



Cahier de recherche 07-02
Continentalisation
ISSN 1714-7638

LA POLITIQUE COMMERCIALE DU PÉROU :
2^{ème} PARTIE

DE LA COMMUNAUTÉ ANDINE AU LIBRE-ÉCHANGE
AVEC LES ÉTATS-UNIS

JEAN-PAUL CALERO



Centre Études internationales et Mondialisation
Institut d'études internationales de Montréal
Université du Québec à Montréal
C.P. 8888, succ. Centre-ville,
Montréal, H3C 3P8

MAI 2007

Tel : (514) 987 3000 # 3910
<http://www.ceim.uqam.ca>

Ce cahier de recherche fait suite à une première partie qui retraçait les grandes lignes de l'histoire de la politique commerciale péruvienne. Dans cette deuxième partie, nous aborderons successivement les relations commerciales du Pérou avec l'Asie, avec l'Amérique latine, avec l'Europe et finalement, avec les États-Unis. Afin d'introduire ces développements récents, nous débiterons par un bref rappel de l'évolution de la politique économique depuis la fin des années 1980, qui sera suivi par une description des particularités commerciales démarquant le Pérou des autres pays latino-américains.

L'économie péruvienne a connu un processus rapide d'ouverture économique dans les années 1990. Cette transition fait suite au marasme politique et économique de la seconde moitié des années 1980. Plusieurs crises affectent alors le pays. Il y a tout d'abord l'intensification des actions terroristes du Sentier Lumineux; limités initialement aux campagnes, elles s'étendent jusque dans la capitale¹. Ensuite, les finances du gouvernement sont alors étranglées par l'augmentation du fardeau d'une dette publique grossie par la hausse des taux d'intérêt au niveau mondial. Finalement, l'instabilité des politiques économiques ne facilitera pas les choses. Tel un pendulier, l'interventionnisme étatique prôné par le régime des militaires (1968-1980) a fait place à une première vague de libéralisation (1980-1985), qui sera renversée et conduira à la refermeture de l'économie sous l'administration populiste d'Alan García (1985-1990). Les Péruviens vont alors connaître une situation économique catastrophique. La politique monétaire sera incapable de contrôler l'inflation qui dépassera les 1000% en 1989. Délaissé par les institutions financières internationales après avoir déclaré l'arrêt du remboursement des intérêts de la dette publique, le président García procédera à la réouverture graduelle de l'économie; elle sera suite intensifiée par ses successeurs, Alberto Fujimori (1990-2000) et Alejandro Toledo (2001-2006).

Le modèle économique des années 1990 fut marqué par l'absence de politique industrielle et de programme de promotion à l'exportation (exceptions faites de secteurs spécifiques: tourisme, mines, pétrole), la privatisation des actifs de l'État et une libéralisation commerciale axée sur le modèle exportateur primaire². Cette libéralisation sera accentuée par la signature d'accords de commerce que nous analyserons en détail. Mais avant tout, il est primordial de mettre en évidence les caractéristiques spécifiques du Pérou au niveau commercial.

¹ La guerre contre le Sentier lumineux aurait fait 45 000 morts selon la Commission de vérité et de réconciliation.

² Iguíñiz, Javier. 1998. «The Economic Strategy of the Fujimori Government». In *Fujimori's Peru*. John Crabtree et Jim Thomas (éd.). p. 24-40. Londres: Institute of Latin American Studies (ILAS).

Le Pérou se démarque, sur le plan commercial, des autres pays latino-américains par la diversification géographique de son commerce et des sources d'investissement direct étranger (IDE) et par la composition de ces exportations.

La composition géographique des échanges du pays est, en effet, très diversifiée; il a la chance de n'être pas dépendant d'un pays ou d'une région dans le monde. Les États-Unis, le Chili et le Brésil sont les seuls pays des Amériques à jouir d'un tel avantage géographique dans leur commerce.³ En 2006, 23,5 % des exportations péruviennes et 16,4 % des importations liaient le pays au marché états-uniens. Les exportations vers les pays de latino-américains (ALADI) représentaient 17,7 % des exportations, mais 43,7 % des importations⁴; vers l'Asie (20,3 %) du total, et celles vers l'Europe occidentale (26,5 %, dont 19,2 % avec l'Union Européenne). Notons que cette tendance se reflète aussi pour les investissements étrangers directs (IDE) bien qu'elle soit plus récente. Historiquement, les capitaux venaient principalement des États-Unis, la situation change dans les années 1990. Les capitaux américains représentaient près de 47 % des stocks d'IDE en 1990; ils étaient de 19 % en 2000⁵. En 2006, les investissements européens dominent avec 45,2 % du stock d'IDE, loin devant les États-Unis (17,6 %)⁶.

Notons finalement la croissance rapide de certains en provenance des pays latino-américains (Mexique, Chili, Brésil, Colombie et Panama). Ceux-ci qui comptaient tout de même pour 21,3 % du stock d'IDE en 2006. Ainsi, même si les États-Unis sont le premier partenaire commercial du pays, ces derniers doivent être considérés comme un axe de commerce parmi d'autres.

Un second facteur important est la composition des exportations du pays⁷. Même si le Pérou est avant tout un exportateur de produits miniers (54,8 % des exportations en 2005), ce dernier n'est pas un mono exportateur : l'agriculture et les produits de la pêche composent près du cinquième des exportations (18 %). L'industrialisation rapide, initiée au Pérou à partir du régime des militaires, a souvent été présentée comme un exemple de l'échec des politiques d'industrialisation par substitution des importations (ISI). Il n'en demeure pas moins que 18,7 % des exportations sont aujourd'hui le produit des divers programmes de développement d'industries lourdes (chimie, pétrochimie, métallurgie,

³ Voir l'annexe 1 pour une comparaison avec d'autres pays d'Amérique latine.

⁴ ALADI. 2007. *Comercio exterior global 2005-2006*, 13 p.

⁵ Araoz, Mercedes. 2003. «Perspectivas de la política arancelaria y de integración», *Economía y Sociedad*, No 48 (Avril), CIES (Consortio de investigación económico y social), Lima. p.33-43

⁶ Consulter la page du service péruvien pour l'investissement étranger (PROINVERSION). Disponible sur <http://www.proinversion.gob.pe/0/0/modulos/JER/PlantillaStandardsinHijos.aspx?ARE=0&PFL=0&JER=1537>

⁷ Statistiques de la base de données de la Banque Centrale du Pérou (BCRP). Disponible sur son site : http://www1.bcrp.gob.pe/VariablesFame/csm_01.asp

sidérurgie, machineries diverses). Finalement, les exportations de textile (une industrie très ancienne) se sont aussi fortement développées grâce aux préférences commerciales américaines comme nous le verrons. Ce secteur représentait 7,6 % des exportations en 2005.

Enfin, la situation du Pérou est particulière sur un autre point : à l'instar de ses voisins colombiens et boliviens, le pays est un producteur/exportateur notable de feuilles de coca servant à la production de la cocaïne. Ceci a permis au pays de recevoir des préférences commerciales des États-Unis, mais aussi de l'Union Européenne afin de coopérer dans ce que l'on a péjorativement appelé la «guerre contre la drogue». Nous verrons comment ces accords ont eu un impact sur les échanges commerciaux.

Le premier point important dans le déploiement de la politique commerciale péruvienne réside dans la volonté d'ouvrir le marché asiatique. De par son origine ethnique, le président Fujimori cherchera à renforcer les relations diplomatiques avec l'Asie, aux dépens d'une implication plus grande dans les Amériques. Le peu de résultats concrets, forcera par la suite le gouvernement à approfondir les relations commerciales dans les Amériques.

L'ASIE : L'EL DORADO MANQUÉ DU PRÉSIDENT

FUJIMORI ET SES SUITES.

Le président Fujimori (1990-2000) a été le deuxième président péruvien à visiter un pays d'Asie depuis Manuel Prado dans les années 1950. Impressionné par le développement économique rapide des nouveaux pays industrialisés asiatiques, le nouveau chef d'État rêve d'ouvrir une porte commerciale en Asie et de faire du pays le *corridor bi océanique* de commerce entre l'Asie et l'Amérique latine⁸. Fils d'immigrants japonais (*nikkei*), il tentera d'abord de renforcer les liens diplomatiques avec son pays d'origine dont il gardera la nationalité. Si les relations avec le Japon ont été favorables au Pérou, notamment grâce à l'augmentation de l'aide au développement et de l'assistance technique, le commerce et l'investissement n'ont pas connu de réelle croissance. Malgré les efforts de l'Organisation pour le commerce extérieur japonais (*Japan External Trade Organization* : JETRO) pour promouvoir les produits péruviens en sol japonais, plusieurs éléments ont pu jouer un rôle négatif, notamment : 1) les attentats terroristes fomentés par le Sentier Lumineux au début des années 1990 contre les divers communautés asiatiques du pays; 2) la crise asiatique de 1997 qui a durablement affecté la croissance économique du Japon; 3) l'absence de savoir-faire au niveau du marketing des produits sur les marchés asiatiques et internationaux en général; et, finalement, 4) les tensions diplomatiques qui feront suite au refus des autorités japonaises d'extrader l'ex-président après sa fuite du pays en novembre 2000⁹.

Malgré ces difficultés, la diplomatie péruvienne a ouvert la voie d'un rapprochement indéniable vers l'Asie sous Fujimori. Dès 1991, le pays adhère au Conseil de Coopération Économique du Pacifique (CCEP) et au Conseil Économique du Bassin du Pacifique (CEBP)¹⁰. Ces forums sont alors composés de spécialistes du commerce, de fonctionnaires et d'hommes d'affaire de pays membres du Forum de Coopération Économique Asie Pacifique (*Asia Pacific Economic Cooperation* : APEC). En 1998, avec l'appui du Japon, le Pérou en devient le troisième pays latino-américain membre, après le Mexique (1993) et le Chili (1994). Durant cette période, des ambassades ont été ouvertes en Malaisie, en Thaïlande, aux Philippines, à Singapour et en Indonésie.

⁸ González Vigil, Fernando. 1994. « Las relaciones del Perú con los países del Asia-Pacífico. *Análisis internacional* (CEPEI-Lima), Vol. 5, p. 85-113

⁹ Berrios, Ruben. 2005. «Peru and Japan: An Uneasy Relationship», *Canadian Journal of Latin American and Caribbean Studies*, Vol.30, no 59, p. 93-129.

¹⁰ Aquino Rodríguez, Carlos. 2001. «Las relaciones del Perú con los países del Asia oriental», *Revista de la Facultad de Ciencia Económica de la UNMSM*, An 6, no 20, p.135-152

Tableau 1 : Commerce du Pérou (en millions de \$US courants) avec l'Asie et principaux pays investisseurs au pays (stock d'investissements étrangers directs en millions de \$US)

	1995	2000	2006	En % du total pour 2006
Chine (2)				
Exportations	349	288	1714	9,42 %
Importations	241	288	1223	9,81 %
Stock d'IDE en \$US	nd	nd	253	1,64%
Japon (2)				
Exportations	455	325	921	5,06 %
Importations	532	485	455	3,65 %
Stock d'IDE en \$US	0	0	233	1,5 %
Asie (1)				
Exportations	1292	1194	3243	20,28 %
Importations	1186	1188	2451	19,75 %
Stock d'IDE (3)	n.d	n.d	486,7	3,15 %

(1) Asie: Chine, Hong Kong, Taiwan, Japon, Inde, les 11 pays de l'ASEAN et la Corée du Sud

(2) 10 mois seulement pour 2006, (3) Seuls le Japon et la Chine sont considérées

Source pour le commerce: Base de données de l'ALADI : SISTEMA DE INFORMACIONES DE COMERCIO EXTERIOR <http://nt5000.aladi.org/sii/menupagsinternas/marcossii.htm> et ALADI. 2007. *Comercio exterior global 2005-2006*, p. 11-12

Source pour l'IDE: <http://www.proinversion.gob.pe/0/0/modulos/JER/PlantillaStandardsinHijos.aspx?ARE=0&PFL=0&JER=1537> sur le site gouvernemental péruvien PROINVERSION

L'administration Toledo (2001-2006) va par la suite poursuivre la stratégie de l'ancien président. Les relations avec les pays l'ASEAN seront favorisées. Des négociations pour l'établissement d'un accord de libre-échange avec la Thaïlande ont débuté en 2003. Ces dernières n'ont cependant abouti qu'à un modeste accord cadre de «rapprochement économique» visant des objectifs de libéralisation du commerce pour 2015, mais après la signature préalable d'un véritable accord de libre-échange¹¹. Des négociations visant la signature d'un accord de libre-échange ont débuté en février 2006 avec Singapour. Trois rondes de négociations ont eu lieu entre février et septembre 2006¹². Plusieurs thèmes seront inclus dans le futur accord, notamment : l'accès au marché, les règles d'origine, les services

¹¹ Consulter le site du Ministère péruvien du commerce et du tourisme : http://www.mincetur.gob.pe/le/comercio/OTROS/tlc_tailandia/pdf/acuerdo_marco_esp.pdf (consulté le 18/04/2007)

¹² Consulter le site du Ministère péruvien du commerce et du tourisme : <http://www.mincetur.gob.pe/default.asp?pag=COMERCIO/cuerpo1.asp&lat=COMERCIO/lateral.asp?pag=comercio&num=3> (consulté le 18/04/2007)

et les investissements. La ministre du commerce extérieur et du tourisme (MINCETUR) de la nouvelle administration García, Mercedes Aráoz, a promis la signature imminente de l'accord¹³. Ces avancées risquent cependant d'avoir un impact mineur sur le commerce péruvien car les échanges entre ces pays et le Pérou sont très restreints¹⁴. Par contre, le commerce avec la Chine a quintuplé entre 1995 et 2006, ce qui en fait maintenant le deuxième partenaire commercial du Pérou. Face à cette réalité, l'administration García vient d'annoncer l'ouverture de négociations commerciales de libre-échange avec la Chine à la mi-avril 2001¹⁵.

Les relations diplomatiques et commerciales avec l'Asie avant les années 1990 étaient pour ainsi dire nulles. Des développements récents demeurent timides, mais une intention réelle existe depuis l'administration Fujimori d'intensifier les relations avec cette région. Si peu d'investissements proviennent d'Asie, avec la reprise de l'économie japonaise et l'explosion des exportations vers la Chine, l'Asie pourrait rapidement s'imposer comme un axe majeur pour le commerce péruvien. Notons finalement que le Pérou dégagait en 2006 un surplus commercial de près de un milliard de \$US avec le Japon et la Chine réunis. Le Pérou a cependant du chemin à faire pour diversifier son offre exportable. La croissance des exportations vers la Chine est principalement le résultat des ventes de produits traditionnels comme la farine de poisson et les produits ferreux¹⁶.

Si les années 1990 ont été marquées par un rapprochement vers l'Asie, elles ont aussi été une période de confrontation avec les partenaires du Pacte andin comme nous allons le voir maintenant.

¹³ «Sobre acuerdo con Singapur», *La República* (Lima), 30/09/2006

¹⁴ Les échanges commerciaux atteignaient 125 millions de \$US pour les deux pays en 2006.

¹⁵ «Mincetur: Acuerdo comercial con China establecerá mecanismos de defensa comercial», *La República* (Lima), 16/04/2007.

¹⁶ Aquino Rodríguez, Carlos. 2001, *opus cit*, p. 140

LA POSITION DU PÉROU FACE AUX DIVERSES DYNAMIQUES COMMERCIALES EN AMÉRIQUE LATINE

La diplomatie commerciale péruvienne n'a pas suivi une stratégie uniforme dans l'espace latino-américain. Elle n'a ni favorisé la multiplication d'accords de libre-échange à la chilienne ni adopté l'approche d'une coopération douanière à l'image du Mercosur ou des autres pays du Pacte andin. L'impact désastreux de la crise asiatique sur les exportations péruviennes forcera un approfondissement des relations commerciales avec cette région. Les exportations du pays vers la région tombent alors de moitié comme pour de nombreux pays latino-américains¹⁷.

Tableau 2 : Commerce du Pérou avec les pays de l'ALADI (en millions de \$US courants) et stock d'investissements étrangers directs en provenance de ces pays (en millions de \$US)

	1995	2000	2006 (2)	En % du total pour 2006
Exportations		1194	4137	17,65 %
Importations	1186	1188	6660	43,7 %
Stock d'IDE	n.d	n.d	3330,5	21,37 %

Source pour le commerce: ALADI. 2007. *Comercio exterior global 2005-2006*, 13 p. et ALADI : SISTEMA DE INFORMACIONES DE COMERCIO EXTERIOR

<http://nt5000.aladi.org/sii/menupagsinternas/marcossii.htm>

Source pour l'IDE: [http://www.proinversion.gob.pe/0/0/modulos/JER/PlantillaStandardsinHijos.aspx?](http://www.proinversion.gob.pe/0/0/modulos/JER/PlantillaStandardsinHijos.aspx?ARE=0&PFL=0&JER=1537)

ARE=0&PFL=0&JER=1537 sur le site gouvernemental PROINVERSION

L'Amérique latine représente le premier axe commercial du Pérou alors que le stock d'IDE provenant de la région est important. Il accuse cependant un déficit commercial marqué avec cette région, contrebalancé par les surplus commerciaux avec l'Asie, l'Europe et les États-Unis.

¹⁷ Corbo, Vittorio. 2004. «Latin America and the External Crisis of the Second Half of the 1990s». In *Latin American Economic Crisis*. Enrique Bour et Daniel Hegmann (éd.). p. 24-39, Londres-New-York : Palgrave.

Le Pérou et ses partenaires andins: libre-échange versus union douanière

Le Pacte andin est le deuxième groupe d'intégration le plus ancien des Amériques, et celui qui traverse actuellement la crise la plus profonde¹⁸. Né de l'accord de Cartagène en 1969, il visait à étendre l'ISI au niveau régional sous la supervision d'une autorité supranationale. Après une dizaine d'années d'intégration (la sortie du Chili et l'entrée du Venezuela), le groupe ne sera pas en mesure d'atteindre ses objectifs d'intensification des échanges économiques et de développement industriel. Le commerce intra régional va évoluer, mais sans assurer un solide débouché pour les économies andines. Il permettra néanmoins l'essor des exportations industrielles¹⁹. Le défi était grand considérant la faiblesse économique des membres. Mais d'autres facteurs comme la faible ouverture commerciale intra régionale, l'homogénéité de l'offre exportable, les conflits entourant la distribution des projets industriels et la faiblesse des institutions régionales de coordonner et auront aussi un impact négatif sur le processus d'intégration²⁰. Avec la crise des années 1980, le Pacte andin va devenir moribond et seul le leadership du Venezuela et de la Colombie va permettre sa réactivation. Le groupe changera de nom en 1995 pour devenir la Communauté andine des nations (CAN).

Le groupe d'intégration a connu des changements profonds pendant les années 1990. Les grands projets de planification industrielle seront mis de côté à l'exception du programme automobile dont bénéficient la Colombie, le Venezuela et l'Équateur. La structure institutionnelle sera modifiée pour donner plus de place aux États. Au niveau économique, la principale innovation sera la mise en place d'une zone de libre-échange dès 1992. L'abaissement généralisé des tarifs douaniers, en lien avec la participation des pays membres au Cycle de l'Uruguay, facilitera l'adoption du tarif extérieur commun andin (TECA) allant de 0 à 25%. Le Pacte andin va donc réussir ce qu'il avait été incapable de réaliser auparavant : libéraliser les échanges internes tout en créant une Union douanière²¹. La CAN restera un partenaire commercial relativement marginal pour le Pérou, notamment pour les exportations.

¹⁸ Le groupe d'intégration andin est actuellement composé de la Colombie, de l'Équateur, de la Bolivie et du Pérou.

¹⁹ Fairlie Reinoso, Alan. 1994. *Comercio intraindustrial en el Grupo andino en la década del ochenta*, Serie Investigación, Centro de Investigaciones Económicas y Sociales (CIESUL), no 11, Lima : Universidad de Lima, 170 p.

²⁰ Bulmer-Thomas, Victor. 1997. «Regional Integration in Latin America Before the Debt Crisis». In *Economic Integration Worldwide*. Ali El Agra, (éd.). p. 203-246, New York: St Martin Press. et Hojman, E. David. 1981. «The Andean Pact : Failure of a Model of Economic Integration ?», *Journal of Common Market Studies*, Vol. XX, No 2, Décembre, p. 139-160

Tableau 3 : Commerce du Pérou avec la Communauté andine, et stock d'IDE en provenance du bloc commercial (en millions de \$US)

<i>Communauté andine (1)</i>	1995	2000	2006(2)	
Exportations	404	446	818	6,28 %
Importation	1188	1395	2211	17,74 %
Stock d'IDE (3)	nd	nd	243,5	1,58 %

(1) Incluant le Venezuela pour les chiffres de 2006

(2) 2006 pour 10 mois

Source : SISTEMA DE INFORMACIONES DE COMERCIO EXTERIOR

<http://nt5000.aladi.org/sii/menupagsinternas/marcossii.htm>

Source pour l'IDE: <http://www.proinversion.gob.pe/0/0/modulos/JER/PlantillaStandardsinHijos.aspx?ARE=0&PFL=0&JER=1537> sur le site gouvernemental PROINVERSION

Malgré ces changements, la nature interventionniste du processus d'intégration ne disparaîtra pas totalement. Ce sera la source du conflit entre le Pérou et le Pacte andin. La nouvelle structure douanière andine avait comme vocation de favoriser le développement de biens industriels en offrant des tarifs plus bas pour les matières premières et plus hauts pour les biens intermédiaires et finis²². Cette option était appuyée par la ___ formée de la Colombie, du Venezuela et de l'Équateur. En contrepartie, la Bolivie grâce à son statut d'«économie moins développée», n'aura pas à appliquer les tarifs les plus élevés de la structure douanière²³.

La crise débute dès 1992, à l'instigation du Pérou. Les autorités de Lima vont alors rejeter toutes harmonisations tarifaires avec le TECA (Tarif extérieur commun andin). En réaction, le pays sera exclu de la zone andine de libre-échange. Très rapidement cependant, les autres États membres vont s'entendre pour réintégrer le pays à travers la signature d'accords de libre-échange bilatéraux qui seront systématiquement renouvelés jusqu'en 1997²⁴. La crise atteindra un sommet lorsque les membres de la CAN imposeront de nouveau l'application du TECA sous peine d'expulsion finale. Le président Fujimori annoncera, en juin 1997, le retrait définitif de son pays du Pacte andin. Il semble que les

²¹ Lozano, Lucía Olga et Sandra Zuluaga. 2001. «Del Acuerdo de Cartagena al establecimiento de la Comunidad Andina». In *Las Américas sin barreras: negociaciones comerciales de acceso a mercados en los años noventa*. Antoni Estevadeordal et Robert Carolyn (éd.). p. 143-162. Washington D.C : Interamerican Development Bank.

²² Echavarría, Juan José et Cristina Gamboa. 2004. «Colombia and Venezuela: Trade Policy Reforms and Institutional Adjustments». In *Trade policy reforms in Latin America: multilateral rules and domestic institutions*. Miguel F. Lengyel et Vivianne Ventura-Días (éd.). p. 145-167. New York : Palgrave Macmillan.

²³ Lozano, Lucía Olga et Sandra Zuluaga. 2001, opus cit.

²⁴ Abusada, Roberto, Javier Illescas et Sara Taboada. 2001. *Integrando el Perú al Mundo*. Lima: Universidad del Pacífico. 214 p.

autres membres n'aient pas considéré l'impact négatif d'une telle décision²⁵. En particulier, la Colombie et le Venezuela n'étaient pas prêts à abandonner un marché préférentiel pour leurs biens industriels. Le Pérou réintégrera finalement la zone de libre-échange, mais sans qu'il n'ait à appliquer le TECA.

La position du Pérou découle de trois éléments. Tout d'abord, les réformes néolibérales ont mis de côté le développement d'une politique industrielle appuyée sur les tarifs douaniers. Ainsi, Lima adoptera dès 1991 un tarif douanier uniforme de 15 % n'avantageant aucun secteur économique en particulier. La Colombie et le Venezuela ont quant à eux cherché à orienter l'intégration andine vers le développement industriel alors que le Pérou n'y a vu qu'un espace de libre-échange où la vocation protectionniste des tarifs douaniers devait être abolie²⁶.

La faiblesse généralisée des institutions andines doit ensuite être analysée. Les deux rôles de file du groupe, le Venezuela et la Colombie, jouent systématiquement du coude pour faire appliquer des normes andines (Commission andine et Tribunal andin de Justice). Le processus de prise de décision communautaire est toutefois affaibli par la centralisation du pouvoir autour des présidents des cinq républiques réunis au sein du Conseil présidentiel andin²⁷, et bien souvent les décisions des tribunaux communautaires sont ignorées, poussant le processus d'intégration vers une coopération plus flexible de type intergouvernementale²⁸.

Enfin, il faut relever l'impact qu'auront les nouveaux rapports entre le secteur privé et l'administration Fujimori. Le patronat industriel, antérieurement appuyé par l'administration García, est maintenant exclu des coulisses du pouvoir au profit des associations patronales d'exportateurs de matières premières (SNE, COMEX)²⁹. Ces dernières s'opposent féroce­ment à une augmentation des tarifs douaniers pour les biens industriels, mais aussi au TECA sous prétexte de devoir payer plus cher pour les produits qu'ils importent de l'extérieur de la zone andine³⁰. Si l'on ajoute à cela le fait que les

²⁵ García Belaúnde, José Antonio. 1997. «El Perú en el Grupo Andino 1992-1997: los años difíciles», *Socialismo y Participación*, No 78 (Juin), p. 47-62

²⁶ Aquino, Carlos. 2001. «El Perú frente a los procesos de integración económica: estrategias para una mejor inserción», *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (UNMSM)*, Année 5, No 19 (Mars), p. 67-78.

²⁷ Malamud Andres. 2004. «Regional Integration in Latin America: Comparative Theories and Institutions», *Sociología. Problemas e Prácticas (Lisbonne)*, n° 44, p. 135-54.

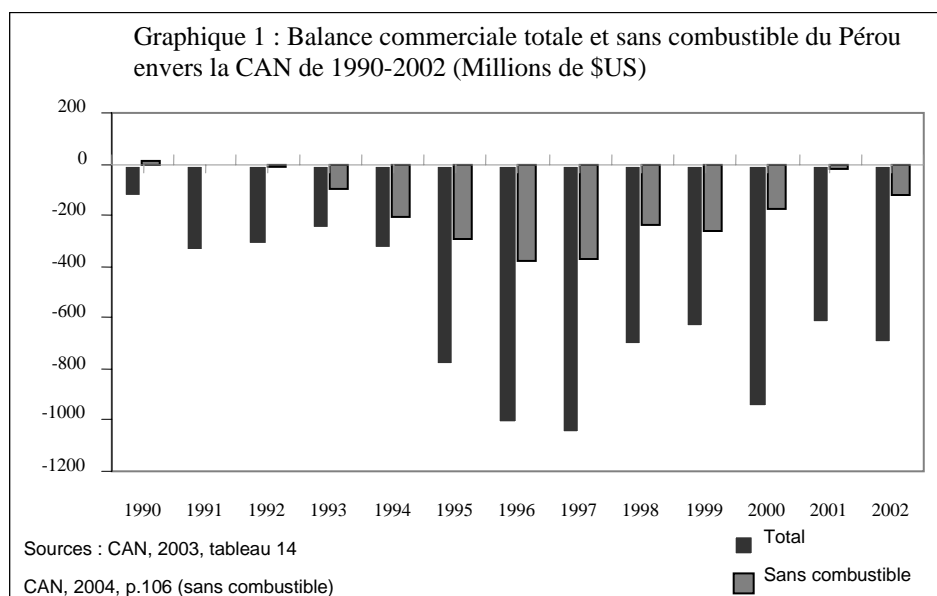
²⁸ Casas Gragea, Angel María. 2002. «International Economic Integration in the New Regional Integration of the Americas: The Andean Community Case», *Integration and Trade (INTAL)*, no 16 (janvier-juin), p. 95-156.

²⁹ Arce, Moises. 2003. «The Sustainability of Economic Reform in a Most Likely Case: Peru», *Comparative Politics*, Vol. 35, no 3, Avril, p. 335-354

³⁰ COMEX (Confederación de exportadores), *CAN, 30 años sobre una piedra* voir: <http://www.comexperu.org/archivos/semanario/SEMANARIO%20COMEXPERU%20339.pdf>

exportations péruviennes vers le groupe andin ne représenteront en moyenne que 6 à 7% du total durant la décennie 1990, on peut comprendre que l'attitude de Lima n'ait pas soulevé de protestation dans la communauté des affaires du pays à l'exception de l'association nationale des industries (SNI).

Plusieurs études ont montré par la suite que l'application du tarif uniforme cause des impacts négatifs sur l'industrie³¹. Les industries colombiennes et vénézuéliennes avaient ainsi la chance de pouvoir importer des intrants industriels avec un tarif douanier plus bas tout en profitant d'une protection douanière plus importante pour les produits finis. Cette situation entraînera le développement d'un déficit commercial manufacturier important entre le Pérou et la CAN (principalement avec la Colombie). On observera aussi une désindustrialisation notable par relocalisation des IDE en Colombie dans plusieurs secteurs industriels³². Le Pérou a ainsi perdu une occasion de diversifier ses exportations alors que le commerce intra régional andin est principalement composé de produits industriels. En 2005, 1,2 milliard de dollars \$US (incluant le Venezuela) bien qu'une proportion importante soit attribuable à l'importation de pétrole brut, qui est sans rapport avec la question tarifaire.



³¹ Plusieurs articles existent sur ce sujet dont: González Vigil, Fernando. 2001. «Trade Policy and Investments Location: The Effects of Peru's Tariff Structure in the 1990's», *Integration and Trade (INTAL)*, No 14 (Mai-Août), p. 29-68

³² Banco Interamericano de Desarrollo (BID). 2003. *Visión Macroeconómica de los impactos de la integración regional en las inversiones inter e intrarregionales : El caso de la CAN.* INTAL. Buenos Aires. p. 63-66.

L'administration Toledo (2001-2006) ne réglera pas la situation; les tarifs douaniers furent baissés en 2001, mais sans pour autant que les autorités de Lima ne s'astreignent à respecter le TECA³³. Cette baisse permettra néanmoins d'harmoniser les tarifs douaniers pour les intrants industriels et de rétablir un peu la compétitivité de l'industrie.

Cette crise n'est ni la première ni la dernière. La sortie récente du Venezuela de la CAN, pour adhérer au Mercosur, et les hésitations de la Bolivie et de l'Équateur à demeurer dans le groupe montrent à quel point les processus d'intégration de la CAN ne va pas³⁴. Les dissensions entre le Pérou et le Pacte andin ne sont pas récentes. Elles étaient déjà perceptibles lors des négociations du groupe d'intégration avec le Mexique.

La position péruvienne face au G.3 et au Mexique

L'accord entre le Pérou et le Mexique mit à jour l'incapacité des pays andins à négocier en bloc. Le Pacte andin décide en 1991 d'entamer des négociations commerciales avec le Mexique. Face aux difficultés de l'intégration, le Venezuela et la Colombie cherchent à se rapprocher du marché nord-américain. Le Mexique, depuis la signature de l'ALENA (Accord de Libre Échange Nord Américain), cherche, quant à lui, à limiter sa dépendance du marché nord américain en signant des accords avec d'autres pays d'Amérique latine. L'Article 68 du Pacte andin obligeait alors les états membres à coordonner leurs positions commerciales³⁵, cet article sera remplacé par la décision 322 de la Commission andine, datant d'août 1992, qui permettra à chaque pays de négocier unilatéralement leurs préférences commerciales.

Aussi, un accord de libre-échange sera signée, début 1996, entre ceux qui en appellera le groupe des Trois (G3), sont entre le Mexique, la Colombie et le Venezuela. Le Pérou va réagir en offrant une réponse bilatérale. Dès 1995, le pays montre son intérêt en signant un accord de commerce avec le Mexique (ACE 8 dans le cadre de l'ALADI). Les implications en termes d'ouverture économique seront cependant moins grandes que celles offertes par le G3³⁶. La position péruvienne peut s'expliquer par deux éléments. Tout d'abord, le Venezuela et la Colombie sont beaucoup plus dépendants des exportations vers

³³ Instituto Peruano de Economía. 2001. «Implicancias preliminares de la reducción arancelaria», *Negocios Internacionales*. (Lima), Mai, p. 22-23

³⁴ Puertas, Jaime Acosta. 2006. «La desintegración andina», *Nueva Sociedad*, No 204, p. 4-13

³⁵ Frontaura, Víctor Rico. 2004. *La coordinación y negociación conjunta de los países de la Comunidad Andina en el Marco del ALCA y OMC*. Iniciativa Especial de Comercio e Integración, Buenos Aires: Banco Interamericano de Desarrollo (BID), 30 p.

³⁶ En effet, le G3 est un véritable accord de libre-échange incluant une libéralisation complète du commerce avec certaines exceptions sur quelques produits. En comparaison, l'accord Pérou-Mexique (ACE 8) est un accord plus restreint de libéralisation partielle. Voir le site de l'ALADI : www.aladi.org

les États-Unis que ne l'est le Pérou. Puis, encore une fois, il y a la question des tarifs douaniers. Le G3, dès sa création, possédait une politique tarifaire visant à protéger plus fortement les biens intensifs en capital que les produits primaires³⁷. Cet élément marque le respect de la structure du TECA par le Venezuela et la Colombie³⁸. C'est la raison pour laquelle Lima ne participera pas aux négociations sous prétexte d'être forcé d'adopter les tarifs douaniers de la CAN³⁹, mais il se rapprochera du Mexique, ce qui semble avoir eu des effets sur la croissance des exportations.

Tableau 4 : Commerce du Pérou avec le Mexique et stock d'IDE en provenance de ce pays (millions de \$US)

	1995	2000	2006 (1)	En % du total pour 2006
Exportations	96	150	325	1,79 %
Importation	242	237	401	3,22 %
Stock d'IDE	nd	nd	1251,1	8,10%

Source : *Sistema de Informaciones de Comercio Exterior*

<http://nt5000.aladi.org/sii/menupagsinternas/marcossii.htm>

Source pour l'IDE: <http://www.proinversion.gob.pe/0/0/modulos/JER/PlantillaStandardsinHijos.aspx?ARE=0&PFL=0&JER=1537> sur le site gouvernemental PROINVERSION

ARE=0&PFL=0&JER=1537 sur le site gouvernemental PROINVERSION

(1) 2006 pour 10 mois

Le Mexique est devenu le troisième investisseur au Pérou. Le stock d'IDE mexicain représentait 1251 millions de \$US en 2006. Les échanges commerciaux avec le Pérou sont très diversifiés. Le Mexique exporte des produits électroniques, pharmaceutiques, plastiques, de la machinerie mécanique et des produits alimentaires. En contrepartie, le Pérou exportera des produits miniers, des produits du bois, des aliments, de la machinerie mécanique et des produits textiles⁴⁰. Plusieurs entreprises mexicaines sont aujourd'hui présentes au Pérou, dont Grupo México, Bimbo, Zeta gaz, Electra, Rotopolas, Telmex et bien d'autres. Cette politique d'ouverture commerciale vers l'Amérique latine va s'intensifier avec le développement de nouvelles relations avec le Chili.

³⁷ Garay, Luis Jorge. 1993. «Le processus d'intégration dans le Groupe des Trois», *Problèmes d'Amérique latine*, no 10 (Juillet-Septembre), p. 113

³⁸ Lozano, Lucía Olga et Sandra Zuluaga. 2001b. «El Grupo de los Tres (G-3): Las negociaciones comerciales entre Colombia, México y Venezuela». In *Las Américas sin barreras: negociaciones comerciales de acceso a mercados en los años noventa*, Antoni Estevadeordal et Robert Carolyn (éd.). p. 163-185. Washington D.C: Interamerican Development Bank.

³⁹ Carmona, Pedro E. «Perú: el Pacto Andino y el Grupo de los Tres», *El Univeral* (Caracas), 27 Juin 1992

⁴⁰ Falck Reyes, Melba. E. 2004. «Perú: Política comercial y relaciones económicas con México», *Revista México y la Cuenca del Pacífico*, Vol. 7, no 23 (septembre-Décembre), p. 58-73

Les nouvelles relations commerciales avec le Chili

Le Pérou a toujours eu des relations diplomatiques particulièrement tendues avec son voisin chilien. La principale cause de ses tensions provient de la Guerre du Pacifique de 1879 contre le Chili. Le Pérou avait alors été entraîné par un accord de défense réciproque avec la Bolivie dans un conflit qui lui fera perdre une partie du sud de son territoire dont la ville d'Arica. Les relations commerciales reprendront sous l'administration Allende avec l'entrée du pays dans le Pacte andin. Mais, elles s'envenimeront de nouveau avec le coup d'état militaire du Général Pinochet très mal perçu par les militaires réformistes péruviens, plus proches idéologiquement de l'ancien président Allende.

La signature de l'accord de complémentarité économique entre le Pérou et le Chili (ACE 36 dans le cadre de l'ALADI) en juillet 1998 suscitera un tollé dans les deux parlements. L'accord est néanmoins représentatif du changement de cap de la politique commerciale péruvienne : face à la crise asiatique obligeant le Pérou à recentrer sa stratégie commerciale sur l'hémisphère.

L'accord est stratégique pour deux raisons : 1) le commerce entre les deux pays était déjà notable dès le début des années 1990 vu la proximité géographique; 2) il est différent de ceux signés préalablement. Bien que conclu dans le cadre de l'ALADI, l'ACE 36 comprend une réduction totale des tarifs douaniers sur 5 ans, et inclue des dispositions sur la protection des investissements et l'ouverture des services⁴¹. On peut y voir le résultat conjugué de trois facteurs. D'abord, la diplomatie commerciale chilienne a multiplié les accords commerciaux bilatéraux en jouant à fond la carte de l'ouverture économique. Le Chili avait ainsi, avant 1998, déjà signé des accords commerciaux bilatéraux avec de nombreux pays d'Amérique latine dont tous les pays andins dans l'ordre suivant : la Colombie (1993), le Venezuela (1993), l'Équateur (1994) et la Bolivie (1997)⁴². Lima cherchera donc à renforcer son accès au marché chilien avant de voir ses exportations être détournées par celles des pays avoisinants. C'est en ces termes que le vice Ministre à l'intégration Diego Calmet justifiera la signature de l'accord dans un article de la revue *Politica internacional* :

⁴¹ Calmet, Diego. 1998. « El Acuerdo de complementación económico para conformar una zona de libre comercio entre Perú y Chile », *Análisis internacional (Revista del Centre Peruano de Estudios Internacionales)*, Vol. 14, p. 3-11

⁴² Les accords avec le Venezuela, la Colombie visaient une réduction complète du tarif douanier chilien de 11% en 4 ans à partir de 1997 et à partir de 1998 pour l'Équateur. Voir le site de l'ALADI pour les accords au www.aladi.org.

«Il est clair qu'avec l'existence de divers accords commerciaux croisés dans la région, nos exportations commençaient à être déplacées par d'autres fournisseurs régionaux qui profitaient de meilleures conditions d'accès à ces marchés (...) Ainsi, les négociations avec le Chili se développent à l'intérieur d'une stratégie d'insertion de l'économie péruvienne dans la région latino-américaine qui impliquera aussi les accords avec le Mercosur et le Mexique actuellement en négociation. (Traduction libre).⁴³»

Ensuite, le Chili applique lui aussi une politique tarifaire uniforme (avoisinant les 11% en 1997). Ceci a facilité les négociations et permis d'éviter les problèmes qu'avaient rencontrés les négociations commerciales entre le Mercosud et le Chili où le manque d'homogénéité entre les structures tarifaires avait été problématique⁴⁴.

Finalement, cet axe commercial est devenu important. D'abord, parce que les exportations vont connaître une très forte croissance (les exportations ont été multipliées par sept depuis 1995) et que le Pérou va progressivement dégager un surplus commercial. Mais aussi le Pérou va trouver au Chili un débouché important pour ses produits industriels, la moitié des produits exportés proviennent de l'industrie (chimie : 9 %, pétrochimie : 13 %, sidérurgie-métallurgie 10 %, textile : 13 %, produits agricoles : 7 %)⁴⁵.

Tableau 5 : Commerce du Pérou avec le Chili et stock d'IDE en provenance de ce pays (millions de \$US)

	1995	2000	2006 (1)	En % du total pour 2006
Exportations	152	262	1179	6,48 %
Importation	284	395	721	5,79 %
Stock d'IDE	n.d	n.d	1018	6,59 %

Source : *Sistema de Informaciones de Comercio Exterior*

<http://nt5000.aladi.org/sii/menupagsinternas/marcossii.htm>

Source pour l'IDE: <http://www.proinversion.gob.pe/0/0/modulos/JER/PlantillaStandardsinHijos.aspx?ARE=0&PFL=0&JER=1537> sur le site gouvernemental PROINVERSION

(1) 2006 pour 10 mois

Le Chili est aujourd'hui pour le Pérou un partenaire commercial aussi important que le Pacte andin tant au niveau du volume d'exportation qu'au niveau de la teneur technologique. En 2006, 6,48 % des exportations péruviennes prenaient la route du Chili, et Lima dégagait un surplus commercial de 458 millions de \$US. Notons finalement la

⁴³ Calmet, Diego, opus cit. p. 5

⁴⁴ Hillcoat, Guillermo. 1997. «Les relations extérieures du Mercosur : Bilan et perspective», *Problèmes d'Amérique latine*, no 26 (Juillet-Septembre) p. 107

⁴⁵ Prochile. 2003. *Estudio de Acceso al Mercado Peruano: Potencialidad de los Productos Chilenos en el Mercado peruano*. 40 p.

croissance rapide du stock d'IDE chilien au Pérou. Inexistant dans les années 1990, il représentait en 2006 6,59 % du total. Ces développements sont un franc succès pour la diplomatie commerciale péruvienne. Le 22 août 2006, les deux pays ont ainsi signé en grande pompe un accord de libre-échange complet qui établira la réduction totale des tarifs douaniers pour 2008⁴⁶.

Le Pérou et le Mercosur: l'illusion d'une relation axée sur des intérêts géopolitiques.

Les relations commerciales avec les pays du MERCOSUR ont été cependant moins fructueuses. Le Mercosud (Marché commun du Sud), né en 1991 par le traité d'Asunción, est le bloc d'intégration le plus puissant en Amérique latine regroupant l'Argentine, le Paraguay, l'Uruguay et le géant brésilien. A l'image de la CAN, ce dernier est aussi une Union douanière avec un tarif échelonné qui protège de manière plus spécifique les produits manufacturiers⁴⁷. La démarche du Mercosud cherche à renforcer l'accès au marché sud américain tout en privilégiant une approche géopolitique, entre ____ contenir les États-Unis et leur projet de création d'une zone de libre-échange des Amériques⁴⁸. C'est en 1993 que Brasilia lance l'idée de créer un espace sud-américain commercial sous la présidence d'Itamar Franco à la VIIème réunion des pays membres du groupe de Rio. Les négociations pour fusionner la CAN et le Mercosud n'ont cependant donné que des résultats mitigés. Dans l'optique de Lima, les relations avec Brasilia tiennent du mirage.

⁴⁶ *Acuerdo de Libre comercio entre el Gobierno de la República del Perú y el Gobierno de la República de Chile que modifica y sustituye el ACE No 38*, 325 p. Disponible sur le site du Département du commerce chilien :

<http://www.direcon.cl/documentos/peru/Texto%20Acuerdo.pdf>

⁴⁷ Berlinski, Honorio et al. 2005. *Aranceles a las importaciones en el Mercosur : El camino al Arancel Externo Comun*, Universidad de la Republica. Novembre. 37 p. <http://decon.edu.uy/publica/2005/Doc0805.pdf>

⁴⁸ Phillips, Nicola. 2003. «Hemispheric integration and subregionalism in the Americas», *International affairs*, Vol.79, No2 , p. 327-349

Tableau 6 : Commerce du Pérou avec le MERCOSUR et stock d'IDE en provenance du bloc commercial (en millions de \$US)

	1995	2000	2006(1)	En % du total pour 2006
Exportations	234	251	686	3,77 %
Importations	811	765	2100	16,85 %
Stock d'IDE (3)	nd	nd	574,6	3,72 %

Sources : ALADI, *Sistema de Informaciones de Comercio Exterior*

<http://nt5000.aladi.org/sii/menupagsinternas/marcossii.htm>

Source pour l'IDE: [http://www.proinversion.gob.pe/0/0/modulos/JER/PlantillaStandardsinHijos.aspx?](http://www.proinversion.gob.pe/0/0/modulos/JER/PlantillaStandardsinHijos.aspx?ARE=0&PFL=0&JER=1537)

ARE=0&PFL=0&JER=1537 sur le site gouvernemental PROINVERSION

(1) 2006 pour 10 mois

D'abord, le Mercosud est un partenaire commercial très secondaire; ce commerce se résumant principalement à des exportations de cuivre vers le Brésil⁴⁹. Ensuite, le Pérou a toujours enregistré un fort déficit commercial tant pour les produits agricoles et qu'industriels. Finalement, les tentatives de fusion des deux groupes d'intégration n'ont jamais aboutis. Plusieurs raisons ont été à la source de cet échec selon Andres Serbin⁵⁰.

Primo, la structure institutionnelle complexe du Pacte andin (Commission andine, Tribunal andin de Justice, Parlement andin) contraste avec la structure beaucoup plus intergouvernementale du Mercosud (Conseil du marché commun, Commission parlementaire conjointe). Secundo, la fusion de ces deux groupes nécessiterait l'adoption d'une structure douanière uniforme, ce qui n'est pas sans rappeler les problèmes déjà évoqués dans le cas du Pérou au sein du Pacte andin. Tertio, le groupe austral agit réellement en tant que bloc de négociation alors que la Communauté andine éprouve énormément de difficulté à ce niveau comme nous avons pu le voir. De plus, le projet d'intégration au Mercosur a été un facteur de division.

Le Venezuela, dès le début de la Présidence d'Hugo Chavez en 1998, a été favorable au projet, tout comme la Bolivie qui a signé dès 1996 un accord de partenariat économique avec le Brésil. D'autres membres de la CAN ont été plus critiques. C'est notamment le cas de la Colombie qui, possédant la base industrielle la plus développée, redoute la concurrence des produits industriels brésiliens dans la zone andine⁵¹. Les

⁴⁹ Farlie Reinoso, Alan. 1997. «Déficit Peruano, Perfiles de Comercio y Bloques Económicos Regionales en los Noventa», *Economía*, Vol.XX, No 39-40 (Juillet-Décembre), p. 351-451

⁵⁰ Serbin, Andrés. 2004. «Vers un espace sud-américain ? Le long et difficile chemin de l'Amérique du Sud vers l'intégration», *Cahiers du GELA-IS*, no 3-4, p. 219-255

⁵¹ Bouzas, Roberto. 1999. «Mercosur's External Trade Negotiations: Dealing with a Congested Agenda» In *Mercosur: Regional Integration & World Markets*, Riordan Roett (ed.), Boulder publishers. p. 81-93

questions entourant la libéralisation de l'agriculture ont aussi posé problème alors que la CAN possède un système de régulation des prix à l'importation (Système Agricole Andin). Cette question a rapidement irrité l'Argentine. C'est dans ce contexte qu'une bilatéralisation des négociations s'est produite.

Le Brésil a ainsi décidé de négocier un accord de complémentarité économique en 1999 avec la CAN; l'Argentine en a fait de même avec tous les pays du groupe sauf la Bolivie. En 2004, un nouvel accord de complémentarité, devant approfondir l'accord précédent, a été signé entre le Brésil et le trio formé de la Colombie, de l'Équateur et du Venezuela (ACE 59 dans le cadre de l'ALADI) et avec le Pérou (ACE 58). L'accord ACE 58 doit être considéré comme un geste diplomatique de Brasilia tant il est inégal. Si le Brésil a offert un accès quasi complet à son marché (95,1% dans un délai de 0 à 1 ans), le Pérou a été moins généreux. Ce dernier étalera l'ouverture de son marché sur 15 ans. 66,5% des tarifs douaniers seront éliminés d'ici 6 ans et 21.1% d'ici ...14 ans⁵².

Un autre aspect de la relation entre les deux pays touche la construction d'un réseau routier sud-américain dans le but de créer des corridors bi océaniques de commerce. Ces projets sont évalués à 12,5 milliards de \$US par la Banque Interaméricaine de Développement (BID)⁵³. Deux routes devraient relier les villes amazoniennes de Manaus et Porto Velho au Brésil aux villes côtières péruviennes de Ilo et de Piura.

Malgré ces éléments stratégiques, Lima n'a jamais considéré que la diplomatie brésilienne puisse limiter son rapprochement avec les États-Unis. Le président Toledo a ainsi souligné que le renforcement des relations entre Brasilia et Lima ne serait pas un frein à la volonté de son pays de poursuivre des négociations commerciales avec les États-Unis. Le président García, nouvellement élu en juin 2006, va dans le même sens. Nous allons nous pencher sur l'importance de cette relation dans notre dernier point. Mais avant cela nous aborderons la question des relations commerciales avec l'Union Européenne.

⁵² Confederação Nacional da Indústria. 2004. «Mercosul-CAN francos resultados em termos do acesso a mercados para o Brasil». *Comercio exterior em perspectivas*, Octobre-Novembre, p.1-5. http://www.cni.org.br/produtos/com_ext/Comer-ext.htm.

⁵³ Messias Da Costa, W. 2002. «Les politiques territoriales brésiliennes dans le contexte de l'intégration sud-américaine», *Problèmes d'Amérique latine*, No 46-47, Automne/Hivers, p. 199-218

L'UNION EUROPÉENNE ET LE PÉROU :

L'ÉROSION DES PRÉFÉRENCES COMMERCIALES

L'UE est un partenaire commercial important pour le Pérou et une grande part du stock d'IDE provient de cette région. L'Espagne est le premier investisseur au pays (33,1 % du stock d'IDE en 2006). Cette forte présence découle, en grande partie, de l'acquisition par la multinationale espagnole Telefonica de la compagnie nationale de services téléphoniques au début des années 1990. Les relations commerciales entre l'Union Européenne (UE) et le Pérou dans les années 1990 se sont surtout développées sous l'angle de l'assistance économique face à la problématique de l'économie illicite. Cette relation a toujours été articulée à travers la Communauté andine. Les trois piliers de cette relations sont : 1) l'Accord de coopération de 1993, 2) le Dialogue politique et 3) le Dialogue spécialisé sur la question de la drogue. Ce dernier élément permettra la création en 1991 d'un accord de préférence commerciale (le SPG dogue) devant aider les économies andines à lutter contre l'économie de la drogue⁵⁴. Cet accord fait partie des avantages que les pays en voie de développement peuvent recevoir des pays industrialisés sous le système de préférences tarifaires (SPG) encadré par les normes de l'OMC. Ce dernier a favorisé le développement des exportations péruviennes vers l'UE.

Tableau 7 : Commerce avec l'UE (1) (en millions de \$US courants) et principaux investisseurs européens au pays (stock d'IDE en millions de \$US)

	1995	2000	2006	En % du total pour 2006
Exportations	1662	1435	4498	19,20 %
Importations	1355	1008	1784	11,64 %
Stock d'IDE (1)	n.d	n.d	6060,9	39,24 %

(1) Espagne, Royaume Uni, Hollande et France seulement. ALADI. 2007.

Source pour l'IDE: <http://www.proinversion.gob.pe/0/0/modulos/JER/PlantillaStandardsinHijos.aspx?ARE=0&PFL=0&JER=1537> sur le site gouvernemental PROINVERSION

Source pour le commerce: Comunidad andina. 2005. *Intercambio comercial entre la Comunidad andina y la*

Union Europea-15 1994-2003, p. 13 et ALADI. 2007. *Comercio exterior global 2005-2006*, p. 11-12

⁵⁴ Reinoso Fairlie, Alan. 2005. Relaciones comerciales con la Union Europea en el spaghetti bowl de la CAN, Comunidad andina. p. 3

Les avantages commerciaux découlant du SPG drogue s'érodent rapidement. Selon Alan Fairlie Reinoso, trois éléments majeurs sont responsables de ce phénomène : 1) le compromis fait par l'UE au cycle de l'Uruguay en 2001 visant l'application de la clause de la Nation la plus favorisée à de nombreux produits déjà inclus dans la liste du SPG drogue; 2) au fur et à mesure du temps, plusieurs produits intégrés dans le SPG drogue seront inclus dans le SPG offert à tous les pays en voie de développement limitant ainsi l'exclusivité offerte aux pays andins; et finalement, 3) plusieurs produits exportés par les pays andins comme le café, le cacao et les produits ferreux ont été exclus du SPG drogue en 2000 et, en 2002, les mangues, les colorants d'origine végétal, certains dérivés de produits miniers et pétroliers, le bois et les meubles seront aussi retirés de la liste des produits entrant en franchise⁵⁵. Ces changements ont affecté les préférences commerciales offertes par le SPG drogue aux exportations péruviennes entre 1999 et 2003. En juillet 2005, l'UE a adopté un nouveau système préférentiel, appelé SPG *plus*; il doit remplacer le SGP drogue pour la période 2006-2011. Ce dernier aura une plus grande couverture de produits mais comportera aussi plusieurs critères complexes que nous n'aborderons pas⁵⁶. Au IV^{ème} sommet Union Européenne/Amérique latine, tenu du 11 au 13 mai 2006, l'UE a rappelé ses préoccupations concernant la question de la drogue dans la région andine mais aussi son intention de lancer en 2006: «*un processus visant à la négociation d'un accord d'association, comportant un dialogue politique, des programmes de coopération et un accord commercial*⁵⁷».

Tableau 8 : Exportations péruviennes vers l'UE couvertes par le SPG drogue (1999-2003) en % du total

Années	1999	2000	2001	2002	2003
	33,4 %	24,3 %	19,9 %	16,5%	16 %

Source : Reinoso Fairlie, Alan. 2005. *Relaciones comerciales con la Union Europea en el Spaghetti bowl de la CAN*, Comunidad andina. p.4

L'érosion des préférences tarifaires est un peu à l'image des liens commerciaux qu'entretient l'UE avec les pays andins. L'UE semble plus attirée par les phénomènes d'intégration économique qui se créent autour du MERCOSUR et du Chili que par les pays de la Communauté andine dont les économies sont plus faibles et la politique intérieure parfois plus agitée⁵⁸. Bruxelles considère la Communauté andine comme un interlocuteur

⁵⁵ Ibid, p. 9

⁵⁶ Ibid, p. 11-12

⁵⁷ Déclaration de Vienne : IV sommet UE-ALC. 12 mai 2006, p.14. Disponible sur le site de l'UE http://ec.europa.eu/world/lac-vienna/docs/declaration_fr.pdf

⁵⁸ Derisbourg, Jean-Pierre. 2002. «L'Amérique latine entre les États-Unis et l'Union Européenne», *Politique Étrangère*, no 2, p. 415-434

valable dans un éventuel rapprochement commercial, mais reproche le manque de cohésion du groupe⁵⁹.

Ainsi, répétons-le, au-delà de la reproduction d'une certaine façade institutionnelle fortement inspirée de l'UE, les institutions andines (Tribunal andin de Justice, Conseil Présidentiel andin, Secrétariat, Parlement andin) sont victimes du manque de cohésion des États membres. Dans ce cadre, les relations entre les deux communautés pourraient se limiter à une dynamique d'assistance à moins que Bruxelles décide de négocier avec un pays à la fois, ce qui irait contre le modèle de regroupement régional que l'UE tente de promouvoir auprès des pays en voie de développement. Ce manque de cohésion est aussi au cœur des difficultés que connaît la CAN face aux initiatives de Washington pour créer un réseau d'accords de libre-échange bilatéraux en Amérique latine.

⁵⁹ Cardona. Diego C. 2004. «Las relaciones Union Europea-Comunidad andin tareas inmediatas». *Nueva sociedad*, no 190 (mars-avril), p.117-124

LES RELATIONS ENTRE PÉROU ET LES ÉTATS-UNIS : DE LA GUERRE CONTRE LA DROGUE AU LIBRE-ÉCHANGE

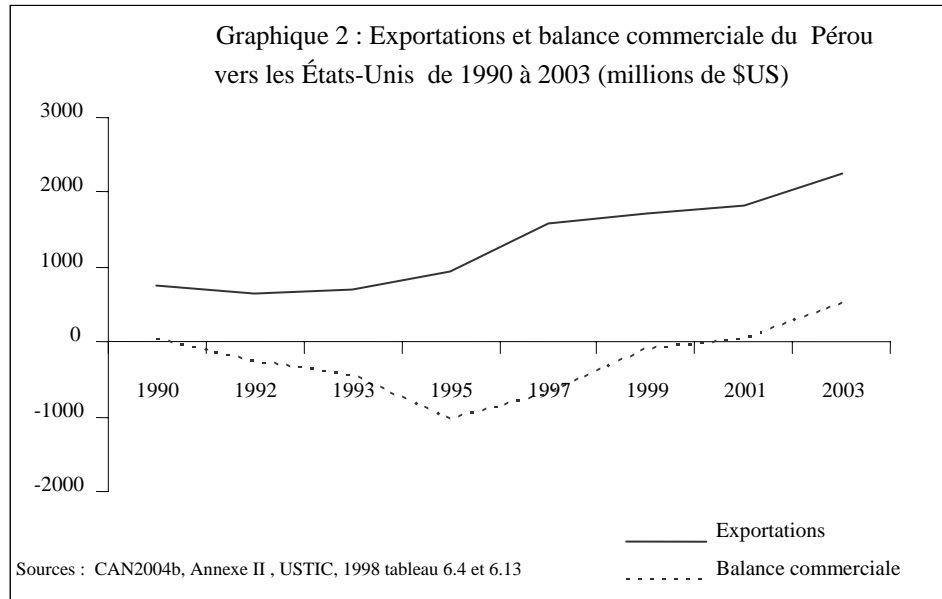
Premier partenaire commercial et représentant toujours une part appréciable du stock d'IDE, bien qu'en baisse (chute de la part du stock d'IDE de 47 % en 1990 à 17,6 % en 2006), les États-Unis demeurent un partenaire de première importance pour le Pérou. Les relations commerciales entre les deux pays se sont approfondies depuis le début des années 1990, mais nous allons voir qu'elles auront aussi un coût pour le Pérou.

Les accords préférentiels ATPA et ATPDEA et leurs impacts sur les exportations

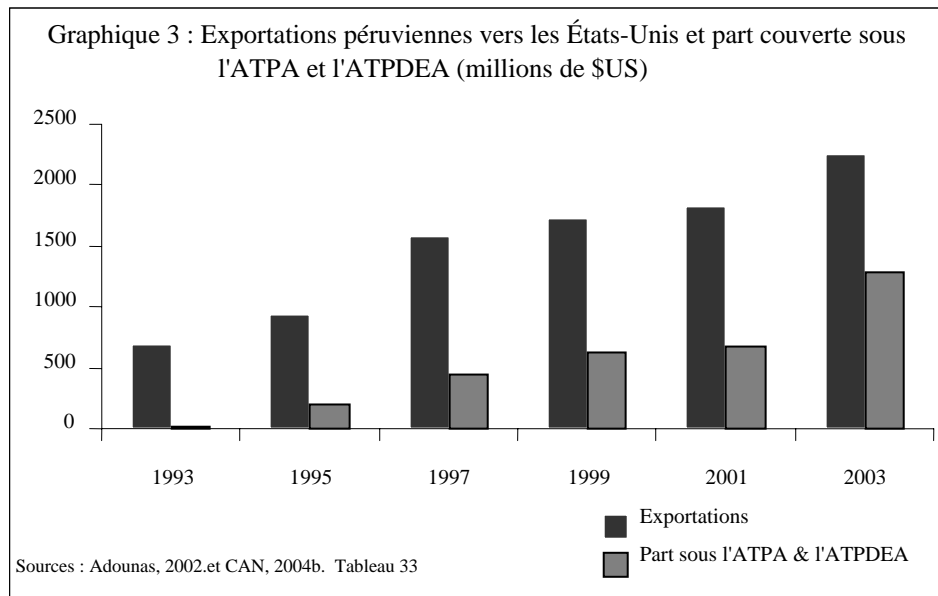
C'est au début des années 1990 que les États-Unis ont pris la décision de développer de nouvelles relations avec les pays latino-américains. Sera ainsi lancée, en juin 1990, l'Initiative pour les Amériques, puis, en décembre 1994, le projet de Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA).

Pour les pays andins, l'Initiative pour les Amériques arrive au moment où l'administration Bush lance l'Initiative andine dans le but de contrôler le commerce de la drogue. Les États-Unis proposeront la signature d'un accord préférentiel, l'*Andean Trade Preference Act* (ATPA) ou Acte commercial de préférentiel andin, similaire au SPG drogue de l'UE, et devant favoriser la substitution des cultures de coca. Cet accord sera offert pour une période de dix ans (1991-2001). Le Pérou se joindra à l'ATPA en 1993, après la Colombie, l'Équateur et la Bolivie. Les États-Unis vont rapidement devenir le premier partenaire commercial du Pérou. Les exportations, déjà appréciables, vont doubler entre 1990 et 2003. De plus, contrairement à l'Amérique latine, la balance commerciale du Pérou avec les États-Unis deviendra fortement positive dès le début du nouveau millénaire. Le surplus commercial pour l'année 2006 atteint les 3 milliards de \$US⁶⁰. La part des exportations péruviennes entre la fin des années 1980 et le début des années 1990 avait eu tendance à stagner; la croissance surprenante des exportations péruviennes vers les États-Unis sur l'accession du Pérou à l'ATPA en 1993.

⁶⁰ALADI. 2007. *Comercio exterior global 2005-2006*, p. 13



Initialement près de 6000 produits pourront entrer sans tarifs douaniers malgré plusieurs exceptions notables⁶¹. La part des exportations couverte par les préférences commerciales américaines prendra de l'ampleur au fur et à mesure du temps comme nous pouvons le voir sur le graphique suivant.



⁶¹ Ces exceptions incluait initialement : le textile, la chaussure, le pétrole, les montres, les produits du cuir et les bagages, le sucre et le rhum. Lire Smith, C. Guy. 1992. «The Andean Trade preference Act», *Denver Journal of International Law and Policy*, Vol.21, no1, p. 149-158

Cette couverture des exportations a été renforcée par l'élargissement des préférences commerciales en octobre 2002. Le nouveau *Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act* (ATPDEA) ou Acte pour la promotion du commerce andin et l'éradication de la drogue sera mis en place pour remplacer l'ATPA échu et ce pour une période plus restreinte allant jusqu'à 31 décembre 2006⁶². L'impact de cette extension tardive a été majeur alors que la couverture des exportations péruviennes couvertes par cet accord passera de 19,2 % en 2002 à 53 % en 2003 pour redescendre légèrement à 43,5 % en 2004 selon les derniers chiffres produit par le bureau du représentant du commerce des États-Unis⁶³.

Ces accords préférentiels ont principalement favorisé l'industrie minière et pétrolière (zinc, cuivre, argent, or, pétrole), certains produits agricoles spécifiques (café, asperges, mangues) mais aussi l'industrie du textile qui comptait pour 21 % des exportations péruviennes couvertes sous l'ATPDEA en 2004. Le cas des exportations de textile vaut la peine d'être analysé plus en détail car ce secteur fut initialement exclu.

Dès 1995, les États-Unis vont inclure le textile dans l'APTA à travers un régime d'accès spécial⁶⁴. Cette inclusion fera partie d'une stratégie du Département du commerce visant à permettre la sous-traitance d'activités plus faibles en valeur ajoutée afin de renforcer la compétitivité de l'industrie du textile américain face aux importations venant d'Asie. Le marché américain représentait seulement 20 % des exportations textiles du pays en 1993, mais 76 % en 2000⁶⁵. Les préférences commerciales ont ainsi permis le développement d'une véritable petite «maquila» du textile que le gouvernement Toledo s'est empressé de présenter comme un exemple de succès de son modèle économique⁶⁶.

L'ATPA & l'ATPDEA comme effet levier dans les négociations commerciales

Les préférences commerciales américaines ont significativement réorienté le commerce du Pérou. Cependant, elles n'ont pas fondamentalement diversifié les exportations, à l'exception des produits de l'industrie du textile et de certains produits

⁶² United States Trade Representative, *Second Report to the Congress on the Operation of The Andean Trade Preference Act ATPA as Amended*, 30-04-2005. Disponible sur le site de l'USTR http://www.ustr.gov/assets/Trade_Development/Preference_Programs/ATPA/asset_upload_file337_7673.pdf

⁶³ Ibid, p. 10

⁶⁴ Sánchez Ormeño, Arturo. 2003. «La política arancelaria estadounidense y la dinámica exportadora de la industria peruana de prendas de vestir y confecciones en los años noventa», *Estudios Económicos (Revista del Banco central de Reservas del Perú)*, No.9, Mars, p. 173-198

⁶⁵ Ibid, p.175-176

⁶⁶ *El Comercio*, Tratado de libre comercio Perú-EEUU. Supplément financé par le gouvernement péruvien. 26-07-2004

agricoles spécifiques. Elles sont, en contrepartie, devenu un outil très commode de pression diplomatique sur les autorités péruviennes.

La dépendance péruvienne envers les préférences commerciales a été clairement perçue dès 2001 alors que le renouvellement des préférences était compromis. Une délégation des pays andins s'est alors déplacée à Washington pour exercer des pressions sur le Congrès et la Présidence américaine afin qu'ils renouvellent l'accord. Ces préférences commerciales ont eu comme impact d'imposer une ligne de conduite Pérou.

Dans ce cadre, deux cas sont évidents au seul niveau commercial⁶⁷. Le premier fait référence au retrait du Pérou du Groupe des 21 et le second vise l'alignement de la position péruvienne dans les négociations commerciales hémisphériques. Comme l'a souligné Ricardo Parades, l'ATPDEA soumet le Pérou à un véritable chantage :

Les préférences douanières que les États-Unis ont donné unilatéralement à travers l'ATPDEA font que le Pérou est sujet à des pressions (parfois peu discrètes) d'une grande ampleur (tant commerciale que politique) sous la menace de son élimination. De cette manière, les États-Unis font du Pérou un allié pratiquement inconditionnel dans les négociations finales de la ZLEA et de l'OMC. Traduction libre⁶⁸.

Face aux lenteurs dans les pourparlers relatifs à la libéralisation de l'agriculture à l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), une coalition de 21 pays va se former afin d'activer l'ouverture des marchés agricoles européens et des États-Unis tout en favorisant le retrait de leurs lourdes subventions à l'agriculture. De nombreux pays latino-américains, dont le Pérou, font alors partie de cette coalition. Cette alliance représentait, dans la perspective de Washington, une menace. Surtout, depuis l'adoption du *Farm Bill* en 2001 qui subventionne lourdement l'agriculture américaine. Tour à tour, la Colombie, l'Équateur et le Pérou sortiront du G21 après de très fortes pressions des États-Unis et au grand dam du Brésil qui avait tenté de créer une coalition sud-américaine⁶⁹. Le Pérou sortira du G21, le 10 octobre 2003 après que les États-Unis aient menacé de ne pas renouveler leur accord préférentiel⁷⁰.

L'autre cas d'effet de levier touche au contexte des négociations hémisphériques. A ce niveau, la reconduction de l'ATPDEA marquera une stratégie directe de pression de la

⁶⁷ Des pressions diplomatiques ont aussi été exercées au niveau de l'éradication de la coca ce qui ne sera pas analysées dans ce cahier de recherche.

⁶⁸ Parades Castro, Ricardo. 2004. « ¿Es importante la OMC en los tiempos del ALCA y el TLC? », *Agenda Internacional* (PUCP), An 8, no 20, 2004, p. 67

⁶⁹ Hussain, Imtiaz. 2004. «After Cancún : G21, WTO and Multilateralism», *Journal of International Studies and Area Studies*, Vol. 11, no 2, 2004, p. 7

⁷⁰ Alan Fairlie Reinoso, «No era necesario salirse de G21», *El Comercio*, 09-10-2003, Alan Winters, *Financial Times*, 14-08-2003.

part de Washington. Ainsi, on pourra lire dans l'accord lui-même que les pays recevant les préférences commerciales devront faire partie des négociations hémisphériques ou d'un accord de libre échange : «participate in negotiations toward the completion of the FTAA or another free trade agreement»⁷¹. La fin de l'ATPDEA, prévue pour décembre 2006, était aussi en lien direct avec l'échéance des négociations de la ZLEA prévue alors pour la fin de l'année 2005. Dans le cas du Pérou, la volonté d'intégrer la ZLEA est inextricablement liée à la dépendance des préférences commerciales américaines comme le soulignait le Ministre du commerce international péruvien dans un article de la revue *Política internacional* :

«Pour ce motif, même si la ZLEA ne se matérialise pas ou n'est pas mis en place pour 2005, le Pérou devra viser l'établissement d'un accord de libre-échange avec les États-Unis pour garantir avec le temps l'accès préférentiel. Nous considérons que pour cette année les États-Unis auront déjà souscrit à plusieurs accords avec d'autres pays dans la région.» (Traduction libre).⁷²

En avril 2006, l'administration Toledo et le Représentant américain du commerce ont signé un accord libre-échange, appelé *Peru Trade Promotion Agreement* (PTPA) ou Accord de promotion du commerce pour le Pérou. A Lima, le Congrès péruvien a ratifié le texte de l'accord dans les toutes dernières semaines d'existence du gouvernement Toledo, et ce, alors que les parlementaires n'aient pris connaissance du texte final que quelques jours avant le vote⁷³. Le nouveau traité a obtenu l'appui du patronat exportateur de matière première (COMEX) et celui beaucoup plus modéré des industriels (SNI). Mais ce dernier n'a toujours pas été ratifié par le Congrès des États-Unis. Cet accord suscite aujourd'hui beaucoup d'attention et sa mise en vigueur n'est pas encore chose certaine.

L'éventuel accord de libre-échange du point de vue des États-Unis

La volonté de l'administration Bush de signer un accord de libre-échange avec le Pérou vise à trois objectifs précis : tout d'abord, d'un point de vue général, la politique commerciale dans les Amériques vise l'approfondissement de l'ouverture des marchés latino-américains aux produits de la superpuissance, mais aussi la mise en place de cadres réglementaires visant à mieux protéger les investissements étrangers de la superpuissance⁷⁴. Le second toutefois est clairement géopolitique car le Pérou est un partenaire commercial

⁷¹ Lire la section 3103 (5) et (6) de l'ATPDEA disponible sur le site du Ministère du commerce péruvien : http://www.mincetur.gob.pe/comercio/OTROS/Atpdea/ley_atpa_atpdea/ley_atpa2002_ing.htm

⁷² Diez Canseco, Raúl. 2002. «ATPDEA: retos y oportunidades para las exportaciones peruanas», *Política internacional* (Revista de la Academia Diplomática del Perú), no 70 (Octobre-Décembre), p. 26

⁷³ Nicolas Lynch, «TLC y el futuro de la democracia», *La República*, 04/07/2006

⁷⁴ Deblock, Christian et Gérald Cadet. 2001. «La politique commerciale des États-Unis et le régionalisme dans les Amériques». *Études Internationales*, Vol.32, no 4, p. 653-692

très mineur des États-Unis. Face aux lenteurs des négociations hémisphériques, le géant américain change de stratégie dès l'année 2003. Afin d'isoler le Brésil et le Marché Commun du Sud, Washington lance, dès 2002, une approche bilatérale dans les négociations hémisphériques. Le premier pas de cette stratégie fut la signature en 2003 d'un accord de libre-échange avec le Chili, par les signatures d'un accord de libre-échange avec les pays d'Amérique centrale (CAFTA). L'étape suivante de cette stratégie devait être la signature d'un accord de libre-échange en 2006 avec les pays andins (*Andean FTA*), à l'exception du Venezuela. Pour l'instant, seuls le Pérou et la Colombie ont signé un tel accord, respectivement, le 22 août et le 27 novembre 2006⁷⁵.

Finalement, selon plusieurs analystes, il est aussi important d'ajouter l'importance géopolitique pour les multinationales américaines de garder un accès aux ressources énergétiques (pétrole, gaz naturel) et minières andines dans un contexte où le prix mondial de ces dernières est en forte progression à cause de la croissance asiatique⁷⁶. Les dernières annonces de nationalisation des ressources naturelles au Venezuela, en Équateur et en Bolivie ne peuvent que renforcer ce point.

Malgré tout, l'émergence d'un nouveau Congrès démocrate plus protectionniste risque de changer la donne. Le 8 décembre 2006, l'ATPDEA a été prolongé pour une durée de six mois par un vote de 212 en faveur contre 184. Un renouvellement additionnel de six mois sera accordé aux pays qui négocieront un accord de libre-échange avec les États-Unis⁷⁷. Ce troisième renouvellement de l'ATPDEA pourrait indiquer deux choses. Tout d'abord que l'administration Bush n'a pas voulu prendre le risque de voir ces accords être bloqués par le nouveau Congrès. Le premier renouvellement de six mois coïncide d'ailleurs avec la fin du *Fast Track* ou voie rapide permettant à la Présidence de museler le Congrès en empêchant ce dernier d'effectuer des amendements au texte des accords. Plusieurs accords de libre-échange déjà négociés pourraient ainsi être présentés en bloc devant le Congrès, ajoutant ainsi aux accords avec le Pérou et la Colombie celui avec le Panama et le tout récent accord avec la Corée du Sud.

Mais plusieurs membres démocrates du Congrès semblent maintenant vouloir ajouter d'autres thèmes sur la table des négociations. Ces derniers voudraient voir un plus grand respect des normes du travail dans les pays signataires. L'idée de relever les

⁷⁵ Pour le Pérou : *Final Text of the United States-Peru Trade Promotion Agreement..* Disponible sur le site de l'USTR: au: http://www.ustr.gov/Trade_Agreements/Bilateral/Peru_TPA/Final_Texts/Section_Index.html

⁷⁶ Bonilla, Adrián et Alexei Páez. 2006. «Estados Unidos y la región andina: distancia y diversidad», *Nueva Sociedad*, no 206 (Novembre-Décembre), p.126-139. Lire aussi : Ruiz-Caro, Ariela. 2006. *Los recursos naturales en los tratados de libre comercio con Estados Unidos*, Serie Recursos naturales infraestructura no 92, CEPAL, 92 p.

⁷⁷ «Senadores de EEUU ratifican ampliación del ATPDEA», *El Comercio* (Lima), 09-12-2006

conditions de travail dans plusieurs pays latino-américains en conditionnant le respect des normes de l'Organisation internationale du travail (faute de réglementations spécifiques dans le texte des accords) au maintien de l'accès aux marchés états-uniens est une initiative à saluer⁷⁸. Plusieurs perçoivent cependant dans cet intérêt soudain pour l'ajout de normes du travail une stratégie des démocrates visant à ouvrir, par la bande, la question des normes du travail aux États-Unis. Ceci pourrait, par incidence, bloquer durablement la politique commerciale de la Maison Blanche et menacer le libre-échange, ce que critiquent ses défenseurs⁷⁹. De plus, notons que les États-Unis n'ont pas ratifié un grand nombre de normes de l'Organisation internationale du travail (OIT) notamment sur le salaire minimum, les journées de travail, les questions liées à la santé et la sécurité au travail⁸⁰. Enfin, le droit du travail aux États-Unis pourrait être en contradiction avec les normes de l'OIT; ce qui pourrait déclencher une série de poursuites légales où, à terme, la constitutionnalité de l'inclusion de normes de travail dans un accord de libre-échange pourrait être mise en cause bloquant ainsi le déploiement de nouveaux accords commerciaux⁸¹. Chose certaine, au plus tard d'ici juin, le président Bush devra représenter les textes devant le Congrès après quoi la procédure du *Fast track* ne tiendra plus, à moins d'une extension pour finaliser la négociation de Doha.

L'éventuelle ratification de l'accord de libre-échange du point de vue du Pérou

Le nouvel accord aura des conséquences importantes au Pérou. Au niveau diplomatique, il pourrait signifier la fin de la Communauté andine, le Venezuela, la Bolivie et l'Équateur, ayant rejeté l'initiative américaine contrairement au Pérou et à la Colombie⁸². Au niveau économique, des éléments positifs et négatifs sont à considérer. Comme l'a souligné le dernier Ministre du commerce extérieur péruvien de l'administration Toledo, la signature d'un tel accord permettrait de : 1) renforcer la spécialisation et l'affectation des facteurs productifs; 2) rendre permanent l'accès préférentiel pour les exportations péruviennes vers les États-Unis; 3) offrir une stabilité juridique devant augmenter l'IDE des États-Unis vers le Pérou; et 4) augmenter les exportations en réduisant certaines distorsions au commerce causées par les quotas d'importation et les barrières non tarifaires toujours

⁷⁸ López F, Diego. 2006. «Derechos laborales y acuerdos de libre comercio», *Nueva Sociedad*, no 202 (Mars-Avril), p.45-58

⁷⁹ «Raising the bar: Trade agenda in Congress», *The Economist*, 8/03/2007. Ceci arrive au moment où les démocrates veulent augmenter significativement le salaire minimum aux États-Unis.

⁸⁰ López F, Diego. opus cit, p.53.

⁸¹ Moran, H. Théodore et Gary Clyde Hufbauer. 2007. «Why a Grand Deal on Labour Could End Trade Talks», Texte disponible sur le site du Peterson Institute for International Economics, en ligne au <http://www.petersoninstitute.org/publications/opeds/oped.cfm?ResearchID=716>

⁸² Puertas, Jaime Acosta, opus cit.

présentes sous l'ATPDEA⁸³. Le Pérou serait, selon une récente étude produite par trois économistes de la CEPAL, le plus affecté des trois pays initialement en négociation (Pérou, Colombie et Équateur) si l'accord de libre-échange n'était pas ratifié et si les préférences commerciales de l'ATPDEA disparaissaient⁸⁴. La même étude prévoit une croissance des exportations péruviennes vers les États-Unis de 7,3 % si l'accord est rectifié.

Mais des impacts négatifs sont aussi à prévoir, notamment dans l'agriculture. Notons à cet égard que l'accord inclut un chapitre séparé pour les produits agricoles avec des échéanciers de libéralisation allant jusqu'à 17 ans⁸⁵. Les grandes associations agricoles protestent déjà. En effet, plusieurs études économiques démontrent que l'agriculture en général et plus précisément les petits agriculteurs risquent de subir l'impact d'une baisse de prix sur plusieurs produits agricoles de base, dont la pomme de terre, le maïs, le riz, le soya, le blé, le coton et les viandes de volaille, de porc et de bœuf⁸⁶. L'administration Toledo s'était engagée à offrir une aide de 90 millions de soles (45 millions de \$US) en dédommagement, somme considérée comme dérisoire par les associations agricoles. A cela, il faudra ajouter le risque qu'un tel accord pousse les agriculteurs les plus pauvres du pays vers des cultures plus rentables comme... la coca.

Enfin, l'éventuelle élévation des normes du travail serait un élément positif. La problématique à laquelle fait face le gouvernement péruvien n'est pas tant l'absence de normes du travail mais bien que l'informalité toucherait près de 66,1 % de la main d'œuvre du pays⁸⁷. Dans de telles conditions, une régularisation rapide de ces travailleurs constitue un pas obligé vers une amélioration des conditions de travail au pays.

⁸³ Ferrero, Alfredo. 2004. «Tratado de libre comercio entre Peru y Estados Unidos», *Revista de Economía y Derecho*, Vol. 1, no 3 (Hivers), p. 11

⁸⁴ Duran Lima, José E, Carlos J de Miguel et Andrés R. Schuschny. 2007. «Los acuerdos comerciales de Colombia, Ecuador y Perú con los Estados Unidos: efectos sobre el comercio la producción y el bienestar». *Revista de la CEPAL*, no 91 (Avril), p. 81

⁸⁵ Teullet, Patricia. (COMEX). 2005. *Efectos de la integración comercial en una economía en desarrollo*, p. 12, Disponible sur le site du Congrès péruvien au :http://www.congreso.gob.pe/cip/tlc/3_TR/3_1/02.pdf

⁸⁶ Pomareda, Carlos. 2005. *Implicaciones distributivas del posible TLC andino-EUA, debido a las condiciones de acceso para productos de la agricultura*, 42 p. Disponible sur le site du Latin American Trade Network (LATN). www.latn.org.ar/pdfs/plenaria05/Pomareda_agricultura.pdf,

Lire aussi Fairlie, Reinoso, Alan. 2004. *Luces y sombras del TLC Andino-Estados Unidos*, 45 p. Sur le site de la revue *Actualidad económica*:

http://www.actualidadeconomicaperu.com/pdf/sem_tlc/ponencia_fairlie.pdf#search=%22Fairlie%20Reinoso%20Alan.%202004.%20Luces%20y%20sombras%20del%20TLC%20Andino-Estados%20Unidos%22

⁸⁷ Velasco, Jackeline. 2005. «La protección social para los trabajadores informales en el Perú: estimación de su cobertura», *Economía y Sociedad*, No 55 (Mars), CIES (Consortio de investigación económico y social), Lima, p. 1-6

CONCLUSION

Trois éléments caractérisent l'intégration commerciale du Pérou. D'abord, contrairement à la grande majorité des pays latino-américains, le Pérou possède un commerce très diversifié géographiquement. Puis, le pays n'est pas un mono exportateur de ressources naturelles malgré une forte prédominance des produits miniers dans ces exportations. Finalement, le pays est un producteur de drogue ce qui lui permettra d'obtenir des préférences commerciales de la part des États-Unis et de l'Union Européenne.

La diplomatie péruvienne n'a pas appliqué une stratégie commerciale uniforme. Elle n'a ni favorisé la multiplication d'accords de libre-échange à la chilienne ni adopté l'approche d'une coopération douanière à l'image du Mercosur. La politique tarifaire du pays favorise un tarif uniforme, ce qui l'a empêché d'approfondir ses relations commerciales avec ses voisins sud-américains (CAN, Mercosur) mais aussi avec l'Union Européenne qui a toujours considéré que la CAN comme seul interlocuteur dans la région. L'éloignement du Pérou de la CAN lui a cependant permis de développer des relations bilatérales avec le Chili et, d'une manière plus limitée, avec le Mexique et le Brésil.

Au début des années 1990, le président Fujimori visera d'abord un rapprochement commercial vers les pays asiatiques aux dépens d'une implication plus grande dans les Amériques. L'impact désastreux de la crise asiatique sur les exportations forcera un approfondissement des relations commerciales avec les Amériques. En ce sens, le président Fujimori fut un visionnaire. Avec la reprise de l'économie japonaise et l'explosion des exportations péruviennes vers la Chine, l'Asie pourrait rapidement s'imposer comme le premier axe de commerce pour le Pérou. Lima négocie actuellement un accord de libre-échange avec Singapour et vient d'enclencher un rapprochement commercial avec la Chine.

Finalement, la signature récente de l'accord de commerce avec les États-Unis mérite une attention spéciale. Comme nous l'avons vu, la dépendance commerciale du Pérou envers les préférences américaines a permis aux États-Unis d'imposer leur agenda commercial. Si l'effet de ces préférences a été notable, ces dernières n'ont pas fondamentalement diversifié les exportations du pays. Il n'en demeure pas moins que ce marché est important car le Pérou dégage un important surplus commercial et parce que les perspectives de croissance sont présentes. Le président García redouble d'effort pour que le Congrès des États-Unis ratifie l'accord mais, comme il l'a souligné dernièrement, tout dépendra de la manière dont les démocrates et les républicains parviendront à un compromis

acceptable sur le sujet, notamment sur le thème des normes du travail⁸⁸. Le Congrès pourrait aussi prolonger une nouvelle fois l'ATPDEA pour une courte période tel que le soulignait la Ministre du Commerce extérieur péruvien, Mercedes Araoz⁸⁹.

Notons, en guise de conclusion, que dans tous les cas observés, la diplomatie péruvienne a souvent été de nature réactive. Elle a toujours pris l'initiative de signer des accords bilatéraux afin de répondre aux stratégies commerciales d'autres pays, sauf dans le cas de ses relations avec l'Asie. Ainsi, malgré les développements commerciaux récents, l'économie péruvienne demeure encore peu ouverte au commerce international. L'indice d'ouverture économique était de 28,8 % en 2003, soit au 11ème rang parmi les douze plus grandes économies d'Amérique latine⁹⁰. Il reste du chemin à faire afin de renforcer l'intégration Pérou à l'économie mondiale.

⁸⁸ «Hoy se presentaría propuesta final para ratificación de TLC», *La República* (Lima), 25/04/2007

⁸⁹ «Adendas al TLC tranquilizan a congresistas democratas», *La República* (Lima), 20/06/2007

⁹⁰ Voir l'annexe II.

Annexe I
Diversification du commerce (importations plus exportations) par axe géopolitique de dix pays latino-américains en % du total en 2006

Pays	Asie (1)	Union Européenne (2)	États-Unis	ALADI
Argentine	14,52	17,32	10,41	41,54
Bolivie	13,54	7,09	10,70	62,17
Brésil	17,60	22,06	17,27	20,84
Chili	26,73	22,60	16,01	23,59
Colombie	11,57	13,45	33,43	27,65
Équateur	9,91	10,46	38,48	29,46
Mexique	14,08	7,92	67,76	4,07
Paraguay	30,84	5,82	5,64	45,20
Pérou	19,78	16,21	20,68	27,86
Uruguay	10,14	11,72	9,91	49,68

(1) Chine, Japon et économies émergentes d'Asie

(2) Europe des 15

Source : ALADI. 2007. *Comercio exterior global 2005-2006*, p. 11-12

Annexe II

**Indice d'ouverture économique de douze pays latino-américains en 2003
(Exportations plus importations divisées par le PBI en %)**

<i>Pays</i>	<i>Indice</i>
Costa Rica	78,9
Chili	55,9
Paraguay	55,9
Mexique	54,9
Équateur	46,2
Bolivie	40,5
Uruguay	39,2
Venezuela	38,6
Colombie	33,8
Argentine	33,3
Pérou	28,8
Brésil	25,1

Source: Teullet, Patricia. (COMEX). 2005. *Efectos de la integración comercial en una economía en desarrollo*, p. 3.
 Disponible sur le site du Congrès péruvien au http://www.congreso.gob.pe/cip/tlc/3_TR/3_1/02.pdf

Documents de statistiques relatifs aux graphiques et certains tableaux

ALADI. 2007. *Comercio exterior global 2005-2006*, 13 p. Disponible sur le site de l'ALADI

<http://www.aladi.org/nsfaladi/sitio.nsf/inicio2004?OpenFrameSet&Frame=basefrm&Src=%2Fnsfaladi%2Fsitio.nsf%2Fvsitioweb2004%2Fcomercio%3FOpenDocument%26AutoFramed>

Comunidad Andina. Secretaría General. 2004. *Evaluación de la dimensión económica del proceso de integración andino: comercio, inversión y cooperación financiera*, Documentos de trabajo. SG/dt247. Lima. 162 p. <http://www.comunidadandina.org/bda/docs/CAN-INT-0022.pdf>

Comunidad Andina. Secretaría General. 2004. *Intercambio comercial Comunidad andina-Estados Unidos*. 47 p. Documentos de trabajo. SG-083 www.comunidadandina.org/estadisticas/SGde083.pdf

Comunidad Andina, Secretaría General. 2003. *34 años de integración comercial: 1969-2003*. Documentos de trabajo. Lima. 24 p. <http://www.comunidadandina.org/estadisticas/SGde060.pdf>

USTIC. 1998. *Andean Trade Preference Act: Impact on U.S. Industries and Consumers and on Drug Crop Eradication and Crop Substitution*, 6th Report 1998 Disponible sur le site de l'USTIC

<http://www.usitc.gov/publications/pub3234.pdf>