la récession des années 90 ce qui a encouragé certainement la recherche de débouchés à l'intérieur de la Région.

précédente applique une approche plus pragmatique et plus flexible qui permet par exemple les accords bilatéraux et ceux qui créent des sous-groupements régionaux ; les pays membres s'octroyant des préférences tarifaires différenciées entre eux, c'est-à-dire une libéralisation commerciale à plusieurs vitesses.

Dans cette **dynamique de recentrage des échanges latino-américains** il est intéressant de remarquer plus particulièrement trois aspects, à savoir :

* Le premier d'entre eux est que la libéralisation commerciale fait jouer à plein l'**effet de proximité** puisque la croissance des échanges est plus forte entre pays voisins. Par exemple, le commerce entre l'Argentine et le Brésil se multiplie presque par deux entre 1990 et 1992 mais aussi les échanges ont enregistré un bond entre la Colombie et le Venezuela, entre l'Argentine et le Chili et également à l'intérieur du Groupement de l'Amérique Centrale (MCCA) et entre les pays andins.

Certes, les accords de préférence tarifaire, bilatéraux ou entre plusieurs pays, ne pouvaient qu'encourager les échanges intra-régionaux. Néanmoins, l'ouverture commerciale unilatérale adoptée massivement par les pays latino-américains dans le cadre des nouvelles stratégies de développement axées sur le marché, la dérégulation et les investissements étrangers, a bénéficié en premier lieu aux partenaires les plus proches. Les grandes firmes nationales ou multinationales présentes dans ces marchés ont, les premières, redéployé leurs stratégies commerciale et productive à l'échelle sous-régionale ou régionale. Ce phénomène touche aussi, et de plus en plus, les segments des moyennes et petites entreprises industrielles, commerciales et de services qui profitent de la proximité et de la nouvelle accessibilité des marchés voisins pour adopter elles aussi une stratégie d'exportation.

* Le deuxième aspect concerne l'importance relative, en tant que débouché ou en tant que source d'approvisionnement, qu'assument les marchés de la région pour chaque pays latino-américain. Hormis le cas du Mexique étroitement tourné vers les Etats-Unis, celle-ci semble dépendre, à l'exportation, du **degré de diversification** de l'offre exportable de chaque pays. Ainsi, pour les pays dont les exportations sont concentrées principalement sur les produits de base et les ressources naturelles, tels le Venezuela, l'Equateur, le Chili et le Pérou, les marchés internationaux extra-zone gardent une place décisive. Néanmoins ils profitent des marchés de la Région pour écouler leurs exportations manufacturières et pour s'approvisionner.

Par contre, les autres pays ont augmenté régulièrement depuis dix ans leurs exportations vers l'Amérique latine. C'est le cas des pays membres du Mercosur : en 1993 la Région latino-américaine absorbait plus de 40% des exportations argentines, près de 50% pour le Paraguay, 51% pour l'Uruguay et 24% pour le Brésil. D'ailleurs une proportion élevée de ces exportations étant tout simplement réalisée à l'intérieur même du Mercosur.

Ainsi une caractéristique majeure du commerce intra-zone en Amérique latine étant le poids représenté par les **exportations de manufactures** qui couvrent actuellement plus de 60% des échanges tandis qu'elles ne comptent que pour un tiers des exportations vers le reste du monde. Dès lors, les marchés de la Région absorbent de nos jours près de 30% des exportations manufacturières des pays latino-américains. Les pays du Cône Sud et les pays andins réalisent respectivement 24% et 41% de leurs exportations manufacturières dans la Région; et les pays de l'Amérique Centrale 2/3 de leurs exportations au sein même du MCCA.

Ce phénomène donne lieu non seulement à des échanges inter-industriels mais aussi intra-branche, tel que nous le verrons dans le cas du Mercosur. La libéralisation des échanges intra-zone contribue ainsi à l'émergence d'un modèle de spécialisation pour les pays de la Région.

* L'augmentation régulière des échanges intra-région, plus accentuée entre pays voisins s'accompagne d'une certaine **instabilité dans les soldes bilatéraux**. Ceci semble traduire le rôle contre-cyclique que jouent les marchés proches pour les différents pays latino-américains. Ce facteur ayant été par ailleurs à la fois l'un des moteurs de l'introversion des échanges.

Lorsque dans un pays la politique macroéconomique est contrainte de recourir à l'utilisation d'instruments de stabilisation, la demande des pays voisins apparaît comme un mécanisme de compensation.

En effet, on a pu ainsi observer de forts renversements dans le courant d'échanges entre pays latino-américains et ceci en suivant les fluctuations de la demande domestique. Un des cas les plus remarquables étant la balance commerciale Brésil-Argentine.

Les asymétries également observées au niveau des politiques cambiales, donc des parités monétaires, ont eu aussi, vraisemblablement, une certaine influence. Il est vrai que c'est difficile de dissocier parfois l'effet demande de l'effet parité de change ; trop souvent la dévaluation étant récessive et l'appréciation de la monnaie accompagnant la relance de la consommation.

Néanmoins étant donné la structure des échanges réciproques, "l'élasticité-revenus" des exportations semblerait plus élevée que "l'élasticité-prix" et donc ce seraient les asymétries de conjoncture qui sont à la base de ces fluctuations du commerce intra-zone.

Dans ce contexte de relance des échanges intra-Amérique latine, le Mercosur s'est montré le plus dynamique des sous-groupes existants. En effet, la croissance cumulée des exportations dans chaque groupe dans la période 1985-1993 a été pour le Mercosur, le GRAN, le MCCA et le CARICOM respectivement de 413,7%, 325,3%, 144,9% et 24,9% (Donnés de CEPAL, 1994).

* Le MERCOSUR représente 60% de la superficie totale de l'Amérique latine, 45 % de sa population et 50% de son produit brut. C'est un marché qui compte près de 200 millions d'habitants et un PIB de près de 800 milliards de dollars, l'équivalent des 10% du PIB du NAFTA et de l'UE. Les échanges intra-zone ont été de 4,3 milliards en 1990, de près de 7 milliards en 1992 et de près de 12 milliards en 1994.

En Amérique latine, le Mercosur constitue une région agro-exportatrice par excellence. Du total des exportations agricoles de l'Amérique latine en 1990, 53% provenaient des 4 pays du Mercosur, qui représentaient 85% des exportations de viande, 93% de blé, 99% de soja et 90% des céréales. La production agricole et agroalimentaire demeure une source irremplaçable de revenus d'exportation. Pendant les années 80, elle a apporté entre 45 et 50% des exportations totales des pays du Mercosur. Dans le cas de l'Argentine, les exportations agricoles et agroalimentaires représentent 75% de l'ensemble des exportations et au Brésil, elles répondent des 40% de l'excédent obtenu par le commerce extérieur.

L'importance des agro-industries est donnée par leur participation dans l'économie : en Argentine, l'agriculture et

les industries d'aval représentent 36% du PIB ; au Brésil, les agroindustries représentent 11% de la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière.

Le Brésil et l'Argentine sont deux pays agro-exportateurs importants, même s'ils détiennent une place modeste, quoique stable dans le marché mondial pour l'ensemble des produits agricoles, ils apparaissent au premier rang sur certains marchés tels les oléagineux et les dérivés. Le Brésil est le premier exportateur mondial de farine de soja et l'Argentine le premier pour l'huile de soja.

La participation active du Brésil et de l'Argentine aux marchés internationaux agricoles et agro-alimentaires est incontestable mais leur insertion reste très différente. Le Brésil a clairement choisi de s'implanter sur des créneaux agroalimentaires. L'Argentine reste davantage exportatrice de produits bruts ou peu transformés. Cette spécialisation respective, nous le verrons, s'exprime aussi dans leur commerce bilatéral.

* Lancé en mars 1991 par le Traité d'Asunción, le processus d'intégration entre les quatre pays membres du Mercosur reconnaît néanmoins deux phases. La première va de 1985 à 1990 et se caractérise par la signature des accords bilatéraux entre trois de ces pays. Depuis 1975 le Brésil et l'Uruguay étaient liés par un Protocole d'Expansion Commerciale (PEC).

L'Argentine et le Brésil signent en 1985 le Programme d'Intégration et Coopération Economique (PICE) et en 1988 le Traité d'Intégration, Coopération et Développement. Parallèlement, un Accord Argentine-Uruguay déjà en vigueur est reconduit et perfectionné. Enfin en juillet 1990 le processus d'intégration entame un tournant lorsque le Brésil et l'Argentine décident de créer un marché commun avec la participation de l'Uruguay et du Paraguay.

* L'Accord entre le Brésil et l'Argentine (PICE) élargit les préférences bilatérales octroyées dans le cadre de l'ALADI dans le but d'encourager le commerce et la complémentarité sectorielle. Le processus envisagé reste sélectif, progressif et sans calendrier explicite. Ses principes sont "gradualité, flexibilité, équilibre". Une douzaine de Protocoles sont souscrits dont trois concernent directement le secteur agroalimentaire : le Protocole N° 2 sur le blé, le N° 3 "approvisionnement alimentaire" et le N° 9 sur les biotechnologies. Depuis 1986 il y a eu des négociations semestrielles et des nouveaux Protocoles ont été adoptés dont le N° 22 sur les industries alimentaires, signé en avril 1988.

Suite à la signature de cet ensemble de Protocoles les échanges entre l'Argentine et le Brésil connaîtront une progression rapide. Pendant les années 80 le commerce bilatéral était en moyenne de 1,3 milliards de dollars avec deux caractéristiques principales : du côté argentin une spécialisation dans les exportations primaires, et du côté brésilien dans les manufacturières.

Deuxièmement un solde déficitaire pour l'Argentine. En 1989 les échanges atteignent près de 2 milliards de dollars, les exportations argentines ayant presque doublé par rapport à la moyenne des années précédentes et ce qui est plus important l'Argentine obtient un excédent de 500 millions de dollars; et ses exportations comptent désormais davantage de produits industriels.

La libéralisation graduelle et bilatérale fut favorable à l'Argentine, en particulier la mise en route du Protocole 22 sur

les industries alimentaires lui permettra de renforcer son avantage dans la balance agricole. L'excédent pour l'Argentine dans la balance agricole et agroalimentaire fut de 300 millions en 1988, 620 millions en 1989 et 780 millions de dollars en 1990. Le solde agricole donnant ainsi une contribution décisive à l'excédent global bilatéral obtenu par l'Argentine dans les années 1989-1991.

Dans cette première phase préparatoire du Mercosur le Brésil devient de plus en plus un "client naturel" dans le commerce agricole pour ses partenaires. Les importations brésiliennes étant composées en moyenne de 60% de produits agricoles et agro-alimentaires. Et ce qui est plus important c'est la part croissante des fournisseurs du Mercosur dans les importations agroindustrielles totales du Brésil, elle passe de 30% en 1985 à près de 60% en 1990 (Jank, 1992).

La deuxième phase formellement inaugurée en mars 1991, élargit la perspective de la première.

En effet, le Traité d'Asunción se donne comme objectif la création d'un Marché Commun, le Mercosur. Pour atteindre ce but les quatre pays s'engagent à parachever pour le 1^{er} janvier 1995 : a) une Zone de Libre-Echange avec le démantèlement des barrières tarifaires et non-tarifaires entre les quatre pays ; b) définir une politique commerciale commune établissant un Tarif Extérieur Commun vis-à-vis du reste du monde et c) se doter des règles et des mécanismes nécessaires pour une efficace coordination et harmonisation des politiques macroéconomiques.

* Signés au seuil des années 90, les Accords visant à constituer une Union Douanière dans le Mercosur interviennent en parallèle avec un processus rapide d'ouverture unilatérale et multilatérale des pays membres. En effet, tournant la page de la longue expérience de développement introverti mené par ces pays, principalement par l'Argentine et le Brésil depuis les années 30, ils décident d'ouvrir et de libéraliser leur économie. A partir de 1988 l'Argentine réduit sensiblement son niveau de protection douanière. En 1987 le tarif moyen était de 47% et à la mi-1994 il était descendu à 9%.

Le Brésil introduit aussi une réforme tarifaire assez drastique; le tarif nominal moyen était de 115.8% en 1980, de 31.4% en 1990 et de 13.6% en 1994 (Garriga et Sanguinetti, 1995).

Dans la période de transition 1990-1994 les échanges intra-zone se sont accrus beaucoup plus rapidement que le commerce global des pays membres (voir tableau I).

Tableau No 1

Exportations Intra-Extra MERCOSUR

ANNEES	Intra MERCOSUR Mill. US\$	Extra MERCOSUR Mill. US\$	Intra/Extra %	Intra/Total %	Extra/Total %
1988	3.009	41.827	7,2	6,7	93,3
1989	3.712	42.881	8,7	8,0	92,0
1990	4.127	42.291	9,8	8,9	91,1
1991	5.103	40.830	12,5	11,1	88,9
1992	7.215	43.232	16,7	14,3	85,7
1993	10.039	44.217	22,7	18,5	81,5
1994(*)	11.766	50.071	23,5	19,0	81,0

(*) provisoire

Source: données de l'INDEC, Secretaría de Comercio Exterior do Brasil, Banco Central de Paraguay, COMTRADE (Nations-Unies). Extrait de GARRICA, M. et SANGUINETTI, P., op. cit.

La progression a été très rapide, principalement pour les exportations des pays membres. En 1990 les exportations intra-Mercosur représentaient 8.9% du total et en 1994, 19% du total.

Par ailleurs le degré d'introversion du commerce extérieur de chacun des partenaires est sensiblement différent. En 1994 le Brésil adresse près de 14% de ses exportations totales vers le Mercosur, l'Argentine 30% et les deux autres membres près de 40%. De surcroît les échanges intra-Mercosur sont polarisés sur les échanges bilatéraux Argentine/Brésil qui représentent près de 2/3 du total.

Le Brésil apparaît comme le partenaire le moins dépendant du bloc, cependant il a vu ses échanges avec le Mercosur s'accroître fortement. En 1990 le montant des échanges Brésil/Mercosur étaient de 3,6 milliards de dollars, ils se sont multipliés par 3, en 1994 ils atteignent 10,5 milliards.

- La balance commerciale devenant entretemps de négative (-991 millions de dollars), positive avec un solde de 1,3 milliards.

Pendant cette période l'Argentine est devenue le second débouché pour le Brésil, absorbant en 1994 10% de ses exportations, derrière les Etats-Unis (20%) et devant les Pays-Bas (6,5%) (Chaloult et Soares, 1995).

- L'Argentine a vu croître son commerce total avec le Mercosur de près de 270% : 2,708 milliards de dollars en 1990 et 10 milliards en 1994.

* L'augmentation des échanges intra-Mercosur touche tout type de produit, donnant en ce qui concerne les échanges industriels une amorce de spécialisation intra-industrielle, surtout entre l'Argentine et le Brésil.

En effet, la composante des produits d'origine industrielle a fortement progressé dans les échanges intra-Mercosur. Dans les années 80 les manufactures comptaient pour moins de la moitié des échanges, actuellement elles atteignent 2/3 du total. L'Argentine a largement bénéficié de la libéralisation commerciale avec ces pays du Mercosur pour trouver des débouchés pour ses exportations manufacturières. Pour les années 1992-1994, les manufactures comptent en moyenne pour 39% du total exporté vers le Mercosur tandis qu'elles ne représentent que 27% dans les exportations totales du pays (Garriga et Sanguinetti).

Parallèlement la tendance aux échanges intra-industriels se confirme. Le Brésil garde un net avantage dans les industries chimiques tandis que l'Argentine le fait dans le matériel de transport. Ce qui est intéressant à remarquer est l'augmentation de l'indicateur des échanges intra-industriels, par exemple, dans les produits chimiques il est passé de 50% dans l'année 1993 à 57% en 1994 ; or il n'était que de 29.2% en 1985 (Araujo, 1993; 97-113). Ce coefficient est très élevé aussi dans la branche machines et équipements de transports (60.9% en 1993), moyen pour combustibles et lubrifiants (47% en 1992) et reste relativement faible dans la branche boissons et tabac (28% en 1993) (Lucangeli, 1994).

* En août 1994 les pays membres du Mercosur ont adopté le Tarif Extérieur Commun, et en décembre ils ont signé le Protocole d'Ouro Preto mettant en route de l'Union Douanière à partir du 1er janvier 1995.

Comme on peut observer dans le tableau 2 les tarifs extérieurs varient entre 0 et 20%, le tarif moyen s'établissant à 12,5%.

Cependant certains secteurs n'appliqueront les barèmes établis qu'à moyen terme. Ainsi pour les biens d'équipement le TEC adopté est de 14% et entrera en vigueur en janvier 2001. Les produits de l'informatique et des télécommunications auront un TEC de 16% en janvier 2006 ; enfin un régime spécifique devrait être adopté pour le secteur automobile. Par ailleurs sur l'ensemble de 8.000 produits dont le TEC est appliqué au 1er janvier 1995, les pays membres peuvent définir une liste d'exception, pour garder leurs propres tarifs nationaux vis-à-vis des pays tiers pendant une période de transition allant jusqu'au 31 décembre de l'année 2000.

Tableau No 2

Tarif Extérieur Commun

Tarif	Nombre de Postes	Fréquence %
0	90	1,1
2	1326	16,2
4	204	2,5
6	250	3,1
8	244	3,0
10	763	9,3
12	806	9,9
14	2122	25,9
16	810	9,9
18	900	11,0
20	666	8,1
TOTAL	8181	100,0
Tarif moyen		11,8
Ecart-type		5,7
Minimum		0,0
Maximum		20,0

Source: GARRIGA, M. et SANGUINETTI, P., op. cit.

VERS UNE REGIONALISATION DES ECHANGES AGRICOLES ?

L'ÉVOLUTION DES ÉCHANGES AGRICOLES ET AGROALIMENTAIRES

Les données qui sont présentées ci-dessous concernent la période 1990-1994 et se réfèrent principalement aux échanges entre l'Argentine et le Brésil qui occupent une place prépondérante dans le commerce total intra-Mercosur. Concernant les produits de l'agriculture et de l'élevage, ils sont désignés indifféremment dans le texte comme produits agricoles ou agro-pastoraux ².

² Suivant le système harmonisé de désignation et codification des marchandises, et utilisant comme source les statistiques du Secrétariat Général de l'ALADI, nous avons classé dans la dénomination agricole tous les produits d'origine animale et végétale des chapitres 1 à 14, à l'exception des produits laitiers et de la farine de blé que nous avons considérés comme produits agroalimentaires en tenant compte qu'ils ont une certaine valeur ajoutée. Sous le terme agroalimentaire, nous avons considéré les huiles animale et végétale, les produits alimentaires, boissons, etc. compris dans les chapitres 15 à 24, à l'exclusion du cacao nature classé dans les produits agricoles. Nous nous sommes donc focalisés essentiellement sur les produits directement liés à l'économie alimentaire. Néanmoins il faut rappeler que dans les échanges au sein du Mercosur d'autres produits primaires ont un poids important, par exemple, coton, peaux, cuir, bois, etc. Enfin il est évident qu'une étude en termes de filière devrait inclure les entrants (engrais, pesticides) et les machines et équipements agricoles.

* Le tableau 3 présente les échanges de produits agricoles et agroalimentaires du Brésil avec les trois autres pays du Mercosur. Il faut souligner quelques caractéristiques majeures :

Tableau No 3

Echanges agricoles et agroalimentaires du Brésil avec les pays du MERCOSUR - 1990/1994 (Millions de dollars FOB)

Années	Exportations			Importations		
	agricoles	agroalim.	Total	agricoles	agroalim.	Total
1990	56	63	119	1.062	192	1.254
1991	103	130	233	986	158	1.144
1992	198	213	441	947	115	1.062
1993	243	339	582	1.172	193	1.365
1994	235	433	668	1.539	522	2.061

Source: Département du Commerce Extérieur du Brésil (DECEX).

Premièrement, sachant que les exportations du Brésil vers le Mercosur atteignent 1,320 milliards de dollars en 1990 et 5,921 milliards en 1994, les exportations agricoles et agroalimentaires représentaient respectivement 9% et 11,3%.

Deuxièmement, si on observe l'évolution d'ensemble on constate qu'entre 1990 et 1993 les exportations (+400%) sont beaucoup plus dynamiques que les importations, seulement +8%. Cette tendance s'infléchit en 1993, les importations montent en flèche, +50% sur un an. Cette tendance se confirme en 1994 et se prolonge encore puisque pendant le premier semestre 1995 le Brésil enregistre un déficit de 565 millions de dollars. Comparant ce premier semestre à celui de 1994 les importations augmentent de 121% et les exportations de 14%.

Ces données montrent l'ampleur du gissement de marchés qu'abrite le Brésil pour ses partenaires du Mercosur.

Or ce sont principalement les exportations argentines qui expliquent cette évolution ce qui révèle l'importance du contexte macroéconomique et monétaire dans l'orientation des flux commerciaux et des soldes bilatéraux. En effet, depuis la mi-1994 l'économie argentine ralentie et en contrepartie la demande d'importation brésilienne se renforce suite à l'adoption d'un nouveau plan d'ajustement (Plano Real) et de l'appréciation de sa monnaie.

Troisièmement et c'est peut-être le trait principal qui découle du tableau 3, les importations totales, agricoles et agroalimentaires du Brésil sont selon les années entre quatre et cinq fois plus élevées que ses exportations. Ainsi, sur le plan agricole, le Brésil apparaît comme un "débouché naturel" pour les autres partenaires du Mercosur tandis qu'il est mieux placé grâce à ses industries agro-alimentaires (IAA) dans les exportations de produits ayant une valeur ajoutée.

Enfin, il est à remarquer que les échanges de produits agroalimentaires, aussi bien à l'exportation qu'à l'importation, sont sur toute la période plus dynamiques que les échanges de produits bruts. Ce qui permet de conclure à un développement croissant des échanges intra-branche dans le secteur des IAA.

* Le tableau 4 présente l'évolution des échanges entre le Brésil et l'Argentine, son principal partenaire. Les principaux éléments qui s'en dégagent sont les suivants :

Tableau No 4

Echanges agricoles et agroalimentaires du Brésil avec l'Argentine - 1990/1994 (Millions de dollars FOB)

Années	Exportations			Importations		
	agricoles	agroalim.	Total	agricoles	agroalim.	Total
1990	30	19	49	679	150	829
1991	73	51	124	756	111	867
1992	155	103	258	797	62	859
1993	184	133	317	975	115	1.090
1994	172	199	371	1.140	411	1.551

Source: Département du Commerce Extérieur du Brésil (DECEX).

- Le volume total des échanges agricoles et agro-alimentaires Brésil/Argentine en 1994 représente 75% du total réalisé par le Brésil avec l'ensemble du Mercosur.

- Dans les exportations brésiliennes les produits agro-alimentaires ne couvrent qu'un peu moins de la moitié. Et ce qui est le plus important, leur montant (199 millions de dollars en 1994) montre que le marché argentin est relativement modeste puisque le Paraguay absorbe un volume similaire de produits brésiliens (tabac, sucre et bière).

- Les exportations argentines (dans le tableau 4 : Importations du Brésil) totalisent près de 1,1 milliards de dollars en 1993 pour un total exporté de 2,7 milliards, c'est-à-dire 40% du total. En 1994 les produits agricoles et agroalimentaires dépassent 42% du total.

L'augmentation régulière des exportations argentines des produits de l'agriculture et de l'élevage confirme la compétitivité de ce pays dans ce secteur. Cependant ce qui est à remarquer c'est que dans trois années sur cinq le solde agro-alimentaire est favorable à l'Argentine. Par exemple en 1994 l'Argentine a exporté 411 millions de dollars en produits agro-alimentaires, le Brésil seulement 199 millions. Ainsi malgré une industrie agro-alimentaire plus compétitive le Brésil augmente sa demande de consommation adressée aux pays partenaires ce qui profite aux IAA de l'Argentine.

* Pour illustrer plus clairement l'influence de l'asymétrie de conjoncture sur la direction des échanges nous avons mis en parallèle les données des premiers sept mois de 1995 avec la même période de l'année 1994 (tableau 5). Les exportations brésiliennes sont stables tandis que les exportations argentines augmentent de 112% et pour les seuls produits agro-alimentaires de 119%. Cette progression rapide des exportations argentines de produits agricoles et agroalimentaires font partie du bond des exportations totales de l'Argentine puisque sur la même période celles-ci passent de 1,345 milliards à 2,917 milliards de dollars, c'est-à-dire une augmentation de 117%. Son corollaire est le renversement du solde bilatéral : tandis qu'en 1993 et en 1994 le Brésil obtient un excédent commercial vis-à-vis de l'Argentine, respectivement, 941 millions et 476 millions de dollars, pendant le premier semestre 1995 il enregistre un déficit de 1 milliard de dollars.

Cependant un aspect très important à mettre en relief est que pendant cette période (1er semestre 1995) le déficit du Brésil avec l'ensemble Mercosur n'est que de 565 millions de dollars ce qui suppose que le Brésil garde un excédent commercial vis-à-vis

des deux autres pays du bloc. Ainsi c'est la capacité de l'offre argentine qui profite de l'augmentation de la demande au Brésil et compense à la fois le rétrécissement des débouchés domestiques engendrés par la récession qui sévit en Argentine.

Tableau No 5

Echanges agricoles et agroalimentaires du Brésil avec l'Argentine - Janv.-juill. 1994/ Janv.-juill. 1995 (Millions de dollars FOB)						
Années	Exportations			Importations		
	agricoles	agroalim.	Total	agricoles	agroalim.	Total
1994	88	134	222	532	119	651
1995	90	136	226	1.116	261	1.377

Source: Département du Commerce Extérieur du Brésil (DECEX).

Données estimées pour les produits suivants: laitiers, farine de blé et cacao nature.

* Le tableau 6 réunit pour les quatre pays, la part qui représente l'ensemble Mercosur en tant que débouché et en tant que source d'approvisionnement pour les produits agricoles et agro-alimentaires. Nous constatons un fort et rapide recentrage des échanges et cela pour les quatre pays membres.

En ce qui concerne l'Argentine et le Brésil, le Mercosur représente un débouché croissant pour les exportations de produits bruts et des IAA. L'Argentine a adressé en 1990, 12% de ses exportations totales vers le Mercosur et elle adresse 21% en 1994. Quant au Brésil le recentrage de ses exportations est plus marqué puisque la part de ses exportations allant vers le Mercosur est passé de 1,4% à 5,2% du total.

Plus spécifique est la situation de l'Uruguay et du Paraguay, pays dont le degré d'introversio n global est beaucoup plus fort. L'Uruguay adresse vers le Mercosur pendant toute la période un peu plus de 40% de ses exportations agricoles et agro-alimentaires, 42,3% en 1990 et 43,4% en 1994. Du côté de ses importations la tendance est plus marquée, 56,8% en 1990, 67,6% en 1994. Enfin, même évolution pour le Paraguay : part de ses exportations adressées au Mercosur en 1990, 31,6% et en 1994, 40,5%. Part de ses importations provenant des partenaires Mercosur, 19,5% en 1990 et 40,5% en 1994.

L'ensemble de ces premiers résultats concernant le volume et l'orientation des échanges agricoles et agroalimentaires des pays

Tableau No 6

Argentine, Brésil, Paraguay et Uruguay % des échanges agricoles et agroalimentaires avec le MERCOSUR 1990-1994

Années	Argentine		Brésil		Paraguay		Uruguay	
	Exportations	Importations	Exportations	Importations	Exportations	Importations	Exportations	Importations
1990	12,0	40,2	1,4	55,8	31,6	19,5	42,3	56,8
1991	12,2	36,8	2,9	43,6	22,2	19,7	40,0	64,2
1992	13,3	39,5	4,8	50,7	20,9	26,7	33,5	73,5
1993	17,4	37,2	5,8	49,0	16,9	34,1	39,5	61,8
1994	21,0	37,4	5,2	48,4	40,5	49,0	43,4	67,6

Source: Secrétariat Général de l'ALADI, Montevideo.

du Mercosur permet de conclure à l'existence d'une tendance à la régionalisation **des échanges** en particulier du côté des **débouchés**. Parallèlement le fait que le taux d'approvisionnement depuis le reste du monde reste stable, voire croissant dans le cas du Brésil, semble démontrer que l'ouverture et la libéralisation commerciale profitent à l'ensemble des partenaires du Mercosur. Et contredit l'hypothèse, tout au moins pour les produits agricoles, selon laquelle l'augmentation rapide du volume des échanges au sein du Mercosur, représenterait une forte déviation de commerce.

COMPOSITION DES ÉCHANGES AGRICOLES ET AGROALIMENTAIRES.

* Le tableau 7 présente les exportations argentines des principaux produits agricoles et agroalimentaires vers le Brésil (91% du total) dont trois produits blé, maïs, riz- font plus de 50% du total.

Le blé est sans doute le produit clé. Pendant toute la période il représente en moyenne 40% des exportations agricoles argentines avec une pointe de 50% en 1992. La production de blé au Brésil a beaucoup diminué depuis le début de la décennie: réduction de barrières douanières, dérégulation du secteur et diminution des aides à la production se sont traduit par une augmentation des importations. Depuis 1991 un peu plus de la moitié du total importé provient de l'Argentine où les coûts de

Tableau No 7

Echanges argentines vers le Brésil Principaux produits agricoles et agroalimentaires - 1990/1994 (Millions de dollars FOB)

PRODUITS	Années				
	1990	1991	1992	1993	1994
Agricoles					
Blé	278,3	253,5	386,5	397,7	421,9
Maïs	50,4	66,5	51,2	136,8	123,1
Riz	20,2	39,1	45,0	63,9	63,8
Soja	-	53,6	45,5	3,2	13,5
Haricot	11,0	20,1	23,3	7,1	72,2
Viande de boeuf	11,6	10,9	18,3	29,4	62,7
Poisson	46,0	41,5	25,3	43,9	74,2
Oignon/Ail	25,5	37,7	33,4	53,0	57,2
Pomme de terre	-	0,6	0,6	0,3	34,3
Olive	33,0	38,9	25,0	39,6	39,9
Pomme	38,2	47,5	27,0	20,8	36,7
Poire	30,2	29,7	23,5	24,6	26,3
Prune	7,1	13,8	9,8	14,3	18,2
Agro-alimentaires					
Huile de-soja	4,4	22,1	12,0	32,9	131,0
Huile d'olive	10,7	15,3	12,6	8,8	6,8
Produits laitiers	69,7	37,4	3,2	28,1	102,5
Farine de blé	-	-	3,3	7,5	27,9

Source: Receita Federal et Département du Commerce Extérieur du Brésil (DECEX).

production sont plus de 50% plus bas qu'au Brésil avec une qualité supérieure. L'introversion a aussi sa contrepartie du côté argentin; en effet, il faut rappeler que jusqu'en 1991 l'Argentine exportait au Brésil 2 millions de tonnes c'est-à-dire un tiers de ses exportations totales de blé; en 1994, 4 millions c'est-à-dire 63% du total.

Les exportations argentines de blé ont encore progressé en 1995 puisqu'au premier semestre elles ont atteint 445 millions de dollars, montant qui dépasse le total exporté en 1994 ; cette augmentation étant de 85% si on compare le premier semestre 1995 au premier semestre 1994. Cependant les exportations argentines de blé seront plus modestes l'année suivante du fait de la diminution de la récolte (qui devrait passer de 11,5 millions de tonnes en 1995 à moins de 9 millions en 1996) suite à la sécheresse qui a affecté cette année les cultures en Argentine.

L'Argentine reste pour le blé le principal agent dans le cadre du Mercosur : 58% de la surface cultivée, 64% de la production et 99% des exportations.

Le Brésil détient d'importantes réserves de marché ; la consommation par habitant oscille entre 45 à 65 kilos par an, elle est de 130 kilos en Argentine. En réalité les perspectives d'augmenter les exportations argentines trouvent un obstacle majeur du côté de sa propre capacité à relever l'offre. La surface allouée au blé stagne, voire recule, et les rendements n'ont progressé que de 13% dans la décennie 1980, étant plafonnés à près de 19 quintaux à l'hectare.

Le maïs occupe la deuxième place. Malgré une production record au Brésil en 1994, l'Argentine a exporté pour 123,1 millions de dollars captant ainsi 72% des importations brésiliennes, ce pourcentage était de 61% en 1990. Du côté argentin on constate le même recentrage depuis la constitution du Mercosur, puisque le marché brésilien représentait 2% des exportations du maïs et actuellement 12%. Les coûts de production pour le maïs sont en Argentine inférieurs d'environ 25% par rapport à ceux du Brésil (entre 50 et 90 dollars la tonne contre 75 à 115 dollars/tonne), le problème principal au Brésil étant la faible productivité de la culture.

Un autre produit dont les exportations augmentent fortement c'est le riz qui a triplé en cinq ans. Néanmoins l'Uruguay reste son principal grand fournisseur dans le Mercosur.

En 1994 l'Argentine a exporté pour plus de 161 millions de dollars de produits du complexe soja, ce qui constitue un montant très significatif vu la compétitivité et la place qu'occupe le Brésil dans la production et les exportations mondiales du soja. Or l'Argentine a enregistré une forte progression dans la production de soja. En effet, étant donné le différentiel de rentabilité en faveur de la culture de soja pendant ces quinze dernières années, celle-ci a déplacé d'autres cultures dans certaines zones de la Pampa humide, vouées traditionnellement au maïs et au blé (Bertrand et Hillcoat, 1994). Les coûts de production en Argentine sont faiblement inférieurs à ceux du Brésil, ce dernier subissant des surcoûts dans les transports, dans les ports et au niveau fiscal (Jank, 1995).

L'industrie argentine des oléagineux a elle aussi élargi et modernisé sa capacité installée ; celle-ci est de près de 15 millions

de tonnes. Il faut noter que le Paraguay est un important fournisseur du Brésil pour les produits du complexe soja ; en 1994 il a exporté pour près de 100 millions de dollars, c'est-à-dire l'équivalent de 60% des exportations réalisées par l'Argentine.

Rappelons que la capacité installée de l'industrie des oléagineux additionnée de ces trois pays (Brésil, Argentine, Paraguay) s'élève à 45 millions de tonnes par an.

Les exportations argentines de viandes rouges ont fortement augmenté d'environ 11 millions de dollars à plus de 60 millions dans la période 1990-94 ; le Brésil devenant un important débouché pour l'Argentine même si l'UE et les Etats-Unis restent ses principaux clients. Les coûts de production sont très favorables à l'Argentine : 985 dollars/tonne tandis qu'ils atteignent 1813 dollars/tonne au Brésil (Comisión Sectorial para el MERCOSUR, 1994b; 56). Et ce qui est très important la qualité de la viande argentine constitue un argument majeur pour sa pénétration dans les segments du marché brésilien constitué par les classes moyennes ayant un solide pouvoir d'achat.

Concernant les légumes, une place grandissante des exportations est occupée par les pommes de terre, l'ail, les oignons. Concernant les fruits tempérés, les exportations se maintiennent stables, sauf les prunes qui croissent de 150%. Le Brésil a beaucoup investi dans la culture de la pomme et progressivement devient plus compétitif dans ce secteur.

Dans l'ensemble nous pouvons affirmer que l'Argentine est plus compétitive en ce qui concerne les fruits tempérés, incluant aussi les pêches et le raisin, et le Brésil est plus compétitif dans les fruits tropicaux, dû, entre autres, au facteur climatique.

Le tableau 7 montre que les produits laitiers, se référant surtout au lait en poudre et aux fromages, sont bien placés. En 1994, du fait certainement de la relance du marché interne, le Brésil importa pour 102,5 millions de dollars d'Argentine et pour 43,7 millions d'Uruguay. Les études montrent que les coûts pour le producteur argentin sont d'environ 25% inférieurs à ceux du producteur brésilien. Toutefois, le prix du lait pour le consommateur final est pratiquement le même. Cela indique une plus grande efficacité de l'Argentine au niveau de la propriété agricole (coût moindre en main d'oeuvre, alimentation et santé) contrecarré par une efficacité inférieure en terme de filière.

Dans le secteur laitier il y a une forte présence des FMN, principalement européennes. Ces firmes se sont implantées dans les pays du Mercosur sachant qu'il y a d'énormes réserves de marché, principalement au Brésil, et un potentiel de production de matières premières à bas prix en Argentine et en Uruguay. Ainsi des groupes déjà présents comme Nestlé et Unilever augmentent ses investissements et Parmalat dont l'implantation est plus récente, pénètre rapidement le marché du Mercosur (Comisión Sectorial para el MERCOSUR, 1994b; 39).

* Analysant les exportations agricoles du Brésil à destination de l'Argentine, le tableau 8 montre que trois produits -poulet, porc et café- représentaient plus de 80% du total en 1994. Le système de production de poulet au Brésil est un des plus importants au monde, ayant une offre diversifiée et des coûts réduits. De 1990 à 1993, les exportations de viande de poulet et de porc ont connu une croissance spectaculaire, atteignant près

de 100 millions de dollars en 1993, dû en partie à la qualité des produits, à un bon marketing et à une intégration croissante. C'est ainsi que la consommation de poulet en Argentine passa de 10,9 kilos par tête en 1990 à 21,0 en 1993.

Considérant les coûts de production, ceux du Brésil (par rapport à l'Argentine) sont 25% inférieurs pour la viande de porc et 50% pour celle de poulet. Les principales raisons sont : une génétique plus avancée, un élevage plus rapide et surtout un système très efficace d'intégration producteur-industrie ; ce système permet une adaptation rapide du complexe productif aux changements technologiques et aux comportements des consommateurs (CEEMA, 1994; 67).

* Le tableau 8 indique aussi que les exportations de **café en grains** se sont multipliées par cinq. La compétitivité du Brésil dans ce secteur est reconnue de longue date. L'Argentine est sur la défensive, surtout en ce qui concerne le café transformé, créant des barrières et protégeant ainsi son industrie ; c'est pourquoi les exportations totalisaient à peine 2,9 millions de dollars en 1994. Dans son ensemble, les exportations agroalimentaires brésiliennes vers l'Argentine, restent somme toute modestes. En fait, les exportations vers les deux autres partenaires (dont les marchés respectifs sont bien plus petits que le marché argentin) sont plus importantes ; surtout vers le Paraguay où le Brésil a exporté en 1994 pour près de 100 millions de dollars en cigarettes, 40 millions en sucre raffiné et 30 millions en bière. Les exportations vers l'Argentine sont concentrées dans le complexe sucre/alcool et cacao qui augmentent régulièrement depuis la création du Mercosur.

Tableau No 8

**Exportations brésiliennes vers l'Argentine
Principaux produits agricoles et agroalimentaires - 1990/1994
(Millions de dollars FOB)**

PRODUITS	Années				
	1990	1991	1992	1993	1994
Agricoles					
Viande de poulet	0,7	4,3	44,7	63,0	52,8
Viande de porc	-	0,5	31,2	36,0	23,6
Café en grains	13,1	27,5	27,9	37,3	67,6
Cacao brut	3,2	4,6	1,6	2,2	4,3
Agro-alimentaires					
Sucre raffiné et bonbons	3,3	4,1	10,7	25,0	37,4
Cacao transformé	13,1	26,1	31,6	32,7	44,7
Café soluble	0,1	0,5	1,3	3,9	2,9

Source: Receita Federal et Département du Commerce Extérieur du Brésil (DECEX).

Le **sucre** produit sensible du côté argentin pose un vrai problème pour l'intégration du marché commun. Il n'y a pas de libre-échange dans ce secteur et les entraves sont importants : 25% de taxes à l'importation en Argentine, pas de circulation préférentielle et aucun accord de diminution des tarifs douaniers. L'industrie argentine a des coûts élevés -environ 24 dollars/tonne contre 12 dollars/tonne au Brésil-, et n'étant pas préparée pour la concurrence sur le plan technologique, elle a peur de disparaître si les règles changent. Pour préserver son marché elle fait pression sur le gouvernement qui a négocié habilement avec le Brésil en

1994. C'est que ce secteur pose un vrai problème social en Argentine, une intégration rapide augmenterait le chômage dans les provinces pauvres du Nord du pays (Teubal et Giarracca, 1995; 97-120).

Une alternative consisterait à intensifier l'exportation de technologie brésilienne pour augmenter la compétitivité de l'Argentine ; ceci entraînerait une concurrence accrue pour le Brésil mais le marché tendrait vers une ouverture plus rapide favorisant l'intégration dans un secteur clé en termes d'emplois et de devises.

*CONTRAINTES ET DIFFICULTES DANS LA CONSTRUCTION
D'UN MARCHÉ COMMUN.*

Les pays du Mercosur ont respecté l'échéancier qu'ils s'étaient fixé en mars 1991 ; certes, l'Union Douanière mise en route le 1er janvier 1995 est incomplète, néanmoins l'objectif de bâtir un marché commun reste sur pied.

Or pour l'atteindre de nombreuses difficultés sont à surmonter. Elles sont de plusieurs ordres : macro-économiques, institutionnelles, politiques et sociales ; faute de pouvoir les analyser nous évoquerons les principales d'entre elles.

TEC ET POLITIQUE COMMERCIALE COMMUNE

Le Protocole d'Ouro Preto (Déc. 1994) a approuvé des tarifs inférieurs à 10% pour les produits agricoles, de 14% à 16% pour les produits agro-alimentaires, et surtout de 16% pour les entrants, machines et équipements agricoles, protégeant ainsi davantage les produits industriels.

Les Ministères de l'Agriculture des quatre pays et les représentants du secteur privé ont été très peu présents dans les négociations pendant les années de la période de transition (1991-94). Cette réalité s'est aussi fait sentir durant la négociation du tarif extérieur commun. L'Argentine, étant plus compétitive que le Brésil dans le secteur primaire, gagne sous un certain angle et perd ainsi que l'Uruguay et le Paraguay sur le plan des activités secondaires où le Brésil est plus performant.

Concernant les produits agricoles, le tarif extérieur adopté est relativement faible, ce qui rend le secteur primaire du Mercosur assez vulnérable parce que peu protégé et pourrait constituer un élément de ralentissement du processus d'intégration. Le Brésil a mis un seul produit dans la liste d'exceptions au TEC, le **lait en poudre** avec 32%, mais il aurait pu aussi négocier d'inclure des produits sensibles comme le **blé** et la **viande de boeuf**, produits qui reçoivent des subsides élevés dans l'Union Européenne et aux Etats-Unis. De son côté, l'Argentine a protégé sous une forme ou autre, des produits sensibles comme le **sucre** et le **café soluble**.

Finalement notons que la fréquente oscillation, surtout pratiquée par le Brésil, quant aux produits à exclure ou à inclure dans le TEC, et quant au taux du tarif de protection, affecte négativement les autres pays et crée une instabilité constante puisque les règles du jeu changent brusquement. Cela peut devenir dramatique, surtout pour un partenaire très "exposé" comme l'Uruguay. Le moins que l'on puisse dire c'est que ces pratiques unilatérales compliquent l'intégration en cours. Visant à éviter

de telles pratiques, les autorités du Mercosur ont adopté en Août 1995 une résolution qui permet la création d'un système d'adoption de "listes d'exception flexibles" qui permet un certain nombre de variations dans le TEC (jusqu'à 50 produits au maximum) en vue de l'approvisionnement du marché intérieur (Résolution GMC 22/95). Ces listes, transitoires, sont adoptées chaque fois que l'offre domestique des pays du Mercosur n'est pas en mesure de satisfaire la demande interne. La Commission de Commerce est chargée d'analyser la demande des pays membres et d'autoriser que les produits puissent avoir un tarif extérieur réduit, mais jamais zéro, de telle façon de préserver une marge de préférence en faveur des pays membres.

RESTRICTION NON-TARIFAIRES INTRA-MERCOSUR

Comme conséquence des politiques économiques qui ont en vue, par exemple, la diminution du déficit commercial trop souvent des mesures unilatérales et sectorielles sont décrétées, créant des obstacles au libre-échange intra-Mercosur. Par ailleurs, à l'instar des pratiques nocives fréquemment présentes dans le marché mondial, les barrières sanitaires sont souvent utilisées comme prétexte, ou pire comme une sorte de retorsion, pour freiner les importations. L'accord sanitaire et phytosanitaire signé dans le Mercosur en 1993 est un progrès important pour le secteur dans la période de transition. Le Sous-Groupe Technique N° 8 (SGT-8), désormais appelé "Agricole", a pris des mesures dans sa 8^e réunion en Septembre 1995 à Montevideo afin que l'harmonisation des politiques phytosanitaires au sein du Mercosur soient accélérées, diminuant ainsi les restrictions non-tarifaires. D'autres décisions concernant les normes techniques ont été prises ou abordées dans le cadre de la Réunion des autorités du Mercosur en Août 1995. Deux exemples touchant le domaine alimentaire: l'adoption des normes du Codex Alimentarius FAO-OMS concernant les résidus chimiques dans les aliments ; l'Argentine ayant présenté un projet de normalisation technique qui permettra la libre circulation des aliments et des boissons dans l'espace Mercosur pour éviter l'exigence actuelle d'enregistrement dans chaque pays membre.

CONVERGENCE DES POLITIQUES MACRO-ÉCONOMIQUES

Une convergence des politiques économiques est largement entamée, chacun des pays membres poursuivant des politiques d'inspiration libérale : privatisation, ouverture commerciale, dérégulation, qui visent à faire disparaître le déficit public et à restaurer les grands équilibres. Or, si l'orientation est similaire, le rythme dans l'ajustement est fort différent et le Brésil est loin des progrès acquis dans les trois autres pays. Ainsi, dans le court terme, les accords dans le Mercosur pourraient devenir un facteur de stabilisation et de rationalisation des économies internes. Cependant, la stabilisation macroéconomique de l'ensemble ne serait pas suffisante. Il faudrait une convergence plus large au niveau des tarifs publics, de la fiscalité et des politiques sectorielles, de transport, etc., puisque de fortes disparités, des distorsions et de nombreuses asymétries subsistent.

* En outre, au fur et à mesure que la zone devient un espace de libre échange, les asymétries qui demeurent au niveau des

politiques de taux de change, des marchés financiers et de la fiscalité acquièrent une importance particulière.

Les problèmes de change restent, dans cette perspective, un obstacle sérieux pour la réalisation d'une véritable union douanière. Etant donné le décalage existant dans les régimes monétaires en vigueur dans les deux principaux pays, il n'est pas réaliste de concevoir dans l'immédiat la création d'une zone monétaire. L'Argentine a adopté un régime bi-monétaire, le peso rattaché au dollar, à une parité fixe, la Banque Centrale est autonome, le marché de changes est libre et aussi l'accès au marché de capitaux. Par contre au Brésil la Banque Centrale aide le Trésor à financer sous différentes formes et les déficits et la dette publique. Par ailleurs le contrôle du marché de changes est maintenu.

De surcroît, il n'y a pas non plus de mécanismes compensatoires du type montant compensatoire monétaire (MCM) pouvant neutraliser les effets pernietieux qu'ont sur la compétitivité les variations de taux de change, si abruptes et si fréquentes dans ces pays.

Pour sortir de l'hyperinflation, l'Argentine a dû laisser s'apprécier sa monnaie depuis Mars 1991 et le Brésil à partir de Juillet 1994. Bien évidemment l'appréciation des monnaies respectives rend moins cher les produits importés et pénalise la compétitivité des exportations vis-à-vis des pays hors zone. Dès lors des problèmes de déficit commercial peuvent apparaître ce qui pousse à leur tour les gouvernements à prendre des mesures unilatérales qui affectent aussi leurs partenaires du Mercosur. C'est ce qui se passait récemment lorsque le Brésil a vu son déficit commercial se creuser rapidement, atteignant 4 milliards fin août 1995. Le Brésil a pris des mesures, y compris dans le secteur du TEC, qui ont eu des répercussions très négatives sur ses partenaires, principalement sur l'Argentine, créant des tensions et une véritable impasse politique au niveau même du processus d'intégration.

Ainsi la convergence de politiques de long terme ne suffit pas, puisque les **différents rythmes dans l'ajustement engendrent des distorsions**, citons deux exemples:

** Taxes à l'exportation et sur les entrants agricoles*

La pression fiscale est dans plusieurs domaines plus élevée au Brésil que dans les trois autres pays. Les taxes à l'exportation sur les produits agricoles sont toujours en vigueur. Un exemple, ces taxes diminuent d'environ 13% la compétitivité du soja. Il y a aussi les impôts appliqués à la commercialisation interne et ceux sur les aliments de base comme le blé, le lait, la viande et les pommes de terre avec des taux allant de 20 à 30% (Paula, 1995; 19-20).

Par contre l'Argentine a éliminé depuis 1991 les taxes à l'exportation et a instauré le remboursement de la TVA sur les entrants agricoles ; elle a par ailleurs éliminé les impôts sur les combustibles et les lubrifiants utilisés par l'agriculture ; ces mesures représentent un avantage en terme de compétitivité vis-à-vis du Brésil. A l'instar de l'Argentine, l'Uruguay et le Paraguay ont adopté des mesures allant dans le même sens. Au Brésil la politique de dérégulation tarde à se mettre en place, et il subit des surcoûts au niveau des transports, des ports et des

infrastructures en général. La Réforme Constitutionnelle en cours au Brésil, incluant une Réforme Fiscale., pourra diminuer ces disparités à l'horizon 1996.

* Un crédit cher et rare

Il s'agit d'un problème commun aux pays du Mercosur, cependant il est plus aigu au Brésil. En effet, dû à des raisons macro-économiques, principalement celles liées au refinancement de la dette publique interne, et aux surcoûts engendrés par les rigidités de son système bancaire, le Brésil est particulièrement handicapé par le coût exorbitant du crédit dont le taux réel au premier semestre 1995 dépasse 40% annuel, ce qui est probablement un cas unique au monde. Ainsi les coûts financiers grèvent les coûts de production des agriculteurs et du complexe agro-industriel, l'endettement gonfle, et la compétitivité du secteur s'est oblitérée puisque l'introduction des nouvelles technologies est reporté sine die.

LA CONTRAINTE D'UN CALENDRIER TROP SERRÉ POSE PLUSIEURS DÉFIS.

L'expérience de l'intégration en Europe a montré l'importance du facteur temps dans les négociations et la mise en route des politiques communes. Or l'intégration dans le Mercosur s'est donné des objectifs ambitieux dans un calendrier très serré. Elle a été très souvent conditionnée à des timings politiques, par exemple, la fin des mandats présidentiels. Le secteur primaire au Brésil et les industriels des autres pays ont eu à cet égard une position très critique. Par exemple, les producteurs brésiliens de grains, légumes et fruits tempérés et les producteurs argentins du complexe sucre/alcool, café, tabac, jus d'orange et fruits tropicaux sont très menacés et n'ont pas assez de temps pour s'adapter face à de nouveaux concurrents et au processus en cours. D'autre part, un chronogramme d'intégration très serré rend difficile l'élimination ou l'harmonisation des politiques de protection nationale ou la diminution des politiques d'appui interne qui dans le cas du Brésil, par exemple, étaient très significatives lorsque débuta la période de transition : prix minima, assurance de crédit agricole, politiques de commercialisation, etc. Cette rapidité est probablement une des raisons pour lesquelles le Mercosur a choisi dès 1993 de se borner, dans le domaine agricole à l'application des accords de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) car elle aurait pu avoir les moyens d'avance en vue de l'adoption d'une Politique Agricole Commune (PAC), puisque le SGT-8 avait longtemps travaillé sur ce thème et avait élaboré un excellent document.

* La rapidité du processus d'intégration pose aussi le problème de la restructuration, de la reconversion des secteurs productifs et donc de la participation des producteurs. La situation est plus grave à cet égard au Brésil car d'une part les producteurs sont souvent désorganisés et ont une faible capacité de négociation et d'autre part ils sont peut-être plus atteints dans le secteur agro-pastoral, parce que moins compétitifs que ses concurrents du Mercosur. Les producteurs argentins tout au moins les plus puissants, ont su négocier et ont obtenu que leur gouvernement défende leurs intérêts.

Pendant la période de transition 1991-94, les négociations ont été l'apanage des officiels, des délégués gouvernementaux avec peu d'articulation entre le secteur privé et le secteur public. Au niveau du SGT-8 les gouvernements ont réservé peu d'espace aux représentants des producteurs, des syndicats et des coopératives. Les parlements et plus largement la société civile, ont eu une présence discrète.

* Enfin si les progrès dans l'intégration commerciale sont significatifs, l'intégration au niveau productif même si elle est appelée à se développer très rapidement, reste très modeste. Certes ces deux dernières années on assiste à une multiplication des initiatives, néanmoins, selon une étude réalisée au début de 1994 il y avait seulement 55 initiatives inter et intra-entreprises dans le secteur de l'agro-business dont les objectifs dépassaient les simples échanges commerciaux donnant lieu à des alliances stratégiques, joint-ventures, production sous-licence, intégration horizontale et verticale, etc. Ces résultats sont très modestes surtout si l'on considère qu'il s'agit d'un secteur très important et très compétitif du Mercosur (Neves et Jank, 1994; 77-96).

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y del Caribe). "El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad". Santiago de Chile, 1994.
- Donnés de CEPAL citées dans GANA B., "Los cambios estructurales en la Integración Latinoamericana y Caribeña". Pensamiento Iberoamericano N° 26, julio-dic. 1994.
- JANK, Marcos Sawaya, "Importancia de Sector agroindustrial na integração do Cone sul : as cadelas sesíveis", Instituto de Estudios Avanzados (USP), Projeto Mercosul, A Agropecuaria Brasileira et o Mercosul, Sao Paulo, 23-09-1992.
- GARRIGA, Marcelo et SANGUINETTI, Pablo. "¿Es el Mercosur un bloque natural? Efectos de la política comercial y la geografía sobre el intercambio regional", Estudios, Instituto de Estudios Económicos sobre la Realidad Argentina y Latinoamericana (IEERAL), Año XVIII, N° 73, Córdoba, abril-junio, 1995.
- CHALOUlt, Yves et SOARES SOUTO, Constantino. "Relações Estado, Mercosul e Agroindustria", Brasília, maio 1995.
- GARRIGA, Marcelo et SANGUINETTI, Pablo. Op. cit.
- ARAUJO (Jr), José Tavares de., "Reestruturação industrial e integração econômica : as perspectivas do Mercosul". Revista Brasileira de Economia, v. 47, N° 1, jan-mar. 1993, pp. 97-113.
- LUCANGELI, Jorge. "MERCOSUR : antecedentes, logros y perspectivas", Los nuevos estilos de la integración económica. Pensamiento Iberoamericano, Revista de Economía Política, N° 26, Madrid, julio-diciembre, 1994.
- BERTRAND, Jean-Pierre et HILLCOAT, Guillermo. "Politique agricole, politique d'ajustement et compétitivité agricole et agro-alimentaire du Brésil et de l'Argentine", dans Economie des politiques agricoles dans les pays en développement, sous la direction de M. Benoit-Cattin, M. Griffon et P. Guillaumont, Volume 2, Revue française d'économie, Paris, juillet 1994.
- JANK, Marcos Sawaya. "O context do MERCOSUL : harmonização de políticas e competitividade". IPEA, Rio de Janeiro 1994, 18 p. (Fórum : Brasil, 1995).

Comisión Sectorial para el MERCOSUR (COMISEC). "Análisis del sector carne bovina". Montevideo : Proyecto COMISEC/BID-UE-PNUD, 1994b, 56 p.

JANK, Marcos Sawaya. "O context do MECOSU L...", Op. cit.

Comisión Sectorial para el MERCOSUR (COMISEC). "Análisis del sector lácteo". Montevideo : Proyecto COMISEC/BID-UE-PNUD, 1994b, 39 p.

Central Internacional de Análisis Econômicas e Estudos de mercados Agropecuarios (CEEMA). "Análise da competitividade das principais cadeias agroindustriais do MERCOSUL : trigo, soja, milho, suínos e aves". Ijuí : CEEMA, 1994, 67 p. (Volume III : Fidene-Unijui).

TEUBAL, Miguel et GIARRACCA, Norma. "Les petits producteurs de carne à sucre en Argentine et l'integration économique avec le Brésil", Les paysans peuvent-ils nourrir le Tiersmonde ? sous la direction de Maxime HAUBERT, Publications de la Sorbonne, Paris, 1995, oo. 97-120.

PAULA, oscar de, "Asfixia no campo". MERCOSUR, Sao Paulo, ano 4, N° 39, Ag 1995, pp. 19-20.

NEVES, M.F. et JANK, Marcos Sawaya. "Estratégias empresariais no agribusiness : un referencial teórico e exemplos no MERCOSUL". Anais do 32 Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural, julho 1994. pp. 77-96.

Mercosul - Organigrama

