

THÈSE

Pour obtenir le grade de

DOCTEUR DE L'UNIVERSITÉ DE GRENOBLE

Spécialité : **Sciences économique**

Arrêté ministériel : 7 août 2006

Présentée par

Jenny Paola DANNA BUITRAGO

Thèse dirigée par **Bernard GERBIER**

préparée au sein du **Centre de Recherches en Economie de Grenoble**
dans l'**École Doctorale de sciences économiques**

L'intégration économique internationale de la Colombie (1990-2010)

Une approche en termes d'économie politique internationale

Thèse soutenue publiquement le **12 octobre 2012**
devant le jury composé de :

Monsieur Bernard GERBIER

Professeur des Universités, Université de Grenoble, directeur de thèse

Monsieur Rémy HERRERA

Chargé de recherches, Université de Paris-1 Panthéon-Sorbonne, rapporteur

Monsieur Jaime MARQUES PEREIRA

Professeur des Universités, Université de Picardie Jules Verne, rapporteur et
président du jury

Monsieur Pierre BERTHAUD

Maître de conférences HDR, Université de Grenoble, suffragant



L'université de Grenoble n'entend donner ni approbation ni improbation aux idées et opinions avancées dans cette thèse. Ces dernières doivent être considérées propres à l'auteur.

Remerciements

Je tiens à remercier tout d'abord mon directeur, le professeur Bernard Gerbier, qui a accepté de diriger cette thèse en 2007. Sans son encadrement, son regard critique et sa patience lors de la lecture de mes textes, la réalisation de ce travail de recherche n'aurait pas été possible. Mes remerciements vont également à Rafael Gomez, ancien professeur d'économie de l'Université de Tolima en Colombie. Ses conseils lors de mes séjours en Colombie m'ont aidé à la compréhension de mon sujet.

Je suis aussi reconnaissante envers les professeurs de l'EDDEN (Economie du Développement Durable et de l'Energie) et du CREG (Centre de Recherche en Economie de Grenoble) pour les recommandations qu'ils m'ont donné, de façon directe et indirecte, lors des discussions qu'on a pu avoir et lors des séminaires auxquels j'ai eu l'opportunité d'assister. Je pense particulièrement à Pierre Berthaud, Redouane Taouil, Sadek Boussena, Catherine Figuiere, Mehdi Abbas, Jean François Ponsot, Michel Damian et Jean-Pierre Chanteau.

Egalement, je remercie mes supérieurs et camarades de Grenoble Ecole de Management (GEM) et du lycée Roger Deschaux pour leur soutien psychologique : Ana Cerro, Roxana Bobulescu, Adriana Rubiano, Délphine Romero, Liliane Chevrier, Florence Driford et tous les autres. Je pense aussi à Richard Pétris, directeur de l'Ecole de la paix, qui m'a permis de faire partie de certains projets concernant la Colombie et qui m'a guidé lors du choix de mon sujet.

Je n'oublie pas les doctorants, passés et actuels, de l'EDDEN et du CREG, autrefois LEP II (Laboratoire d'Economie de la Production et de l'Intégration Internationale). Pour un doctorant et sa réussite, il est important d'être entouré de personnes qui font la même activité et qui subissent quotidiennement les mêmes inconvénients. Nuno Bento, Marie Coiffard, Olga Garanina et Simon Guidecoq, merci de vos conseils et recommandations lors des pauses café et cigarette. Je remercie mon directeur de thèse à nouveau car c'est grâce à lui que *j'ai réussi à être hébergée* à partir de 2009. C'est seulement et uniquement en étant hébergée que j'ai pu interagir tous les jours avec des professeurs et d'autres doctorants. Cela m'a permis de finir ce projet de recherche malgré les moments de doute.

Je pense à d'autres personnes que, sans l'avoir choisi ni voulu, ont été obligées de supporter ces années de thèse avec moi. Je pense à ma famille en Colombie. Je remercie particulièrement ma mère, Luz Mila Buitrago, qui m'a toujours encouragée lors de cette difficile épreuve intellectuelle. Je pense aussi aux amis que je n'ai plus revu et aux personnes qui, au cours de ces longues années, ont fait partie de ma vie et ont du supporter ma fatigue et mes soucis. Andrea Puentes, Jessica Morejon, Celine Budny, Amanda Juarez, Charly Guille et Santiago Guille-Juarez, merci infiniment de votre soutien, votre aide et votre encouragement. Vos actions, dans différents domaines de ma vie, m'ont rendu plus forte et m'ont fait murir. Cela m'a aussi permis, dans une certaine mesure, de finir ce travail.

Je ne peux pas oublier mes chiens, Sasha « Lechona » et Mickey « Kimi fastidioso », qui sont restés à mes côtés pendant les longues journées de lecture et rédaction. Sans leur compagnie et leur amour, je n'aurais jamais pu rester en France tant d'années pour finir mes recherches.

En dernier – sans vouloir dire que cette personne a fait le moindre *au contraire* – je remercie énormément Rémi Stellan. Sans tes conseils, tes remarques, tes relectures, ta patience, ton soutien psychologique et ton processus de « detamalage », rien n'aurait été possible. *Tu as vraiment fait que l'impossible devient possible. Ton soutien m'a encouragé à finir ce qu'un jour j'ai voulu commencer sans trop savoir tout ce que j'allais devoir endurer. Je te dois mon avancement sur le plan théorique mais aussi logique. Grace à toi, j'ai compris ce qui veut dire « structurer » et « être rigoureuse ». Tu m'as fait pousser des ailes et ces ailes m'ont permis d'aller au delà de l'ombre, de la lumière et ma propre volonté ☺.*

Tenkû Haja Chimimôry, Ten Ma Kou Huku (シャカ)

Liste d'abréviations et acronymes

ABP	Agencia Bolivariana de Prensa (Agence Bolivarienne de Presse)
ACNUR	Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados (Haut-Commissaire des Nations Unies pour les Réfugiés)
ACP	Asociación Colombiana de Petróleo (Association Colombienne de Pétrole)
ACR	Avantages Comparatifs Révélés
ACSP	Agricultura, Silvicultura, Caza y Pesca (Agriculture, Sylviculture, Chasse et Pêche)
AIS	Agro-Ingreso Seguro (Sécurité des Revenus Agricoles)
ALC	América Latina y Caribe (Région de l'Amérique Latine et des Caraïbes)
AMS	Agricultural Marketing Service (Service du Marketing pour l'Agriculture)
ANAGAN	Asociación Nacional de Ganaderos (Association Nationale des Eleveurs)
APP	Alianza para el Progreso (Alliance pour le Progrès)
ASOCAÑA	Asociación de Cultivadores de Caña de Azúcar de Colombia (Association des Cultivateurs de Canne à Sucre en Colombie)
ASONAL	Organización Sindical que agrupa a los magistrados, jueces, fiscales y empleados de la Rama Judicial Colombiana (Organisation syndicale des magistrats, juges, procureurs et employés de la branche judiciaire colombienne)
ATPA	Andean Trade Preference Act (Système de Préférences Tarifaires Andines)
AUC	Autodefensas Unidas de Colombia (Groupe d'Autodéfenses Unies de la Colombie)
BID	Banque Inter-Américaine pour le Développement
BIRD	Banco de Iniciativas Regionales para el Desarrollo (Banque d'Initiatives régionales pour le Développement)
BIRD Antioquia	Banco de Iniciativas Regionales para el Desarrollo de Antioquia (Banque d'Initiatives Régionales pour le Développement d'Antioquia)

BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (Banque nationale de développement économique et social)
CAF	Corporación Andina de Fomento (Corporation Andine de Développement)
CAMACOL	Cámara Colombiana de la Construcción (Chambre Colombienne de la Construction)
CAN	Comunidad Andina de Naciones (Communauté Andine des Nations)
CAV	Corporaciones de Ahorro y Vivienda (Corporation d'Epargne et Logement)
CEER	Centro de Estudios Regionales del Banco de la República (Centre d'Etudes Régionales de la Banque Centrale Colombienne)
CELADE	Centro Latinoamericano de Desarrollo (Centre Latino-Américain de Développement)
CENICAÑA	Centro de investigación de la caña de azúcar en Colombia (Centre de recherche sur la canne à sucre en Colombie)
CEPAL	Comisión Económica Para América Latina y el Caribe (Commission Economique Pour l'Amérique Latine et les Caraïbes)
CEPII	Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales
CGEE	Centro de Gestão e Estudos Estratégicos (Centre de Gestion et des Etudes Strategiques)
CIA	Central Intelligence Agency (Agence Centrale d'Intelligence)
CIDH	Commission Internationale de Droits de l'Homme
CIF	Cost Insurance and Freight (Coût Assurance Fret)
CINEP	Centro de Investigación y Educación Popular (Centre de Recherche et Education Populaire)
CIPOLINE	Center for International Policy (Centre pour les Politiques Internationales)
CNN	Cable News Network (chaîne d'informations télévisées)
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement
CORPES	Consejo Regional de Planificación Económica y Social (Conseil Régional de Planification Economique et Social)
CTCI	Classification Type pour le Commerce International
CW	Consensus de Washington

DANE	Departamento Administrativo Nacional de Estadística (Département Administratif National de Statistiques)
DAS	Département d'Administration de Sécurité colombienne
DEA	Drug Enforcement Administration
DELCO	Delincuencia Comun (Délinquance Commune)
DIJIN	Dirección de Policía Judicial e Investigación (Direction de la Police Judiciaire et des Investigations)
DNP	Departamento Nacional de Planeación (Département National de Planification)
DPS	Departamento para la Prosperidad Social (Département pour la Prosperité Social)
ECLAC	Economic Commission for Latin America and the Caribbean (CEPALC : Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes)
ELN	Ejercito de Liberacion Nacional (Armée de Libération Nationale)
EPI	Economie Politique Internationale
EPL	Ejercito Popular de Liberacion (Armée Populaire de Libération)
Eximbank	Export-Import bank of the United States
FARC	Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (Forces Armées Révolutionnaires de Colombie)
FARC-EP	Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia – Ejercito del Pueblo (Forces Armées Révolutionnaires de Colombie – Armée du peuple)
FAO	Food and Agriculture Organization of the United Nations (Organisation des Nations Unis pour l'Alimentation et l'Agriculture)
FAS	Federation of American Scientists (Fédération des Scientifiques Américains)
FBL	Forces Bolivariennes de Libération
FDA	Food and Drugs Administration (Agence Fédérale Américaine des Produits Alimentaires et Médicamenteux)
FED	Reserve Fédérale Américaine
FEDECAFE	Federación Nacional de Cafeteros (Fédération nationale des Cultivateurs de Café)
FEDEGAN	Federacion Nacional de Ganaderos (Fédération national des Eleveurs)

FEDEPALMA	Federación Nacional de Cultivadores de Palma de Aceite (Fédération nationale des cultivateurs du palmier à huile)
FEDES	Federación Nacional de Departamentos colombianos (Fédération nationale des départements colombiens)
FEMTAA	Federación Mundial de Trabajadores de la Agricultura (Fédération Mondiale des Travailleurs de l'Agriculture)
FENAVI	Federación Nacional de Avicultores de Colombia (Fédération National des Aviculteurs de la Colombie)
FENALCE	Federación Nacional de Cereales (Fédération Nationale de Céréales)
FGIS	Federal Grain Inspections Service (Service fédéral d'inspection des céréales)
FINAGRO	Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario (Fonds pour le financement du secteur Agropéculaire)
FMI	Fonds Monétaire International
FOB	Free On Board (Sans frais à bord).
FSIS	Food Safety and Inspection Service (Sécurité Alimentaire et Service d'Inspection)
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade (Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce)
GINI	Coefficient qui mesure le degré d'inégalité de la répartition des revenus
G7	Groupes des sept (Allemagne, Canada, Etats-Unis, France, Japon, Italie, Royaume-Uni)
ICA	Instituto Colombiano Agropecuario (Institut Colombien Agropéculaire)
ICTSD	International Centre for Trade and Sustainable Development (Centre International pour le Commerce et le Développement Durable)
IDB	Inter-American Development Bank (Banque Interaméricaine de Développement)
IDE	Investissements Directs Etrangers
IFI	Institutions Financières Internationales
IGAG	Instituto Geografico Agustin Codazzi (Institut géographique Augustin Codazzi)

IICA	Inter American Institute for Cooperation on Agriculture (Institut interamérician pour la coopération dans l’agriculture)
IISS	International Institute for Strategic Studies (Institut International pour des Etudes Stratégiques)
IPN	Institutions Politiques Nationales
IPS	Inter Press Service
ISI	Industrialisation par Substitution d’Importations
LTV ratio	Loan-to-Value ratio (Ratio crédit restant/valeur des biens mis en garantie)
MEPC	Mécanisme d’Examen des Politiques Commerciales
MERCOSUR	Mercado Comun del Sur (MERCOSUD : Marché Commun du Sud)
M-19	Mouvement du 19 avril (Groupe de Guérilla de la Colombie)
NBI	Necesidades Básicas Insatisfechas (Nécessité de Base Insatisfaites)
OGM	Organismes Génétiquement Modifiés
OIE	World Organisation for Animal Health (Organisation Mondiale pour la Santé Animale)
OIM	Organisation Internationale des Migrations
OMC	Organisation Mondiale de Commerce
OMS	Organisation Mondiale de la Santé
ONU	Organisation des Nations Unis
OPEP	Organisation des Pays Exportateurs de Pétrole
OPIC	Overseas Private Investment Corporation
ORD	Organe de Règlement des Différends
PIA	Pouvoir d’Initier l’ Action
PIB	Produit Intérieur Brut
PNB	Produit National Brut
PNUD	Programme des Nations Unies pour le Développement
PPA	Pouvoir de Prévenir (ou bloquer) l’ Action
PPQ	Plan Protection and Quarantie (Plan de Protection et de Quarantaine)
PRC	Planes Regionales de Competitividad (Plans régionaux de compétitivité)
PROEXPORT	Organisme chargé de la promotion du tourisme, de l’investissement et des exportations

SAC	Sociedad de Agricultores Colombianos (Société d'Agriculteurs Colombiens)
SAFP	Système Andin de Franges des Prix
SNSA	Servicio Nacional de Salubridad Animal (Service National de Salubrité Animale)
SOGECOL	Sociedad Geográfica de Colombia (Société géographique de la Colombie)
TFM	Transferts de Fonds Migrants
TLC	Tratado de Libre Comercio (Accord de libre-échange)
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée
UE	Union Européenne
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development (Conférence des Nations Unies pour le commerce et le développement)
UP	Union Patriótica (Union Patriotique)
UPAC	Unidad de Poder Adquisitivo Constante (Unité de Pouvoir d'Acquisition Constant)
URSS	Union des Républiques Socialistes Soviétiques
USDA	United States Department of Agriculture (Département d'agriculture des Etats-Unis)
UVR	Unidad de Valor Real (Unité de Valeur Réelle)

*« Vida y muerte energía y paz. Si hoy me detengo, aun así **valió la pena**. Incluso los terribles errores que cometí y hubiese corregido si hoy pudiera. Los dolores que me han quemado y dejado cicatrices en mi alma, **valieron la pena** porque me permitieron caminar por donde camine, que fue el infierno en la tierra, el cielo en la tierra (...) »* (Gia Marie Carangi)

A ti y solamente a ti... Amor de mi vida

Introduction générale

En 1990 et 1991, sous le mandat du Président alors nouvellement élu César Gaviria Trujillo, la République de Colombie ouvre son économie aux flux commerciaux et financiers internationaux.

Alors que le droit de douane moyen s'élevait à 47,6% en 1989, il est divisé par plus de sept en l'espace d'à peine deux ans, pour ainsi tomber à 6,7% (Lora, 2001). Un rapport de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) de 1996 note à ce sujet : « la mise en œuvre du vaste programme de libéralisation des échanges (*programme Apertura*) (...) a accéléré l'intégration de la Colombie à l'économie mondiale. La structure du tarif douanier a été rationalisée et *les droits de douane ont été considérablement abaissés* (...) »¹ (souligné par nous). Le rapport éclaire également sur l'ouverture aux flux financiers internationaux : « de profondes réformes ont été adoptées dans le secteur financier (...). Le processus de privatisation des établissements financiers a été engagé et *les restrictions frappant les capitaux étrangers ont été supprimées*. (...) Une réforme des changes a aboli le monopole de la Banque centrale sur l'achat et la vente de devises et le contrôle des changes strict qui était en vigueur depuis 1967. *Un régime des changes souple et libre a ainsi été créé, prévoyant une gestion autonome des paiements internationaux*. En ce qui concerne le mécanisme de change, le régime de taux administré a été remplacé par un système de flottement contrôlé avec possibilité d'intervention » (souligné par nous).

Selon le discours d'intronisation de Gaviria à la présidence, l'ouverture était nécessaire pour promouvoir la croissance. Ainsi écrit-il dès le début du discours que « seules les nations qui exportent sont capables de surmonter leurs crises » ; que « l'ouverture consiste en ceci : un processus dynamique de modernisation économique s'appuyant sur la croissance des exportations et destinant à garantir une place sur le marché mondial. Exporter plus, importer plus, produire plus, rendre notre économie plus riche, et ainsi créer des emplois » ; et que « nous devons avancer dans le processus d'internationalisation de l'économie colombienne. Ceci inclut la modification du régime des investissements étrangers (...) »² (notre traduction).

¹ Rapport du Secrétariat, Organe d'examen des politiques commerciales, Observations récapitulatives sur la Colombie, disponible sur www.wto.org/french/tratop_f/tpr_f/tp039_f.htm (consultation mars 2012). Le rapport continue : « la principale transformation a eu lieu en 1991 avec l'adoption de la nouvelle constitution qui, amendée, était en vigueur depuis 1886 ».

² Rapport *La revolución pacífica 1990-1994*, Département National de la Planification (DNP), disponible sur http://www.dnp.gov.co/Portals/0/archivos/documentos/GCRP/PND/Gaviria_Dllo_Economico_Pais.pdf (consultation mars 2012).

La théorie économique standard vient appuyer ces arguments. En s'ouvrant, la Colombie pourrait profiter des opportunités offertes par ses *avantages comparatifs*, c'est-à-dire de meilleures conditions de production, notamment pour les produits agricoles (abondance de terres et de ressources naturelles, conditions géo-climatiques, savoir-faire, *etc.*), se répercutant en baisse de coûts et *in fine* en la possibilité de vendre à prix moindre par rapport à d'autres pays. Cette meilleure compétitivité internationale devrait alors stimuler les exportations et en amont la production, contribuant ainsi à la croissance (Balassa, 1978, 1985). En outre, le surcroît d'exportations augmente les réserves en devises, ce qui permet d'augmenter les importations (toutes choses égales par ailleurs). Quand ces dernières concernent des biens d'équipement, elles favorisent donc l'incorporation de progrès technique dans les procédés de production, améliorant les rendements. Le coût unitaire de production diminue, permettant à nouveau de faire baisser les prix de vente et *in fine* d'accroître la compétitivité internationale des produits existants voire de nouveaux produits (McKinnon, 1964). A nouveau, les exportations en ressortent stimulées, tout comme la production en amont... et ainsi de suite, selon un cercle vertueux d'*export-led growth*. Helpman & Krugman (1985) ajoutent que l'ouverture fait jouer les rendements croissants en incitant à produire plus pour répondre à la demande sur les marchés étrangers. D'où à nouveau les enchaînements précédents : diminution des coûts unitaires de production, augmentation de la compétitivité internationale, accroissement des exportations, *etc.* Enfin, l'ouverture aux flux financiers internationaux a pour but d'accroître les investissements étrangers. Comme tels, ces derniers stimuleront la production, notamment celle destinée à l'exportation, les investisseurs étrangers pouvant bénéficier de conditions de production qu'ils jugent plus favorables (Bhagwati, 1978). Les IDE stimuleront également la production au travers de transferts de technologie et de compétences organisationnelles/managériales (Levine, 1997).

Outre la croissance, l'ouverture contribuerait au développement de la Colombie. Le Plan National de Développement de 1990, établissant entre autres les modalités concrètes de l'ouverture, souligne : « la perte de connexion avec le monde extérieur a freiné de manière récurrente l'avancée sur un sentier stable de développement économique et social »³ (notre traduction). Les premières théories du développement voient dans ce dernier la conséquence mécanique de la croissance (Rostow, 1963). En générant de la croissance par les exportations, l'ouverture serait alors un facteur de développement.

³ Disponible sur <http://colombiainternacional.uniandes.edu.co/view.php/69/view.php> (consultation août 2010).

Au pire, l'Etat doit intervenir pour corriger certaines conséquences de la croissance pour qu'elle génère effectivement du développement, comme les problèmes de répartition des revenus, le manque d'accès à la santé et à l'éducation pour les plus démunis, ou les problèmes liés à une urbanisation rapide (Gillis *et al.*, 1998). C'est d'ailleurs en ce sens que le Plan National de Développement préconise l'intervention publique en matière économique : l'Etat doit *laisser faire* les initiatives privées sur les marchés et doit seulement corriger les conséquences non-souhaitables de ces initiatives (externalités négatives), voire intervenir où ces initiatives sont défaillantes (biens publics). Dans les termes du Plan, au lieu d'une « intervention universelle et sans discrimination sur le plan économique et social », l'Etat doit « sélectionner les marchés où il intervient (se focalisant sur ceux des biens publics et avec externalités) » et « concentrer son action sur les individus qui requièrent une attention spéciale (les plus nécessiteux et les plus démunis) » (notre traduction).

A notre connaissance, *aucun travail n'a cherché à évaluer si, plus de quinze ans après l'ouverture, celle-ci a effectivement promu une croissance tirée par les exportations et tenu ses promesses de développement*. La littérature récente est représentative de cette absence. Les travaux abordent des sujets multiples et variés mais la question précédente, bien qu'essentielle car marquant un tournant dans la politique économique de la Colombie, reste sans réponse. Parmi ces travaux figurent des études sur le marché colombien du travail (Angel-Urdinala & Wodon, 2006 ; Hurtado, 2007 ; Lora, 2007 ; Garcia *et al.*, 2008 ; Uribe *et al.*, 2008 ; Tomal & Johnson, 2008 ; Kugler & Kugler, 2009 ; Mondragon-Velez *et al.*, 2010 ; Ramos *et al.*, 2010). Des études sectorielles sont également à mentionner (Bonet, 2007 ; Korvkin & Sanmiguel-Valderrama, 2007 ; Garcíá-Cacera *et al.*, 2009 ; Barón, 2010 ; Gonzalez Arbeláez, 2010 ; Gomez-Gonzalez *et al.*, 2011). D'autres auteurs se focalisent sur le taux de change (Alvaro *et al.*, 2011 ; Cao-Alvira & Ronderos-Torres, 2011), sur les prix, les taux d'intérêt et la politique monétaire (Arango *et al.*, 2008 ; Banera-Osorio *et al.*, 2009 ; Becerra *et al.*, 2009 ; Gonzalez *et al.*, 2009 ; Jaranillo & Tovar, 2009 ; Jimenez, 2010 ; Gonzalez *et al.*, 2011), sur les IDE (par exemple Molano, 2007 ; Sanchez-Neira, 2009), sur l'effort public d'éducation et de formation (par exemple Poveda & Sossa, 2006), ou encore sur les cycles économiques en Colombie (par exemple Molano, 2007 ; Sarmiento, 2007). Ces travaux peuvent faire référence à l'ouverture (explicitement ou implicitement), qui assurément n'a pas été ignorée. Par contre, savoir si l'ouverture a produit les effets attendus n'a jamais été entrepris (à notre grande surprise).

Enfin, parmi la littérature récente, le conflit armé interne à la Colombie fait l'objet d'une attention particulière, afin d'en évaluer les conséquences économiques (Angrist & Kugler, 2008 ; Gonzalez & Lopez, 2007 ; Lewer & Sáenz, 2007 ; Wills-Herrera, 2011 ; Castañada & Vargas, 2012 ; Cotte Poveda, 2012, 2011 ; Rodriguez & Sánchez, 2012). Ce conflit est singulier par sa durée. Il date de 1949 (Robinson 1976 ; Umaña Luna, 1999). Les caractéristiques de ce conflit et sa complexité⁴ (Pacheco Sanchez, 2009) le distinguent de tous les autres conflits armés du continent sud-américain et fait de la Colombie un pays spécifique parmi ce continent (Arellano Ortiz, 2003 ; Guerrero, 2006 ; Garibay, 2010). De manière plus générale, toute une littérature fait de l'exceptionnalisme de la Colombie un objet d'étude⁵ (cf. Rodriguez Garavito, 2005). Toujours est-il que l'enquête sur la réalisation des effets attendus de l'ouverture est quasiment occultée par cette littérature. En définitive, la première des deux tâches auxquelles ce travail est consacré n'est autre que de répondre à la question suivante : **l'ouverture a-t-elle débouché sur un régime de croissance fondée sur les exportations et généré du développement sur la base de ce régime ?**

⁴ L'une des dimensions de cette complexité est la pluralité des acteurs du conflit : l'armée colombienne, la police et des groupes paramilitaires associés de manière officieuse à ces corps disposant du monopole de la violence physique légitime ; des narcotrafiquants ; des groupes armés d'inspiration marxiste à leur origine comme les Forces Armées Révolutionnaires Colombiennes (FARC) ou l'Armée de Libération Nationale (ELN, *Ejército de liberación nacional*) ; des groupes paramilitaires non contrôlés par l'Etat et ayant pour mission de protéger des entreprises, des propriétaires fonciers, voire... des narcotrafiquants (Sanchez, 2000 ; Zuluaga Nieto, 2001). Cela n'est pas le cas d'autres pays latino-américains dont leur conflit concerne principalement l'Etat et les guérillas (Garibay, 2006). Il est remarquable que ce conflit coexiste avec une tradition démocratique durable en Colombie, en fait la plus durable de la région latino-américaine. La Colombie ne connut que 4 ans de dictature entre 1953 et 1957 (Rodriguez Garavito, 2005). Nous aurons l'occasion de revenir sur ce conflit, car figurant parmi les facteurs intégrant notre bilan de l'ouverture en termes de croissance et de développement.

⁵ Par exemple, contrairement aux autres pays d'Amérique latine, la Colombie ne rentre pas dans les catégories de l'autoritarisme bureaucratique (O'Donnell 1982) ou du populisme économique (Dornbusch & Edwards, 1989 ; 1992). Contrairement à l'autoritarisme bureaucratique, Edwards (2001) montre que les gouvernements colombiens se succédant depuis les années 1960 n'ont pas cherché à promouvoir une industrialisation avancée en limitant la démocratie – restrictions à la compétition électorale, contrôle de la participation afin que l'action économique de l'Etat visant cette industrialisation ne soit pas contestée politiquement (Collier *et al.*, 1985). Il s'agissait d'interventions ponctuelles et sur des secteurs ciblés en cas de ralentissement ou de récession. A ce titre, l'initiative privée disposait d'une importante marge de manœuvre. De même, contrairement au populisme économique, les gouvernements successifs n'ont jamais cherché à piloter la trajectoire économique nationale de manière à ce qu'elle soit « au service du peuple », cherchant notamment à augmenter le pouvoir d'achat des ménages salariés. Le populisme économique se caractérise par des brusques fluctuations macroéconomiques (Le Bonniec, 2000). Urrutia (1991) montre que ce n'était pas le cas de la Colombie.

Notre point de départ est un fait qui, dans notre travail pré-analytique (Schumpeter, 1954 [1983]), a particulièrement attiré notre attention : la Colombie connaît sa pire crise économique du XXème siècle durant les années 1990, soit *après* l'ouverture aux flux internationaux. Le taux de croissance commence à stagner à partir de 1994-1995, chute une première fois en 1996, avant de chuter définitivement à -4,2% en 1999 suite à une brève reprise en 1997. *Il faut attendre 2003 pour que le taux de croissance dépasse son niveau préouverture de 1989.* Ainsi, est-ce que l'ouverture et la crise sont deux faits se succédant dans le temps de manière indépendante l'un de l'autre ? Au contraire, celle-ci est-elle la *cause* de celle-là ? En conséquence de cette causalité potentielle, une première hypothèse de travail guide nos recherches :

Hypothèse 1 : *L'ouverture de l'économie colombienne n'a pas mis en œuvre un régime de croissance fondée sur les exportations, mais un autre régime dont la reproduction dans le temps n'est pas garantie, conduisant en conséquence à la crise des années 1990.*

La croissance est une condition nécessaire (mais non suffisante, cf. Gillis *et al.*, 1998) au développement. Par conséquent, *trouver la nature de ce régime, en comprendre les différentes modalités y compris sous l'angle de l'instabilité inhérente à celles-ci, explique comment l'ouverture a pu conduire à la crise et in fine à la pénalisation du développement.* Ici réside donc un premier axe de réponse à suivre pour répondre à la question posée. Une seconde hypothèse de travail vient apporter un axe supplémentaire :

Hypothèse 2 : *L'ouverture pénalise le développement de la Colombie autrement que par le canal d'un régime de croissance à la viabilité problématique. D'autres canaux existent et s'identifient à des changements dans les structures de production et d'échanges.*

En effet, l'ouverture n'est pas sans conséquence *a priori* sur ces structures, surtout si les droits de douane et les restrictions aux mouvements internationaux de capitaux ont été considérablement réduits en l'espace de deux ans. Comme telle, la première hypothèse de travail implique que ces changements n'ont pas trait à la mise en œuvre d'une *export-led growth*. La seconde s'inscrit alors en continuité : rien n'implique que les changements aillent nécessairement dans le sens du développement de la Colombie. *Etablir ces changements, si et comment ils pénalisent le développement est le second axe de réponse à suivre pour répondre à la question posée.*

En apportant une réponse suivant les deux axes précédents, l'ouverture est donc mise en cause en tant que promoteur de croissance et de développement. Tout l'enjeu est donc de savoir *pourquoi* la décision d'ouvrir l'économie colombienne fut prise malgré tout. D'une part, il serait réducteur de considérer qu'une telle décision fut motivée par les enseignements de la théorie économique, le gouvernement étant « éclairée » par des « experts » s'appuyant sur cette théorie pour indiquer les possibilités d'une *export-led growth*. D'autre part, il serait réducteur de considérer la décision comme une donnée. Cela conviendrait si l'ouverture est considérée comme un générateur de croissance et de développement. Dans ce cas, plus tôt la décision d'ouvrir l'économie nationale aux flux internationaux est prise, mieux c'est, quels que soient les facteurs à l'origine de cette décision. Néanmoins, si ce n'est pas le cas, rechercher ces facteurs fournit des enseignements supplémentaires. Une telle identification indique dans quelle cadre la politique commerciale de la Colombie fut déterminée mais contredit potentiellement « l'avancée sur un sentier stable de développement économique et social » – pour reprendre l'expression du Plan National de Développement de 1990. Au total, **ce travail a pour objectif de comprendre à la fois les causes de l'ouverture de l'économie colombienne et ses conséquences en termes de croissance et de développement.**

Afin de mener à bien cette investigation, une grille d'analyse économique spécifique est requise. Logiquement, cette grille ne peut pas s'identifier à la théorie standard, car elle n'est pas compatible avec les deux hypothèses de travail. Notre choix s'est porté sur l'Economie Politique Internationale (EPI), c'est-à-dire le corps d'analyses qui « ont pour commun dénominateur de vouloir associer dans un même mouvement de pensée l'économique et le politique. Toutes cherchent à expliquer la nature, le fonctionnement et la dynamique d'une économie mondialisée où l'espace de la décision politique reste fragmenté, c'est-à-dire où il y a plusieurs Etats et des acteurs politiques internationaux autres que les Etats. Toutes laissent la place au temps long et à la dimension historique des explications. Toutes mettent au cœur de leurs réflexions une analyse du pouvoir (...) » (Chavagneux, 2004, p. 5). Dans les termes de Katzenstein *et al.* (1998, p. 645), « nous utilisons le terme Economie Politique Internationale quand nous nous référons aux relations entre l'économique et le politique dans la réalité » (notre traduction). Ou encore, dans les termes de Gilpin (2001), il s'agit de concevoir l'économie comme « une structure socio-politique composée d'acteurs plus ou moins puissants les uns par rapport aux autres » (p. 38) et « personne ne peut comprendre comment les économies nationales et internationales fonctionnent à moins de comprendre comment les

marchés fonctionnent et comment les Etats et d'autres acteurs cherchent à instrumentaliser les marchés pour servir leurs propres intérêts » (p. 45, nos traductions).

L'EPI n'est pas un paradigme unifié. Différentes théories existent et s'opposent sur différents points (Kébabdjian, 1999 ; Dickins, 2006). L'EPI « orthodoxe » se focalise sur les Etats (Gilpin, 1971 ; Krasner, 1982, 1989, 2001, 2010) tandis que des théories plus « hétérodoxes » (Strange, 1996, 1998 ; Cox, 1981, 1983 ; Cox & Sinclair, 1996) insistent également sur des acteurs privés comme les firmes multinationales, les mafias, les communautés épistémiques ou les classes sociales. La première accorde le primat aux problèmes de sécurité nationale et pense la dynamique de l'économie mondiale comme subordonnée aux actions des Etats pour résoudre ces problèmes. Les secondes insistent sur d'autres thématiques, faisant coexister la *production*, la *finance* et le *savoir* sur le même plan que la sécurité ; ou insistent sur l'établissement d'un ordre mondial par les classes dominantes d'un Etat lui-même dominant. La première insiste sur les ressources matérielles qui permettent à un Etat de disposer d'un pouvoir sur les autres. Elle a aussi consacré beaucoup de travaux à ces « principes, normes, règles et processus de décisions autour desquels convergent les anticipations des acteurs dans un domaine spécifique d'interaction » (Krasner, 1983, p. 1, notre traduction), en un mot les *régimes internationaux*, lesquels permettent « d'assurer un contrôle entier sur le système international et de veiller à sa stabilité. Les régimes permettent s'assurer celle-ci en organisant un leadership multiple, où un pays peut être leader sur un domaine et suiveur dans un autre. Chacun assure, en fonction de ses propres intérêts, le fonctionnement du régime considéré. Une solution plus facile à mettre en œuvre qu'un leadership collectif qui supposerait un niveau de coordination entre les grandes puissances difficile à atteindre » (Chavagneux, 2004, pp. 21-22). Les théories hétérodoxes de l'EPI insistent sur des ressources autres que matérielles à l'origine d'une « hégémonie », à savoir des ressources sous forme d'*idées*. A ce titre, les relations de pouvoir ne sont pas seulement à dimension *coercitive*, mais aussi à dimension *consensuelle*, car les idées viennent *légitimer* les relations en question. C'est sans compter sur la conception des arrangements institutionnels non pas en tant que promoteurs de stabilité de l'ordre mondial qui ferait défaut sans eux, mais comme des combinaisons de ressources matérielles et cognitives pour renforcer la position des classes dominantes.

Au-delà de cette pluralité des approches d'EPI, nous retiendrons de celles-ci *que la politique peut être utilement mobilisé aux côtés de l'économie pour certaines investigations, y compris la nôtre*. Ceci n'implique pas de juxtaposer ces deux domaines du social, mais plutôt de les saisir dans certaines de leurs interdépendances (Kahler, 1990 ; Gilpin, 2001). Le premier s'articule autour de l'accumulation de richesses, le second autour de l'accumulation de pouvoir. La richesse peut servir le pouvoir et vice-versa (Théret, 1992 ; Kébabdjian, 1999).

La thèse défendue dans ce travail se décline en quatre propositions :

Proposition 1 : la décision d'ouvrir l'économie colombienne ne répondait pas à des objectifs de croissance et développement.

- a. Au moment de s'ouvrir, l'économie colombienne faisait face à de sérieux problèmes de compétitivité internationale dans son agriculture et son industrie sous-développées. Un régime de croissance fondée sur les exportations était irréalisable.
- b. De même, l'ouverture était en mesure de pénaliser le développement en accroissant des inégalités territoriales déjà présentes étant donné des problèmes de sous-rentabilité des investissements dans les zones les plus pauvres du territoire colombien.

Proposition 2 : Si la décision de s'ouvrir n'était pas rationnelle du point de vue de l'économie colombienne, elle l'était en revanche du point de vue des Etats-Unis.

- a. L'ouverture répond à de multiples intérêts pour les Etats-Unis, composés entre autres d'un meilleur accès aux ressources naturelles de la Colombie et de l'accroissement de la dépendance économique de ce pays ; cet accroissement renforce la crédibilité des menaces de sanctions commerciales/financières et *in fine* l'obtention de la Colombie de mesures correspondant à ces intérêts.
- b. L'ouverture est obtenue par une batterie de moyens, comme des négociations sur la dette externe, l'attribution de nouvelles préférences commerciales, la diffusion d'idées défendant l'ouverture, ou encore l'instrumentalisation des institutions politiques nationales de la Colombie.

Proposition 3 : *Le régime post-ouverture de croissance s'articule autour d'une dynamique spéculative sur le marché immobilier mais est vulnérable sous l'angle du financement international de cette dynamique.*

- a. Cette dynamique génère la croissance à travers les effets d'entraînement de la construction sur le reste de l'activité économique. L'ouverture implique l'afflux de capitaux étrangers qui alimentent l'octroi de crédits, lesquels sont eux-mêmes à l'origine de la dynamique spéculative.
- b. Dans le cadre de problèmes de compétitivité, l'ouverture provoque un afflux massif d'importations qui *in fine* pèsent sur les réserves en devises. La hausse des taux directeurs par la Banque Centrale, pour attirer davantage de capitaux et *in fine* rétablir les réserves, se répercute négativement sur l'octroi de crédits, pénalisant la dynamique spéculative.
- c. Mais surtout, l'ouverture rend *ipso facto* la Colombie vulnérable à des fuites de capitaux, comme dans le cadre de l'effet contagion suscité par la crise asiatique de 1997. Cette fuite crée une rupture définitive dans l'octroi de crédits et *in fine* dans la dynamique spéculative. La crise économique ne se fait pas attendre.
- c. Des facteurs politiques, liées à la perte de souveraineté de l'Etat suite à la crise, conduisent à une intensification de la violence dépassant le cadre du conflit armé et les aspirations marxistes qui en sont à l'origine. La dégradation des infrastructures et l'émigration de travailleurs qualifiés en conséquence de cette intensification aggravent la crise.

Proposition 4 : Six changements principaux des structures de production et d'échanges sont identifiés et ne contribuent que peu au développement. Les quatre premiers ont trait à l'agriculture et les deux suivants à l'industrie :

- a. La déstructuration de la quasi-totalité des cultures de type transitoire (par exemple, le coton, les céréales, les légumes et les graines) en relation avec un accroissement des importations de ces cultures, détruisant les sources de revenus d'une grande partie de la population rurale sans réelle possibilité de reconversion.
- b. La mise en place d'une spécialisation fragile dans les cultures de fruits exotiques, qui répond avant tout à la demande des pays développés. Cette dernière est néanmoins sensible à leur conjoncture.
- c. La consolidation des cultures de canne à sucre, pour exporter du sucre raffiné et produire des bio-carburants. La concentration/expropriation subséquente des terres accroît les inégalités de répartition. Des problèmes relatifs à l'épuisement des sols viennent s'ajouter.
- d. L'importance croissante de palme africaine mais à l'encontre du café, afin de produire des bio-carburants. A nouveau, les revenus d'une partie de la population rurale sont menacés, sans réelle possibilité de reconversion.
- e. Une production industrielle rythmée par le régime de croissance, y compris et surtout les industries manufacturières ; une dégradation quasi-généralisée des soldes commerciaux en raison des sous-capacités de production nationale.
- f. Seules quelques industries d'extraction de matières brutes font exception et sont les seules à voir leur solde commercial progresser : les fleurs, le charbon, le gaz et les minerais de type métallifère (l'or notamment). Les possibilités de développement issues de ces exportations restent néanmoins limitées.

Chaque proposition fait l'objet d'un chapitre, celui-ci développant un argumentaire afin de prouver le bien-fondé de celle-là. Nous adoptons ainsi un plan binaire, fait de deux parties, chacune étant composée de deux chapitres :

Partie 1 : Comprendre l'ouverture de l'économie colombienne.

Chapitre 1 : Montrer l'impossibilité de fonder l'ouverture sur ses effets positifs en termes de croissance et de développement au moment où cette décision fut prise.

Chapitre 2 : Fonder l'ouverture sur les intérêts politico-économiques des Etats-Unis, lesquels mettent en œuvre différents types de moyens afin de l'obtenir.

Partie 2 : Faire le bilan croissance-développement de l'ouverture.

Chapitre 3 : Décrire le régime post-ouverture de croissance fondée sur la spéculation immobilière et dont la rupture entraîne une crise aggravée par des facteurs politiques.

Chapitre 4 : Décliner les changements post-ouverture des structures de production et d'échange, ainsi que leurs faibles effets en faveur du développement.

Au final, il s'agit de montrer que la Colombie ne rentre pas dans les catégories de la théorie économique standard : l'ouverture n'est pas nécessairement souhaitable du point de vue de la croissance et du développement, sans pour autant que l'ouverture soit décidée pour favoriser ces deux phénomènes.

PARTIE I

**ECONOMIE POLITIQUE DES RAISONS DE
L'OUVERTURE**

CHAPITRE 1

Les conséquences prévisibles de l'ouverture de l'économie colombienne : l'irrationalité de la décision

Le chapitre montre que la décision d'ouverture n'était pas rationnelle du point de vue de l'économie colombienne. Il ne s'agit pas de faire un bilan post-ouverture, mais de souligner que, *au moment de s'ouvrir*, les conséquences *prévisibles* de l'ouverture, *tant dans sa dimension sectorielle que spatiale*, impliquaient de *ne pas* prendre cette décision. Les autorités colombiennes pouvaient s'attendre à ce que l'ouverture conduise à une déstructuration de l'agriculture et de l'industrie étant donné leur manque de compétitivité au moment de faire face à la concurrence internationale (section 1). Elles pouvaient également s'attendre à une accentuation des fragilités spatiales, étant donnée l'incompatibilité entre, d'une part, la sous-rentabilité des investissements dans les zones sous-développées, et d'autre part, les normes accrues de rentabilité véhiculées par la financiarisation et déterminant les IDE. A cela s'ajoute le renforcement de la sous-rentabilité par le conflit armé. Les quelques investissements étrangers dans les zones fragiles mais riches en hydrocarbures génèrent d'ailleurs peu de développement de ces zones (section 2).

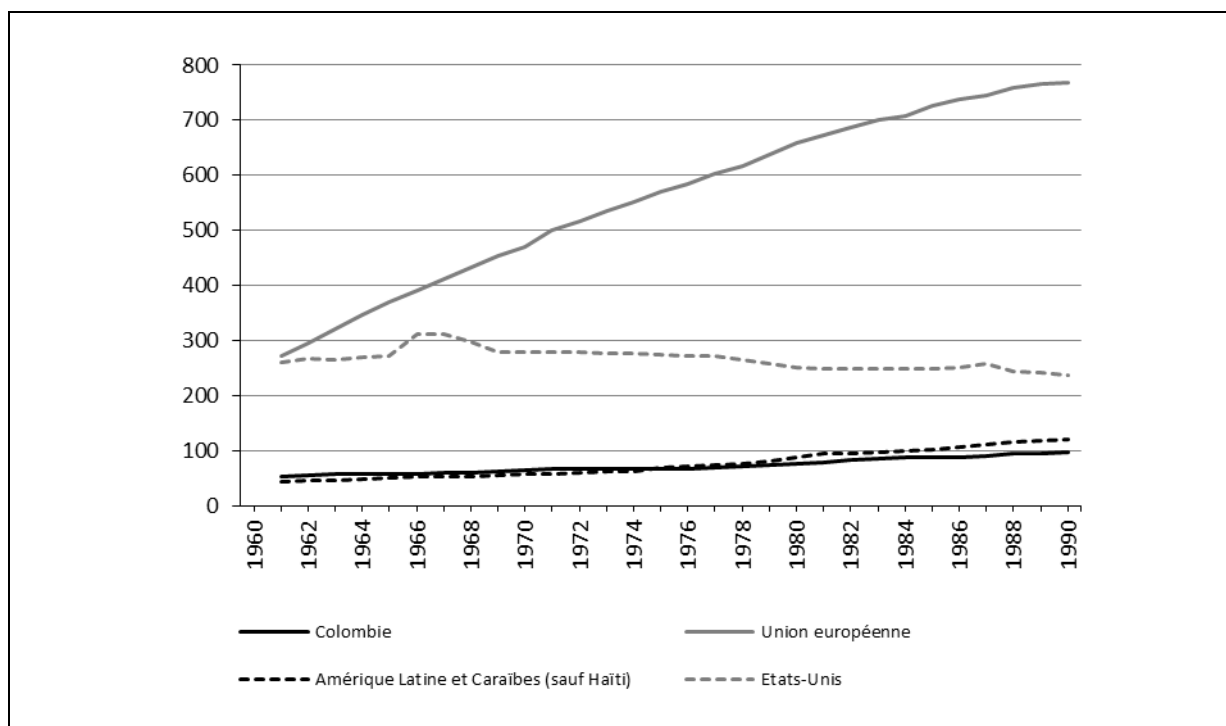
Section 1. La déstructuration prévisible de l'agriculture et de l'industrie par l'ouverture : problèmes de sous-compétitivité

Un premier temps est consacré à la sous-compétitivité de l'agriculture colombienne au moment de l'ouverture ; les causes de cette sous-compétitivité sont également mises en lumière (1.1). Un second temps est consacré à la même enquête avec l'industrie (1.2). Ensuite, un troisième temps rend compte de causes supplémentaires de sous-compétitivité, lesquelles sont communes aux deux secteurs (1.3). Les autorités colombiennes pouvaient ainsi s'attendre à *la déstructuration de l'agriculture et de l'industrie sous-compétitives par l'ouverture*.

1.1. L'agriculture « oubliée » par la politique colombienne d'industrialisation

Parmi les indicateurs de compétitivité de l'agriculture, figure en premier le *nombre de tracteurs pour une surface cultivable* donnée. Ce nombre témoigne de la mécanisation de l'agriculture et, par voie de conséquence, de la productivité des cultures. Force est de constater la tendance à la sous-mécanisation de l'agriculture colombienne par rapport à d'autres pays, y compris et surtout les pays développés (Herreño, 2004). Ainsi, entre 1960 et 1990, il existe un *écart* persistant entre les Etats-Unis et la Colombie, écart aux alentours de 200 tracteurs pour 100km² de terres arables et qui s'est à peine résorbé au moment de l'ouverture, persistant à 150 environ. A partir de 1975, le nombre de tracteurs est même devenu inférieur à la moyenne des pays d'Amérique Latine et des Caraïbes (Haïti non inclus), renforçant l'idée que l'agriculture colombienne souffre d'un manque structurel de compétitivité. C'est sans compter sur l'écart grandissant avec l'Union Européenne, réfutant à nouveau la possibilité pour l'agriculture colombienne de faire face à la concurrence internationale d'un très large ensemble de pays (*cf.* graphique 1.1).

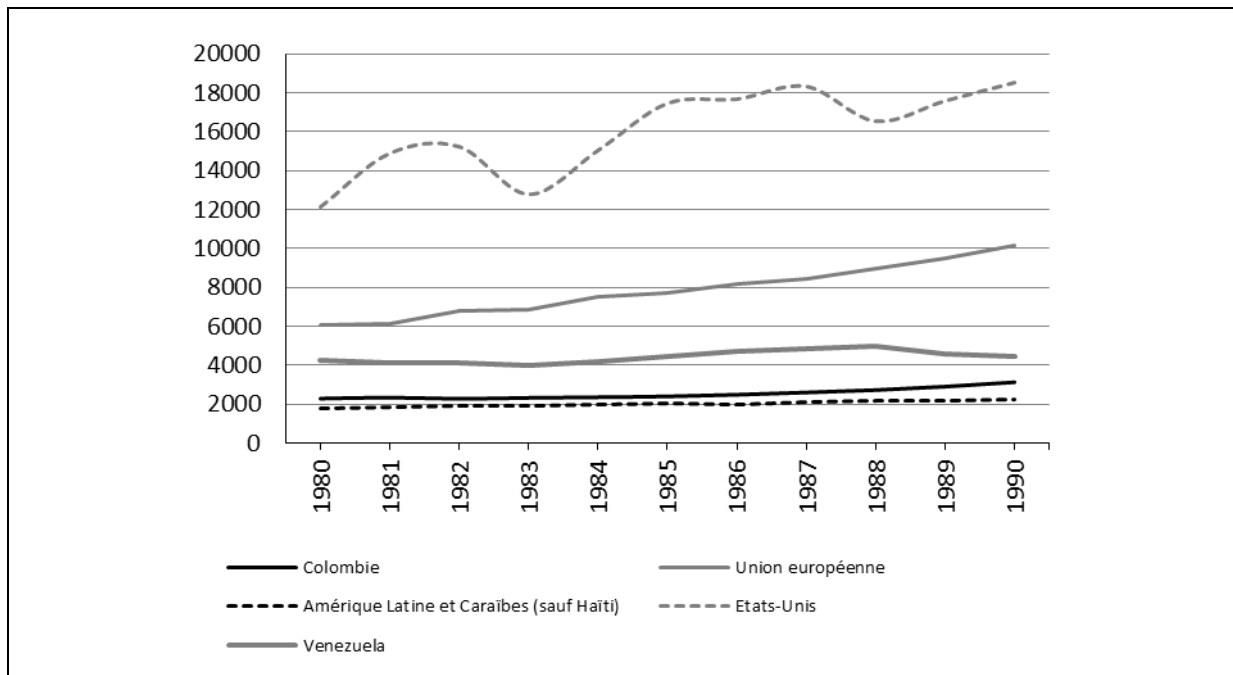
Graphique 1.1 : Nombre de tracteurs par hectare de terres arables, Colombie et un ensemble d'autres pays, 1960-1990



Source : Banque Mondiale, FAO.

Un examen de la *productivité des travailleurs agricoles* – productivité mesurée en termes de valeur ajoutée agricole par travailleur – témoigne également de la tendance de l’agriculture colombienne à être sous-compétitive. Certes, la Colombie se situe au-dessus de la moyenne des pays d’Amérique Latine et des Caraïbes (toujours hors Haïti), bien qu’en dessous du Venezuela. Toutefois, elle affiche une tendance remarquable à la stagnation, laquelle contraste fortement avec la tendance à la hausse des productivités américaine ou européenne. Ainsi, pour une stagnation de la productivité colombienne aux alentours de 2500 dollars, la productivité américaine passe de 12000 dollars à plus de 18000 dollars entre 1980 et 1990, soit une augmentation de 50%. Bien qu’inférieure, la productivité européenne se caractérise par une augmentation encore plus forte, d’environ 66%, de 6000 dollars à 10000 dollars sur la même période (cf. graphique 1.2).

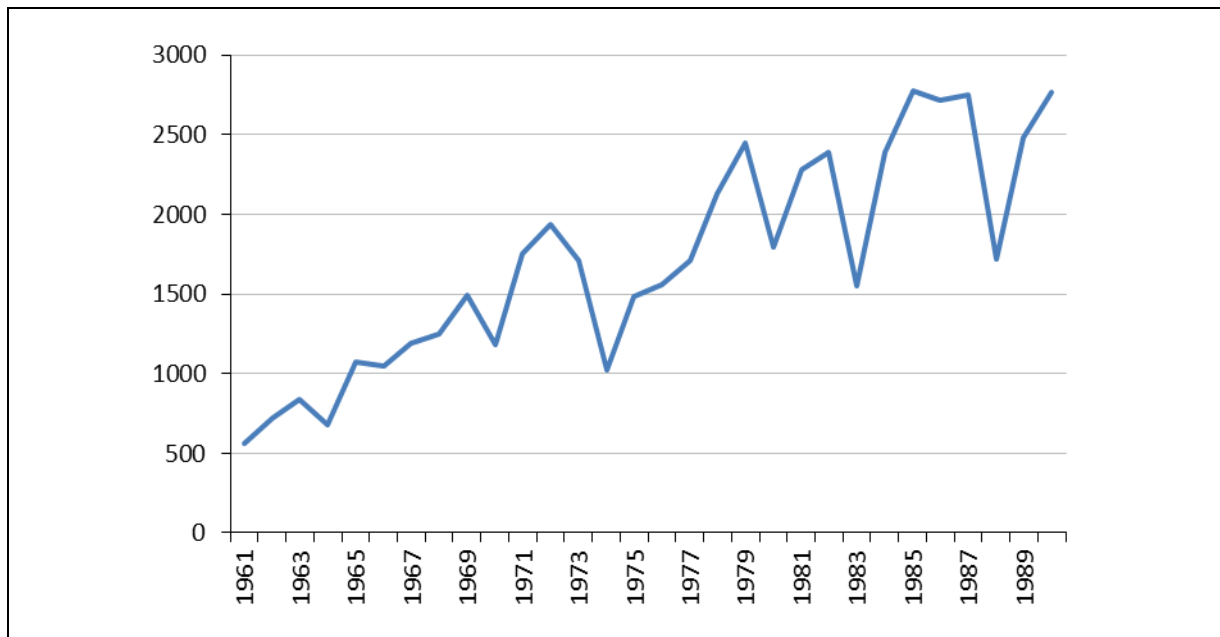
Graphique 1.2 : Productivité agricole, Colombie et un ensemble d'autres pays, 1980-1990, en dollars constants de 2000



Source : Banque Mondiale, FAO.

Le manque de compétitivité de l'agriculture colombienne se manifeste également par le *rendement céréaliier d'une surface cultivable* donnée. A nouveau, la différence est remarquable. Le graphique 1.3 retrace le différentiel de rendement entre les Etats-Unis et la Colombie, en kg par hectares. Force est de constater un différentiel nettement croissant. Ce dernier renforce les observations données par la mécanisation de l'agriculture et la productivité par travailleur agricole : l'agriculture colombienne n'était pas prête à s'ouvrir à la concurrence internationale. De manière générale, le pourcentage de terres cultivées à partir de techniques de production permettant la pleine exploitation de leur potentiel s'élève à 30% seulement (Vargas, 2007).

Graphique 1.3 : Différentiel de rendement céréalier, en kg/Ha, Etats-Unis/Colombie, 1960-1990



Source : Banque Mondiale, FAO.

Les problèmes de sous-compétitivité de l'agriculture colombienne sont d'autant plus problématiques que les prix agricoles ont généralement baissé depuis la fin des années 1970. Un grand nombre de pays a été contraint d'exporter davantage de produits agricoles, dans le cadre des plans d'ajustement structurel du FMI, afin de rembourser la dette accumulée préalablement à ce qui allait devenir la « crise de la dette » (*cf.* De Bernis, 1998). Or, « la concurrence sur un petit nombre de marchés limités à laquelle les endettés étaient contraints rendait inévitable la baisse des prix des produits qu'ils exportaient. On sait qu'elle a été brutale entre 1980 et 1986 » (De Bernis, 1988, p. 698). C'est sans compter sur les possibilités, pour les pays développés, de subventionner leur agriculture pour augmenter sa compétitivité (*ibid.*). « Les Etats-Unis – écrit Robledo – subventionnent 62 fois plus leur agriculture que la Colombie » (2006, p. 1, notre traduction). L'avenir de l'agriculture colombienne en était hypothéqué avant même de s'ouvrir⁶.

⁶ Selon Cano (2004), ministre de l'agriculture en Colombie, la Colombie n'a même pas de ressources économiques suffisantes pour subventionner le secteur agricole au niveau où l'OMC le permet.

La Colombie risquait alors de suivre le même chemin que d'autres pays en développement s'étant ouvert dès les années 1980 : « les agricultures du Sud [i.e. des pays en développement] – écrit De Bernis – hors Asie de l'Est ont été structurellement bouleversées dans les années 1980 : elles produisaient la nourriture de leurs peuples (céréales d'abord) et des produits tropicaux pour le Nord. Excédentaire en céréales, le Nord subventionne [ses] exportations pour les écouler. Une double substitution en résulte au Sud: à la consommation, les céréales du Nord remplacent celles du Sud (...) ; à la production, les céréalicultures sont détruites, le Sud produit des biens de consommation de luxe pour le Nord (légumes de contre-saison, fleurs), payés à un prix dérisoire, qui, à son tour, déstabilise les producteurs au Nord. L'échange est inégal : le Sud produit pour les besoins du luxe au Nord, il attend de lui ce qui conditionne sa survie » (1998, p. 165).

Seules quelques productions ne seraient pas remises en cause par l'ouverture, en particulier le café, dans le cadre du savoir-faire historique de la Colombie et des conditions géo-climatiques favorables (Machado, 1977 ; Garay, 1998). Pour le reste de l'agriculture, il fallait bel et bien s'attendre à sa déstructuration par l'ouverture. L'exode rural subséquent à cette déstructuration de l'agriculture, est alors incompatible avec le développement. « La terre – toujours selon De Bernis – ne permet plus aux agriculteurs d'en vivre ; les plus dynamiques (...) la quittent et vont grossir les énormes conurbations du Sud ; sans formation, rejetés par le secteur moderne dans le « secteur précaire de survie », ils n'y seront que des marginaux » (*ibid.*, p. 165).

Outre des *facteurs externes* comme les subventions des pays développés, sur lesquels les pays en développement et la Colombie en particulier n'ont que peu de maîtrise (Cano, 2004), la sous-compétitivité de l'agriculture colombienne tire surtout son origine d'un *facteur interne* : la *politique économique*. Depuis les années 1945 jusqu'à l'ouverture en 1990, l'*Etat colombien faisait de l'industrialisation une priorité de sa politique économique*, simultanément à la diminution progressive des importations des biens produits par l'industrie. Il a toujours eu tendance à négliger le développement de l'agriculture (Ocampo *et al.*, 1996 ; Gamboa, 2005). Il s'est contenté de voir dans les profits du secteur agricole en général et du café en particulier une source de financement de l'industrialisation. Des partenariats public-privé avec les producteurs agricoles visaient à canaliser ces profits vers certaines branches de l'industrie manufacturière et la construction de routes (Machado, 1977 ; Bejarano et Jaramillo, 1982, Bajarano 1987).

Cet « oubli » de l'agriculture par la politique économique se traduit par *l'inutilisation du potentiel agricole* de la Colombie. La Colombie est l'un des pays latino-américains à *avoir la plus grande quantité de ressources agricoles*, évalué à 14.271.000 hectares⁷. Néanmoins, d'après les données de la Banque Mondiale, pour la période pré-ouverture de 1960-1990, la Colombie a tendance à utiliser seulement 3% de cette quantité. En comparaison, le même chiffre s'élève à 20% dans le cas des Etats-Unis. L'oubli se traduit également par l'absence d'une véritable *réforme agraire* en Colombie⁸. Entre 1980 et 1990, les terres cultivables sont de plus en plus la propriété des narcotrafiquants colombiens, les détournant ainsi de leur usage licite. 409 villes et communes sont concernées, soit 42% du territoire national (Pérez Correa & Pérez Martinez, 2002). Or, les terres ainsi rachetées sont considérées comme les meilleures pour la production agricole (Reyes, 1997). La compétitivité en est *ipso facto* pénalisée.

Les quelques mesures visant l'expansion et la diversification de l'agriculture n'étaient qu'une réponse à la diminution conjoncturelle d'une autre source de financement de l'industrialisation, à savoir les flux entrants de capitaux américains⁹. Toujours est-il que cette réponse était provisoire, les mesures étant abandonnées dès que la diminution conjoncturelle n'avait plus lieu (Ocampo *et al.*, 1996). Par conséquent, *la Colombie pré-ouverture se caractérisait par l'absence d'une politique volontariste de développement à long terme du secteur agricole*. Cette absence était logiquement préjudiciable à la compétitivité du secteur.

Le cas de la Colombie souligne combien une politique *stratégique* de la part de *l'Etat* est nécessaire pour construire et améliorer la compétitivité (Krugman, 1998a), face aux facteurs internes et externes (*cf.* schéma 1.1). Dit autrement, La compétitivité *internationale* est inséparable de *l'intervention économique de l'Etat sur le territoire national*. Cette impossibilité de réduire les déterminants de la compétitivité aux seules ressources des firmes (qualification des travailleurs, compétences organisationnelles, technologie, *etc.*) s'inscrit en opposition au paradigme économique conventionnel. L'Etat lui-même détermine dans une certaine mesure, à travers sa politique économique, quelles seront les ressources en question. L'Etat ne peut pas être réduit à l'exécution d'une politique économique *market-friendly*, se contentant de créer le cadre institutionnel adéquat pour un fonctionnement optimal des marchés. Au contraire, en lieu et place de marchés impersonnels censés s'apurer par divers

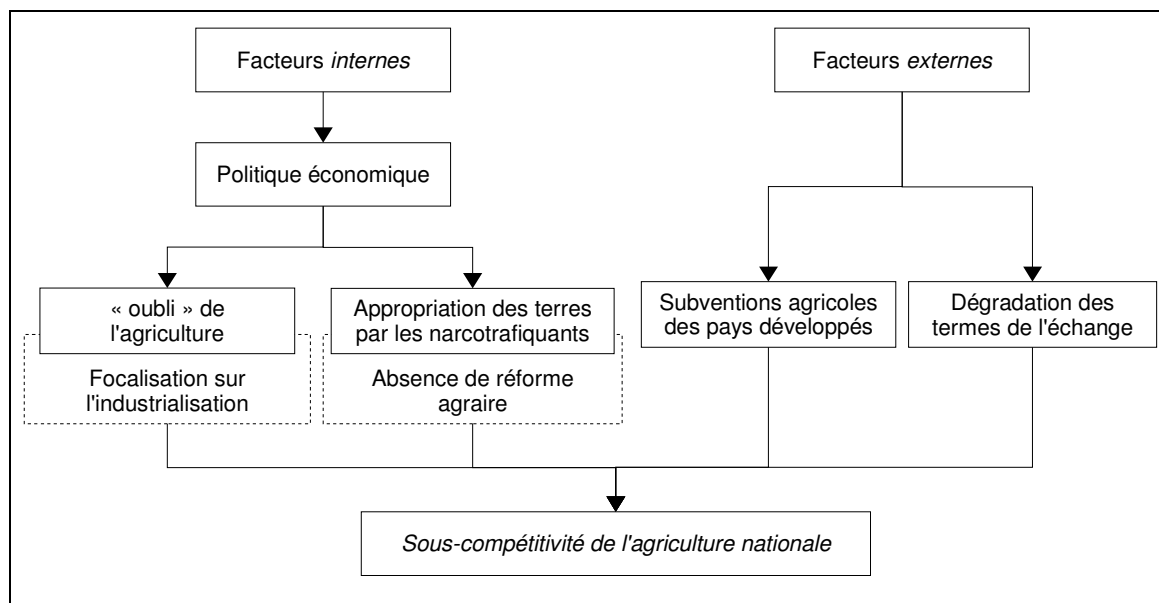
⁷ Cf: <http://www.agrocadenas.gov.co/> (consulté en juin 2009)

⁸ Cf: Morales Benítez, 1986; Machado Cartagena, 1999

⁹ La diminution conjoncturelle était elle-même le résultat de la phase baissière du cycle économique américain. Cf. Mongragon (1984).

mécanismes, l'accent est mis sur les interactions entre les firmes et leurs *home-countries* (Gilpin, 2001). Cette conception « holiste » de la compétitivité redonne au concept d'*économie nationale* tout son sens, à savoir « un espace géographique marqué par une histoire et des institutions et *structuré autour d'un Etat* » (Kébabdjian, 2004, p. 70, souligné par nous) (cf. également De Bernis, 1985).

Schéma 1.1 : L'agriculture colombienne : facteurs de sous-compétitivité spécifiques au secteur



Source : fait par l'auteur.

Au moment de l'ouverture, l'industrie se situe dans la même situation de sous-compétitivité que l'agriculture, malgré les tentatives de pilotage par l'Etat de l'industrialisation depuis 1945.

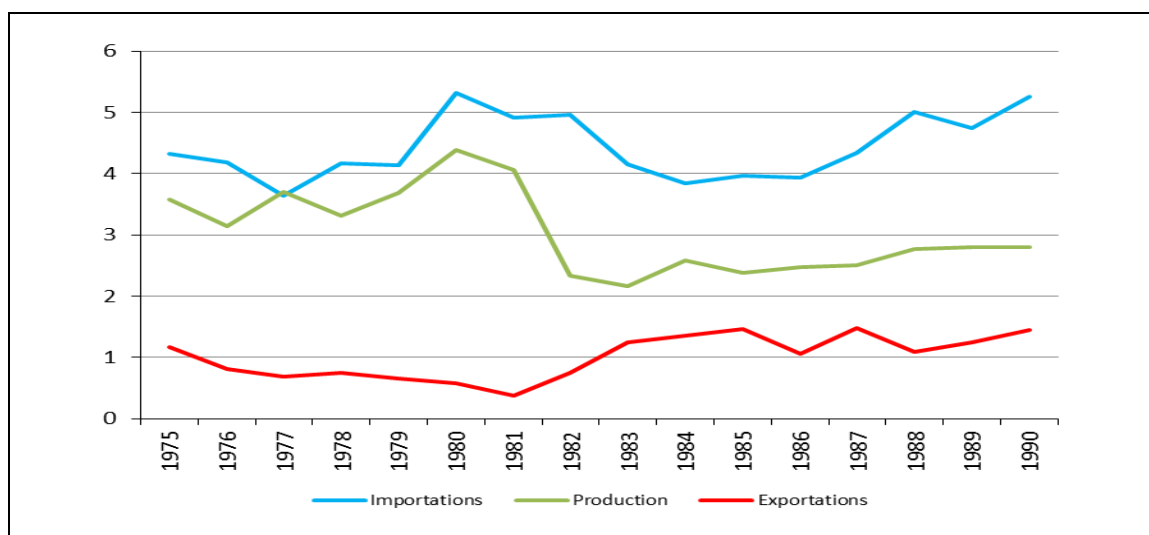
1.2. L'industrie « contrainte » par le sous-développement de l'agriculture et la dette externe

Parmi les indicateurs de compétitivité figurent en premier la production et l'importation de biens à contenu technologique avancé. En effet, ces biens sont indispensables à la modernisation de l'industrie et à la construction/consolidation de sa compétitivité. Or, durant les 25 années précédant l'ouverture, la production de tels biens n'a jamais dépassé les 4% du PIB, avant de chuter vers 2% à partir de 1980 (cf. graphique 1.4). Par conséquent, pour que les biens en question puissent intégrer le système productif colombien, *et ainsi augmenter la compétitivité de l'industrie par son intensification en progrès technique*, il fallait d'abord importer, avant de (essayer de) remplacer progressivement les importations par une

production nationale ; tel était précisément tout l'enjeu du modèle de développement d'Industrialisation par Substitution des Importations (ISI).

Néanmoins, selon Martínez Ortiz (1986), les importations eurent tendance à stagner à des niveaux incompatibles avec les nécessités de l'industrialisation. Comme le montre le graphique 1.4, *les importations n'ont même pas augmenté en réponse à la faiblesse de la production*. Ces phénomènes témoignent de l'échec de l'Etat colombien à mener à bien l'Industrialisation par Substitution d'Importations (ISI). Surtout, ils montrent que l'industrie colombienne était dans l'impossibilité de procéder à une véritable modification structurelle de ses processus productifs, de manière à augmenter les coefficients capitalistiques et *in fine* à améliorer sa compétitivité

Graphique 1.4: Exportations, Importations et production colombiennes de biens à contenu technologique avancé, en % du PIB, 1975-1990

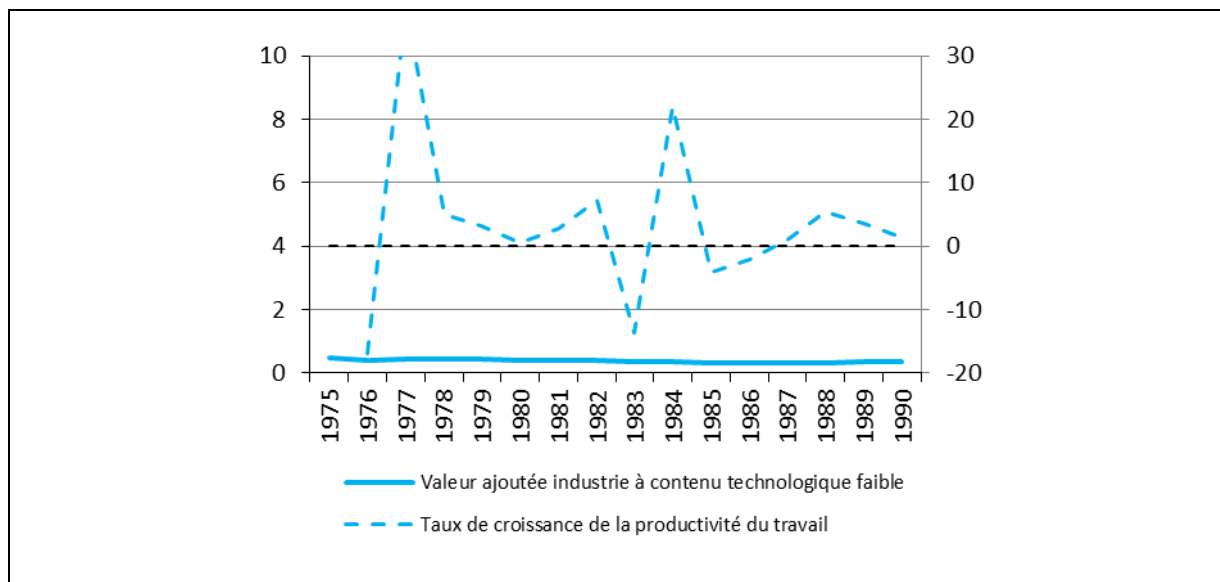


Source : DANE.

Le manque structurel de compétitivité se reflète alors dans un autre indicateur : la croissance de la productivité du travail dans l'industrie. Qu'il s'agisse de la production de biens à contenu technologique faible, ceux à contenu technologique intermédiaire ou ceux à contenu technologique avancé (fût-elle faible, étant donné l'échec de l'industrialisation en Colombie), la même tendance opère. La croissance est irrégulière, parfois négative. Sachant que chaque type de production a tendance à stagner (*cf.* graphiques 1.5, 1.6 et 1.7), les caractéristiques de la croissance de la productivité du travail traduisent *l'absence d'une incorporation systématique et de long terme du progrès technique dans les processus de*

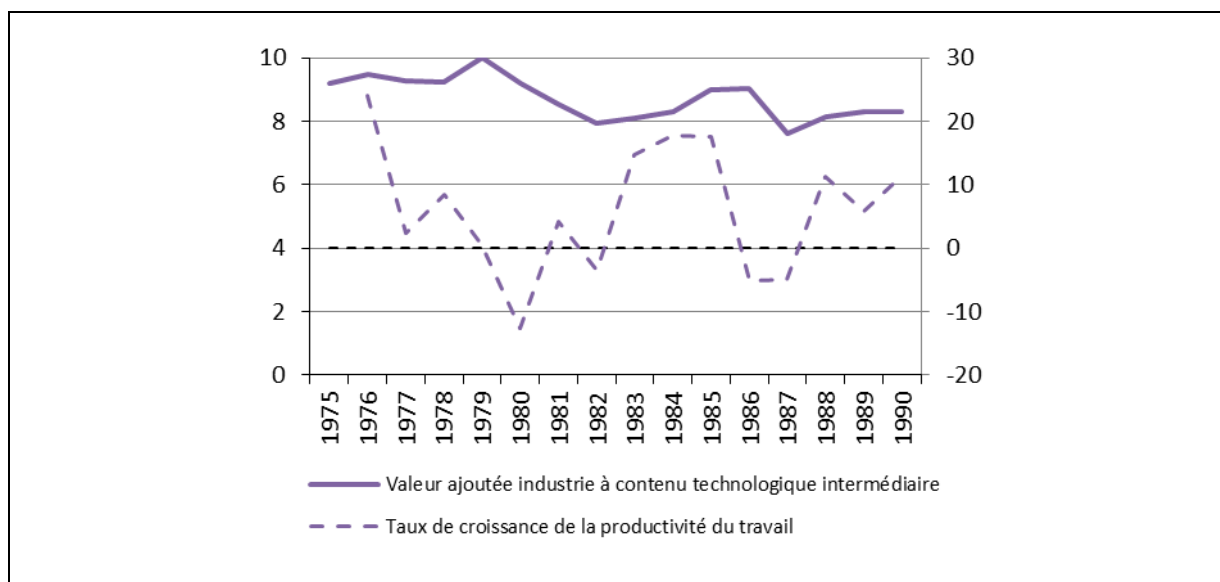
production industrielle. Ici réside la confirmation d'un manque structurel de compétitivité de l'industrie colombienne.

Graphique 1.5 : Production (en % du PIB) et taux de croissance de la productivité du travail (en %), industries à contenu technologique faible, Colombie, 1975-1990



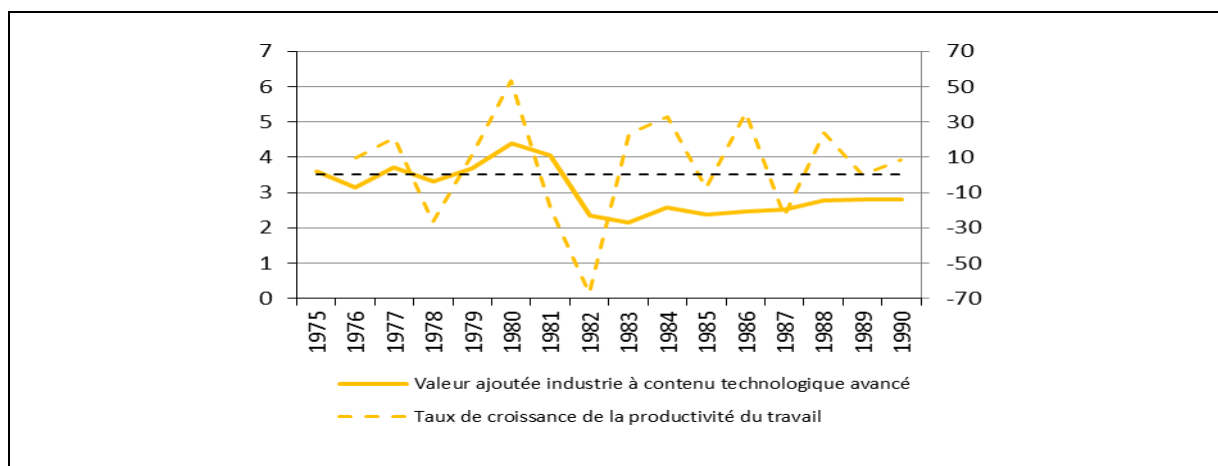
Source : DANE, Banque Mondiale.

Graphique 1.6 : Production (en % du PIB) et taux de croissance de la productivité du travail (en %), industries à contenu technologique intermédiaire, Colombie, 1975-1990



Source : DANE, Banque Mondiale.

Graphique 1.7 : Production (en % du PIB) et taux de croissance de la productivité du travail (en %), industries à contenu technologique avancé, Colombie, 1975-1990



Source : DANE, Banque Mondiale.

Une politique commerciale protégeant l'industrie issue du modèle d'Industrialisation par Substitution d'Importations (ISI) est souvent désignée comme le facteur à l'origine de la sous-compétitivité du secteur (Llinas Toledo, 1997). Elle empêcherait l'industrie d'être incitée à s'ajuster aux prix des marchés internationaux, ce qui aurait des effets négatifs lorsque la politique commerciale est modifiée de manière à ouvrir à la concurrence internationale. Cet argument serait valable dans le cas de la Colombie, étant donné sa politique commerciale protectionniste dans le cas de l'industrie, dans le but de protéger les industries existantes, celles en cours de développement et en créer d'autres, et *in fine* de mener à bien le processus d'industrialisation (*ibid.*).

L'argument est néanmoins fallacieux si l'on se rend compte que « [l]es prix ne sont pas (...) pour les pays qui ont à se développer, des prix "vrais" : à supposer même qu'ils ne soient pas manipulés – ce que personne ne pourrait soutenir – ils "correspondent" au niveau de développement des pays développés qui les imposent, et ne sont vrais (endogènes) que pour ceux-ci. Pour les pays du Tiers-Monde, ce sont de "faux prix", établis de manière exogène, ne "correspondant" ni à leurs structures productives, ni à leur niveau de développement » (De Bernis, 1988, p. 695). La détermination théorique des prix par les « forces » du marché est trop éloignée de leur détermination par le jeu des firmes transnationales, opérant à partir du soutien sous-jacent de leurs *home-countries*, leur permettant de disposer de subventions et autres avantages leur permettant de gagner des parts de marché (Gilpin, 2001). Dans ces conditions, au lieu de concevoir le protectionnisme comme un facteur de non-incitation à l'ajustement aux prix de marché – causant le manque de compétitivité –, le protectionnisme

peut être conçu comme un moment *provisoire*, préparant à une exposition *ultérieure* à la concurrence internationale, dans le cadre d'une politique commerciale *dynamique*. Il s'agit donc plutôt de savoir quels facteurs auraient empêché l'industrie protégée de développer sa compétitivité.

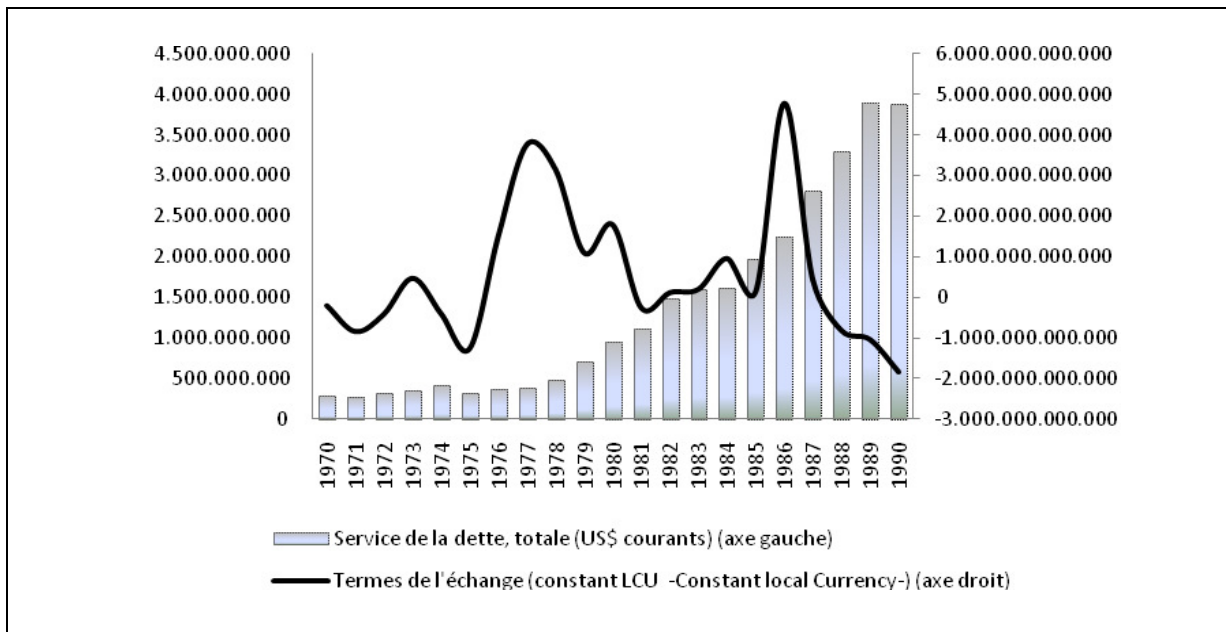
Parmi ces facteurs figure à nouveau la politique économique, dans son « oubli » de l'agriculture. « Les effets d'entraînement – écrit De Bernis – sont au cœur de la problématique de développement ; parmi ces effets, l'*articulation agriculture-industrie* est à privilégier, dans son double sens, ce qui interdit de réduire l'agriculture à n'être que la source du financement du développement industriel ; la mécanique joue un rôle déterminant par la transformation qu'elle permet des modes de produire dans toutes les autres activités, à condition d'être elle-même en mesure de croître au rythme nécessaire (...) et de s'adapter à l'état des activités à moderniser de période en période (...) » (1998, p. 227).

Précisément, la politique économique pré-ouverture eut tendance à sous-estimer les effets d'entraînement de l'agriculture sur l'industrie. *Elle s'est focalisée à tort sur son rôle de financement de l'industrie depuis 1900* (Ocampo et al., 1996). Le sous-développement de cette dernière, en conséquence directe du sous-développement de l'agriculture, contribue à limiter la production nationale des biens dont la technologie génère les gains de productivité indispensables à l'amélioration de la compétitivité.

L'incorporation du progrès technique aurait pu être possible avec l'importation des biens concernés, au lieu de les produire. Néanmoins, les importations furent autant pénalisées que la production, en raison d'un autre facteur, cette fois-ci externe : *l'augmentation dramatique du service de la dette externe simultanément à la dégradation des termes de l'échange*. Entre 1970 et 1990, ce service s'est progressivement accru de 1253%, alors que les termes de l'échange n'ont pas suivi la même progression, se comportant de manière chaotique à court terme et ayant eu tendance à rester au même niveau à long terme (*cf.* graphique 1.8). Dans ces conditions, *il fut impossible d'utiliser de manière systématique et durable les devises issues des exportations pour financer les importations de biens à contenu technologique avancé*. Bien que l'Etat cherchait à favoriser les exportations agricoles, minières et d'hydrocarbures pour disposer des devises en question¹⁰ (Mondragon, 1984 ; Ocampo et al., 1996), le service de la dette rendait ces mesures insuffisantes.

¹⁰ La Colombie illustre la mise en œuvre d'une politique commerciale *mixte* (Peytral, 2002, 2004, 2005, 2011), ne correspondant ni au protectionnisme total, ni au libre-échange intégral, mais à l'application de mesures plus

Graphique 1.8 : Evolution du service de la dette et des termes de l'échange entre 1970-1990



Source : World Development Indicators et Global Development Finance.

Certes, l'endettement en tant que tel aurait pu fournir des devises à la place des exportations ; comme si la dette était une « avance » en devises, avance par la suite remboursée avec les exportations, moyennant les intérêts. C'est néanmoins oublier que le service de la dette allait augmenter de manière dramatique à partir de 1979, suite à la décision des autorités américaines de mettre en œuvre une politique monétaire restrictive d'inspiration néo-libérale en général et monétariste en particulier (Berr, 2003). Une telle politique s'est traduite par une hausse des taux d'intérêt directeurs de la Réserve Fédérale des Etats-Unis. Or, *la dette externe colombienne était pour une très large part à taux d'intérêt variables, sensibles à ceux de la Réserve Fédérale*. L'augmentation des taux directeurs s'est répercutée en augmentation des taux d'intérêt sur la dette externe de la Colombie, accroissant subséquemment le service de la dette. En outre, *la dette externe colombienne était majoritairement libellée en dollars américains*. Avec l'augmentation des taux d'intérêt

ou moins protectionnistes – et inversement plus ou moins libre-échangistes – selon les produits exportés/importés. Dans le cas de la Colombie :

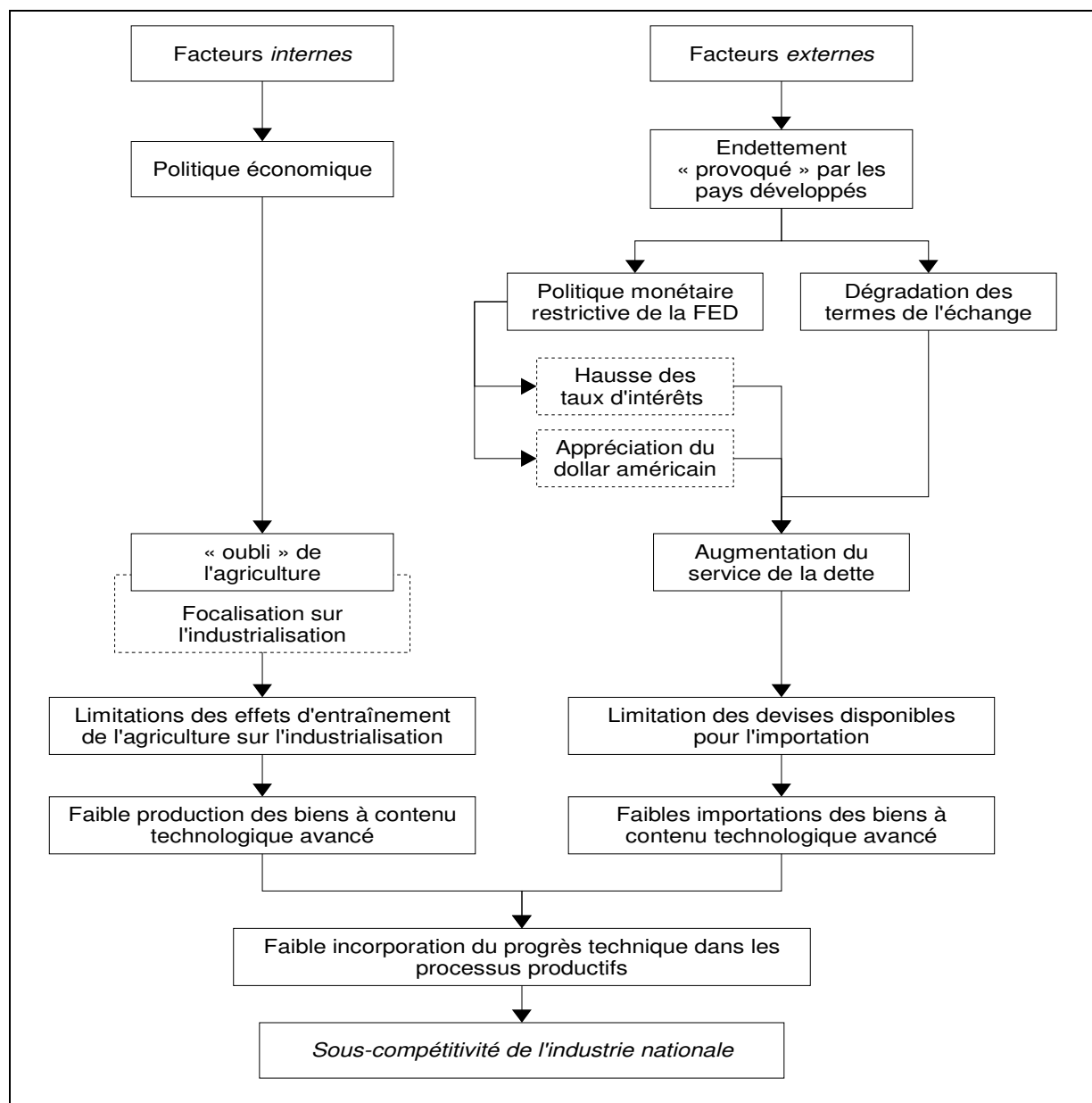
- *Protection d'une large gamme de produits industriels*, afin de protéger les industries existantes, celles en cours de développement et en créer d'autres.
- Simultanément, la politique commerciale favorise les *importations de biens intermédiaires* qui ne sont pas encore produits sur le territoire colombien mais qui sont nécessaires à l'industrie (notamment en raison de la technologie incorporée dans ces biens).
- Enfin, la politique commerciale favorise certains types d'*exportations afin de disposer des devises nécessaires aux importations* : exportations agricoles (dont le café), minières et d'hydrocarbures.

directeurs de la Réserve Fédérale, il s'ensuit une hausse du taux de change du dollar, en sorte que le service de la dette est encore plus accru. Ainsi les devises issues des exportations ne pouvaient-elles définitivement pas servir aux importations nécessaires à l'industrialisation, et partant à l'amélioration de la compétitivité. Plutôt, elles servaient à *rembourser les créanciers selon des termes incompatibles avec l'industrialisation* (Damill et Fanelli 1994).

La question est de savoir pourquoi la Colombie eut recours à l'endettement. De Bernis avance une explication pour l'ensemble des pays en développement pouvant aussi s'appliquer à la Colombie¹¹ : « les objectifs des Etats du Nord (stabiliser le chômage), des institutions financières (activer les liquidités), des entreprises (vendre) convergent : endetter les consommateurs potentiels pour élargir les débouchés. A ce moments, Etats, entreprises et consommateurs du Nord sont tous endettés, il ne reste que (mais il reste) le Tiers-Monde : son endettement est encore limité, ses besoins énormes. L'alliance se noue alors au sein du Nord entre entreprises, banques et Etats, pour faire le maximum de prêts aux pays du Tiers-Monde (ou de l'Est) en contrepartie d'achats de biens » (1998, p. 155). Ces phénomènes – « alliance » du Nord, politique monétaire des Etats-Unis – montrent à nouveau que la compétitivité internationale n'est pas seulement déterminée par les facteurs internes. *L'environnement international* lui-même a des effets sur lesquels, en outre, la Colombie ou tout autre pays en développement n'a qu'un faible voire aucun contrôle (*cf.* schéma 1.2).

¹¹ Le deuxième chapitre montre que des facteurs plus spécifiques à la Colombie expliquent son endettement. Pour les besoins de l'analyse, les propos de De Bernis sont suffisants.

Schéma 1.2 : L'industrie colombienne : facteurs de sous-compétitivité spécifiques au secteur



Source : fait par l'auteur.

Contraint par le manque de devise, l'Etat s'est contenté d'une politique d'industrialisation « à échelle réduite », dans le cadre de programmes industriels proposés par les Etats-Unis – ceux-ci cherchant à augmenter leurs profits avec des investissements directs à l'étranger¹² (Romero & Glinkin, 1979). Cette industrialisation ne concerne que certaines branches de biens intermédiaires – papier, caoutchouc, métaux, produits chimiques et pétrochimique – et certaines zones du territoire colombien (Poveda, 1979 ; Ocampo *et al.*, 1996 ; Garay, 1998).

¹² D'après Romero & Glinkin (1979), l'Amérique du sud se caractérise par un taux de profit supérieur à celui des pays développés (12% contre 7,9%). Certes, le taux de profit varie d'une branche à l'autre, mais il indique une *tendance* à la réalisation des meilleurs profits en Amérique du Sud.

Cette *limitation spatiale* de la politique économique, en plus de sa *limitation sectorielle* – excluant la majeure partie de l’agriculture et une partie non-négligeable de l’industrie – est à l’origine de zones sous-développées au sein du territoire colombien. Ces zones « fragilisées » constituaient un motif supplémentaire à ne pas ouvrir davantage la Colombie aux flux commerciaux et internationaux.

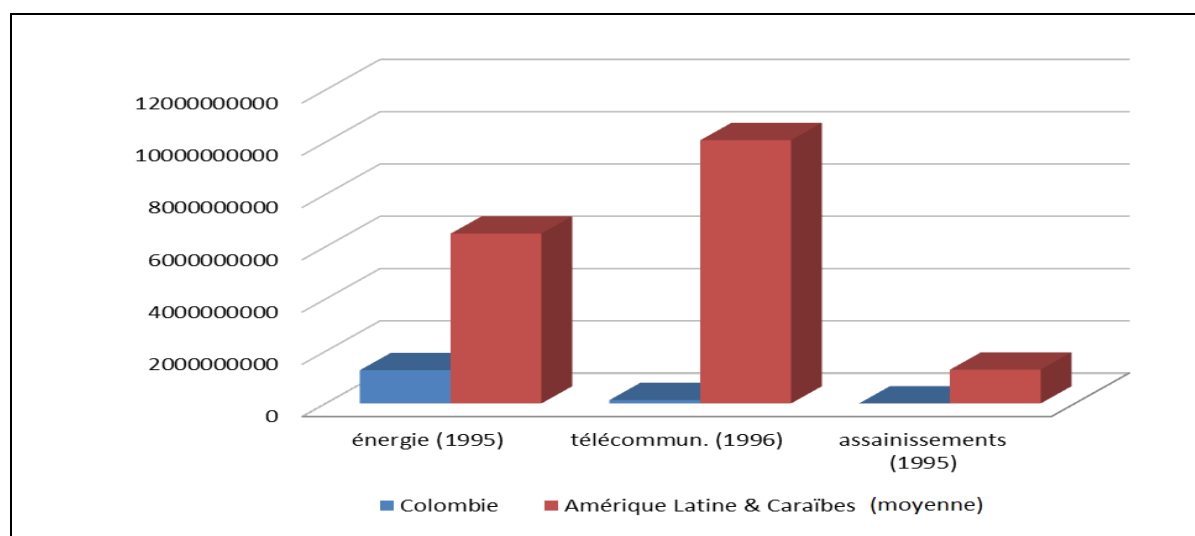
Avant d’aborder ce point dans la section, il convient préalablement d’établir d’autres causes de la sous-compétitivité, communes à l’agriculture et à l’industrie.

1.3. Sous-compétitivité et sous-investissements en éducation et infrastructures

La section se termine par quelques facteurs de sous-compétitivité communs à l’agriculture et à l’industrie. Parmi ces facteurs figure en premier le sous-investissement dans les infrastructures de type énergie, télécommunications et assainissements. De telles dépenses permettent de diminuer les coûts unitaires de production (Gannon & Liu, 1997) et d’augmenter la productivité des facteurs (Caicedo Ferrer, 2008). Cependant, force est de constater le manque d’investissement public et privé en ces trois types d’infrastructures avant et même après l’ouverture. Rozas (2008) montre qu’avant l’ouverture, l’investissement public était insuffisant compte tenu des nécessités du système productif colombien. L’investissement public va en outre diminuer davantage à la fin des années 1980 suite à des réformes structurelles (Calderón & Servén, 2002), dont on aura l’occasion d’aborder plus en détails le contenu au prochain chapitre. En ce qui concerne l’investissement privé, il n’arrivera jamais à combler le manque d’investissement public (Rozas, 2008). Après l’ouverture, le sous-investissement public et privé demeure. Comme montré dans le graphique 1.9, il est surprenant de constater des écarts aussi importants entre la Colombie et la moyenne des pays d’Amérique Latine et des Caraïbes. Cela est d’autant plus surprenant qu’à partir des années 1990 les investissements en infrastructures en Amérique latine et aux Caraïbes ont eux-mêmes augmenté à un rythme plus lent que ceux d’autres régions et continuent à être très faibles, aux environs de 2% du PIB¹³ (Calderón & Servén, 2004a, 2004b ; Rozas, 2008).

¹³ En outre, ce faible montant d’investissement sert principalement à renouveler les infrastructures existantes et non pas à le développer (Rozas, 2008),

Graphique 1.9 : Les investissements publics et privés en infrastructures, Colombie et moyenne des pays d'Amérique Latine et des Caraïbes, 1995 et 1996, en dollars courants



Source : World Development Indicators et Global Development Finance.

Le nombre d'élèves par professeur est également important pour la compétitivité sectorielle. S'il est trop élevé, la dégradation subséquente de la qualité de l'enseignement se répercute négativement sur la productivité des travailleurs de l'agriculture et de l'industrie, laquelle risque donc de continuer à demeurer faible dans le cas de la Colombie (Garcia, 1999 ; Meisel Roca & Barón Rivera, 2003 ; Meisel Roca & Romero, 2007). Les tableaux 1.1 et 1.2 récapitulent le nombre d'élèves par professeur pour une série d'années entre 1970 et 1990, respectivement dans l'enseignement primaire et secondaire, pour les pays d'Amérique Latine dont les données sont rendues disponibles par le travail statistique de la Banque Mondiale. A l'exception du Mexique, tous les autres pays se caractérisent par un nombre inférieur à la Colombie dans l'enseignement primaire. Dans l'enseignement secondaire, le Mexique ne fait même plus exception.

Tableau 1.1 : Nombre d'élèves par professeur dans l'éducation primaire, pour une série de pays d'Amérique Latine, sélection d'années entre 1970 et 1990

	1970	1975	1980	1985	1990
Argentine	19,25	18,22	20,23	19,98	n.d.
Colombie	38,21	32,07	30,56	30,39	29,92
Mexique	n.d.	45,45	39,96	34,79	31,07
Pérou	35,49	39,10	37,47	34,82	29,08
Uruguay	29,49	23,77	22,43	25,08	21,89
Paraguay	32,29	29,37	27,39	25,07	24,70

Source : Banque Mondiale.

Tableau 1.2 : Nombre d'élèves par professeur dans l'éducation secondaire, pour une série de pays d'Amérique Latine, sélection d'années entre 1970 et 1990

	1970	1975	1980	1985	1990
Argentine	7,28	7,68	n.d.	7,82	7,27
Colombie	17,17	19,45	20,36	20,15	19,84
Mexique	n.d.	18,37	17,08	17,46	16,94
Pérou	17,29	23,83	n.d.	20,82	19,69
Uruguay	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Paraguay	9,39	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

Source : Banque Mondiale.

De manière plus générale, le tableau 1.3 rend également compte du pourcentage du PIB destiné aux dépenses d'éducation, pour la Colombie et un ensemble d'autres pays. Ce tableau révèle alors que, contrairement au niveau particulier du nombre d'élèves par professeur, la Colombie se situe environ au même plan que la moyenne des pays d'Amérique Latine et des Caraïbes. Néanmoins, elle est toujours en retard par rapport aux pays développés tels les Etats-Unis ou ceux de l'Union Européenne. Ces derniers ont toujours dépensé plus en matière d'éducation, afin de donner aux travailleurs des compétences indispensables notamment pour incorporer/utiliser des innovations technologiques. Au moment de l'ouverture, force est de constater le manque de formation des travailleurs, et ainsi un manque de productivité pénalisant la compétitivité¹⁴.

Tableau 1.3 : Dépenses d'éducation en % du PIB, comparaison entre la Colombie et un groupe de pays

	1970	1975	1980	1985
Colombie	2	n.d.	2	3
Etats-Unis	7	7	7	6
Union Européenne	n.d.	5	5	5
Amérique Latine & Caraïbes	3	3	3	3

Source : World Development Indicators et Global Development Finance.

¹⁴ C'est sans compter sur des problèmes supplémentaires liés aux conditions de travail elles-mêmes. Cf : Kleyson *et al.*, (1996), Campillo (1998), IICA (1998), Pérez Correa & Pérez Martínez (2002) et Farah & Pérez (2004).

Parmi les facteurs de compétitivité communs à l'agriculture et à l'industrie figurent également les réseaux routiers et ferrés (Cárdenas *et al.*, 1995 ; Caicedo Ferrer, 2008), d'autant plus que 80% des marchandises sont transportées par voie terrestre au sein du territoire colombien (Pérez, 2005). Ces réseaux sont sous-développés. Le tableau 1.4 récapitule la densité respective des réseaux routiers et ferrés de différents pays, Colombie incluse, avant et au moment de l'ouverture pour le premier réseau, au moment et après l'ouverture pour le second (compte tenu des données disponibles). A nouveau, il est possible de se rendre compte combien l'écart est grand entre la Colombie et la plupart des autres pays étudiés. Dans le cas du réseau ferré, seuls le Brésil et le Pérou disposent d'une densité inférieure. Mais pour le premier pays, cela s'explique avant tout par l'importance de l'Amazonie dans le territoire et moins par un sous-investissement. Dans le cas du réseau routier, on peut déjà remarquer qu'en 1990 seul le Paraguay a une densité inférieure. En outre, alors que la densité augmente dans la plupart des pays après l'ouverture, la Colombie reste quasiment au même niveau.

Tableau 1.4 : Densité des réseaux routiers et ferrés de différents pays

	Km de voies ferrés par km ²			Km de routes par km ²				
	1980	1985	1990	1990	1995	2000	2005	2008
Etats-Unis	0,0276	0,0244	0,0201	0,6482	0,6537	0,6602	0,6795	0,6755
Brésil	0,0006	0,0006	0,0006	0,1961	0,1947	0,2026	n.d.	n.d.
Argentine	0,0123	0,0123	0,0123	n.d.	n.d.	0,0775	n.d.	n.d.
Mexique	0,0072	0,0078	0,0103	0,1206	0,1552	0,1661	0,1793	0,1845
Pérou	n.d.	0,0013	0,0013	0,0503	0,0571	0,0609	0,0611	n.d.
Colombie	0,0025	0,0023	0,0022	0,0136	n.d.	0,1432	0,1439	0,1438
Bolivie	n.d.	n.d.	n.d.	0,0389	0,0475	0,0515	n.d.	n.d.
Venezuela	n.d.	n.d.	n.d.	0,0817	0,1036	0,1049	n.d.	n.d.
Chili	0,1026	0,0955	0,0914	1,0515	1,0441	1,0544	n.d.	n.d.
Paraguay	n.d.	n.d.	n.d.	0,0644	0,0711	0,0725	n.d.	n.d.
Equateur	n.d.	n.d.	n.d.	1,5194	1,5204	1,5236	n.d.	n.d.
Uruguay	0,0171	0,0170	0,0170	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Nicaragua	n.d.	n.d.	n.d.	0,1164	0,1304	0,1447	n.d.	n.d.
Guatemala	n.d.	n.d.	n.d.	1,0643	1,1446	1,2932	n.d.	n.d.

Source : Banque Mondiale.

Ainsi la Colombie témoigne-t-elle, au moment de s'ouvrir, de l'inexistence d'un « marché intégré d'intrants » (Pérez, 2005) : bien que des entreprises puissent produire des intrants à moindre coût que d'autres, la localisation des premières ajoute un coût de transport tel que le prix des intrants en question, transport inclus, devient plus cher. Les entreprises utilisant ces intrants sont donc obligées de se reporter sur des intrants plus chers avant transport mais moins chers après transport. L'augmentation subséquente des coûts unitaires de production affaiblit la compétitivité (Cardenas *et al.*, 1995). De même, il n'existe pas un « *marché intégré des biens finals* », au sens où les coûts de transport pour acheminer certains biens finals moins chers les rendent *in fine* plus chers.

Les coûts de transport sont d'autant plus pénalisés par la rareté *des équipements de transport* convenables. En effet, les coûts de production augmentent à cause de l'ancienneté des véhicules et de leur faible capacité de transport (Pérez, 2005). De plus, ils sont pénalisés par des facteurs *externes* comme l'augmentation du prix du pétrole (Perilla Jimenez, 2010). Il faut aussi tenir compte des facteurs *internes*, comme les vols de carburants par les *groupes armés* sur les réseaux d'acheminement d'Ecopetrol¹⁵ (Escobar *et al.*, 2004), ainsi que la destruction des exploitations pétrolières par les mêmes groupes (Avila, 2009). Cela fait augmenter les prix du transport et subséquemment les coûts unitaires de production.

Le conflit armé se concentre parmi des zones fragiles, lesquelles constituaient un motif supplémentaire contre l'ouverture. C'est ce que la prochaine section aborde.

¹⁵ Ecopetrol est la compagnie nationale en charge de l'exploitation des hydrocarbures sur le territoire colombien.

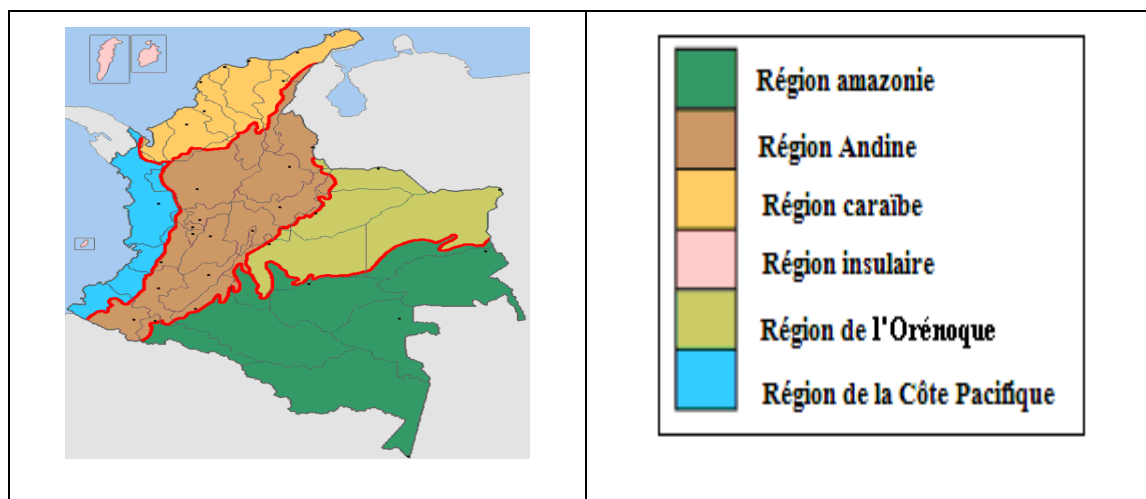
Section 2. L'accentuation prévisible des fragilités spatiales par l'ouverture

Après un état des lieux des fragilités spatiales au moment où la Colombie décidait l'ouverture (1.1), la contradiction prévisible entre celles-là et celle-ci, sous la forme d'une accentuation des fragilités déjà existantes, est expliquée (1.2).

2.1. Etat des lieux des fragilités spatiales à l'ouverture

Certaines régions et départements du territoire colombien sont sous-développés par rapport à d'autres au moment où l'ouverture est décidée, en 1990. Afin de mettre en évidence ces inégalités territoriales de développement, deux découpages territoriaux sont généralement utilisés : le découpage régional sur une base géographique (*cf.* carte 1.1a) et le découpage régional du Conseil Régional des Politiques Economiques et Sociales (CORPES, 2001 ; *cf.* également Galvis, 2001), le second consistant en regroupements de départements issus du premier selon des critères socio-économiques, géographiques et culturelles (*cf.* carte 1.1b). Nous utiliserons le second découpage, jugé plus fiable¹⁶. Le tableau 1.5 récapitule les principales caractéristiques territoriales des cinq régions ainsi utilisées.

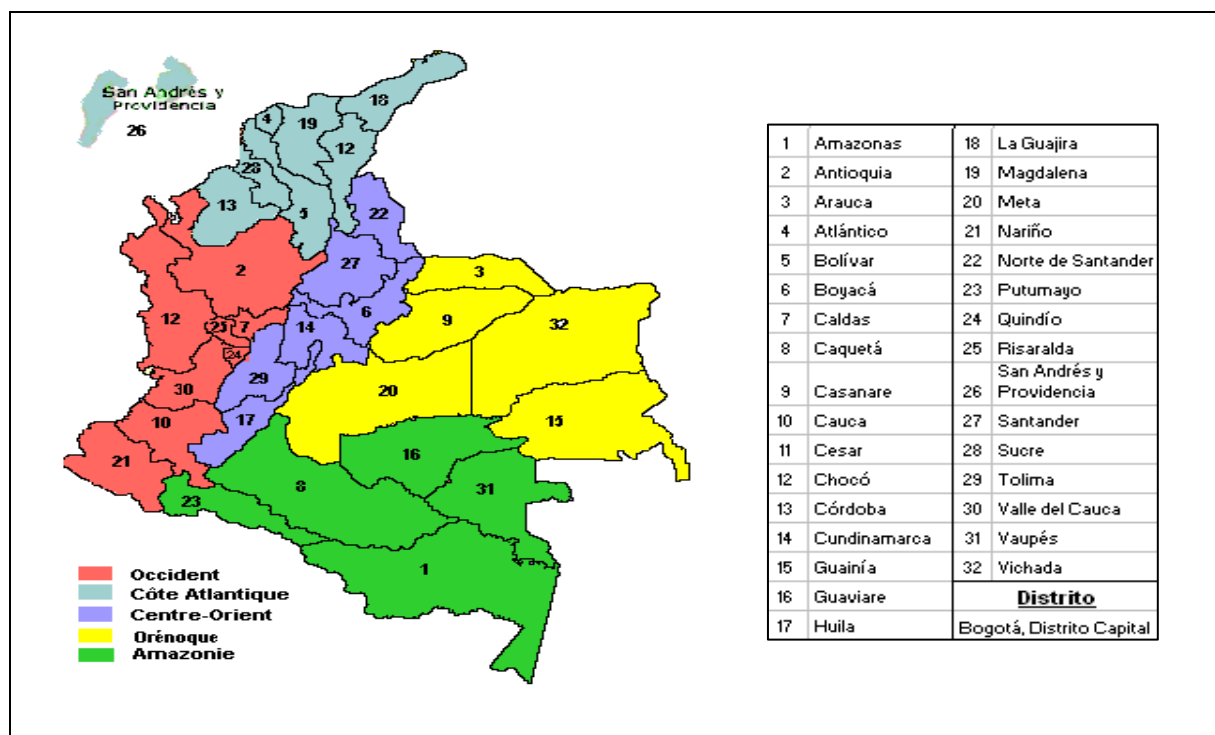
Carte 1.1a : Régions naturelles de la Colombie



Source : réalisé à partir de <http://geografia.laguia2000.com> (consulté en août 2011)

¹⁶ Le DANE propose un découpage régional, mais uniquement sur une base géographique. En outre, ce découpage implique que certains départements appartiennent à deux voire trois régions différentes. Les difficultés subséquentes à utiliser ce découpage régional en cohérence avec le découpage départemental nous conduit à privilégier le découpage régional du CORPES et à refaire tous les calculs car les statistiques du DANE se basent sur le découpage géographique.

Carte 1.1b : Régions de la Colombie d'après le CORPES



Source : réalisé à partir de CORPES (2001), IGAC (Instituto Geográfico Agustín Codazzi), SOGEOCOL (Sociedad Geografica de Colombia).

Tableau 1.5 : Le découpage régional du territoire colombien selon le CORPES

Région	Occupation en Km ²	Occupation en % du territoire	Départements
Côte Atlantique	132.296 Km ²	12%	San Andres, Guajira, Magdalena, Atlantico, Bolivar, Sucre, Cesar et Cordoba.
Occident	208.731 Km ²	18%	Choco, Antioquia, Valle, Risaralda, Caldas, Quindio, Cauca et Narino.
Centre-Orient	143.076 Km ²	13%	Norte de Santander, Santander, Boyaca, Cundinamarca, Tolima et Huila
Orénoque	326.573 Km ²	29%	Arauca, Casanare, Meta, Vichada et Guainia
Amazonie	331.110 Km ²	28%	Amazonas, Putumayo, Caqueta, Guaviare et Vaupes

Source : CORPES (2001), calculs de l'auteur.

L'Orénoque et l'Amazonie sont les plus concernées par le sous-développement (CINEP, 1998 ; Baron Rivera, 2002 ; CEGA, 2006). Dans ces deux régions cumulant environ 2 millions d'habitants au début des années 1990 (*cf.* tableau 1.6), l'activité économique se limite à l'exploitation de ressources naturelles (hydrocarbures et minerais précieux), exploitation elle-même concentrée autour de quelques villes seulement (Meta, Cauca et Casanare en Orénoque et Caqueta et Guaviare en Amazonie). L'Orénoque et l'Amazonie se caractérisent par une agriculture de subsistance quasiment, voire totalement, à l'écart des flux monétaires et de marchandises, dans le cadre d'une économie domestique d'autoconsommation. L'industrie reste embryonnaire. Enfin, la culture de feuilles de coca et la production et le commerce de cocaïne n'a pas eu d'effet positif sur le développement (Ortiz, 2000).

Tableau 1.6 : Répartition de la Population par régions : état des lieux pré-ouverture

Région	1973			1993		
	Population	%	Densité (hab/km ²)	Population	%	Densité (hab/km ²)
Côte Atlantique	4.629.588	20,25	34,99	7.965.695	21,16	60,21
Occident	9.016.575	39,44	43,19	1.400.2716	37,2	67,08
Centre-Orient	8.512.889	37,24	59,49	13.781.251	36,62	96,32
Amazonie	286.279	1,252	0,86	807.119	2,144	2,43
Orénoque	416.787	1,823	1,27	1.080.254	2,87	3,30
Total	22.862.118	100	20,02	37.637.035	100	32,96

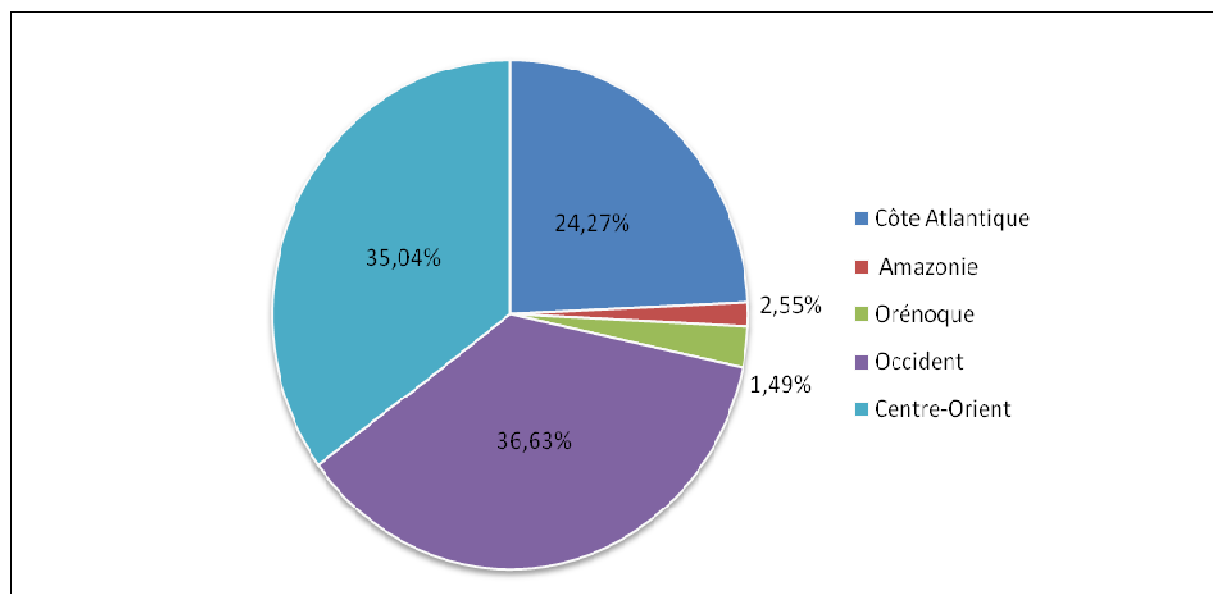
Source : DANE, FEDES, calculs de l'auteur.

La région Côte Atlantique, peuplée d'environ 8 millions d'habitants au début des années 1990 (*cf.* tableau 1.6), présente les mêmes manifestations du sous-développement, quoique à un moindre degré (García, 1999) : une économie régionale s'appuyant principalement, mais de manière limitée, sur l'exploitation de ressources naturelles – dont l'exploitation minière qui se concentre sur deux villes ; La Guajira et Cordoba – ainsi que sur l'activité portuaire (Vilora de la Hoz, 1998, 2000). A cela s'ajoutent une industrialisation tardive et une agriculture à faible rendements – car les conditions climatiques adverses affectent le niveau de productivité – et à technologie obsolète, lorsqu'il ne s'agit pas d'une agriculture de subsistance destinée à l'autoconsommation (Galvis, 2001).

Le moindre degré de sous-développement par rapport aux régions Orénoque et Amazonie tient aux effets d'entraînement du tourisme sur l'activité économique. « Le tourisme représente un outil-clé de développement et de modernisation pour les régions à la traîne mais potentiellement touristiques, dont la région de la Côte Atlantique. En effet, le tourisme a la capacité de générer les devises nécessaires à l'importation, de créer des emplois, de redistribuer les revenus en raison de l'utilisation de la main d'œuvre non qualifiée, de stimuler la construction d'infrastructures, de faire augmenter les revenus de l'Etat, de pousser l'utilisation des dotations propres des régions touristiques peu développées et de diffuser un effet multiplicateur sur le reste de l'économie »¹⁷ (Aguilera Diaz *et al.*, 2006, p 5). L'importance relative du tourisme dans la région Côte Atlantique peut être approchée par :

1. La part de l'hôtellerie/restauration dans le PIB départemental ;
2. La part du transport dans le PIB départemental (*cf.* graphiques 1.10 et 1.11).

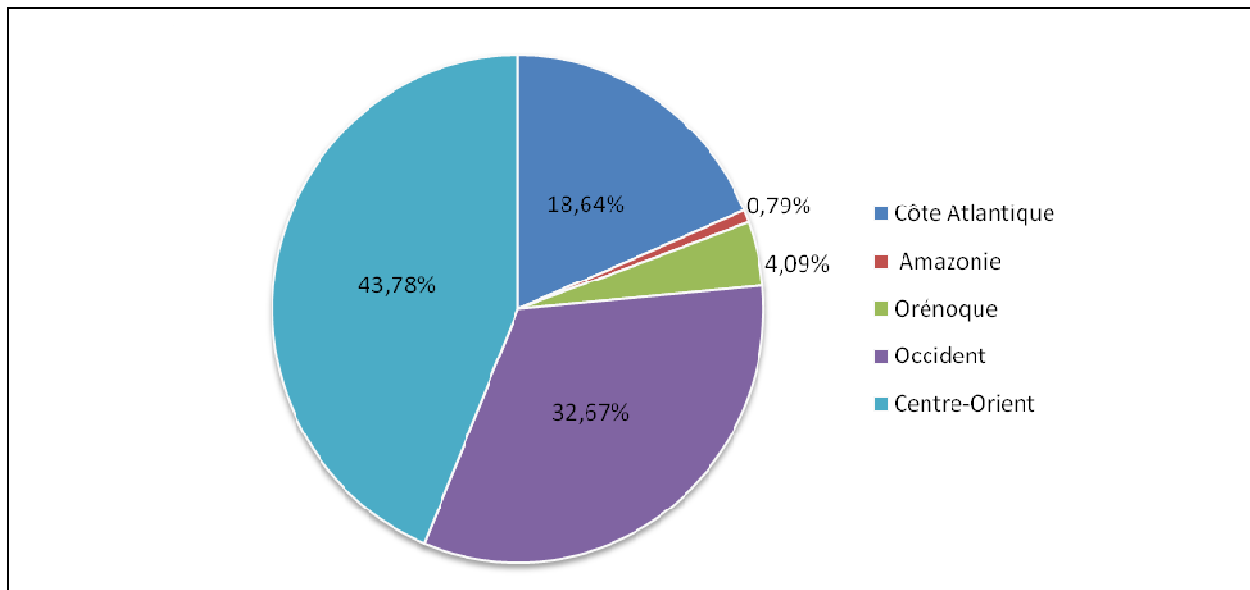
Graphique 1.10 : Part de l'hôtellerie/restauration dans le PIB régional, Colombie, 1990, en %



Source : DANE, calculs de l'auteur.

¹⁷ Les auteurs poursuivent : « cependant, l'intervention de l'Etat est nécessaire pour éviter des effets négatifs de cette activité dont : la détérioration de l'environnement, l'exclusion de la population locale, l'augmentation des prix locaux par pression de la demande, *etc* » (Aguilera Diaz *et al.*, 2006, p 5).

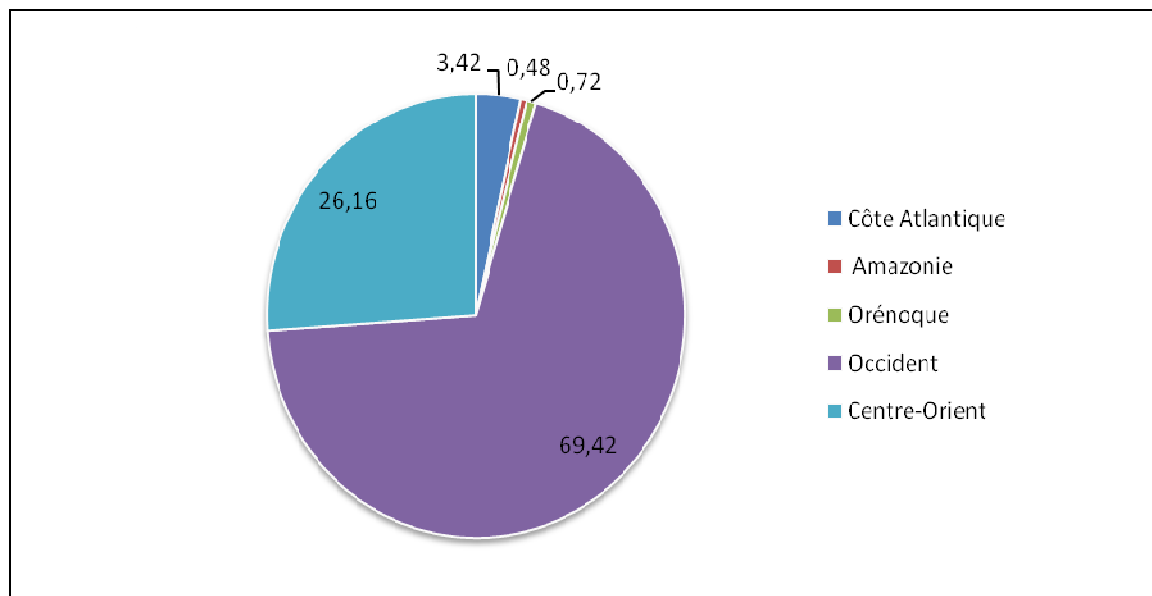
Graphique 1.11 : Part du transport dans le PIB régional, Colombie, 1990, en %



Source : DANE, calculs de l'auteur.

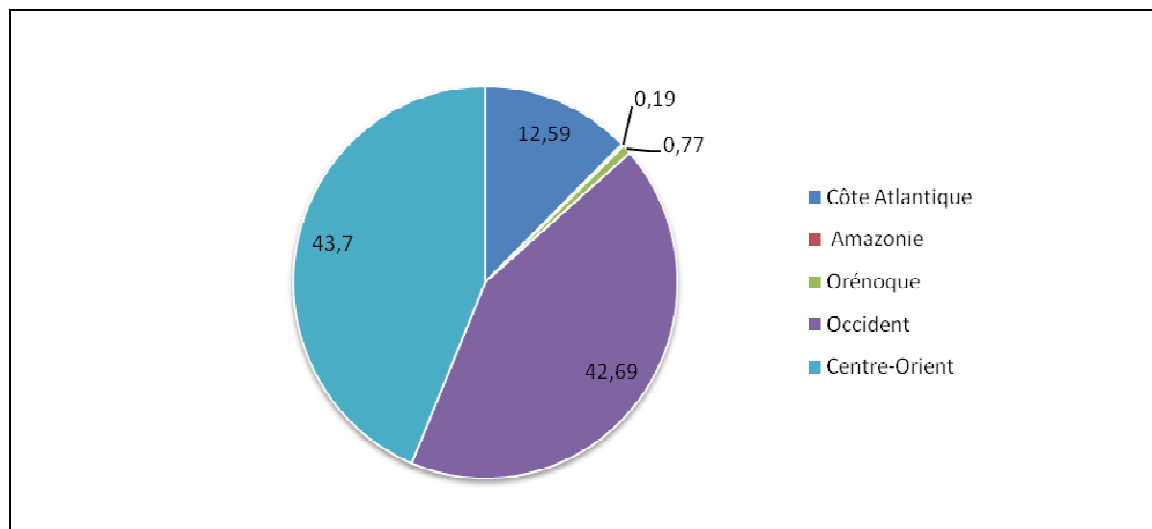
Inversement, les régions Centre-Orient et Occident, peuplées d'environ 15 millions d'habitants au début des années 1990 (*cf.* tableau 1.6), concentrent la plupart des industries, qu'il s'agisse des industries manufacturières ou de biens intermédiaires. Les infrastructures développées, l'abondance de capital public et le subventionnement du gouvernement envers les industries naissantes y ont favorisé la concentration spatiale des activités (Martin et Rogers, 1995 ; Lotero *et al.*, 2004). Ces deux régions se caractérisent également par la présence d'une agriculture relativement dynamique, le café étant le produit ayant fait la renommée de la Colombie à l'international (Nieto Arteta, 1985 ; Bejarano, 1987; *cf.* également Ocampo *et al.*, 1996, Nieto Arteta, 1997 ; Palacios, 2002). (*cf.* graphiques 1.12 et 1.13).

Graphique 1. 12 : Part du café dans le PIB régional, Colombie, 1990, en %



Source : DANE, calculs de l'auteur.

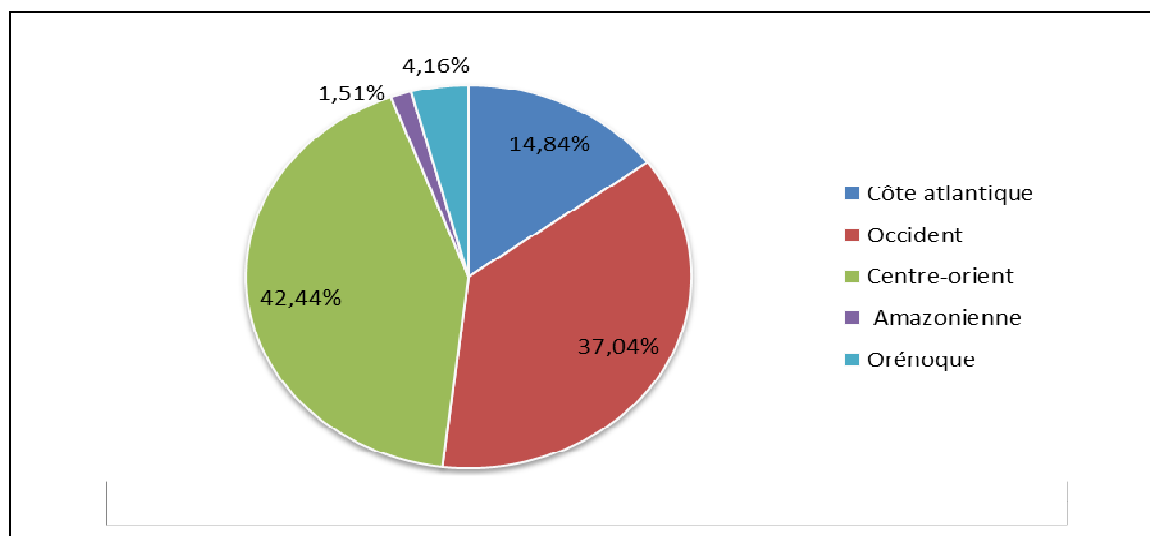
Graphique 1. 13 : Part de l'industrie dans le PIB régional, Colombie, 1990, en %



Source : DANE, calculs de l'auteur.

La distribution régionale du PIB colombien traduit bien de fortes inégalités de développement au sein du territoire. Les régions Centre-Orient et Occident représentaient à elles deux 79,5% du PIB national en 1990, contre 4,16% et 1,51% pour les régions Orénoque et Amazonie (cf. graphique 1.14).

Graphique 1.14 : Distribution régionale pré-ouverture du PIB colombien, 1990, en %



Source : DANE, calculs de l'auteur.

Le découpage départemental permet de repérer des zones encore plus fragilisées parmi les zones fragiles, ainsi que des zones fragiles masquées par le développement apparent de la région auxquelles elles appartiennent (Pérez & Farah, 1998). Au sein de l'Orénoque, les départements Vichada et Guainía étaient quasiment exclus de l'activité économique : respectivement 0,03% et 0,11% du PIB en 1990, contre une moyenne de 1,34% du PIB pour les autres départements de la région, soit des écarts allant respectivement de 1 à 41 et de 1 à 12. Le même phénomène d'exclusion s'applique aux départements Vaupés et Amazonas au sein de l'Amazonie : respectivement 0,05% et 0,1% du PIB en 1990, contre une moyenne de 0,46% pour les autres départements de la région, soit des écarts allant respectivement de 1 à 9,4 et de 1 à 9. Les revenus distribués au sein d'un département peuvent donc être très faibles par rapport à d'autres. En conséquence de ces inégalités de répartition des revenus, certains départements sont beaucoup plus concernés que d'autres par la pauvreté de ses habitants et, partant, par le sous-développement.

Le même type d'inégalités se retrouve dans les trois autres régions, y compris et surtout dans les régions les plus riches. Par exemple, au sein du Centre-Orient, le département de Bogotá est à l'origine de 22,79% du PIB en 1990, contre une moyenne de 3,28% pour les autres départements de la région, soit un écart allant de 1 à 7. De même, au sein de l'Occident, le département d'Antioquia est à l'origine de 16,47% du PIB, celui de Valle del Cauca de 11,89%, les autres départements affichant une moyenne de 1,45%, soit des écarts allant respectivement de 1 à 11,4 et de 1 à 8,2 (cf. tableaux 1.7A et 1.7B).

**Tableaux 1.7A et 1.7B : Distribution départementale pré-ouverture du PIB colombien, 1990,
en millions de pesos et en % du PIB total**

A. Régions développées :

Occident			Centre-Orient		
Dép.	PIB	%	Dép.	PIB	%
ANTIOQUIA	9 364 630	16,47	BOGOTÁ, D.C.	12 957 160	22,79
CHOCO	274 285	0,48	HUILA	1 016 390	1,79
CAUCA	841 307	1,48	TOLIMA	1 553 536	2,73
CALDAS	1 274 565	2,24	CUNDINAMARCA	2 952 282	5,19
QUINDIO	562 330	0,99	BOYACÁ	1 677 853	2,95
NARIÑO	914 748	1,61	SANTANDER	2 879 284	5,06
RISARALDA	1 073 578	1,89	N. DE SANTANDER	1 096 511	1,93
V. DEL CAUCA	6 763 999	11,89			
Total	21 069 442	37,04	Total	24 133 016	42,44

B. Régions sous-développées :

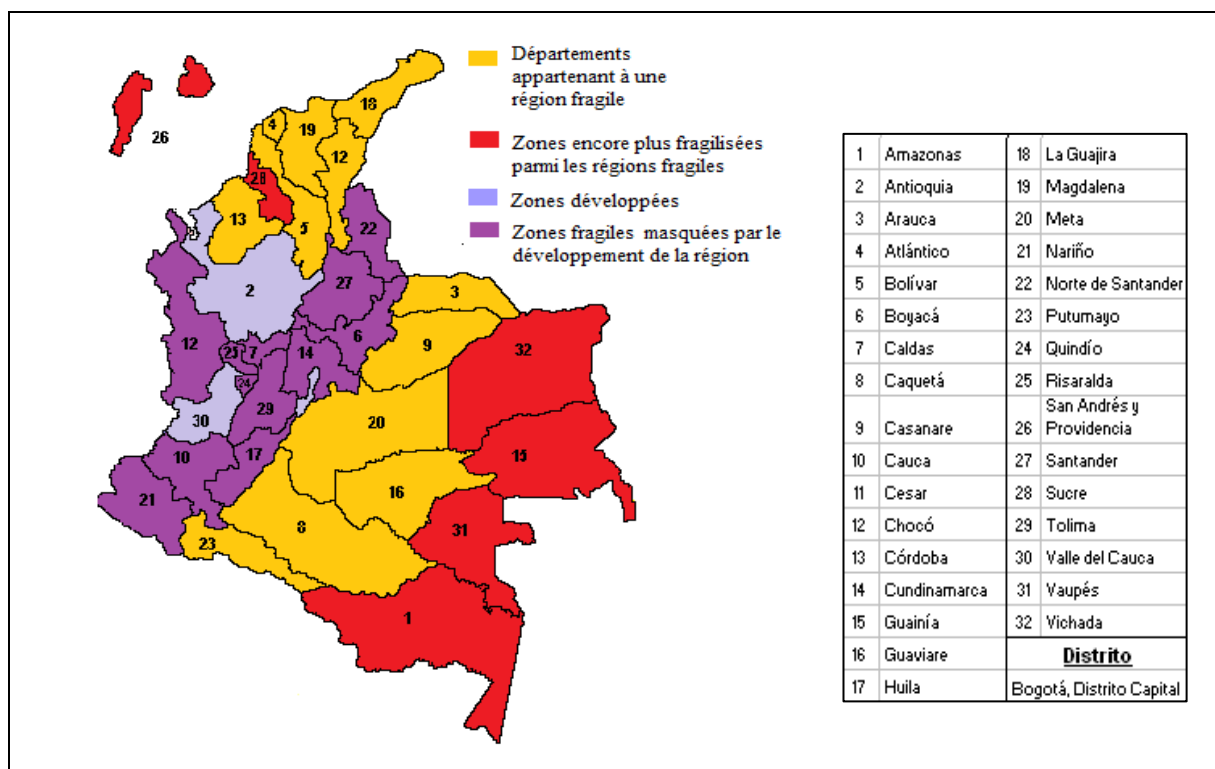
Côte Atlantique			Amazonie			Orénoque		
Dép.	PIB	%	Dép.	PIB	%	Dép.	PIB	%
ATLÁNTICO	2 465 069	4,33	PUTUMAYO	165 998	0,29	META	973 739	1,71
BOLÍVAR	2 002 710	3,52	CAQUETÁ	381 270	0,67	ARAUCA	726 964	1,28
CESAR	874 783	1,54	GUAVIARE	231 148	0,41	CASANARE	585 733	1,03
CÓRDOBA	979 427	1,72	VAUPÉS	27 487	0,05	GUAINÍA	18 585	0,03
LA GUAJIRA	645 494	1,13	AMAZONAS	54 113	0,10	VICHADA	63 145	0,11
MAGDALENA	877 142	1,54						
SUCRE	438 960	0,77						
SAN ANDRÉS	159 705	0,28						
Total	8 443 290	14,85	Total	860 016	1,51	Total	2 368 166	4,16

Source : DANE, calculs de l'auteur.

La carte 1.2 donne une vue d'ensemble des inégalités départementales de développement¹⁸. Elle permet de distinguer une tripolarisation du développement dans les départements de Bogotá, Antioquia et Valle del Cauca ; à ce « centre » tripolaire s'oppose la « périphérie » composée de tous les autres départements, aux niveaux de développement hétérogènes mais se caractérisant tous par la faiblesse des revenus distribués, comparé aux autres régions.

¹⁸ A un niveau de désagrégation plus poussé, le cœur de l'économie colombienne se situe entre Bogota, Cali, Medellin et Bucaramanga. Au sein de ce « Trapèze Andin », le triangle formé par Bogota, Cali et Medellin forment le « cœur du cœur » (cf. annexe 1.1). Le développement est plus important (Galvis, 2001). Galvis (2001) utilise des variables *proxy* dont les dépôts bancaires par tête et les impôts par tête pour mesurer l'activité économique des villes du Trapèze Andin (en l'absence de statistiques du PIB par commune). Ces variables érigent Bogota comme la ville du Trapèze concentrant à elle seule 49% des revenus du gouvernement, 68% des revenus des sociétés non financières et 80% des revenus des sociétés financières. Cf. également Bonet & Meisel Roca (2006).

Carte 1.2 : Inégalités départementales pré-ouverture de développement en Colombie



Source : réalisé par l'auteur.

Certes, le tableau 1.8 rend compte, par exemple, de l'importance du PIB par tête en Orénoque alors que cette région ne concentre que 4,16% du PIB pendant la même année d'analyse (cf. graphique 1.14). La pauvreté ne serait donc *a priori* pas si présente dans les zones supposées fragiles. La distribution départementale du PIB par tête présente cette même caractéristique. Certains départements de la région d'Amazonie (Guaviare), d'Orénoque (Casanare) et de la Côte Atlantique (San Andres y Providencia) présentent un PIB par tête équivalent, voire supérieur, à celui des départements les plus développés de la Colombie tels que Bogota et Antioquia (cf. tableau 1.9). Toutefois, la distribution régionale/départementale du PIB colombien par tête ne traduit pas ces inégalités spatiales de développement. Les chiffres sont biaisés par la sous-population des départements concernés (CEER, 2007). En revanche, les inégalités dans la distribution départementale/régionale du PIB, montrant la relative faiblesse des revenus distribués dans certains départements/régions au profit d'autres, peut bien traduire les inégalités de développement. Ceci est confirmé par d'autres indicateurs, en premier les Nécessités de Base Insatisfaites (NBI), comme il s'agit de l'expliquer désormais.

Tableau 1.8 : Distribution régionale pré-ouverture du PIB par tête régional, en 1990, en millions de peso (prix constants de 1994) et en pourcentage

	PIB par tête	% du PIB par tête total
Région de la Côte atlantique	1354481	17,56
Région d'occident	1256683	16,30
Région centre-orient	1557306	20,19
Région Amazonienne	1282859	16,64
Région d'Orénoque	2260406	29,31
COLOMBIE	7711737,12	100

Source : DANE, calculs de l'auteur.

Tableau 1.9 : Distribution départemental pré-ouverture du PIB par tête, en 1990, en millions de peso (prix constants de 1994)

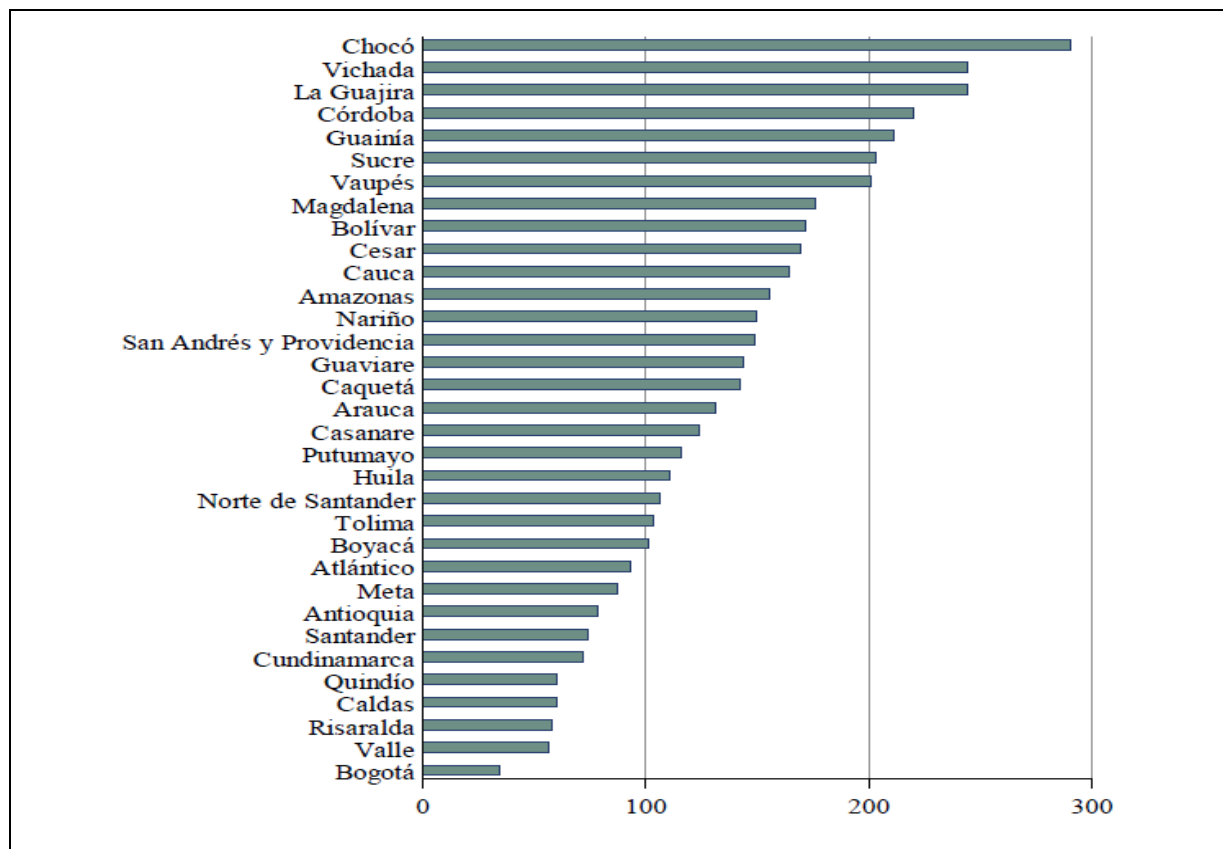
Côte Atlantique		Occident		Centre-Orient	
Départements	PIB par tête	Départements	PIB par tête	Départements	PIB par tête
Atlántico	1 460 559	Antioquia	2 037 975	Bogotá, D.C.	2 630 855
Bolívar	1 285 180	Choco	686 148	Huila	1 283 060
Cesar	1 099 646	Cauca	796 386	Tolima	1 234 517
Córdoba	837 373	Caldas	1 307 083	Cundinamarca	1 730 981
La Guajira	1 591 431	Quindio	1 235 385	Boyacá	1 313 816
Magdalena	847 006	Nariño	687 454	Santander	1 684 712
Sucre	673 237	Risaralda	1 371 674	N. de Santander	1 023 205
S. Andres y P.	3 041 421	V. del Cauca	1 931 360		
Total	1 354 482	Total	1 256 683	Total	1 557 307

Amazonie		Orénoque	
Départements	PIB par tête	Départements	PIB par tête
Putumayo	662 508	Meta	1 680 277
Caquetá	1 114 538	Arauca	4 685 435
Guaviare	2 724 613	Casanare	2 794 981
Vaupés	934 614	Guainía	785 105
Amazonas	978 022	Vichada	1 356 236
Total	1 282 859	Total	2 260 407

Source : DANE, calculs de l'auteur.

Le NBI est un indicateur synthétique évaluant dans quelle mesure les ménages d'une zone donnée ont une ou plusieurs nécessités de base insatisfaites. Parmi ces nécessités on trouve notamment l'accès à l'eau potable, la dépendance économique des foyers, l'accès au système scolaire, l'accès à l'assainissement, ou encore la jouissance d'un logement (DANE, 1993). Un ménage est considéré comme pauvre quand au moins une nécessité de base est insatisfaite. Il est considéré en misère ou pauvreté extrême quand il souffre de deux ou plus de ces besoins insatisfaits (Gonzales Roman, 2005). Plus l'indicateur est élevé, moins les nécessités de base sont satisfaites, plus la zone correspondant à l'indicateur est sous-développée. *Les zones les plus défavorisées par la distribution spatiale du PIB* (départements ou régions), *donc celles considérées comme les plus sous-développées, sont précisément celles où l'indicateur NBI est le plus dégradé.* Alors que Casanare a un PIB par tête supérieur à Bogota, le second département est classé en dernière position concernant l'indice NBI tandis que le premier est classé 15 rangs en dessus sur 33. De même, Guaviare présente un PIB par tête quasi identique à Casanare et donc supérieur à Bogota. Néanmoins, ce département est classé 19 rangs au-dessus. Enfin, un autre exemple est San Andres, dont le PIB par tête est encore plus élevé que celui de Casanare et Guaviare et par conséquent que celui de Bogota. Le département est néanmoins classé 20 rangs au-dessus de Bogota. Amazonas, qui se caractérise par un PIB par tête quasiment trois fois inférieur à celui de Casanare et Guaviare se positionne toutefois 5 rangs au-dessus du premier et 2 rangs au-dessus du second. C'est comme si, plus le PIB par tête est élevé, moins cela a des conséquences positives sur l'indice NBI dans les départements concernés (*cf.* graphique 1.15).

Graphique 1.15 : Indice de NBI départemental, 1990



Source : DANE, calculs de l'auteur.

Les inégalités de développement se traduisent également par la faiblesse des infrastructures – dont des réseaux routiers, électriques, *etc.* – dès que l'on sort d'une zone délimitée par les villes de Bogotá, Cali, Medellín et Bucaramanga, le « Trapèze Andin » (*cf.* annexe 1.1). D'ailleurs, seul un nombre restreint de villes au sein du Trapèze dispose d'infrastructures compatibles avec le développement (Pérez, 2005).

Les carences en éducation sont un autre symptôme du sous-développement dans ces zones essentiellement rurales (Pérez & Farah, 1998). Au début des années 1990, le taux d'analphabétisme de la population rurale ayant plus de 18 ans est de 21%, contre moins de 6% dans les milieux urbains. La couverture de scolarisation pour la population rurale ayant l'âge de faire des études est de 39%, contre 60% dans les milieux urbains. Concernant l'éducation supérieure, seulement 0.76% de la population rurale a étudié à l'Université, tandis que ce pourcentage est de 9.49% dans les milieux urbains. De manière générale, la majorité de la population rurale sort du système d'éducation formelle colombien en ayant fait et réussi seulement quelques années de collège (Caro & Sarmiento, 1997). C'est sans compter sur les carences du système de santé dans les milieux ruraux (Pérez Correa & Pérez Martinez, 2002).

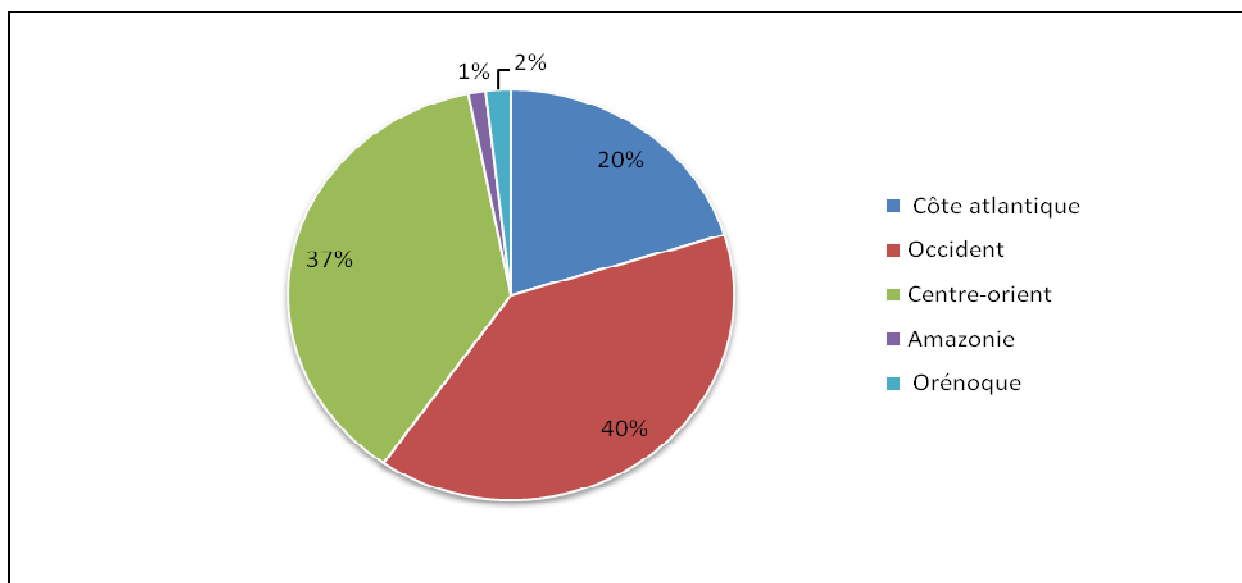
2.2. La contradiction prévisible entre l'ouverture et les zones fragiles : sous-rentabilité, financiarisation et conflit armé

Il s'agit de montrer que les facteurs de fragilités impliquent, de manière générale, une sous-rentabilité des investissements dans les zones fragiles. Excepté les activités d'extraction minière et d'hydrocarbures, il était ainsi prévisible que ces zones seraient exclues des flux entrants de capitaux, *en sorte d'être encore plus fragilisées suite à l'ouverture*.

Comprendre la sous-rentabilité des investissements commence par les *migrations internes* générées par le sous-développement constitutif des zones fragiles. Ces dernières se caractérisent par la tendance de la population à migrer vers le Centre-Orient et l'Occident. Ces migrations internes vers les régions les plus développées – l'essentiel des migrations – sont motivées par les avantages locaux existant dans ce territoire : les écarts de salaires à travail et conditions de travail identiques, le manque d'opportunités d'emploi, l'insuffisance des structures éducatives (collèges, lycées, universités) et des structures sanitaires (réseaux d'eau potable, dispensaires, hôpitaux, *etc.*) (Galvis, 2002 ; Zuleta Arango, 2007).

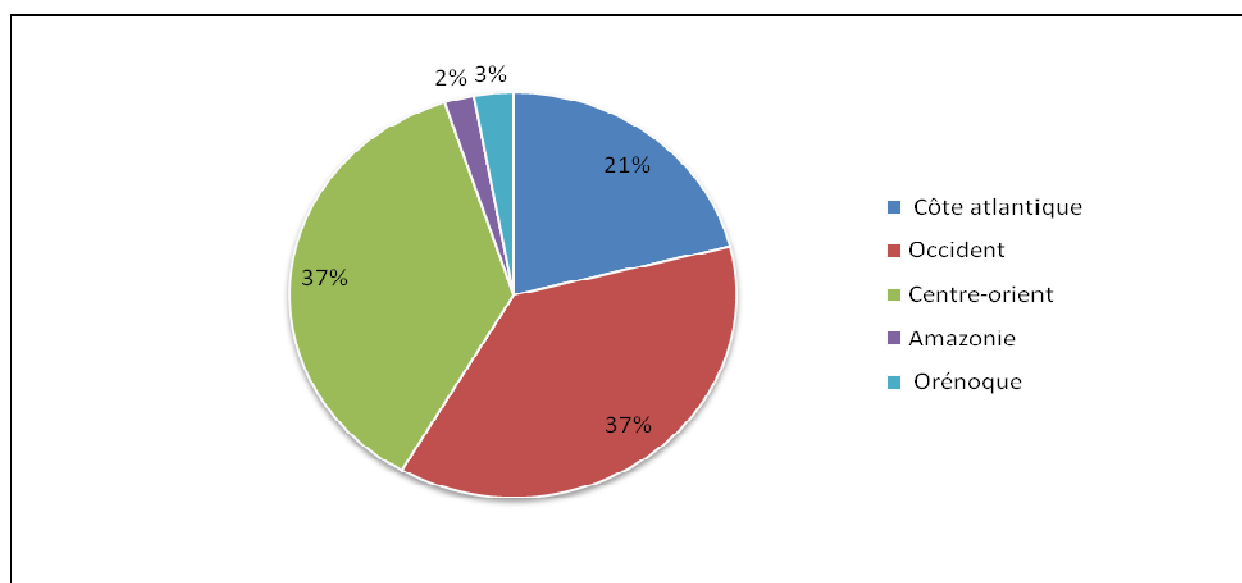
Aux débuts des années 1990 et même avant 1973, même si les régions Amazonie et Orénoque occupent 58% du territoire colombien, environ trois quarts de la population habitent les régions Centre-Orient et Occident, plus de 95% si l'on ajoute la région Côte Atlantique (*cf.* graphiques 1.16 et 1.17). Pour des densités de population de 60 hab/km², 67 hab/km² et 96 hab/km² respectivement pour la Côte Atlantique, l'Occident et le Centre-Orient, les mêmes chiffres s'élèvent à 2,5 hab/km² et 3,3 hab/km² respectivement pour l'Amazonie et l'Orénoque (*cf.* tableau 1.6).

Graphique 1.16 : Répartition régionale de la population, Colombie, 1973 (en %)



Source : DANE, Fédération Nationale des Départements Colombiens (FEDES), calculs de l'auteur.

Graphique 1.17 : Répartition régionale de la population, Colombie, 1990 (en %)



Source : DANE, FEDES, calculs de l'auteur.

Or, la faible population empêche la réalisation de *rendements d'échelle*, en sorte de *pénaliser la rentabilité des investissements*. C'est sans compter sur la *complémentarité* des investissements entre eux, au sens où un investissement A accroît la rentabilité d'une série d'investissement $B_1, B_2, \dots, B_n$. Les investissements en infrastructures de transport sont particulièrement importants. En leur absence, ils augmentent le coût de transport, augmentant subséquemment le coût de production. La perte subséquente de profitabilité *décourage* la production dans les régions sous-développées (Pérez, 2005). Les investissements en structures

sanitaires et éducatives sont également importants, car permettant d'augmenter la productivité des facteurs. En leur absence, la productivité reste faible, décourageant de nouveau la rentabilité de la production dans les régions sous-développées (Garcia, 1999 ; Barón Rivera & Meisel Roca, 2003 ; Meisel Roca & Romero, 2007). La complémentarité des investissements contribue pourtant à la formation d'un *système productif*, c'est-à-dire « l'ensemble des activités présentes sur un espace et articulées entre elles de sorte qu'elles dégagent un excédent dont l'utilisation productive permet le développement de l'ensemble » (De Bernis, 1988, p. 36). Précisément, les zones fragiles se caractérisent par le manque de cohérence, en sorte de générer une sous-rentabilité des investissements.

La sous-rentabilité est *incompatible* avec les normes de rentabilité véhiculées par la *financiarisation* et régissant les flux entrants de capitaux étrangers. De manière générale, la financiarisation est le processus de structuration croissante des décisions économiques par les marchés financiers, à partir des années 1970, dans le cadre des mesures de libéralisation en général et de libéralisation financière en particulier (Epstein, 2005 ; Öranghazi, 2008 ; Palley, 2008). La structuration se traduit notamment par l'existence d'un cycle économique « financier », généré par les dynamiques spéculatives sur les actifs, en résonance avec une fragilisation endogène du système financier (Aglietta, 2008). La structuration se traduit également par les possibilités d'endettement accru pour les ménages, dans le cadre d'innovations financières sous forme de produits dérivés et alimentant la consommation à des niveaux sans précédents durant la phase haussière du cycle financier (Stellian, 2010). Ou encore, la structuration se traduit par des normes accrues de rentabilité, véhiculées par les nouveaux acteurs que sont les investisseurs institutionnels, afin de maximiser le dividende par action. Ainsi les entreprises sont-elles incitées à minimiser autant que possible leurs dépenses – y compris les salaires – afin de générer les profits nécessaires à la distribution de dividendes ; ainsi les profits eux-mêmes sont-ils prioritairement utilisés pour distribuer des dividendes, quitte à réduire la part des profits consacrés à l'autofinancement, de manière à pousser les entreprises à l'endettement ; d'une stratégie *retain and reinvest*, les entreprises passent à une stratégie *downsize and distribute* (Lazonick & O'Sullivan, 2000).

Or, en raison de leur sous- rentabilité, *les zones fragiles ne satisfont généralement pas les normes de rentabilité issues de la financiarisation*. Au moment de l'ouverture, on pouvait s'attendre à ce que *les flux entrants de capitaux privilégient les zones développées où les possibilités de rentabilité sont bien plus importantes*. Par conséquent, on pouvait s'attendre à ce que *la concentration de la plupart des flux en dehors des zones fragiles accentue encore*

*plus les inégalités spatiales au sein de la Colombie. C'est pourquoi il est bien question d'une contradiction entre l'ouverture et l'existence des zones fragiles*¹⁹.

Certes, les zones fragiles se caractérisent par les possibilités abondantes d'extraction minière et d'hydrocarbures. Le gouvernement de l'époque pouvait donc s'attendre, au moment de l'ouverture, à ce que des flux entrants de capitaux se dirigent en partie vers les zones fragiles, même s'il ne s'agit pas de la plupart des flux. Néanmoins, les investissements servent d'abord et avant tout les besoins de l'économie d'origine en général et des firmes transnationales de l'économie d'origine en particulier. Il n'existe pas de volonté des investisseurs étrangers de vouloir développer les zones fragiles. *Ils sont motivés par les profits susceptibles d'être réalisés à partir de leurs investissements, dans le cadre d'une stratégie d'entreprise établie à l'échelle transnationale.* Comme le dit De Bernis, « ce qui définit une économie sous-développée, c'est de n'avoir jamais constitué un système productif, du fait de son intégration à l'espace des systèmes nationaux des économies dominantes : l'accumulation du capital y est définie de l'extérieur, la cohérence des activités ne se réalise qu'à l'échelle du système qui l'intègre ; le taux de profit qui est réalisé sert à alimenter le procès d'accumulation du système productif dominant (...) » (1998, p. 230).

Par conséquent, le gouvernement pouvait s'attendre à ce que même les quelques flux entrants de capitaux étrangers dans les zones fragiles n'allaient pas favoriser le développement de ces dernières. Une conception mécaniciste du développement des zones fragiles, selon laquelle celui-ci est automatiquement généré par l'accumulation de capital dans les industries d'extraction, est fallacieuse. « Ces industries – toujours selon De Bernis – ne peuvent être implantées et mises au service des besoins des peuples que si elles le sont par un Etat lui-même contrôlé par des forces sociales qui n'excluent ni les masses de paysans, ni les ouvriers, et dans le cadre d'un véritable processus de planification » (*ibid.*, p. 232). Pourtant, l'expérience du XIXe siècle montrait déjà la nécessité d'un pilotage étatique du développement *des peuples*, lequel ne doit pas être confondu avec le développement *du capital*, celui-ci pouvant très bien contredire celui-là s'il est laissé aux seules initiatives privées motivées par le profit.

¹⁹ Contrairement à Krugman (1991a, 1991b), dans le cas de la Colombie, les régions les moins développées ne se caractérisent pas par des coûts de production moins élevés à *productivité identique des facteurs de production*. Par conséquent, il n'existe pas une différence de coûts incitant la production à se rediriger depuis le centre vers la périphérie, pour *in fine* générer une homogénéisation des régions et une convergence économique des régions de la périphérie vers les régions du centre. Cf. également Tabuchi (1998), Duranton (1999) et Catin (2000).

En outre, la sous-rentabilité est *auto-entretenu avec le sous-développement lui-même*, à l'instar d'un cercle vicieux du sous-développement à la Nurkse (1953). Ce cercle vicieux de la sous-rentabilité pénalise définitivement les zones fragiles *via* l'ouverture. Le sous-développement conduit à la sous-rentabilité à travers l'insuffisance des rendements d'échelle et de complémentarité entre différents types d'investissement, dans le cadre de migrations internes vers les zones plus développées (*cf. supra*). En retour, *la sous-rentabilité conduit au sous-développement*. L'absence d'investissements, faute de rentabilité suffisante, génère par voie de conséquence l'absence d'*effets d'entraînement* des investissements sur l'activité économique d'une zone donnée : création d'emplois à partir des investissements, consommation à partir des salaires issus des emplois créés, nouveaux investissements dans le cadre d'une consommation accrue, transferts de technologies par des investissements accroissant la rentabilité d'autres investissements, *etc.* (De Bernis, 1991). Tous ces effets conduisent au développement.

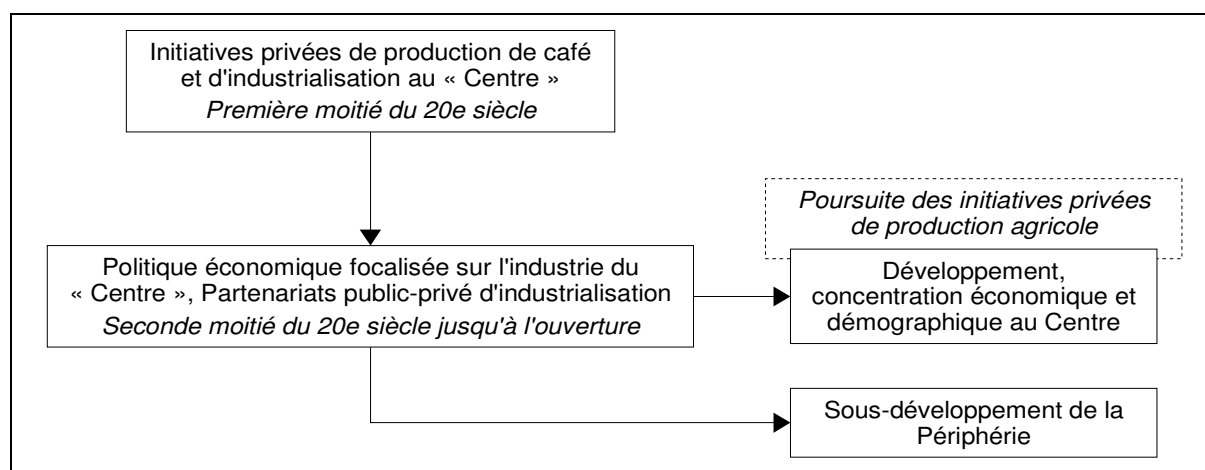
C'est sans compter sur la politique économique. Cette dernière *a toujours eu tendance à « sacrifier » les zones fragiles*, pour ainsi *ne pas donner les possibilités de casser le cercle vicieux*. Comme l'Etat n'a jamais mesuré l'importance de l'agriculture, il l'a laissé aux décisions privées. L'agriculture des zones les plus développées provient des antécédents historiques en termes de production de café (*cf. supra*). En revanche, l'agriculture des zones fragiles reste structurée autour des grandes propriétés foncières, les *latifundios* (quand il ne s'agit pas d'une agriculture de subsistance). Sous-mécanisées et sous-exploitées, ces propriétés constituent une entrave au développement de l'agriculture et, partant, au développement des zones fragiles. Comme suggéré précédemment, l'Etat n'a jamais entrepris une véritable réforme agraire. En conséquence, l'Etat n'a pas permis de lever l'entrave au développement générée par les *latifundios*, bien que *les régions sous-développées disposaient – et disposent toujours – d'un potentiel agricole et minier important susceptible d'être mobilisé pour un processus d'accumulation piloté à l'échelle nationale*.

Lorsque l'Etat chercha à développer l'industrialisation, il choisit de financer l'industrie et les infrastructures des zones ayant déjà une industrie naissante, *c'est-à-dire uniquement dans les départements producteurs de café* (y compris et surtout Antioquia) *à l'exclusion des autres départements* (*cf. annexe 1.2*). Durant la première moitié du XX^e siècle, l'industrialisation commence dans ces départements²⁰. Le surplus issu de l'exportation de café (principalement

²⁰ Cf. Cardenas Santamaria (2007) et Cardenas Ortega (2007).

aux Etats-Unis) et à la disposition des propriétaires fonciers est notamment réinvesti par ces derniers pour créer une industrie. Le processus est laissé aux initiatives privées (Torres Garcia, 1999). L'Etat cherche alors à développer cette industrie naissante²¹ *mais ne cherche pas à créer des industries dans les zones où elles sont quasi-inexistantes* (Garcia, 1999 ; Barón Rivera & Meisel Roca, 2003 ; Meisel Roca et Romero, 2007). Certes, une exploitation plus poussée de l'agriculture aurait généré un surplus susceptible de financer (et générer des effets d'entraînement sur) l'industrie dans ces régions. C'est ignorer l'« oubli » de l'agriculture par l'Etat, qui d'ailleurs a fini par être dans l'incapacité de financer le développement agricole (et industriel), car devenant en situation de surendettement auprès des Etats-Unis (*cf. supra*). Les gouvernements successifs se sont toujours contentés de mesures marginales en faveur des zones fragiles (Pérez Correa & Pérez Martinez, 2002) (*cf. schéma 1.3*).

Schéma 1.3 : La politique économique colombienne à effets d'exclusion spatiale



Source : fait par l'auteur.

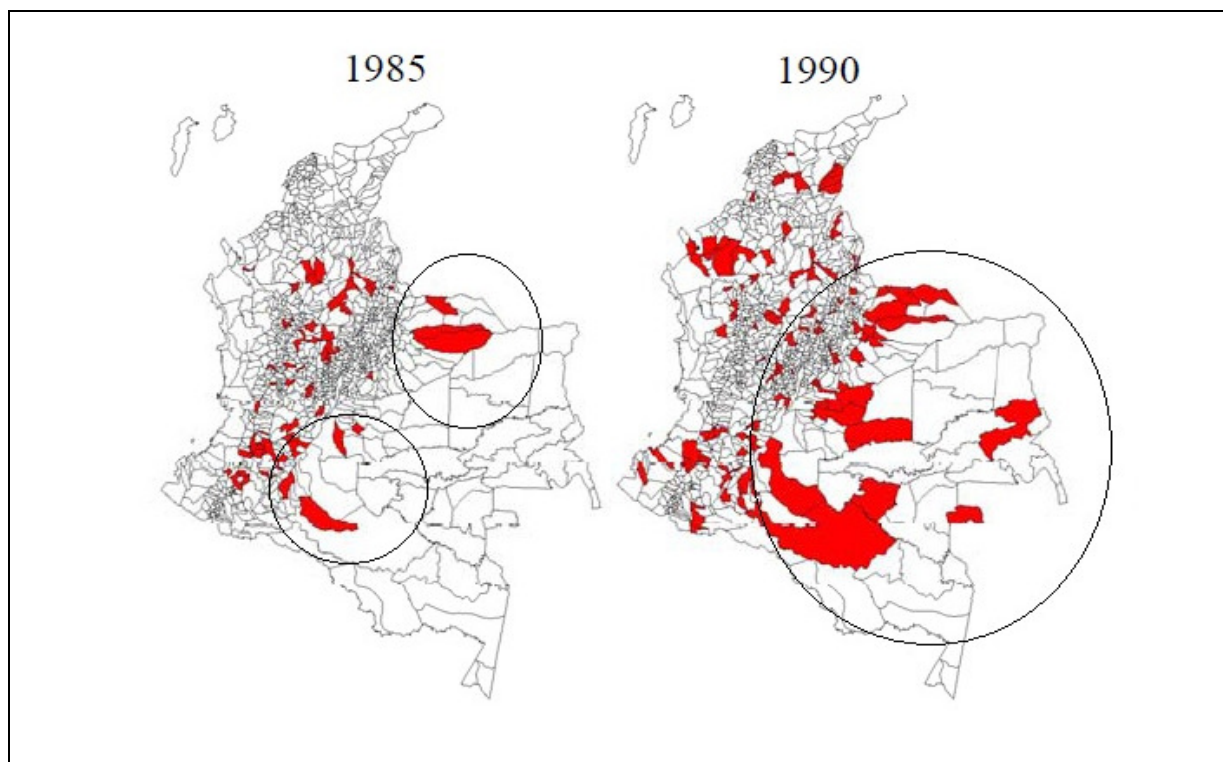
²¹ En l'absence d'une véritable coordination entre les propriétaires fonciers et l'Etat, l'industrie a pris du retard en comparaison d'autres pays de l'Amérique du Sud, ne représentant que 10% du PNB (Bejarano 1987). L'intervention de l'Etat devait pourtant combler ce retard.

Enfin, *le cercle vicieux est également accentué par le conflit armé caractérisant la Colombie depuis l'après-Seconde Guerre Mondiale*. Bien que le conflit a une dimension *politique* évidente, l'introduire dans une analyse n'est en aucun cas une digression, à partir du moment où l'accent est mis sur les répercussions *économiques* du conflit en termes d'inégalités spatiales de développement. Comme le souligne Gilpin (2001, p. 9), « l'Etat et les processus politiques associés influencent (...) la localisation des activités économiques et les coûts et les bénéfices de ces activités » (traduit par nous).

Au fur et à mesure que les zones fragiles apparaissent, les populations de ces zones s'appuient initialement sur les institutions politiques « classiques » de la démocratie – formation de partis politiques d'opposition, participation aux élections, *etc.* – afin d'obtenir du gouvernement une politique économique réduisant les inégalités spatiales de développement. Comme souligné *supra*, cette politique n'a jamais eu lieu. Au début de la seconde moitié du 20^e siècle, le chef du parti politique libéral de l'époque, fondateur de l'Union Révolutionnaire de Gauche et ancien Ministre du travail, Jorge Eliecer Gaitán, se positionne comme le représentant du peuple en général et des « oubliés » des zones fragiles en particulier. Il promet le renversement du gouvernement alors en place, jugé comme oligarchique. S'inspirant notamment du communisme (dans le cadre de ses relations avec Fidel Castro et les dirigeants de l'URSS), il promet une réorganisation politique, économique et sociale de la Colombie à l'occasion de sa campagne pour l'élection présidentielle de 1950. Les réformes agraires qu'ils proposent (restructuration de la propriété foncière, législation du travail des ouvriers agricoles) sont particulièrement approuvées par les populations des zones « oubliées ». Ces dernières trouvent chez Gaitán leur représentant de l'époque et tendent à partager ces idées d'inspiration communiste (Gomez Aristizabal, 1998).

L'assassinat de Gaitán en 1949 – attribué au gouvernement en place et aux autorités américaines, dans le cadre de leur politique d'élimination du communisme (*cf.* Robinson 1976 ; Umaña Luna, 1999) – déclenche une guerre civile. Cette dernière part de Bogotá – le premier jour de la guerre civile étant connu comme le « Bogotazo » – et se propage rapidement aux zones « oubliées ». L'insurrection débouche sur la multiplication des petites armées de paysans favorables à la « socialisation » de l'économie en général et de l'agriculture en particulier. Les petites armées se coordonnent progressivement, pour ainsi former une série de groupes armés tels l'Armée de Libération Nationale (ELN), le Mouvement Agraire d'Auto-Défense, le M-19, ou encore le plus connu d'entre eux, les Forces Armées Révolutionnaires Colombiennes (FARC). Les guérillas prennent naissance. Le conflit armé s'est toujours concentré principalement dans les régions Orénoque et Amazonie (Sánchez & Chacón, 2005 ; Cadena Montenegro, 2007, 2008) (*cf.* carte 1.3).

Carte 1.3 : Zones de présence des FARC sur le territoire colombien, 1985 et 1990



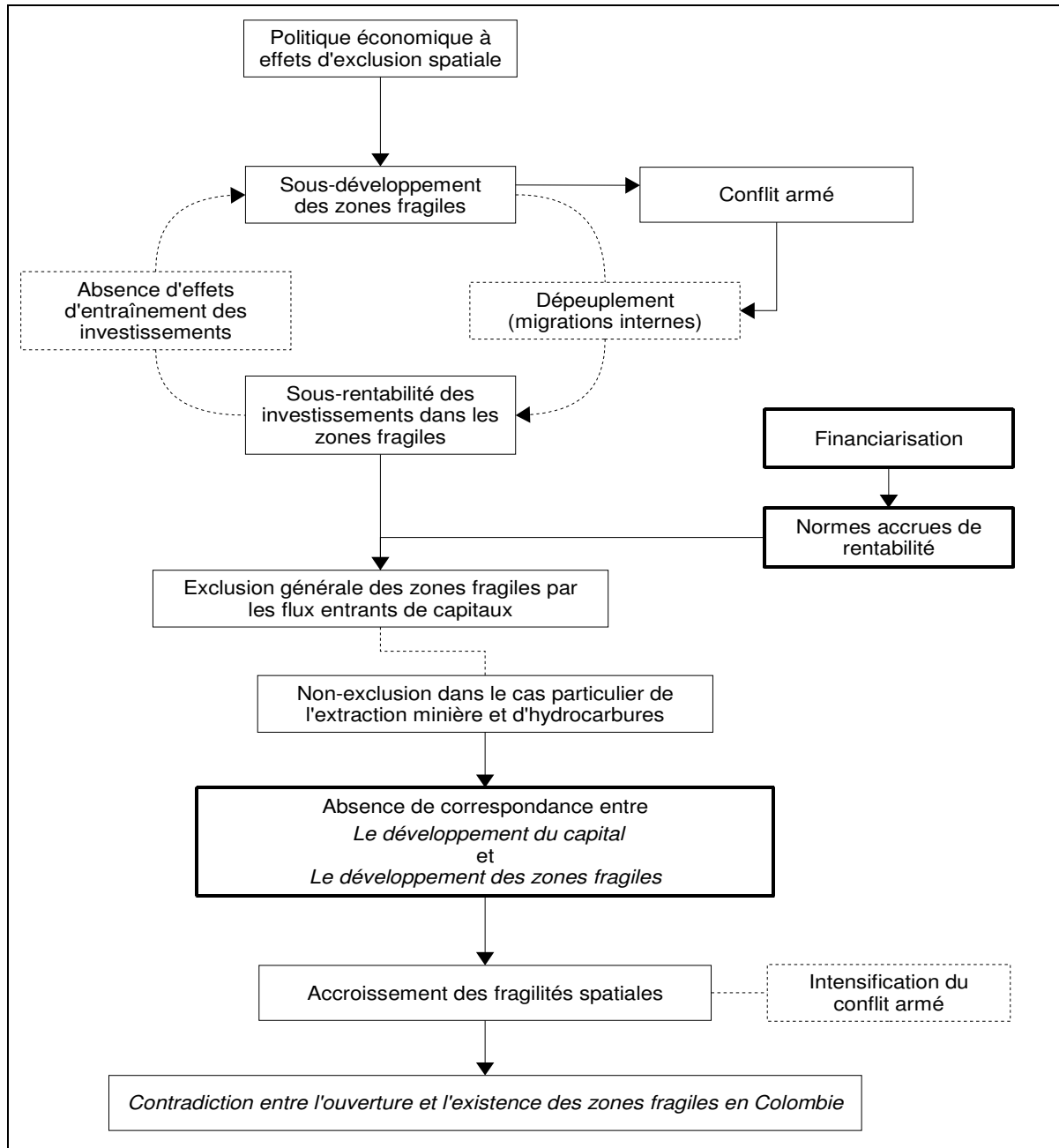
Source : Sánchez & Chacón (2005).

Le conflit armé prend encore plus d'importance lorsque les autorités colombiennes mettent en œuvre une politique d'éradication des guérillas sous la direction (du Pentagone) des États-Unis pour empêcher l'expansion du communisme (Agencia Bolivariana de prensa, 2009) – y compris la répression du Mouvement Agraire d'Auto-Défense en 1964, mais dont l'un des survivants, Pedro Marin *alias* Manuel Marulanda « Tiro Fijo », fondera plus tard les FARC. Une escalade de la violence s'ensuit. Face à la répression, les groupes armés privilégient le rançonnage pour disposer des fonds indispensables à l'accroissement de leurs équipements (armes, moyens de transport, moyens de communication, *etc.*). Selon la même logique, ils favorisent également les activités liées à la drogue et, ce faisant, alimentent la violence inhérente à ces activités (Pérez Correa & Pérez Martinez, 2002). Face au rançonnage, au développement du narcotrafic ainsi qu'à d'autres actions « radicales » comme les attentats, des membres du gouvernement colombien ont financé de manière officieuse la création de groupes paramilitaires d'extrême-droite durant les années 1980. Ces groupes prirent l'habitude de s'allier parfois aux cartels de la drogue, les premiers recherchant des financements, les seconds recherchant un moyen de se protéger des guérillas et des militaires. Toutefois, ces alliances étaient fragiles et alimentaient le conflit armé.

Au final, le conflit armé prend une ampleur sans précédent, impliquant les guérillas, l'armée, les cartels de la drogue et les paramilitaires. Au milieu de ce conflit, la première victime est la population non-désireuse de s'intégrer dans l'un de ces groupes. Elle est forcée au déplacement pour un impératif de survie (Caro & Sarmiento, 1997 ; Osorio, 1997, 2007, 2010). Ces déplacements sont d'autant plus fréquents que les guérillas entreprennent des « nettoyages » : soit expulser les habitants d'une zone, soit les enrôler de force dans les groupes armés, afin de contrôler cette zone (Sánchez & Chacón, 2005). Dans ces conditions, les déplacements forcés ont accentué le dépeuplement des zones fragiles. *On retrouve alors les effets négatifs du dépeuplement en termes de sous-développement* : insuffisante rentabilité des investissements en l'absence de rendements croissants, insuffisance des complémentarités, *etc.* Pire, avec l'accentuation de la fragilité des zones, on pouvait s'attendre à ce que le conflit armé prenne de l'ampleur, au lieu de voir dans les investissements étrangers un moyen de pacifier les zones.

Le schéma 1.4 donne une vue d'ensemble des facteurs à l'origine de la contradiction entre zones fragiles et ouverture. Ces facteurs font intervenir aussi bien des facteurs internes – politique économique, conflit armé – que des facteurs externes – stratégie d'accumulation en fonction des investisseurs étrangers et non en fonction du développement, financiarisation et normes de rentabilité. Ainsi, on retrouve le même schéma se retrouve que dans le cas des déterminants de la compétitivité.

Schéma 1.4 : Sous-développement, sous-rentabilité et ouverture



Source : fait par l'auteur.

*

* *

Au lieu de procéder à l'ouverture, l'économie colombienne avait toutes les raisons pour au contraire « conquérir aussi vite que possible l'autonomie de son procès d'accumulation (...), ce qui implique une reconsidération profonde des relations avec l'extérieur. Cette leçon est d'autant plus importante qu'au moment où se sont développées l'internationalisation des marchés et la transnationalisation du capital, il ne manque pas de voix pour appeler les peuples du tiers monde à se fondre dans le magma d'un marché mondial animé par les seules firmes transnationales, comme si le rôle économique de l'Etat n'avait été qu'un accident de l'histoire » (De Bernis, 1998, pp. 230-231). Sachant les conséquences *prévisibles* de l'ouverture sur le système économique colombien, prendre la décision de l'ouvrir n'était pas rationnel du point de vue du système lui-même. Par conséquent, comment fonder la rationalité de cette décision ? Tel est l'enjeu du chapitre 2, où les facteurs politiques ont une importance décisive.

CHAPITRE 2

La rationalité américaine de l'ouverture

Expliquer pourquoi l'économie colombienne s'est ouverte est à chercher ailleurs que dans les bénéfices en termes de croissance et de développement que procurerait cette décision sur l'économie colombienne. Une grille de lecture en termes d'Économie Politique Internationale (EPI) implique de mettre l'accent sur la rationalité d'un acteur particulier, à savoir les Etats-Unis. Le chapitre commence par exposer quels sont les intérêts de l'ouverture du point de vue des Etats-Unis (section 1), que ces intérêts soient à dominante économique (débochés, accès aux ressources colombiennes d'hydrocarbures, stratégie transnationale d'accumulation de capital) ou politique (positionnement géo-stratégique de la Colombie). En effet, « ni l'Etat ni le marché n'ont la préséance ; les relations de causalité sont interdépendantes et cycliques » (Gilpin, 2001, p. 9, notre traduction). Le chapitre se poursuit en mettant en évidence quels sont les moyens utilisés par l'Etat américain pour provoquer l'ouverture de la Colombie (section 2). Selon Cox (1981, 1983), les moyens (ou « forces ») sont de nature *économique*, *épistémique* et *institutionnelle*, tout en ayant une dimension soit *coercitive*, soit *consensuelle*.

Section 1. Les intérêts américains à l'ouverture

L'économique et le politique sont interdépendants. A ce titre, il est impossible de distinguer des intérêts de nature purement politique de ceux de nature purement économique. Plutôt, certains intérêts sont dominés par le politique mais restent en relation avec l'économique et vice-versa. Notamment, la puissance politique d'un Etat doit s'appuyer sur la pérennisation / le renforcement de sa puissance économique (Théret, 1992). La section commence par les intérêts à dominante politique et montre en quoi l'ouverture pourrait servir ces intérêts (a). La même démarche est mobilisée pour les intérêts à dominante économique (b).

1.1. Les intérêts à dominante politique

L'ouverture est susceptible de renforcer la dépendance du système productif colombien vis-à-vis des importations/exportations et des capitaux américains. Accroître la dépendance conduit subséquemment à accroître la *crédibilité* des menaces de sanctions commerciales et financières (Schelling, 1986). Les Etats-Unis peuvent ainsi s'appuyer sur ces sanctions économiques *potentielles* à la crédibilité *accrue* par l'ouverture pour obtenir des autorités colombiennes qu'elles acceptent certaines demandes. La sanction est plus précisément une incitation *négative* (Krasner, 1976) : il faut s'attendre à ce que la Colombie cherche à *éviter* les sanctions et ainsi accepte les demandes des Etats-Unis afin que ceux-ci « renoncent » à ces sanctions. Précisément, ces demandes visent à défendre des intérêts dominés par les relations de pouvoir, c'est-à-dire des intérêts à dominante politique.

a. Grande stratégie, guérillas marxistes et lutte anti-drogue

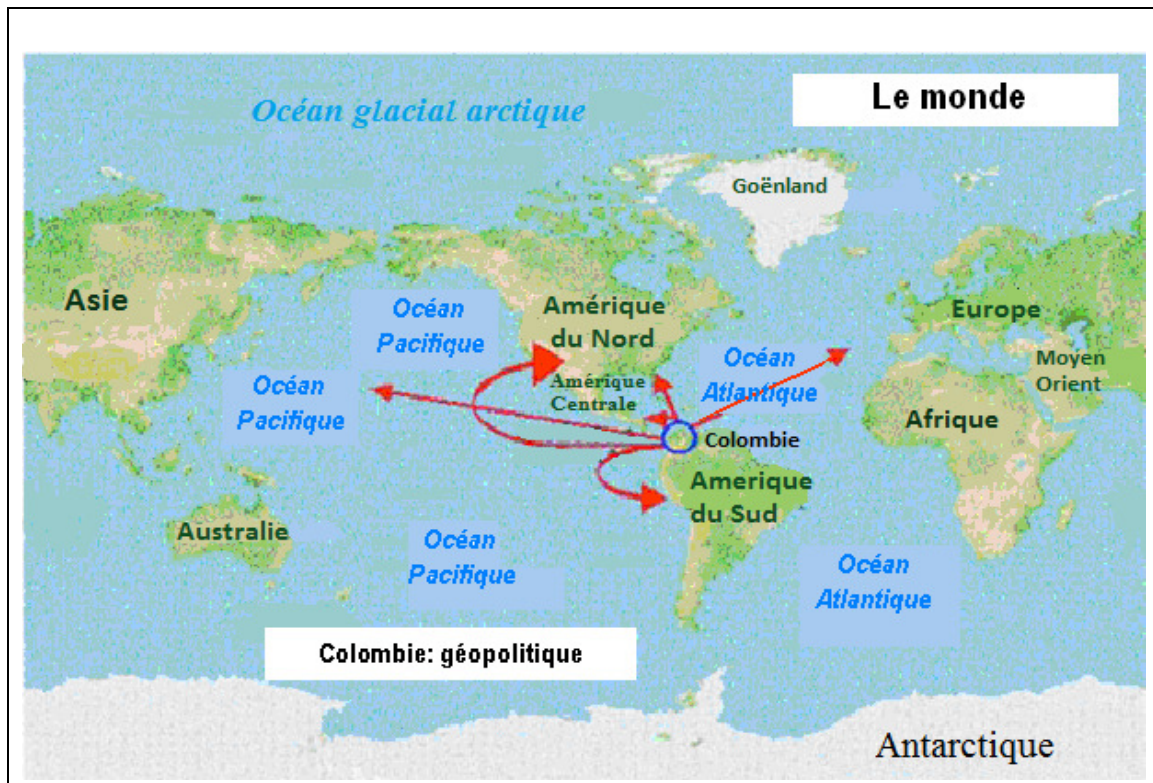
Le premier de ces intérêts est de poursuivre/renforcer la lutte anti-drogue en Colombie, dans le cadre de la *grande stratégie* guidant la politique étrangère des Etats-Unis : favoriser l'implantation du capitalisme dans le monde pour simultanément limiter l'expansion du communisme (Krasner, 2010). En particulier, il s'agit d'éviter une contagion de la révolution cubaine aux autres pays d'Amérique Latine (Minaudier, 1997). Les activités liées au narcotrafic – principalement la culture de coca ou de marihuana, la production de drogues à partir de ces cultures et l'exportation de la drogue, y compris et surtout aux Etats-Unis – sont loin d'être négligeables en Colombie. Dans les années 1970, le pays est désigné par les autorités américaines comme le premier producteur et exportateur de marihuana aux Etats-

Unis (Aristizabal, 2006). Il est ensuite désigné comme l'une de ses principales sources d'approvisionnement en feuilles de coca et en chlorhydrate de cocaïne fin 1980 (Rapport Mondial sur les Drogues, 2006 ; Interpol, 2007). En outre, 80% de la cocaïne et 25% de la marihuana consommées aux Etats-Unis provenaient de la Colombie fin 1980 (Bagley, 1998).

Surtout, à la différence des autres pays andins au potentiel significatif de production et d'exportation de drogues (Bolivie, Pérou), la Colombie dispose d'une *double interface maritime*, s'ouvrant à la fois sur l'océan Pacifique (1448 km de côtes) et l'océan Atlantique (1760km)²² (cf. carte 2.1). La double interface maritime permet à la Colombie d'utiliser une voie alternative de transport, échappant (ne serait-ce que partiellement) au contrôle des Etats-Unis à leurs frontières (Tamayo, 2003). Le positionnement géographique de la Colombie fait de cette dernière, en termes géopolitiques, une *plateforme stratégique d'exportation* : la coca cultivée puis transformée dans d'autres pays latino-américains transite par la Colombie afin d'être exportée *plus facilement* aux Etats-Unis, le plus gros marché de cocaïne au monde (Interpol, 2007).

²² www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/co.html (consulté en août 2011).

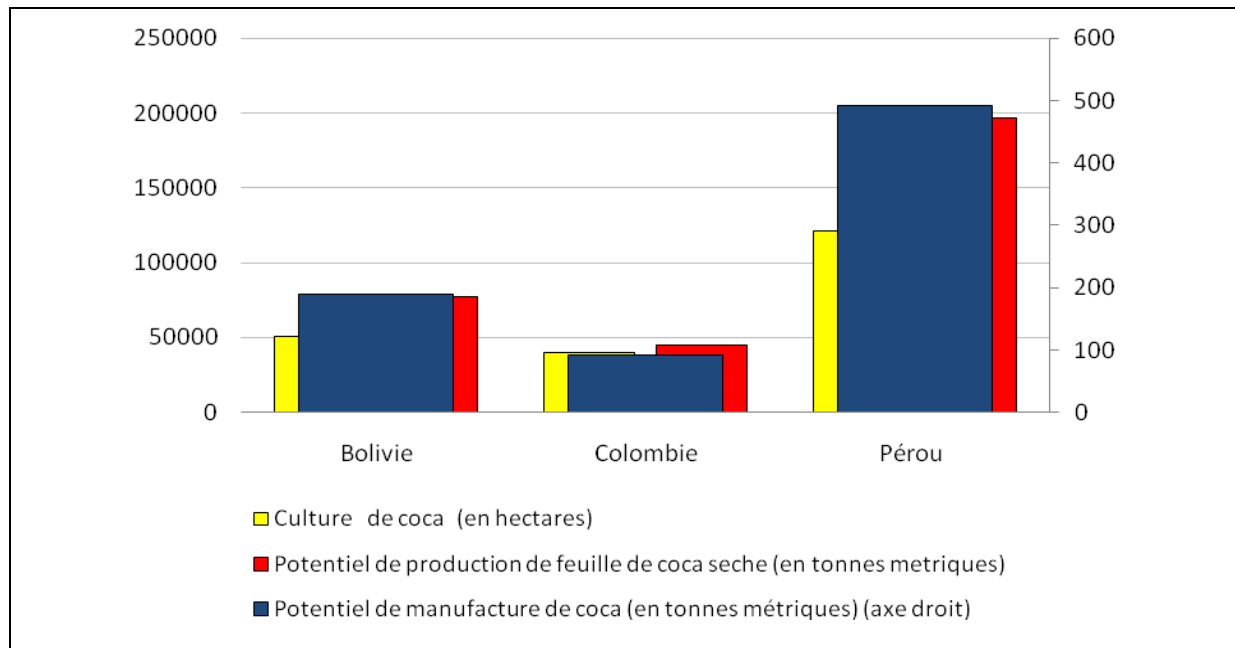
Carte 2.1 : Positionnement géostratégique de la Colombie dans le monde



Source : à partir de Carder (2004).

L'exploitation de la *plateforme stratégique* fut même privilégiée, comme si les acteurs latino-américains de la drogue procédaient à une division internationale de leurs activités. Alors que la Colombie a acquis le statut de plus grand cultivateur de coca au cours de 30 dernières années (Thoumi, 2007), elle occupait en 1990 la troisième place derrière le Pérou et la Bolivie concernant le *potentiel* de culture de coca, de production de feuille de coca sèche et de manufacture de coca (cf. graphique 2.1).

Graphique 2.1 : Potentiel de culture, production et manufacture de cocaïne en Colombie en 1990



Source : Rapport Mondial sur les Drogues (2006).

Les activités liées à la drogue n'étaient pourtant qu'une industrie rudimentaire dans les années 1960. Elles ne concernaient d'ailleurs que la marihuana. Leur importance croissante est d'abord la conséquence du sous-développement des *zones fragiles* colombiennes (cf. chapitre I). Du fait du faible niveau de vie de la population de ces zones, ces activités illicites apportent une source de revenus. Comparées aux cultures licites, les cultures illicites présentent une rentabilité élevée : la demande croissante, conjuguée à sa faible élasticité-prix et faible élasticité-revenus (en raison de la dépendance physiologique créée par les drogues), permet de fixer un prix élevé²³. Ces caractéristiques permettent *ipso facto* aux revenus des cultures illicites d'être relativement protégés de la conjoncture internationale. L'activité économique colombienne est en effet dépendante de la demande des Etats-Unis.

L'importance croissante des activités de narcotrafic est également la conséquence des aléas conjoncturels aux Etats-Unis. Lors de la crise américaine de 1974, la production de biens intermédiaires, principalement utilisés comme intrants pour l'industrie américaine, fut très affaiblie faute d'acheteurs américains (Ocampo *et al.*, 1996). La production de biens agricoles, y compris le café et les *produits de dessert* (sucre et fruits) principalement

²³ Même si la plupart des gains de cette industrie illégale revient aux narcotrafiquants et aux guérilleros à la tête des exportations, les paysans peuvent toujours gagner plus qu'avec les cultures licites *et de manière régulière*. En effet, les feuilles d'amapola et marihuana sont très résistantes aux aléas climatiques et aux maladies, comparées aux autres cultures.

consommés par les ménages américains, subit le même sort. Le niveau de vie des personnes qui en dépendaient, surtout celui-ci des paysans, en ressortait détérioré. De nombreux paysans délaissèrent les cultures licites au profit des cultures illicites d'ampola (feuille de coca) et/ou de marihuana. *Les activités liées à la drogue formèrent rapidement une véritable industrie de traitement de pâte de coca, importée auparavant par les Etats-Unis depuis la Bolivie et le Pérou (ibid.). C'est donc en raison de la crise américaine de 1974 que l'économie illégale de la marihuana et de la cocaïne se consolida en Colombie ainsi que leurs exportations vers les Etats-Unis* (Mondragon, 1984)

En tant que pays producteur-exportateur de drogues et – surtout – plateforme d'exportation pour d'autres pays, « la politique anti-droque des Etats-Unis désigne la Colombie comme le foyer du problème (...) » (Aristizabal, 2006, p.12, notre traduction). Cette politique est menée sous le prétexte que les drogues représentent un danger pour la santé de la population américaine. Cette dernière est même érigée en victime, au motif que la forte demande est due en grande partie à l'ampleur de l'offre colombienne et *non pas l'inverse*²⁴. En fait, il faut davantage voir la lutte anti-droque comme une dimension de la *grande stratégie* de limitation du communisme. Les cartels ne sont pas les seuls acteurs du secteur. Il faut aussi compter sur les guérillas, qui se servent de la drogue comme source de financements de leurs activités. Mener une lutte anti-droque revient donc à les couper d'une partie relativement importante de leurs financements, en sorte *in fine* de favoriser la chute des guérillas à l'inspiration marxiste avérée. « Les organisations [dites] criminelles utilisent les profits de la drogue pour acquérir du pouvoir »²⁵ (Interpol, 2007).

Bien que différents des guérillas, les cartels demeurent concernés. Ils ont montré par le passé leur volonté de participer à la vie politique de la Colombie, soit directement – le cas de Pablo Escobar, du cartel de Medellin – soit indirectement par la corruption de certains élus²⁶. Ce faisant, ils acquièrent la capacité d'influencer la législation nationale anti-droque en leur faveur, tout du moins d'utiliser les canaux informels des institutions politiques nationales pour

²⁴ <http://www.radio-canada.ca/nouvelles/dossiers/colombie/hist1.html> (consulté en mai 2010)

²⁵ Un autre problème est qu'il existe de puissants intérêts américains au commerce illégal de la drogue et qui ont un rôle politique éminent. Dans les années 1990, le volume des profits de la drogue étaient supérieurs à celui du pétrole (Interpol, 2007). Mener une politique anti-droque en Colombie était le moyen de couper les acteurs américains de la drogue de leurs sources d'approvisionnement et *in fine* réduire l'importance des acteurs eux-mêmes.

²⁶ L'identification des élus concernés demeure encore aujourd'hui difficile.

servir leurs intérêts, ce qui profite aux guérillas et va du même coup à l'encontre de la *grande stratégie*.

Outre l'interception à la frontière des quantités exportées, les programmes américains de lutte anti-drogue s'attaquent aux activités liées à la *drogue sur le territoire colombien lui-même*. Aux côtés de la signature de traités d'extradition, les programmes se caractérisent par l'*ingérence* des Etats-Unis sur le territoire : fumigation aérienne par herbicide (principalement le Glifosato) et incursions militaires contre les cultures et les groupes les encadrant (Aristizabal, 2006). Notamment, les incursions militaires permettent aux Etats-Unis de contrôler certaines zones richement dotées en hydrocarbures, détournant une partie des ressources appartenant à la Colombie. Cette ingérence est néanmoins susceptible d'être remise en cause par les autorités colombiennes, éventuellement poussées par leurs citoyens. L'ingérence est d'autant plus susceptible d'être remise en question que les herbicides sont soupçonnés d'avoir des effets secondaires sur le sol, l'eau, les cultures licites et la population²⁷ (*ibid.*).

En créant/renforçant les incitations négatives, l'ouverture – qui fait augmenter la dépendance économique de la Colombie vis-à-vis des Etats-Unis – permet d'échanger la renonciation aux sanctions commerciales et financières contre la poursuite des actions anti-drogue sur le territoire colombien. En bref, l'ouverture est un moyen de conférer à l'ingérence des Etats-Unis la *légitimité* nécessaire. Même une puissance comme les Etats-Unis ne peut pas s'appuyer uniquement sur la *coercition* (Cox, 1981, 1983). Les incitations négatives peuvent également être utilisées pour que la Colombie mène elle-même la lutte anti-drogue comme demandée par les Etats-Unis. En effet, depuis la fin des années 1970, les autorités colombiennes se trouvent dans un dilemme. Soit elles mènent une véritable politique anti-drogue, mais au prix de pénaliser le niveau de vie de la population rurale des zones fragiles principalement qui en dépend économiquement dans une large mesure, sans compter le coût de cette lutte ; soit elles décident d'une certaine tolérance vis-à-vis des activités liées à la drogue, mais au prix d'être affaiblie par la violence exercée par les guérillas et cartels (Aristizabal, 2006). La première décision peut précisément être prise avec les incitations négatives créées/renforcées par l'ouverture, évitant ainsi aux Etats-Unis une partie des coûts de la lutte anti-drogue.

²⁷ Plusieurs pesticides utilisés en Colombie sont interdits dans le reste du monde. En contaminant l'eau et le sol, ils provoquent des cancers, ainsi que des maladies respiratoires et cutanées.

Les mêmes incitations ne servent pas uniquement à la lutte anti-drogue à l'intérieur du territoire colombien. « La Colombie occupe une place géographique stratégiquement importante au sein du continent latino-américain car elle possède [aussi] des frontières avec tous les pays du continent qui représentent des intérêts pour les États-Unis » (Tamayo, 2003, p.10, notre traduction). Dans le cadre de la *grande stratégie*, l'existence de cette *interface territoriale multiple* permet aux guérillas et cartels de coopérer avec leurs homologues des pays voisins, pour ainsi se renforcer mutuellement (cf. carte 2.2).

Les guérillas – et les cartels – ont toujours cherché à placer leurs cultures et laboratoires de transformation de drogue à proximité des frontières, dans les zones « oubliées » par le gouvernement. Ce faisant, l'interface territoriale multiple a permis par le passé de nombreuses coopérations entre les guérillas de pays voisins, voire avec le gouvernement de ces pays. Au Venezuela, le gouvernement est suspecté d'autoriser les camps des FARC situés sur son territoire et de leur fournir moyens financiers et logistiques (alimentation et matériel sanitaire)²⁸. En Equateur, le gouvernement est aussi suspecté d'avoir eu régulièrement des relations avec les FARC (IISS, 2011)²⁹, lesquels seraient également liées aux guérillas péruviennes depuis les années 1980³⁰. Seul le Brésil fait exception, en renforçant constamment ses frontières pour ne pas être concerné par les multiples conflits armés des pays voisins *via* les déplacements des guérilleros et narcotrafiquants colombiens vers son territoire en conséquence de l'intervention américaine en Colombie (Lanacion, 2000). Toutefois, le Brésil dispose aussi d'une interface multiple. Empêcher l'avancement des groupes illégaux devient plus difficile.

²⁸ www.malvinense.com.ar/soutc/cosur.html consulté en août 2011. D'ailleurs, le même gouvernement soutiendrait certaines guérillas au sein de son propre territoire, les Forces Bolivariennes de Libération (FBL). Gouvernement et guérillas feraient partie d'un même pouvoir et se soutiendraient mutuellement. Cf. www.soyperiodista.com (consulté en août 2011) et planeta24horas.org (consulté en août 2011).

²⁹ Cf. également <http://edition.cnn.com/> (consulté en août 2011) .

³⁰ Les FARC auraient soutenu activement le groupe d'insurrection péruvien *Sendero Luminoso* avant qu'il soit démantelé en 1992 et continuerait apparemment à être à la tête des entraînements d'environ 30 guérillas de ce pays (Borkan, 2011). Cf. également <http://colombiareports.com> (consulté en juin 2011)

Carte 2.2 : la Colombie et ses frontières



Source : www.lib.utexas.edu/maps/americas/colombia_pol_2001.pdf consulté en juin 2011.

La coopération permet alors aux guérillas de se renforcer. Outre l'échange d'informations, elle permet la mutualisation de certains moyens logistiques et par conséquent la diminution des coûts de fonctionnement des guérillas, leur permettant de libérer des ressources pour accroître leurs activités. *En tant que pays où les guérillas sont très présentes et disposant d'une interface territoriale multiple, la Colombie est un vecteur essentiel de la coopération, et donc du renforcement des guérillas au-delà même de son territoire.* La grande stratégie contredit ce renforcement rendu possible par la Colombie, ce qui nécessite d'intensifier la lutte contre les guérillas. Les incitations négatives créées/renforcées par l'ouverture permettent à nouveau d'entreprendre des actions adaptées à cette intensification – et d'obliger le gouvernement colombien à effectuer une partie de ces actions – tout en leur conférant la légitimité nécessaire.

b. Grande stratégie, commerce et canal de Panama

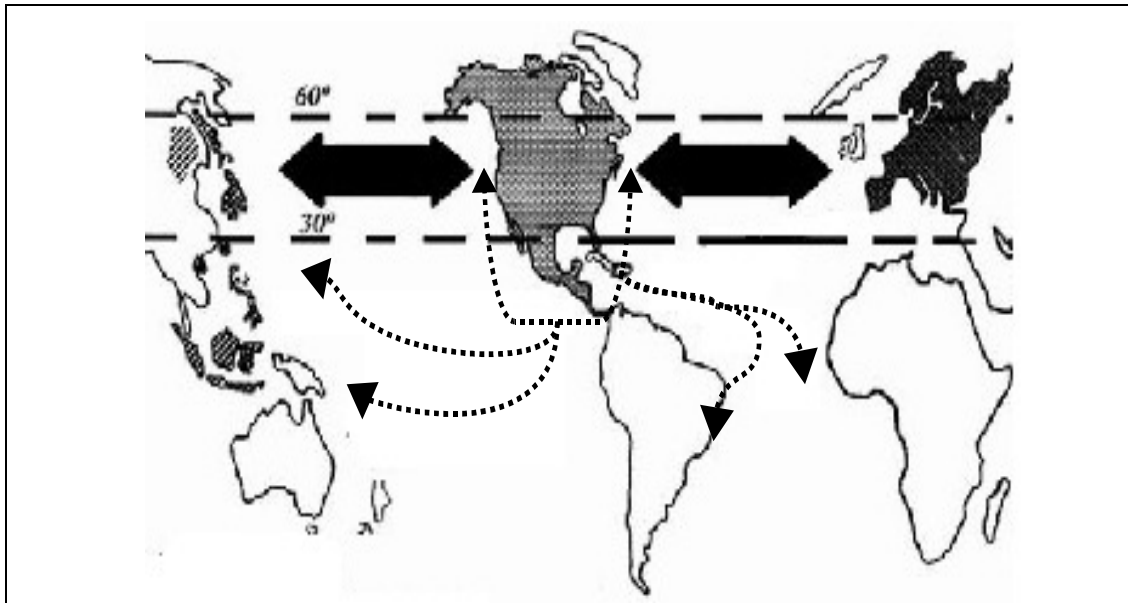
L'importance géostratégique de la Colombie s'explique également par les 206 km de frontière commune avec le Panama. Ce faisant, la Colombie dispose d'un accès direct au canal du même nom. D'un point de vue géoéconomique, le Canal de Panama est indispensable aux Etats-Unis, surtout depuis 1990. Avant cette date, il était déjà un moyen de relier économiquement les côtes Atlantique et Pacifique, les voies de communication terrestre au sein du territoire américain étant longues et en mauvais état (voies ferrées en particulier). Par ailleurs, le commerce mondial s'effectuait principalement avec l'Europe, le Japon et la Russie, soit entre 30° et 60° de latitude nord. A ce titre, le principal motif à l'utilisation du canal était de relier la Russie ou le Japon avec la Côte Atlantique, ou relier l'Europe avec la Côte Pacifique (*cf.* carte 2.3).

Après 1990, le canal prend encore plus d'importance. Il devient une voie privilégiée de transport suite à l'ouverture de la Chine et de la plupart des pays du sud-est asiatique. Pour transporter des marchandises vers/depuis ces pays, les Etats-Unis n'ont d'autre choix que de se servir du canal. L'ouverture des Pays d'Amérique latine est également un motif supplémentaire à l'utilisation du canal. La seule alternative au canal est d'emprunter d'autres routes plus longues et plus chères. De telles routes feraient augmenter les coûts de transport de 50%³¹. L'inexistence des infrastructures routières développées et l'existence de grandes chaînes de montagne rendent le transport bien plus difficile.

Le positionnement géostratégique du Canal facilite donc l'accroissement des échanges entre les Etats-Unis et le reste du monde à un moindre coût de transport. Cela fait diminuer les coûts unitaires de production et rend les produits américains plus compétitifs dans un contexte de globalisation.

³¹ www.tropicoverde.org/plan_puebla_panama.htm (consulté en juillet 2011).

Carte 2.3 : L'importance du Canal de Panama pour le commerce intra-Etats-Unis et pour le commerce international depuis 1990



Source : à partir de http://www.tropicoverde.org/Proyecto_TV/doc_pdf/PPP.pdf (consulté en août 2011).

Le transport d'hydrocarbures est fortement concerné. Le Panama fait partie d'une zone moyennement dotée en de telles ressources énergétiques (Lanuza, 2000) mais géostratégique pour les Etats-Unis en ce qui concerne l'*approvisionnement*. « Si un pays contrôle la zone des caraïbes, il peut facilement étrangler les Etats-Unis en leur fermant ses sources pétrolières vitales » (Tambs, 1980, p. 52, notre traduction). En particulier, si les Etats-Unis perdent le contrôle du Canal de Panama, ils perdent du même coup une voie de transport des hydrocarbures venant d'Amérique Latine.

Par conséquent, il deviendrait plus coûteux de se fournir en énergie. En outre, perdre le contrôle de Panama signifie pour les Etats-Unis perdre le contrôle du port d'Armuelles, situé dans sa côte pacifique. Ce port sert de point de ravitaillement aux bateaux transportant du pétrole depuis l'Alaska pour l'amener aux raffineries situées au Texas, en Louisiane et au New Jersey. Aucun des pays appartenant à la zone des Caraïbes – Panama, Costa Rica, Nicaragua, Honduras, Salvador, Guatemala et Belize – ne peut donc sortir du contrôle des Etats-Unis (Aguilera, 1982). A long terme, leur statut même de puissance économique est en jeu, pouvant se répercuter sur la puissance politique américaine. Ainsi, le canal de Panama n'est-il pas seulement d'intérêt économique mais également et surtout d'intérêt politico-stratégique pour les Etats-Unis (Escobar, 1981).

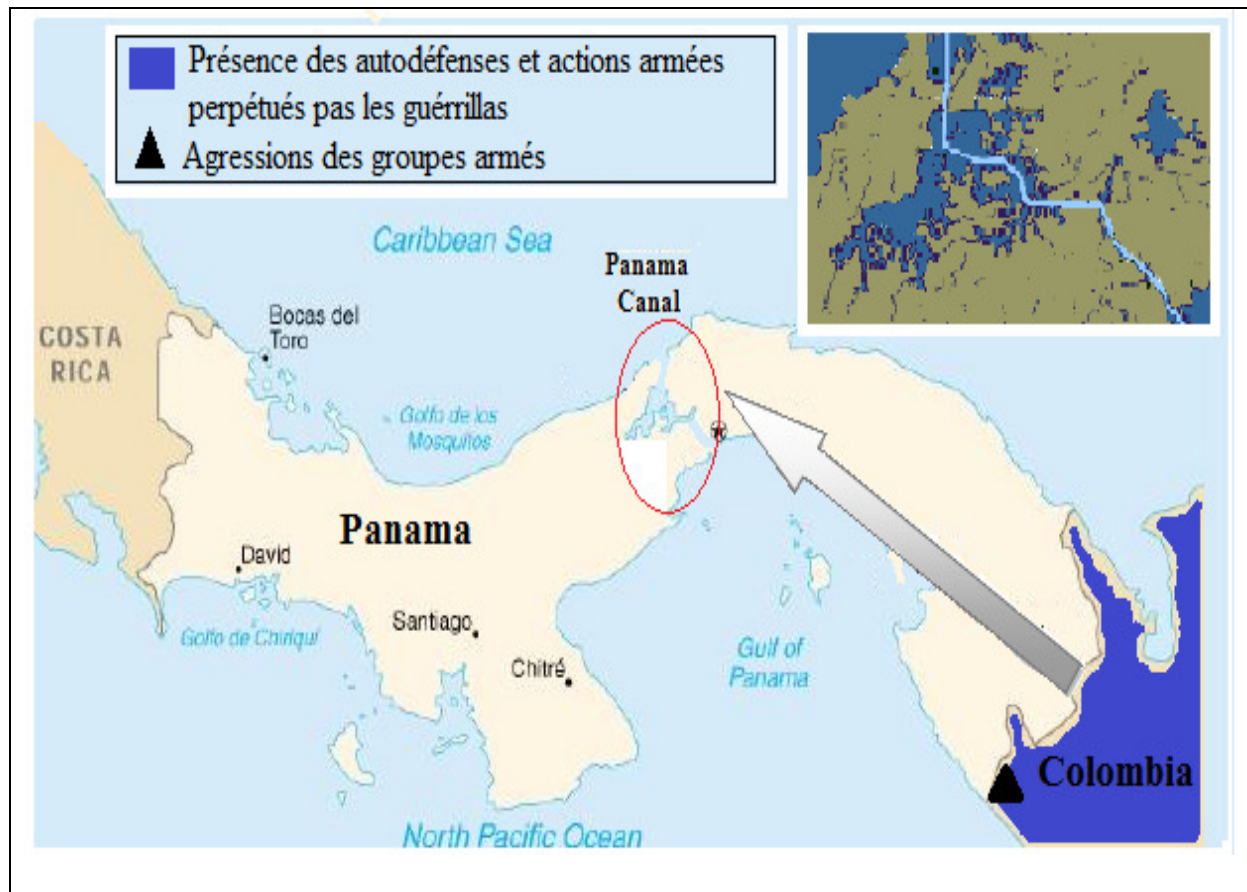
Le canal de Panama représente un autre intérêt géopolitique pour les Etats-Unis. La présence de l'armée américaine est très importante, qu'il s'agisse d'« interventions militaires ciblées, en participant à l'entraînement des armées des pays latino-américains, en entraînant leur propre armée dans les jungles de l'Amérique latine, ou encore en vendant des armes. De même, ils ont installé un système de vigilance et d'espionnage partout dans l'Amérique Latine, dont la mise en place de bases militaires »³². Dans le cadre de cette stratégie de déploiement militaire vers l'Amérique latine, le canal permet aux Etats-Unis de transporter les moyens logistiques de leurs armées plus rapidement (Bonett *et al.*, 2005). Depuis 1947, tous les régiments américains déployés en Amérique du Sud passent par le canal³³. Ce dernier permet le passage rapide d'embarcations de guerre, d'approvisionnement en armes et le transport des soldats pour défendre ou attaquer des points stratégiques situés non seulement en Amérique latine mais aussi en Europe et en Asie.

Les Etats-Unis interviennent régulièrement dans les affaires internes du Panama pour assurer le contrôle du canal, compte tenu de leurs intérêts géoéconomiques et géopolitiques (*ibid.*) *depuis que la Colombie fut contrainte à leur céder l'isthme en 1903* (Cavelier, 1997). Or, il s'agit également de protéger le canal des groupes armés colombiens. Leur progression vers le canal semble peu plausible à court terme. Néanmoins, le conflit se déroule en partie à la frontière avec le Panama. *Dans le cadre de leur stratégie d'expansion, les groupes armés constituent une menace sur le Canal de Panama, d'autant plus crédible s'ils se renforcent par leur coopération internationale* (cf. carte 2.4). Même si l'armée américaine pourrait garder le contrôle du canal, l'extension du conflit à celui-ci perturberait le transport concerné, déstabilisant économiquement et politiquement les Etats-Unis (Tambs, 1980).

³² www.malvinense.com.ar/soutc/cosur.html (consulté en juillet 2011).

³³ www.globalsecurity.org (consulté en août 2011).

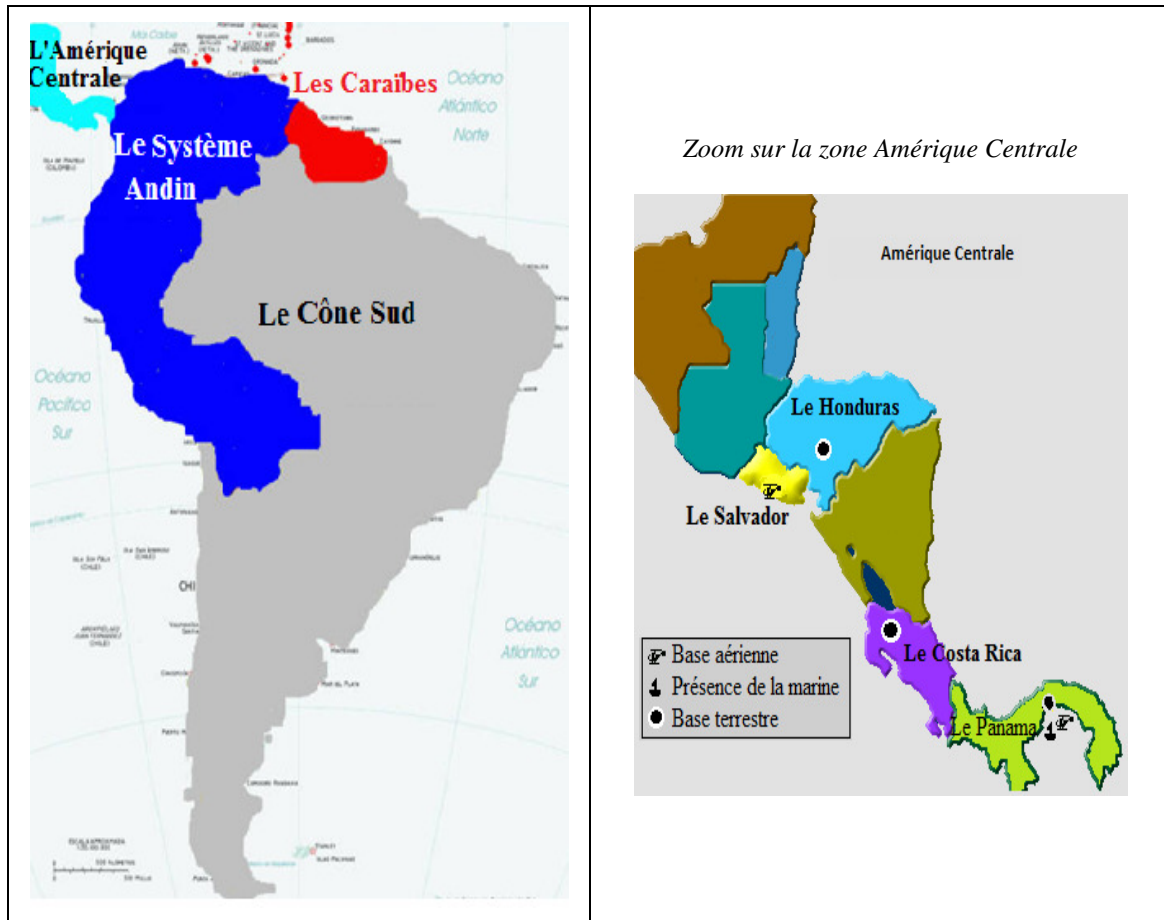
Carte 2.4 : la Colombie et le canal de Panama



Source : à partir de Salazar (2005) et www.oilwatchesudamerica.org/ (consulté en août 2011).

Les Etats-Unis disposent d'une stratégie militaire de défense de leurs intérêts en divisant l'Amérique Latine en quatre zones stratégiques d'intervention : l'Amérique centrale (périmètre comprenant la zone délimitée depuis le sud du Mexique jusqu'au Panama), le système andin, les Caraïbes et le cône sud (cf. carte 2.5). Etant donné l'importance du canal, la première zone possède la plus grande structure militaire américaine. Cette structure s'articule autour de quatre bases militaires : Soto Cano (Honduras), Quarry heights (base aérienne, terrestre et de la marine au Panama et datant de la construction du canal), Comalapa (base aérienne au Salvador) et Liberia (base terrestre au Costa Rica).

Carte 2.5 : Division régionale du Commandement Sud (Comando Sur) des Etats-Unis



Source : à partir de www.elmalvinense.com (consulté en août 2011).

La structure assure le soutien militaire des forces américaines qui se trouvent en Colombie et dans tout le Système Andin pour empêcher l'avancement des groupes d'insurrection « marxistes » contredisant la grande stratégie américaine³⁴. Dans ces conditions, l'ouverture est en mesure de fournir les incitations négatives nécessaires à la conduite de certaines actions de l'armée américaine ou à l'obtention de certaines actions de la part des autorités colombiennes, en relation avec la protection du canal de Panama.

³⁴ www.malvinense.com.ar/soutc/cosur.html (consulté en août 2011).

1.2. Intérêts à dominante économique

L'ouverture permet aux Etats-Unis d'avoir accès aux ressources naturelles de la Colombie (a) tout en donnant aux entreprises des débouchés et aux acteurs financiers des opportunités de placement (b).

a. Sécurisation des approvisionnements en matières premières

« La région de l'Amérique Latine et des Caraïbes (ALC) se caractérise par un grand potentiel en ressources naturelles (...) » (Ovalles, 2006, p. 1, notre traduction). L'ALC dispose de 11% des réserves mondiales de pétrole (dont la durée de vie est calculée à 33 ans, contre 10 ans pour les réserves américaines), 6% des réserves mondiales en gaz naturel et des réserves de charbon pour environ 288 ans d'exploitation³⁵.

L'ALC est aussi très riche en ressources hydriques³⁶. Elle possède 25 bassins hydrographiques (*cf.* carte 2.6)³⁷ et environ un tiers des ressources hydriques renouvelables du monde constitués par les eaux superficielles et les nappes phréatiques (AQUASTAT, 2011). De même, l'ALC dispose de la surface de terres cultivables la plus grande au niveau mondial, estimée à environ 576 millions d'hectares (Gómez & Gallopín 1995). L'ALC dispose de la plus grande réserve en terres potentiellement cultivables par rapport à sa population (Ovalles, 2006).

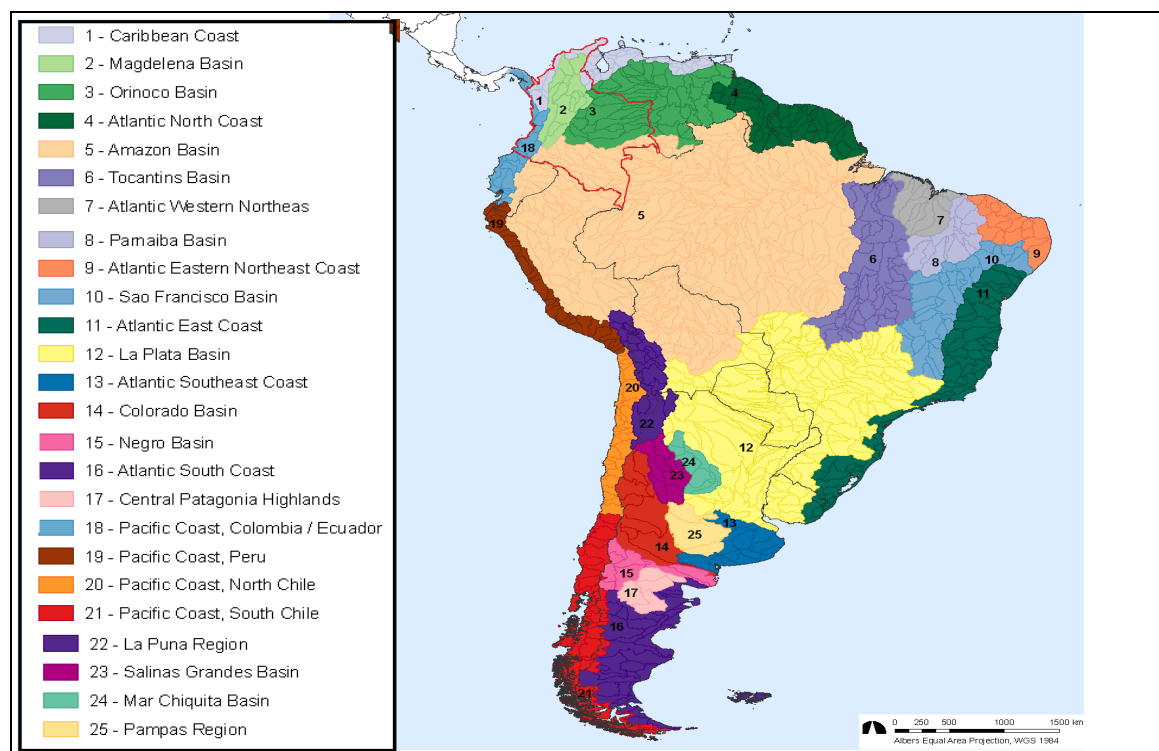
³⁵ www.deslinde.org.co/Estados-Unidos-tras-los-recursos.html (consulté en août 2011).

³⁶ www.espacioagua.org.ar/el_agua/el_agua_en_america_latina.html (consulté en août 2011).

³⁷ A eux seuls les bassins de l'Amazonie, de l'Orénoque, de San Francisco, du Paraná, du Paraguay et du Magdalena transportent environ 30% de l'eau mondiale superficielle.

Cf. www.espacioagua.org.ar/el_agua/el_agua_en_america_latina.html (consulté en août 2011).

Carte 2.6 : Les bassins de l'Amérique du Sud



Source : à partir de FAO et AQUASTAT.

Au contraire, un examen des ressources naturelles américaines montre que les Etats-Unis sont dépendants des combustibles fossiles, principalement le pétrole³⁸. Ils consomment environ 25% du combustible mondial mais ne disposent que de 2,5% des réserves pétrolières du monde³⁹. L'ALC représente donc pour les Etats-Unis une « pierre précieuse » (Garcia, 2004). En plus d'être richement dotée en hydrocarbures, l'ALC a des réserves qui souffrent moins de l'instabilité politique que le Moyen Orient (principal fournisseur de pétrole des Etats-Unis), le bassin de la mer caspienne ou l'Afrique Occidentale (Colmenares Mejia, 2011). Pour « ne pas souffrir une crise énergétique dans les vingt prochaines années », selon les termes du Secrétaire de l'énergie Spencer Abraham, les Etats-Unis cherchent à sécuriser leurs approvisionnements énergétiques depuis le sous-continent avec des accords bilatéraux (Garcia, 2004)⁴⁰. L'enjeu est de pouvoir assurer le fonctionnement des secteurs clés de leur économie et la consommation de leur population. De même, les Etats-Unis ne disposent pas d'autant de ressources hydriques que l'ALC.

³⁸ <http://natureles.org/?p=120> (consulté en juin 2011)

³⁹ www.deslinde.org.co/Estados-Unidos-tras-los-recursos.html (consulté en août 2011)

⁴⁰ www.rebelion.org/hemeroteca/imperio/040213garcia.htm (consulté en août 2011)

Bien que l'ALC dispose de *plus* de terres potentiellement cultivables, les Etats-Unis possèdent déjà environ de 186 millions d'hectares de zones arables, c'est-à-dire, environ 20% de son territoire (Banque Mondiale, 2011), ainsi qu'une agro-industrie *plus* développée et compétitive (*cf.* chapitre I). Le territoire agricole ne fait donc pas partie des intérêts des Etats-Unis. Ces derniers s'intéressent davantage aux ressources hydriques et aux hydrocarbures de l'Amérique Latine. La Colombie représentait alors, au moment de l'ouverture, un intérêt particulier. Elle possédait un stock de ressources naturelles beaucoup plus important et diversifié que celui d'autres pays de l'ALC. La Colombie occupe le quatrième rang dans le monde pour l'abondance d'eau potable. Les bassins de l'Amazonie, de la côte Pacifique, de la côte Caraïbe et de l'Orénoque se situent en partie en Colombie tandis que celui du Magdalena s'y situe entièrement (*cf.* carte 2.6). La Colombie dispose donc de cinq bassins⁴¹, lesquels permettent l'autosuffisance en eau. C'est tout le contraire pour les Etats-Unis. Au moment de s'ouvrir, les ressources en eau *per capita* de la Colombie étaient de 68 178 m³/an, contre 12 476 pour les Etats-Unis, soit 5,4 fois plus. De même, les Etats-Unis étaient environ 8 fois plus dépendants en eau que la Colombie qui ne l'est quasiment pas⁴².

De même, la Colombie est aussi l'un des pays latino-américains *les plus* riches en ressources naturelles non renouvelables *au moment de l'ouverture*. Un examen de la production et des réserves existantes en 1990 témoigne de l'abondance d'émeraudes (premier producteur du monde), d'or (quatrième producteur de l'hémisphère ouest), de platine (quatrième producteur au monde), de nickel (existence de réserves), de charbon (*plus* grandes réserves de charbon au monde et premier producteur de l'Amérique latine en 1990), de pétrole (troisième producteur de l'Amérique du sud) et de gaz naturel (quatrième producteur de l'Amérique latine) sur le sol colombien (*cf.* tableaux 2.1).

⁴¹ La Colombie ne possède pas de zones arides comme d'autres pays sud-américains dont le Mexique, le Brésil, l'Argentine, le Chili, la Bolivie et le Pérou. L'existence de grandes zones arides à l'intérieur de ces pays fait que les deux tiers de la région latino-américaine sont classifiés comme arides et semi-arides. www.espacioagua.org.ar/el_agua/el_agua_en_america_latina.html (consulté en juillet 2011).

⁴² Données d'AQUASTAT.

Tableau 2.1 : Ressources naturelles de la Colombie en 1990

Emeraudes (6.200.000 carats)	Avec une production de 6.200.000 carats en 1990, la Colombie extrait de son sol environ 60% de la production mondiale d'émeraudes, suivi de la Zambie (15%), du Brésil (12%), de la Russie (4%) et du Zimbabwe (3%). « 90% de la production d'émeraudes serait exportée et seulement 10% vendue en Colombie » (Torres, 2003, p.83) étant donné leur excellente qualité.
Or (29,35 tonnes)	En 1990, la production d'or en Colombie (1,3% de la production mondiale) n'était pas très significative en comparaison de la production de l'Afrique du sud (26,4% de la production mondiale) ⁴³ . Toutefois, la Colombie occupe la quatrième place dans la production totale d'or de l'hémisphère ouest, après les Etats-Unis, le Canada et le Brésil (Ensminger, 1990, p.147).
Platine (42.317 onces)	Avec une production de 42.317 onces en 1990, la Colombie était la quatrième productrice de platine au monde (Mobbs, 1991). Néanmoins, la participation de la Colombie dans la production mondiale de platine n'est que de 1% (Rabchevsky, 1992, 1994).
Nickel (766.841 tonnes)	La Colombie produit seulement 2% de la production mondiale, c'est-à-dire, 766.841 tonnes en 1990. Toutefois, « la durée de vie des gisements colombiens est estimée à 20 années » (Ensminger, 1990, p.149, notre traduction). De même, la mine colombienne de « <i>Cerro Motoso</i> » à Montelibano, Cordoba est reconnu comme l'une de plus grandes productrices de ferronickel dans le monde ⁴⁴ .
Charbon (20,5 millions de tonnes)	En 1990, « La Colombie possède <i>les plus</i> grandes réserves de charbon au monde » (Ensminger, 1990, p.150, notre traduction). Avec une production de 20,5 millions de tonnes, la Colombie est la troisième productrice de charbon dans l'hémisphère ouest, après les Etats-Unis et le Canada. Néanmoins, en tenant compte que de la production de l'Amérique latine (Amérique centrale plus Amérique du sud), la Colombie produit 68,8% de la production et a la place de première productrice.
Pétrole (2,3 millions de tonnes)	La Colombie a toujours été la quatrième productrice de pétrole en Amérique du Sud. Néanmoins, la Colombie obtient la troisième place si la production des pays latino-américains membres de l'OPEP (Venezuela et l'Equateur) n'est pas prise en compte lors des calculs.
Gaz naturel (4,1 milliards de m ³)	En 1990, la Colombie a occupé la quatrième place en ce qui concerne la production de gaz naturel en Amérique Latine

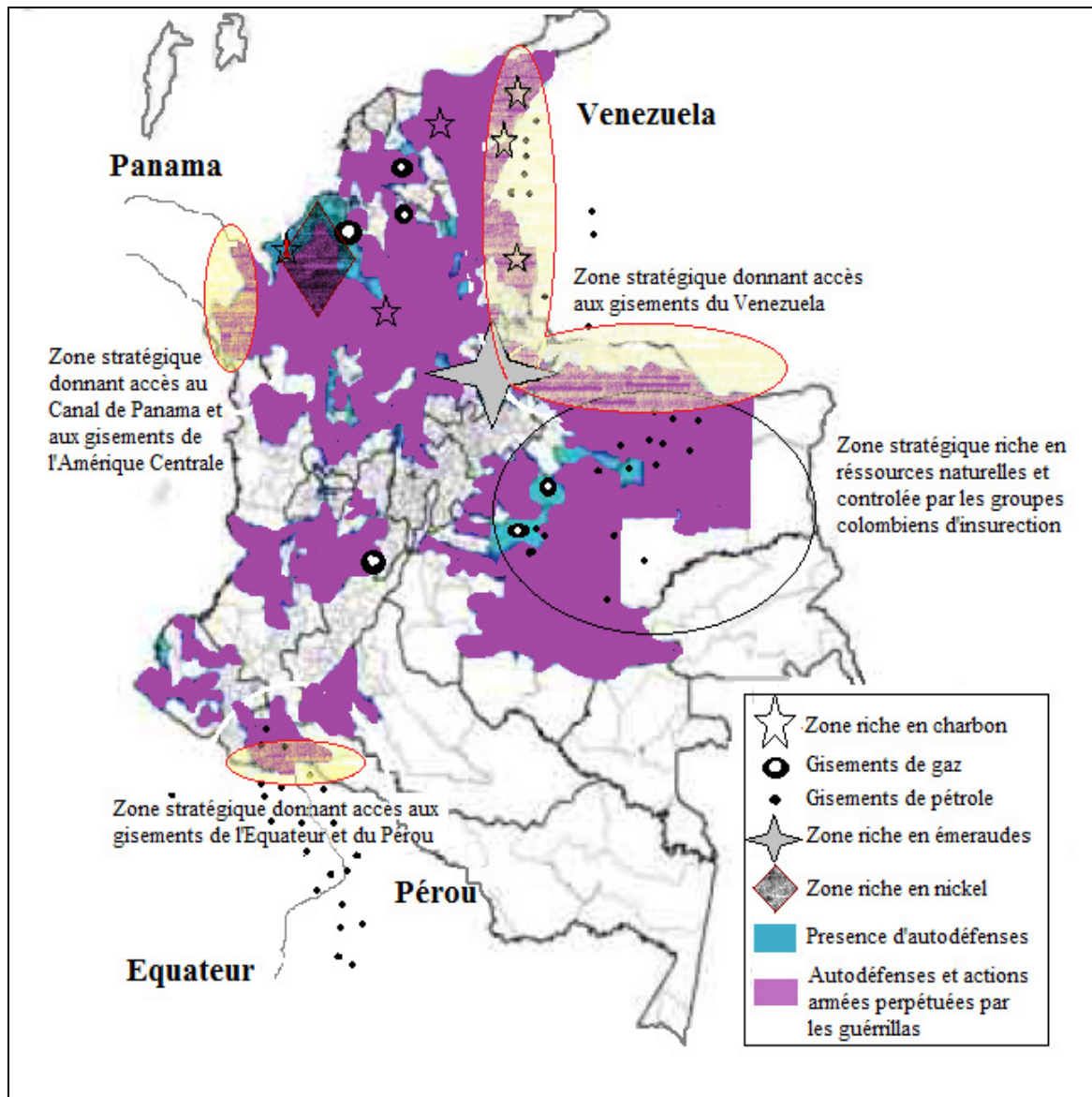
Source : fait par l'auteur

Si en plus de s'approprier une partie des ressources naturelles colombiennes, les Etats-Unis veulent la réussite de leur « stratégie d'intégration énergétique de l'hémisphère », ils doivent défendre les réserves d'hydrocarbures des pays voisins, menacées par les groupes armés colombiens (*cf.* carte 2.7).

⁴³ www.goldsheetlinks.com/production.htm (consulté en août 2011).

⁴⁴ La mine colombienne de « *Cerro Motoso* » a été ouverte en 1982. Toutefois, elle ne devient rentable qu'en 1991 (Mobbs, 1991), c'est-à-dire après l'ouverture de la Colombie.

Carte 2.7 : Géopolitique de ressources naturelles colombiennes et frontalières



Source: à partir de Ensminger (1990), Salazar (2005), Sánchez et Chacón (2005), <http://mineriavscolumbia.wordpress.com> et <http://www.oilwatchesudamerica.org> (consulté en août 2011).

L'ouverture n'est autre que le moyen, pour les Etats-Unis, d'avoir accès aux ressources naturelles de la Colombie. Ils peuvent ainsi procéder à la sécurisation de leurs approvisionnements énergétiques, du moins une partie d'entre eux. L'ouverture offre, de manière plus générale, des matières premières à leurs industries. Il s'agit d'une stratégie transnationale d'accumulation du capital des firmes américaines.

b. Débouchés et placements des liquidités dans un contexte de financiarisation

Ouvrir un pays en développement permet aux Etats-Unis d'offrir aux entreprises nationales des débouchés. De manière générale, la recherche de débouchés extérieurs constitue une réponse récurrente à leur insuffisance au sein de l'économie nationale, insuffisance d'autant plus probable en temps de crise. « Le mercantilisme apparaît comme le moyen de rétablir le taux de profit ; les producteurs ont d'abord cherché à exporter, Stuart Mill le notait dès 1848 » (De Bernis, 1998, p. 162). Les firmes, utilisant les canaux formels et informels des institutions politiques nationales, demandent l'appui de l'Etat pour les aider à exporter. Outre l'octroi de subventions à la production et à l'exportation, ou encore la manipulation du taux de change, l'Etat peut directement agir sur l'ouverture des pays tiers, cherchant à obtenir la diminution/suppression des barrières tarifaires et non-tarifaires entravant les exportations vers ces pays.

La Colombie devient alors une cible de choix pour l'ouverture. En effet, elle offre des débouchés quasi-certains aux Etats-Unis. Etant donné la sous-compétitivité de l'agriculture et de l'industrie colombiennes, les entreprises américaines ne seront pas (ou peu) mises en difficultés par leurs homologues locales. Elles peuvent imposer un prix permettant de capturer des parts de marché au détriment des entreprises colombiennes. La Colombie en avait déjà fait l'expérience avec les céréales durant les années 1970 : « une loi américaine (PL 480), que l'on disait faite pour "aider" les agricultures d'Amérique Latine (...) a amené les Etats-Unis à substituer en Colombie l'importation de céréales américaines à la production locale : on a "aidé" la Colombie (...) en lui offrant des céréales à prix faible, payables en monnaie locale, ce qui a détruit la production locale, et fait croître l'importation » (De Bernis, 2000, p. 205).

L'avance technologique des Etats-Unis leur permettait aussi de supplanter une large partie de l'industrie colombienne, à part celles peu intensives en capital et pouvant faire la différence par les coûts salariaux, par exemple le textile-habillement.

L'ouverture est également un moyen de fournir des opportunités d'investissement pour les acteurs américains disposant de ressources financières, en particulier les banques. L'affectation de ressources financières à l'étranger est une tendance dans l'histoire du capitalisme. Déjà l'endettement précédant ce qui allait devenir la « crise de la dette » des années 1980 constitue la manifestation de cette tendance. « Les banques avaient vu croître le

volume de leurs dépôts face au faible nombre des projets d'investissement, lui-même dû à l'incertitude sur la conjoncture mondiale, renforcée par la volatilité des taux de change et les manipulations des taux d'intérêt. Ce contraste exacerbait la concurrence entre elles et les incitait à "activer" les dépôts, fût-ce en proposant des conditions de rémunération modestes. Et finalement, c'est bien du Tiers-Monde que pendant toute une période elles ont extrait la plus grosse part de leurs profits » (De Bernis, 1988, p. 682). Aujourd'hui, dans le cadre du processus de financiarisation se caractérisant par une abondance de liquidités, trouver des placements financiers devient plus que jamais une nécessité. Les pays en développement représentant des nouvelles opportunités de placement, y compris la Colombie. « Vers la fin de la décennie, le système financier pouvait encore croître, à condition d'intégrer les nouveaux marchés demeurés (maintenus) en marge de la globalisation financière (...). Alors l'Administration américaine (Initiative Brady, 1989), le FMI et les banques ont affirmé – y croyant ou non, peu importe – que la gestion de la dette avait assez évolué pour que les capitaux ne courent plus de risque à ré-entrer sur les marchés des pays du Sud, qui offrait par ailleurs, du seul fait de leur ouverture, de fortes occasions de profit » (De Bernis, 1998, p.p. 157-158).

Au final, le précédent ensemble d'intérêts à dominante politique ou économique fonde une préférence des Etats-Unis pour l'ouverture de la Colombie. Une telle préférence est d'ailleurs le propre d'une puissance hégémonique, comme le souligne Krasner : « considérons un système hégémonique – où il existe un Etat plus important et plus avancé que ses partenaires commerciaux. Les coûts et bénéfices de l'ouverture ne sont pas symétriques pour tous les membres du système. L'Etat hégémonique aura une préférence pour une structure ouverte [du commerce international]. Cette structure augmente son revenu national » (1976, p. 23, notre traduction). Il reste alors à savoir quels moyens sont mis en œuvre par les Etats-Unis pour obtenir l'ouverture.

Section 2. Les moyens américains de l'ouverture

La Colombie diffère des autres pays latino-américains en raison de sa relation historique d'« amitié » avec les Etats-Unis, amitié davantage synonyme de domination où la Colombie accepte les demandes américaines sans véritablement s'y opposer. Un premier temps est consacré aux moyens économiques des autorités américaines pour faire pression sur les autorités colombiennes et ainsi obtenir d'elles l'ouverture (2.1). Ensuite, un deuxième temps met en évidence les moyens épistémiques et institutionnels pour arriver au même objectif (2.2).

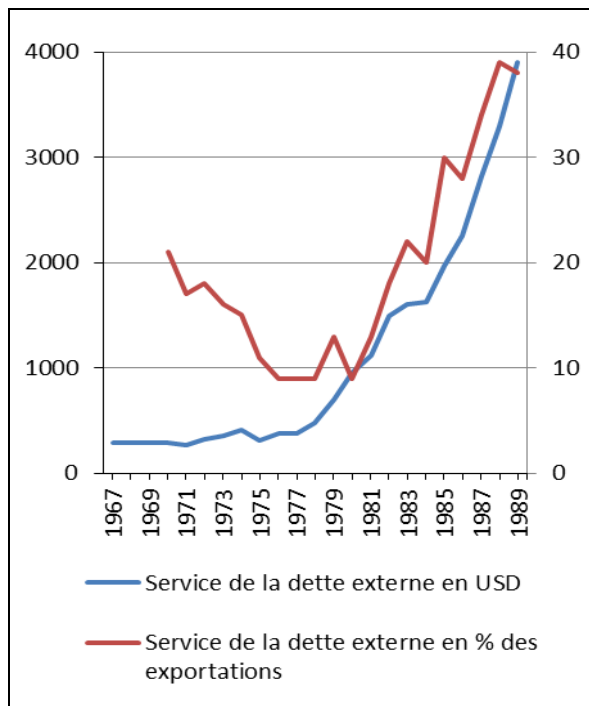
2.1. Moyens économiques

Le premier moyen économique à partir duquel les Etats-Unis obtiennent l'ouverture de la Colombie est la *dette externe* (a). Il y a ensuite les sanctions commerciales/financières et les préférences commerciales, dans le cadre de la *certificación* et de l'*Andean Trade Preference Act* (b).

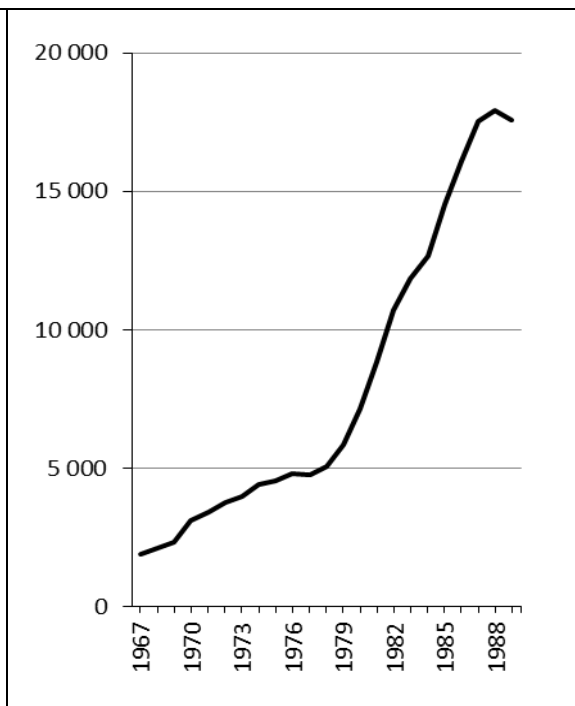
a. Dette externe et conditionnalité d'ouverture du crédit *Challenger*

A la fin des années 1980, la Colombie éprouve de plus en plus de difficultés à payer le service de la dette externe. Ce dernier a augmenté de manière continue depuis la fin des années 1960, pour représenter jusqu'à près de 40% des exportations en 1989. La dette totale culmine alors à près de 18 milliards de dollars (*cf.* graphiques 2.2 et 2.3). Préalablement, les réserves en devises de la banque centrale colombienne avaient chuté drastiquement, de l'ordre de 87.5% entre 1982 et 1984, de près de 6 milliards de dollars à moins de 2 milliards ; bien que les réserves étaient revenues à hauteur de 4 milliards de dollars en 1989, leur évolution chaotique empêchait de planifier avec certitude le remboursement de la dette externe (*cf.* graphique 2.4). Dès 1982, des restrictions aux importations avaient été mises en place, afin de conserver les réserves existantes. De même, les subventions aux exportations avaient augmenté, afin de créer de nouvelles réserves, et *in fine* assurer le service de la dette. Finalement, le processus de dévaluation a été accéléré (Ocampo & Villar, 1992) (*cf.* annexe 2.1).

Graphique 2.2 : Le service de la dette externe, Colombie, 1967-1989

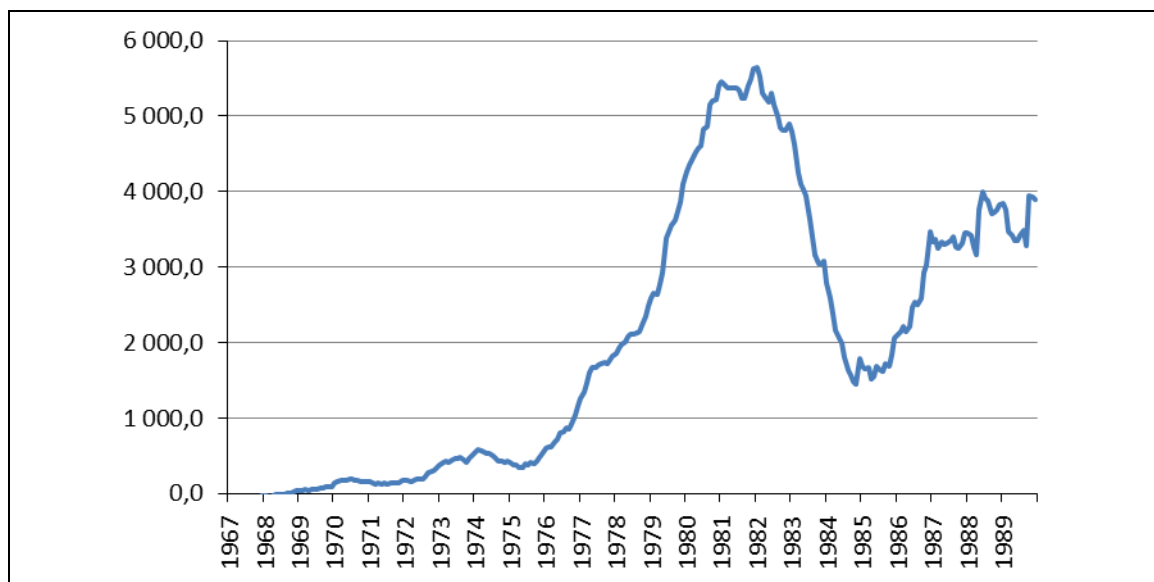


Graphique 2.3 : Dette externe totale, Colombie, 1967-1989, en millions de dollars



Source : CEPAL.

Graphique 2.4 : Réserves nettes de devises, Colombie, 1967-1989, en millions de dollars



Source : Banque centrale de la Colombie.

Toutefois, ces mesures n'étaient pas suffisantes. Concernant particulièrement la dévaluation, les analystes du gouvernement prévoyaient que les exportations n'allaient pas augmenter aussi vite que le déficit courant en raison de la dégradation des termes de l'échange. En conséquence, *payer le service de la dette par une nouvelle dette apparaissait comme la seule solution*. Les autorités colombiennes demandent alors un nouveau prêt. Il s'agit du crédit *Challenger* de 1989. Or, l'octroi du crédit était conditionné à *la libéralisation de l'économie colombienne* (Ocampo, 2002), outre la mise en place d'un processus d'ajustement macroéconomique et de réformes institutionnelles (cf. Barthélémy et Girardin, 1991 ; Powell, 2000 ; Berr, 2003 ; Avella, 2009 ; annexe 2.2). *A travers la dette externe, le crédit Challenger est instrumentalisé comme un moyen de pression sur les autorités colombiennes pour obtenir l'ouverture*. En effet, refuser d'octroyer un crédit à un pays en difficulté de paiement de sa dette externe peut provoquer des distorsions et paralysies dans les importations qui pourtant sont indispensables à tout système productif. « Aucun pays – écrit De Bernis – ne peut s'isoler du marché mondial (...) : certaines importations sont vitales pour la population, d'autres sont indispensables à la production ; le surplus des pays du Tiers-Monde, même s'il est conservé sur place, n'y apparaît qu'exceptionnellement sous la forme de biens "accumulables", et le commerce extérieur est la seule manière de transformer des biens "non-accumulables" en biens "accumulables" ; sans un certain degré d'ouverture au marché mondial, on ne pourrait recourir aux connaissances accumulées par l'humanité et aux techniques qui en découlent, dont certaines au moins permettent d'accélérer le processus de développement » (1988, p. 695). Pour éviter les coûts inhérents aux ruptures des importations, l'Etat colombien accepte alors la condition d'ouverture permettant l'octroi du crédit *Challenger*.

Ainsi les Etats-Unis se sont-ils servis de la conditionnalité du crédit *Challenger* comme un moyen économique de l'ouverture, plus précisément comme un « potentiel destructif » (Cox, 1981, p. 98). Cette expression désigne les conséquences (potentiellement) négatives des difficultés suggérées *supra* de paiement de la dette externe sur le système productif. En tant que moyen économique à potentiel destructif, la dette externe revêt logiquement une dimension *coercitive*. En outre, les Etats-Unis n'ont pas agi par opportunisme, se saisissant de l'occasion donnée par les difficultés externes de la Colombie pour imposer l'ouverture. Au contraire, *ils ont eux-mêmes provoqué l'endettement externe de la Colombie*, afin d'atteindre certains objectifs de nature économique et/ou politique préalablement à l'ouverture ; cet endettement « stratégique » renforce la proposition selon laquelle le crédit *Challenger* fut utilisée comme un moyen économique de l'ouverture.

L'**endettement stratégique** commence dès 1967, dans le cadre du programme américain *Alliance Pour le Progrès* (APP) du mandat Kennedy. Selon ce dernier, l'APP a pour objectif annoncé de renforcer la coopération économique entre les Etats-Unis et tous les pays d'Amérique Latine, à partir d'un plan de 20 milliards de dollars de prêts et concessions. Toutefois, l'APP constituait davantage une réponse à la baisse du taux de profit américain à partir de 1965. En effet, depuis cette date, endetter les consommateurs potentiels, y compris dans les pays en développement, afin de créer des débouchés, est devenu une constante de la politique américaine (De Bernis, 1998). Surtout, l'APP constituait une dimension de la *grande stratégie*. En effet, les pays bénéficiaires de l'APP s'engageaient à favoriser la création de fonds d'investissements privés et à réformer leurs institutions pour garantir la propriété privée et favoriser la création d'entreprises, autant de mesures devant consolider le capitalisme. Ainsi, bien qu'ayant une dimension économique évidente, l'APP a surtout des visées politiques pour répondre à la révolution cubaine (Minaudier, 1993)⁴⁵. Comme le souligne Gilpin, « Les forces économiques influencent la répartition internationale du pouvoir militaro-politique » (2001, p. 9, notre traduction). *Néanmoins, les résultats attendus par « l'endettement stratégique » nord-américain pendant cette PREMIERE PHASE (1967-1973) n'ont pas été à la hauteur des attentes en termes politiques car la formation et la rapide prolifération des groupes de gauche partout en Amérique-Latine, mais surtout en Colombie, n'a pas été arrêtée.*

A cette première phase d'endettement succède une seconde de « renouvellement de l'endettement stratégique » à partir de 1973 et jusqu'en 1982, c'est-à-dire depuis le choc pétrolier jusqu'au déclenchement de la crise de la dette. Durant cette **DEUXIEME PHASE**, les Institutions Financières Internationales (IFI) se joignent à la stratégie de l'APP dans le but de renforcer la stratégie nord-américaine de limitation du communisme en l'Amérique-Latine (Millet & Toussaint, 2002). De ce fait, pour fidéliser au capitalisme les « pays touchés par le communisme » et non alignés (cf. annexe 2.3), les IFI augmentent leurs prêts en Amérique Latine (Millet & Toussaint, 2002). A cela s'ajoute le recyclage des *pétrodollars* (Berr, 2003). *L'endettement des pays en développement en général et de la Colombie en particulier s'accroît.* Toutefois, bien qu'ayant encore une dimension politique, il s'agit à nouveau, pour

⁴⁵ L'APP agit comme un moteur de persuasion pour que la Colombie et d'autres pays latino-américains deviennent complètement pro-étasuniens. Selon Kennedy, en plus d'aider les républiques sœurs pour leur propre bien, l'APP a aussi été créée pour combattre le communisme et son expansion en Amérique Latine (cf. également Carbone, 2008)

les Etats-Unis, de trouver une solution aux difficultés économiques nationales. « Pour résister aux tensions déflationnistes, [l]e prêt devint le meilleur argument de vente. Ministres, banquiers, industriels du Centre visitent les Périphéries, faisant des propositions plus alléchantes les unes que les autres, à des taux d'intérêt réels très bas du fait de l'inflation, n'hésitant pas à dénoncer dans les journaux de ces pays les Ministres qui refusent le risque d'endettement, au prétexte qu'ils refusent de créer des emplois » (De Bernis, 2000, pp. 194-195).

A l'issue de la première phase, la dette externe colombienne est passée de 1,9 milliards de dollars à près de 4 milliards ; elle a donc plus que doublé. A l'issue de la seconde phase, elle s'élève à 10,7 milliards de dollars, soit une augmentation de 167% (cf. graphique 2.5). Cette seconde augmentation commence surtout en 1979, dans le cadre du tournant néolibéral de la politique économique en général et de politiques monétaires restrictives en particulier (Millet & Toussaint, 2002 ; également Acosta, 1998 ; Berr, 2003 ; Berr & Combarnous, 2004)⁴⁶. La Réserve Fédérale des Etats-Unis décide d'une hausse des taux d'intérêt directeurs. Or, *la dette externe colombienne était pour une très large part à taux d'intérêt variables, sensibles à ceux de la Réserve Fédérale*. C'est pourquoi l'augmentation des taux directeurs s'est répercutée en augmentation des taux d'intérêt sur la dette externe de la Colombie, accroissant subséquemment le service de la dette deux fois plus que l'augmentation de la dette elle-même : de 320%. Cette augmentation a également pour cause le fait que *la dette externe colombienne était majoritairement libellée en dollars américains*. Avec l'augmentation des taux d'intérêt directeurs, la hausse du taux de change du dollar accroît davantage le service de la dette.

Néanmoins, lorsque la crise de la dette commence en 1982⁴⁷, la Colombie fait figure d'exception parmi l'Amérique Latine. Seulement 39% de la dette colombienne avait été contracté avec des taux flottants, à comparer avec l'Argentine (58%), le Brésil (64%), le Mexique (73%) ou le Venezuela (81%). Le ratio dette/PIB était lui-même de 37%, contre une

⁴⁶ Le *consensus classico-keynésien* cède sa place aux idées libérales proposées par le *consensus néoclassique*, en raison de son inefficacité présumée (Millet & Toussaint, 2002). Le *centre* n'arrive pas à sortir de la stagnation. Cela est interprété comme un signe d'épuisement des idées *keynésiennes* et des politiques de relance *classiques*. La *périphérie* n'arrive pas non plus à obtenir les résultats escomptés des politiques de développement basées sur le marché intérieur –modèle d'ISI-. Cela est aussi attribué à l'épuisement du modèle devant être remplacé par les idées libérales.

⁴⁷ La crise de la dette de 1982 n'est pas la première crise d'endettement de l'histoire (Toussaint, 2001 ; Millet & Toussaint, 2002) cf. également annexe 2.4

moyenne latino-américaine de 45% (Cardona Tobon, 2005). La Colombie bénéficiait également d'un important afflux de devises, par les exportations d'hydrocarbures et de café (dont le prix a monté suite aux sécheresses affectant les cultures brésiliennes), ainsi que par les flux monétaires issus du narcotrafic, une fois blanchis. Enfin, bien que les réserves aient chuté drastiquement entre 1982 et 1984, elles avaient permis à la Colombie un paiement *autonome* du service de la dette, c'est-à-dire payer à partir des devises issues des exportations, sans avoir à restructurer la dette (rééchelonnement, refinancement, allègement), ni à passer par les clubs de Paris (dette publique) et de Londres (dette privée).

Les autorités colombiennes décidaient néanmoins de céder aux « sirènes » américaines de l'endettement, les Etats-Unis continuant toujours à pousser à l'endettement afin de maintenir des débouchés (et toujours dans le cadre du recyclage des pétrodollars, suite au second choc pétrolier de 1979). La Colombie reste en effet un emprunteur potentiel, là où d'autres pays comme le Mexique firent défaut et ne peuvent plus prétendre à de nouveaux prêts, exceptés dans le cadre des restructurations de dette (refinancement). Par ailleurs, les Etats-Unis multiplient les initiatives pour éviter les défauts de paiement, dont le plan Becker de 1985 et plus tard le plan Brady de 1989 (Toussaint, 2003). *Les autorités colombiennes estiment alors que l'endettement est une nécessité, en dépit de la singularité de sa dette vis-à-vis des autres pays d'Amérique latine* (paiement autonome, absence de restructuration, absence de recours aux clubs de Paris et Londres). Ici commence une **TROISIEME PHASE**, au cours de laquelle l'endettement sera *définitif*. La Colombie négocie notamment le crédit Jumbo (1985) puis le crédit Concorde (1987)⁴⁸. Ces crédits s'accompagnent déjà de Plans d'Ajustement Structurel. Il s'agissait de réduire les dépenses publiques, y compris les dépenses d'investissement et les dépenses sociales⁴⁹, ainsi que d'augmenter les taux d'imposition excepté pour les revenus du capital (au motif de favoriser l'investissement) (Berr, 2003 ; Avella, 2006,). Entre 1982 et 1989, le solde de la dette externe a augmenté de 64,41%, passant de 10,7 milliards de dollars à 17,6 milliards. Il suffisait alors que les taux d'intérêt continuent à monter pour accroître encore davantage le service de la dette, celui enregistrant une augmentation totale de

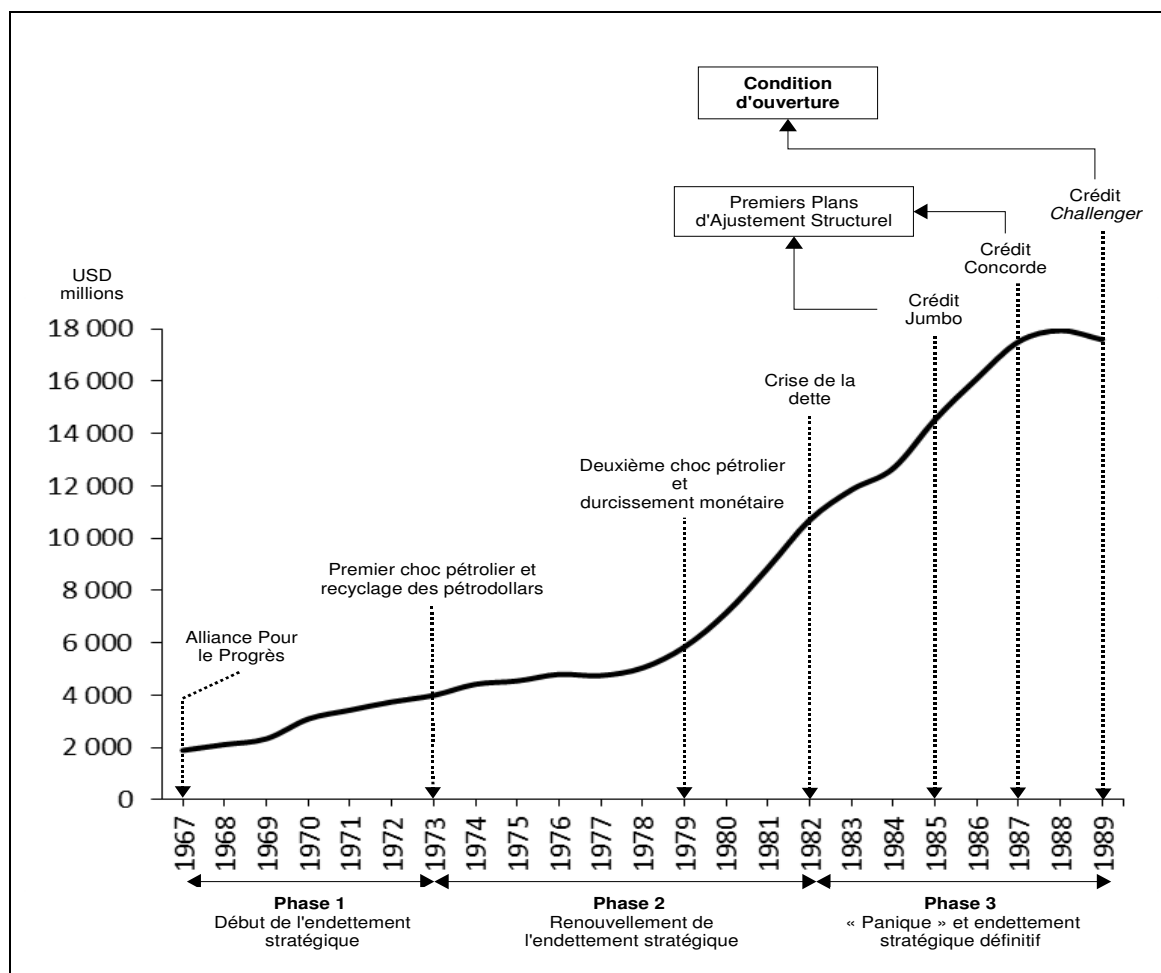
⁴⁸ <http://www.moir.org.co/ESTADOS-UNIDOS-Y-COLOMBIA-RAICES.html> (consulté en février 2009)

⁴⁹ La part des dépenses d'investissement public dans le total des investissements s'est considérablement réduite, de 61% en 1975 à 10% à la fin des années 1980. L'Etat prenait pourtant en charge la majeure partie des investissements en infrastructures. Les pourcentages de dépenses publiques destinées à l'éducation et à la santé sont restés constants durant les années 1980, respectivement 17% et 6% environ (Avella, 2009).

161,83%, soit environ 2,5 fois plus vite que la dette elle-même, passant de 1,5 milliards de dollars à 3,9 milliards.

L'effet boule de neige était donc inévitable : la Colombie devait contracter une nouvelle dette pour rembourser les anciennes ; la nouvelle dette n'est autre que le crédit *Challenger*. Les Etats-Unis ont alors profité de la sollicitation de ce crédit par la Colombie pour obtenir l'ouverture : celle-ci devait être mise en œuvre pour que les Etats-Unis « acceptent » de prêter le crédit *Challenger*. Dos au mur, faisant face à des perspectives de difficultés de paiement de la dette pouvant se répercuter négativement sur les flux d'importations indispensables au système productif colombien – d'autant plus quand on sait que l'industrie colombienne était elle-même sous-développée, nécessitant l'importation des biens d'équipement entre autres – les autorités colombiennes ont été obligées d'accepter la condition d'ouverture contre leur gré et en contradiction avec l'état de l'économie colombienne (*cf.* graphique 2.5).

Graphique 2.5 : De l'endettement stratégique de la Colombie par les Etats-Unis à l'ouverture



Source : fait par l'auteur

b. Certificación et Andean Trade Preference Act

En 1986, dans le cadre d'un amendement du *Foreign Assistance Act* de 1961, les Etats-Unis ont créé la *certificación*. Cette dernière est un instrument d'évaluation unilatérale par les Etats-Unis de la lutte anti-drogue au sein de certains pays. Un pays est « certifié » s'il a mis en œuvre des mesures visant à diminuer (du moins limiter) la production, la distribution, le transport et le financement de la production des cultures de drogues illicites. Le blanchiment des narcodollars, l'extradition des narcotrafiquants, la narco-corruption, la coopération avec les législateurs anti-drogue des Etats-Unis et le renforcement des lois punissant toute activité liée au narcotrafic sont également concernés.

L'évaluation a lieu annuellement. Un pays peut être certifié même si les efforts réalisés sont jugés insuffisants, si cela s'avère « vital pour les intérêts nationaux des Etats-Unis », selon les termes de l'amendement. Si un pays soumis à évaluation échoue à être certifié, il

subit des sanctions d'ordre commercial et financier. Les Etats-Unis déclarent publiquement le pays non-certifié comme dangereux, instable politiquement et économiquement, non-désireux de coopérer pleinement dans les affaires internationales et permettant la consolidation de la corruption au niveau international. A ce titre, le risque-pays est réévalué, détournant les investissements étrangers. Ceux en provenance des Etats-Unis sont d'autant plus détournés que l'*Overseas Private Investment Corporation* (OPIC), l'organisme américain proposant des financements et des assurances contre le risque « politique » aux investissements américains à l'étranger, ne fournit pas ses services pour un pays non-certifié. En outre, les délégués des Etats-Unis ont l'obligation de s'opposer aux projets de financement concernant les pays non-certifiés au sein des IFI (Banque Mondiale, FMI, mais aussi la Banque Inter-Américaine pour le Développement). Il faut ajouter les répercussions de cette obligation sur les financements octroyés par les banques privées internationales. Comme celles-ci prennent pour référence les IFI (Pardo & Cardona, 1995), elles ne sont pas incitées à financer les projets concernant la Colombie. L'Eximbank arrête également le financement des exportations provenant du pays non-certifié. L'assistance économique (et militaire) des Etats-Unis serait réduite à l'exception de l'aide humanitaire et de la coopération dans la lutte anti-drogue.

En tant que principal pays producteur et exportateur de cocaïne dans le monde (Thoumi, 2007), la Colombie est soumise à la *certificación* depuis le début. Les relations bilatérales avec les États-Unis étaient dominées par le besoin de ces derniers d'avoir des alliées en Amérique Latine pour limiter le communisme. C'est pourquoi la Colombie, figurant parmi ces alliés, était toujours certifiée même si elle n'avait pas de résultats dans les actions menées contre la drogue (Tokatlian, 1997). Toujours est-il que l'automatisme de la *certificación* n'empêchait pas les Etats-Unis de brandir le spectre des sanctions conséquentes au refus éventuel de certifier. *Pour un pays aussi dépendant économiquement des Etats-Unis que la Colombie, les coûts économiques de la non-certificación sont prohibitifs.* Il s'agit également de coûts politiques, dans la mesure où la non-*certificación* entraînerait une détérioration des relations internationales, non seulement avec les Etats-Unis, mais également avec leurs partenaires stratégiques. La communauté internationale reçoit le message selon lequel la Colombie risque de perdre sa stabilité économique et politique à plus ou moins court terme. La réévaluation subséquente du risque-pays détourne une partie des investissements étrangers de la Colombie.

Par conséquent, la *certificación* pouvait être instrumentalisée par les Etats-Unis afin d'atteindre certains objectifs. La *certificación* avait pour justification annoncée que « les drogues illicites constituent une menace mortelle pour la sécurité des Etats-Unis », selon la directive n°221 du président Reagan (1986)⁵⁰. La *certificación* peut néanmoins être considérée comme un instrument de la *grande stratégie* de la politique étrangère américaine. En incitant les autorités colombiennes à l'obtenir et ainsi à redoubler les efforts pour limiter les activités liées au narcotrafic (mais elle l'obtiendra quels que soient ces efforts, comme suggéré *supra*), les guérillas colombiennes d'inspiration communiste perdent une partie de leur financement. Elles recherchent alors d'autres sources de financement au moyen d'actions plus radicales et violentes, telles le kidnapping, les attentats et les vols. L'image des guérillas dans l'opinion publique en ressort détériorée. *Il suffit alors de peu pour que le communisme lui-même soit identifié à une idéologie violente menaçant la démocratie, la sécurité, la liberté, etc.* Le communisme est alors pénalisée par la diffusion de ces « images de l'ordre social », c'est-à-dire ces « idées sur la nature et la légitimité des relations de pouvoir existantes, le sens de la justice et du bien commun (...) » (Cox, 1981, p. 99, notre traduction) en sa défaveur.

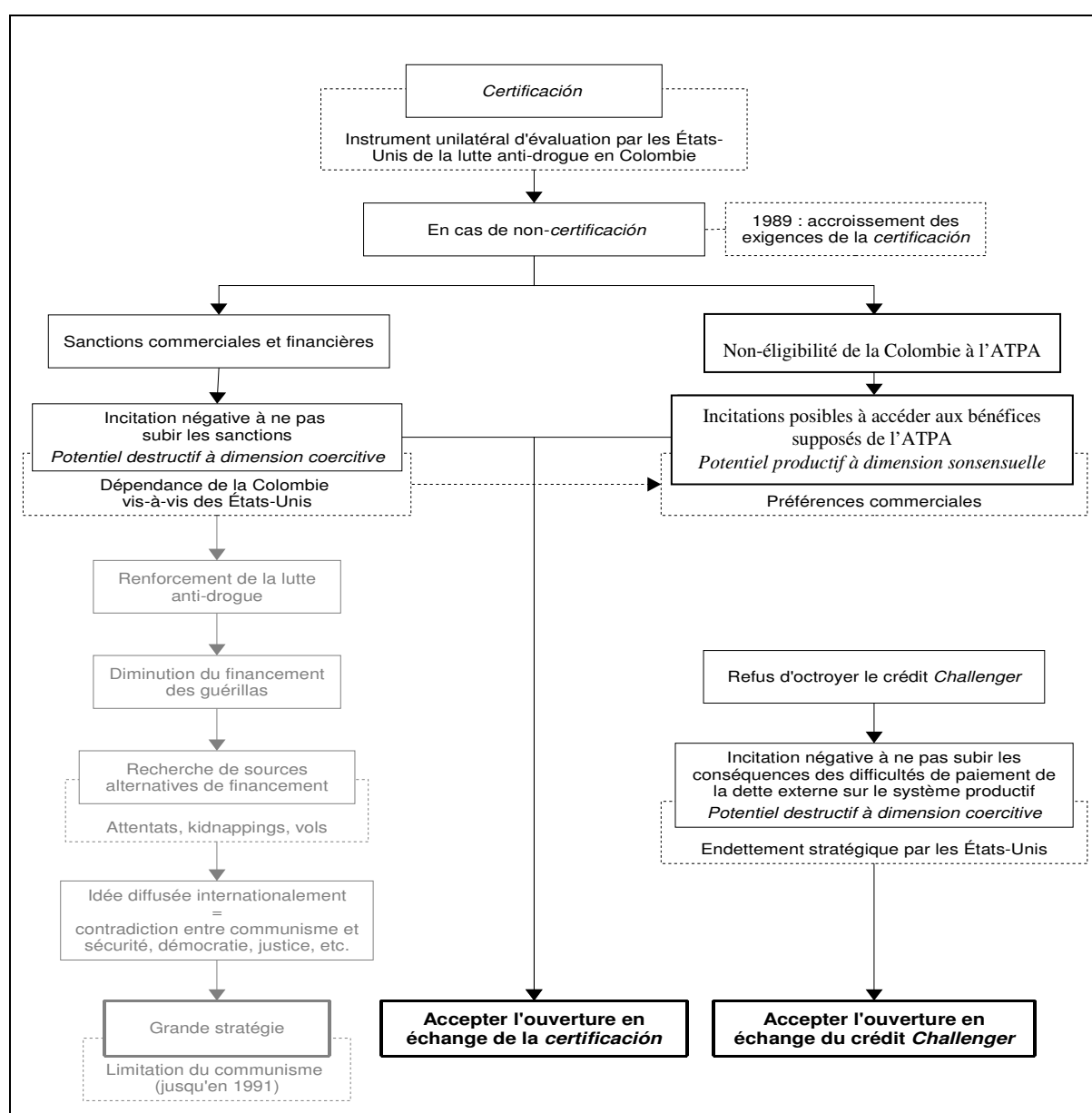
⁵⁰ Cf. <http://www.fas.org/irp/offdocs/nsdd/nsdd-221.htm> (consulté en septembre 2011)

Surtout, la *certificación* peut être considérée comme l'un des moyens de pression utilisés par les autorités américaines pour obtenir l'ouverture de l'économie colombienne. Avec le déclin de l'Union Soviétique en 1989, la probabilité d'un soutien de sa part aux guérillas colombiennes devient de plus en plus faible. La *certificación* n'est néanmoins pas abandonnée. Au contraire, elle est renforcée. Les Etats-Unis ajoutent (unilatéralement) des critères qualitatifs, se laissant davantage manipuler que les critères quantitatifs. Ces derniers sont certes manipulables, mais dans une moindre mesure. Une chose est de procéder à une évaluation de la surface agricole utilisée pour la culture de coca ; autre chose est d'apprécier la « motivation » des autorités colombiennes dans la lutte anti-drogue (Neumann, 1991, 2003). Les Etats-Unis pouvaient ainsi exercer une pression encore plus forte sur la Colombie pour s'ouvrir. *Au même titre que le crédit Challenger, la certificación peut être utilisée par les Etats-Unis comme moyen économique à potentiel destructif et à dimension coercitive.*

Toutefois, les moyens économiques ne sont pas uniquement de cette nature. Ils peuvent également constituer des *potentiels productifs* (Cox, 1981, p. 98) revêtant une dimension *consensuelle*. Il faut retenir de la relation de pouvoir en général « l'image (...) d'un centaure : moitié homme, moitié bête, une combinaison nécessaire de consensus et de coercition » (Cox, 1983, p. 127, notre traduction). La relation particulière de pouvoir entre les Etats-Unis et la Colombie ne fait pas exception. En effet, la Colombie était d'autant plus incitée à accepter de s'ouvrir en échange de la *certificación* que cette dernière rendait la Colombie éligible à l'*Andean Trade Preference Act* (ATPA). Cette loi favorise commercialement les pays de la Communauté Andine des Nations (CAN). Environ 6100 produits pouvaient être exportés aux Etats-Unis sans payer de tarif douanier ou en payant un tarif douanier préférentiel. Néanmoins, être éligible à l'ATPA était conditionné à l'obtention de la *certificación*. En effet, l'ATPA était conçue comme une aide et une récompense des Etats-Unis pour la lutte contre le trafic de stupéfiants, c'est-à-dire, la composante commerciale du programme de guerre contre les drogues décidé en 1991 par le président Bush (ICTSD, 2011 ; Patiño, 2011). Même si l'ATPA n'a été mis en vigueur qu'en 1992, le gouvernement colombien avait déjà connaissance de son existence et de sa soumission à votation dans le congrès américain en 1989. Il a vite été persuadé que l'économie colombienne devait bénéficier des préférences commerciales de l'ATPA. Les autorités américaines étaient davantage en mesure de monnayer l'ouverture contre la *certificación* via l'ATPA. Le commerce extérieur est un élément critique de la relation de pouvoir entre les Etats-Unis avec les pays en développement en général et la Colombie en particulier (Sek, 2002).

Selon les termes de Krasner, « l'Etat hégémonique peut utiliser ses ressources économiques pour créer une structure ouverte [du commerce international]. En termes d'incitations positives, il peut offrir un accès à son large marché domestique (...). En termes d'incitations négatives, il peut retirer des privilèges accordés (...) » (1976, p. 322, notre traduction). L'ATPA n'est pas autre chose qu'une incitation positive, un *potentiel productif* à dimension *consensuelle* qui *légitime* l'ouverture. La menace d'une non-*certificación* ou de ne pas octroyer le crédit *Challenger* sont des incitations négatives, des potentiels destructifs à dimension *coercitive* qui *contraint* à l'ouverture (*cf.* schéma 2.1).

Schéma 2.1 : *Certificación*, ATPA, crédit *Challenger* et ouverture de l'économie colombienne



Source : fait par l'auteur

Néanmoins, les bénéfices de l'ATPA sont sujets à caution. Bien que 80% des produits exportés par la Colombie bénéficie potentiellement de l'ATPA, les principaux produits d'exportation de l'industrie colombienne⁵¹ sont restés en dehors de la loi. La plupart des produits agricoles n'ont pas non plus été couverts par la loi et ont continué à être exportés dans les conditions peu avantageuses⁵², bien qu'ils contribuent substantiellement aux exportations colombiennes. La Colombie a véritablement été persuadée de la nécessité de l'ATPA. Cette persuasion réside notamment dans les objectifs annoncés de la loi : *faire grandir l'économie légale de la Colombie, les exportations et diminuer le taux de chômage pour que la population n'ait plus le besoin de cultiver, fabriquer et exporter de la cocaïne*. Ce pouvoir de persuasion par les idées – déjà présent dans la grande stratégie (*cf. supra*) – figure parmi les autres moyens utilisés par les Etats-Unis pour obtenir l'ouverture de l'économie colombienne, en combinaison avec des moyens *institutionnels*.

2.2. Moyens institutionnels et épistémiques

Après avoir présenté ces moyens (a et b), un troisième point montrera comment ils débouchent sur une ouverture accélérée de la Colombie, ouverture rendue ensuite irréversible par l'accession à l'OMC (c).

a. Institutions financières internationales et Consensus de Washington

Selon Cox, « les institutions internationales ont un rôle idéologique (...). Elles contribuent à définir les principes de politique économique pour les Etats et légitiment certaines institutions et pratiques au niveau national. Elles reflètent les orientations favorables aux forces économiques et sociales dominantes » (1983, p. 138, notre traduction). Ces propos couvrent le cas particulier des institutions financières internationales – FMI et Banque Mondiale – diffusant des idées favorisant l'ouverture de la Colombie au bénéfice des Etats-Unis. Par « idées », il faut entendre ces « images collectives de l'ordre social véhiculées par différents groupes d'individus » (Cox, 1981, p. 99, notre traduction), les institutions « reflét[a]nt les relations de pouvoir existantes (...) et tend[a]nt, au moins initialement, à diffuser les images collectives appuyant ces relations de pouvoir » (*ibid.*, notre traduction).

⁵¹ Cuir et ses dérivés, sucre et ses dérivés, thon en boîte, la plupart des produits textiles et d'habillement. Les produits bénéficiant véritablement de l'ATPA sont les alliages de métaux et les chapeaux de feutre.

⁵² Les produits agricoles bénéficiant véritablement de l'ATPA sont les fleurs, le bois, le cuivre, les jus de fruits, les oignons, les asperges, le tabac et le coton.

Il s'agit donc de montrer que les Etats-Unis utilisent des moyens institutionnels et épistémiques afin d'obtenir l'ouverture de la Colombie, *les premiers étant les véhicules des seconds*. Les idées à l'œuvre sont d'abord présentées, avant de montrer comment les Etats-Unis se servent des IFI pour diffuser les idées.

La première idée n'est autre que le message véhiculée par le paradigme standard d'inspiration néoclassique : les agents d'une économie de marché, « motivés par leur intérêt personnel et prenant des décisions indépendantes ne créent pas le chaos social (...) » (Debreu, 1987, p. 216, notre traduction). Aussi s'agit-il bien d'une image collective de l'ordre social. Ce dernier est conçu comme un ensemble de marchés équilibrés par des variations de prix. Associer l'ordre social à l'équilibre général est justifiée par les deux raisons suivantes :

1. L'équilibre général implique l'absence de besoins insatisfaits et de stocks involontaires (offre globale inférieure/supérieure à la demande globale). Chaque agent offreur trouve un agent demandeur et vice-versa (Arrow & Hahn, 1971).
2. L'équilibre général est une situation qu'aucun agent ne souhaite remettre en cause, car il s'agirait d'une situation *optimale* selon les théorèmes du bien-être⁵³ (Guerrien, 2002).

Certes, que l'offre diffère de la demande est courant « dans les faits ». De même, les analyses en termes de rationnement montre qu'un équilibre, s'il est réalisé, peut être sous-optimal (*cf.* Taouil, 2001). Le paradigme standard parvient néanmoins à faire de l'équilibre général optimal une situation réalisable : plus les politiques économiques corrigent les entraves à une concurrence parfaite, plus on s'en rapproche. Ainsi se retrouve « le paradigme de l'équilibre et la thématique de l'efficacité et de l'optimalité du marché concurrentiel » (Forest & Mink, 2004, p. 24). L'Etat n'a qu'un rôle marginal vis-à-vis de l'ordre social ainsi construit. Outre sa politique économique correctrice des « imperfections » de marché, il doit s'en tenir à ses traditionnelles fonctions régaliennes. « La compréhension économique [peut] se passer de l'idée d'Etat (...) face à la seule réalité qui compte, celle des individus (...) et des marchés comme procédure de coordination des choix individuels » (Kébabdjian, 2004, p. 68).

⁵³ Par ailleurs, il n'existe pas d'agent hors contrainte budgétaire à l'équilibre, c'est-à-dire des agents n'ayant pas réglé certaines de leurs dettes, nécessitant des liquidations, faillites et saisies d'actifs, donc des licenciements dans le cas des entreprises, des problèmes de logement pour les ménages dont le logement a été saisi, etc. (Cartelier, 1996). Tous ces phénomènes peuvent remettre en cause l'ordre social s'ils se généralisent.

La seconde idée est en continuité avec la première : l'ouverture, dans sa dimension commerciale, améliore l'optimum de l'équilibre général, tel un *optimum optimorum*. Cette idée tire son origine de la théorie ricardienne des avantages comparatifs. Chaque pays a intérêt à se spécialiser internationalement dans les biens qu'il peut produire de façon relativement plus efficace que les autres pays, étant donné les différences de productivité du travail entre les partenaires commerciaux. Chaque pays peut en effet disposer à moindre coût des biens produits par les autres pays, donc disposer de biens à moindre coût *par importation* en contrepartie d'exportations correspondant aux avantages comparatifs. Les entreprises peuvent donc produire plus pour un coût identique, tout en permettant aux ménages de consommer plus pour un même budget ; d'où l'*optimum optimorum* de l'équilibre général de marchés ouverts. Certes la théorie du commerce international ne se résume pas à celle des avantages comparatifs. Néanmoins, l'ensemble des autres théories constituent des prolongements qui ne remettent pas en cause l'idée majeure des bienfaits de l'ouverture commerciale, que ces prolongements concernent, par exemple (*cf.* Rainelli, 2003) :

- une distinction entre différents facteurs de production outre le travail (capital, travail qualifié/non-qualifié, voire différents degrés de qualification) et dans les dotations nationales en facteurs. En effet, la théorie des avantages comparatifs ne se donne qu'un facteur travail homogène.
- les effets du commerce international sur la répartition des revenus entre les différents facteurs de production (théorie de Heckscher-Ohlin-Samuelson) et l'intervention publique subséquente pour compenser les perdants. En effet, la théorie des avantages comparatifs est muette sur la répartition des revenus.
- l'explication du commerce intra-branche par la différenciation des produits (Krugman, 1979 ; Lancaster, 1980 ; Helpman, 1981). En effet, la théorie des avantages comparatifs ne se donne que des échanges inter-branche.
- l'endogénéisation des avantages comparatifs par le progrès technique (Posner, 1961 ; Vernon, 1966) et les rendements croissants (Krugman & Helpman, 1985), appelant à une politique commerciale stratégique faite de protectionnisme ponctuel. En effet, la théorie des avantages comparatifs suppose les avantages comme des données sur lesquels les pays n'ont pas d'influence, tout en ne traitant que de rendements constants. Au pire, le libre-échange est considéré comme la solution préférable bien que sous-optimale en la présence des imperfections générées par la politique commerciale stratégique (Krugman, 1994).

La troisième idée est également en continuité avec la première et se conjugue à la seconde : l'ouverture, dans sa dimension financière, conduit également à un *optimum optimorum*. Cette idée tire son origine des analyses d'Arthur Lewis et Simon Kuznets (*cf.* Gillis *et Al.*, 1998). L'investissement se comprend à partir d'un marché particulier, celui du capital physique. Il correspond à la demande de capital, l'offre correspondant à l'épargne. L'égalité offre/demande sur le marché s'identifie alors à l'égalité épargne/investissement, laquelle serait obtenue à partir de variations du taux d'intérêt (ce dernier est donc identifié à un prix parmi d'autres). L'ouverture financière permet alors d'attirer l'épargne étrangère, en sorte d'augmenter l'investissement tout en diminuant le taux d'intérêt (afin d'assurer l'équilibre). En retour, la baisse du taux d'intérêt attire de nouveaux investissements. Il en résulte un équilibre avec une plus grande production de capital physique, donc une plus grande production de biens de consommation ; d'où l'*optimum optimorum* de l'équilibre général d'un marché ouvert du capital.

Enfin, la quatrième idée n'est autre que la conception mécaniciste du développement, selon laquelle il suffirait de la croissance pour générer du développement. Le sous-développement est au pire un retard de développement. En générant de la croissance, l'ouverture permet de combler ce retard, pourvu que les institutions et la politique macroéconomique soient adéquates.

Les Etats-Unis se servent alors des IFI pour véhiculer les trois dernières idées – et donc la première – en sorte de donner à l'ouverture une certaine légitimité à laquelle la Colombie ne pouvait pas échapper⁵⁴. Comme le dit Cox, « les institutions internationales incorporent les règles qui facilitent l'expansion des forces économiques et sociales dominantes (...). Les règles concernant les relations commerciales et financières internationales sont particulièrement concernées » (1983, p. 138, notre traduction). Cette conception des IFI revient à dire que les Etats-Unis disposent, dans une certaine mesure, du contrôle des IFI pour obtenir l'ouverture. L'origine américaine des deux institutions, dans le cadre du plan White

⁵⁴ La légitimité de l'ouverture est mise en défaut si l'idée première qui l'implique, à savoir l'équilibre général, est elle-même mise en défaut. Ce fut chose faite lorsque Hugo Sonnenschein démontra que la convergence vers l'équilibre ne peut pas être tenue pour acquise d'un point de vue logique, n'étant possible que dans des cas très particuliers (*cf.* Deleplace, 2007). Néanmoins, de tels travaux n'ont jamais remis en cause l'axiomatique de l'équilibre général, ne serait-ce que parce que l'analyse critique d'un raisonnement n'est accessible qu'aux seuls individus maîtrisant les techniques nécessaires à leur compréhension (Schumpeter, 1954 [1983]). Le paradigme standard s'est consolidée avec l'interprétation de sa principale alternative, la théorie keynésienne, comme un cas particulier de celle-ci (le courant de la synthèse à la Hicks-Hansen-Samuelson), et depuis la désignation de la politique keynésienne comme la responsable de la stagflation de la fin des années 1960 (Beaud & Dostaler, 1996 ; Taouil, 2001).

approuvé aux accords de Bretton Woods en lieu et place du plan Keynes, laisse effectivement une place à ce contrôle. « Les institutions internationales et les règles – toujours selon Cox – sont généralement créées par l'Etat en position hégémonique » (1983, p. 138, notre traduction).

Le contrôle se révèle plus particulièrement dans le mode de prise de décision des IFI, à la fois au niveau formel et informel. Au niveau formel, elles sont toutes les deux dirigées par un Conseil d'administration de 24 membres, dont 5 sont désignés d'*office* par les 5 pays actionnaires majoritaires (les quote-parts dans le cas du FMI), les 19 membres restants devant *a contrario* être élus⁵⁵. Il va de soi que, parmi ces 5 pays, figurent les Etats-Unis. « La participation formelle est pondérée en faveur des puissances dominantes comme pour le FMI et la Banque Mondiale (...) » (*ibid.*). « Avec plus de 16% des droits de vote, les Etats-Unis disposent à eux seuls d'une minorité de blocage au FMI pour les décisions cruciales, celles qui requièrent 85% des droits de vote. Ils ont ainsi un droit de veto de fait sur les décisions qui engagent l'avenir du Fonds. Les Etats-Unis sont donc un acteur essentiel (et particulier) au sein de l'organisation »⁵⁶ (Simiand, 2010, p. 76).

Au niveau informel, le membre américain du Conseil d'administration a un statut privilégié : aucune décision n'est prise sans son accord. « Il existe une structure informelle d'influence qui reflète les différents niveaux du pouvoir économique et politique réel, laquelle sous-tend les procédures formelles de décision » (*ibid.*). *Les autorités américaines disposent alors d'un relais privilégié pour influencer l'orientation des travaux académiques des IFI, à partir desquels les idées relatives aux bienfaits de l'ouverture sont véhiculées.* Au contraire, ce n'est pas un hasard si « seules les organisations de l'ONU comme la Commission économique pour l'Europe ou le BIT sont à contrecourant de l'esprit de l'époque, par leur

⁵⁵ A cela s'ajoute un Conseil des gouverneurs, qui ne se réunit qu'une fois par an et qui délègue l'essentiel de ses pouvoirs au Conseil d'administration.

⁵⁶ L'auteur poursuit : « alors que la domination des Etats-Unis dans les votes au FMI est généralement associée au fameux "droit de veto" pour les décisions les plus cruciales qui engagent l'avenir du Fonds et qui nécessite une majorité de 85%, l'étude du pouvoir relatif montre que les Etats-Unis ont une moindre domination par rapport aux autres Etats pour de tels votes cruciaux que pour des votes nécessitant une majorité simple. En fait, le pouvoir de bloquer les décisions cruciales qui est total pour les Etats-Unis s'accompagne d'un moindre pouvoir à gagner une majorité qualifiée de 85%. C'est ce (...) qui distingue le pouvoir de prévenir (ou bloquer) l'action (PPA) et le pouvoir d'initier l'action (PIA), autrement dit de parvenir à former une minorité de blocage (PPA) ou une majorité qualifiée (PIA) » (Simiand, 2010, p. 78).

attachement à la tradition keynésienne, *mais leur influence demeure limitée* »⁵⁷ (Chavance, 2007, p. 1, souligné par nous).

Pour montrer cette promotion des idées par les IFI, le point de départ est le travail de Williamson (1990). Ce dernier soutient que, au cours des années 1980, une série de dix réformes de politique économique est généralement approuvée par le FMI et la Banque Mondiale, ainsi que des *think tanks*, des agences économiques du gouvernement fédéral américain et la Réserve Fédérale, l'ensemble de ces institutions étant basé à Washington (cf. encadré 2.1). Williamson (1990) désigne donc par l'expression « Consensus de Washington » (CW) l'ensemble de réformes que les pays d'Amérique Latine pourraient adopter pour favoriser le retour des capitaux privés après la « décennie perdue » (Clif, 2003). Les réformes visaient aussi à favoriser la croissance, le développement et la sortie de la crise de la dette des pays latino-américains (Williamson, 2005). Parmi ces réformes bénéficiant alors de ce Consensus, la sixième défend l'idée des bienfaits du libre-échange (et donc l'idée d'un ordre social conçu comme l'équilibre général), ainsi que l'idée d'allocation optimale des ressources en fonction des avantages comparatifs (Zacharie, 2001). Le libre-échange est considéré comme un « idéal » vers lequel il s'agit de tendre, remis en cause mais strictement de manière temporaire afin de protéger les industries naissantes (*op.cit.*).

La libéralisation des flux entrants/sortants de capitaux, c'est-à-dire la dimension financière de l'ouverture, est également considérée comme souhaitable. « Une position restrictive limitant les IDE est perçue comme absurde » par les institutions basées à Washington. Comme explique Naím (2000) et Clif (2003), en raison de la crise de la dette et de la fin du communisme, il est impossible de mettre en place une politique ne reposant pas sur des principes macroéconomique favorables aux investissements étrangers ». Cette réforme (la septième) ne défend pas directement l'idée des bienfaits du libre-échange.

Williamson (1994) a proposé une révision de son travail original. Par ailleurs, le FMI et la Banque Mondiale ont ensuite utilisé une version à la fois augmentée mais divergente du consensus dans sa version originale, le généralisant à l'ensemble des pays en développement

⁵⁷ « L'influence des principales puissances industrialisées se fait souvent hors des "avenues formelles" du Fonds, c'est-à-dire que des décisions importantes court-circuitent le Conseil d'administration, qui n'a plus qu'à sceller un accord qui a été conclu au préalable entre les principaux Etats industrialisés (notamment ceux du G7). Certains plans sont dès lors orientés selon les intérêts économiques ou politiques de certains actionnaires principaux du FMI » (Simiand, 2010, p. 84).

et poussant encore plus les réformes structurelles (cf. Rodrik, 2003 ; Williamson, 2005). Le FMI, soutenue par la Banque Mondiale, préconise donc le rétablissement des économies des pays endettés pour qu'ils puissent s'insérer au marché international et ainsi obtenir des devises nécessaires au remboursement de la dette (Béjar, 2004) *via* l'augmentation des exportations. Il n'en reste pas moins que, lorsque la Colombie décide de s'ouvrir, le FMI et la Banque Mondiale véhiculaient depuis plusieurs années l'idée des bienfaits de l'ouverture sur la croissance et le développement, légitimant ainsi celle-ci auprès des autorités colombiennes. *Les idées constituent un moyen à dimension consensuelle par excellence.*

Encadré 2.1 : Les réformes constitutives du Consensus de Washington selon Williamson (1989)

Les principes de Williamson (1989) sont présentés suivant l'analyse de Berr & Combamous (2004), selon laquelle les réformes se divisent en deux blocs : réformes de stabilisation économique et réformes d'ajustement structurel.

Réformes de stabilisation économique

1. *Discipline budgétaire* : limiter les dépenses publiques pour avoir un équilibre budgétaire, une inflation maîtrisée et un déficit commercial. D'autre part, il faut empêcher que l'endettement public interne se substitue au paiement de la dette externe et ainsi éviter l'effet de *boule de neige* de la dette.
2. *Redéfinition des priorités en matière de dépenses publiques* : utiliser les fonds publics de manière plus efficace ; les orienter davantage vers les populations les plus pauvres (éducation, santé) et la croissance économique (infrastructures), au lieu de subventionner l'agriculture et la consommation.
3. *Taux de change compétitif* : dévaluer la monnaie pour rendre les exportations attractives et ainsi favoriser la croissance économique (bien qu'il n'existe pas de consensus sur la nature du régime de change, fixe, flottant ou flottant de manière impure).
4. *Libéralisation financière* : les taux d'intérêt réels doivent être déterminés par le marché, ce qui permettrait en outre d'attirer les capitaux internationaux supposés nécessaires au financement du développement. Cependant, cette libéralisation doit être progressive et accompagnée d'un contrôle prudentiel. Il n'existe pas de consensus concernant le rythme de la libéralisation financière (cf. Williamson, 2003, 2004).

Réformes d'ajustement structurel

5. *Réforme fiscale* : réduire les distorsions créées par l'impôt (découragement de l'activité quand elle est trop prélevée) et faire augmenter les revenus de l'Etat (effet Laffer). Le nombre de contribuables doit augmenter en généralisant la TVA. Le taux marginal d'imposition doit être diminué.
6. *Libéralisation commerciale* : abaisser les barrières tarifaires et non tarifaires (même s'il n'existe pas de consensus concernant le rythme d'abaissement).
7. *Amélioration de la compétitivité par l'intermédiaire des IDE* : il faut réduire les barrières qui empêchent les IDE et leur donner une égalité des droits avec les investissements domestiques. Le nationalisme économique est condamné.
8. *Privatisation* : vendre les actifs de l'Etat pour développer les entreprises privées (en théorie mieux gérées) et assainir les finances publiques. Parmi les rares exceptions figurent la gestion de l'eau potable et le transport public (quoique des pays comme le Chili aient pu privatiser ces domaines historiques d'intervention publique).
9. *Déréglementation* : diminuer ou abolir les mesures qui réduisent l'initiative économique et la libre concurrence, à l'exception de celles contrôlant les prix des secteurs non compétitifs et celles protégeant l'environnement et la sécurité nationale (Williamson, 2003).
10. *Droits de propriété* : les renforcer pour promouvoir la création de richesses ; donner l'opportunité aux entreprises du secteur informel d'acquérir ces droits à un coût raisonnable.

b. Institutions Politiques Nationales : *transformismo* et assassinat de leaders politiques

L'utilisation des moyens institutionnels ne se limite pas aux IFI dans le cadre de leur combinaison avec des moyens épistémiques. Il faut également prendre en compte l'instrumentalisation, par les Etats-Unis, des institutions politiques nationales afin d'obtenir l'ouverture de la Colombie.

Il s'est agi, pour les Etats-Unis, de disposer d'un relais parmi l'exécutif, en la personne de César Gaviria Trujillo, pour ainsi obtenir l'ouverture. Cette dernière a commencé avec le crédit *Challenger*, sollicité sous la présidence de Virgilio Barco (1986-1990). Or, Gaviria n'était autre que le ministre des finances de Barco (1986-1990), à l'origine de la demande du crédit et *a fortiori* son plus grand soutien. Il est difficile d'y voir une simple coïncidence.

Gaviria accéda ensuite à la fonction exécutive suprême. Il devint le Président de la République Colombienne entre 1990 et 1994, *mandat au cours duquel l'ouverture fut définitivement mise en œuvre*. Pourtant, Gaviria avait un profil politique atypique pour prétendre à la présidence. Il était méconnu, n'ayant commencé sa carrière politique qu'en 1979 (soit à peine dix ans), en tant que vice-ministre. Auparavant, il officiait comme haut-fonctionnaire (chef de planification à Risaralda et assistant du Département National de Planification (DNP) entre 1970 et 1971) et n'avait exercé que des mandats locaux (conseiller municipal à Pereira de 1970-1974, membre élu de la chambre des représentants à Risaralda en 1974, et maire de la même ville entre 1975-1976).

Le paradoxe de l'élection de Gaviria est levé en introduisant le soutien des Etats-Unis *en échange de l'ouverture*. Il existe de sérieuses raisons de croire que la stratégie américaine fut purement et simplement d'assassiner le candidat favori à l'élection présidentielle, Luis Carlos Galán, alors chef du parti politique *Nuevo Liberalismo* et partisan des idées communistes, pour ensuite le remplacer par Gaviria à la tête du même parti et *de facto* candidat remplaçant. Galán fut assassiné le 18 août 1989 par des tueurs à gage lors d'une manifestation politique à Soacha (Cundinamarca). L'assassinat fut attribué à Pablo Escobar Gaviria⁵⁸, chef du Cartel de la drogue de Medellin⁵⁹. Le motif serait le soutien de Galán à la signature d'un traité d'extradition des narcotrafiquants colombiens aux Etats-Unis, en plus du refus par Galán de l'adhésion d'Escobar au *Nuevo Liberalismo* (celui-là condamnant et enquêtant sur les activités illicites de celui-ci).

⁵⁸ Il n'existe pas de lien de parenté avec César Gaviria Trujillo.

⁵⁹ Créé en 1976, le Cartel de Medellin était à l'origine de l'essentiel du trafic de cocaïne entre la Colombie et les Etats-Unis. Son innovation était le transport de la cocaïne par de petits avions volant à très basse altitude pour ne pas être découverts par les radars. Le cartel se désintègre dans les années 1990, après une période d'affrontements avec la police et le cartel de Cali.

Toutefois, le motif est douteux. Certes, le traité d'extradition a rencontré une vive opposition⁶⁰. Galán n'était pourtant pas le soutien le plus important au traité. Si ce dernier avait été une raison pour l'assassinat de Galán par Escobar, ce dernier aurait aussi commandité l'assassinat de Belisario Betancourt, président entre 1982-1986 et qui œuvrait bien davantage pour sa signature. L'assassinat de Betancourt était tout à fait envisageable, étant donné la fortune⁶¹, les réseaux d'influence et de corruption d'Escobar même au sein des élites politiques. Finalement, il n'existe pas de preuves permettant d'attribuer à Escobar l'assassinat de Galán.

Au contraire, les Etats-Unis avaient un double intérêt. En premier, Galán se serait opposé à l'ouverture. Il rejoignait les idées d'Hugo Chavez, souhaitant le renforcement des relations commerciales entre les États latino-américains. Son slogan était « l'Amérique latine veut être l'amie des Etats-Unis mais elle n'accepte pas de dépendre d'eux ». Il analysait l'endettement externe des pays latino-américains comme un facteur d'insécurité, de perte d'autonomie dans la politique économique et de sous-développement au niveau international (Galan, 2009)⁶². L'ouverture de la Colombie devait toujours être au service du développement, lequel devait être avant tout en autonomie nationale. L'ouverture, si elle était nécessaire, devait être faite graduellement, sans mettre en danger le pays et en prenant en compte les fragilités socio-économiques et politiques. Galán constituait alors d'autant plus une menace pour l'ouverture qu'il était le candidat favori selon les sondages⁶³.

Cette position était notamment appuyée par l'identification de Galán à l'héritier de Gaitán, devenu une icône suite à son assassinat politique à la fin des années 1950 (*cf.* chapitre I). Il était considéré comme un rénovateur, le président qui allait résoudre les problèmes socio-économiques des populations les moins favorisées, y compris les « zones oubliées », et rétablir la stabilité politique. A cela s'ajoute la longue carrière politique de Galán⁶⁴.

⁶⁰ Plusieurs narcotrafiquants, y compris Escobar, ont créé le groupe *Los extraditables*, lequel commettait des actes terroristes – assassinats et explosions de voitures piégées – afin de s'opposer à la politique d'extradition des narcotrafiquants aux Etats-Unis. Les *extraditables* préféraient « une tombe en Colombie » à « la prison aux Etats-Unis ».

⁶¹ La fortune accumulée par Escobar l'a fait devenir l'une des personnes les plus riches au monde. Le Magazine Forbes l'a classé en 1989 au 7^{ème} rang.

⁶² *Cf.* l'article du fils de Galán, disponible sur : <http://www.vanguardia.com/opinion/columnistas/36853-luis-carlos-galan-y-la-politica-exterior-colombiana> (consulté en juillet 2010).

⁶³ Il devançait, entre autres, Alvaro Gomez Hurtado (*Movimiento de Salvacion Nacional*), Rodrigo Lloreda (*Partido Social Conservador*) et Carlos Pizarro (*Alianza Democratica M-19*).

⁶⁴ A 27 ans, il devient ministre de l'éducation du Président Pastrana (1970-1974). En 1972, il a été ambassadeur à Rome. En 1977, il est devenu sénateur en Colombie. En 1979, il fonde son propre parti *Nuevo Liberalismo*,

Il fallait donc, pour les Etats-Unis, procéder à un *transformismo*, c'est-à-dire « une stratégie d'assimilation et de domestication des idées potentiellement dangereuses en les ajustant aux politiques de la coalition dominante, pour ainsi empêcher la formation d'une opposition (...) au pouvoir politique et social en place » (Cox, 1983, p. 130, notre traduction). Précisément, les Etats-Unis pouvaient promouvoir un candidat étant en mesure de ne pas mettre en cause l'ouverture : Gaviria. Ce dernier a été présenté comme le successeur de Galán⁶⁵. De cette manière, Gaviria pouvait profiter de la popularité de son prédécesseur, même si celui-là ne s'était intéressé aux idées de celui-ci que quelques mois avant l'assassinat. Il a pu ainsi se faire largement élire (cf. tableau 2.2) et ainsi permettre aux Etats-Unis de légitimer l'ouverture par les institutions politiques nationales.

Tableau 2.2 : Résultats des élections présidentielles de 1990 en Colombie

Candidat	Parti ou mouvement	Votes	%
César Gaviria	<i>Nuevo Liberalismo</i>	2891808	47.24%
Alvaro Gómez	<i>Movimiento de Salvacion Nacional</i>	1433913	23.70%
Antonio Navarro	<i>Alianza democratica M-19</i>	755240	12.43%
Rodrigo Lloreda	<i>Partido Social Conservador</i>	735374	12.15%
	Autres	231741	4.48%

Source : Noriega (2005), calculs de l'auteur.

tout en restant actif au sein du Parti Libéral traditionnel. D'ailleurs, en 1982, il a représenté le Parti Libéral aux élections présidentielles, avant de se représenter avec le *Nuevo Liberalismo* aux élections de 1989.

⁶⁵ Officiellement, Gaviria a été désigné par le fils de Galán, en sa qualité de chef de débat lors de la campagne électorale de Galán lui-même.

Claudia Lopez est l'une des rares chroniqueuses colombiennes (journal *El Tiempo*) à avoir dénoncé (au prix de son licenciement) l'existence d'un *système d'élimination des leaders politiques*. Selon Lopez (2009), le *narcoparamilitarisme* serait à l'origine de ce système⁶⁶. Il s'agit des groupes armés créés par les narcotrafiquants pour protéger leurs cultures de drogue, conserver la domination sur leurs territoires et se défendre des extorsions par des guérillas d'extrême gauche et des groupes paramilitaires d'extrême droite⁶⁷. Le but du système serait de consolider un projet politique favorable aux demandes des narcotrafiquants, notamment à partir de « l'effacement » de la vie politique des mouvements comme le *Nuevo Liberalismo*, ou l'Union Patriotique, parti créé en 1985 par les FARC et le Parti communiste colombien⁶⁸.

L'assassinat figure pourtant bien parmi les actions pouvant être entreprises par les Etats-Unis, dans le cadre de leur double intérêt *supra*. A l'appui de cette proposition réside l'Opération Condor, déployée dans les années 1970, consistant à effacer de la vie politique les hommes politiques considérées comme partisans des idées communistes et renforçant les groupes de gauche en Amérique Latine. Il est surprenant que la Colombie, pays où les guérillas se sont développées très tôt, n'ait pas été concernée par l'Opération Condor. Toutefois, plusieurs leaders politiques colombiens ayant des idées d'inspiration socialiste et communiste furent assassinés depuis les années 1940, en premier Gaitán en 1948 (*cf.* encadré 2.2). Bien que Galán assurait n'avoir ni d'idéologie ni de tendance gauchiste par le passé, il reconnaît avoir soutenu les guérillas au début de sa carrière politique⁶⁹. Il a également participé à des manifestations contre le président conservateur Gómez (1950-1951) et fondé en 1963 la revue universitaire *Vertice magazine* pour exprimer ses tendances politiques. Enfin, il prétendait faire de la politique « rebelle ». Il suffisait alors que Galán menace le processus d'ouverture pour en faire un « candidat » à une Opération Condor *élargie dans le temps* (après les années 1970) *et dans l'espace* (en Colombie).

⁶⁶ *Cf.* <http://www.nuevoarcoiris.org.co/sac/?q=node/407> (consulté en juillet 2010)

⁶⁷ Par exemple, le groupe "Meurtre aux kidnappés" créé par le cartel de Medellín dans les années 1980. *Cf.* Petro (2008)

⁶⁸ L'Union Patriotique (UP) est né du processus de paix entrepris entre les FARC et le gouvernement de Betancourt (1982-1986). Bien que l'UP s'est toujours montré comme un parti en dehors de la lutte armée, ses membres ont été attaqués par des narcotrafiquants (en premier José Gonzalo Rodríguez Gacha du cartel de Medellín) car ils étaient considérés comme l'axe politique du groupe d'extrême gauche. La participation des groupes paramilitaires d'extrême droite est présumée, *via* le groupe d'Autodéfense Unie de la Colombie (AUC). Ce dernier travaillait en collaboration avec des membres de l'État colombien. *Cf. Víctimas del Genocidio Político contra Unión Patriótica :*

<http://www.desaparecidos.org/colombia/fmcepeda/genocidio-up/> (consulté en juin 2010) et *The Red Dance - about the genocide of The Patriotic Union :*

<http://video.google.com/videoplay?docid=3833186377925394599> (consulté en juillet 2010)

⁶⁹ *cf.* http://www.semana.com/wf_InfoArticulo.aspx?IdArt=26351 (consulté en juin 2010)

Encadré 2.2 : L'Opération Condor et la Colombie

L'Alliance pour le Progrès et l'augmentation des prêts des IFI aux pays latino-américains n'ont pas été les seuls mécanismes pour stopper l'expansion communiste en Amérique latine. La « grande stratégie » (Krasner, 2010) s'appuyait également sur l'Opération Condor, préparée soi-disant par les dictatures latino-américaines (Pinochet au Chili, Stroessner au Paraguay, Videla en Argentine, Bordaberry en Uruguay, Banzer en Bolivie, Geisel au Brésil) pour éliminer physiquement leurs adversaires politiques jugés subversifs, mais surtout ayant des idées s'opposant aux Etats-Unis. « Plusieurs centaines de dissidents politiques, partisans des idées socialistes et communistes se sont fait poursuivre, tuer et/ou torturer » (Dinges, 2005, p. 174). Le gouvernement américain, et en particulier son secrétaire d'Etat Henry Kissinger, était informé des méthodes et objectifs de l'Opération dès sa création (Robin, 2008).

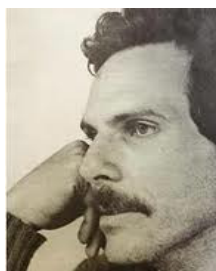
En Colombie l'Opération Condor ne s'est pas apparemment développée dans les années 1970. Toutefois, l'éradication des leaders politiques colombiens a toujours été présente depuis les années 1940. En plus de Luis Carlos Galán (1989 †), d'autres leaders politiques furent assassinés pour leurs idées et engagements d'inspiration socialiste/communiste :



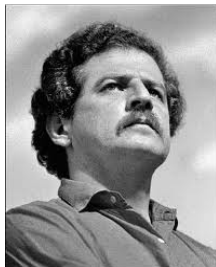
Jorge Eliécer Gaitán (1948†) : Chef du parti politique Union Révolutionnaire de Gauche), Gaitán profitait du soutien du peuple pour gagner les élections présidentielles de 1950 grâce à ses idées révolutionnaires. Parmi les formules-clés utilisées dans ses discours figurent « le peuple est supérieur à ses dirigeants », « pays national *versus* pays politique », « lutte contre l'oligarchie », « restauration morale et démocratique de la République » (Semana, 1989). Son idéal était de transformer la société colombienne par le peuple lui-même et non par les gouvernants.



Jaime Pardo Leal (1987†) : dirigeant d'un mouvement étudiant de l'Université Nationale et de la Jeunesse communiste colombienne, Pardo a créé l'organisation syndicale ASONAL et a été fondateur du parti d'Union Patriotique. D'après Galán (1978), l'assassinat de Pardo fait partie du « génocide politique » contre les membres de l'Union et d'autres leaders politiques – dont des membres du *Nuevo Liberalismo* – ayant pour point commun des idées contraires aux intérêts des Etats-Unis.



Juan Carlos Pizarro Leongómez (1990†) : ex-guérillero, chef du parti Ad/M-19 et candidat à la présidence de 1990, Pizarro était partisan des idées boliviariennes concernant la consolidation d'une « patrie » latino-américaine. Son assassinat a été attribué à Pablo Escobar. Quelques années plus tard, le crime a été attribué à Carlos Castaño, ancien chef des forces paramilitaires d'Autodéfenses Unies de la Colombie. Antonio Navarro Wolff a remplacé Pizarro lors des élections présidentielles de 1990, même s'il n'était pas de tout partisan de ses idées. Il a perdu face à Gaviria. Néanmoins, il fut ministre de la santé de Gaviria entre 1990-1994.



Luis Carlos Galán (1989 †) : cf. *Supra*

L'assassinat d'Escobar en 1993 peut alors être envisagé comme un moyen de l'empêcher de prouver son innocence dans le propre assassinat de Galán, et ainsi couvrir les Etats-Unis. Il fut assassiné par le *bloc de recherche*, un groupe créé par la police colombienne, l'armée colombienne et les organismes américains de lutte anti-drogue. Pourtant, Escobar s'était rendu à la justice colombienne en 1991. Le président Gaviria avait promis en échange qu'il ne serait pas extradé et serait protégé du bloc. Or, le gouvernement n'a pas respecté l'arrangement passé avec Escobar en lui imposant d'être transféré dans une prison autre que celle dans laquelle il se trouvait et où sa sécurité était menacée⁷⁰. Contraint à la fuite, Escobar finit par être assassiné le 2 décembre 1993 par le *bloc de recherche*. En outre, l'assassinat d'Escobar contribue à maintenir l'endettement stratégique de la Colombie par les Etats-Unis. Escobar prétendait pouvoir payer la dette externe dans sa totalité. Etant donné sa fortune, les Etats-Unis pouvaient le prendre au sérieux. Pour continuer de disposer de l'endettement externe comme un moyen de pression, l'assassinat d'Escobar, simultanément à son discrédit comme tueur présumé de Galán et homme le plus dangereux d'après les Etats-Unis, était une solution. Enfin, avec Gaviria comme président de la Colombie, les Etats-Unis disposaient d'une garantie car ils pouvaient être sûrs de mener comme ils l'entendaient leur politique anti-drogue⁷¹. Les Etats-Unis ont utilisé les Institutions Politiques Nationales (IPN) en légitimisant un politicien pro-étasunien pour obtenir l'ouverture.

c. La mise en œuvre accélérée de l'ouverture et les modalités de son maintien : le rôle de l'OMC

En raison de l'ampleur des moyens potentiellement mis en œuvre par les Etats-Unis, il n'est pas étonnant que l'ouverture de l'économie colombienne soit mise en œuvre de manière accélérée. L'ouverture a commencé en 1989 à la fin du mandat du président Virgilio Barco (1986-1990), dans le cadre du crédit *Challenger*, avec le soutien du ministre de finances et futur président de la Colombie, César Gaviria (1990-1994). Par la suite, la politique économique mise en place par César Gaviria entre 1990 et 1994, désignée comme le Plan National de Développement *Revolución pacífica* (« la Révolution pacifique ») a insisté sur la nécessité d'une telle rapidité. La révolution pacifique a bien été orientée par les principes du Consensus de Washington. Outre la libéralisation du marché du travail, la diminution de l'intervention de l'Etat ou la privatisation

⁷⁰ Escobar était alors « emprisonné » dans une résidence de luxe construit par lui-même, la *Catedral* (Envigado), d'où il continuait à diriger les actions du cartel de Medellin.

⁷¹ Les Etats-Unis ont notamment décidé de changer cette politique suite à l'élection présidentielle. Au lieu d'intercepter les avions du cartel de Medellin, ils s'attaquaient directement aux narcotrafiquants, en premier ceux du cartel de Medellin, dont le chef n'était autre que... Escobar.

d'entreprises publiques, les mesures concernent tout particulièrement l'ouverture de l'économie colombienne. En effet, cette mesure est la contrepartie de son accession, rendue possible par les Etats-Unis, à la présidence de la République Colombienne. Dès son discours d'intronisation, Gaviria reprend la rhétorique des bienfaits de l'ouverture, dans le cadre des idées constitutives des moyens épistémiques traités *supra*. « L'internationalisation est nécessaire car elle assurera à la Colombie une place dans le marché mondial. Si la Colombie exporte plus et importe plus, elle produira plus. Des postes de travail seront ainsi créés. Les nouvelles opportunités issues du libre-échange dynamiseront l'économie et cela œuvrera pour la réduction des inégalités. Cela a été fait par les nations ravagées par la Deuxième Guerre Mondiale qui sont aujourd'hui des puissances industrielles » (Gaviria, 1990)⁷². L'ensemble du discours est marqué par les effets positifs de l'ouverture sur la croissance et le développement. *Gaviria insiste alors sur la nécessité de s'ouvrir au plus vite. Une ouverture accélérée est requise pour le développement, avant même l'obtention d'une croissance soutenue donnant lieu à une classe moyenne, avant même la réduction des indices de mortalité et de pauvreté*⁷³ (Gaviria, 1991).

La Révolution pacifique a donc mis en œuvre l'accélération des réformes structurelles du commerce initiées en 1989, ainsi que la libéralisation financière. Toujours selon Gaviria, « la libéralisation aux capitaux étrangers est la seule voie de création de conditions favorables à la croissance et le développement ». Un effet multiplicateur de plus d'1% sur la croissance a donc été prévu. Toutefois, Gaviria a pris soin de conditionner ses promesses de développement à l'amélioration des indices de productivité, à l'amélioration de la compétitivité, ainsi qu'à la correction des erreurs commises par les gouvernements dans le passé (*cf.* encadré 2.3).

⁷² http://colombiainternacional.uniandes.edu.co/datos/pdf/Col_Int_No.11/04_docum_Col_Inter_11.pdf (consulté en août 2010). Sauf mention contraire, les citations sont tirées de ce discours.

⁷³ www.dnp.gov.co/PortalWeb/Portals/0/archivos/documentos/GCRP/PND/Gaviria_Prologo.pdf (consulté en septembre 2009).

Encadré 2.3 : Les justifications à la Révolution pacifique du Plan National de Développement, selon le Président Gaviria

La révolution pacifique est justifiée par les problèmes socio-économiques existant alors en Colombie, encore plus que par leurs causes. Le Plan National de Développement présente des « outils » pour résoudre ces difficultés et sortir, d'après Gaviria, la Colombie du sous-développement. Il présente les erreurs faites par les gouvernements précédents ; des erreurs qui doivent être impérativement corrigées. Premièrement, les gouvernements colombiens précédents ont essayé de renforcer l'intervention économique de l'Etat. « Ces conceptions, trouvant du soutien théorique dans les idées keynésiennes et préconisant que le secteur public a la capacité financière et un réseau de fonctionnaires suffisant pour agir dans tous les secteurs, doivent être remplacées par la conception de l'Etat proposée par le néolibéralisme, c'est-à-dire, la diminution de sa taille pour qu'il puisse concentrer son intervention dans des zones spécifiques ». Deuxièmement, le développement de l'industrie nationale par substitution aux importations a généré de la pauvreté et des inégalités. Cela a eu des répercussions politiques importantes – dont la formation et la consolidation des groupes de gauche. C'est sans compter sur le manque de compétitivité de l'industrie, en raison de son isolement de la concurrence internationale depuis 1930. Rompre l'isolement serait alors triplement bénéfique :

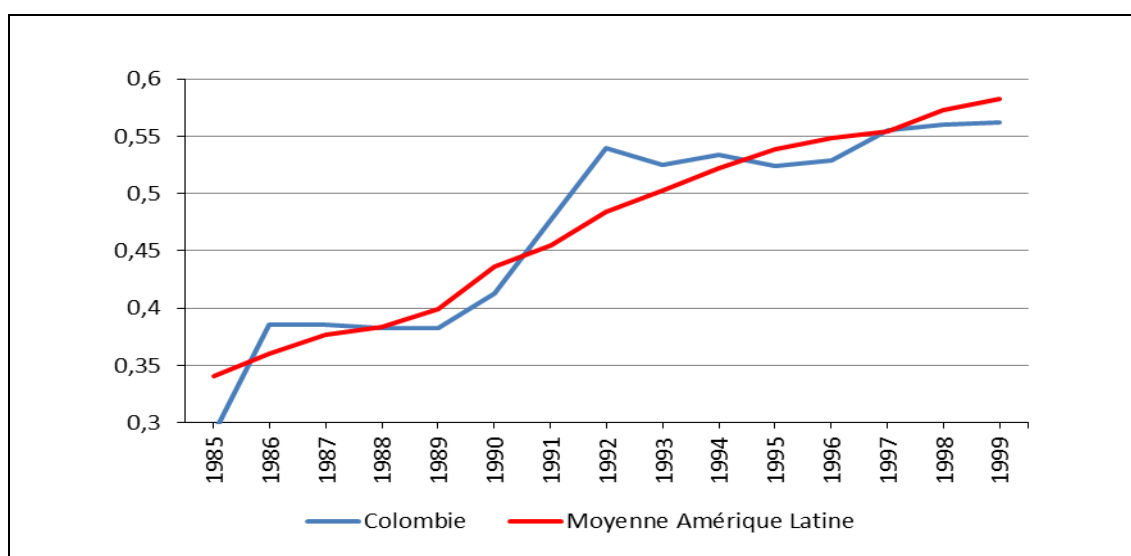
1. La libre concurrence provoque des changements d'orientation des investissements et de la production pour plus d'efficacité. Les producteurs défendront leurs positions dans le marché interne et profiteront d'une plus grande gamme d'intrants. Les investissements colombiens se concentreront dans des activités ayant des avantages comparatifs.
2. La libre concurrence provoque une diminution des restrictions administratives du commerce extérieur (licences à l'importation). Il y aura donc une diminution du temps dépensé dans des activités d'ordre administratif. Cette simplification fera, d'une part, diminuer les coûts de production et d'autre part, gagner du temps dépensé dans l'accomplissement (ou l'évasion) de la réglementation imposée par l'Etat.
3. La libre concurrence évite l'investissement de sommes importantes pour que les secteurs puissent avoir accès ou défendre des privilèges, se répercutant ensuite en hausses de prix pénalisant les consommateurs finaux et pénalise la compétitivité des produits au niveau international.

Source : à partir de www.dnp.gov.co/PND/PlanesdeDesarrolloanteriores.aspx (consulté en mai 2009)

L'Indice de Politiques Structurelles de Lora (2001) rend possible la mesure du degré d'avancement des réformes structurelles faites à partir du Consensus de Washington. L'indice est un indicateur synthétique, calculé à partir de variables comme les tarifs douaniers (dimension commerciale de l'ouverture) ou la régulation des taux d'intérêt (dimension financière de l'ouverture). L'indice varie de 0 à 1, 0 représentant l'absence de progrès et 1 une réalisation de l'ensemble des réformes. L'indice se décompose en plusieurs sous-indices, eux-mêmes variant entre 0 et 1, et rendant compte de l'avancement des réformes structurelles dans des domaines spécifiques, notamment l'ouverture commerciale et l'ouverture financière. Des comparaisons entre les indices et les sous-indices de différents pays latino-américains sont alors possibles.

L'indice général permet de constater que l'avancement des réformes en Colombie avait tendance à stagner jusqu'en 1989, tandis que le même avancement pour la moyenne des pays d'Amérique Latine progressait continuellement. En effet, la Colombie n'était pas soumise à des Plans d'Ajustement Structurel dans les années 1980. Avec les réformes inaugurées par le crédit *Challenger* puis poursuivies avec la Révolution pacifique, la mise en œuvre des réformes s'effectue de manière beaucoup plus rapide, au point de dépasser la vitesse affichée dans la moyenne des pays d'Amérique Latine. En l'espace de deux ans, la Colombie « rattrape son retard ». Une année supplémentaire suffit pour que l'avancement des réformes dépasse largement la moyenne des pays d'Amérique Latine. Ainsi les réformes structurelles en général et l'ouverture en particulier ont-elles été mises en œuvre de manière *accélérée* (cf. graphique 2.6).

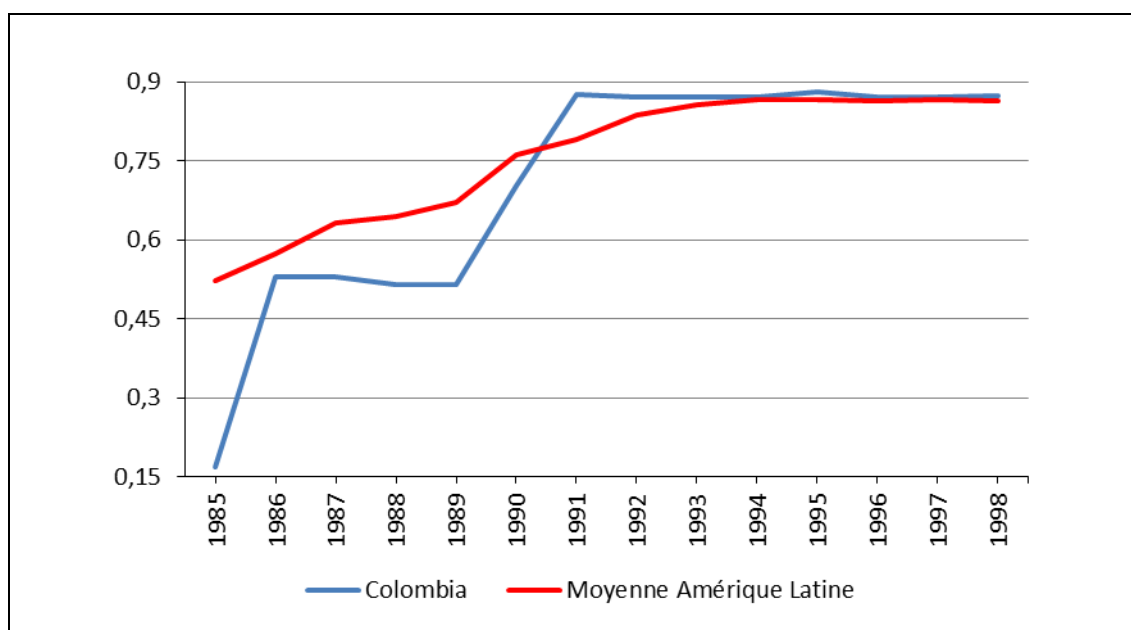
Graphique 2.6 : Indice d'avancement des réformes structurelles, Colombie et moyenne des pays d'Amérique Latine



Source : Lora (2001).

L'examen du sous-indice de l'avancement des réformes d'ouverture commerciale est encore plus significatif. On constate la même accumulation de « retard » : aucune réforme n'est entreprise en Colombie entre 1986 et 1989, contrairement à la moyenne des pays d'Amérique Latine où l'indice ne cesse de progresser. La Colombie « rattrape son retard » à partir de 1989, au point même de dépasser ladite moyenne, en l'espace de trois ans. De 1989 à 1992, l'indice passe de 0,514 à 0,871, soit une augmentation de près de 70%. Les deux indices finissent par converger vers la même valeur (0,87), comme si la Colombie avait anticipé la tendance de l'ensemble des pays d'Amérique Latine. Ainsi les réformes structurelles d'ouverture commerciale ont-elles définitivement été mises en œuvre de manière accélérée (cf. graphique 2.7).

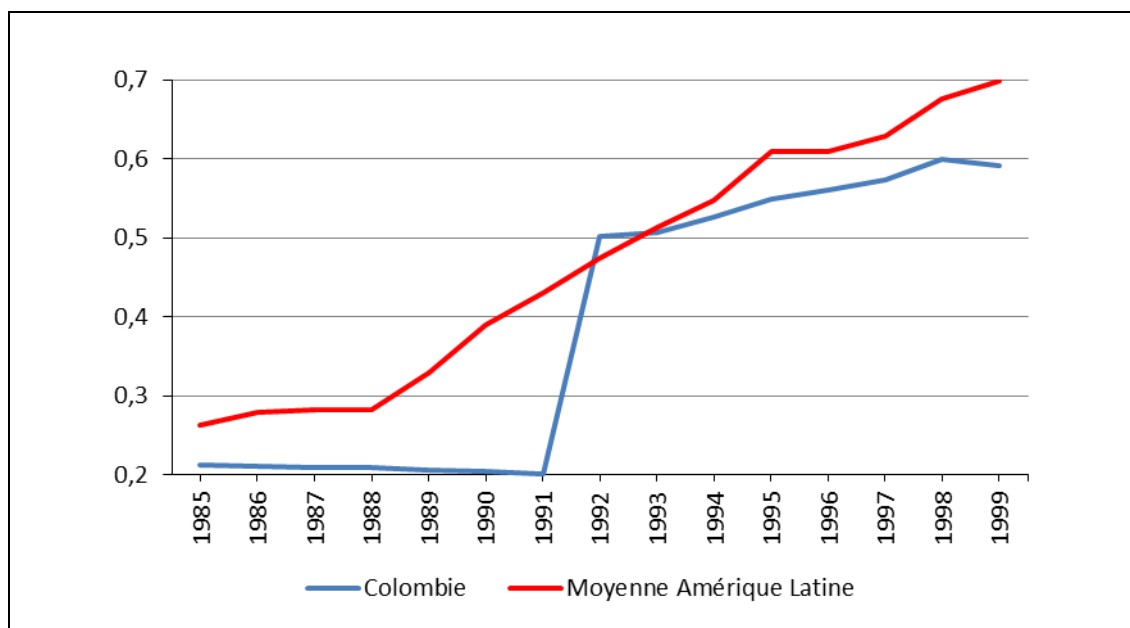
Graphique 2.7 : Indice d'avancement des réformes structurelles d'ouverture commerciale, Colombie et moyenne des pays d'Amérique Latine



Source : Lora (2001).

Quant aux réformes structurelles concernant l'ouverture financière, il suffit de la seule année 1991 pour que la Colombie « rattrape » son retard accumulé durant les années précédentes. La pente de la courbe est remarquable. Certes, les réformes continuent à être mises en œuvre dans les autres pays d'Amérique Latine à une vitesse moyenne supérieure à celle de la Colombie. Cela n'enlève rien au fait que, au moment de s'ouvrir, les réformes furent mises en œuvre de manière accélérée (*cf.* graphique 2.8). Ainsi cette caractéristique demeure, qu'il s'agisse des réformes structurelles en général, des réformes structurelles d'ouverture commerciale en particulier, ou des mêmes réformes concernant l'ouverture financière.

Graphique 2.8 : Indice d'avancement des réformes structurelles d'ouverture commerciale, Colombie et moyenne des pays d'Amérique Latine



Source : Lora (2001).

Au vu de l'ampleur des moyens que les Etats-Unis purent mettre en œuvre pour obtenir l'ouverture colombienne, la vitesse de cette dernière n'est sûrement pas une coïncidence.

Focalisons-nous à nouveau sur la politique commerciale. Le caractère accéléré de l'ouverture se retrouve plus particulièrement au niveau des droits de douane. Comme le montre le tableau 2.3, le droit moyen s'élevait à presque 50% entre 1986 et 1989. En l'espace de deux ans, il est passé à... 6,7%, c'est-à-dire qu'il a été divisé par plus de 7. C'est tout sauf du gradualisme. Entreprendre une réduction généralisée des droits de douane d'une si grande ampleur et avec une telle rapidité relève davantage de la thérapie de choc (Marangos, 2002). Mais il est encore plus intéressant de constater que, par la suite, la réduction fut définitive. Certes, le droit moyen a augmenté, pour s'établir aux alentours de 11,7%. Toujours est-il que c'est sans commune mesure avec les droits pré-ouverture approchant les 50% en moyenne.

Tableau 2.3 : Droit de douane moyen, Colombie (en %), 1986-1999

1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
46,4	46,4	47,6	47,6	23,2	6,7	11,7	11,7	11,8	13,3	11,7	11,7	11,7	11,8

Source : Lora (2001).

Ici réside la possibilité, pour les Etats-Unis, d'avoir pu rendre l'ouverture *irréversible*. Dit autrement, les Etats-Unis avaient des moyens supplémentaires pour garantir que la décision d'ouverture prise en 1990 ne serait pas remise en cause dans les années d'après. Il s'agit de moyens de nature institutionnelle, dont la forme n'est autre que *l'Organisation Mondiale du Commerce* (OMC). En rejoignant l'OMC en 1995, la Colombie était *ipso facto* contrainte par des engagements de réduction sur plusieurs années, sous peine de devoir compenser financièrement ses partenaires commerciaux lésés par le non-respect des obligations conditionnant son statut de pays-membre. Certes, ces engagements sont moindres par rapport aux pays développés, comme le stipulent les accords de Marrakech de 1995 et fondant l'OMC cette même année. Toutefois, ces engagements étaient *a posteriori* suffisants pour maintenir les droits de douane à un niveau environ quatre fois inférieur à celui prévalant avant l'ouverture.

S'appuyant sur leur hégémonie, les Etats-Unis ont pu rénover l'Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce (GATT) de manière à le redéployer dans de nouvelles directions. Ces modalités de rénovation-redéploiement du GATT (Abbas, 2000) ont d'ailleurs donné forme au Mécanisme d'Examen des Politiques Commerciales (MEPC) et à l'Organe de Règlement des Différends (ORD), permettant aux membres de l'OMC de « surveiller » si les engagements d'un membre donné sont bien respectés ou non. Ceci vaut *a fortiori* pour la Colombie, qui dès lors était d'autant plus contrainte à maintenir l'ouverture commerciale à un niveau exigé par l'OMC et permettant aux Etats-Unis de rendre cette décision irréversible.

*

* *

« L'Etat n'est pas une entité cohérente en soi ; sa complexité le soumet à des pressions contradictoires, d'où l'interférence du politique et de l'économique et les conflits inévitables » (De Bernis, 2000, p. 190). Ainsi l'Etat colombien a-t-il dû se soumettre aux pressions des Etats-Unis afin de s'ouvrir, en dépit des conséquences prévisibles sur l'économie nationale, comme il s'est agi de le montrer dans le chapitre précédent. Ces pressions correspondent à des moyens multidimensionnels, s'identifiant à la fois à la puissance économique des Etats-Unis, à leur contrôle des Institutions Financières Internationales (IFI) et à la diffusion, par ces institutions, des idées défendant une causalité ouverture → croissance et développement présentée comme universelle dans le temps et dans l'espace, ainsi qu'à leur influence sur les institutions politiques nationales. Les intérêts défendus par ces moyens correspondent à la fois à la recherche de débouchés, la sécurisation de l'approvisionnement énergétique, ainsi que des intérêts de nature politique : élimination des guérillas et conséquemment du narcotrafic (celui-ci étant une source de financement de celles-là), dont l'importance est notamment entretenue par la situation géographique de la Colombie (double interface maritime faisant du pays une plateforme stratégique d'exportation des drogues produites en Amérique du Sud ; interface territoriale multiple renforçant la coopération internationale avec les guérillas et certains gouvernements des pays voisins) et le contrôle du canal de Panama, menacé par le conflit armé. Au vu de l'ampleur des moyens mobilisés, il n'est pas étonnant que l'ouverture de la Colombie figure parmi les plus rapides de l'histoire du capitalisme latino-américain.

La question est alors de savoir comment le fonctionnement de l'économie colombienne se modifie suite à l'ouverture, non seulement au niveau des conséquences prévisibles en termes de déstructuration de l'agriculture et de l'industrie, mais aussi au niveau des conséquences que seul un regard rétrospectif permet de mettre en évidence.

PARTIE II

UN BILAN CROISSANCE-DEVELOPPEMENT DE L'OUVERTURE

CHAPITRE 3

Le régime post-ouverture de croissance : fragilité financière et crise

L'ouverture de l'économie colombienne était censée générer de la croissance et, partant, du développement, en stimulant les exportations et les IDE. C'est du moins ce qu'affirmait le gouvernement de l'époque. Ce régime de croissance devait remplacer celui d'industrialisation par substitution d'importations et soi-disant épuisé.

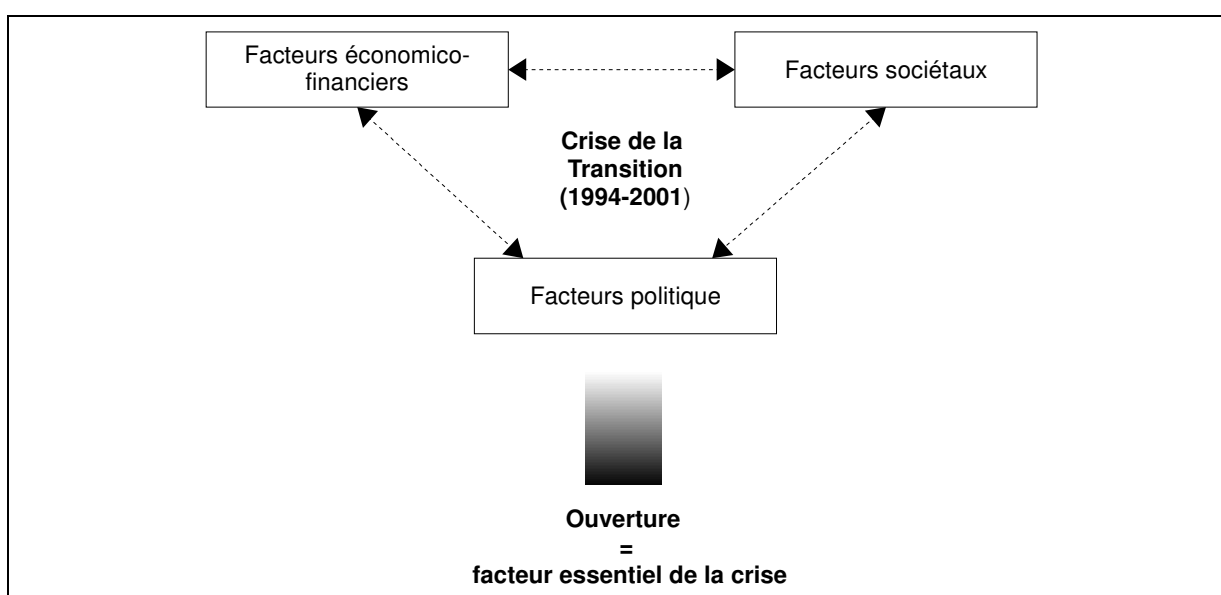
Notre point de départ est le fait suivant : suite à l'ouverture, l'économie colombienne connaît une crise sans précédent, la plus profonde du 20^{ème} siècle. En dépit de cette succession temporelle [ouverture au temps t] $\rightarrow$ [crise au temps $t + \Delta t$], le paradigme standard ne considère pas que celle-ci soit le facteur de celle-là. Il faut rechercher d'autres facteurs de récession, lesquels exercent une contre-tendance plus forte que le facteur de croissance qu'est *en soi* l'ouverture *via* les exportations et les IDE. Ce chapitre avance l'idée contraire : l'ouverture a conduit à la mise en œuvre d'un régime de croissance tout autre que celui fondé sur les exportations et les IDE, à savoir un régime *instable* et conduisant ainsi à la crise des années 1990. Il s'agit donc de montrer que la transition à une économie ouverte débouche sur la crise, c'est-à-dire une *crise de la transition*.

Ce régime post-ouverture de croissance est basé sur *une dynamique spéculative sur les actifs immobiliers*. Le rôle de l'ouverture est de permettre la mise en œuvre de cette dynamique. On montrera en effet que cette dernière repose de manière cruciale sur l'afflux de *capitaux étrangers*. Toutefois, ces derniers ne répondent pas nécessairement aux besoins de cette dynamique, surtout en cas de *fuites de capitaux*. Il s'ensuit la rupture de la dynamique et *in fine* une crise économique.

La littérature existante n'identifie pas l'ouverture comme le facteur essentiel de la crise *via* sa mise en œuvre d'un régime de croissance instable. D'autre part, les auteurs insistent sur différents facteurs, *sans que ces derniers soient intégrés, hiérarchisés et interconnectés entre eux*, c'est-à-dire une explication *systémique* de la crise. Ces facteurs sont de nature économique et financière (la contagion de la crise asiatique, le déficit commercial, l'appréciation du taux de change), socio-économique (le chômage, la pauvreté, les inégalités ou encore l'inefficacité du système de protection sociale) ou politique (le conflit armé) (*cf.* par exemple Restrepo & Reyes, 2000 ; Silva

Colmenares, 2003 ; Kalmanovitz, 2003, 2004). Précisément, le chapitre procède à une explication systémique, laquelle implique de faire de l'ouverture le facteur essentiel et autour duquel gravite la plupart des facteurs rencontrés dans la littérature (*cf.* schéma 3.1). L'explication a donc pour noyau le *régime de croissance* qui se met en place *avec* l'ouverture et caractérisé par son instabilité (section 1). Les facteurs de nature socio-politique sont érigés en facteurs *aggravant* la crise de ce régime. L'explication systémique accorde ainsi toute sa place à l'interaction entre l'économique et le politique, conformément à l'approche en termes d'Economie Politique Internationale (section 2). La reprise post-crise reste néanmoins sujette à la même fragilité financière (section 3).

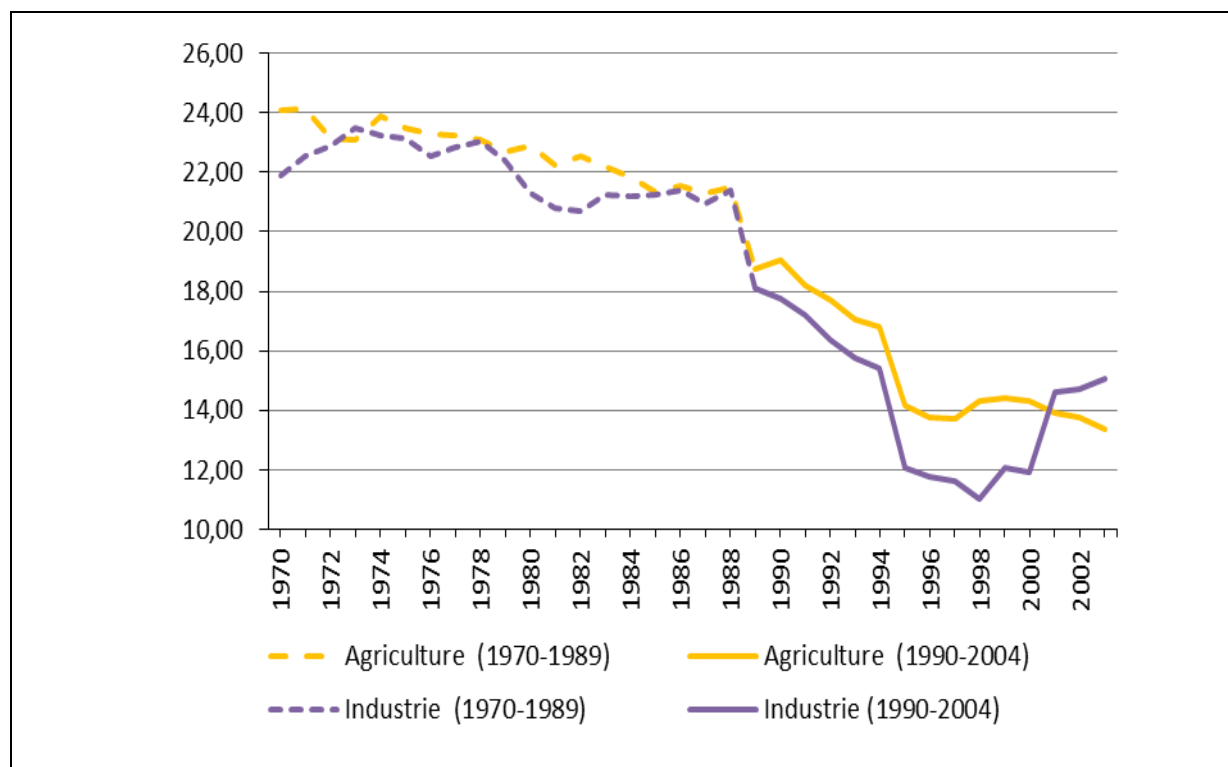
Schéma 3.1 : Analyse systémique de la crise de la transition



Section 1. Un régime post-ouverture de croissance sujet à la fragilité financière : le rôle des capitaux étrangers

Lorsque l'ouverture fut définitivement mise en œuvre en 1990, les conséquences macroéconomiques prévisibles du processus sur l'agriculture et l'industrie ne se firent pas attendre. En raison de leur sous-compétitivité, les deux secteurs représentent une part de moins en moins importante du PIB, alors que cette part était restée relativement constante pendant les deux décennies précédant l'ouverture, tout du moins n'avait pas subi une diminution aussi dramatique (*cf.* graphique 3.1).

Graphique 3.1 : Dynamique générale de l'agriculture et de l'industrie colombiennes, avant et après ouverture (resp. 1970-1989 et 1990-2004) en pourcentage du PIB

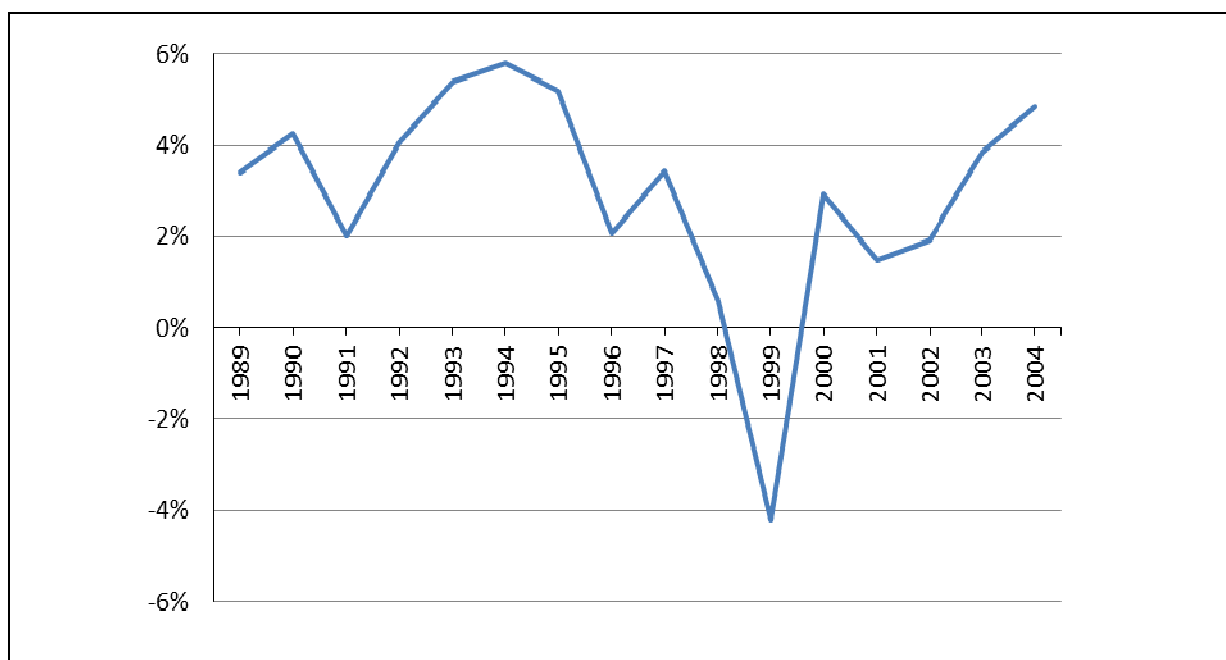


Source : DANE.

Une analyse plus fine du déclin des deux secteurs sera effectuée dans le chapitre suivant. Ce chapitre part de la constatation suivante : le déclin de l'agriculture et de l'industrie par l'ouverture n'a pas empêché le PIB d'augmenter durant les premières années qui ont suivi l'ouverture, avec des taux de croissance dépassant 3% par an et jusqu'à près de 6%. Mais de manière plus générale, *l'économie colombienne est marquée par l'instabilité*. Après les premiers chiffres encourageants, la croissance commence à ralentir à partir de 1994. Elle enregistre un nouveau pic en 1997, avant de se rapprocher de 0% en 1998, puis de devenir franchement négative en 1999, avec un creux à -4% environ⁷⁴. Elle ne se rétablit véritablement qu'à partir de 2002 (cf. graphique 3.2).

⁷⁴ La croissance moyenne du PIB *per capita* colombien qui n'avait été que d'environ 1,3% dans les années 1980 est descendue davantage dans les années 1990 à seulement 0,8% (DANE). Au contraire de l'expérience colombienne, la croissance du PIB *per capita* de l'Asie orientale - excluant le Japon - a cru à des taux moyens de 5,6% dans les années 1980 et de 6,4% dans les années 1990, malgré la crise de 1997-1998 (Bustelo, 2003).

Graphique 3.2 : Taux de croissance de l'économie colombienne, 1990-2004



Source : DANE.

Ces événements sont à la base de la mise en évidence d'un régime post-ouverture de croissance caractérisé par l'instabilité :

1. L'ouverture instaure un facteur de croissance à court terme, exerçant au passage une contre-tendance au déclin de l'agriculture et de l'industrie (a).
2. L'ouverture elle-même détruit ce facteur à moyen terme, en sorte que la contre-tendance ne prévaut plus, et débouchant *ipso facto* sur une récession (b).

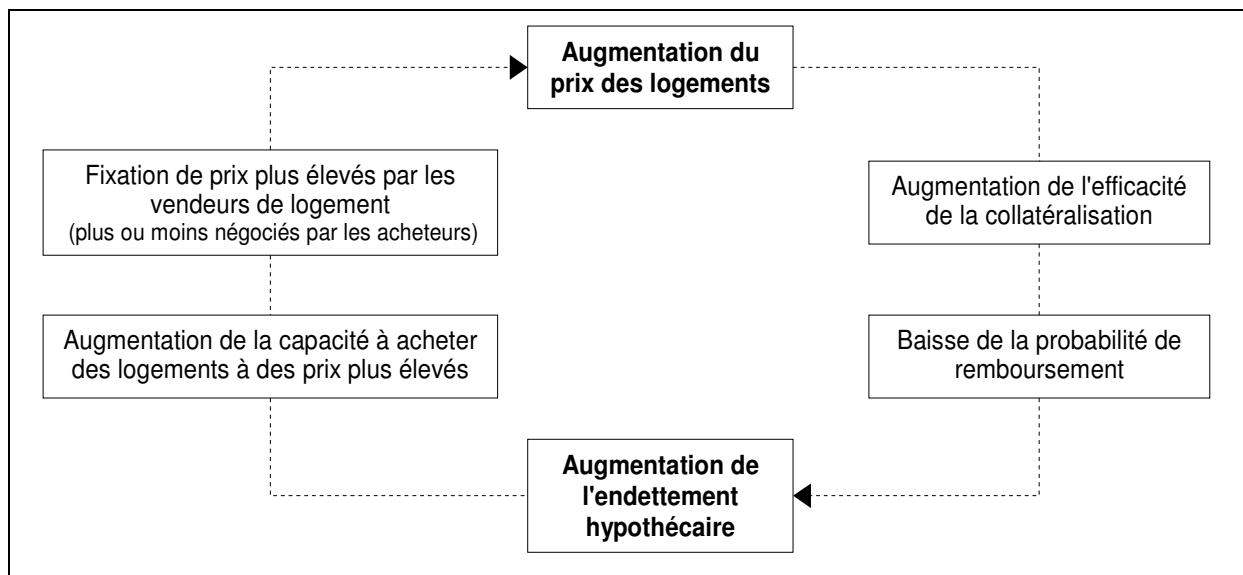
a. Ouverture, endettement hypothécaire et croissance

De manière générale, un facteur de croissance à court terme est *la dynamique auto-renforçante entre le crédit hypothécaire et le prix des logements*. Expliquons cette dynamique avant de montrer en quoi elle est bien présente en Colombie, fondant un régime de croissance. La dynamique se caractérise par trois principes (*cf.* schéma 3.2) :

1. La dynamique s'enclenche si les ménages ont la possibilité d'emprunter davantage pour acheter des logements. Dans le cadre de cette possibilité, les vendeurs (rationnels) de logement sont davantage en mesure de proposer un prix révisé à la hausse. Ainsi, *une augmentation initiale du volume de crédits hypothécaires génère une hausse du prix des logements*.

2. En retour, *la hausse des prix génère une nouvelle augmentation du volume des crédits hypothécaires*. Elle garantit que les logements sont efficaces en tant que *collatéral* constitutif du crédit hypothécaire. Si le ménage emprunteur se révèle insolvable, le logement est saisi puis vendu. La somme issue de la vente sert au remboursement. Comme les prix augmentent, la vente du logement limite, voire évite, les pertes sur les crédits hypothécaires. Comme le nombre d'acheteurs augmente suite à l'élargissement de l'endettement, les délais de vente sont raccourcis.
3. *La nouvelle augmentation du volume des crédits hypothécaires alimente de nouveau la hausse des prix, comme pour l'augmentation initiale* ; et ainsi de suite, tant que les crédits sont généralement remboursés et tant que les saisies restent limitées. Sinon, les prêteurs n'alimenteraient plus la dynamique en crédits, empêchant subséquemment les prix de monter. L'augmentation des saisies exercerait alors une pression supplémentaire à la baisse des prix (Aglietta, 2008). (cf. Caballero Argáez, 2001 ; 2006 ; Caballero Argáez & Urrutia, 2006). Toujours est-il que la hausse du prix des logements est ainsi inhérente aux prêts hypothécaires eux-mêmes. Ce prix n'est pas une variable ayant la propriété d'équilibrer l'« offre » et la « demande » de logements (par exemple, Urrutia, 2000). Au contraire, prix et prêts hypothécaires se nourrissent réciproquement de manière cumulative, sans avoir à introduire une convergence vers un quelconque équilibre.

Schéma 3.2 : La dynamique auto-renforçante entre le crédit hypothécaire et le prix des logements



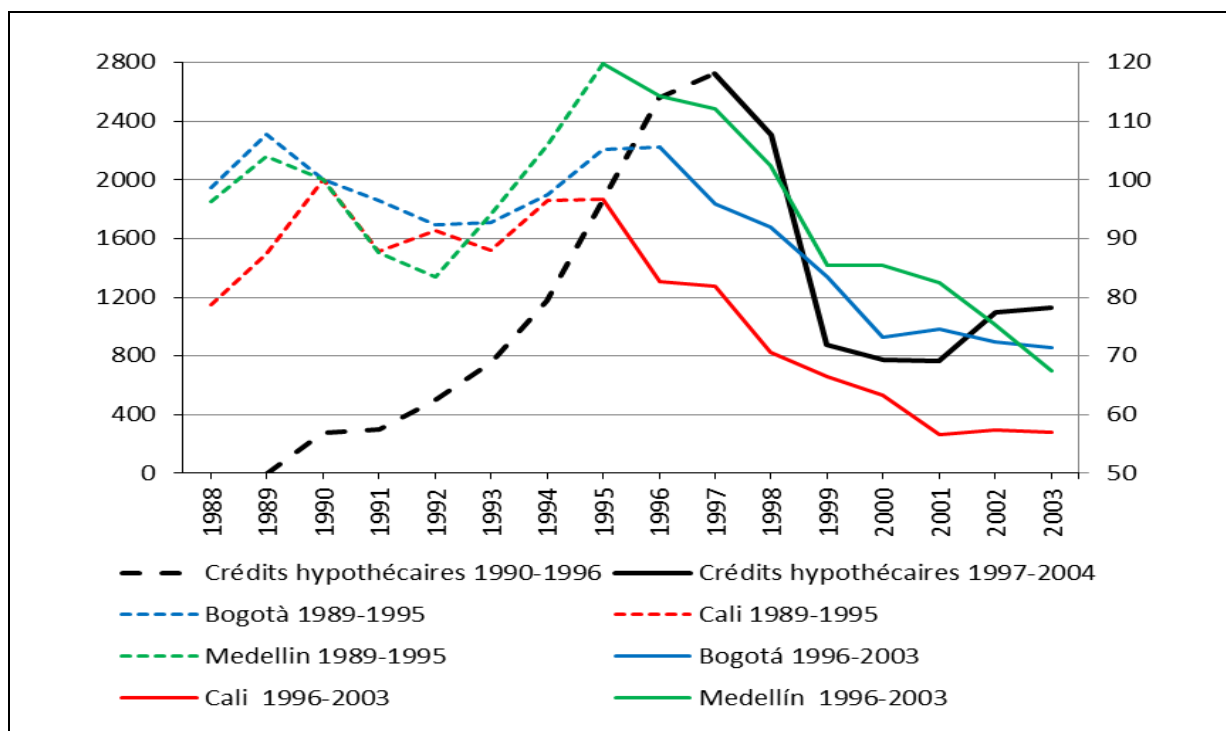
Source : fait par l'auteur.

La dynamique auto-renforçante entre le crédit hypothécaire et le prix des logements est un facteur de croissance pour deux raisons. En premier, la croissance du crédit hypothécaire implique en tant que telle une croissance du secteur de la construction *via* la production de logements. En second, le secteur de la construction (et indirectement la dynamique) exerce des *effets d'entraînement* dans d'autres branches de l'activité économique. Les crédits hypothécaires conduisent à des injections supplémentaires de monnaie parmi les agents économiques, redistribués d'abord aux constructeurs de logements, puis à leurs fournisseurs appartenant au secteur industriel (ciment, briques, fer, vitres, meubles...) et salariés, qui eux-mêmes les redistribuent à d'autres entreprises et à leurs salariés... Le pouvoir d'achat en ressort stimulé, générant des débouchés aux entreprises. En conséquence, ces dernières sont elles-mêmes susceptibles de réévaluer leurs anticipations de recettes, pour ainsi produire plus, *etc.* (Cardenas & Hernandez, 2006 ; Zezza, 2007, 2008 ; Camacol, 2008).

Montrons désormais que la dynamique est bien à l'œuvre en Colombie, durant les premières années suivant l'ouverture. Le graphique 3.3 retrace l'évolution de l'indice du prix des logements dans les trois principales zones regroupant l'essentiel des logements : le district de Bogotá, Cali et son agglomération, Medellin et son agglomération. La synchronisation temporelle entre l'augmentation de l'indice *quelle que soit la zone considérée* avec l'augmentation du total des crédits hypothécaires, ne laisse aucun doute : prix et crédit s'entretenaient l'un l'autre. En 1996, l'endettement hypothécaire représente 40% du PIB, contre 26.7% en 1990⁷⁵.

⁷⁵ Calcul de l'auteur, selon les données fournies par la Banque centrale de Colombie.

Graphique 3.3 : La dynamique auto-renforçante entre le crédit hypothécaire (en millions de pesos) et le prix des logements en Colombie (indice 100 en 1990), 1988-2004



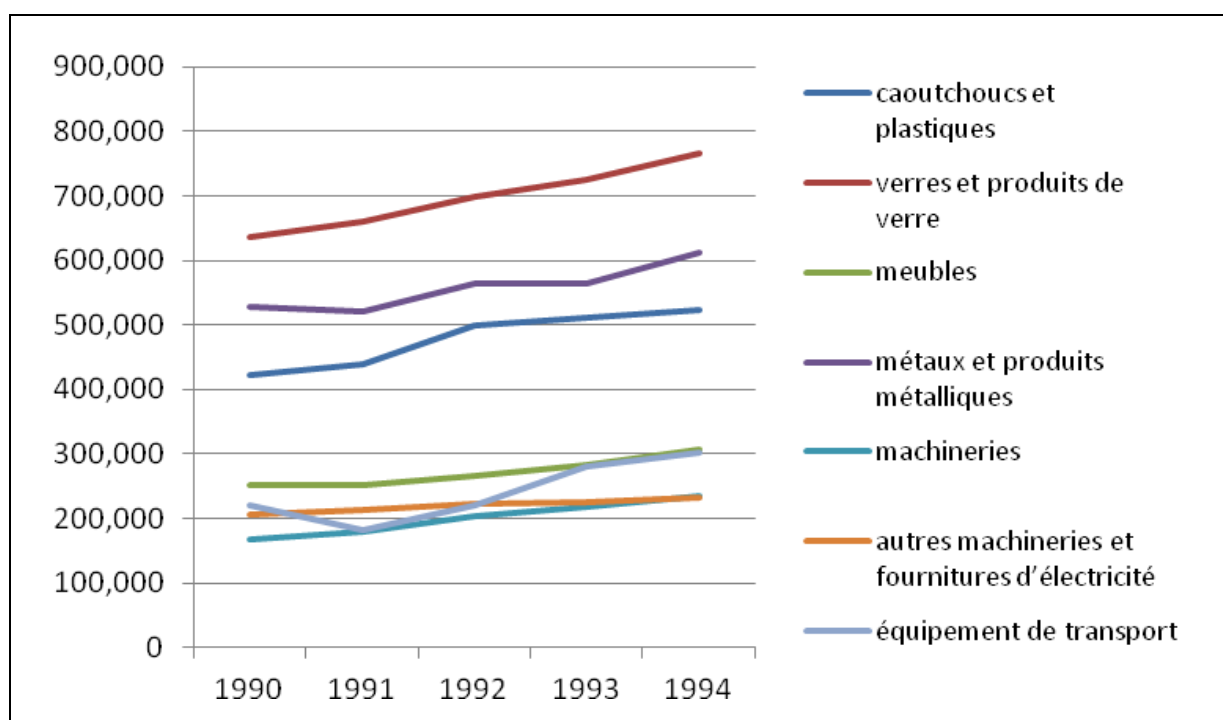
Source : DANE, Forero (2004), calculs de l'auteur

Cette dynamique est à l'origine d'une augmentation de 53% de la production du secteur de la construction entre 1990 et 1994 (Cardenas & Badel, 2003). Les effets d'entraînement⁷⁶ qui concernent en premier certaines branches du secteur industriel colombien, empêchent que l'industrie décline davantage. En effet, entre 1990 et 1994, les productions de « caoutchoucs et plastiques », « verres et produits de verre », « meubles », « métaux et produits métalliques », « machineries », « autres machineries et fournitures d'électricité » et « équipements de transport » ont augmenté respectivement de 24%, 20%, 22%, 17%, 16%, 39%, 12% et 38% (cf. graphique 3.4). Ces augmentations ont contrecarré *en partie* les diminutions des branches de l'industrie n'étant pas concernées par le secteur de la construction ; telles que les productions de « cuir et produits en cuir ; chaussures », « tissus et vêtements », « produits de tabac » et « fils et fibres de textiles » qui ont diminué de 19%, 30%, 31% et 8% respectivement pendant la même période (cf. graphique 3.5).

⁷⁶ Le comportement du crédit hypothécaire a des fortes répercussions macroéconomiques étant donné leur impact sur le secteur de la construction qui crée d'emplois et dynamise l'économie. « Il existe une corrélation entre les cycles du PIB total, les cycles du produit de la construction et ceux du crédit hypothécaire. D'une part, la corrélation entre les composants cycliques des versements et l'activité de la construction est supérieure à 0,7 tandis que la corrélation entre les versements et le PIB total est supérieure à 0,6. D'autre part, la corrélation entre le cycle de la construction et le cycle économique est de presque 0.8. Cela indique l'existence des enchainements multiples qui articulent le secteur de la construction avec le reste de l'économie » (Cardenas & Badel, 2003 p. 2).

Le **secteur minier** a également bénéficié d'effets d'entraînement par le secteur de la construction. La production de la branche « minerais non-métalliques » a augmenté de 42% pendant la période considérée. Enfin, les effets d'entraînement s'étendent aux services, les transports terrestres en particulier, dont la production augmente de 19%. En conséquence de l'ensemble de ces effets d'entraînement, la création d'emplois non-qualifiés a été encouragée, dynamisant la consommation des ménages⁷⁷ (cf. graphique 3.6).

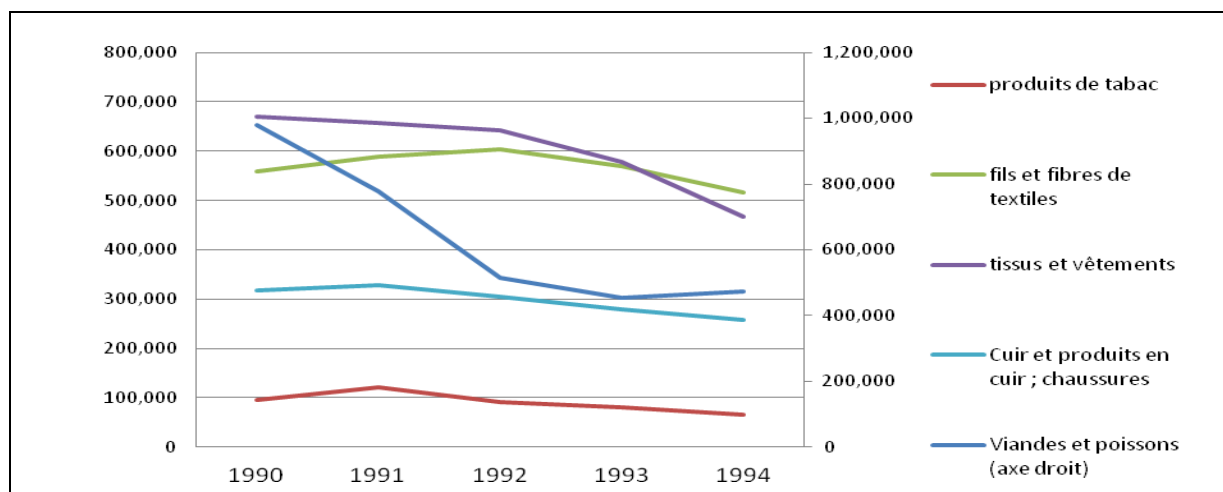
Graphique 3.4 : Dynamisme des branches productrices des intrants et d'autres biens utilisés par le secteur de la construction (en millions de pesos, à prix constants de 1994)



Source : DANE

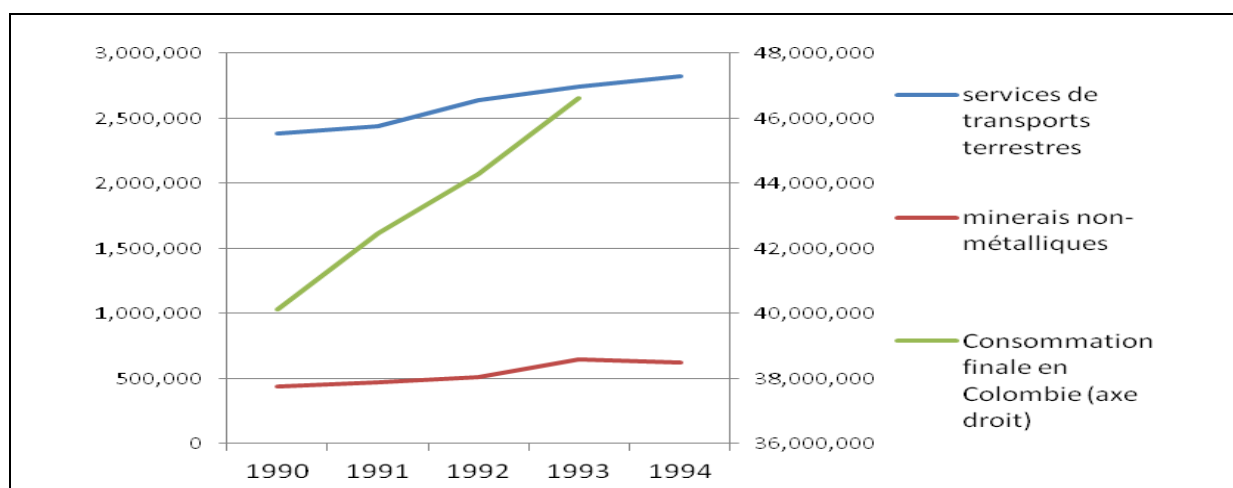
⁷⁷ Le secteur de la construction dynamise la croissance économique colombienne, même si sa participation dans le PIB n'est que d'environ 5% (Camacol, 2008). Selon Camacol (2008), la croissance colombienne est issue des secteurs utilisant intensivement la main d'œuvre.

Graphique 3.5 : Diminution d'autres branches industrielles n'étant pas concernées par le secteur de la construction (en millions de pesos, à prix constants de 1994)



Source : DANE

Graphique 3.6 : Dynamisme d'autres secteurs et de la consommation des ménages (en millions de pesos, à prix constants de 1994)

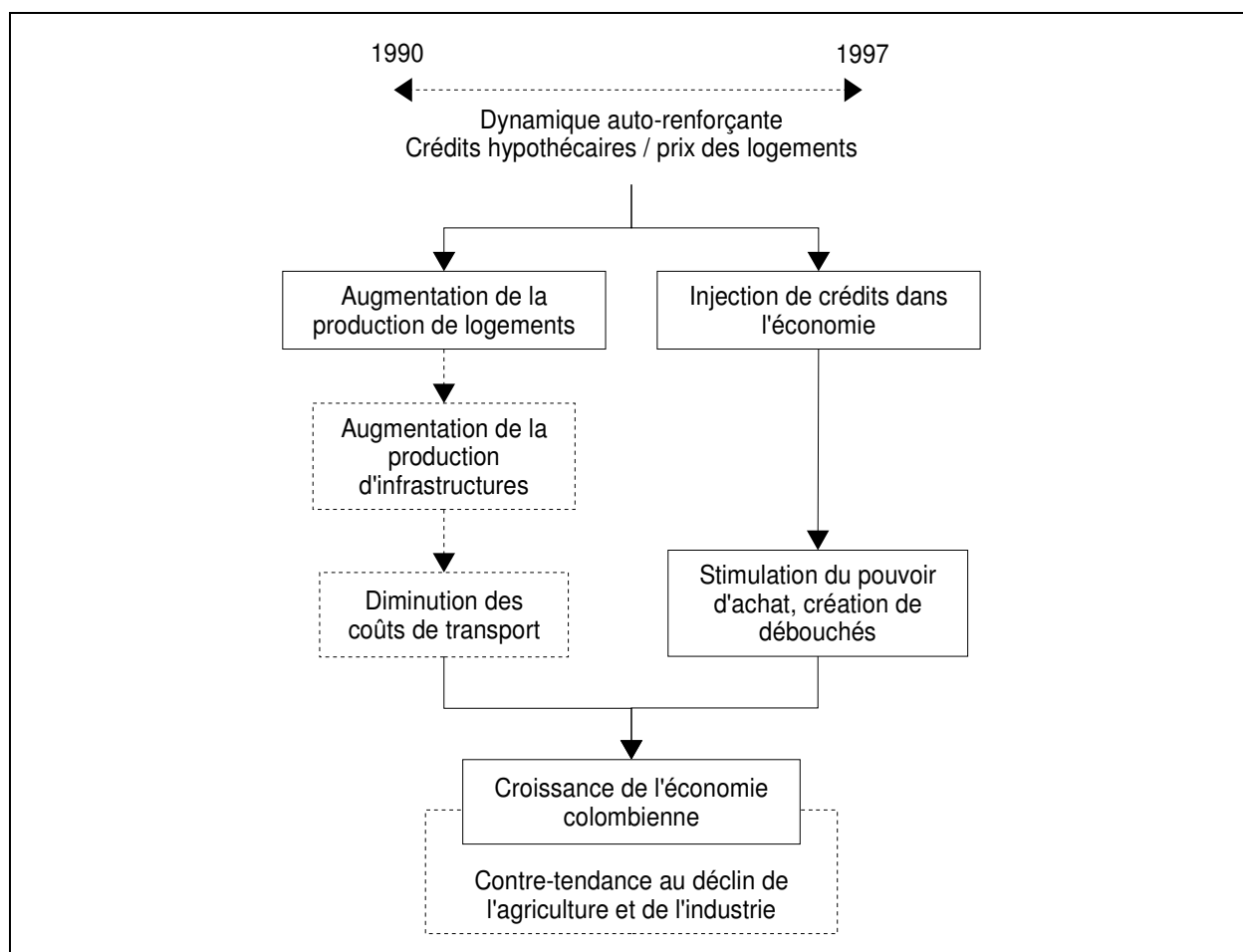


Source : DANE

La période au cours de laquelle la dynamique est à l'œuvre coïncide précisément avec *la période de croissance l'économie colombienne*. Cette nouvelle synchronisation temporelle érige définitivement la dynamique comme le facteur de croissance à court terme dans le cas de la Colombie⁷⁸ (Restrepo & Reyes, 2000 ; Cardenas & Badel, 2003 ; Kalmanovitz, 2004 ; Cardenas & Hernandez, 2006) (*cf.* schéma 3.3).

⁷⁸ Caballero Argáez (2001) pense la croissance comme le résultat de l'épargne et non de l'endettement des ménages. Il s'agit de la vision standard selon laquelle l'épargne est un préalable nécessaire à l'investissement dont l'offre subséquente crée sa propre demande, dans le cadre d'un équilibre général des marchés.

Schéma 3.3 : Dynamique auto-renforçante et croissance de l'économie colombienne



Source : fait par l'auteur.

Or – et c'est ce qu'il s'agit de montrer à présent – la dynamique tire son origine de l'ouverture. En effet, outre une synchronisation temporelle entre les deux phénomènes – la dynamique s'enclenche en 1991, soit juste après l'ouverture (*cf.* graphique 3.3 *supra*) – **l'ouverture permet l'alimentation de la dynamique en crédits hypothécaires**. Elle permet au secteur de la construction de canaliser à l'étranger des ressources nécessaires à son développement, pour ainsi bénéficier à l'économie nationale dans son ensemble. Il existe deux canaux d'alimentation, dont l'existence revient à l'ouverture et uniquement celle-ci. Le premier est l'achat, par des investisseurs étrangers, des titres adossés aux crédits hypothécaires (i). Le deuxième est l'endettement externe des banques nouvellement entrées sur le marché hypothécaire (ii).

i) Achat de titres adossés aux crédits hypothécaires par des investisseurs étrangers

L'explication du **premier canal** commence avec des institutions financières non bancaires d'un type particulier, les *Corporaciones de Ahorro y Viviendas* (CAV). Créées en 1972 afin de développer l'acquisition de logements, les CAV disposent du monopole des crédits hypothécaires. Elles sont ainsi protégées de la concurrence des banques. Les crédits hypothécaires sont octroyés à partir de ressources préalables sous forme d'épargne et d'obligations (Gomez, 1997 ; Forero, 1999).

En 1990, la Colombie expérimente une déréglementation financière en plus de l'ouverture. En particulier, les CAV perdent leur monopole sur les crédits hypothécaires. Elles sont désormais en concurrence avec les banques. La stratégie généralement adoptée par les CAV, en réponse à la nouvelle concurrence, est d'étendre le volume des crédits octroyés, afin de consolider/augmenter leurs parts de marché⁷⁹. Néanmoins, les CAV partent avec un désavantage par rapport aux banques. Ces dernières n'ont pas besoin de ressources préalables pour octroyer de tels crédits, en raison de leur pouvoir de création monétaire, lui-même généré par l'utilisation de leurs reconnaissances de dette comme moyen de paiement, dans le cadre de la régulation du système bancaire par la Banque centrale (Aglietta, 2008).

Bien que les CAV peuvent également accéder au statut de banque suite à la libéralisation financière, elles ont choisi un autre moyen pour accroître le volume de leurs crédits hypothécaires : la *titrisation* (Gomez, 1997 ; Forero, 1999). Dans le cas de la Colombie, la titrisation s'effectue en deux opérations⁸⁰ (*ibid.*) :

1. la *cession* par les CAV d'un ensemble de crédits hypothécaires auprès d'autres institutions financières non-bancaires, généralement désignées comme « compagnies fiduciaires ». Outre la perception d'une commission en contrepartie de la cession⁸¹, cette dernière permet aux CAV de *recupérer les ressources utilisées pour l'octroi des crédits*. Elles pourront ainsi octroyer de nouveaux crédits afin d'augmenter leurs parts de marché, conformément à leur stratégie (à supposer qu'il existe des emprunteurs potentiels).
2. *l'émission de titres* par la compagnie fiduciaire pour un même montant que l'ensemble de crédits. Acheter un titre revient à racheter une partie de l'ensemble. Les investisseurs (fonds

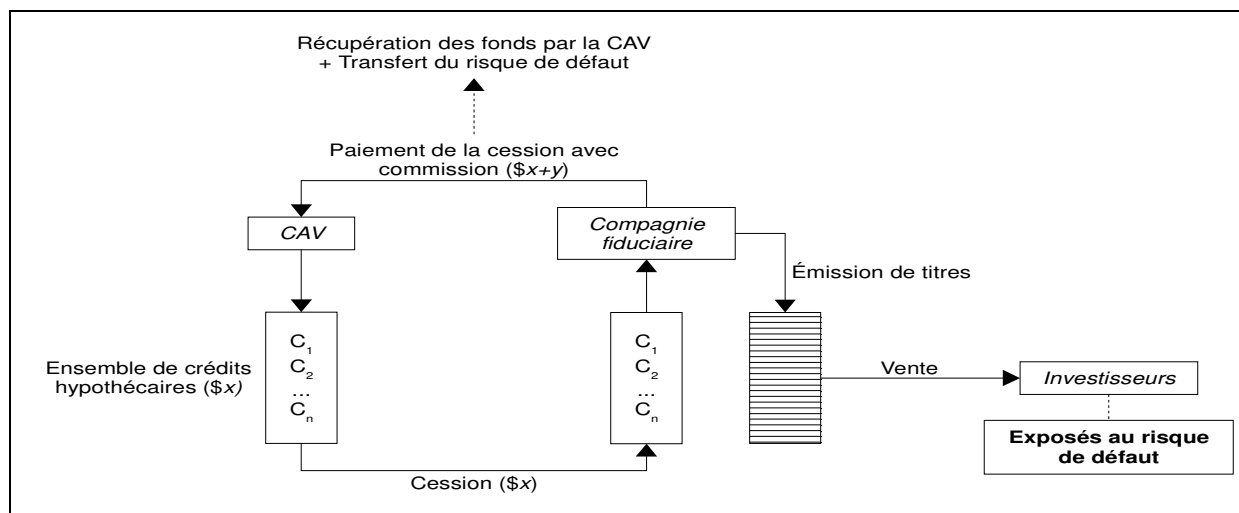
⁷⁹ Cette stratégie n'est pas sans rappeler celle des banques des pays développés, suite à la libéralisation financière des années 1970. Cf. Aglietta (2008).

⁸⁰ Sur la titrisation en général, cf. Aglietta (2008), Aglietta & Rigot (2008), Brender & Pisani (2009).

⁸¹ Elle n'est plus exposée au risque de défaut en raison même de la *cession*. Ainsi, à une rémunération sous forme d'intérêts, mais incertaine, est substituée une rémunération certaine sous forme de commission (certes moins importante, mais généralement préférable en termes d'arbitrage rendement/risque).

de pension, *hedge funds*, compagnies d'assurances, banques, *etc.*) sont remboursés lorsque les emprunteurs initiaux remboursent eux-mêmes leurs prêts ; c'est pourquoi les titres constituent une sorte d'obligation⁸² (*cf.* schéma 3.4).

Schéma 3.4 : La titrisation des crédits hypothécaires en Colombie



Source : fait par l'auteur.

La titrisation a ainsi alimenté l'octroi de crédits hypothécaires (Forero, 1999). Les premières *titrisations* ont débouché sur l'augmentation initiale de crédits et ont enclenché la dynamique. Puis, les *titrisations* suivantes ont continué à alimenter la dynamique en crédits. *Sans l'ouverture, la titrisation n'aurait pas été possible.* En effet, les principaux acquéreurs des titres étaient des investisseurs américains, à défaut d'investisseurs nationaux (Gomez, 1997). Les investisseurs américains étaient d'autant plus incités à se porter acquéreurs que « les titres pouvaient fournir une rentabilité de plus de 20% une fois pris en compte le taux de change » (*ibid.*, p. 22, notre traduction). Sans acquéreurs étrangers, les titres n'auraient pu être achetés, incitant *ipso facto* les compagnies fiduciaires à ne pas racheter de crédits, empêchant *in fine* les CAV d'octroyer plus de crédits. La dynamique n'aurait donc jamais pu se mettre en place. Ici s'achève l'explication du premier canal d'approvisionnement.

⁸² La CAV est chargée du recouvrement des mensualités de remboursement, lesquelles sont ensuite transférées à la compagnie fiduciaire et *in fine* aux investisseurs. Les titres se caractérisent assurément par des intérêts. Ces derniers sont payés à partir des propres intérêts payés par les emprunteurs. Or, la compagnie fiduciaire attribue aux titres un taux d'intérêt tel que la somme des intérêts versés aux investisseurs est inférieure à la somme des intérêts versés par les emprunteurs. La différence est encaissée par la compagnie et constituera sa rémunération.

ii) L'endettement externe des banques nouvellement entrées sur le marché hypothécaire

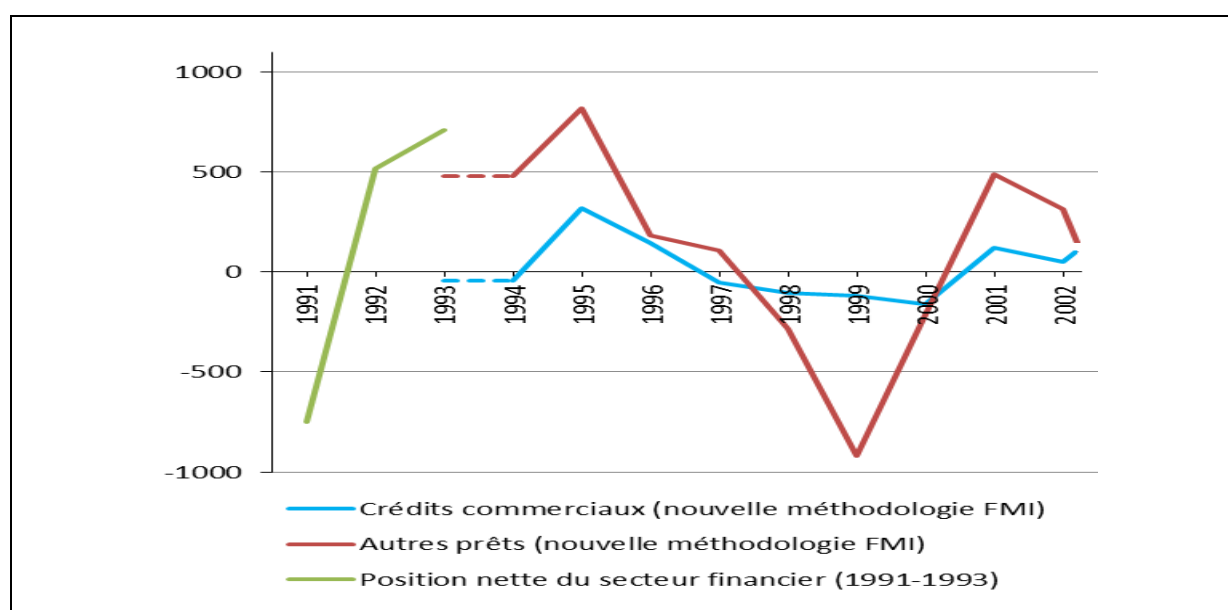
Le **second canal** est *l'endettement extérieur des banques récemment entrées sur le marché hypothécaire*. Lorsqu'une banque octroie un crédit, elle émet une reconnaissance de dette (exprimée dans l'unité monétaire de l'économie) avant que l'emprunteur l'utilise comme moyen de paiement ; précisément, ce dernier sert notamment à régler l'achat de logements. Il est donc d'usage que les agents économiques ne demandent pas le règlement des dettes bancaires, celles-ci n'étant pas considérées en tant que telles mais en tant que moyen de paiement. Il est néanmoins d'usage qu'une banque A demande le règlement de la dette d'une banque B. Ce cas se produit quand A s'apprête à créditer le compte d'un agent payé à partir de la dette de B (sauf si les dettes réciproques des deux banques s'annulent). B règle généralement sa dette avec une autre reconnaissance de dette, laquelle est donc acceptée pour les règlements interbancaires. Cette reconnaissance de dette d'un degré d'acceptabilité supérieure est émise par la Banque centrale. Plus une banque accorde de crédits, plus elle aura à effectuer des règlements auprès des autres banques, plus elle a besoin de « monnaie centrale » (à part si les banques augmentent leurs crédits au même rythme) (Graziani, 1990).

Ici intervient l'ouverture. Une banque a plusieurs possibilités pour obtenir de la monnaie centrale. Elle peut en emprunter auprès des autres banques estimant que leurs réserves en monnaie centrale sont suffisantes. Elle peut également en emprunter auprès de la Banque centrale elle-même. *Une troisième possibilité est de recourir à l'endettement externe*. En disposant de devises, une banque peut ensuite les convertir en monnaie centrale auprès de la Banque centrale, pour ainsi octroyer de nouveaux crédits. La banque se procure de nouveau des dollars pour rembourser le prêt (sur le marché des changes), se protégeant entre-temps contre le risque de change avec certains instruments (*swaps* de devises notamment).

La troisième solution a été privilégiée. Nouvellement entrées sur le marché hypothécaire (et privatisées), les banques cherchent à augmenter leurs parts de marché pour faire face à la concurrence (Forero, 1999). Les réserves en monnaie centrale sont principalement obtenues *via* des capitaux étrangers de court terme, *dont l'augmentation a précisément été rendue possible par la libéralisation des flux financiers internationaux*, c'est-à-dire la dimension financière de l'ouverture. C'est pourquoi l'ouverture a permis aux banques d'octroyer des crédits sur les marchés hypothécaires, pour ainsi alimenter la dynamique.

Les changements de méthodologie dans l'établissement de la Balance des Paiements, à partir de 1994, rendent difficile la construction des données sur la période considérée. Néanmoins, le comportement des flux entrants de capitaux étrangers de court terme se synchronise avec la dynamique. Après une position nette largement négative en 1991, les capitaux octroyés au secteur financier domestique affichent une position largement positive en l'espace de deux ans. Jusqu'en 1995, l'endettement de court terme se poursuit, comme en témoigne la tendance générale des engagements de court terme du secteur privé, qu'il s'agisse des crédits commerciaux ou d'autres prêts. Ainsi, *les banques pouvaient effectivement disposer via l'ouverture des réserves de monnaie centrale nécessaires à l'octroi de crédits hypothécaires, enclenchant la dynamique.*

Graphique 3.7 : Flux de capitaux étrangers de court terme, Colombie, 1991-2002

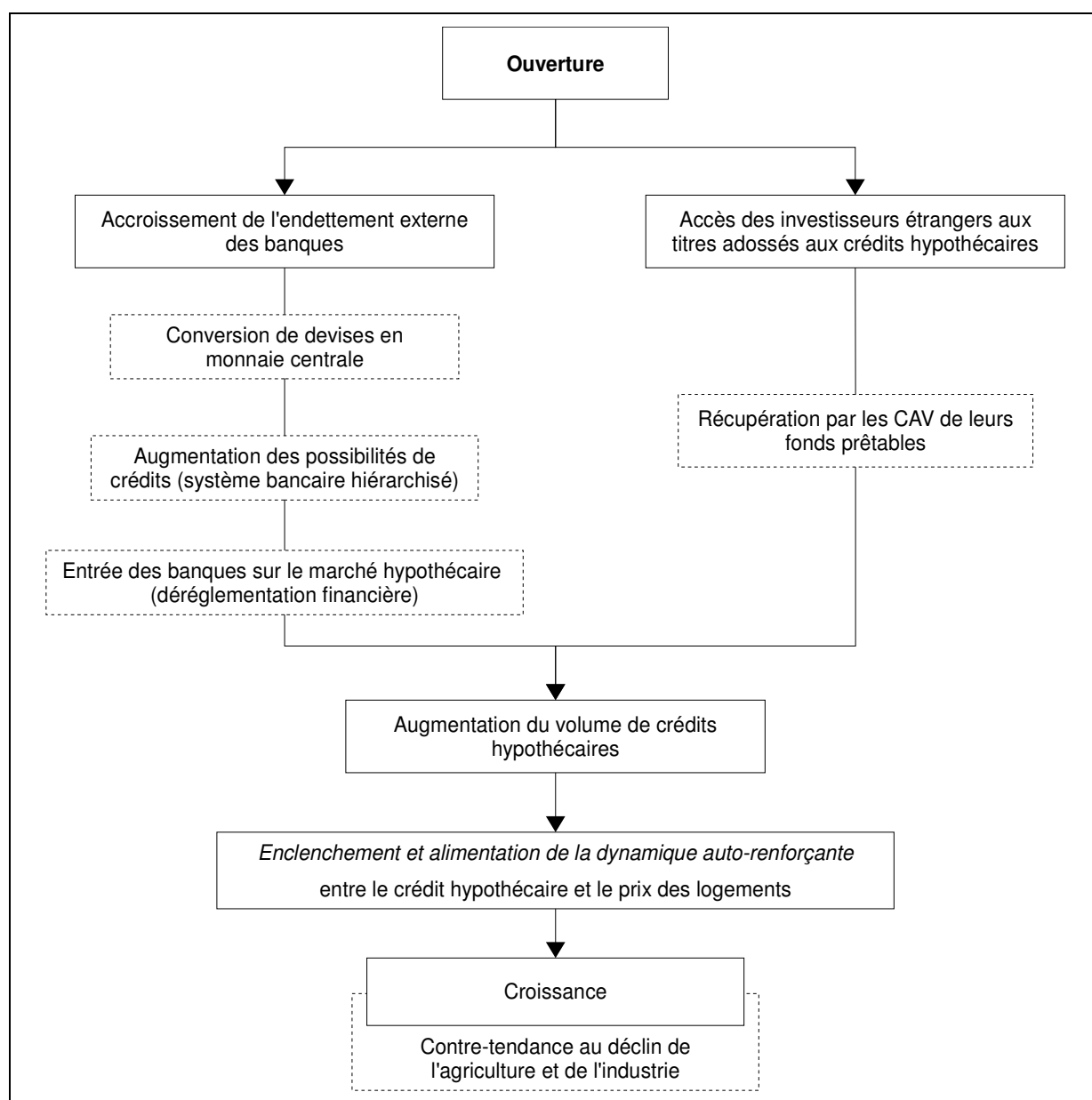


Source : DANE, FMI et calculs de l'auteur.

Le schéma 3.5 récapitule le rôle de l'ouverture comme facteur à l'origine de la dynamique, permettant alors de contrecarrer le déclin, provoquée par l'ouverture elle-même, de l'agriculture et de l'industrie en général ; **la croissance de l'économie colombienne est alors possible.** *Ce régime macroéconomique de croissance colombienne post-ouverture est néanmoins dépendant de l'afflux de capitaux étrangers. Si ces derniers venaient à manquer, l'activité économique en serait nécessairement affectée,* car la dynamique spéculative sur les actifs immobiliers risque de se rompre, annulant *ipso facto* ses effets d'entraînement qui exercent une contre-tendance au déclin de l'agriculture et de l'industrie. Le régime se caractérise ainsi par une *fragilité financière* hautement préjudiciable pour la croissance. Cette fragilité débouche sur sa vulnérabilité aux crises.

Précisément, le graphique 3.7 *supra* montre que le comportement des flux de capitaux étrangers de court terme change à partir de 1995, marquant le pas avant de définitivement chuter jusqu'en 1999. Simultanément, le prix des logements baisse à partir de 1995 (Cali, Medellin) ou 1996 (Bogotá), avant que le crédit hypothécaire total chute à partir de 1997 (cf. graphique 3.3 *supra*). Tous les éléments sont réunis pour une interruption de la dynamique. Par conséquent, *le facteur essentiel de croissance de l'économie colombienne disparaît. La récession ne s'est pas faite attendre.*

Schéma 3.5 : L'ouverture comme facteur alimentant la dynamique en crédits hypothécaires



Source : fait par l'auteur.

b. De la fragilité financière du régime post-ouverture de croissance à la crise

La section précédente explique que l'ouverture fonde un régime de croissance à travers la création d'une dynamique spéculative sur les actifs immobiliers. Ce régime de croissance a fonctionné à court terme. Toutefois, à plus long terme, ce régime peut entrer en crise. À ce titre l'ouverture ne met pas en œuvre un régime de croissance viable. En outre, l'ouverture se charge elle-même de provoquer la crise à partir de deux facteurs : l'augmentation des taux directeurs (bien que cela soit une décision de politique monétaire) et la fuite de capitaux. C'est ce qu'il s'agit de montrer à présent. Prouver ces propositions montre alors que l'ouverture fonde définitivement un régime instable de croissance.

Parra & Salazar (2000) soulignent qu'une crise bancaire a précédé la récession et que celle-ci est la cause de celle-ci. La raison d'être de cette causalité réside dans l'étouffement financier subi par les entreprises suite à la crise bancaire. En amont, toujours selon Parra & Salazar (2000), la crise bancaire serait due à une mauvaise réglementation : les banques auraient prêté à des agents insuffisamment solvables en raison des garanties du gouvernement (aléa moral)⁸³. Elles auraient accumulé des créances douteuses, jusqu'au moment où les défauts se sont logiquement multipliés. Ces pratiques bancaires jugées irresponsables, désignées comme du « libertinage financier »⁸⁴ par Kalmanovitz & Tenjo (1988), expliqueraient donc la récession en raison des répercussions de la crise bancaire sur le reste de l'économie, notamment le secteur de la construction (Cardenas & Badel, 2003) et l'industrie (Parra & Salazar, 2000). Néanmoins, une explication alternative au libertinage financier est possible, articulée autour de l'ouverture. Cette dernière génère deux phénomènes qui *in fine* entraînent la rupture de la dynamique. Le premier est *l'augmentation des taux d'intérêt directeurs* (i), le deuxième – et le plus important – est *la fuite de capitaux étrangers* (ii). Cette fuite souligne la fragilité financière du régime post-ouverture de croissance.

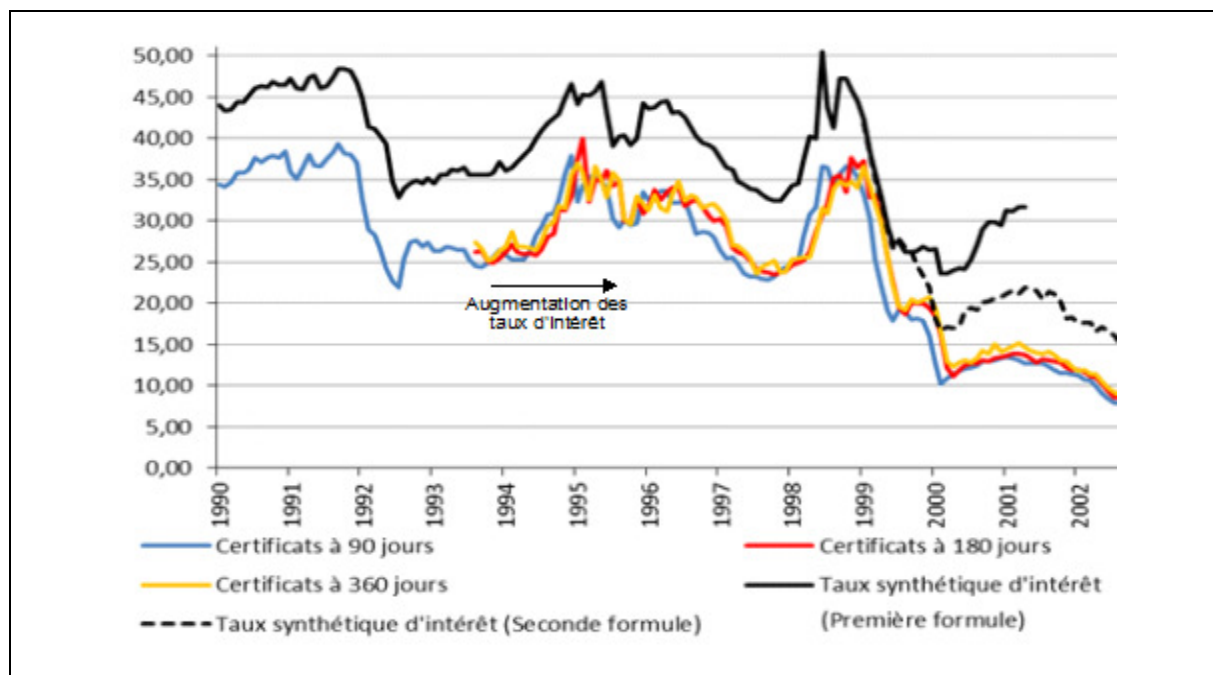
⁸³ La flexibilisation des normes financières a lieu en raison de l'existence des garanties gouvernementales implicites ou explicites de protection aux dépôts bancaires. Cela crée un *alea moral* car les banques se sentent soutenues et elles ne mettent pas en pratique des comportements prudents strictes. Les banques ne se seraient pas arrêtées d'octroyer de crédits face aux difficultés éprouvées par les ménages. Pour plus d'information voir : Parra y Salazar (2000)

⁸⁴ Pour une explication sur les origines et l'évolution de la crise financière colombienne des années 1980, ainsi que sur l'utilisation du terme « libertinage financier » mise en place à partir des années 1980, voir Kalmanovitz & Tenjo (1988)

i) Augmentation des taux d'intérêt directeurs

Les autorités colombiennes décident, à partir de 1994, d'augmenter les taux directeurs. L'augmentation se traduit notamment par celle des taux d'intérêt appliqués aux certificats de dépôts à 3 mois, 6 mois et un an⁸⁵. Un taux synthétique d'intérêt, calculé par la Banque centrale, permet également d'appréhender l'augmentation (cf. graphique 3.8). Cette hausse des taux directeurs se répercute en hausse des taux d'intérêts des crédits hypothécaires, dans le cadre de taux ajustables (Gomez, 1997). En effet, la Colombie se caractérise par un mécanisme d'ajustement des taux des crédits hypothécaire connu comme l'UPAC. Ce dernier prend en compte le taux d'intérêt des certificats de dépôts pour ajuster le taux des crédits hypothécaires (cf. Gomez, 1997 ; Mora Cuartas, 2010). Ainsi, « les coûts financiers [des crédits hypothécaires] ont augmenté significativement (...), avec des taux d'intérêt supérieurs à 20 % en termes réels » (Chiappe de Villa, 1999, p. 34, notre traduction).

Graphique 3.8 : Taux synthétique d'intérêt calculé par la Banque centrale et taux d'intérêts sur les certificats de dépôts à 3 mois, 6 mois et 1 an, Colombie, 1990-2002 (en %)



Source : Banque centrale de la Colombie.

Remarque : les données sont mensuelles. Pour les certificats à 180 et 360 jours, le taux d'intérêt mensuel retenu est celui de la première semaine du mois.

⁸⁵ Les données manquent pour présenter directement les taux directeurs de la Banque centrale. Avant 1995, elles ne sont malheureusement pas disponibles. Une solution alternative est de montrer certains taux de référence, comme ceux des certificats de dépôts, dans la mesure où une hausse des taux directeurs se répercute en une hausse des autres taux d'intérêt. Le taux d'intérêt synthétique vient appuyer cette solution.

La hausse des taux hypothécaires a entraîné celle des mensualités de remboursement, se traduisant notamment par l'accroissement du ratio crédit restant/valeur des biens mis en garantie (*Loan-to-Value* ratio)⁸⁶. La valeur des crédits hypothécaires commence ainsi à dépasser la valeur des logements (agissant comme garantie des banques). Ce faisant, les ménages endettés parviennent de moins en moins à rembourser leurs crédits et sont de moins en moins incités à le faire. Dans le cadre de la collatéralisation des logements, le nombre de saisies pour rembourser les impayés ne cesse d'augmenter, multipliant les logements à vendre. De plus, certains ménages anticipant la saisie cherchent à éviter cette procédure (étant donné son coût), pour ainsi vendre d'eux-mêmes leurs logements, augmentant davantage le nombre de logements en vente. Une pression à la baisse sur le prix des logements s'ensuit (Clavijo *et al.*, 2004 ; CAMACOL, 2008). *La dynamique auto-renforçante entre le crédit hypothécaire et le prix des logements commence à se rompre*. Logiquement, la croissance ralentit en conséquence (*cf.* graphiques 3.2 *supra*).

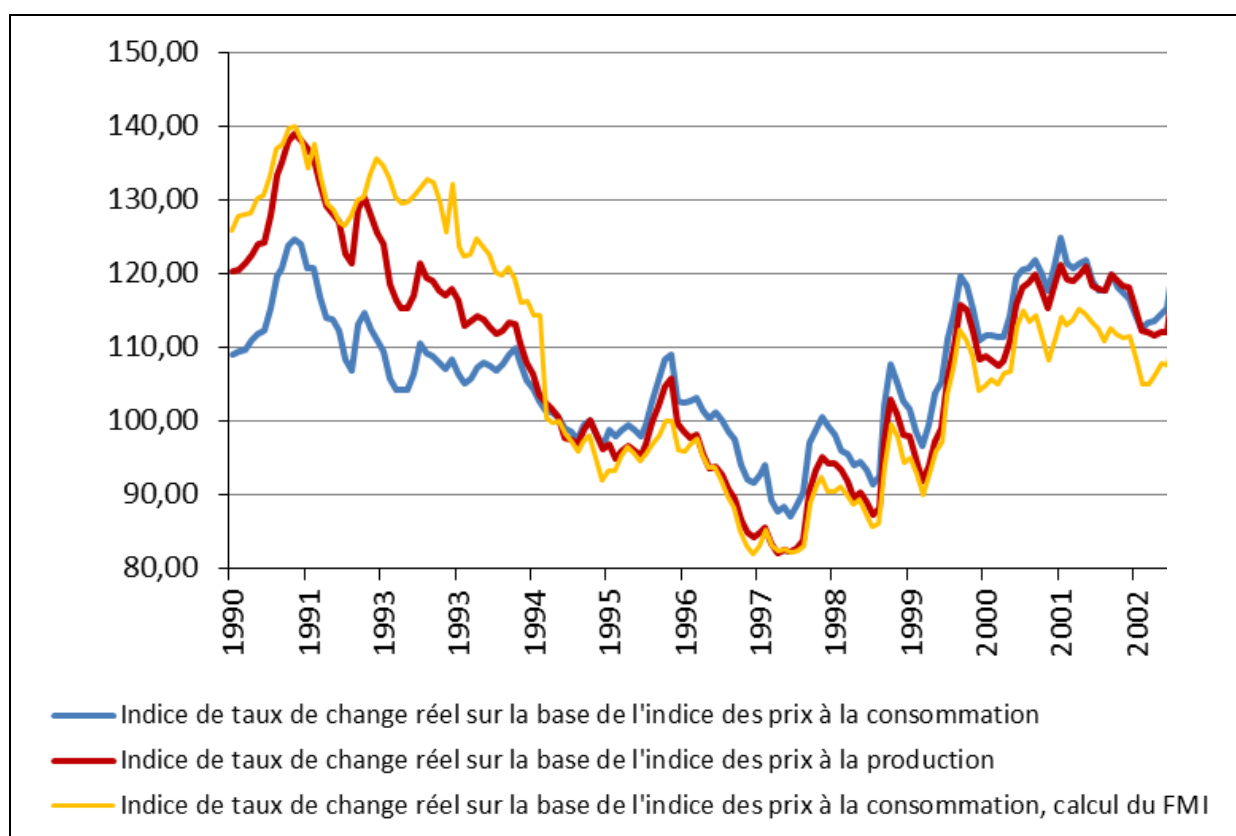
Les prêteurs ont néanmoins continué à octroyer les prêts, se basant sur leur expérience passée au cours de laquelle les prix montaient et les crédits étaient remboursés. Le retournement des prix et la multiplication des saisies est d'abord considéré comme provisoire, une sorte d'« anomalie » (Kalmanovitz, 2004). Le volume des crédits hypothécaires continue ainsi à augmenter en 1997, alors que le prix des logements commence à baisser en 1995 ou 1996⁸⁷. Toutefois, les nouveaux crédits ne sont plus suffisants pour faire augmenter le prix, face au nombre grandissant de saisies.

⁸⁶ « La littérature internationale a identifié l'indicateur LTV (*Loan-To-Value*) comme la variable fondamentale pour déterminer la disponibilité des débiteurs pour payer leurs obligations » (Cardenas y Badel, 2003, p. 8). Pour plus d'information sur le comportement de la LTV en Colombie voir CAMACOL (2008), CAF (2004) et Cardenas & Badel (2003).

⁸⁷ Une diminution de près de 27% en termes réels est constatée (Uribe, 2010).

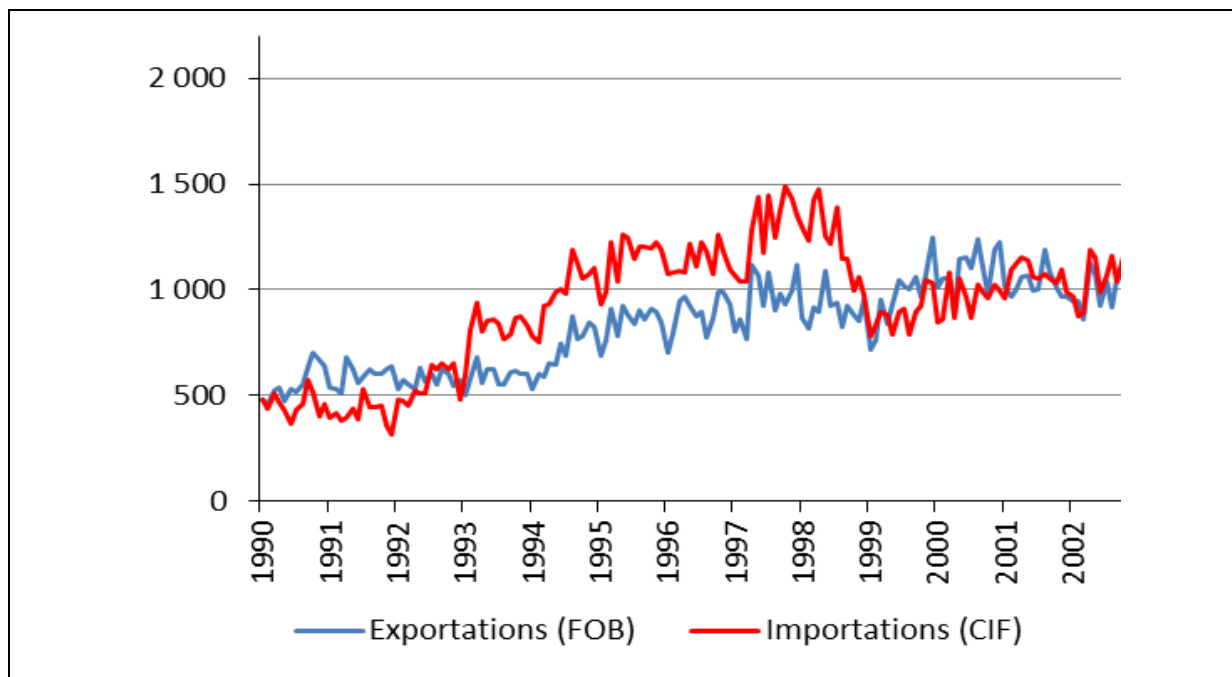
En fait, on peut déjà constater que l'ouverture, comme telle, a conduit à l'augmentation des taux d'intérêt, et par conséquent au début de rupture de la dynamique. Suite à l'ouverture, les flux entrants de capitaux étrangers avaient débouché sur une augmentation des réserves de change entre 1991 et 1993. Néanmoins, après cette date, les réserves commencent à stagner. L'afflux massif de capitaux étrangers (*cf.* graphique 3.7 *supra*) avait engendré une appréciation du taux de change (*cf.* graphique 3.9). En conséquence, les importations ont commencé à augmenter plus vite que les exportations, d'autant plus que l'économie colombienne manquait de compétitivité (*cf.* graphique 3.10 et chapitre 4). Le déficit commercial pesait ainsi sur les réserves internationales (Caballero, 2001 ; Malaver, 2002). Même les nouveaux flux entrants de capitaux étrangers n'étaient pas suffisants pour déboucher sur une augmentation des réserves en question (*cf.* graphique 3.11).

Graphique 3.9 : Indices de taux de change réel du peso colombien, 1990-2002



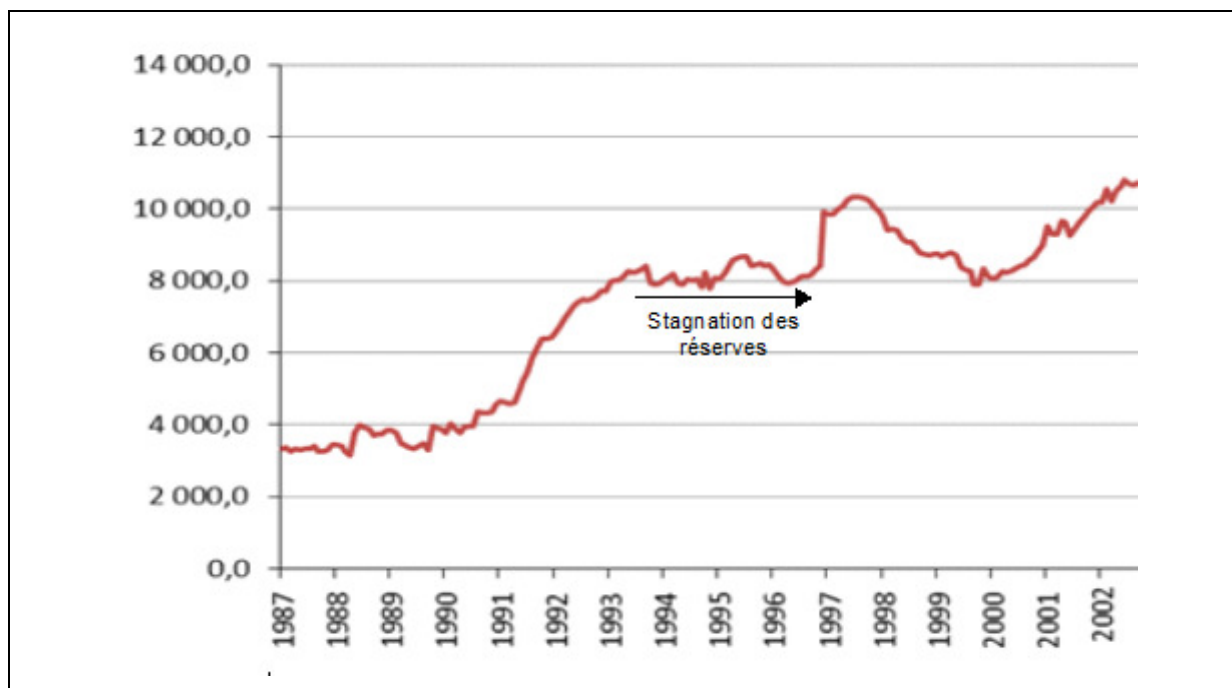
Source : Banque centrale de la Colombie.

Graphique 3.10 : Exportations et importations de la Colombie, 1990-2005 (USD millions)



Source : Banque centrale de la Colombie.

Graphique 3.11 : Réserves internationales nettes, Banque centrale de Colombie, 1990-2004 (USD millions)



Source : Banque centrale de la Colombie.

Remarque : les Réserves sont calculées selon la propre méthode de la Banque centrale et selon celle du FMI. Les deux méthodes donnent des résultats quasi-similaires.

La stagnation des réserves internationales faisait craindre aux autorités colombiennes l'amorce d'une diminution prochaine. Elles anticipaient la résurgence des difficultés à payer le service de la dette externe. *L'augmentation des taux d'intérêt directeurs avait pour but d'accroître les flux entrants de capitaux étrangers et ainsi retrouver des réserves en devises jugées suffisantes.* Cette mesure fut contre-productive, amorçant la rupture de la dynamique auto-renforçante entre le crédit hypothécaire et les prix de logements comme expliqué précédemment. Face au début d'instabilité, les autorités font machine arrière et décident de baisser de nouveau les taux d'intérêt, afin de stimuler l'activité économique (*cf.* graphique 3.9 *supra*). C'est sans compter sur le **second phénomène généré par l'ouverture** et conduisant à une rupture définitive de la dynamique : *la fuite de capitaux étrangers*. Ici intervient la fragilité financière du régime de croissance instauré par l'ouverture.

ii) La fuite de capitaux étrangers

Le phénomène de fuite est observé d'abord pour les capitaux de court terme à partir de 1996, puis pour ceux de long terme à partir de 1997 ; la fuite dure jusqu'en 2001 (*cf.* graphique 3.7 *supra*)⁸⁸. La fuite implique que ni les CAV ne peuvent *titriser* les crédits hypothécaires (capitaux de long terme) ni les banques n'ont les financements nécessaires pour octroyer des crédits hypothécaires (capitaux de court terme). En conséquence, le volume des crédits chute (*cf.* graphique 3.3 *supra*). Ces derniers ne peuvent plus alimenter la dynamique, entraînant dans leur sillage le prix des logements. On retrouve alors les mêmes mécanismes que précédemment : les dettes hypothécaires ont excédé la valeur de garantie, dans le cadre de la collatéralisation des logements. Les débiteurs ont donc perdu toute incitation à rembourser des créances et ont, dans la plupart des cas, rendu leurs logements. Les saisies se sont multipliées, mais les ventes devaient s'effectuer à perte en raison de la baisse du prix. Les pertes pour les prêteurs sont d'autant plus importantes que les délais de recouvrement des

⁸⁸ « En raison de la crise asiatique de 1997, la région latino-américaine a été soumise à une restriction du financement externe, ainsi qu'au renchérissement de financement. Quatre phases sont distinguées. Dans la première (4^{ème} trimestre de 1997), les coûts du financement externe augmentent et les flux de capitaux à court terme diminuent. La deuxième (premier semestre de 1998) se caractérise par la récupération de la quantité de capital entrant, même si son coût reste élevé. La troisième (moratoire Ruse - 1998) se caractérise par la fuite de capitaux et une nouvelle hausse des coûts du financement externe. (...) La quatrième (février 1999) se caractérise par la par l'existence d'un contexte international plus favorable» CEPAL, www.eclac.org/publicaciones/xml/4/4594/indice1.htm (Consulté en février 2011)

créances étaient démesurément allongés par les dispositifs légaux défaillants⁸⁹ (Barajas *et al.*, 2001 ; Martinez & Gomez, 2001 ; Cardenas & Badel, 2003).

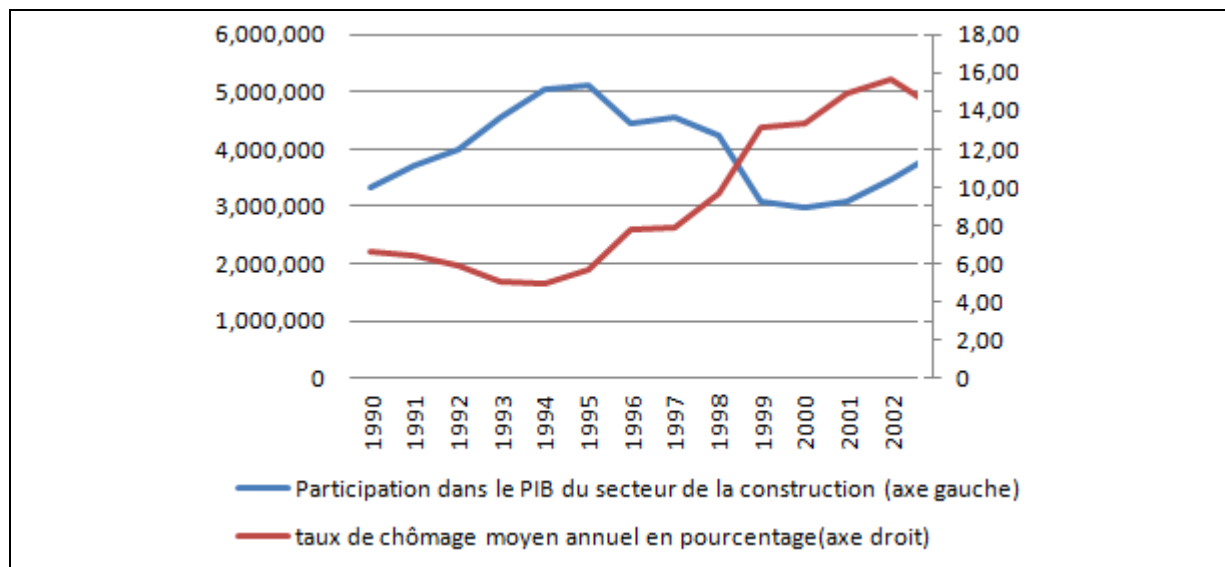
De nombreuses CAV et banques ont ainsi fait faillite – excepté les grandes banques ayant bénéficié du soutien de l’Etat car *too big to fail*⁹⁰ (Cardenas & Badel, 2003) – en sorte que le volume des crédits hypothécaires continuait de chuter (Parra, 1999 ; Gandur, 2005). La dynamique était définitivement rompue. La récession atteint jusqu’à -4% en 1999, en plein milieu de la période de fuite des capitaux (*cf.* graphiques 3.2 et 3.7 *supra*). Elle est le résultat des répercussions de la rupture de la dynamique. *Avec la crise bancaire, le secteur de la construction entre en crise également.* L’accumulation de logements invendus et le manque de financement bancaire permettant leur construction (dans le cadre de l’étouffement financier évoqué *infra*) débouche sur la faillite d’une majorité de constructeurs et de leurs fournisseurs entre 1997 et 1999 (CAMACOL, 2008). En outre, cette **crise de la construction** exerce des effets en retour sur la **crise du marché hypothécaire**. La première crise annule les effets d’entraînement auparavant générés par le secteur. En conséquence, le taux de chômage augmente (Cardenas y Badel, 2003)⁹¹ (*cf.* graphique 3.12). Les pertes de revenus inhérentes au chômage accroissent davantage les difficultés de remboursement des crédits hypothécaires, multipliant davantage les saisies et affaiblissant définitivement un marché hypothécaire déjà miné par la fuite des capitaux et l’augmentation des taux d’intérêt. Au total, la récession ressort accentuée de cette *causalité réciproque* entre la crise du marché hypothécaire et la crise de la construction, causalité confirmée par les analyses économétriques de Cardenas & Badel (2003).

⁸⁹ Par dispositifs légaux défaillants Barajas *et al.*, (2001) entendent la forte « insécurité normative et juridique » existant en Colombie dans les années 1990. Une banque voulant faire appel à un tribunal pour obtenir le recouvrement des restants dus devait s’engager dans une procédure longue sans même être sûre qu’elle allait aboutir. Non seulement la saisie elle-même passe par un nombre démesuré d’étapes, mais aussi l’administration judiciaire était incapable de traiter tous les dossiers dans le temps requis (Cardenas & Badel, 2003).

⁹⁰ Le coût de ce soutien est estimé à 4.5% du PIB (Cardenas & Badel, 2003).

⁹¹ Entre 1997 et 2002, 150.000 emplois directs dans le secteur de la construction ont été détruits. Le taux de chômage urbain augmente de 2% (Cardenas & Badel, 2003, p3).

Graphique 3.12 : Perte de l'effet stabilisateur du secteur de la construction sur l'emploi



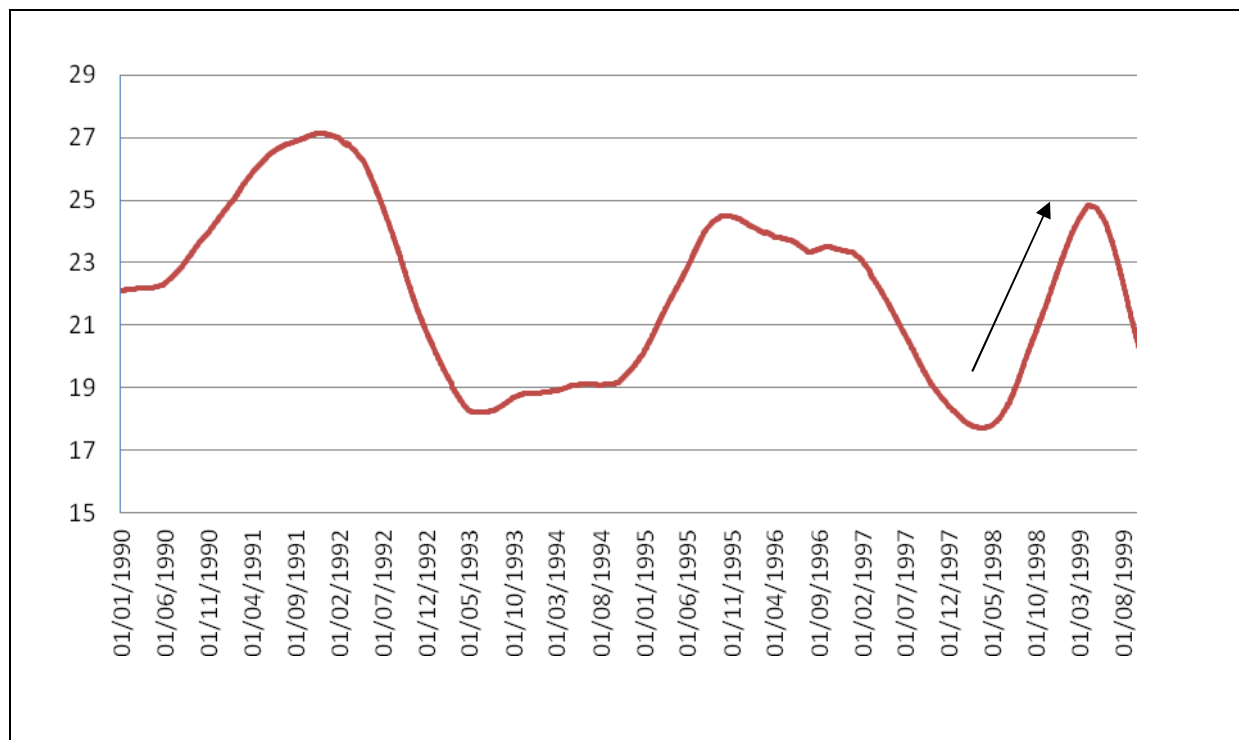
Source : DANE

C'est sans compter sur une nouvelle augmentation des taux d'intérêt à partir de 1998, générant la récession selon les mêmes mécanismes que l'augmentation de 1994-1995. La nouvelle augmentation est nourrie par la volonté des autorités colombiennes d'attirer de nouveau les capitaux étrangers. En raison de l'UPAC, cette augmentation détruit définitivement toute possibilité de fonctionnement normal du marché hypothécaire (cf. graphique 3.13) (Villate, 2002 ; Cardenas & Bernal, 1997 ; Echeverry *et al.*, 1999). L'indicateur LTV s'accroît davantage et les ménages ne sont plus incités à rembourser leurs créances hypothécaires (cf. graphique 3.14). Même si l'UPAC est déclaré anticonstitutionnel en 1999, pour ainsi être remplacé par un nouveau mécanisme d'ajustement des taux d'intérêts hypothécaires *uniquement sur la base de l'inflation*⁹² (mécanisme dit UVR), les effets dévastateurs de l'UPAC sur l'économie sont irréversibles (cf. Mora Cuartas, 2010). *Les dettes hypothécaires ont continué à excéder leur valeur de garantie. Les débiteurs ont perdu toute incitation à rembourser des créances et ont, dans la plupart des cas, rendu leurs logements comme dation de paiement*⁹³.

⁹² L'article 1 de la loi 546 de 1999 « ou loi de logement » établit que les systèmes d'amortissement ne doivent pas tenir compte des intérêts. De même, selon l'article 886 du code du commerce, les intérêts pourront produire des intérêts seulement après une demande judiciaire du créancier contre le débiteur causée par l'échéance de la dette.

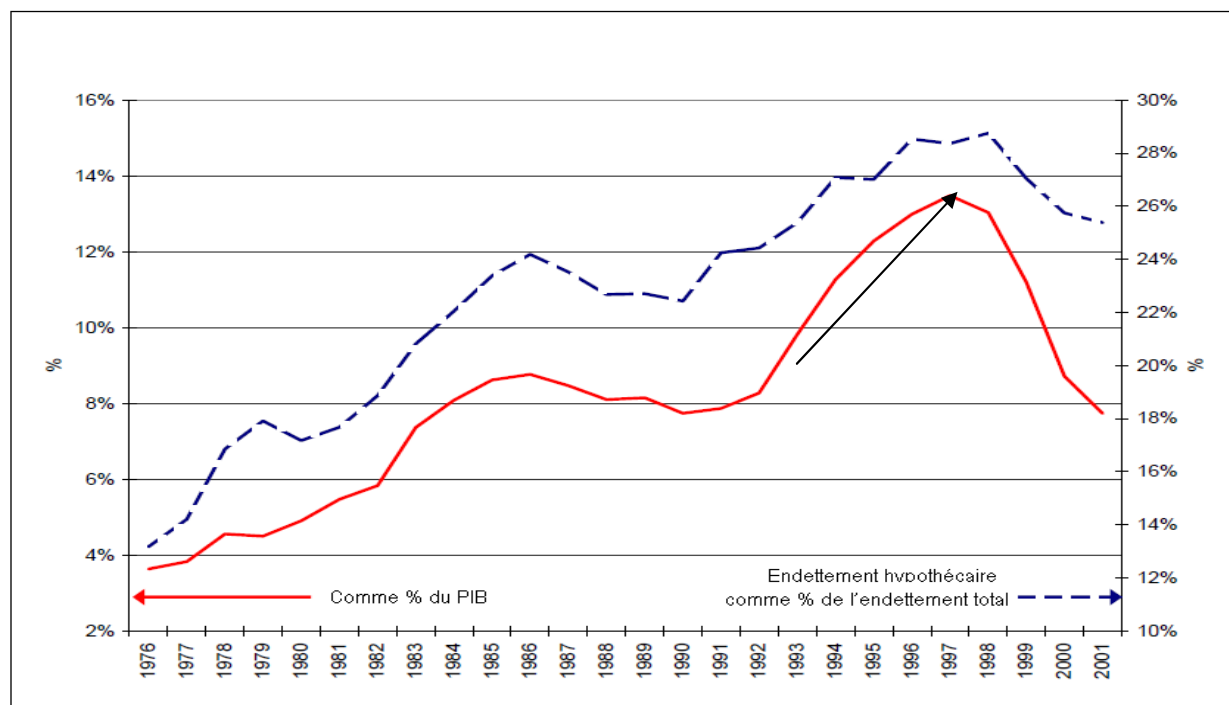
⁹³ Entre-temps, les retards de plus de trois mensualités sont passés de 7% des retards totaux en juin 1998 à 14.6% en avril 1999 (Cardenas & Badel, 2003).

Graphique 3.13 : Pourcentage d'augmentation des taux d'intérêts hypothécaire ajustable (UPAC)



Source : Banque centrale

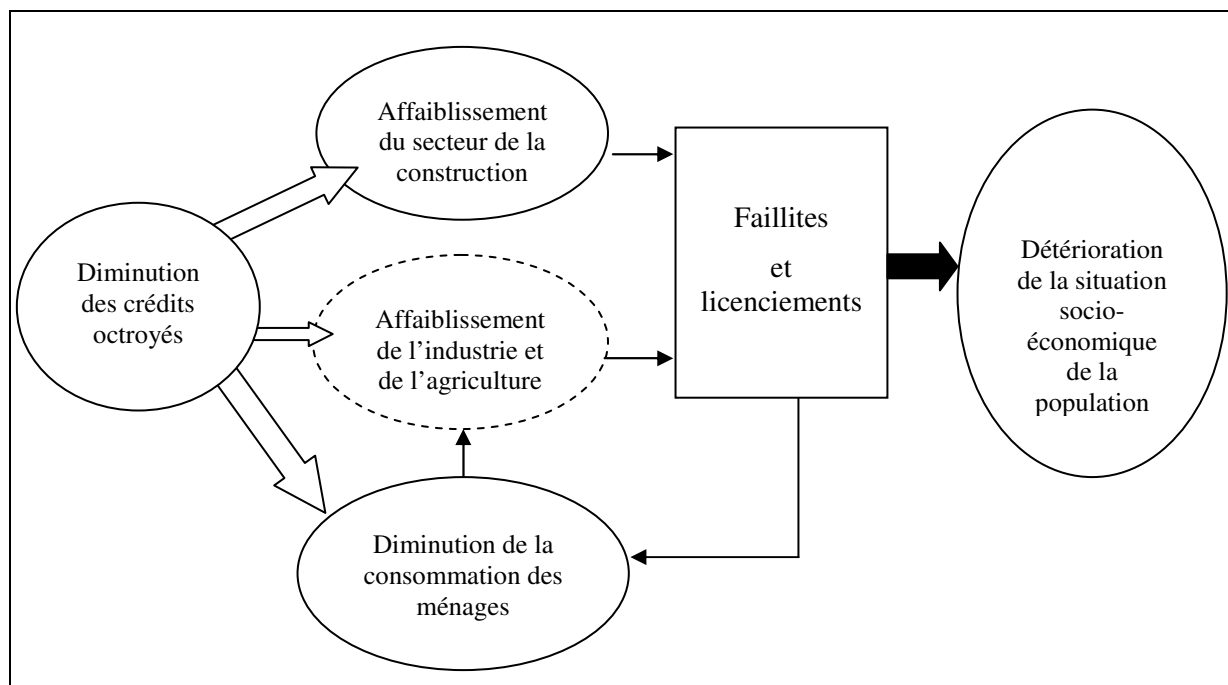
Graphique 3.14 : Endettement hypothécaire comme pourcentage du PIB et de l'endettement total



Source : Cardenas & Badel (2003).

Un effet domino sur l'agriculture et l'industrie est également à mentionner en raison de ces faillites bancaires et de l'augmentation des taux d'intérêt. Comme le disent Parra y Salazar (2000), l'agriculture et l'industrie subissent un *étouffement financier*. Elles ne peuvent produire faute de financement, faisant faillite et accentuant la récession. Cela fait augmenter davantage le chômage (*cf.* schéma 3.6). C'est d'autant plus le cas que le crédit bancaire est la principale source de financement des entreprises colombiennes⁹⁴. Mais contrairement aux deux auteurs, la crise économique tire son origine avant tout de l'ouverture (augmentation des taux d'intérêt dans un premier temps, fuite de capitaux dans un deuxième temps), préalablement à toute considération relative à la réglementation.

Schéma 3.6: Répercussions de la fuite de capitaux sur le reste de l'économie



Source : fait par l'auteur.

A nouveau, l'argument avancé est que la fuite de capitaux tire son origine de l'ouverture. En montrant ceci, on met donc en évidence une chaîne de causalités selon laquelle la crise économique est causée par la rupture de la dynamique auto-renforçante, rupture elle-même causée par l'ouverture *via* la diminution des réserves et la fuite de capitaux. L'ouverture est ainsi la cause première de la crise. Dans sa

⁹⁴ Le marché de capitaux étant peu développé en Colombie, une crise financière est plus coûteuse en termes d'activité économique car les entreprises ont des sources de financement très limitées (Parra y Salazar, 2000).

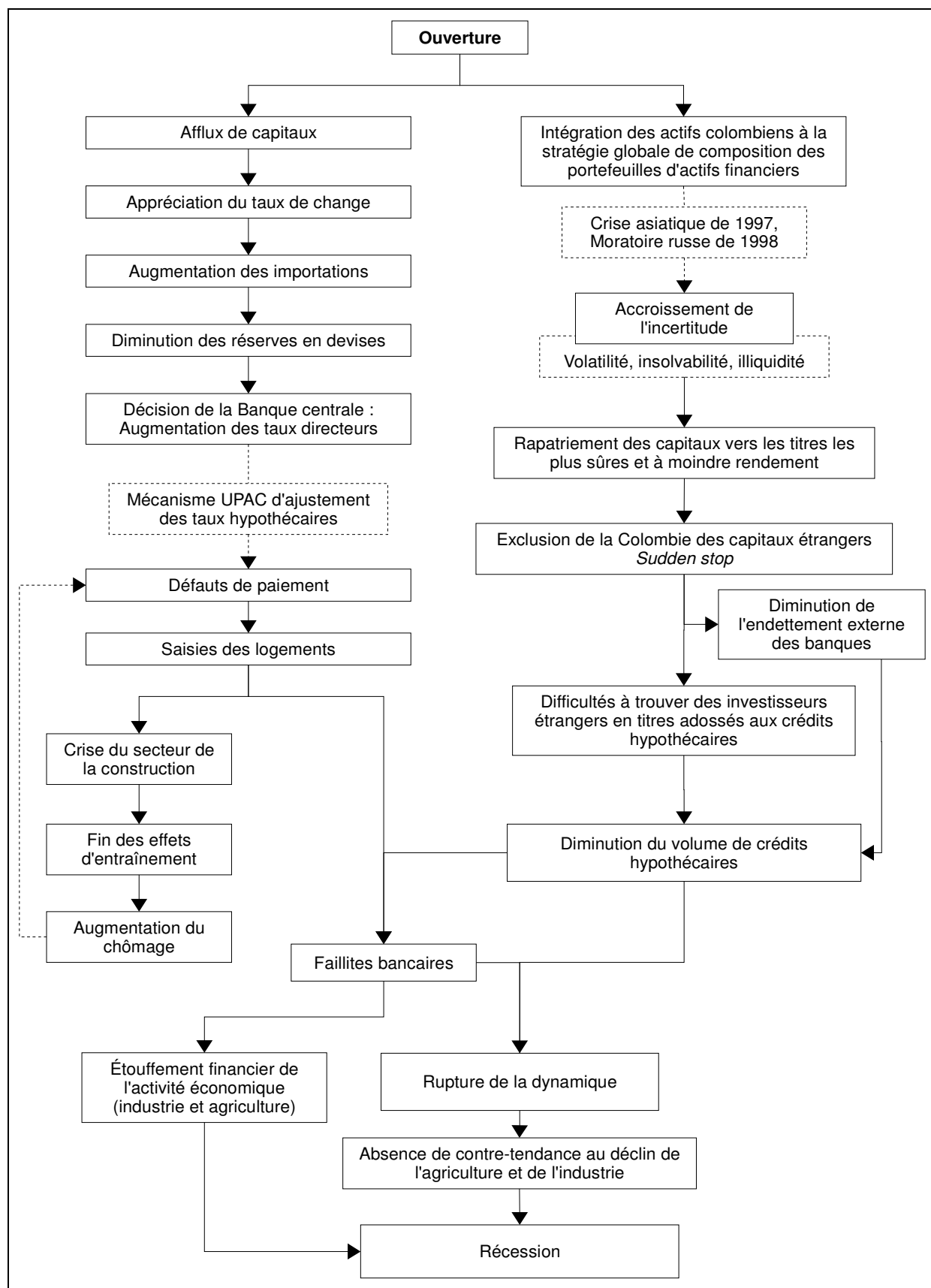
dimension financière, l'ouverture promeut une stratégie *globale* de composition des portefeuilles d'actifs financiers : les acteurs financiers décident de leurs portefeuilles à partir de l'ensemble des actifs financiers disponibles à l'échelle mondiale (Aglietta, 2008). Comme la Colombie s'est ouverte, les actifs nationaux sont intégrés à la stratégie globale (Aitken, 1998). Or, la stratégie globale a provoqué un *effet de contagion* de la crise asiatique de 1997 à un ensemble d'autres pays, y compris la Colombie (Goldstein *et al.*, 2000 ; Valdés, 2000 ; Kaminsky & Reinhart, 2000 ; Calvo, 2003). Cet effet provoque *in fine* la fuite fatale à la croissance colombienne. L'explication est la suivante.

La crise asiatique⁹⁵ entraîne une détérioration du « sentiment de marché » : en raison de la réalisation de pertes, la volatilité du change et l'accroissement subséquent de l'incertitude, l'aversion des acteurs financiers au risque augmente sensiblement (Caballero & Krishnamurthy, 1998 ; Calvo, 2003). La Colombie n'est pas épargnée par la détérioration du sentiment de marché. Cette dernière conduit en premier à l'augmentation du taux d'intérêt sur les prêts en devises, comme prime en contrepartie de l'incertitude croissante déclenchée en Asie (Eichengreen & Mody, 1998 ; Kamin & Kleist, 1999). Certains emprunteurs sont découragés par les coûts de financement. Il suffit ensuite du *moratoire sur la dette externe russe en 1998* pour générer des rationnements : les acteurs financiers n'acceptent plus de prêter aux banques colombiennes – *sudden stop* - même avec un relèvement des taux d'intérêt, et préfèrent se rediriger vers les titres de dette publique des pays développés (Calvo, 2003 ; Kaminsky, 2005).

Le schéma 3.7 récapitule le rôle de l'ouverture comme facteur interrompant la dynamique, ne permettant plus de contrecarrer le déclin, provoquée par l'ouverture elle-même, de l'agriculture et de l'industrie ; les conditions nécessaires à la croissance de l'économie colombienne ne sont plus vérifiées. C'est sans compter sur des facteurs socio-politiques aggravant la crise. La section suivante traite ce point.

⁹⁵ Dans les pays d'Asie touchés par la crise, deux anticipations s'entretiennent réciproquement. Les acteurs financiers anticipaient des difficultés croissantes des banques asiatiques à rembourser leur dette à court terme, dans le cadre de leur exposition pro-cyclique au risque de défaut de leurs propres créanciers ; dans le cadre d'un risque « stratégique » (Goldstein & Pauzner, 2004), chaque acteur anticipait que les autres pouvaient retirer leurs capitaux, en sorte que la dépréciation subséquente du taux de change allait renforcer les difficultés de remboursement des emprunts en devises. Chaque acteur cherchait alors à retirer leurs capitaux avant les autres. Cette recomposition généralisée des portefeuilles suffisait pour précipiter une fuite de capitaux, une crise de change et une crise bancaire (Kaminsky & Reinhart, 2000 ; Boyer *et al.*, 2004). Les deux types de crise impliquaient alors l'autoréalisation des anticipations des acteurs financiers (Orléan, 1999).

Schéma 3.7 : L'ouverture comme facteur interrompant la dynamique



Source : fait par l'auteur.

Section 2. L'aggravation de la crise : le rôle des facteurs socio-politiques

Des facteurs socio-politiques spécifiques à la Colombie sont entrés en résonnance avec les conséquences sociales de la récession – chômage, pauvreté – et ont conduit à son aggravation. En réponse à la crise de la transition et faute d'un système coordonné de protection sociale, les ménages colombiens, mais aussi les groupes de gauche et les cartels, furent incités à participer/développer davantage des activités illégales – dont celles liées à la drogue – génératrices de violence (a). Cette dernière était d'ailleurs alimentée par les interventions militaires des armées colombienne et américaine (a). La dégradation des infrastructures économiques, et surtout l'émigration de travailleurs qualifiés, handicape sérieusement l'activité économique au point d'aggraver la crise (b).

a. De la crise économique à la violence, de la violence à l'aggravation de la crise économique

Selon les données officielles du DANE, le taux de chômage atteint près de 16% en plein milieu de la *crise de la transition*, contre moins de 7% en 1990, soit une augmentation de plus du double (*cf.* graphique 3.15 *infra*). En conséquence de ce chômage grandissant, les ménages perdent une partie importante de leurs revenus, entraînant une dégradation de leur niveau de vie⁹⁶. Même si les indicateurs de pauvreté (taux de pauvreté extrême, écart de pauvreté et seuil de pauvreté) eurent tendance à s'améliorer avant l'ouverture et suite à la croissance des premières années d'ouverture, et même si la pauvreté extrême s'est réduite, la *crise de la transition* entraîne re-dégradation de ces indicateurs (*cf.* tableau 3.1, graphique 3.16). La pauvreté augmente *plus* durant les périodes de crise qu'elle ne diminue en périodes de prospérité (Lustig et Deutsch, 2001; Ramirez et Rodriguez, 2002).

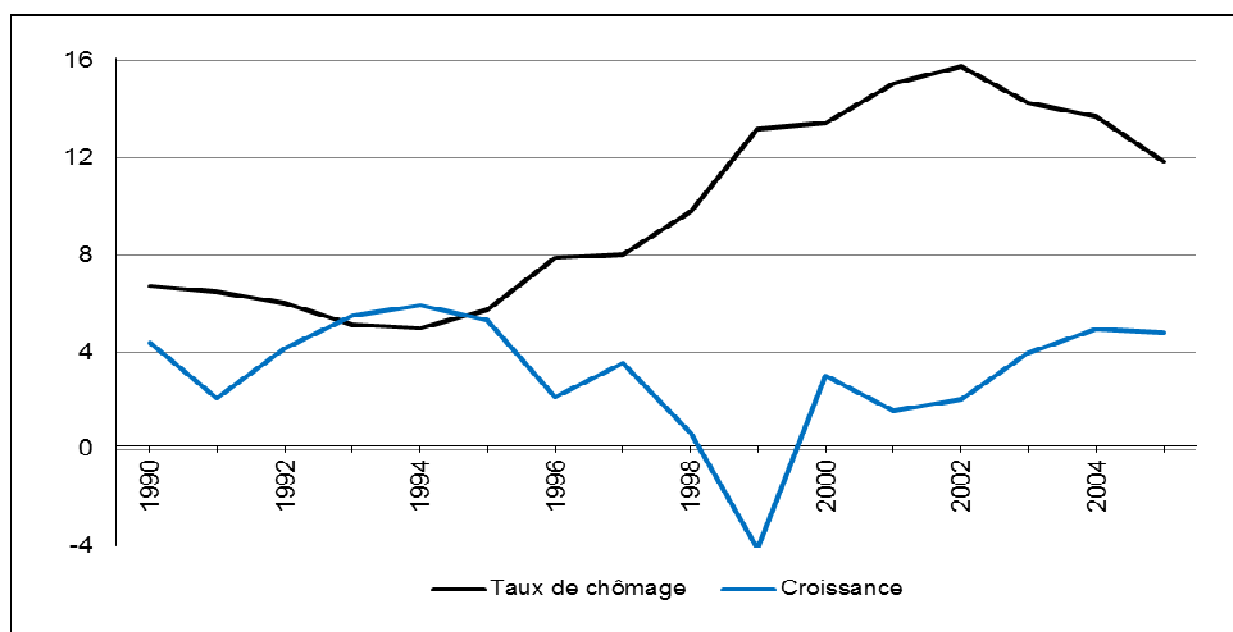
En outre, même si le revenu moyen par tête n'a que peu diminué entre 1995 et 1999 (*cf.* tableau 3.1), l'accroissement des **inégalités de répartition** entraîne nécessairement un biais dans cet indicateur : il masque la concentration croissante des revenus parmi les plus riches⁹⁷ pendant la *crise de la transition*, donc une pauvreté croissante parmi le reste de la population.

⁹⁶ « Le chômage des chefs des foyers augmente de 62% la probabilité d'un foyer d'être en-dessous de la Ligne de pauvreté (Ulpiano Ayala, 2001, p. 6, notre traduction).

⁹⁷ Les inégalités sont encore plus fortes dans les zones rurales. *Cf.* Forero & Ezpeleta (2007).

En effet, les revenus du dixième décile, qui étaient 21,2 fois supérieur à ceux du premier décile en 1990, passent à 40,6 fois en 1999 et 51 fois en 2000 (cf. graphique 3.16 et annexe 3.1). Le **coefficient de GINI d'inégalités de revenu par famille** passe d'environ 0.51 en 1990 à 0,59 en 1998 (cf. graphique 3.15)⁹⁸. De même, après l'ouverture l'écart entre le **coefficient de GINI** pour les zones urbaines et celui pour les zones rurales se creuse (Forero & Sorne, 2007) (cf. annexe 3.2)⁹⁹.

Graphique 3.15 : Taux de croissance et taux de chômage post-ouverture en Colombie (en %), 1990-2005



Source : DANE, FMI

Tableau 3.1 : Indicateurs de pauvreté, Colombie

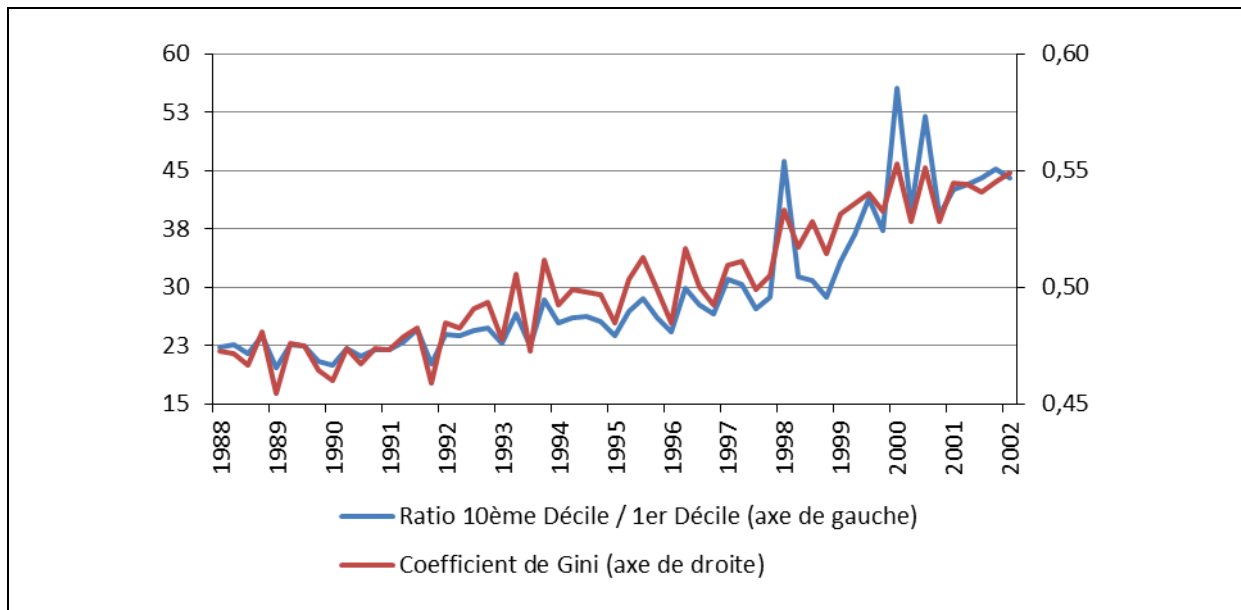
	1978	1988	1995	1999
Taux de pauvreté	80%	65%	60%	64%
L'écart de pauvreté	46%	32%	29%	34%
Taux de pauvreté extrême	45%	29%	21%	23%
Seuil de pauvreté (2 dollars par jour)	44%	28%	22%	24%
Revenu moyen mensuel par tête (en milliers)	112	183	216	210

Source : Colombia Poverty Report (2002).

⁹⁸ Les principaux facteurs causant les inégalités en Colombie sont la dispersion des revenus entre les régions, l'immigration rurale non contrôlée vers les villes et le faible niveau d'éducation de la population, comme il s'agit de montrer dans le chapitre 1.

⁹⁹ Malgré le taux de pauvreté dans les zones rurales, la plupart des pauvres se concentrent dans les zones urbaines car la répartition de la population est très disproportionnée et le vecteur migratoire a toujours été dirigé vers les villes les plus développées.

Graphique 3.16 : Inégalités de répartition en Colombie, 1988-2002



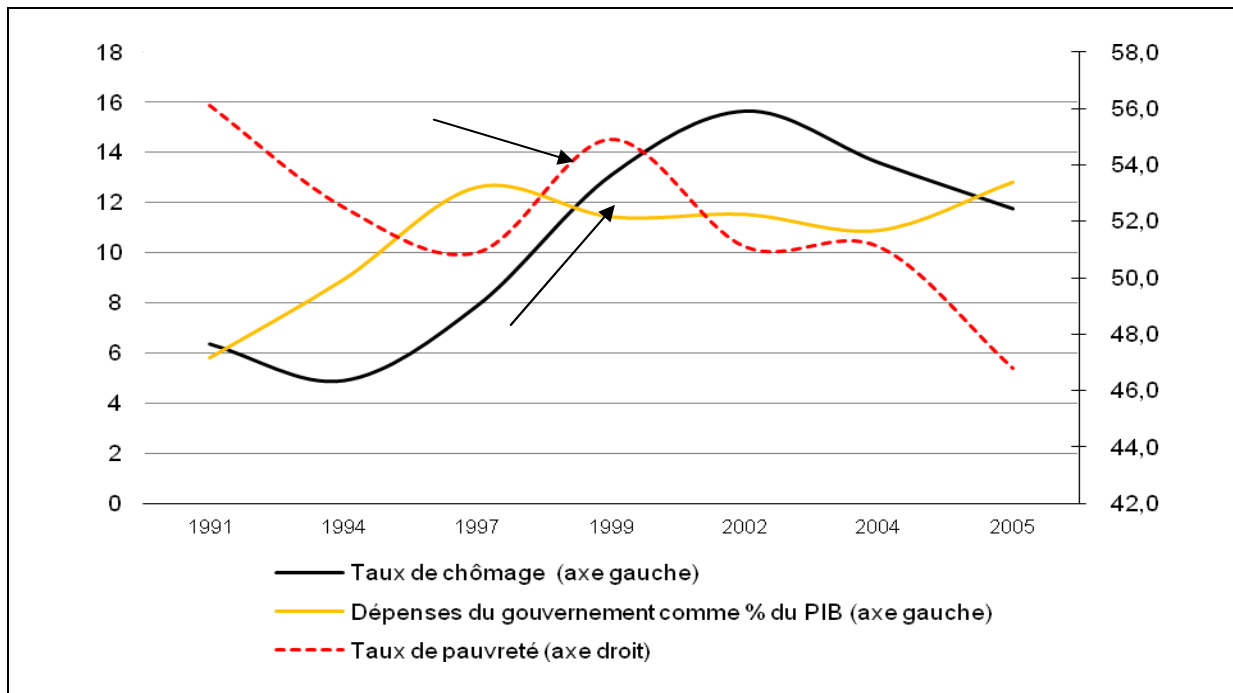
Source : DANE, DNP et World Development Indicators database

Les dépenses sociales du gouvernement, y compris les dépenses de sécurité sociale, n'ont pas augmenté – voire diminuèrent – au moment de la crise. Non seulement elles n'ont pas pu jouer leur rôle contra-cyclique (soutien à la consommation des ménages), mais, de plus, elles ne purent atténuer les coûts sociaux de la *crise de la transition*, au moment où chômage et pauvreté augmentent. Comme montré dans le graphique 3.17, les dépenses du gouvernement ont même diminué au moment où le taux de chômage et de pauvreté ont augmenté le plus¹⁰⁰. En outre, les dépenses sociales n'ont que peu bénéficié aux ménages les plus pauvres et les plus affectés par la crise. Elles ont principalement été dirigées vers les classes moyennes et riches (Ulpiano Ayala, 2001, également Núñez & Espinosa, 2005). De même, la crise de la transition se répercute notamment en dégradation des indicateurs de santé et d'éducation *via* la réduction des dépenses du gouvernement (*cf.* graphique 3.18). Ainsi, le **comportement des dépenses sociales du gouvernement** a joué en défaveur de la situation socio-économique des ménages dans le contexte de la crise de la transition (et vis-à-vis de laquelle l'ouverture en constitue la cause)¹⁰¹.

¹⁰⁰ Selon les corrélations faites, 57% des variations du taux de chômage seraient expliquées par les variations des dépenses du gouvernement. De même, 73% des variations du taux de pauvreté seraient aussi expliquées par la diminution des dépenses du gouvernement (*cf.* Annexe 1.9)

¹⁰¹ *Cf.* Núñez & Espinosa (PNUD 2005, 159p), "Pobreza y protección social en Colombia". Disponible sur http://www.acnur.org/paginas/index.php?id_pag=7022 (consulté en juin 2008)

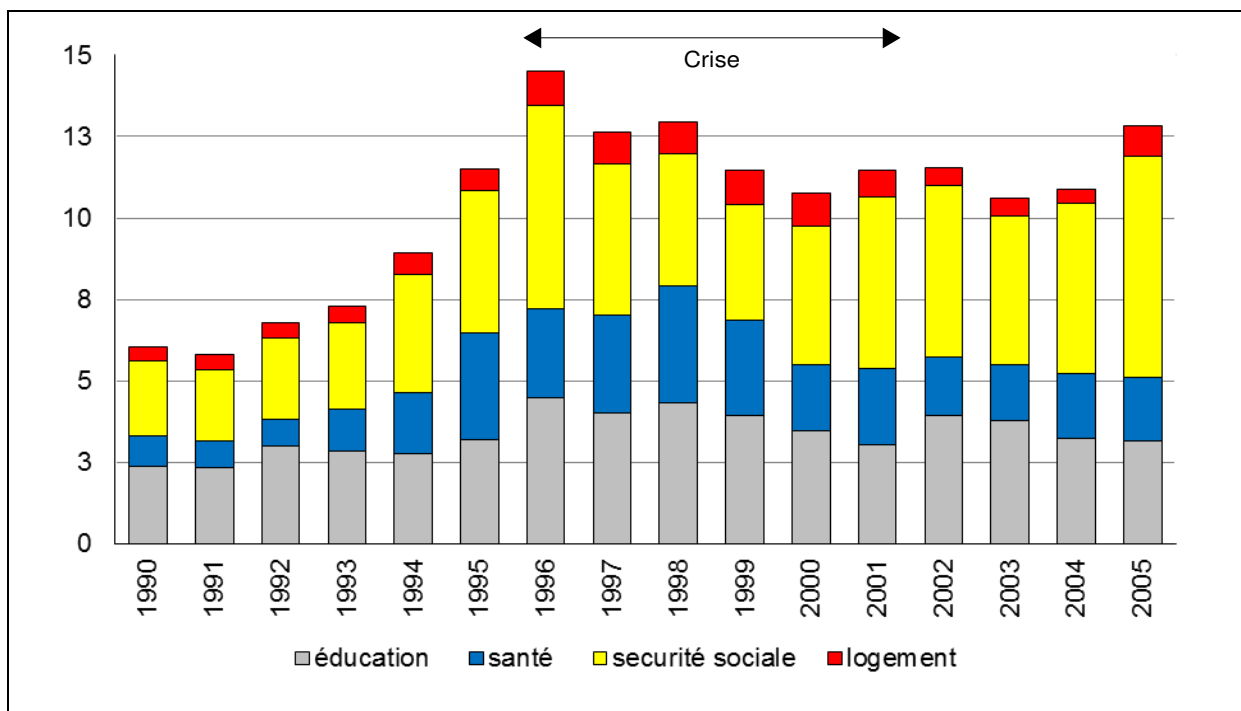
Graphique 3.17: Chômage, dépenses gouvernementales et pauvreté (1991-2005) (*)



(*) il n'existe pas une série complète des données sur le taux de pauvreté. Le graphique précédent a donc été réalisé tenant compte des années disponibles de ce taux.

Source : CEPAL (dépenses du gouvernement et taux de pauvreté), FMI (taux de chômage)

Graphique 3.18 : Diminution des dépenses sociales du gouvernement par secteur



Source : CEPAL, Disponibles sur : <http://www.eclac.org/estadisticas/> (Consulté en novembre 2010)

« Avant la crise [de la transition], le réseau de protection sociale colombien était basé sur la croissance économique. La crise a donc démontré que le pays n'avait pas de programmes de prévention, ni un réseau de protection permettant à la population la plus pauvre d'affronter les effets des crises. Les programmes existants étaient peu flexibles et leur efficacité était sujette à caution » (Núñez & Espinosa, 2005, p. 17, notre traduction). *C'est sans compter sur la fragilité historique de certaines zones du territoire colombien, où l'absence de véritable politique a empêché le développement* (cf. chapitre 1). Les conditions socio-économiques de ces zones, déjà caractérisées par la pauvreté et le chômage avant la crise de la transition, ont été encore aggravées. Toutefois, ce n'était pas suffisant pour inciter l'Etat à agir, celui-ci continuant, comme il l'a toujours fait, à laisser ces zones à elles-mêmes, sans une véritable coordination publique pour les sortir du sous-développement et de la pauvreté.

Les coûts socio-économiques durant la période post-ouverture (après 1990) contrastent avec l'amélioration des conditions de vie de la population observée durant les années 1970 (période « dite » protectionniste) et les années 1980 (décennie perdue du développement en Amérique latine). La causalité allant des réformes structurelles à la crise de la transition et à l'incapacité du gouvernement à proposer des solutions aux coûts socio-économiques (mise en œuvre d'un système efficace de protection sociale; Nuñez & Espinosa, 2005) *met en cause la confiance de la population à l'égard du gouvernement*, de l'ouverture telle qu'il l'a décidé dans le passé, des nouvelles institutions et des programmes d'aide à la population¹⁰².

De même, les **scandales de corruption** impliquant le président Ernesto Samper (1994-1998) ont joué en défaveur de la confiance de la population envers le gouvernement. Des preuves furent apportées de l'utilisation, par le Président, de fonds issus du cartel de Cali – les *dineros calientes* – pour le financement de sa campagne électorale. Un procès judiciaire, connu comme le « *proceso 8000* », a été mené¹⁰³. La Colombie fut qualifiée de *narco-démocratie* par J. Toft, ex directeur de la DEA (**Drug Enforcement Administration**) en

¹⁰² Les « nouvelles institutions » sont les institutions qui ont été créés ou réformées après l'ouverture visant l'amélioration de la situation socio-économique de la Colombie, l'amélioration de la compétitivité et l'augmentation des exportations. *via* l'octroi de crédits et d'autres types d'aide. Parmi ces institutions figurent : Bancoldex, Proexport, Mincoltex et Fenalco. Des programmes d'aide à la population ou reconvention d'activité ont été aussi mis en place dont « *guadabosques* » et « *agro-ingreso seguro* ». Néanmoins, ils ont été inefficaces. Ces propos seront traités postérieurement lors de la reprise post-crise et du chapitre 4.

¹⁰³ Cf. par exemple <http://www.semana.com/nacion/8000-dia-dia/44895-3.aspx> (consulté en avril 2010), <http://www.elalmanaque.com/actualidad/gtribin/art641.htm> (consulté en novembre 2011), <http://www.citytv.com.co/videos/292594/minuto-100-inicia-el-proceso-8000-y-asesinan-a-alvaro-gomez-hurtado> (consulté en novembre 2011), <http://www.citytv.com.co/videos/298940/minuto-100-absuelto-presidente-samper> (consulté en octobre 2011).

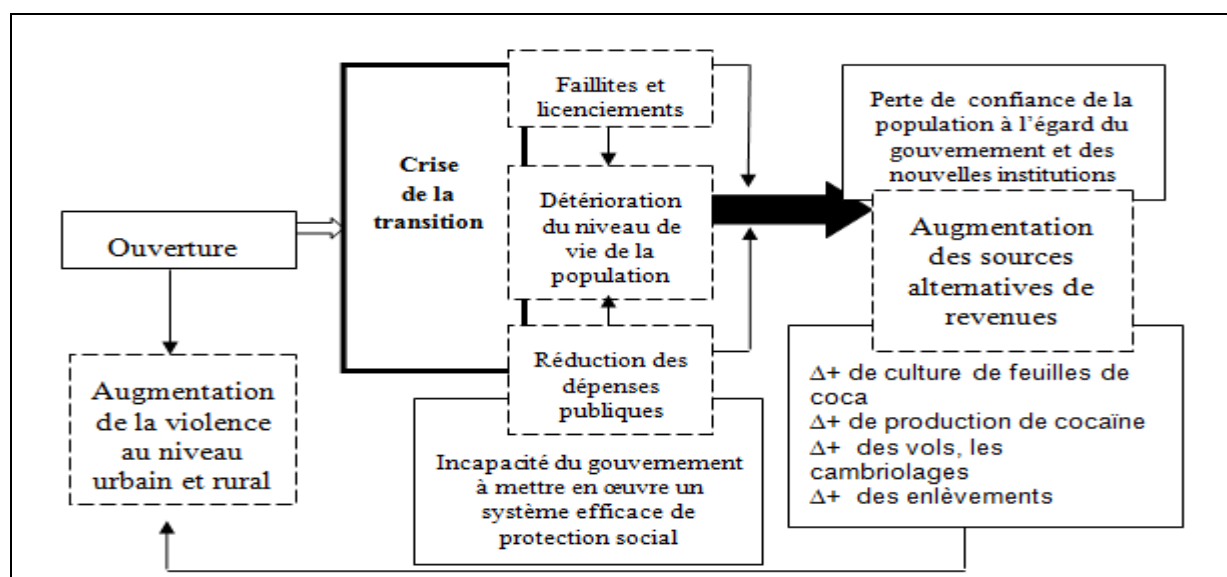
Colombie, pour souligner le pouvoir des cartels vis-à-vis des institutions politiques nationales, ainsi que l'implication de Samper avec ce groupe (Neumann, 2004).

En l'absence de confiance envers le gouvernement et d'un système coordonné de protection sociale, qu'il s'agisse des zones sous-développées ou de celles urbaines plus développées, la population recherche par elle-même, *de manière décentralisée*, des sources alternatives de revenus (*cf.* schéma 3.8)¹⁰⁴. Les indicateurs de cohésion sociale de la CEPAL montrent que le niveau de corruption en Colombie, déjà élevé avant la crise, a augmenté avec la crise. De même, en période de crise, les agents économiques sont également plus enclins à accepter les rémunérations à des fins de corruption. En **milieu urbain**, les sources alternatives se composent d'activités illégales tels les vols, les cambriolages (de domicile et de véhicule) ou les enlèvements (avec ou sans demande de rançons)¹⁰⁵. Le graphique 3.19 montre que le nombre d'enlèvements est fortement lié au taux de chômage : les deux courbes augmentent de pair jusqu'en 2001, dernière année de la *crise de la transition*. En **milieu rural**, elles se composent également des activités liées à la drogue, étant donné la présence historique de ces activités. Il s'agissait alors de travailler soit pour le compte des cartels, soit pour le compte des guérillas (Castro & Salazar, 1998). Les graphiques 3.20 et 3.21 montrent que la culture de coca et le potentiel de fabrication de cocaïne sont également liés au taux de chômage en temps de crise.

¹⁰⁴ Les délits deviennent de nature plus violente et d'ordre économique (Castro & Salazar, 1998).

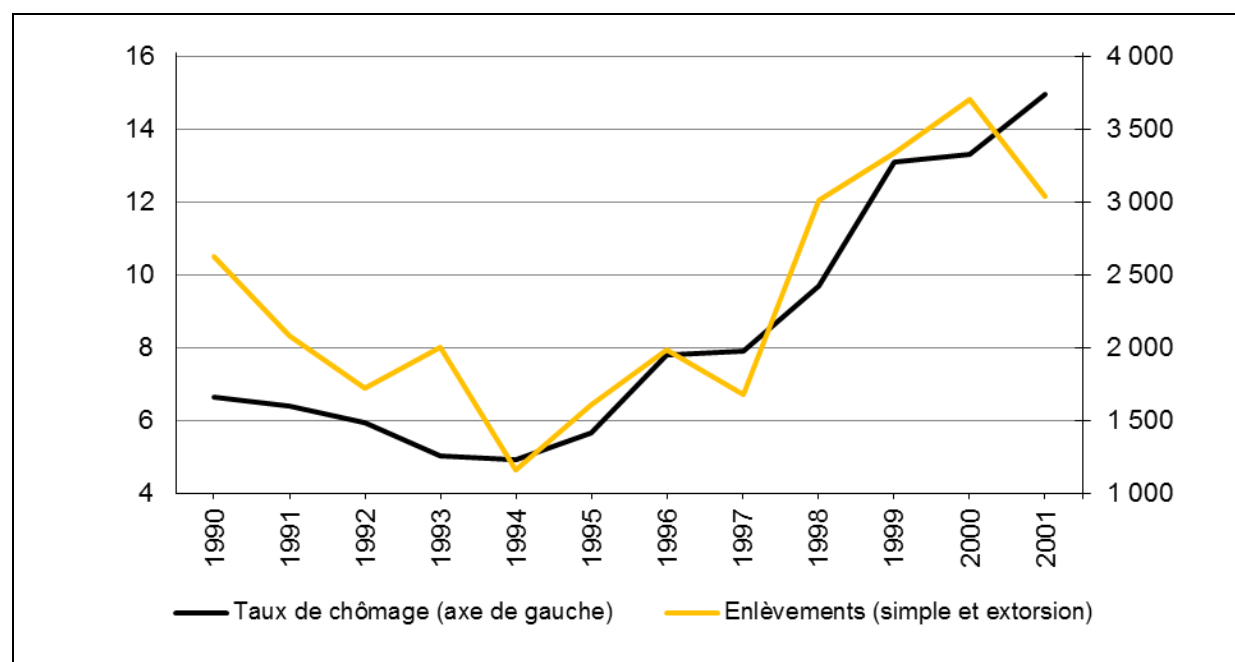
¹⁰⁵ Les extorsions sont connues pour leur dénomination de « pêche miraculeuse » (*pesca milagrosa*) : des groupes déguisés en militaires et/ou policiers arrêtaient au hasard certains véhicules au bord des routes, sous prétexte d'un contrôle, afin de voler les passagers, voire le véhicule lui-même. Une demande de rançon à la famille des passagers était également possible.

Schéma 3.8 : Fondements économiques de l'accroissement des sources alternatives de revenus et de la violence en relation avec la crise de la transition



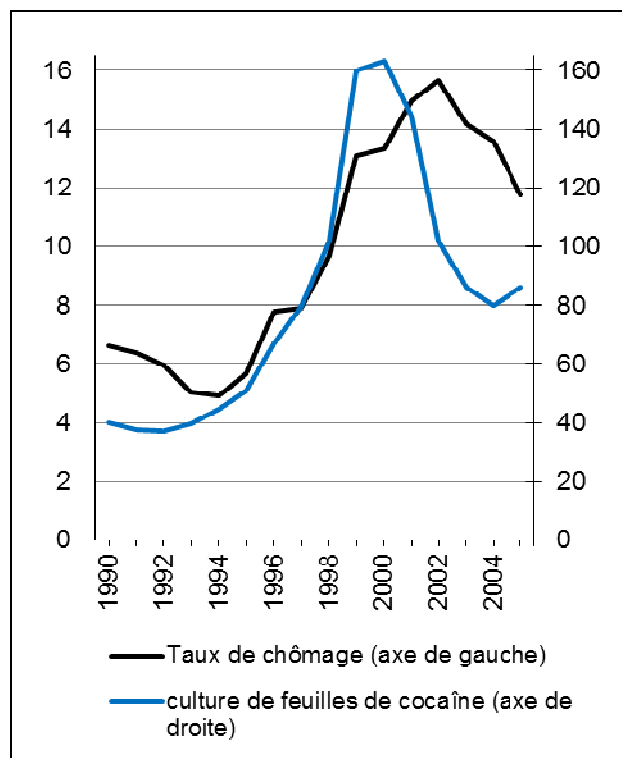
Source : fait par l'auteur.

Graphique 3.19 : Chômage et enlèvements, Colombie, 1990-2001

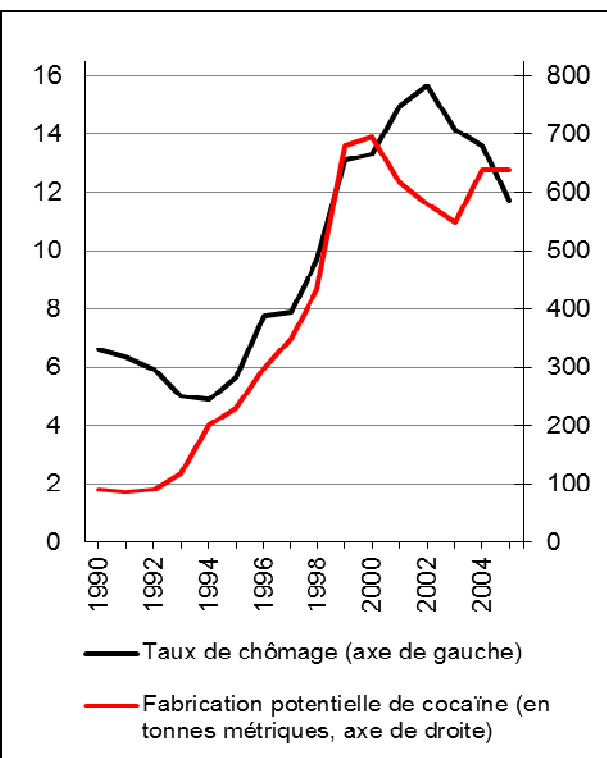


Source : DNP, Policía nacional de Colombia, FMI

Graphique 3.20 : Chômage et culture de coca (en milliers d'hectares), Colombie, 1990-2005



Graphique 3.21 : Chômage et fabrication potentielle de cocaïne (en tonnes), Colombie, 1990-2005



Source : DNP, Policía nacional de Colombia, FMI

Comme telle et à l'exception de la corruption, les activités illégales impliquent une violence – surtout dans le cadre de la drogue (Pérez Correa & Pérez Martinez, 2002) – qui s'accroît lorsque ces activités s'accroissent également (Castro & Salazar, 1998). De plus, la violence s'inscrit dans un processus cumulatif. Déjà présente avec le conflit entre les guérillas, les cartels, les groupes paramilitaires et l'armée colombienne, la violence s'accroît lorsque d'autres acteurs créent de nouvelles armées parallèles pour se défendre, notamment les grands producteurs agricoles et les propriétaires des exploitations pétrolières. Néanmoins, la menace que constitue un groupe armé pour un autre peut transformer une force de défense en force d'attaque (Schelling, 1986), générant *ipso facto* la violence. C'est sans compter sur une source supplémentaire de violence : les différents acteurs de la drogue multiplièrent les affrontements entre eux pour acquérir par les armes une position dominante laissée vacante suite à l'assassinat de Pablo Escobar. Ces affrontements débouchèrent sur la domination des guérillas dans les activités liées à la drogue (Rave, 2007).

Notre raisonnement est appuyé par l'analyse exploratoire des données sur la dégradation des indicateurs socio-économiques (taux de chômage et inégalités), l'accroissement des activités hors du cadre régalien de l'État et l'augmentation de la violence urbaine et rurale. Le tableau 3.2 donne les coefficients statistiques de corrélation entre le **taux de chômage** et les trois sources alternatives de revenus identifiées dans les graphiques 3.12 à 3.14. Quatre périodes sont distinguées : la période 1990-2001, ainsi que la sous-période couvrant la crise de la transition 1994-2001, la sous-période couvrant le creux de la crise 1998-2000 et la sous-période 1993-1999 où les indicateurs se sont *le plus* dégradés. Tous les coefficients ont tendance à se rapprocher de 1, c'est-à-dire que la corrélation est forte. Toutefois, les corrélations se renforcent davantage pour toutes les variables pendant la crise de la transition et le creux de la crise (*cf.* tableau 3.2). Les mêmes coefficients sont calculés avec les **inégalités**, mesurées par le ratio 10^{ème} décile / 1^{er} décile, et donnent le même résultat. Enfin, les mêmes coefficients sont calculés entre le chômage et les indicateurs de violence (taux d'homicide et nombre de policiers tués), et entre les inégalités et les mêmes indicateurs¹⁰⁶. *Il faut sortir des sous-périodes de crise de la transition et de creux de la crise pour que les*

¹⁰⁶ Nous avons aussi procédé à l'élaboration de trois groupes de graphiques descriptifs (disponibles dans l'annexe 3.4 a-b-c) pour appuyer nos résultats des analyses exploratoires des données et franchir les limites techniques des calculs que nous faisons dont le manque de certaines séries de données. Comme nous nous intéressons à des liaisons entre nombreuses variables, les représentations graphiques sont faites de façon individuelle pour les rendre lisibles.

coefficients se rapprochent de zéro, signifiant que la violence s'est définitivement accrue durant la sous-période de crise.

Tableau 3.2 : Coefficients statistiques de corrélation : Chômage, inégalités, sources illégales de revenus et violence en Colombie

		Fabrication de cocaïne (tonnes)	Culture de coca (hectares)	Nombre d'enlèvements	Nombre de policiers tués	Nombre de policiers blessés
Inégalités (ratio 10 ^{ème} décile / 1 ^{er} décile)	1990-2001	0,9375	0,9467	0,7812	0,3414	0,3092
	1993-1999	0,9646	0,9593	0,7925	0,8142	0,7810
Taux de chômage	1990-2001	0,9354	0,9620	0,8539	0,3316	0,4288
	1993-1999	0,9836	0,9887	0,8853	0,8912	0,8772

Source : DNP calculs de l'auteur. Données disponibles dans l'annexe 3.3

Cette succession de phénomènes, commençant par la crise de la transition, continuant avec la dégradation des indicateurs socio-économiques, l'augmentation des sources alternatives de revenus et *in fine* la violence, n'est pas due au hasard. Il faut voir dans chaque phénomène la *cause* des suivants, débouchant sur la violence. Or, cette dernière est également alimentée par l'Etat, ce qui permet d'expliquer en retour pourquoi ses dépenses sociales ont diminué en période de crise. C'est ce qu'il s'agit de montrer désormais.

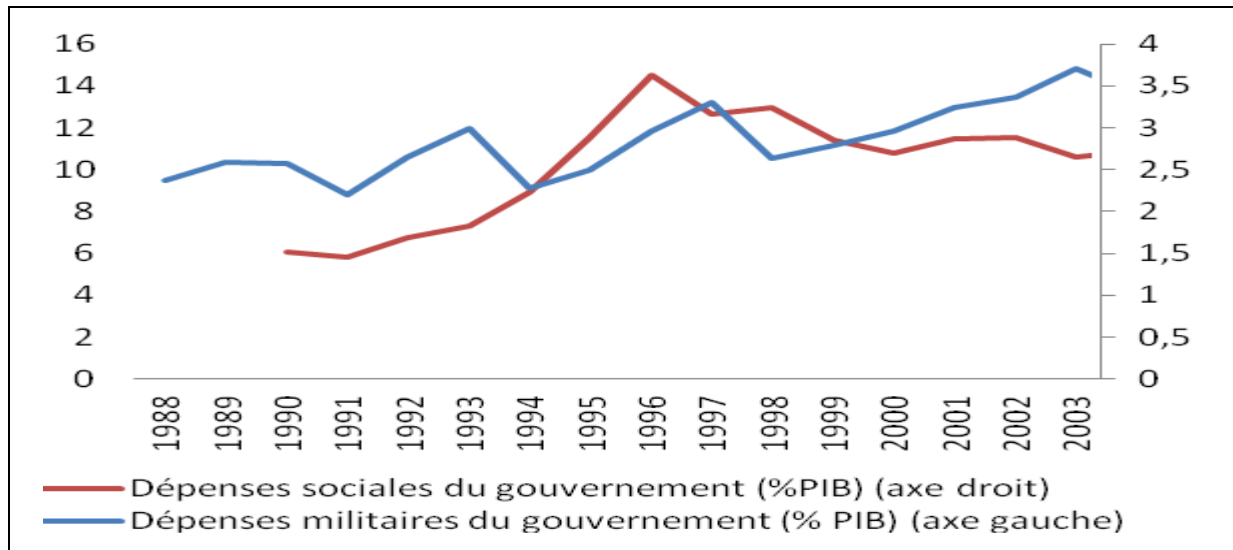
b. Rôle de l'Etat colombien et influence des Etats-Unis dans l'aggravation de la situation socio-politique

L'Etat Colombien fut également un générateur de violence, dans le cadre d'une amplification de la lutte contre les groupes d'extrême gauche/droite et les cartels. Cette amplification avait pour but de dissoudre définitivement ces groupes armés, car ces derniers sont censés mettre en cause la souveraineté de l'Etat colombien. Toutefois, cette mise en cause ne peut pas être rattachée à ces groupes. Ces derniers se concentrent dans les régions périphériques, oubliées par les gouvernements successifs, lesquels ont toujours affiché une relative tolérance vis-à-vis de l'existence de ces groupes (*cf.* chapitres 1 et 2).

En outre, *l'amplification du conflit armé aggrave la crise de souveraineté au lieu de la résoudre.* En effet, dans le cadre de ressources budgétaires limitées, l'Etat a dû privilégier les dépenses militaires pour mener à bien la dissolution des groupes armés, *au détriment des dépenses sociales.* Le graphique 3.22 montre que le total des dépenses sociales eut tendance à diminuer *en même temps* que le total des dépenses militaires eut tendance à augmenter. La diminution des dépenses sociales s'est traduite en l'incapacité du gouvernement à atténuer

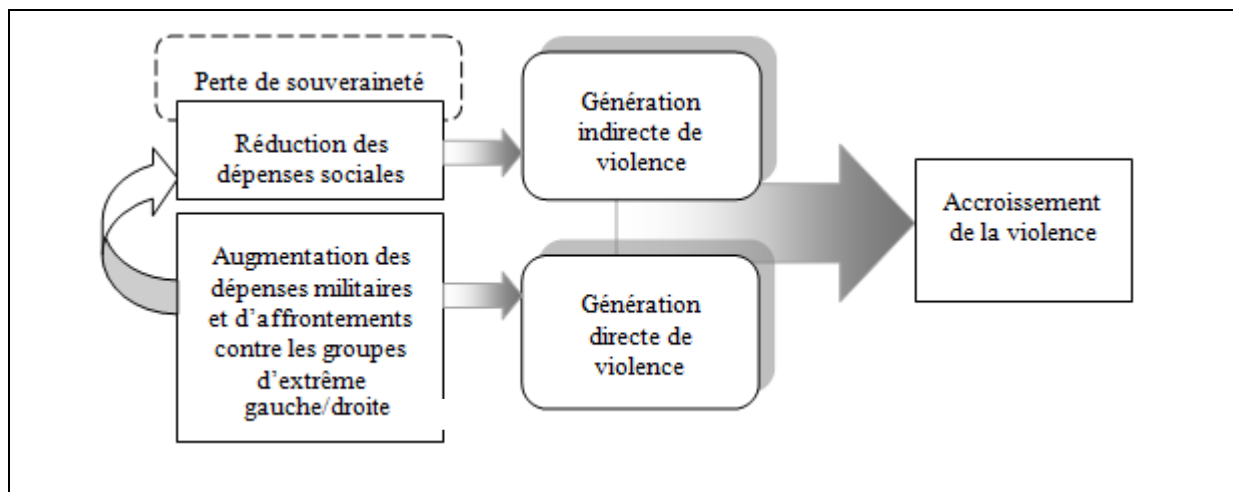
les coûts sociaux de la crise pour une large partie de la population, se répercutant en une augmentation sans précédents d'activités génératrices de violence et mettant en cause *ipso facto* la souveraineté. La question est alors de savoir pourquoi l'Etat a décidé d'intensifier la lutte contre les groupes armés, générant de la violence directement et indirectement *via* la réduction des dépenses sociales (cf. schéma 3.9), comme il s'est agi de le montrer *supra*.

Graphique 3.22 : évolution des dépenses sociales et militaires du gouvernement en pourcentage du PIB



Source : CEPAL (dépenses sociales), Banque Mondiale (dépenses militaires)

Schéma 3.9 : cause et conséquence de la réduction des dépenses sociales

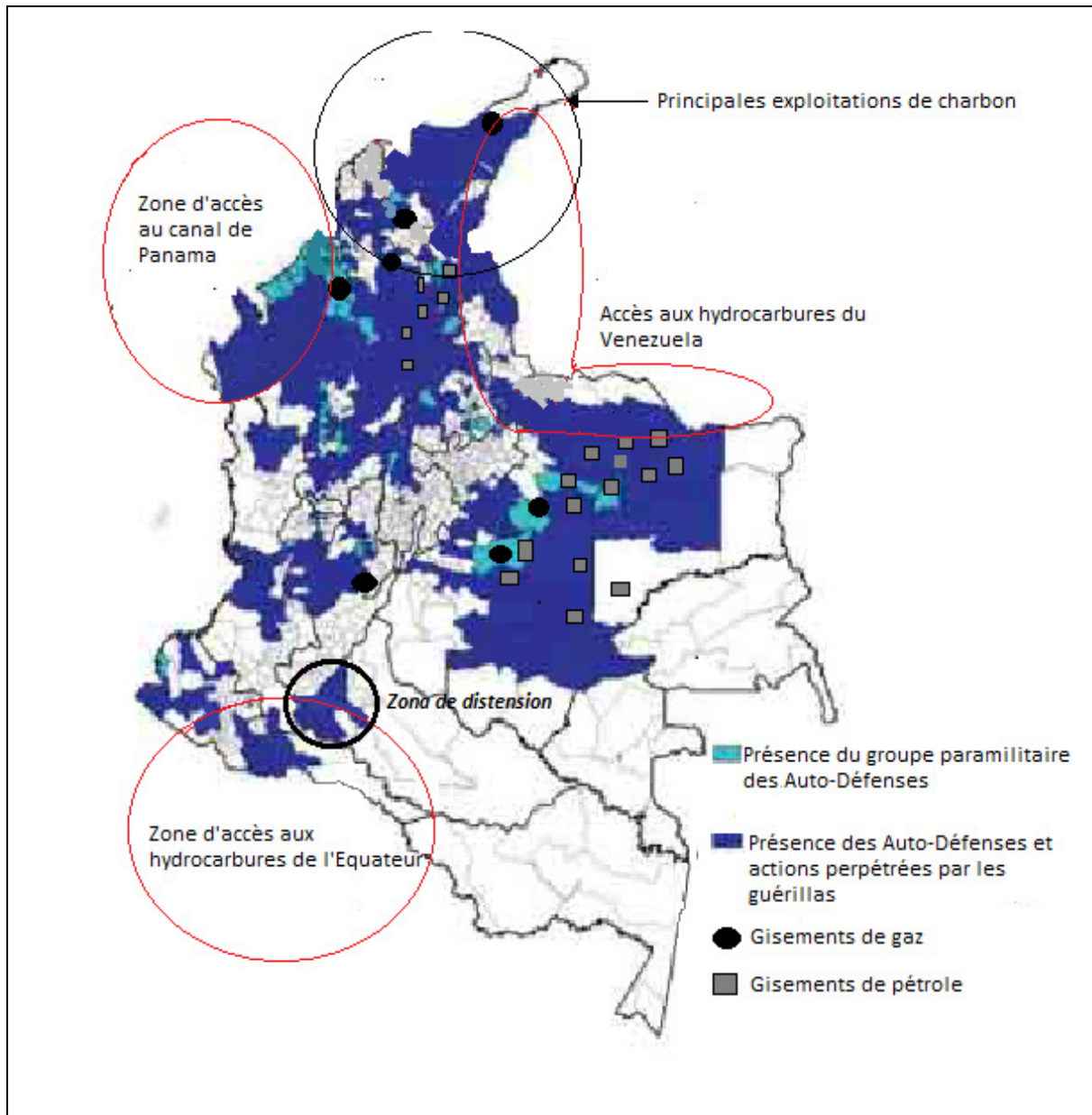


Source : fait par l'auteur.

L'amplification par l'Etat de la lutte contre les groupes armés tire son origine de la relation de pouvoir exercée par les Etats-Unis sur la Colombie. *Les Etats-Unis sont les premiers*

concernés par la dissolution des guérillas et des cartels, dans le cadre de leur (grande) stratégie de limitation du communisme, du contrôle des zones richement dotées en ressources naturelles et de la protection du canal de Panama (cf. carte 3.1 et chapitre 2). Ils mettent alors en œuvre des moyens spécifiques pour obtenir de la Colombie la dissolution en question. De manière générale, ces moyens s'identifient aux incitations négatives issues de l'ouverture : ne pas satisfaire les demandes des Etats-Unis revient à être menacé de mesures de rétorsion commerciale/financière (cf. chapitre 2). Il existe également des moyens particuliers, qu'il convient de détailler désormais.

Carte 3.1 : Géostratégie du conflit armé en Colombie



Source : à partir de Salazar (2005), Sánchez & Chacón (2005), www.mineriavscolumbia.wordpress.com et www.oilwatchesudamerica.org (consultés en août 2011).

Dans les années suivant l'ouverture, la Colombie a été désignée par les Etats-Unis comme « un pays prisonnier du narcotrafic, ravagé par le conflit armé interne depuis plus de 40 ans et source potentielle de déstabilisation régionale » (Rave, 2007, p. 2). Cette désignation a été le prétexte pour proposer, sous le gouvernement Clinton (1993-2001), un « plan d'aide au développement de la Colombie » et l'établissement d'un ensemble de mesures visant le renforcement de la démocratie et le rétablissement de la souveraineté de l'Etat.

La Colombie a vu dans ce plan plusieurs opportunités. Premièrement, les fonds du plan serviraient à la création de programmes d'aide à la population affectée par le début de crise. Cela devrait jouer un effet contracyclique faisant augmenter, du moins stabiliser, les dépenses des ménages. En particulier (deuxièmement), le plan servirait à faire diminuer la culture, la production et l'exportation des drogues, déjà fortement augmentées depuis le début de la crise de la transition. En conséquence (troisièmement), il permettrait de changer l'image de la Colombie au niveau international. Devenant un pays démocratique et débarrassé du conflit armé, entreprendre des projets économiques avec le reste du monde serait plus facile. Cela ferait, d'après le gouvernement colombien fortement influencé par la théorie standard, augmenter les flux de capitaux étrangers nécessaires au développement.

Néanmoins, le « plan d'aide au développement de la Colombie » fut corrigé par le Congrès des Etats-Unis, pour être davantage ciblé sur la dissolution des groupes armés et des cartels dominant les zones riches en hydrocarbures. Il reçut alors le nom de **Plan Colombie**, lequel *marginalisait la dimension sociale du précédent plan*. Le gouvernement colombien accepta la nouvelle version en raison de trois incitations mises en œuvre par les Etats-Unis. La première, négative, fut de désigner officiellement les FARC comme un groupe terroriste. La Colombie était donc obligée de coopérer avec les Etats-Unis pour ne pas être vu comme un pays favorisant le terrorisme ; le Plan Colombie était précisément l'outil de cette coopération. La deuxième incitation est positive : les Etats-Unis proposèrent à la Colombie la signature d'un traité bilatéral de libre-échange, permettant soi-disant à la Colombie d'exporter des produits agricoles sur le marché américain¹⁰⁷. La troisième, positive également, fut de conserver la dimension développement dans le Plan Colombie (bien que cette dimension fût dès le départ marginalisée par le Plan lui-même).

¹⁰⁷ En même temps, le traité de libre-échange est un moyen supplémentaire pour augmenter la dépendance de la Colombie vis-à-vis des Etats-Unis, pour ainsi l'inciter davantage à accepter les demandes américaines.

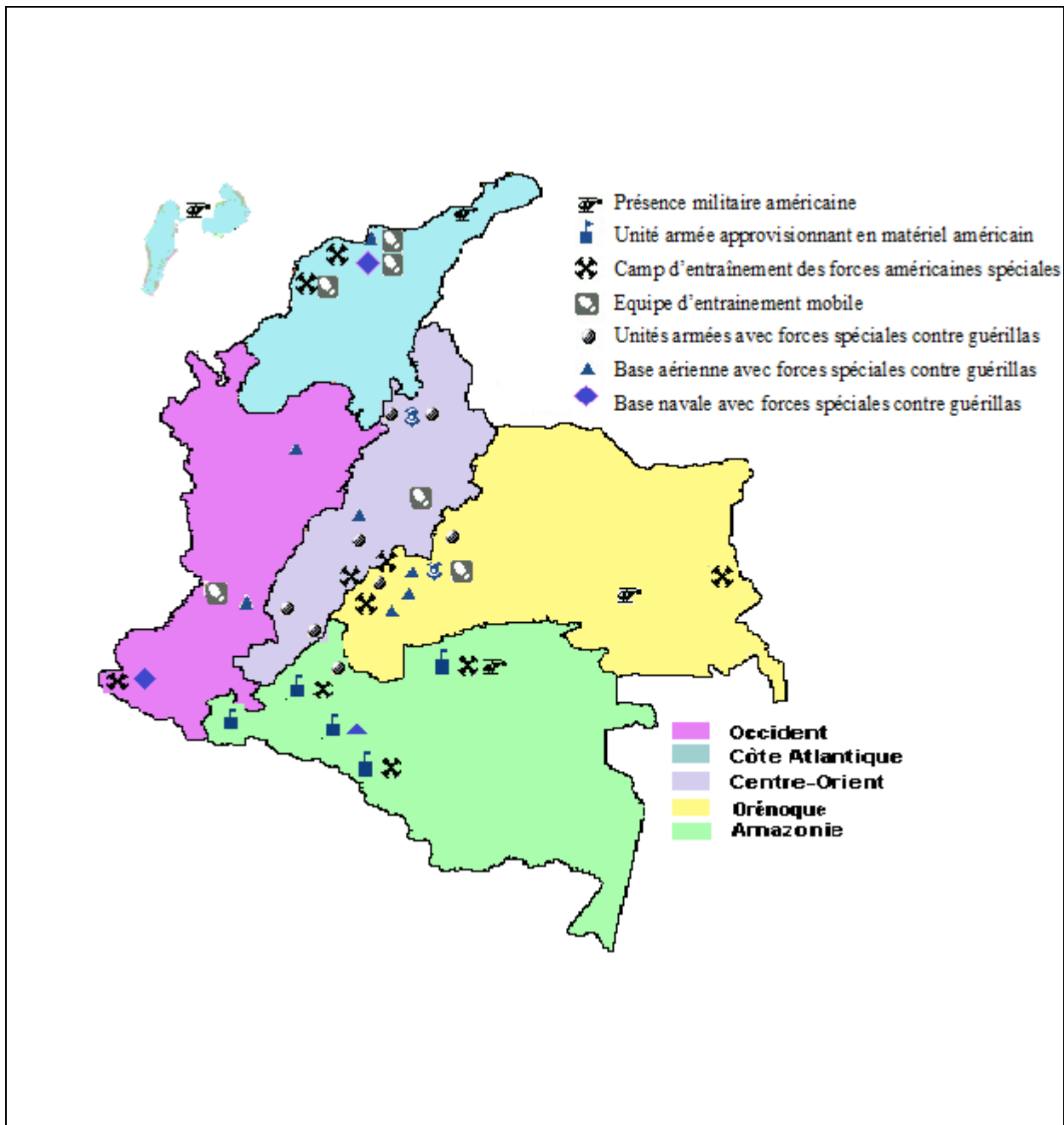
Néanmoins, sur les 7,5 milliards de dollars promis à la Colombie, « seuls 860 millions ont réellement été rendus. De cette somme les trois quarts ont été consacrés à l'achat d'équipements militaires américains et à l'entraînement de militaires et policiers. Après que certains politiciens colombiens eurent financé leur campagne électorale et que des officiers eurent détourné plusieurs millions à des fins personnelles, il ne resta que 67 millions (moins de 8%) pour venir en aide aux paysans colombiens et les inciter à migrer vers d'autres cultures que la coca »¹⁰⁸. Dans ces conditions, le plan répond explicitement aux intérêts des Etats-Unis : *lutter contre les groupes d'extrême gauche et des cartels pour qu'ils sortent des zones d'intérêt géostratégique, ainsi que détruire de façon légitime leurs sources de financement* (culture, production et exportation de drogue).

Le plan fournissait aux autorités colombiennes les fonds pour acheter du matériel militaire américain, outre les ressources budgétaires classiques (fiscalité, dette), pour ainsi l'utiliser contre les armées parallèles. Le plan correspondait alors à un intérêt supplémentaire des Etats-Unis : créer des débouchés à leur industrie militaire (Gilpin, 2005). Ainsi, lors du mandat d'Andres Pastrana (1998-2001), la situation s'empire davantage pour la Colombie car la lutte anti-drogue prend encore plus d'ampleur, occultant la nature sociale et politique du conflit (*cf.* chapitres 1 et 2) et autorisant la participation active des États-Unis lors d'opérations comme : « la destruction des plantations illicites directement sur le sol colombien en les empoisonnant avec des pesticides » (Radio Canada, 2011). De ce fait, en plus des attaques armées vers les groupes illégaux et de l'établissement de plusieurs bases militaires (*cf.* carte 3.2), les Etats-Unis ont aussi mis en place un programme massif d'éradication de drogue en niant les conséquences sociales, environnementales, sur la santé des paysans¹⁰⁹ et sur les produits agricoles légaux. *Ces actions ont joué davantage en défaveur de la confiance de la population envers le gouvernement.*

¹⁰⁸ <http://www.radio-canada.ca/nouvelles/dossiers/colombie/hist1.html> (consulté en août 2011).

¹⁰⁹ En Colombie, plusieurs pesticides épandus sont interdits dans le reste du monde car ils peuvent causer des cancers et des maladies respiratoires et cutanées. Ces maladies sont causées par la contamination de l'eau et des produits agricoles de grande consommation, il apparaît donc que les droits des paysans, des peuples indigènes, de l'environnement et l'agriculture légale ont été oubliés car le gouvernement colombien qui a fait omission de ce constat et a poursuivi les opérations de fumigation planifiées par Washington.

Carte 3.2 : L'implantation militaire des Etats-Unis en Colombie



Source : à partir de www.ciponline.org (consulté en août 2011), notre traduction.

L'Etat colombien a cherché à légitimer l'intensification du conflit armé et les conséquences de cette intensification sur la population rurale. Le gouvernement du Président Pastrana (1998-2002) (celui à l'origine des preuves inculquant Samper d'avoir des liens avec le cartel de Cali) a consenti aux FARC la *zona de distension*, c'est-à-dire une zone contrôlée par la guérilla, d'une superficie de 42000 km², située dans le département de Caguan (région Amazonie) (cf. carte 3.1 *supra*). Outre le fait que le pouvoir des guérillas en ressortait grandi, la zone devait favoriser les négociations de paix et ainsi

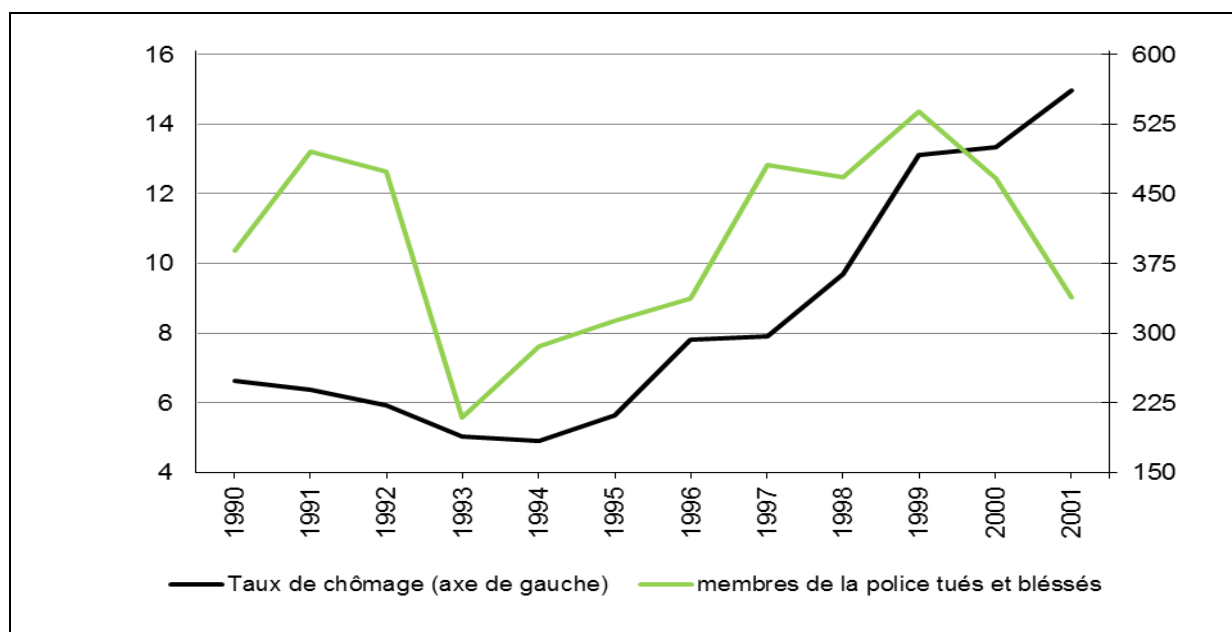
montrer au niveau mondial les intentions pacifiques du gouvernement. Comme telle, cette zone a néanmoins amplifié la violence, car laissant le champ libre aux FARC pour leurs activités illégales. Surtout, le processus de paix n'a jamais abouti car c'était prévu depuis le début. La *zona de distension* était seulement une façade pour faire croire à la population colombienne et aux médias la bonne foi des gouvernements colombien et nord-américain en ce qui concerne les négociations de paix. Tandis que les négociations étaient censées se dérouler, le gouvernement mettait en place des stratégies de provocation contre les FARC et l'ELN (deuxième groupe de guérilla en ancienneté et importance après les FARC) pour que ces derniers réagissent violemment. L'objectif est de dégrader leur image et *in fine* disposer de la légitimité nécessaire pour les faire sortir par la force des zones d'intérêt géostratégique sous prétexte de refuser les négociations de paix. Les Etats-Unis étaient les instigateurs de ces actions pour que les guérillas leur laissent le champ libre dans les zones d'intérêt géostratégique du territoire colombien.

Notre raisonnement est appuyé par les faits suivants. En 1998 le groupe paramilitaire d'extrême droite *Autodefensas Unidas de Colombia* (AUC) s'est introduit à Barrancabermeja au Magdalena Medio, une zone réputée pour ses exploitations pétrolières mais aussi par être historiquement contrôlée par les FARC et l'ELN. Les AUC ont tués 11 civils au motif de liens supposés avec les FARC et l'ELN. 25 autres personnes ont été kidnappées, abattus puis incinérés. Suite à ces assassinats injustifiés, les FARC affirmèrent détenir des preuves dévoilant que les AUC ont agi sous les directives du gouvernement¹¹⁰. L'ELN a par ailleurs laissé entendre la participation du gouvernement nord-américain lors de la mise en place des politiques de sécurité nationale dans le cadre du Plan Colombie. *Toutefois, l'image des guérillas était tellement dégradée que leurs accusations n'eurent aucun impact, ni au niveau national ni au niveau international.* En réaction, les FARC ont déclaré une guerre ouverte contre le gouvernement, les paramilitaires mais aussi contre les éleveurs, entrepreneurs et industriels de la région ayant financé les AUC.

¹¹⁰ cf. communiqué des FARC en 1998. Disponible sur : http://wn.com/masacre_16_de_mayo_de_1998_declaraciones_sobre_lo_sucedido_farc,_epl,_eln_1/ (consulté en janvier 2012)

Au total, l'Etat n'a négocié ni la démobilisation des armées parallèles ni même une trêve. Au contraire, la violence a augmenté dans les zones rurales, et cette augmentation tire son origine de l'Etat colombien sous l'influence des Etats-Unis. Ensuite, la violence a été transmise aux autres zones rurales mais aussi urbaines. En représailles aux interventions de l'armée colombienne, guérillas et cartels ont perpétré des véritables actes de nature terroriste (assassinats, attentats à la voiture piégée, *etc.*) dans plusieurs villes, y compris et surtout à Bogotá, mais aussi à Cali et Medellin. Finalement, l'Etat se retrouve dans une situation contradictoire : une partie croissante de son budget doit être consacrée aux dépenses militaires¹¹¹ (Tobar *et al.*, 1999), mais une augmentation des dépenses sociales pour faire face à la crise devient alors plus difficile. Il n'y a donc pas d'incitation à abandonner les activités illégales génératrices de violence. Un indicateur de la violence est le nombre de policiers blessés/tués. Le graphique 3.23 montre que ce nombre est fortement lié au taux de chômage en temps de crise, étayant que la dégradation des conditions de vie, conjuguée à l'absence de prise en charge coordonnée des risques sociaux par l'Etat, débouche sur les activités illégales génératrices de violence (*cf.* tableau 3.2 *infra*).

Graphique 3.23 : Chômage et policiers blessés et tués, Colombie, 1990-2001



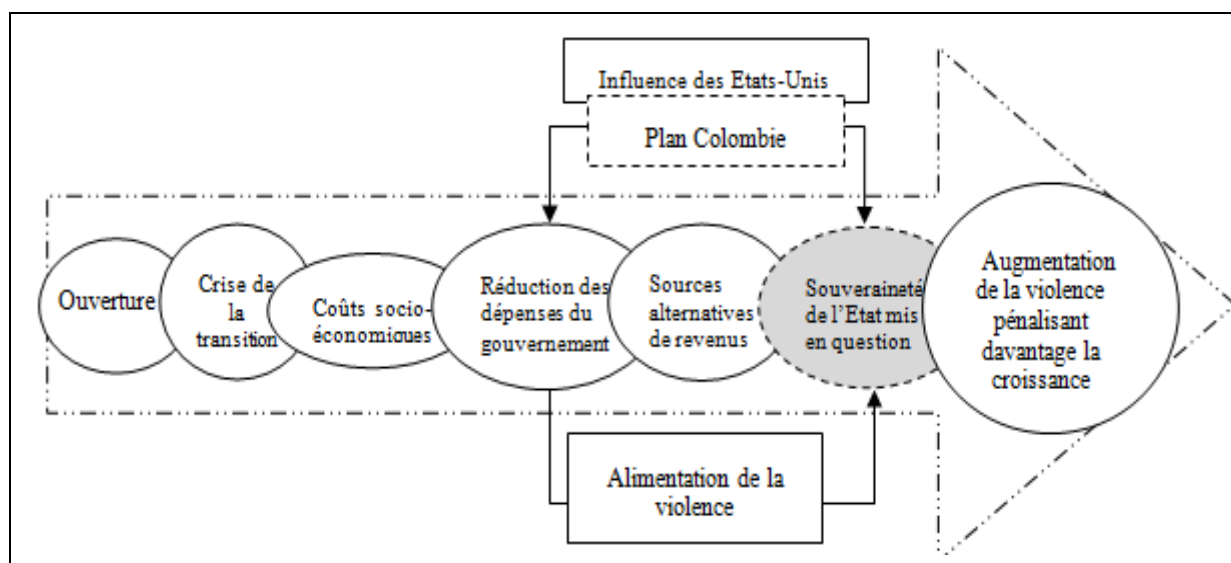
Source : DNP.

¹¹¹ A partir de 1992, les dépenses militaires augmentèrent de façon continue, pour atteindre une proportion de 14,3% des dépenses publiques en 2008 (Tobar *et al.*, 1999).

c. Dégradation des infrastructures économiques et émigration de travailleurs qualifiés en conséquence de la violence

Il existe une chaîne de causalités allant de la crise de la transition, à la dégradation des indicateurs socio-économiques, à l'augmentation des sources alternatives de revenus *et in fine* à la violence. Or, cette dernière aggrave la récession (*cf.* schéma 3.10). Cette aggravation passe par deux canaux : la destruction des infrastructures et l'émigration.

Schéma 3.10 : Chaîne de causalités



Source : fait par l'auteur.

L'aggravation tire d'abord son origine de la **dégradation des infrastructures**. En même temps que les interventions militaires visant la démobilisation des groupes de gauche dans les zones rurales, l'armée colombienne a déployé des actions militaires au niveau urbain pour capturer Pablo Escobar, chef du *cartel* de Medellin (*cf.* chapitre 2). Les guérillas, les hommes du *cartel* de Medellin, mais aussi certains groupes paramilitaires qu'Escobar payait pour le protéger, ont mis en place une stratégie de destruction d'infrastructures et d'intimidation de la population pour se venger et faire pression sur le gouvernement pour qu'il abandonne les interventions militaires faites dans le cadre du Plan Colombie. Ponts, centrales électriques, hôpitaux et installations d'exploitation de ressources naturelles (oléoducs, gazoducs) étaient régulièrement endommagés voire détruits par des bombes. Les centres commerciaux et leurs parkings n'étaient pas épargnés, incitant à éviter ces lieux et empêchant *in fine* le déroulement normal d'une partie de l'activité économique. Les bâtiments publics étaient également visés, empêchant l'administration et la

justice d'officier dans les conditions requises comme cadre institutionnel à l'activité économique. La récession en ressortait mécaniquement aggravée.

Il n'existe pas de données officielles disponibles attestant de la dégradation des infrastructures lors de la crise de la transition, mais seulement des chiffres donnés par des journaux et des études faites par des universités et des organismes internationaux¹¹². « Selon l'étude du Comité international de la Croix rouge sur la dégradation de la Mission Médicale, entre 1995 et 1998, 468 infractions ont été effectuées. 73% était des actions contre la vie et l'intégrité des personnes et 13% des attentats aux infrastructures »¹¹³. La Mission Médicale fait référence aux actions, institutions, personnes et ressources dédiées à résoudre les problèmes de santé et à aider les victimes du conflit (Franco Agudelo, 2003). Dans son étude, la Commission Interaméricaine de Droits de l'Homme (CIDH) *signale que l'ELN aurait commis à lui seul 58 attentats contre des oléoducs en 1996 et 65 attentats en 1997. Toujours d'après le CIDH, ce groupe de gauche aurait attaqué des oléoducs plus de 600 fois depuis 1986, causant la fuite de grandes quantités de pétrole. La plupart des oléoducs attaqués appartenait aux entreprises multinationales telles que British Petroleum*, d'une part car l'ELN est contre l'exploitation étrangère des ressources colombiennes, et d'autre part car ces entreprises n'ont pas voulu subir des extorsions, appelées « *impuestos de guerra* » par l'ELN¹¹⁴.

En 2000, les FARC ont également commis plusieurs attentats avec de la dynamite contre des centrales hydroélectriques à Buenaventura (principal port de la Colombie), Anchicayá et Cali¹¹⁵. Ces attentats contre des fournisseurs privés d'électricité n'ont pas seulement causé des pertes à ces entreprises *via* la destruction des infrastructures mais des pannes d'électricité importantes au niveau urbain et rural qui ont *in fine* pénalisé l'activité économique. En 2001, une voiture piégée avec environ 50 kilos de dynamite a détruit le centre commercial *El Tesoro* situé dans une zone concentrant l'activité économique de Medellin. Cette action a causé la panique de la population car elle a été assimilée aux actions terroristes commises avec des voitures piégées par Pablo Escobar entre 1988-1993 dans la ville¹¹⁶.

¹¹² Cf. par exemple <http://www.umng.edu.co/publicaciones07/forjadoreviolencia.pdf> (consulté en octobre 2011), http://bvs.sld.cu/revistas/spu/vol29_1_03/spu04103.htm (consulté en novembre 2011),

¹¹³ Cf. http://bvs.sld.cu/revistas/spu/vol29_1_03/spu04103.htm (consulté en novembre 2011)

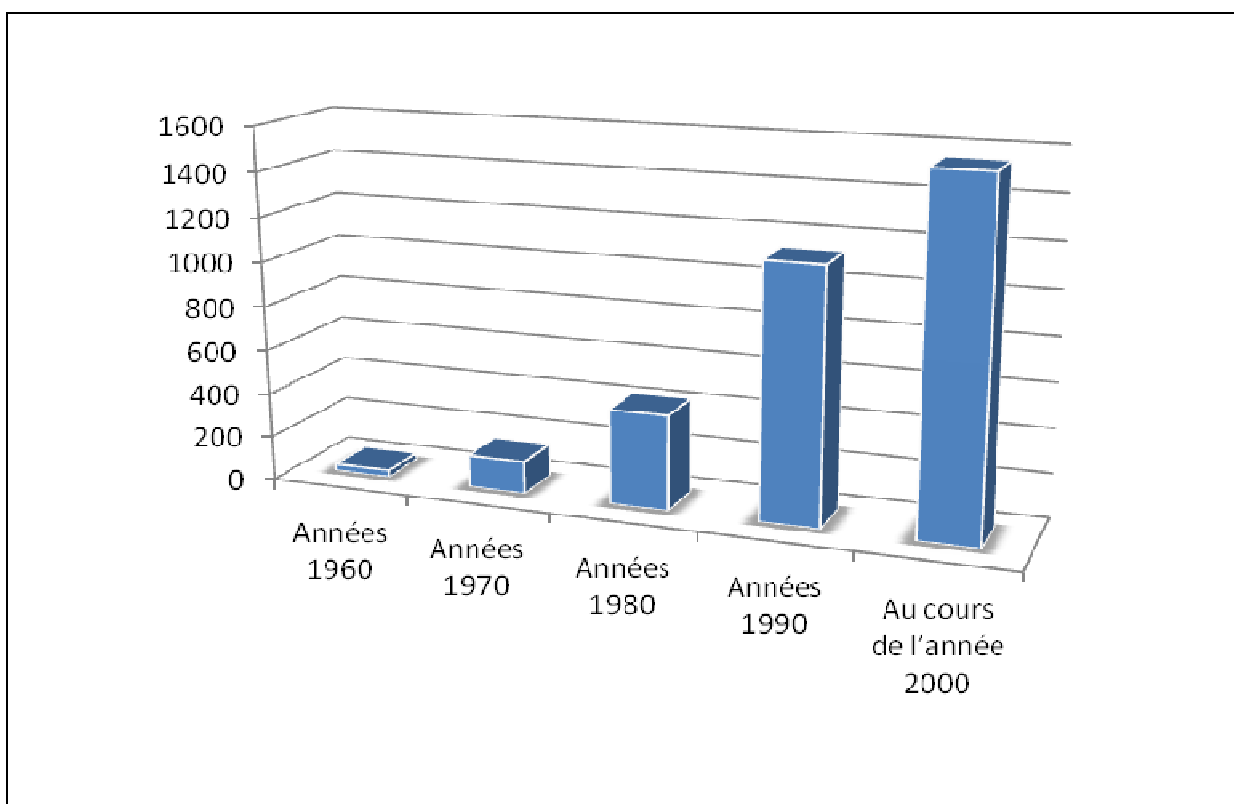
¹¹⁴ <https://www.cidh.org/countryrep/Colom99sp/capitulo-4b.htm>(consulté en novembre 2011)

¹¹⁵ www.panamaamerica.com.pa/periodico/resultado.php?story_id=271655&page=3828&texto=000%3B (consulté en novembre 2011)

¹¹⁶ www.lr21.com.uy/mundo/33282-coche-bomba-estalla-en-centro-comercial-colombiano

Ainsi, tandis que la moyenne annuelle d'attentats était de 31 dans les années 1960, elle atteint 147 dans les années 1970, 428 attentats dans les années 1980 et 1133 dans années 1990. Au cours de l'année 2000, le chiffre s'élève à 1549 (*cf.* graphique 3.24). Le coût pour l'Etat colombien est estimé à plus de 82 546 millions de pesos, selon la *Dirección de Policía Judicial e Investigación* (DIJIN)¹¹⁷. Les données recueillies sont suffisamment significatives pour donner une approximation satisfaisante, et ainsi corroborer l'idée selon laquelle les infrastructures se sont dégradées au point de pénaliser le déroulement normal de l'activité économique et *in fine* de pénaliser encore davantage la croissance.

Graphique 3.24 : Nombre d'attentats en Colombie



Source : foro de seguridad

Toutefois, la violence perpétrée contre les infrastructures ne cause pas uniquement des dégâts matériels. Il faut aussi tenir compte des victimes parmi la population. Il y a toujours des civils qui sont injustement assassinés, suscitant un sentiment d'insécurité. Par exemple, des attaques à la bombe à Medellin en 1998, attribuées aux FARC, ont gravement blessé 14 personnes. Un enfant a

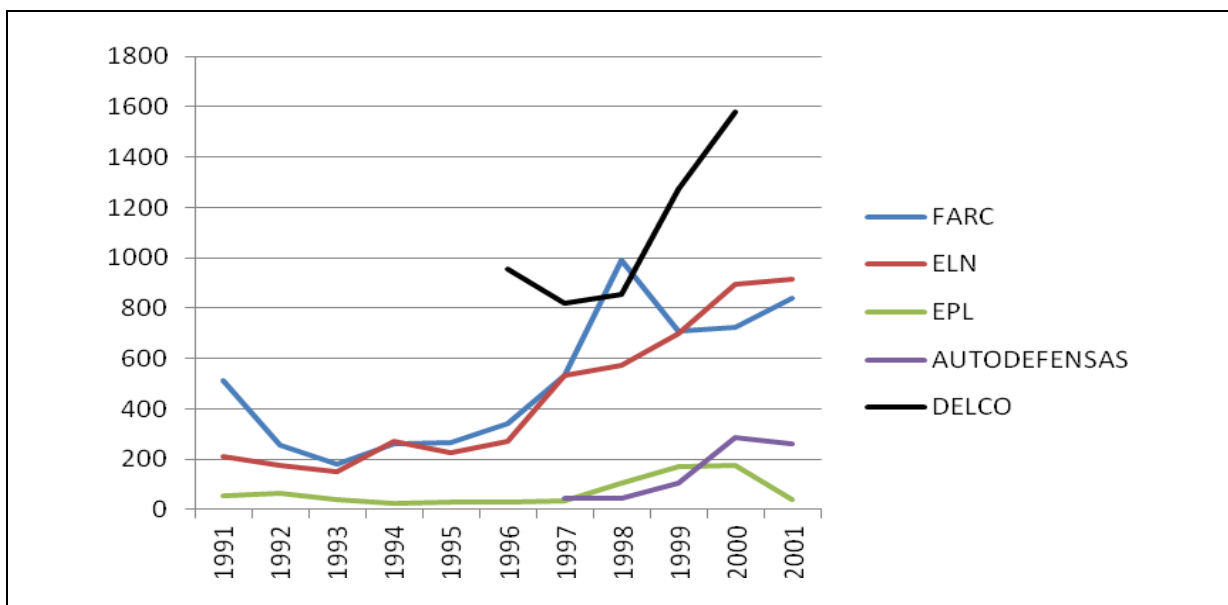
(consulté en novembre 2011)

¹¹⁷ http://forodeseguridad.com/artic/discipl/disc_4031.htm (consulté en novembre 2011)

été victime d'une bombe dirigé contre le maire à Barrancabermeja. De même, à Riocha, une personne a été assassinée et 13 ont été blessées par une quantité considérable de dynamite laissée dans un magasin¹¹⁸. Cela ne sont que quelques exemples, car les attentats et leurs victimes furent le quotidien des colombiens

Le sentiment d'insécurité était également alimenté par les *kidnappings*. Face aux destructions massives des exploitations de drogue dans le cadre du Plan Colombie, les FARC et l'ELN ont trouvé dans le kidnapping (avec rançon) une *source alternative de financement* de leurs activités¹¹⁹. Comme montre dans le graphique 3.25, le nombre d'enlèvements (avec ou sans demande de rançon) commis par les groupes d'extrême gauche a fortement augmenté pendant le déroulement du Plan Colombie. Tandis que les FARC ont kidnappé seulement 180 personnes en 1993, ils en ont kidnappé 532 en 1997 et 990 en 1998. De même, les enlèvements de l'ELN sont passés de 177 personnes en 1992 à 534 en 1997, 575 en 1998 et 700 en 1999.

Graphique 3.25 : évolution des enlèvements commis par les acteurs du conflit, 1991-2001



FARC : *Fuerza Armada Revolucionaria de Colombia* (Forces Armées Révolutionnaires de la Colombie)

ELN : *Ejército de Liberación Nacional* (Armée de Libération National)

EPL: *Ejército Popular de Liberación* (Armée Populaire de Libération)

AUTODEFENSAS: groupe paramilitaire d'extrême droite

DELCO : Délinquance commune

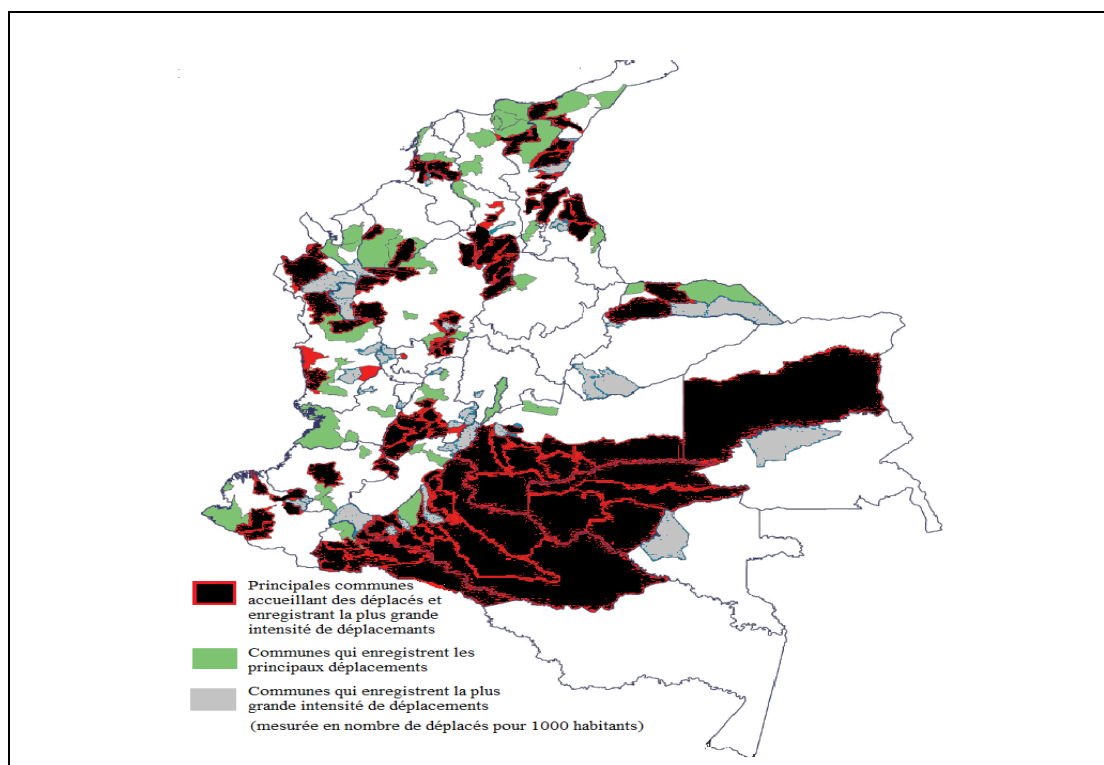
Source : DNP, Policía nacional de Colombia

¹¹⁸ www.elpais.com/articulo/internacional/COLOMBIA/LATINOAMERICA/FUERZAS_ARMADAS_REVOLUCIONARIAS_DE_COLOMBIA/_FARC/Ola/matanzas/atentados/Colombia/elpepiint/19980501elpepiint_9/Tes (consulté en novembre 2011)

¹¹⁹ Après 2000, les groupes de gauche ont pris le relais de l'assassiné Pablo Escobar quant au business de la drogue

L'aggravation du conflit armé lors de la crise de la transition implique un important mouvement migratoire des colombiens affectés par la violence, les kidnappings associés et le sentiment d'insécurité dans la vie quotidienne. Au même titre que durant les années 1970 et 1980, la violence entraîne des déplacements forcés de la population depuis les zones rurales vers les zones urbaines (alimentant *de facto* le sous-développement des zones rurales ; cf. chapitre 1). La population rurale non-désireuse d'intégrer un groupe armé subit des extorsions, des expropriations, des kidnappings, des assassinats ciblés de pères de famille et de chefs de communauté, voire des massacres de villages entiers. Il faut en outre payer les contributions financières exigées par les groupes. Nombreux sont ceux obligés d'abandonner leurs terres. C'est sans compter sur la violence accrue par les interventions des armées américaine et colombienne et l'absence d'aide financière, dans le cadre du Plan Colombie¹²⁰. Les données disponibles, élaborés par le *Departamento para la Prosperidad Social* (DPS), évaluent le nombre de déplacés à près 3,4 millions de personnes entre 1997 et 2010 (cf. carte 3.3 et annexe 3.5).

Carte 3.3 : Conflit armé, violence et déplacements forcés depuis 1998



Source : à partir de www.accionsocial.gov.co/ (consultation 09/2010), www.acnur.org/t3 (consultation 01/2011), www.uniandes.edu.co (consultation 06/2011) et www.terranova.uniandes.edu.co (consulté 07/2011)

¹²⁰ En n'accordant que peu d'aide aux paysans et en privilégiant la lutte armée, le Plan Colombie favorise les déplacements forcés. Le dépeuplement permet aux Etats-Unis de mieux contrôler les zones géostratégiques. Le Plan Colombie agit bien comme un facteur d'aggravation des conséquences sociales de la crise de la transition.

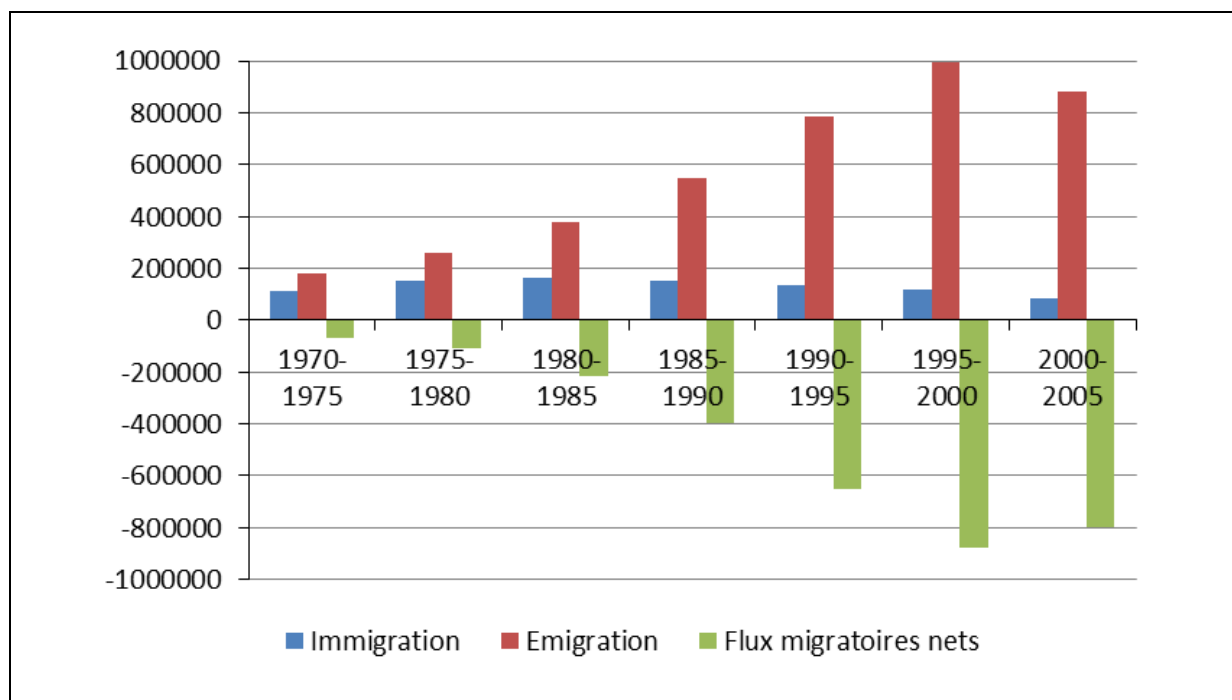
Surtout, contrairement aux années 1970 et 1980, la violence s'est propagée aux zones urbaines. L'insécurité, les kidnappings, l'incertitude voire les dommages subis par la violence (sur l'intégrité physique, sur la propriété privée, *etc.*) ont poussé à des déplacements forcés de la population urbaine *en dehors du territoire*, soit une émigration. Comme montré dans le graphique 3.26 près de 400 000 personnes ont quitté de *façon légale*¹²¹ la Colombie durant la période de 1980-1985 ; ce chiffre a atteint le million durant la période 1995-2000. Au contraire, l'immigration a diminué significativement de 38,4% dans le même *laps* de temps (annexe 3.6a). Malgré la faible disponibilité d'information (annexe 3.6b), deux faits sont constatés : la *tendance migratoire* des colombiens se modifie fortement suite à la *crise de la transition* et, même si la Colombie n'a jamais été une destination principale, le taux d'immigration descend davantage durant la période de crise. Entre 1990 et 2005, la Colombie perd environ 3 millions de personnes, la plus grande perte ayant lieu durant la *crise de la transition*¹²² (cf. graphique 3.35). Le pourcentage de colombiens *légaux* à l'étranger passe ainsi de 4,7% de la population en 1985 à 7,7% en 2005. Les Etats-Unis (35% des migrants), l'Espagne (23%) et le Venezuela (18,5%) constituent les destinations privilégiées depuis 1990¹²³ (annexe 3.6c-d).

¹²¹ Les chiffres sont sous-estimés en l'absence d'estimation fiable de l'émigration illégale (Cardenas & Mejia Mantilla, 2006 ; Vono de Vilhena, 2010). L'émigration illégale avait notamment pour destination le Panama. Les autorités panaméennes reconduisaient régulièrement à la frontière les réfugiés colombiens fuyant la violence et la pauvreté, souvent de manière brutale. Puis, les autorités colombiennes réinstallaient les déplacés dans les zones de conflit, sans se préoccuper de leur sécurité ni de leurs conditions économiques.

¹²² « les affrontements entre les différents acteurs du conflit armé ont amené la population civile à fuir les zones de combat vers d'autres villes ou des pays étrangers. De même, les menaces des groupes belligérants reçus par des familles ont obligé celles-ci à s'exiler » (Khoudour-Castéras, 2007, p145). « la Colombie a fourni le plus grand nombre de migrants intra-régionaux au début des années 1990 et 2000: un peu plus de 600 000 Colombiens en 1990 et 700 000 en 2000 ont été comptabilisés dans les recensements d'autres pays latino-américains, dont près de 90 % au Venezuela. L'un des facteurs qui a pesé sur cette forte émigration est le fait que des populations déplacées à l'intérieur du pays aient cherché refuge dans les pays voisins » (Guzman *et. al.*, 2006, p. 54).

¹²³ Les destinations privilégiées sont les Etats-Unis (35% des migrants), l'Espagne (23%) et le Venezuela (18,5%). La langue fait de l'Espagne le pays européen préféré des migrants colombiens. La proximité géographique et les facilités d'accès au Venezuela en font le pays latino-américain le plus choisi. La Colombie a fourni le plus grand nombre de migrants intra-régionaux au début des années 1990 et 2000: environ 600 000 Colombiens en 1990 et 700 000 en 2000 furent comptabilisés dans les recensements d'autres pays latino-américains, dont près de 90 % au Venezuela. (Guzman *et al.*, 2006). La présence d'importantes communautés hispanophones, ainsi que l'image du rêve américain, expliquent pourquoi les Etats-Unis figurent comme la première destination. Concernant les Etats-Unis, ils ont toujours été la destination préférée des colombiens de toutes les couches socioéconomiques (cf. www.semana.com/noticias-especiales/sueno-americano/97868.aspx)

Graphique 3.26 : Emigration et Immigration en Colombie, 1970-2005



Source : DNP.

Remarque : les vagues migratoires des années 1970 et 1980 étaient principalement motivées par l'essor de l'économie du pétrole au Venezuela et les changements de législation aux États-Unis, soit des facteurs externes, à la différence de la violence, facteur interne (Cardenas & Mejia Mantilla, 2006).

Il existe un consensus relatif sur les facteurs déterminants de la migration. Des nombreux travaux, notamment les études de Sjaastad (1962), Borjas (1989) et Antuñano *et al.* (2004) montrent que les flux migratoires sont déterminés par la pauvreté du pays d'origine, les écarts de salaire entre le pays d'origine et le pays d'accueil, l'âge des émigrants, le niveau d'éducation et le différentiel compensateur (facteurs non économiques). Cependant, *la pauvreté n'a pas été le facteur déterminant du vecteur migratoire colombien mais l'instabilité, l'incertitude et l'insécurité en conséquence de la violence et de la dégradation de l'économie* (Cf. annexe 3.7a-b). Certes, on pourrait également se contenter comme d'autres chercheurs de dire que le *flux migratoire* colombien répond à la demande du marché du travail des sociétés occidentales développées, tels que l'Espagne qui demande *de plus en plus* de la main d'œuvre féminine pour de travaux peu qualifiés (DANE 2007). On pourrait ainsi seulement montrer la *féminisation croissante* de l'émigration colombienne suite à la **crise de la transition**¹²⁴ (CELADE, 2010).

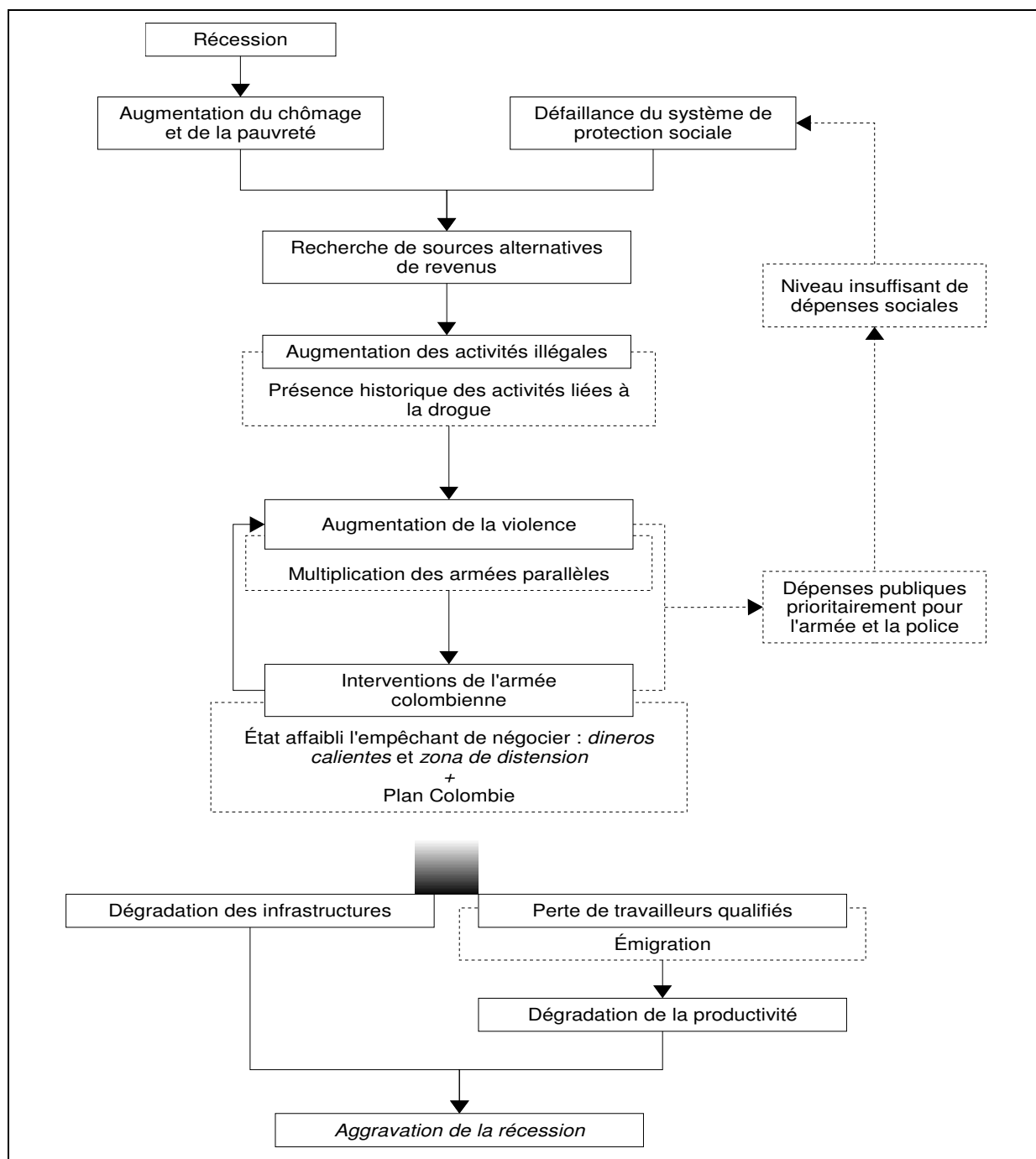
¹²⁴ «Les femmes représentent 51,4% des émigrants et l'âge moyen de la population colombienne à l'étranger est de 23,4 ans» (Khoudour-Castéras 2007, p145). Cette tendance a comme conséquence: a) des ruptures familiales, b) la perte de la figure maternelle pour les enfants, c) les coûts émotionnels de l'adaptation et d) la redéfinition des relations de genre car les femmes assument la responsabilité économique du foyer (CELADE, 2010).

Néanmoins, même si des pays comme l'Espagne demandent de la main d'œuvre féminine peu qualifiée, un niveau d'éducation minimum est strictement demandé pour travailler à l'étranger. *Aussi une partie importante des migrants avait-elle un certain niveau de qualification.* La Colombie est un pays où l'accès à l'éducation varie d'une région à l'autre, ainsi qu'entre couches socio-économiques (cf. chapitre 1). Les départements appartenant aux régions les plus riches et présentant le niveau d'éducation le plus élevé *ont le plus grand nombre d'émigrants par an.* Il s'agit des départements du Valle del Cauca, de Bogota et d'Antioquia. A l'inverse, Chocó, qui est le département le plus pauvre, a des taux d'émigration presque nuls (cf. annexe 3.8). Notre raisonnement est aussi appuyé par les données de l'Organisation Internationale des Migrations (OIM) qui montrent que la population émigrée colombienne est professionnellement active, possède des études secondaires dans environ 41% des cas et appartient pour l'essentiel à la couche moyenne (OIM, 2007). En définitive, l'émigration concerne principalement *les personnes de classe moyenne*, habitant les départements les plus développés *et ayant accès à l'éducation*, et non pas *les pauvres* qui très souvent n'ont pas les moyens économiques pour se procurer un voyage de ce type ni le niveau requis de qualification (visa, billets d'avion, traductions). Ces demandes constituent une « barrière à l'entrée » pour la population la plus pauvre (Acosta *et al.*, 2007)

La perte de travailleurs qualifiés pénalise la croissance de l'économie colombienne (Khoudour-Castéras, 2007). Au niveau macro-économique, les pays d'Amérique latine se caractérisent par une relation positive entre croissance et qualification de la main d'œuvre (Carton & Ronquillo, 2008). L'émigration des travailleurs qualifiés a ainsi pénalisé la croissance¹²⁵. *La récession en ressort accentuée*, au même titre que la dégradation des infrastructures. Le schéma 3.11 récapitule tous ces enchaînements, allant des conséquences sociales de la crise, en passant par la défaillance du système de protection sociale, l'accroissement des activités illégales et partant celle de la violence... jusqu'à l'aggravation de la crise économique.

¹²⁵ La perte des travailleurs qualifiés signifie aussi une perte de l'investissement fait par le gouvernement en éducation. Dans la plupart des cas, les étudiants et professionnels qui ont quitté la Colombie pendant la crise de la transition se sont installés définitivement à l'étranger car : i) il n'y a pas eu assez d'incitations pour qu'ils reviennent (Khoudour-Castéras, 2007, p157) et ii) le niveau de l'insécurité a continué à augmenter au niveau urbain.

Schéma 3.11 : Facteurs socio-politiques spécifiques à la Colombie et aggravation de la récession



Source : fait par l'auteur.

La Colombie sort de la crise en 2002. C'est uniquement à partir de cette date qu'elle retrouve un taux de croissance à hauteur de celui prévalant en 1989. Néanmoins, il existe des raisons de croire que la Colombie n'est pas à l'abri d'une nouvelle crise, en raison de la persistance de la fragilité financière inhérente au régime post-ouverture de croissance. C'est ce qu'il s'agit d'aborder désormais.

Section 3 : quelques considérations sur la sortie de crise : la persistance de la fragilité financière

En conjuguant la dimension financière de l'ouverture aux migrations, la première aurait *a priori* permis l'émergence d'un facteur contra-cyclique, capable d'accélérer la sortie de crise : les Transferts de Fonds Migrants (TFM). A cela s'ajoute la politique de « sécurité démocratique » cherchant à favoriser l'afflux d'IDE (a). La véritable sortie de crise n'a néanmoins lieu qu'avec le retour des capitaux étrangers alimentant de nouveau les crédits hypothécaires et partant la dynamique spéculative sur les actifs immobiliers (b).

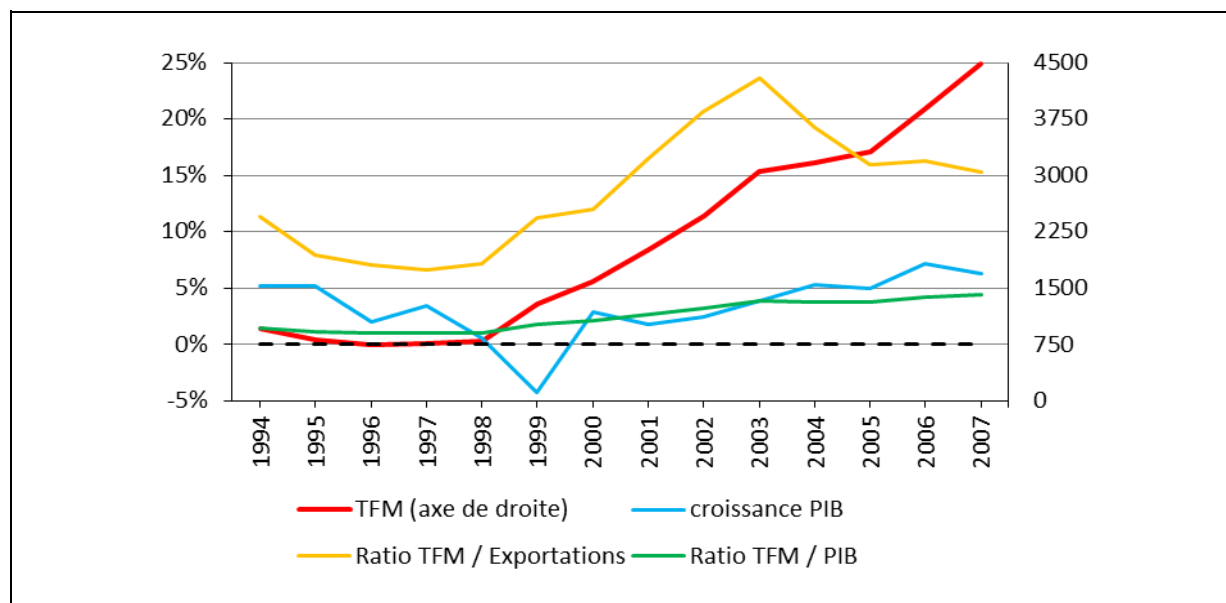
a. Transfert de Fonds Migrants et politique « de sécurité démocratique » d'attractivité des IDE

Dans le cas de la Colombie, l'augmentation des TFM commence en effet lorsque la crise de la transition s'est déclenchée¹²⁶. Une motivation altruiste (Lucas & Stark 1985 ; Lowell & De La Garza, 2000 ; Agarwal & Horowitz, 2002, Rapoport & Docquier, 2005 ; Coiffard, 2011) pousse les migrants à soutenir financièrement leurs familles et leurs proches n'ayant pas pu se déplacer, faute de moyens économiques, et dont les conditions de vie se sont dégradées avec la crise (*cf.* annexe 3.9). Depuis 1995, les TFM représentent la deuxième composante la plus importante du compte courant, après le pétrole (*cf.* annexe 3.10). Le pays est aujourd'hui le troisième pays latino-américain récepteur de TFM, après le Mexique et le Brésil. Bien que faible par rapport à d'autres pays d'Amérique Latine, le ratio TFM/PIB augmente de manière continue jusqu'au seuil des 5% en 2007¹²⁷ (*cf.* graphique 3.27). Leur montant dépasse à partir de 2005 celui des aides publiques au développement (Khoudour-Castéras, 2007). L'importance des TFM leur permettrait de soutenir les dépenses des ménages, pour ainsi maintenir des débouchés à la production de biens de consommation finale (Hysenbegasi & Pozo, 2002 ; Ratha, 2006).

¹²⁶ Une enquête réalisée par la chaîne d'information RCN (2004-2005) conclut que plus de 7 migrants colombiens sur 10 envoient des fonds à leurs familles et proches. Bien que l'activité économique se reprenne à partir de 2002, les TFM continuent à augmenter, dans le cadre d'un effet d'hystérèse : les migrants demeurent dans leur pays destination et continuent à transférer des fonds même si la crise est terminée.

¹²⁷. En 2005, le ratio s'élève à 21,2% pour le Honduras, 20,7% pour Haïti, 19% pour la Jamaïque, 17,1% pour le Salvador 17,1% et 16,9% pour le Nicaragua (16,9%) (Khoudour-Castéras, 2007a, 2007b). L'Amérique Latine est aujourd'hui la première région réceptrice de TFM. Ainsi les TFM peuvent-ils représenter jusqu'à 65% des revenus des ménages (contre 10% en Colombie), 60% de la population ayant un membre de leur famille à l'étranger (Fernandez Malo, 2010). Faible, le ratio de la Colombie est sous-estimé. Les menaces d'extorsion et de kidnapping avec rançon conduisent une partie des récepteurs à cacher une partie des montants reçus aux enquêtes permettant d'estimer les TFM (*cf.* Cadena & Cardenas, 2004, Cardenas & Mejia Mantilla, 2006).

Graphique 3.27 : Les TFM et l'économie colombienne, 1990-2004 (millions de dollars et %)

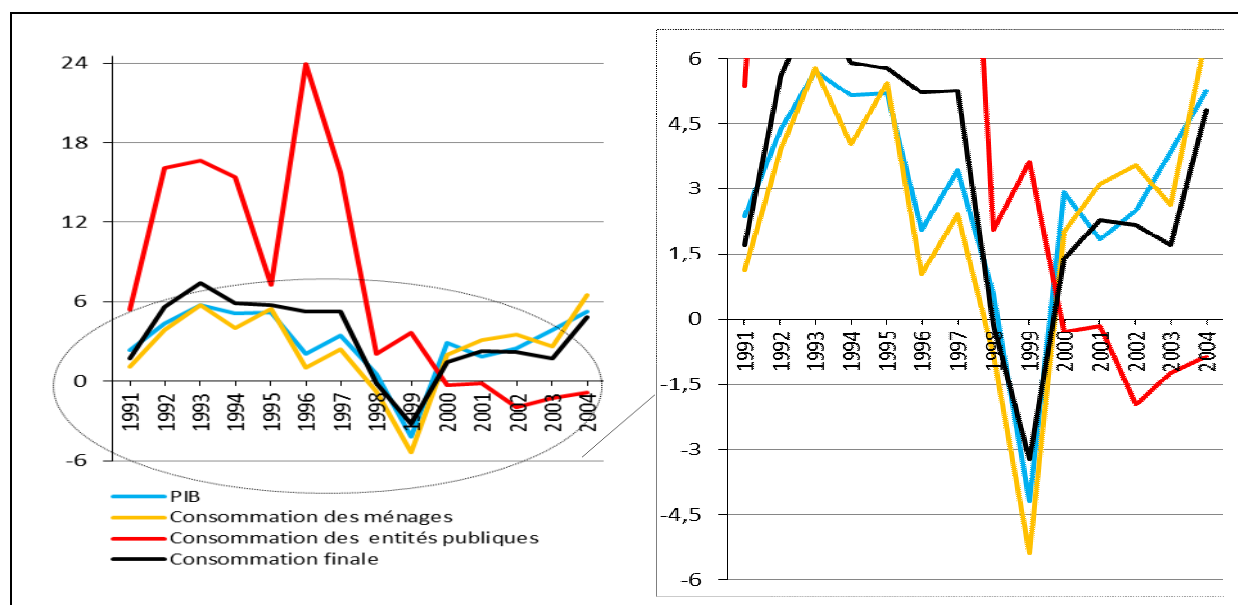


Source : DANE, Banque centrale de Colombie.

Dans le cas de la Colombie, bien que les TFM aient financé des dépenses de soin, d'éducation, de logements (loyers, eau, électricité) et en biens de première nécessité (Cadena & Cardenas, 2004), la consommation des ménages a néanmoins diminué durant la récession (*cf.* graphique 3.28). La diminution fut même supérieure à celle du PIB dans son ensemble. Vu l'ampleur de la crise, les TFM n'ont pu qu'atténuer mais non empêcher la baisse de la consommation. A la limite, les TFM favorisent le rôle « keynésien » contra-cyclique des dépenses publiques (*cf.* annexe 3.11). Le poste « consommation finale » de ces dépenses a varié à la hausse, tout du moins a affiché un taux de variation positif (bien qu'instable) au moment même où l'économie est en récession. Les TFM ont facilité le rôle contra-cyclique des dépenses publiques en contribuant à la stabilisation des recettes fiscales (Valero, 2007). Malgré une diminution graduelle du taux d'imposition des TFM (de 12% en 1992 à 7% en 1996), ils étaient assujettis à la TVA et à une taxe sur les transactions financières, la *Gravamen a los Movimientos financieros* de 0.4%¹²⁸. L'augmentation continue des TFM se traduisait directement en augmentation des recettes fiscales. Néanmoins, même les dépenses publiques ne purent jouer pleinement leur rôle contracyclique, étant donné l'ampleur et la durée de la crise de la transition.

¹²⁸ *Cf.* Rodríguez Salazar (1996), Wiesner, (1997), Clavijo (1998) et Gonzales & Calderon (2002a, 2002b) sur l'évolution des TFM et de leur taxation au cours du 20^{ème} siècle.

Graphique 3.28 : Consommation finale de la Colombie, 1991-2004 (en %).



Source : DANE.

En outre, le rôle contra-cyclique des TFM n'est possible que si le pays d'accueil des migrants n'est pas en crise. 80% des TFM proviennent des Etats-Unis et de l'Espagne¹²⁹. Ces deux pays n'ont pas subi de crise en même temps que la Colombie. C'est tout le contraire avec la dernière crise économique, déclenchée avec la crise d'un segment particulier des marchés financiers : les titres adossés aux crédits hypothécaires non-conventionnels dits *subprimes* (cf. Aglietta, 2008 ; Kregel, 2008). La crise pénalise l'emploi et diminue les revenus des travailleurs migrants. Ces derniers sont *in fine* pénalisés dans leurs transferts de fonds (cf. annexe 3.9). De manière plus générale, ériger les TFM comme facteur de développement à long terme est sujet à caution (cf. tableau 3.3, encadré 3.1, également annexe 3.12 a-b-c-d).

Tableau 3.3 : Crise des pays d'accueil des migrants et diminution des TFM

	Croissance (en %)		Taux de variation des TFM colombiens (en %)
	Etats-Unis	Espagne	
2007	1,947	3,572	15,50
2008	0	0,864	7,78
2009	-2,633	-3,722	-14,39

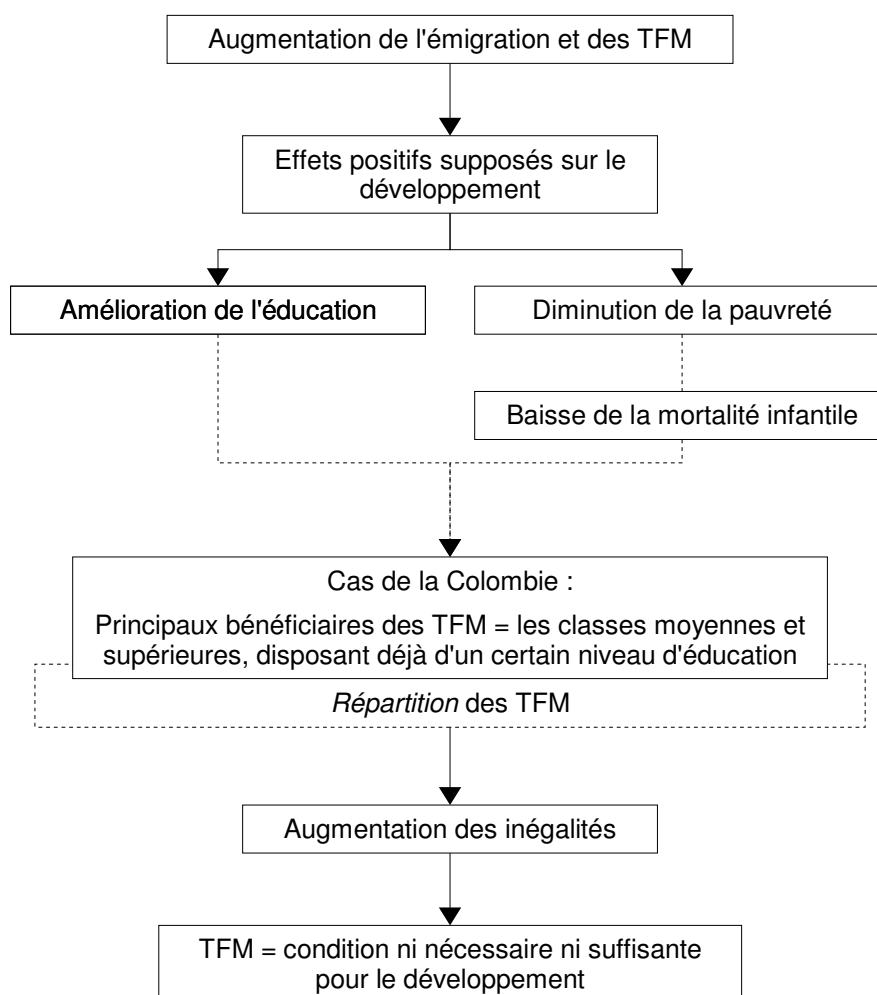
Source : DANE, FMI.

¹²⁹ Calcul de l'auteur selon les données fournies par la CELADE.

Encadré 3.1 : Transferts de Fonds Migrants et Développement

Selon l'OIM (Organisation Internationale de Migrations), les TFM ont un impact positif sur le recul de la pauvreté. Ils permettraient d'augmenter les revenus des plus pauvres (Adams, 1991, 2004, 2006). Le taux d'abandon scolaire tendrait à être réduit dans les ménages récepteurs de TFM. Il y aurait ainsi un effet positif sur le « capital humain ». Enfin, en améliorant les conditions de vie *via* l'augmentation des revenus, les TFM diminueraient la mortalité infantile. Ils amélioreraient en outre la capacité d'épargne, donc l'investissement (Solimano, 2003 ; Acosta *et al.*, 2007 ; Khoudour-Castéras, 2007 ; Tedesco, 2008).

Cependant, la plupart des émigrants colombiens n'appartient pas à la population la plus pauvre (Cadena & Cardenas, 2004 ; Solimano & Allendes, 2007). Les effets positifs des TFM sur cette population restent donc limités.. En outre, la répartition des TFM au détriment des plus pauvres augmente les inégalités. Selon une enquête de la Banque Inter-Américaine du Développement, plus de 85% des femmes bénéficiant de TFM ont fini des études secondaires et 32% suivirent des études supérieures¹³⁰. Il n'existe pas non plus de véritable programme pour que les migrants formés à l'étranger reviennent dans leur pays d'origine. L'accumulation de nouvelles connaissances grâce aux TFM est donc douteuse (*cf.* annexe 3.12 a-b-c-d).



¹³⁰ http://www.iadb.org/mif/remittances/lac/remesas_co.cfm?language=Spanish (consulté en novembre 2010) (*cf.* annexe 3.12 a-b-c-d)

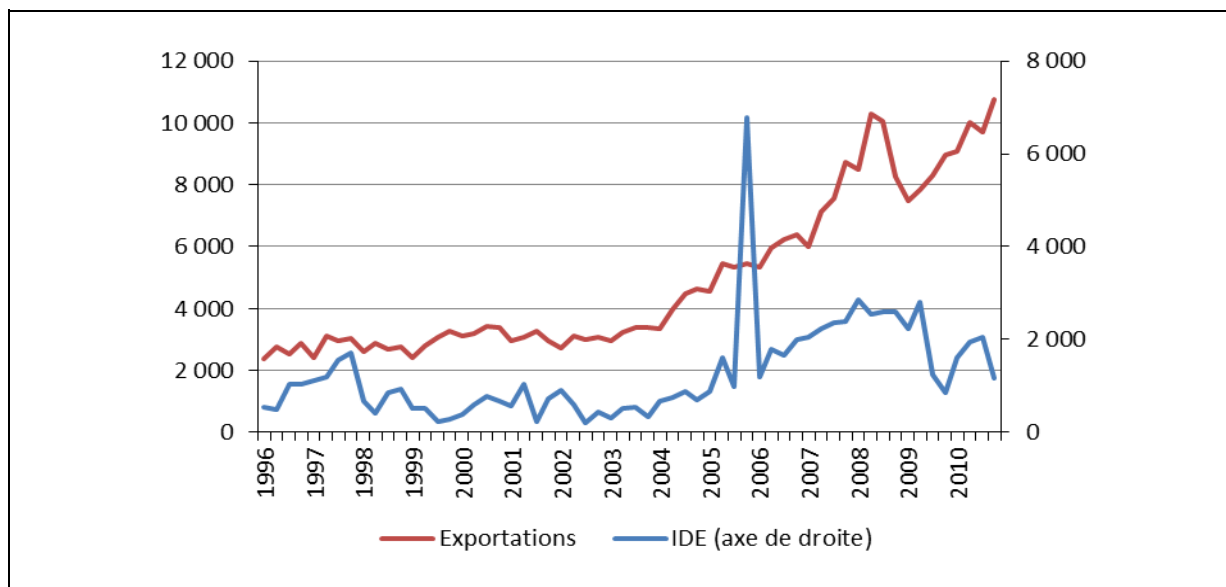
La croissance se rétablit définitivement en 2002. La politique d'attractivité des IDE mise en place par le gouvernement Uribe (2002-2006) a sûrement joué un rôle. Cette politique est axée autour de la récupération de la « sécurité démocratique », c'est-à-dire mettre un terme à la violence (par la violence), notamment à partir d'une plateforme radicale de combat contre les guérillas¹³¹. Le risque-pays de la Colombie en serait diminué, permettant ainsi des investissements étrangers générant la croissance (Kalmanovitz, 2002, 2004). A cela s'ajoute un agenda de développement, appelé *hacia un estado comunitario* (« vers un Etat communautaire »), lequel cherche à relancer l'activité économique à partir de la politique budgétaire et l'amélioration du fonctionnement des administrations publiques (*ibid.*).

La plateforme radicale a été critiquée. Sa mise en œuvre a entraîné la violation des droits fondamentaux tels qu'ils sont établis dans la Constitution, en sorte que la politique de sécurité a oscillé entre protection des citoyens et autoritarisme. Puerta *et al.* (2008) soulignent que le gouvernement a légiféré pour : a) permettre la violation de domicile sans possibilité de déposer plainte ; b) augmenter les peines quelle que soit la nature du délit ; c) autoriser l'établissement de prisons privées échappant partiellement au contrôle de l'Etat ; d) enrôler de force des paysans dans l'armée ; et e) permettre l'interception d'appels téléphoniques sans ordonnance judiciaire préalable. La Constitution de 1991 a même été modifiée pour que la violation des droits fondamentaux n'apparaisse plus en tant que telle (Atehortua & Adolfo, 2002). En outre, l'agenda de développement accompagnant les trois stratégies de rétablissement de la sécurité n'a pas bénéficié aux couches sociales les plus pauvres (Bernal, 2002 ; Gonzalez Zapata, 2002 ; Perez Restrepo, 2002 ; Pécaut, 2003 ; De Souza Santos, 2003 ; Socha, 2004 ; Ruiz Mira et Al., 2005 ; Gaviria, 2006 ; Leal Buitrago, 2006 ; Giraldo Arboleda, 2007). La diminution subséquente de la violence, l'accroissement des IDE et des exportations subséquentes, contribuent néanmoins au retour de la croissance (*cf.* graphique 3.29). Il faut aussi tenir compte de l'environnement international favorable : la hausse du prix du pétrole a favorisé les exportations d'hydrocarbures et, partant, les recettes fiscales de l'Etat¹³². L'agenda communautaire était d'autant plus facile à mettre en œuvre.

¹³¹ La plateforme radicale de combat a été concrétisée par trois stratégies décidées lors du premier mandat d'Uribe (2002-2006) : i) des contrôles permanents sur les routes colombiennes, avec intervention de l'armée ; ii) des attaques ciblées contre des camps de base des différents groupes de guérillas ; et iii) l'établissement de postes de police dans la totalité des communes, hameaux, cantons, villages et grandes villes de la Colombie.

¹³² Une analyse plus fine de l'évolution des structures de production et d'échange fait l'objet du chapitre 4. Ici, il suffit de souligner que les exportations, accrues grâce aux IDE et d'autres facteurs, ont favorisé le retour de la croissance.

Graphique 3.29 : IDE et exportations (par trimestre, en millions de dollars), Colombie, 1996-2010



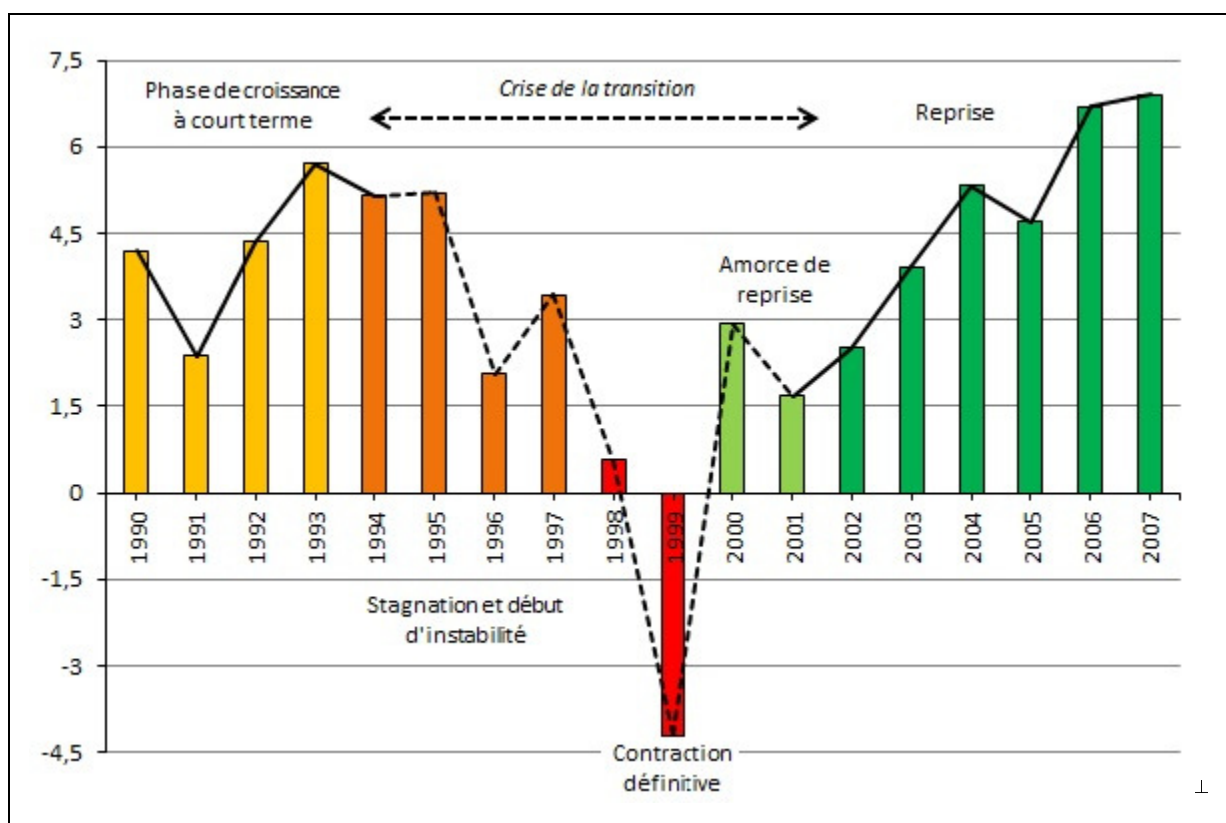
Source : DANE, Banque centrale de Colombie.

b. Retour des capitaux étrangers et rétablissement (provisoire) du régime de croissance

La croissance est surtout le résultat de la remise en place du régime macroéconomique post-ouverture de croissance. Il faut attendre le retour des capitaux, plusieurs années après la crise asiatique, pour que l'économie colombienne enregistre une croissance à partir de 2000. Les capitaux étrangers permettent l'octroi de crédits hypothécaires qui s'auto-renforcent avec le prix des logements, générant des effets d'entraînement sur le reste de l'activité économique. Toutefois, *la fragilité financière inhérente à ce régime demeure* : la dépendance (fatale) du régime à l'afflux de capitaux étrangers. Précisément, les capitaux étrangers viennent de nouveau à manquer peu de temps après, en continuité avec la crise de la dette externe publique de l'Argentine (Salama, 2002 ; Marques Pereira & Tortajada, 2004). Suite à ce défaut, les acteurs de la finance entretiennent l'anticipation d'un abandon de la convertibilité au pair entre le peso argentin et le dollar, et donc anticipent une dévaluation. Cette dernière a pour conséquence une augmentation du service des dettes externes publiques et privées, et donc une augmentation du risque de défaut. Par excès de prudence, la fuite subséquente de capitaux se transmet aux autres pays suspectés – à tort ou à raison – d'une prochaine dépréciation/dévaluation du taux de change au même titre que l'Argentine. La Colombie figurait parmi ces pays.

L'effet de contagion est néanmoins d'une moindre ampleur rapport à la crise asiatique. Par conséquent, la sortie de capitaux est elle-même moindre. La croissance, bien qu'affaiblie, ne devient pas négative. Au fur et à mesure que la crise argentine s'éloigne, l'excès de prudence des investisseurs étrangers diminue, en sorte que les capitaux étrangers ré-affluent en Colombie. Ainsi la reprise ne commence-t-elle véritablement qu'en 2002. Au total, la croissance post-ouverture se caractérise par cinq phases. Suivant Restrepo & Reyes (2000), une première phase d'expansion commence au début des années 1990, avant de s'interrompre en 1994. Elle laisse la place à une phase où la croissance devient stagnante et instable (suite à l'augmentation des taux d'intérêt). En 1997, une troisième phase commence, celle où la croissance se contracte de manière définitive (suite à l'effet contagion de la crise asiatique), jusqu'en 1999. Deux phases supplémentaires peuvent être conceptualisés : la phase d'*amorce* de reprise (2000-2001) et la phase de reprise définitive, à partir de 2002 (*cf.* graphique 3.30).

Graphique 3.30 : Crise et sortie de crise, les phases de croissance de l'économie colombienne, 1990-2007



Source : DANE, Restrepo & Reyes (2000).

Il n'existe pas *a priori* de raison pour que la Colombie soit protégée de futures fuites de capitaux. Par conséquent, la fragilité financière du régime macroéconomique post-ouverture de croissance sera toujours présente, d'autant plus que les crises financières et les effets contagion subséquents sont récurrents depuis les débuts du capitalisme (Kindleberger, 1989). En continuité avec la crise financière de 2007, la croissance colombienne a effectivement commencé à s'affaiblir de nouveau¹³³ (cf. tableau 3.4).

La Colombie fait donc face à une alternative :

- Soit elle dispose d'un moyen de contrôler les flux de capitaux en temps de crise. Néanmoins, l'accent est mis sur les mesures préventives au détriment de celles curatives, au motif que des mesures prudentielles et des politiques macroéconomiques appropriées seraient suffisantes pour éviter les crises financières (Vanel, 2005). La récurrence de ces dernières, et le fait que la fragilité financière soit une caractéristique du régime macroéconomique lui-même, discréditent l'argument.
- Soit la Colombie renonce à l'ouverture dans sa dimension financière. Néanmoins, les ajustements nécessaires du régime, ainsi que les coûts socioéconomiques inhérents à ces ajustements, en font une décision difficile à prendre. C'est sans compter sur le pouvoir exercé par les Etats-Unis sur la Colombie, ceux-ci étant à l'origine de l'ouverture de celle-là. Le pays se retrouve ainsi dans un véritable dilemme, sans possibilité d'agir, devant subir les retournements financiers indépendants de lui.

Tableau 3.4 : Capitaux étrangers et croissance colombienne suite à la crise des subprimes

	2008	2009	2010
Croissance du PIB (en %)	2,73	0,83	3,99
Crédits commerciaux	182	242	-3
Autres prêts de court terme	2 736	1 336	1 781

Source : DANE, CEPAL

¹³³ Il ne s'agit pas d'un effet contagion d'une crise financière affectant initialement des pays en développement à d'autres pays du même type. Davantage, les fuites de capitaux s'expliquent par la nécessité de recomposer les portefeuilles suite à la crise déclenchée aux Etats-Unis : reconstitution pour diminuer le niveau accumulé de risque, suite à la réévaluation du risque des titres adossés à des subprimes ; reconstitution pour constituer des provisions contre les pertes potentielles liées directement ou indirectement à ces titres. Cf. Aglietta (2008).

*

* *

L'ouverture devait mettre en œuvre un régime de croissance fondée sur les exportations et les IDE. Il en fut tout autrement. Le régime de croissance se fonde sur une dynamique spéculative sur les actifs immobiliers, dynamique rendue possible par l'afflux de capitaux étrangers. Néanmoins, cet afflux ne répond pas nécessairement aux besoins de la dynamique surtout en cas de fuites de capitaux. La dynamique est donc susceptible de s'interrompre, entraînant à sa suite la crise du régime lui-même. Il suffit alors que l'intervention publique soit défaillante en matière de protection sociale pour générer de la violence aggravant la crise. Cette violence est également le résultat de la relation de pouvoir exercée par les Etats-Unis, dans le cadre du Plan Colombie cherchant à éradiquer à tout prix des guerillas d'extrême gauche porteuses de l'idéologie communiste.

Cette conclusion à contre-courant de la littérature standard n'est pas sans conséquence. Elle implique de revoir en profondeur les conditions d'intégration de l'économie colombienne. Cette révision entraînera nécessairement des coûts pour certains acteurs, en particulier les Etats-Unis qui ont intérêt à l'ouverture, comme il s'est agi de le montrer dans le chapitre précédent. Il faut donc s'attendre de leur part à une stratégie visant à maintenir le *statu quo* vis-à-vis de l'ouverture. Seule une nouvelle répartition de la puissance (vers la Chine ?) serait susceptible de changer la donne. Cette condition, bien que nécessaire, n'est néanmoins pas suffisante. Pour que la Colombie revienne sur l'ouverture, il faudrait que celle-ci contredise les intérêts du nouvel hégémon, ce qui ne sera pas forcément le cas (Krasner, 1976). En attendant, *la stabilité macroéconomique de la Colombie reste prisonnière du jeu de puissance au niveau mondial.*

Comme telle, un régime instable de croissance fragilise le développement. Mais l'ouverture n'a pas que des conséquences sur la manière (instable) dont l'économie colombienne peut croître. Elle a également des conséquences sur la *structure* de la production et dans celle de ses échanges avec l'extérieur. Ces changements sont-ils susceptibles de pénaliser le développement, au même titre qu'un régime instable de croissance ? Le chapitre 4 procède à cette enquête.

CHAPITRE 4

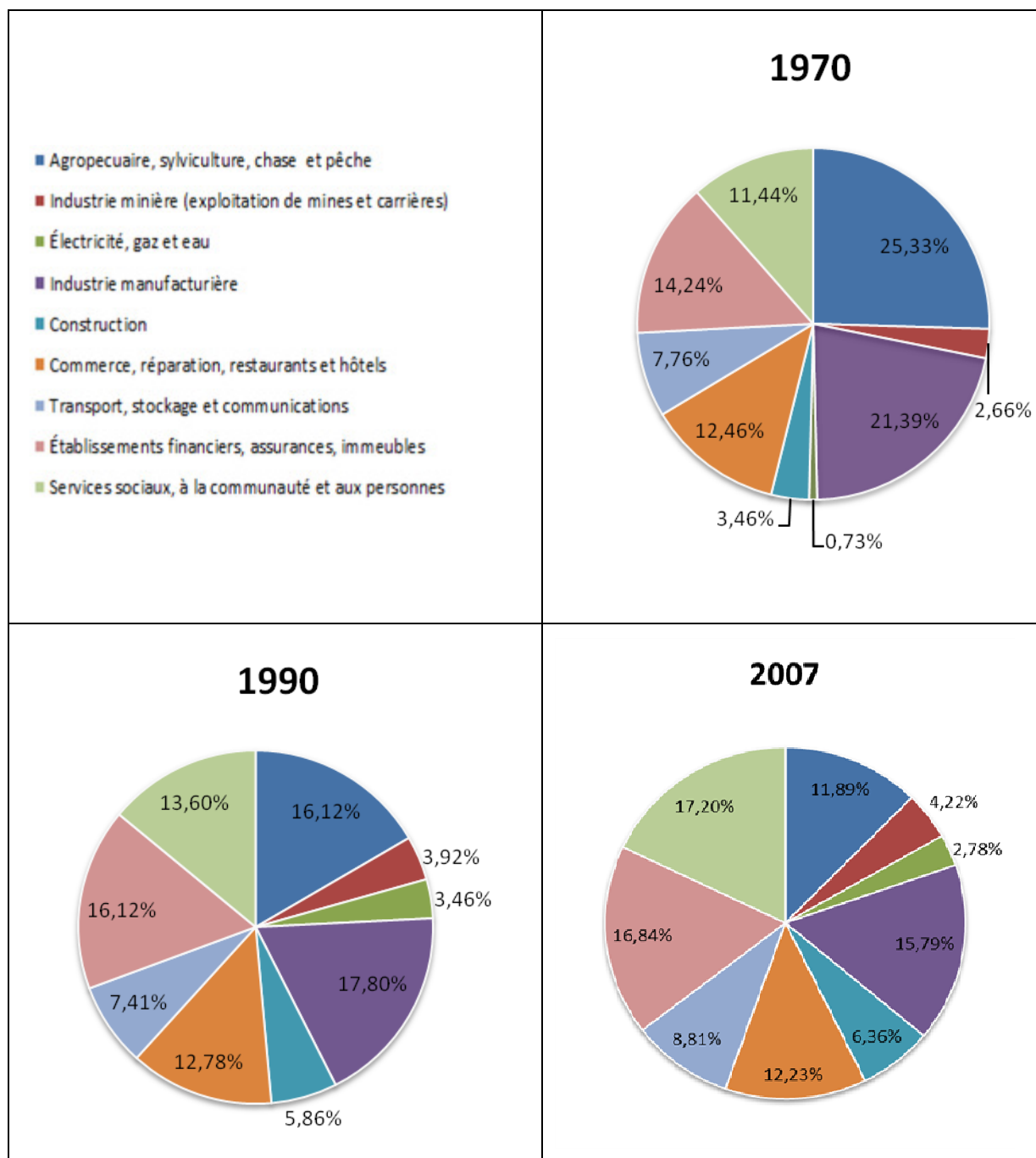
Les changements post-ouverture des structures de production et d'échanges : des sources additionnelles de difficultés de développement

L'agriculture et l'industrie manufacturière représentaient près de la moitié du PIB en 1970. Le premier secteur était le socle de l'économie colombienne au XIX^{ème} et XX^{ème} siècles (Ocampo *et al.*, 1996). Le second était censé prendre de l'importance avec l'ouverture et favoriser ainsi le développement (Garay, 1991, 1998). Toutefois, alors qu'au moment de l'ouverture les deux secteurs représentaient encore environ 41,3% du PIB, leur participation a diminué à 34,7% en 2007. Pris séparément, l'agriculture a encore plus perdu d'importance dans le PIB que l'industrie manufacturière. Cette dernière a seulement perdu 2 points de participation, passant de 17,8% du PIB en 1990 à 15,7% en 2007, alors que l'agriculture en a perdu 4,2, passant de 16,12% à 11,89%. Au contraire, les branches appartenant aux secteurs des services prennent de l'importance, passant de 59,24% du PIB en 1990 à 64,22% en 2007, alors que ces derniers ne représentaient qu'environ 49% en 1970 (*cf.* graphique 4.1, annexes 4.1 et 4.2).

Ce changement dans la répartition sectorielle de la production est assurément dû à l'expansion des services eux-mêmes, tirés par une branche particulière parmi le secteur, la construction, dans le cadre du régime post-ouverture de croissance. Tel était le contenu du chapitre 3. Aussi le déclin des secteurs de l'agriculture et de l'industrie manufacturière s'explique-t-il également par des facteurs qui leur sont propres, en particulier leurs problèmes de compétitivité au moment de s'ouvrir. A ce titre, il convient d'*analyser plus en détails les changements au sein des branches et sous-branches de ces deux secteurs, en identifier leurs causes mais aussi leurs conséquences sur le développement de la Colombie*. Tel est le contenu de ce chapitre. L'accent sera mis sur l'agriculture, car la part du secteur dans le PIB a le plus diminué. C'était également le secteur le moins protégé suite à l'ouverture, donc celui susceptible d'enregistrer le plus de changements.

Cette analyse est d'un intérêt majeur. Bien que l'ouverture réponde majoritairement aux intérêts des Etats-Unis, *tout l'enjeu est de savoir si, malgré tout, les changements induits ont pu promouvoir le développement*. Précisément, le résultat est que le développement n'a été que peu favorisé, voire fragilisé.

Graphique 4.1: Structure du PIB colombien par branches (en %), 1970, 1990 et 2007



Source : DANE, calculs de l'auteur

Les causes des changements identifiés dans l'agriculture et l'industrie tirent principalement leur origine de l'ouverture : soit du régime de croissance qui en est issu, soit des changements subséquents dans la structure post-ouverture des échanges. *Les deux types de structure sont ainsi analysés dans le cadre de cette causalité les liant l'une à l'autre.* Parfois, des facteurs internes peuvent jouer, notamment l'intervention publique.

Une première section est consacrée à l'agriculture. Nous montrerons cinq changements majeurs dans la structure de production, chacun vulnérabilisant le développement :

- la déstructuration de la quasi-totalité des cultures *transitoires*, en relation avec un accroissement des importations de ces cultures, détruisant les sources de revenus de la plupart de la population rurale sans réelle possibilité de reconversion (1.1).
- la mise en place d'une spécialisation fragile dans les cultures de fruits exotiques, qui répond avant tout à la demande des pays développés. Cette dernière est néanmoins sensible à leur conjoncture (1.2a).
- la consolidation des cultures de canne à sucre, pour exporter du sucre raffiné et produire des bio-carburants. La concentration/expropriation subséquente des terres accroît les inégalités de répartition. Des problèmes relatifs à l'épuisement des sols viennent s'ajouter (1.2b).
- L'importance croissante de la culture de palme africaine mais à l'encontre de la culture de café, afin d'en extraire l'huile servant à la production des bio-carburants de plus en plus demandés. A nouveau, les revenus d'une partie de la population rurale sont menacés, sans réelle possibilité de reconversion (1.3).
- Le seul sous-secteur relativement stable est la production animale, en raison d'une production quasiment déconnectée des échanges internationaux (1.4).

Une seconde section est consacrée à l'industrie. La production industrielle est rythmée par le régime de croissance, mais le secteur reste pour l'essentiel sous-développé en dépit des promesses selon lesquelles l'ouverture allait libérer le potentiel industriel de la Colombie. En outre, le solde commercial de l'industrie manufacturière – excepté des produits au degré d'incorporation de technologie le plus faible – s'est fortement dégradé. Seules quelques industries d'extraction de matières brutes (hydrocarbures, minerais, *etc.*) font exception à cette dégradation.

Section 1. L'Agriculture : ouverture, déstructuration et vulnérabilité

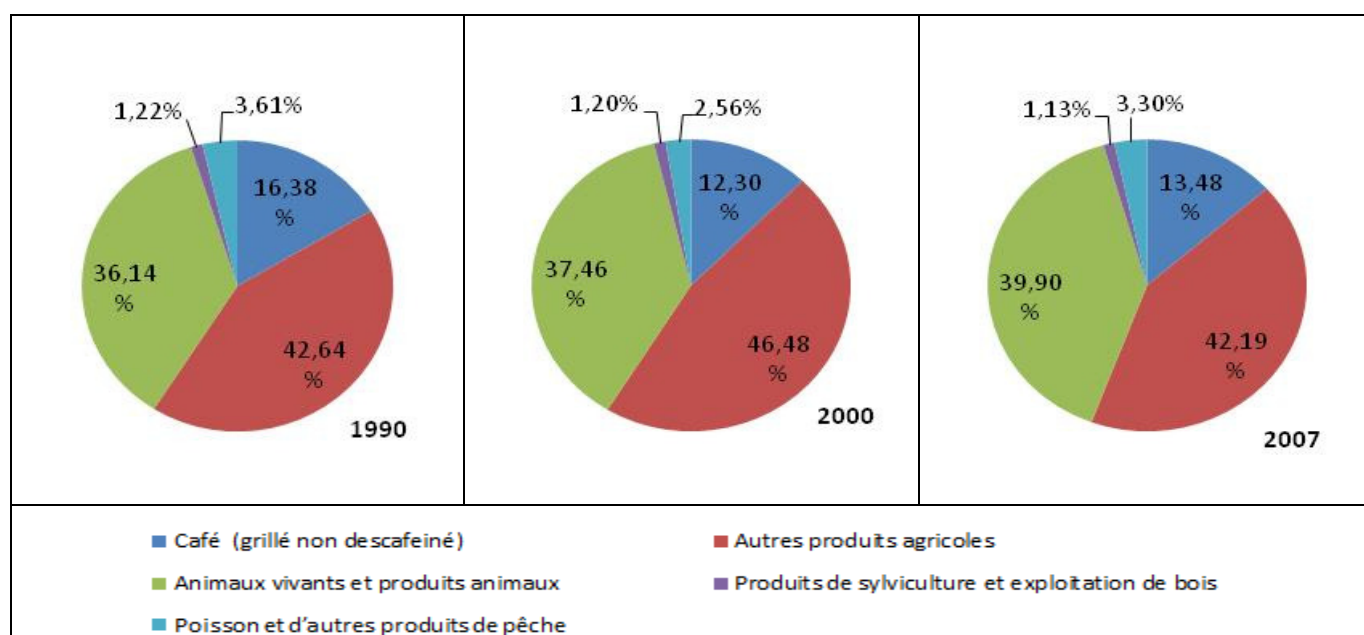
La production agricole se divise en cinq catégories principales : le café, comptabilisé à part étant donné son importance pour le système productif colombien ; les autres produits agricoles ; les animaux vivants et produits animaux ; la sylviculture et les produits de la pêche. Les cinq branches forment ensemble l'agrégat « Agriculture, sylviculture, chasse et pêche » (ACSP). Mesuré à prix constants, le niveau de production de l'agrégat ACSP a augmenté de 30,7% entre 1990 et 2007, passant d'environ 9200 milliards de pesos à près de 12000 milliards durant cette période (Cf. graphique 4.2). Un examen de l'évolution de l'importance respective de chaque catégorie au sein de l'agrégat révèle en plus : une relative stabilité des autres produits agricoles, une relative augmentation des animaux vivants et produits animaux, un léger déclin du café, enfin la stabilité de la sylviculture et de la pêche (cf. Graphique 4.2).

Tableau 4.1 : Evolution de l'agrégat ACSP, 1990-2007 (milliards de peso)

Année	1990	1994	1998	2002	2006	2007
ACSP	9167	10016	10332	10699	11683	11984

Source : DANE.

Graphique 4.2 : Répartition de l'agrégat ACSP par catégories, 1990, 2000 et 2007



Source : DANE (cf. annexe 4.3)

Toutefois, au-delà de ces changements apparemment plutôt anodins, de véritables changements ont lieu dans la structure de la production agricole. A chaque fois, les difficultés induites de développement sont soulignées.

1.1 Ouverture et déstructuration des cultures transitoires

Pris ensemble, les « autres produits agricoles » voient aussi leur production augmenter en termes monétaires : de moins de 4000 milliards de pesos en 1990 à plus de 5 000 milliards en 2007, soit une augmentation d'environ 20% sur la période (cf. annexe 4.1). Comme cette augmentation intervient suite à l'ouverture, une conclusion *a priori* serait d'ériger celle-ci comme la cause de celle-là. L'ouverture permettrait à la Colombie de profiter de ses avantages comparatifs *supposés* concernant la production agricole, étant donné notamment ses ressources naturelles et ses conditions géo-climatiques favorables à la production de tout type de produits agricoles (cf. chapitre 1).

Soyons clair d'entrée de jeu : il suffit de se donner l'indicateur d'avantages comparatifs *révélés* par les échanges internationaux (ACR) pour constater que, au niveau des autres produits agricoles dans leur ensemble, la Colombie dispose d'avantages comparatifs très faibles, voire de désavantages comparatifs, en tous les cas incompatibles avec une augmentation de la production des « autres produits agricoles » de 20% en termes monétaires. On utilise l'indicateur d'ACR du Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII) 2nde version (cf. encadré 4.1). A notre connaissance, il s'agit de l'indicateur le plus abouti depuis celui proposé par Balassa (1965), tenant compte à la fois des exportations et des importations du produit ou groupe de produits considéré, de l'ensemble des échanges internationaux, de l'évolution du poids de chaque produit sur le plan mondial, ainsi que du PIB du pays considéré (Saint Vaulry, 2008). Pour calculer l'ACR, on utilise les données fournies par la Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement (CNUCED), élaborées à partir de la nomenclature CTCI 3^{ème} révision (Classification Type pour le Commerce International).

Les résultats sont donnés par le graphique 4.3 pour les années disponibles, à savoir 1995-2010. Les « autres produits agricoles » ne manifestent que des avantages comparatifs quasi-nuls, étant donné que l'indicateur est très proche de zéro : il ne dépasse pas 0,06‰. Par ailleurs, en dépit d'une progression jusqu'en 2005, l'indicateur chute à partir de cette date, au point même d'être négatif en 2008 et 2010, soit des désavantages.

Encadré 4.1 : Indicateur d'avantages comparatifs révélés par les échanges, 2nde formule du CEPII

Selon la formule élaborée par le CEPII, l'ACR d'un pays i pour un produit k à une période t s'écrit :

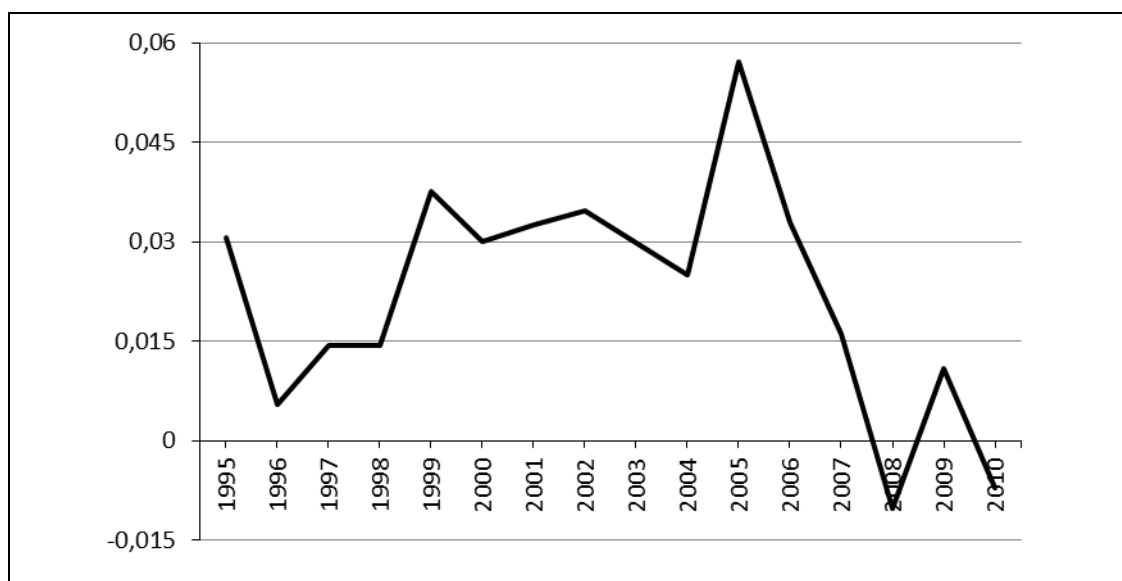
$$ACR_{ik}^t = \frac{1000}{Y_i^t} \left[(X_{ik}^t - M_{ik}^t) \frac{W_k^r / W^r}{W_k^t / W^t} - (X_i^t - M_i^t) \frac{W_k^r}{W^r} \right] \text{ avec :}$$

- Y_i^t le PIB de i en t ;
- X_{ik}^t et M_{ik}^t les exportations et importations du produit k par i en t ;
- W_k^r le commerce mondial de k lors d'une période de référence r , à savoir la somme des exportations et importations de k en r ;
- W^r le commerce mondial de tous les produits en r , k inclus ;
- W_k^t le commerce mondial de k en t ;
- W^t le commerce mondial de tous les produits en t , k inclus ;
- X_i^t et M_i^t les exportations et importations totales de i en t .

L'indicateur est exprimé en millièmes de PIB. S'il est positif, il révèle un avantage. Plus il est positif, plus l'avantage est grand. S'il est négatif, il révèle un désavantage. Plus il est négatif, plus le désavantage est grand.

Source : Saint Vaulry (2008).

Graphique 4.3 : Indicateur d'avantages comparatifs révélés par les échanges, autres produits agricoles, 1995-2010 (en % du PIB colombien)



Source : CNUCED, calculs de l'auteur. (cf. annexe 4.4).

Note : l'année de référence est par hypothèse la première disponible, à savoir 1995.

Travailler à un niveau plus fin de désagrégation est donc nécessaire. Le Département National de la Planification (DNP) établit une répartition des « autres produits agricoles » en deux groupes : les cultures *transitoires* d'une part et celles *permanentes* de l'autre (cf. tableau 4.2). Sur la base de cette répartition, *les cultures transitoires tendent à décliner. Il s'agit là du premier changement majeur dans la structure de production, mais il n'est apparent que si les autres produits agricoles ne sont pas considérés dans leur ensemble.* En termes monétaires, la production totale des cultures transitoires diminue de plus de 10% entre 1990 et 2009. En outre, au niveau des produits ou groupes de produits, les variations sont beaucoup plus significatives, comme le montre le tableau 4.3. Les seuls produits enregistrant des augmentations sont le maïs et le riz. Tous les autres produits de culture transitoire subissent une baisse allant de -7,26% (le groupe des légumes) à plus de 80% (sorgho, coton).

Tableau 4.2 : Répartition des principaux autres produits agricoles en cultures transitoires et permanentes

<i>Cultures transitoires</i>		<i>Cultures permanentes</i>	
Produit ou groupe de produits	Référence CTCI	Produit ou groupe de produits	Référence CTCI
Blé	041	Igname, manioc et arracacha	054
Riz	042	Fruits (dont la banane et la banane plantain principalement)	057
Orge	043	Fique (fibre utilisée pour la production de chapeaux, de sacs et de l'artisanat)	264
Maïs	044	Sucre (cultures de canne à sucre)	060
Sorgho et autres céréales hors blé, riz, orge et maïs	045	Huile de Palme	422
Légumes (autres que l'igname, le manioc et l'arracacha)	054	Cacao	072
Tabac	112	Noix de Coco	057
Arachides, sésame et autres graines	222		
Coton	262		

Source : DNP, mise en correspondance avec les références CTCI par l'auteur.

Tableau 4.3 : Production des principales cultures transitoires, en millions de dollars constants de 2004, pour une sélection d'années entre 1990 et 2009

	1990	1995	2000	2005	2009	Variation 1990-2009 (%)
Blé	24	17	9	10	6	-75,00
Riz	513	422	653	575	723	40,94
Orge	17	8	2	2	3	-82,35
Maïs	262	220	260	343	354	35,11
Sorgo et autres céréales hors blé, riz, orge et maïs	149	106	24	48	19	-87,25
Légumes (hors igname, manioc et arracacha)	1185	1172	903	991	1099	-7,26
dont : Pomme de terre	547	642	312	407	504	-7,86
dont : Soja	84	34	14	22	22	-73,81
Tabac	525	414	442	556	335	-36,19
Arachides, sésame et autres graines	22	35	20	8	17	-23,00
Coton	201	93	61	93	39	-80,60
Total	3446	3129	2686	3033	3098,6	-10,07

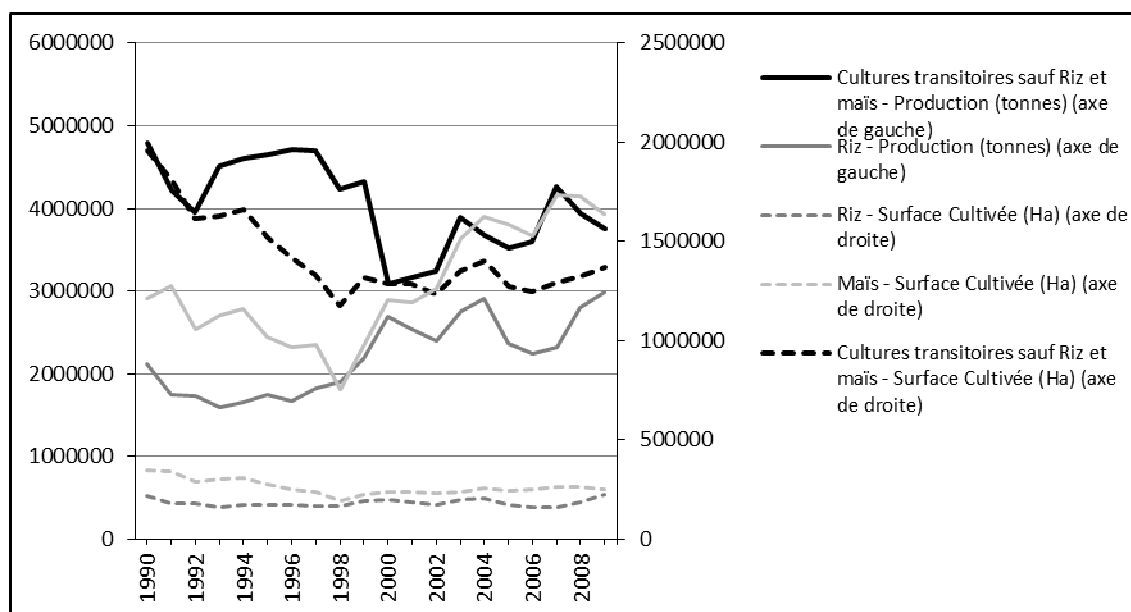
Source : FAO, calculs de l'auteur.

Note : Les légumes n'incluent pas le manioc, l'igname et l'arracacha, conformément à la nomenclature établie par le DNP.

En termes réels, la production transitoire totale tend à augmenter légèrement, de l'ordre de 3% entre 1990 et 2009, passant de 8,12 millions de tonnes à 8,38 millions¹³⁴. Toutefois, une fois retranchés le maïs et le riz, à savoir les deux seuls produits dont la production augmente, il s'agit bel et bien d'une diminution pour *tous* les autres produits ou groupes de produits (cf. graphique 4.4). Cette diminution va de pair avec celle des surfaces cultivées. Par ailleurs, les cultures transitoires représentent la plus grande partie de la surface cultivée totale (environ 97%) (cf. tableau 4.4). Cette dernière est donc très sensible à une variation de sa part dédiée aux cultures transitoires. Précisément, la diminution de la production transitoire pour la plupart des produits (au mieux une stagnation) a contribué dans une large mesure à la diminution de la surface totale, *indépendamment de toute mécanisation* supposée induite par l'ouverture (nécessité d'être plus compétitif face à l'accroissement de la concurrence internationale) (cf. graphique 4.5).

¹³⁴ Calculs de l'auteur selon les données de la FAO, en correspondance avec la nomenclature du DNP. Il faut d'ailleurs tenir compte de la baisse de la production agricole pendant la crise, avec un creux à 6,9 millions de tonnes en 1998.

Graphique 4.4 : Evolution des cultures transitoires en tonnes et hectares, 1990-2009



Source : FAO, calculs de l'auteur (cf. annexes 4.5).

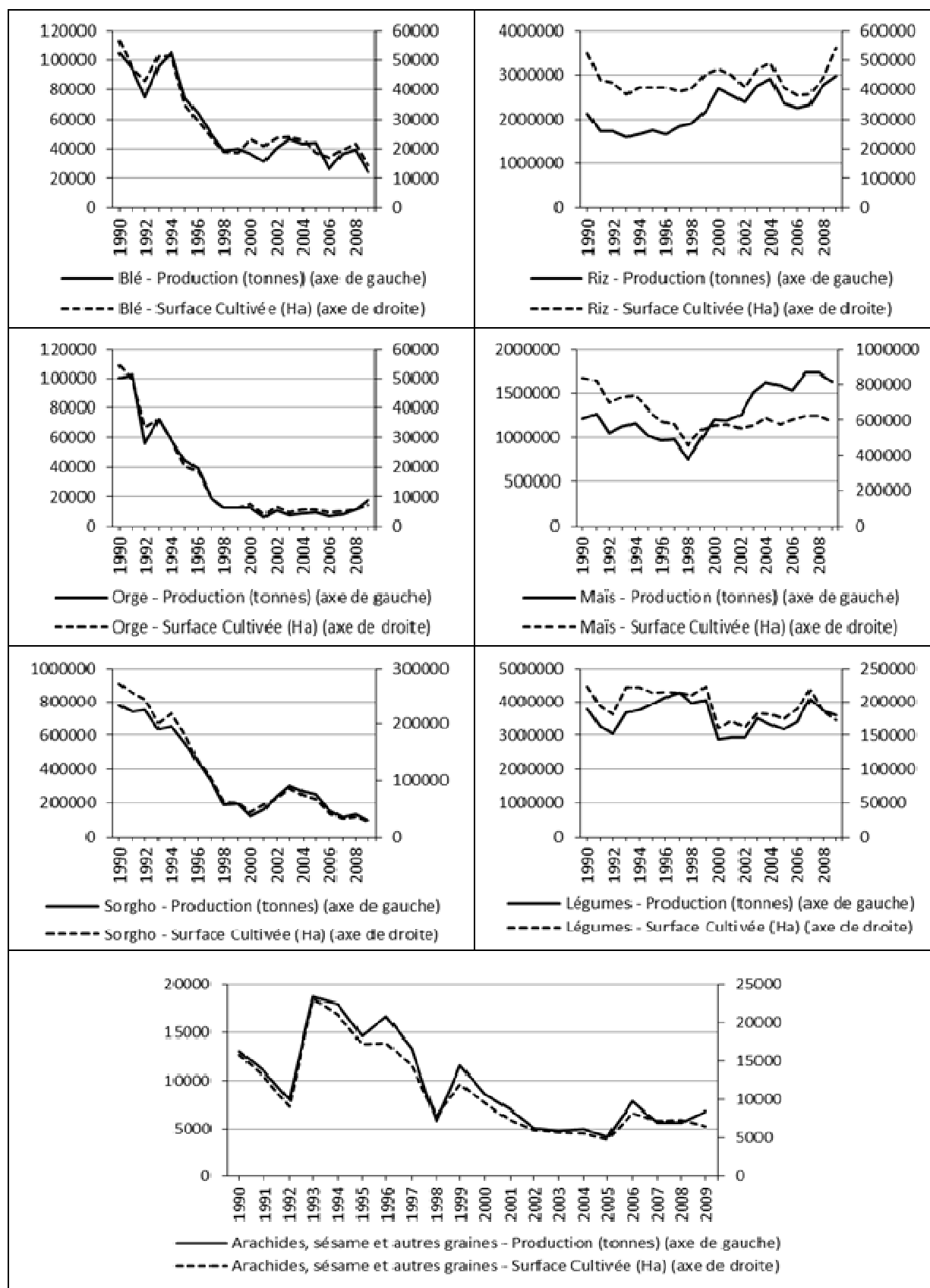
Tableau 4.4 : Part des cultures transitoires et permanentes dans la production et la surface totales des autres produits agricoles, pour une sélection d'années entre 1990 et 2009, en %

		1990	1995	2000	2005	2009
% de la surface totale	Cultures transitoires	97,59	97,53	97,31	97,42	97,28
	Cultures permanentes	2,41	2,47	2,69	2,58	2,72
	Total	100	100	100	100	100
% de la production totale des autres produits agricoles	Cultures transitoires	18,90	15,48	13,56	13,00	14,37
	Cultures permanentes	81,10	84,52	86,44	87,00	85,63
	Total	100	100	100	100	100

Source : DNP, FAOSTAT, calculs de l'auteur à partir des annexes 4.5 et 4.6

Avant d'aborder les cultures permanentes, il est nécessaire de comprendre le déclin de celles transitoires, comme il vient d'être constaté. Pour le moment, nous soulignons seulement que *la trajectoire n'est pas du tout la même* : les cultures permanentes augmentent à la fois en termes monétaires de plus de 50% – de 1,9 milliards à près de 3 milliards de dollars constants de 2004 – entre 1990 et 2009, et de près de 39% en termes réels sur la même période – de 34 millions de tonnes à 47,5 millions de tonnes. Par ailleurs, la production permanente représente une part significative du total des autres produits agricoles (plus de 80%) (cf. Tableau 4.3). **La production permanente contribue dans une large mesure à l'augmentation de la production totale des autres produits agricoles mais cache la diminution et/ou stagnation de la plupart des cultures transitoires** (cf. graphique 4.6).

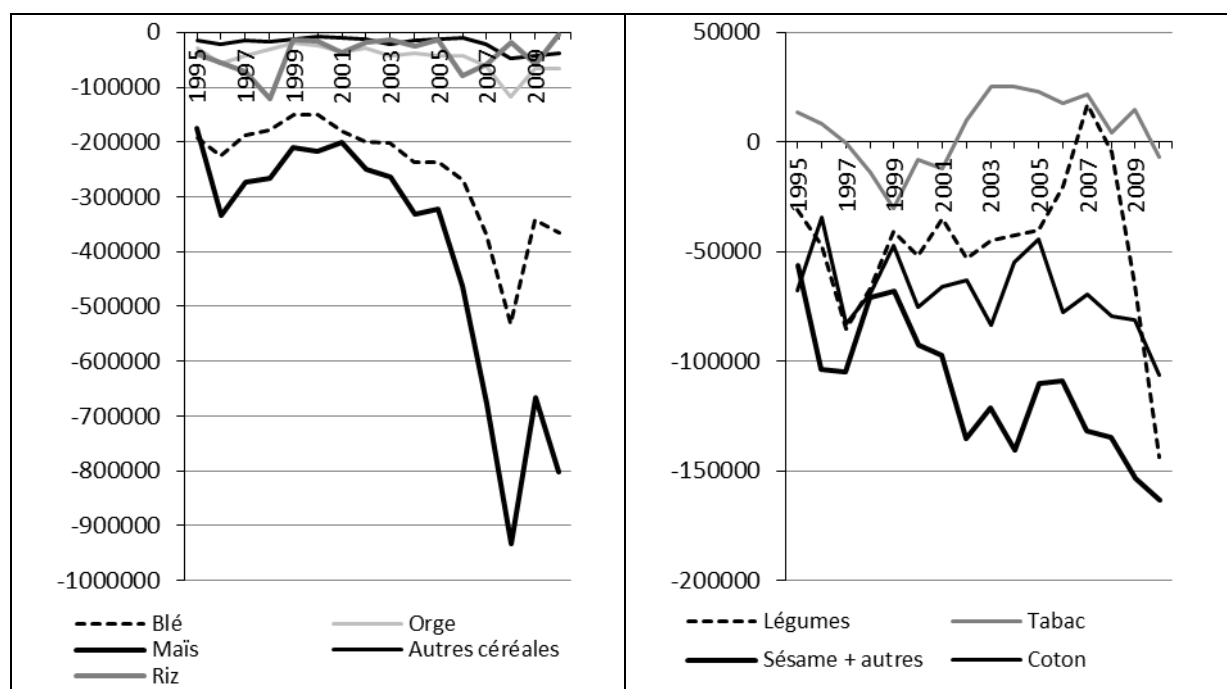
Graphique 4.5 : Production des cultures transitoires (tonnes et hectares), 1990-2009



Source : FAOSTAT.

Notre argument est de comprendre le déclin des cultures transitoires par l'évolution de la structure des échanges internationaux de ces produits suite à l'ouverture, c'est-à-dire *lier la structure de production d'une part et la structure d'échanges post-ouverture de l'autre en faisant de celle-ci la cause de celle-là*. Suite à l'ouverture, les cultures transitoires pour lesquelles la production a diminué sont également celles dont le solde commercial s'est aggravé ou au mieux est relativement stable mais en restant déficitaire. Le graphique 4.6 recense les soldes commerciaux de chaque produit ou groupe de produits concerné. La dégradation est quasi-généralisée, avec plus ou moins d'ampleur selon le produit ou groupe de produits. Tous les éléments sont réunis pour attester d'une substitution de la production nationale de quasiment toutes les cultures transitoires par des importations (Berry, 2005).

Graphique 4.6 : Solde commercial des cultures transitoires, 1995-2010, en milliers de dollars



Source : CNUCED, calculs de l'auteur.

Seul le tabac fait exception. Son solde commercial est relativement stable, gravitant autour de zéro. Le maïs nécessite une mention particulière. Bien que son solde commercial se dégrade, sa production augmente. Dans ce cas, il n'y a pas de substitution. En effet, le maïs est un produit de base pour la population colombienne. Les besoins sont importants, en sorte que les importations viennent *compléter* et non se substituer à la production nationale (FENALCE, 2009).

Par ailleurs, la culture de maïs est encouragée par le gouvernement afin de l'utiliser comme *input* pour la production d'agro-combustibles¹³⁵ (Vaneekhaute, 2007), au même titre que d'autres produits comme la canne à sucre ou l'huile de palme. Nous reviendrons plus en détails sur les opportunités et limites relatives aux biocarburants. Toujours est-il que l'encouragement à la production nationale de maïs a cessé en 2009. Le décret 671 de la même année diminue le tarif douanier du maïs blanc. Il est passé de 30% à un tarif variable calculé dans le cadre du système spécial andin de bornes de prix¹³⁶. Ainsi, en 2010, le tarif douanier du maïs a-t-il oscillé entre 8% et 15%¹³⁷, protégeant beaucoup moins les producteurs nationaux. Environ 2500 agriculteurs du *Valle del Cauca* – principal département producteur de maïs (Fenalce, 2009) – furent pénalisés. Il est devenu moins cher d'importer que de produire (Vanegas, 2011). *C'est pourquoi la complémentarité entre la production et les importations est en train de devenir une substitution de la première par la seconde. Le maïs illustre le fait que même les rares branches auparavant protégées pour des raisons stratégiques et de développement peuvent se retrouver soudainement exposées à la concurrence internationale.*

La raison d'être du processus de substitution se situe assurément dans les problèmes de compétitivité de l'agriculture colombienne *avant même l'ouverture*, comme il s'est agi de le montrer dans le chapitre 1. *La Colombie partait dès le départ pénalisée dans son insertion dans les échanges internationaux de produits agricoles transitoires.* La décomposition du solde commercial par principaux partenaires et groupes de partenaire montre que, à l'exception du tabac et des graines, les soldes commerciaux des produits transitoires sont déficitaires en raison des échanges avec les pays développés à l'agriculture subventionnée et mécanisée, les Etats-Unis en particulier dans le cas des céréales – maïs compris¹³⁸ – et du coton (voire par les pays en développement dans le cas du sésame, arachides et autres graines) (*cf.* graphique 4.7)

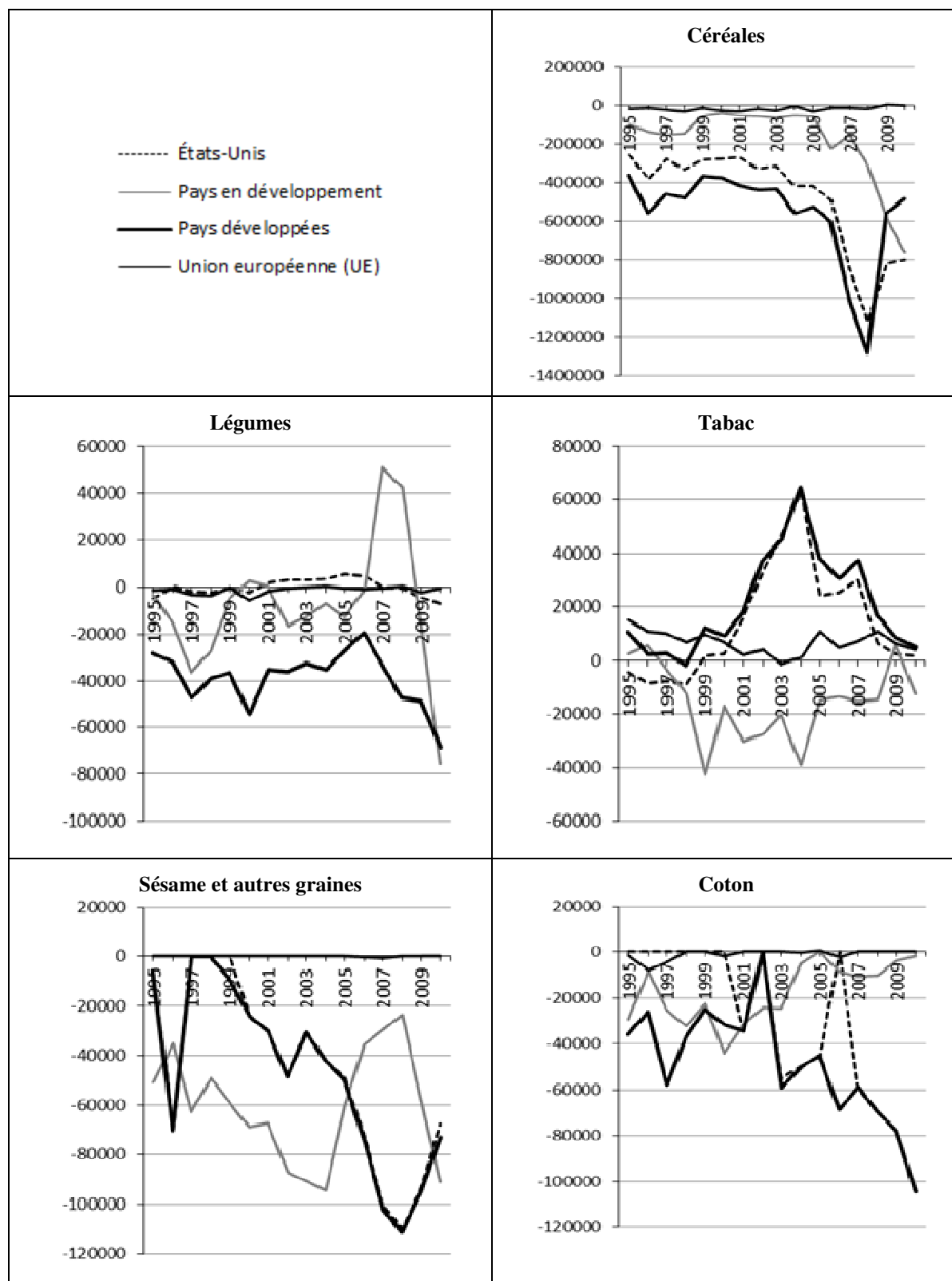
¹³⁵ En 2007 Monsanto a obtenu la permission du gouvernement colombien pour semer des grains de maïs génétiquement modifiés (MON 810), afin de favoriser la production de bio-combustibles (Vaneekhaute, 2007).

¹³⁶ Le principe de fluctuation du *Sistema andino de franja de precios* accroît les problèmes. Les droits sont censés s'ajuster à la hausse quand les prix du maïs importé baisse et inversement, afin soi-disant de stabiliser les prix des importations et le maintenir au même niveau que les prix de la production nationale. Toutefois, les fluctuations sont calculées à l'échelle de la Communauté Andine des Nations (CAN), ce qui n'implique pas que ce calcul effectué à l'échelle d'une zone d'intégration régionale correspond aux intérêts d'un pays de cette zone. En outre, les fluctuations sont mises en œuvre avec du retard, laissant le temps aux importations meilleur marché de pénaliser la production nationale.

¹³⁷ *Cf.* <http://historico.elpais.com.co/paisonline/calionline/notas/Julio232009/eco1.html> (consulté en février 2011).

¹³⁸ Les importations colombiennes de maïs jaune proviennent principalement de l'Argentine (44%), du Brésil (27%) et des Etats-Unis (25%). Les importations de maïs blanc proviennent des Etats-Unis (52%) et du Mexique (48%). *Cf.* fenalce.org/archivos/situacionmf.pdf (consulté en février 2011).

Graphique 4.7 : Structure des soldes commerciaux des cultures transitoires par partenaire, milliers de dollars, 1995-2010



Source : CNUCED, calculs de l'auteur

La dégradation du solde commercial peut également être imputée à l'accroissement post-ouverture des problèmes de compétitivité en raison du retard accumulé par la Colombie vis-à-vis des Etats-Unis en matière d'OGM. Ces derniers accroissent les rendements et rendent les importations encore plus concurrentielles en l'absence de véritable protection de l'agriculture transitoire (*cf.* encadré 4.2). Surtout, la politique commerciale n'a jamais été infléchie pour protéger, ne serait-ce que provisoirement, les cultures transitoires face aux premiers signes de déstructuration (Delgado Munevar, 2006). Quand on se rend compte que l'ouverture de ce secteur, comme toute l'économie, a été contrainte par les Etats-Unis, ce n'est pas étonnant.

Encadré 4.2 : Concurrence internationale et OGM

L'utilisation des OGM entraîne une réduction des coûts grâce à la diminution de la main d'œuvre nécessaire dans la production et à la résistance biologique des cultures. Cette pratique confère aux Etats-Unis un avantage compétitif, empêchant la Colombie de concurrencer le maïs américain. Cette même analyse peut être aussi appliquée aux autres produits américains modifiés génétiquement dont le coton, le soja et le colza principalement.

L'utilisation de l'ingénierie génétique dans la production agricole américaine devient donc un problème crucial car la Colombie ne dispose pas d'une politique commerciale protégeant le secteur agricole et agro-industriel face à une telle situation. La plupart des agriculteurs colombiens n'utilisent pas d'OGM dans leur production car ils n'ont pas de ressources économiques ni technologiques pour le faire. Cela signifie que les prix des produits typiques colombiens risquent de demeurer supérieurs aux prix des importations agricoles américaines, excepté en cas de forte dévaluation/dépréciation. Egalement au niveau externe, il existe aussi un contexte inégalitaire car les produits colombiens exportés aux Etats-Unis sont faiblement en mesure de concurrencer les prix internes américains.

D'après FEMTAA (2000), en 1997, la culture des plantes transgéniques ne représentait que 7 millions d'hectares. Néanmoins, depuis le début de la commercialisation des OGM, l'utilisation des semences de plantes modifiées génétiquement ne cesse de s'accroître. Déjà, en 2005, les principales cultures OGM aux Etats-Unis étaient:

- Le soja (54,4 millions d'hectares soit 60% de la superficie mondiale cultivée en OGM),
- Le maïs. (21,2 millions d'hectares soit 24% de la superficie mondiale cultivée en OGM),
- Le coton (9,8 millions d'hectares soit 11% de la superficie mondiale cultivée en OGM),
- Le colza (4,6 millions d'hectares soit 5% de la superficie mondiale cultivée en OGM),

Source : fait par l'auteur

Un autre facteur de la dégradation du solde commercial est l'utilisation par les pays développés, les Etats-Unis surtout, des barrières non-tarifaires. Tout un ensemble de dispositifs réglementaires, instaurés après l'ouverture, pénalisent les exportations colombiennes pour des raisons de sécurité nationale, dans le cadre de la loi sur le bio-terrorisme (*cf.* encadré 4.3)/

Encadré 4.3 : La loi américaine sur le bio-terrorisme

La loi de 2002 engage le ministre américain de la santé à prendre des mesures visant à protéger la population de la menace ou des attaques terroristes contre les produits alimentaires aux États-Unis. Il s'agit surtout d'une barrière non-tarifaire par excellence. Afin d'appliquer et faire respecter la loi, la FDA (*Food and Drug Administration*) a publié en 2003 une réglementation sur l'immatriculation des établissements alimentaires. Il renforce notamment les contrôles sur les produits alimentaires agricoles, en imposant aux exportateurs de nouvelles formalités. Les établissements étrangers qui fabriquent, transforment, conditionnent ou stockent des produits alimentaires destinés à la consommation aux États-Unis doivent être immatriculés par la FDA. Dans le cas d'un incident bio-terroriste où se déclarerait une maladie due à un aliment, les renseignements sur l'immatriculation des établissements permettraient à la FDA de trouver l'origine du problème et de prévenir rapidement les autres établissements susceptibles d'être touchés.

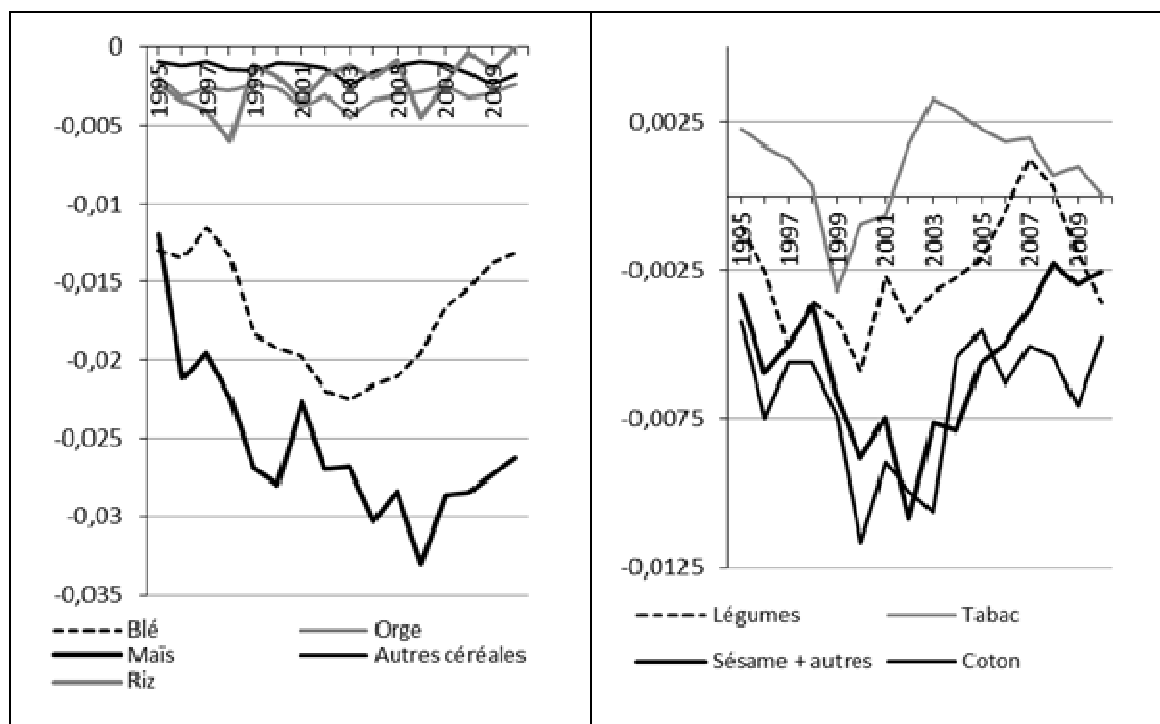
Tous les établissements colombiens sont censés suivre les demandes des États-Unis, principalement ceux ayant contact avec les compléments alimentaires, les aliments pour les enfants, les fruits et légumes, les produits de grande consommation, les œufs, les aliments d'origine agricoles, les surgelés et conserves, les produits boulangers, snacks et sucreries, les animaux vivants destinés à la consommation humaine et les aliments pour animaux.

Les premières conférences et ateliers de formations, organisés par PROEXPORT, pour l'enregistrement en ligne ont déjà eu lieu en Colombie. D'après le gouvernement, la plus grande partie de la population exportatrice connaît l'enjeu et est capable de répondre à la demande américaine. Néanmoins, il faut tenir compte du fait que cette tâche n'est pas aisée pour les petits exportateurs agricoles qui n'ont pas d'accès facile aux ressources techniques (informatique) ni la connaissance de la langue anglaise pour faire l'enregistrement. Pour éviter les problèmes et pertes économiques, il faudra que tout le monde soit informé car il y aura des sanctions pour les personnes ne respectant pas la loi de 2002. En effet, l'entreprise exportatrice payera les frais des aliments n'accomplissant pas les demandes américaines et ayant été bloqués à la frontière américaine (Echandia, 2003).

Source : fait par l'auteur

Les avantages comparatifs révélés par la structure des échanges internationaux (ACR) soulignent le manque de compétitivité de l'agriculture transitoire, expliquant la dégradation post-ouverture du solde commercial et *in fine* la substitution de la production nationale par les importations des produits considérés. Selon la même formule et les mêmes données que pour les autres produits agricoles dans leur ensemble, on obtient les résultats du graphique 4.8. Le constat est sans appel : à l'exception du tabac, *la Colombie ne dispose d'aucun ACR dans les cultures transitoires*. Toujours est-il que, même pour le tabac, il faut rester sur ses gardes : les avantages comparatifs diminuent à partir de 2003, au point de devenir quasi-nuls. Pour tous les autres produits, il n'y a pas de formation d'avantages comparatifs, ni consolidation d'avantages existant avant l'ouverture. Ce qui apparaissait comme une conséquence prévisible avant l'ouverture – les caractéristiques de l'économie colombienne sont incompatibles avec son ouverture aux échanges internationaux – est donc confirmé dans le cas des cultures transitoires deux décennies après.

Graphique 4.8 : Indicateur d'avantages comparatifs révélés par les échanges internationaux, cultures transitoires, 1995-2010 (en % du PIB colombien)



Source : CNUCED, calculs de l'auteur selon la formule du CEPII (cf. encadré supra) (cf. annexes 4.7 et 4.8).

Certes, les cultures transitoires ne représentent qu'environ 20% des autres produits agricoles mais cela ne minore pas les conséquences de leur déclin. Les cultures transitoires constituent le travail et les revenus d'une multitude de familles, chacune cultivant une petite surface à son propre compte. Contrairement aux cultures permanentes, elles ne sont pas organisées autour de grandes propriétés foncières mécanisées. Ainsi plus de 300 000 emplois furent-ils détruits, selon les estimations de Delgado Munevar (2006). *Le déclin des cultures transitoires est logiquement incompatible avec le développement car remettant en cause la stabilité des revenus d'une partie importante de la population rurale* (Garay, 1991, 2003 ; Delgado Munevar, 2006).

Le gouvernement avait voté un budget aidant à la reconversion des agriculteurs pénalisés par l'ouverture, ainsi que des paysans cultivateurs de coca. La reconversion devait porter sur les produits fortement demandés par les pays développés. La loi 1133 de 2007 *Agro-Ingreso Seguro* (AIS, sécurité des revenus agricoles) a donc été mise en place¹³⁹. Outre le fait que cette loi n'intervient qu'en 2002, c'est-à-dire plus d'une décennie après l'ouverture, le budget d'aide à la reconversion fut très limité dans son ampleur et son efficacité.

Premièrement, le gouvernement a seulement décidé d'un budget de 500 milliards de pesos par an, à distribuer selon les besoins de reconversion¹⁴⁰ (Robledo, 2006). On se souvient que le gouvernement a destiné beaucoup plus de ressources à sa politique d'éradication des guérillas (*cf.* chapitre 3). En outre, sur les 500 milliards, seuls 190 provenaient du budget, le reste devant être emprunté ; or, aucune certitude n'a été établie si ces emprunts ont véritablement été contractés (Pole démocratique, 2006). Même si les besoins d'emprunt ont été couverts, recourir à l'endettement pose problème. Le paiement des intérêts détournent des fonds qui auraient pu servir à l'élargissement des subventions au montant d'emblée limité.

Deuxièmement, l'aide pouvait être interrompue unilatéralement au bout d'un an si son bénéficiaire n'a pas prouvé une certaine « compétitivité face à la concurrence ». La reconversion était ainsi remise en cause faute de continuité dans son financement. C'est sans compter sur l'opacité des critères d'évaluation de la compétitivité et, en amont, de l'attribution même des fonds pouvant très bien être dirigés vers des grands propriétaires fonciers qui ne sont pas nécessairement prioritaires par rapport aux familles cultivatrices de produits transitoires.

Troisièmement, la loi AIS pénalise indirectement la population colombienne. Toujours d'après Robledo (2006), le budget aurait été obtenu au moyen d'une réduction des dépenses publiques de santé et d'éducation et d'une augmentation du taux d'imposition.

¹³⁹ D'après les gouvernements successifs depuis 1990, les cultures conventionnelles et/ou n'ayant aucune valeur stratégique devraient être remplacées par des produits exotiques –dont la palme africaine et des fruits – fortement demandés par les Etats-Unis notamment. La mise en place d'un processus de reconversion était – toujours d'après les gouvernements – la seule façon de protéger l'agriculture colombienne (*cf.* DNP-programmes nationaux de développement). Disponible sur : www.dnp.gov.co/PND/PlanesdeDesarrolloanteriores.aspx (consulté en 2009, 2010 et 2011)

¹⁴⁰ « Il ne sera pas possible de subventionner tous les produits agricoles avec une telle somme. Cette quantité ne servira qu'à subventionner au maximum quatre secteurs agricoles à la fois. En choisissant pour l'analyse les quatre produits les plus sensibles à la concurrence nord-américaine dont le riz, le maïs, la soja et le sorgho, la Colombie ne pourra subventionner que 60 dollars par tonne (...). Par contre, les Etats-Unis ont des subventions d'environ 99 dollars par tonne de riz, 148 dollars par tonne de lait, 191 dollars par tonne de poulet et de 576 dollars par tonne de coton » (Robledo, 2006). De même, selon Cano (2004), ministre de l'agriculture en Colombie, les ressources manquent pour subventionner le secteur agricole au niveau permis par l'OMC.

Pour finir, le gouvernement colombien a privilégié les grands propriétaires fonciers et les investisseurs étrangers au détriment des petits cultivateurs pénalisés par l'ouverture, avec la loi *Desarrollo rural* approuvée en 2003 (Alvarez Roa, 2008). Cette initiative a pour but d'adapter la législation agraire, l'utilisation et la répartition des terres aux exigences des Etats-Unis. Il serait permis aux propriétés sous-exploitées – *latifundios osiosos* – d'éviter l'expropriation, consolidant la répartition actuelle mais inégale des terres (*cf.* chapitre 1), si elles servent à cultiver des produits fortement demandés par les Etats-Unis dont la palme africaine. Cela représente une vraie contre-réforme agraire bénéficiant seulement aux grands propriétaires fonciers, *terratenientes latifundistas* et entrepreneurs agricoles¹⁴¹ (*Agencia Prensa Rural*, 2007). La politique agraire du gouvernement colombien désigne la production d'agro-combustibles comme un facteur de développement. Des réformes se mettent donc en place pour donner des garanties aux producteurs nationaux et aux investisseurs étrangers, mais rien n'est véritablement décidé pour ceux pénalisés par la déstructuration des cultures transitoires suite à l'ouverture.

Sur le plan de ces cultures, on se situe en contradiction totale avec la prévision selon laquelle l'ouverture allait favoriser le développement. C'est sans compter sur les conséquences supplémentaires de la loi *Desarrollo rural* sur l'environnement via l'accroissement de la culture de palme et de canne à sucre (cet argument sera développé postérieurement étant donné l'importance pour l'analyse), sur les conditions de vie des communautés indigènes et afro-colombiennes ayant fait l'objet d'expropriations illégales suite à l'entrée d'investisseurs étrangers, sans que le gouvernement ait agi pour les défendre (pas plus qu'il ne les a défendus à l'occasion de l'accentuation du conflit armé lors de la crise de la transition ; *cf.* chapitre 3). La contradiction ne concerne pas seulement les cultures transitoires, comme il s'agit de l'expliquer désormais. Même si la production de cultures permanentes augmente, cela pose aussi des problèmes de développement pour la Colombie.

¹⁴¹ Disponible sur : <http://prensarural.org/spip/spip.php?article479> (consulté en janvier 2012)

1.2 Les cultures permanentes : spécialisation fragile dans les produits de dessert, statut problématique de la production de canne à sucre

Dans cette sous-section sont considérées les cultures permanentes, à l'exception de la palme africaine, en raison de la nécessité d'un traitement spécifique (à la sous-section suivante). Les cultures permanentes sont divisées en deux groupes : les fruits et les autres cultures permanentes. Il s'agit essentiellement de fruits exotiques (ananas, banane, mangue, banane plantain...) dans le cadre des conditions géo-climatiques de la Colombie. Le groupe d'autres cultures est composé par la canne à sucre, les fèves de cacao, l'igname et le manioc. Cette division est à la base du second changement majeur dans la structure de la production agricole : *même si la production de cultures permanentes tend à augmenter globalement, la production des fruits exotiques augmente plus que proportionnellement par rapport aux cultures permanentes dans leur ensemble*. Comme montré dans le tableau 4.5, la production totale de cultures permanentes augmente de plus de 40% entre 1990 et 2009. Prise séparément, la production de fruits augmente de plus de 50%, tandis que celle des autres cultures permanentes enregistre une augmentation de 30% environ. Dans le cas des fruits, les variations sont d'autant plus importantes que la valeur de la production était faible en 1990 (356% d'augmentation pour la papaye, 290% pour les mangues, mangoustans et goyaves, ou encore 287% pour les fraises).

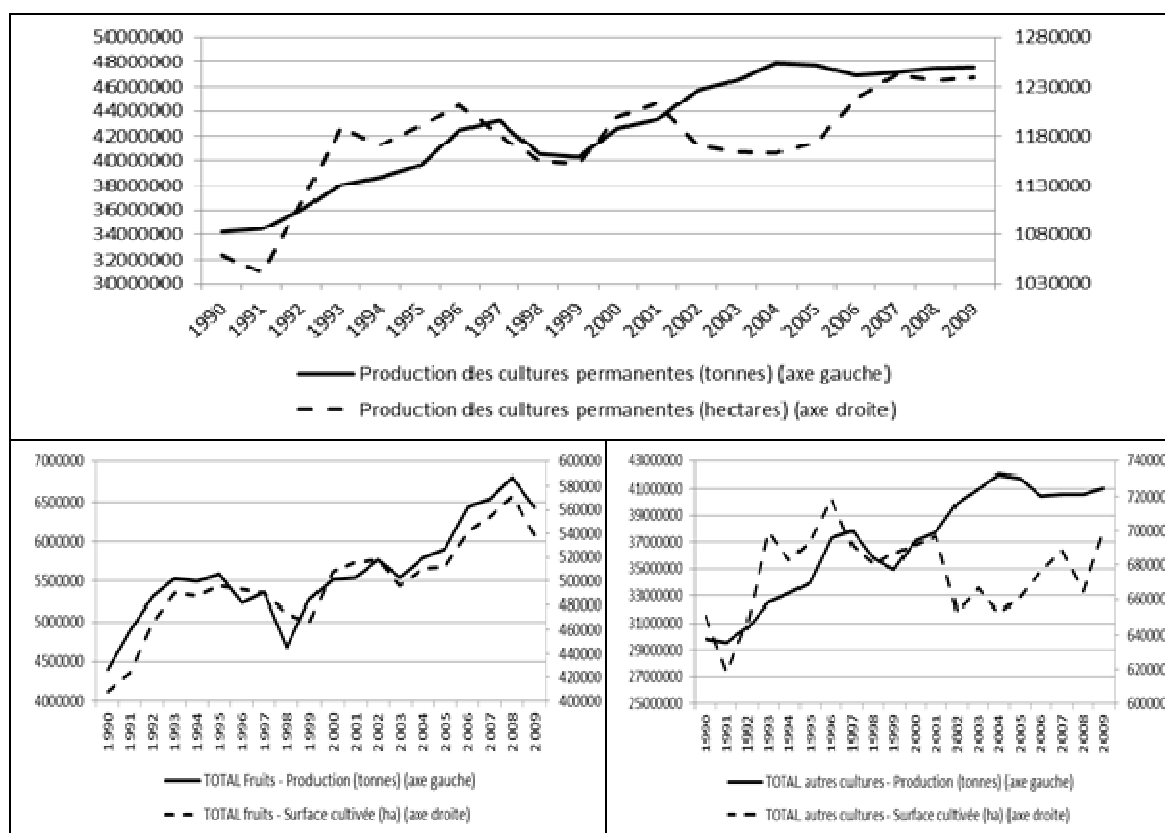
Cette tendance à l'augmentation peut aussi être constatée en termes réels (tonnes) et en hectares cultivés, tout en soulignant une augmentation plus significative pour le groupe des fruits. Comme le montre le graphique 4.9, la production totale de cultures permanentes passe d'environ 34 millions de tonnes en 1990 à quasiment 47,5 millions en 2009, soit une augmentation d'environ 39%. Dans le même temps, la surface totale dédiée aux cultures permanentes augmente de 17%, passant d'environ un million d'hectares en 1990 à 1,2 millions en 2009 (*cf.* annexe 4.6). Prise séparément, la production de fruits passe de 4,4 millions de tonnes à 6,4 millions sur la même période et de 29,8 millions à 41 millions pour les cultures permanentes hors fruits, soit des augmentations respectives de 46% et 38%. Au niveau de la surface cultivée, les fruits enregistrent une augmentation de 32%, contre seulement 8% pour les autres cultures permanentes.

Tableau 4.5 : Production des principales cultures permanentes, en millions de dollars constants de 2004, pour une sélection d'années entre 1990 et 2009

Produit	1990	1995	2000	2005	2009	Variation 1990-2009 (%)	Variation 2000-2009 (%)
Ananas	58	66	57	64	73	25,86	
Bananes	253	332	325	366	411	62,45	
Bananes plantains	540	631	607	654	647	19,81	
Citrons et limes	n.d	n.d	19	33	25		31,58
Fraises	16	21	27	26	62	287,50	
Mangues, mangoustans et goyaves	10	20	28	38	39	290,00	
Oranges	19	46	41	11	38	100,00	
Papayes	16	25	44	55	73	356,25	
Pastèques	7	10	12	18	19	171,43	
Pêches et nectarines	n.d	n.d	3	6	12		300,00
Poires	n.d	n.d	5	8	7		40,00
Pommes	n.d	n.d	3	2	1		-66,67
Sous-total production de fruits	919	1151	1171	1281	1407	53,10	
Canne à sucre	495	570	623	709	685	38,38	
Fèves de cacao	89	90	58	59	79	-11,24	
Ignames	6	28	53	58	62	933,33	
Manioc	282	262	261	235	320	13,48	
Sous-total cultures permanentes hors fruits	872	950	995	1061	1146	31,42	
Production totale des cultures permanentes	1791	2101	2166	2342	2553	42,55	

Source : FAO, calculs de l'auteur.

Graphique 4.9 : Evolution des cultures permanentes en tonnes et en hectares, 1990-2009

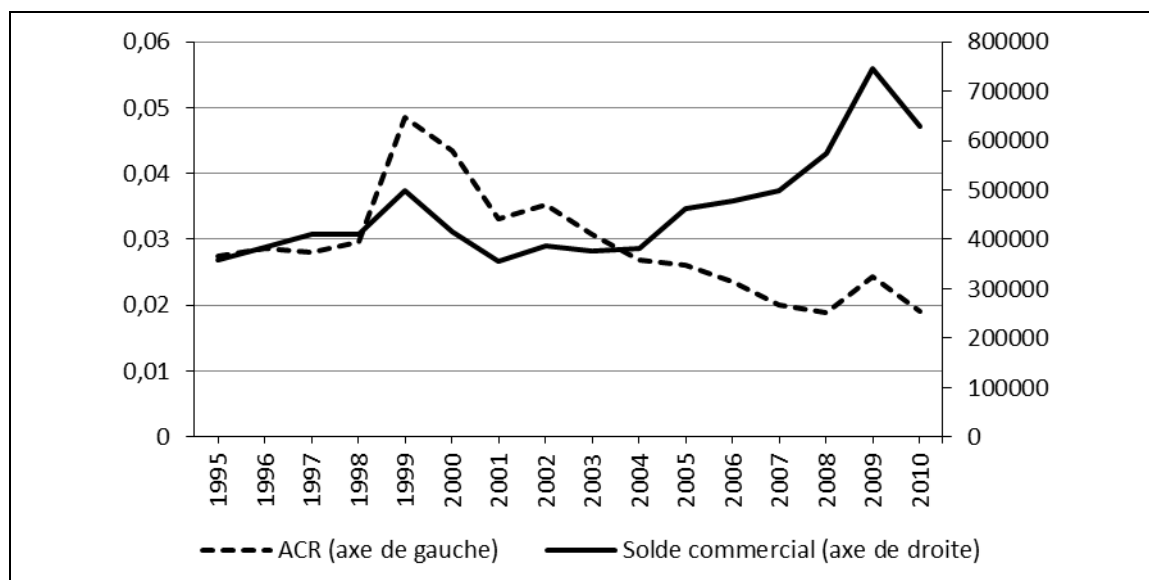


Source : FAO, calcul de l'auteur à partir de l'annexe 4.6. Voir annexe 4.9 pour plus de détails.

a. Production des fruits et fragilités de développement

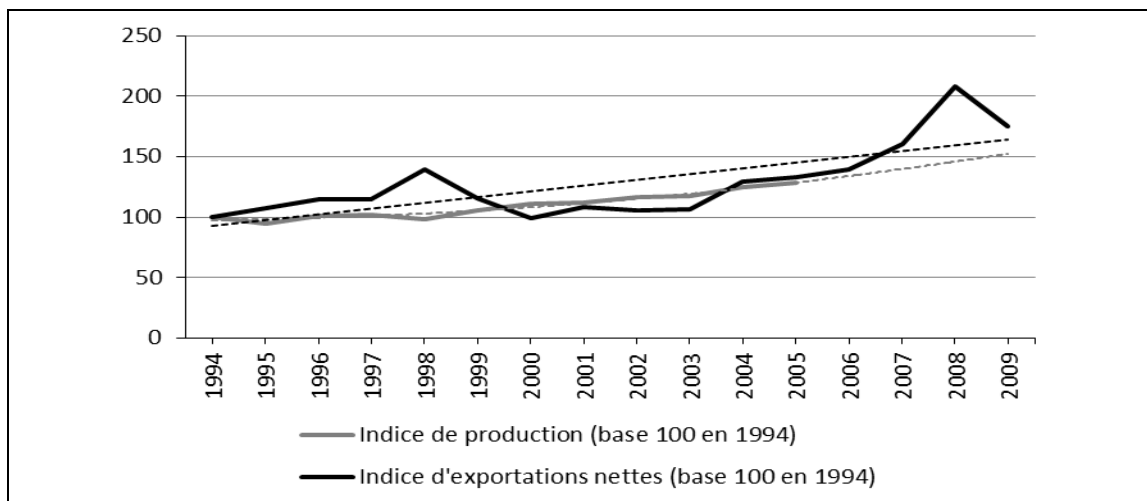
Il s'agit à nouveau de comprendre le changement dans la structure de production, relativement à l'importance croissante des fruits dans les cultures permanentes, par la structure des échanges. En l'occurrence, la production de fruits est tirée par les possibilités d'exportation offertes par l'ouverture. Entre 1995 et 2010, les exportations nettes de fruits ont augmenté d'environ 78%, passant de 447000 à 795000 dollars (cf. graphique 4.10). Cela explique l'augmentation soutenue de la production de fruits en termes monétaires, réels (tonnes) et en surface (hectares). En effet, le graphique 4.11 présente l'évolution de l'indice de production de fruits et de l'indice de leurs exportations. Il nous permet de voir que la production des fruits augmente au même rythme que les exportations, soulignant ainsi une spécialisation internationale de la Colombie dans le commerce des fruits. Néanmoins, le graphique 4.10 montre également que la structure des échanges de fruits ne traduit qu'une spécialisation *fragile* dans la mesure où elle révèle des avantages comparatifs en dégradation quasi-continue depuis 2000. En effet, il y a eu une progression des ACR jusqu'en 2005 mais, à partir de cette date, ces derniers sont revenus à leur niveau de 1995.

Graphique 4.10 : Echanges internationaux de fruits colombiens, solde commercial (en dollars courants) et avantages comparatifs révélés (% PIB colombien), 1995-2010



Source : CNUCED, calculs de l'auteur (cf. annexe 4.10)

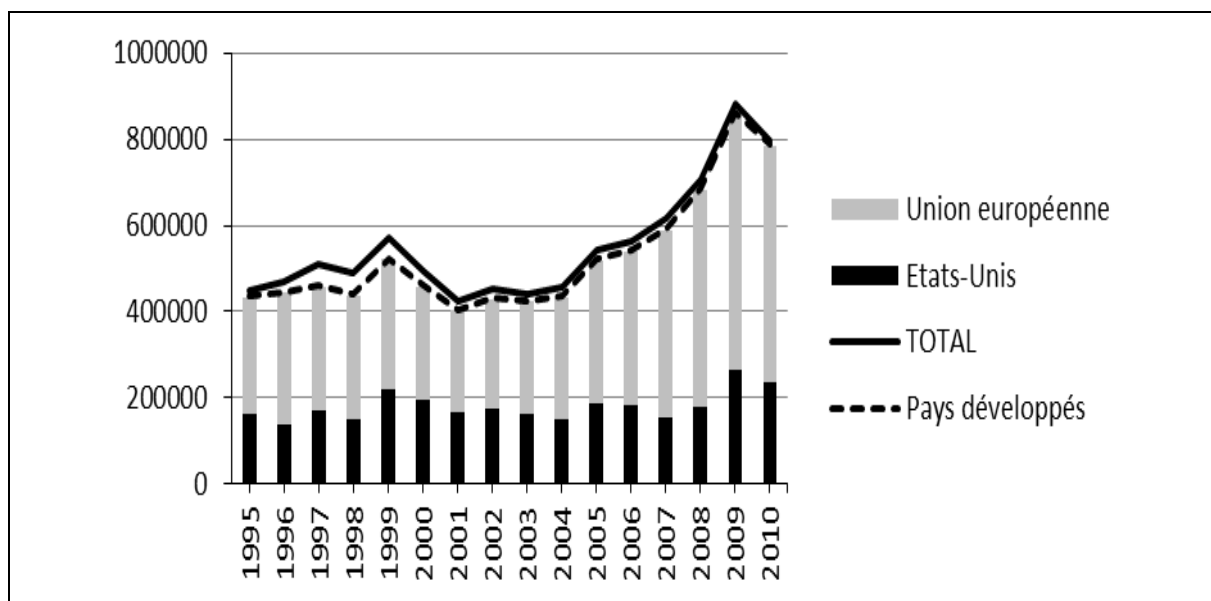
Graphique 4.11 : Indices de production et des exportations nettes de fruits colombiens, 1994-2009



Source : CNUCED, DANE et calculs de l'auteur, base 100 en 1994.

En fait, cette fragilité de la spécialisation se révèle non seulement à partir des avantages comparatifs, mais aussi à partir de la structure des échanges par partenaire. Les fruits colombiens sont exportés majoritairement vers les pays développés, fortement demandeurs de fruits exotiques. Pendant la période d'analyse, ces derniers représentent entre 80% et 89% du total des exportations. Parmi les pays développés, la part de l'Union européenne (UE) a pour minimum 52% et peut aller jusqu'à 71%, celle des Etats-Unis a pour minimum 25% et peut aller jusqu'à 40%. (cf. graphique 4.12). Force est de constater une *dépendance* des exportations de fruits vis-à-vis des pays développés en général et vis-à-vis de l'Union européenne et des Etats-Unis en particulier.

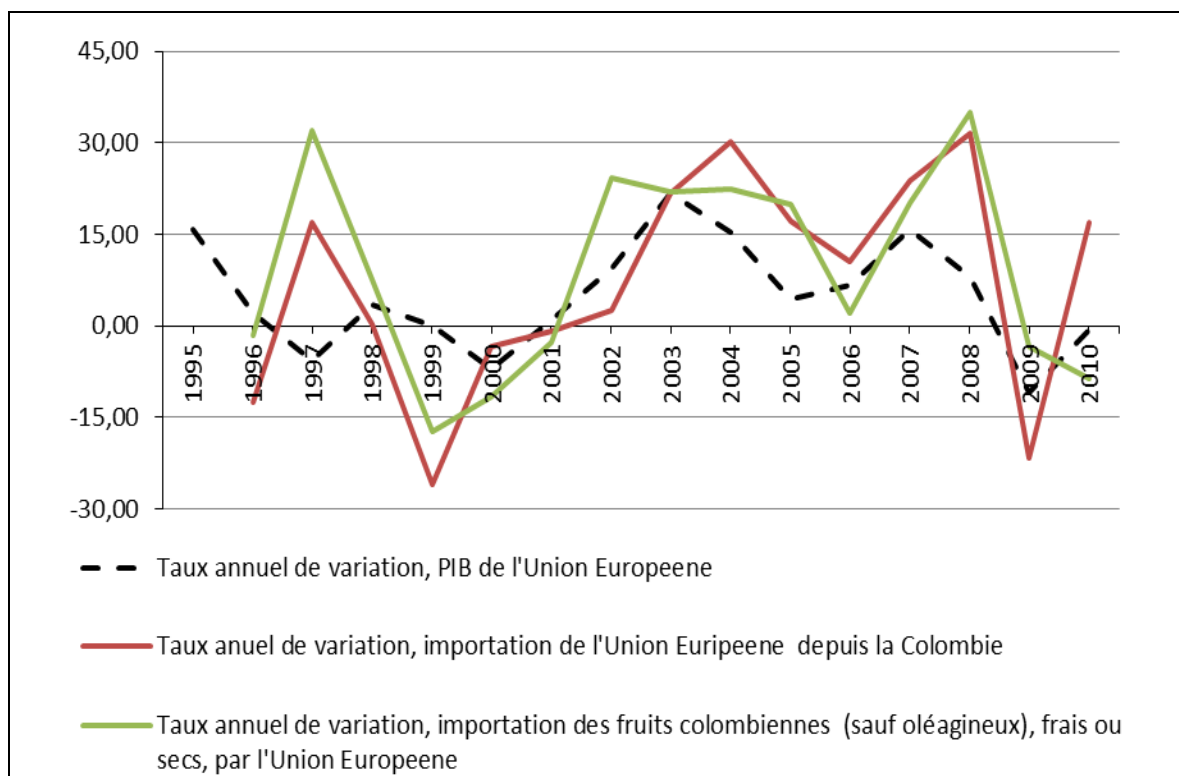
Graphique 4.12 : Evolution des exportations de fruits « ou produits de dessert » par principaux partenaires 1995-2010



Source : CNUCED, calculs de l'auteur

Précisément, cette dépendance est préjudiciable pour le développement de la Colombie. Les exportations colombiennes de fruits sont notamment déterminées par la conjoncture des pays développés. Le graphique 4.13 représente les taux de variation du PIB de l'UE, de ses importations totales en provenance de la Colombie et de ses importations de fruits, toujours en provenance de la Colombie. Les trois taux ont tendance à se comporter de la même manière, évoluant quasi-simultanément à la hausse quand le premier d'entre eux augmente et *vice versa* quand il diminue. Par conséquent, la dynamique du PIB de l'UE sera déterminante quant à la propre dynamique des importations en général et de celles des fruits en particulier. Le graphique permet de constater que les importations réagissent plus que proportionnellement par rapport à la variation du PIB. Ceci vaut pour les importations en général mais surtout pour les fruits. C'est pourquoi les importations de fruits sont plus sensibles à la conjoncture européenne que les importations dans leur ensemble.

Graphique 4.13 : Dépendance des exportations colombiennes à la conjoncture de l'Union européenne, le cas des fruits, 1995-2010

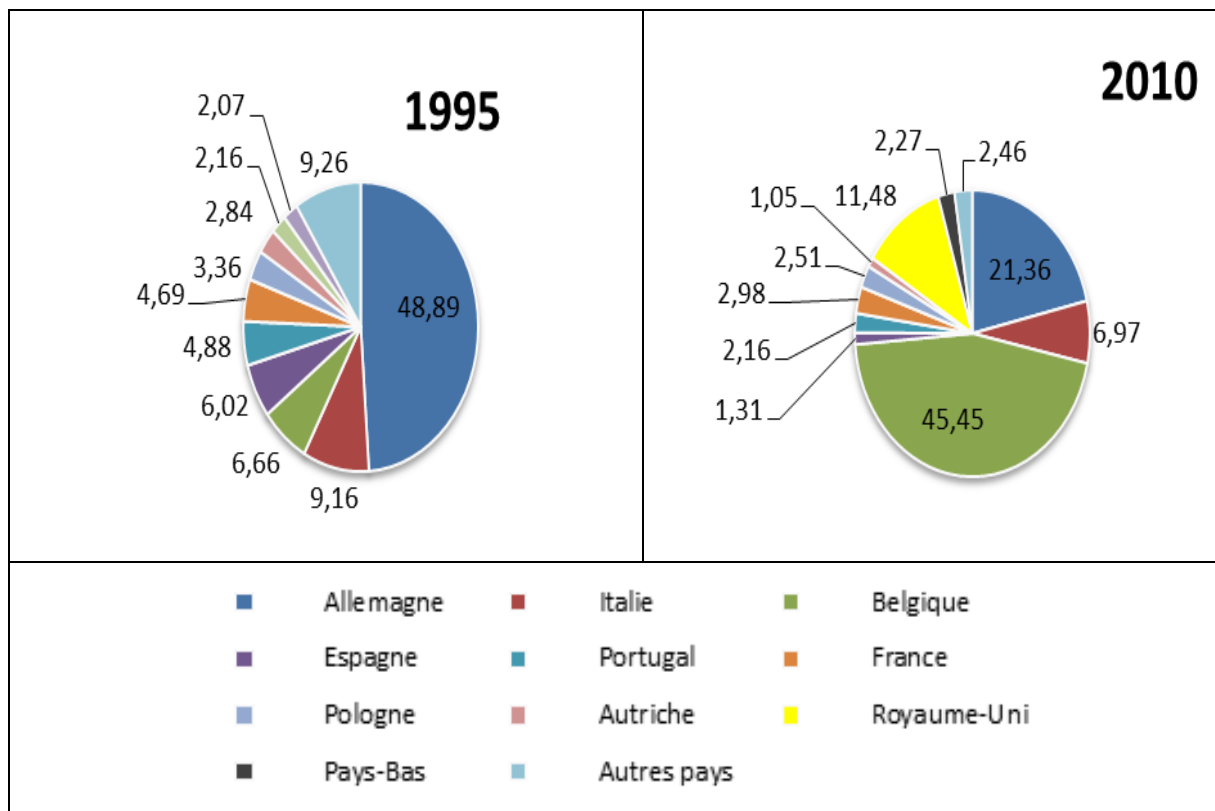


Source : FMI, CNUCED et calculs de l'auteur (cf. annexe 4.11 et 4.12).

Cette dépendance à la conjoncture de l'UE se maintient même si la structure par partenaire change. En effet, comme montré dans le graphique 4.14, en 1995, l'Allemagne était le premier partenaire de la Colombie en ce qui concerne le commerce de fruits, important environ 48% du total des fruits importés par l'UE. En 2010, la première place en importations de fruits colombiennes est atteinte par la Belgique¹⁴² avec 45% du total des importations des fruits de l'UE. Néanmoins, la dépendance s'observe sur l'ensemble de la période en dépit de ce changement de partenaire.

¹⁴² Certes, des re-exportations sont possibles depuis la Belgique vers d'autres pays européens. Par conséquent, l'Allemagne pourrait *a priori* rester le principal partenaire. Toutefois, il semble douteux que les ré-exportations conduisent à conserver la même structure des échanges par partenaire.

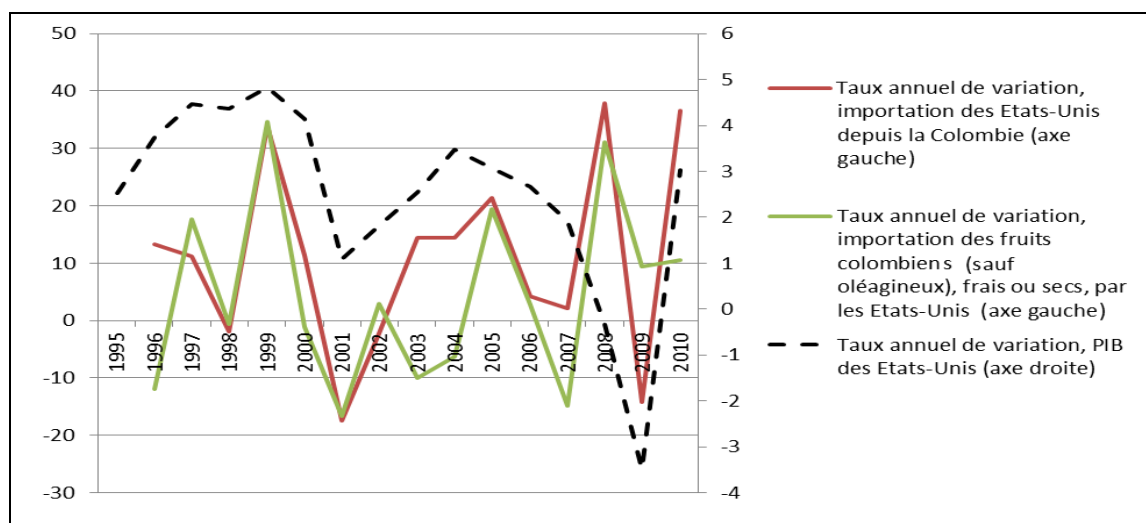
Graphique 4.14 : Importations colombiennes de fruits par l'UE par partenaire, 1995-2010



Source : CNUCED, calculs de l'auteur (cf. annexe 4.13)

Le même constat se retrouve avec les Etats-Unis, comme le montre le graphique 4.15. Il existe une différence avec l'UE. Lorsque le taux de variation du PIB américain augmente suite à un ralentissement, le propre taux des importations de fruits a tendance à demeurer provisoirement inférieur à celui des importations en général. Cet écart ne se résorbe qu'après une ou plusieurs années. C'est pourquoi, dans le cas des Etats-Unis, la sensibilité accrue des importations de fruits colombiens à la conjoncture s'accompagne également d'un *effet d'hystérèse* des phases de ralentissement/récession sur ces importations.

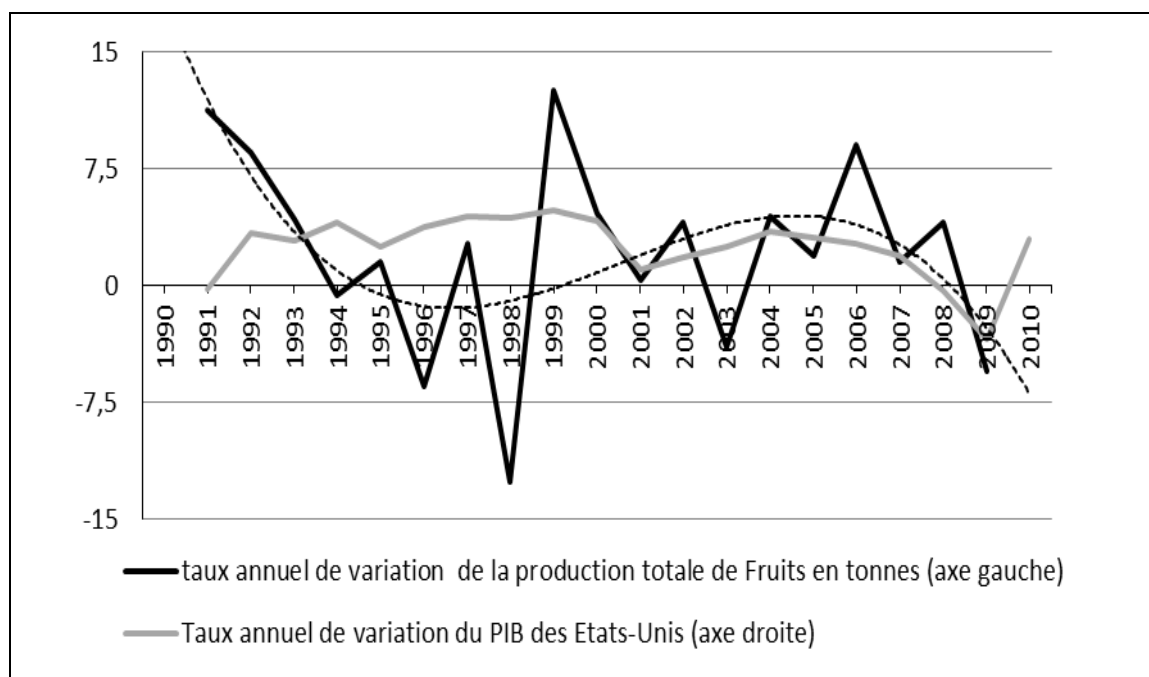
Graphique 4.15 : Dépendance des exportations colombiennes à la conjoncture américaine, le cas des fruits, 1995-2010



Source : FMI, CNUCED, calculs de l'auteur (cf. annexe 4.14).

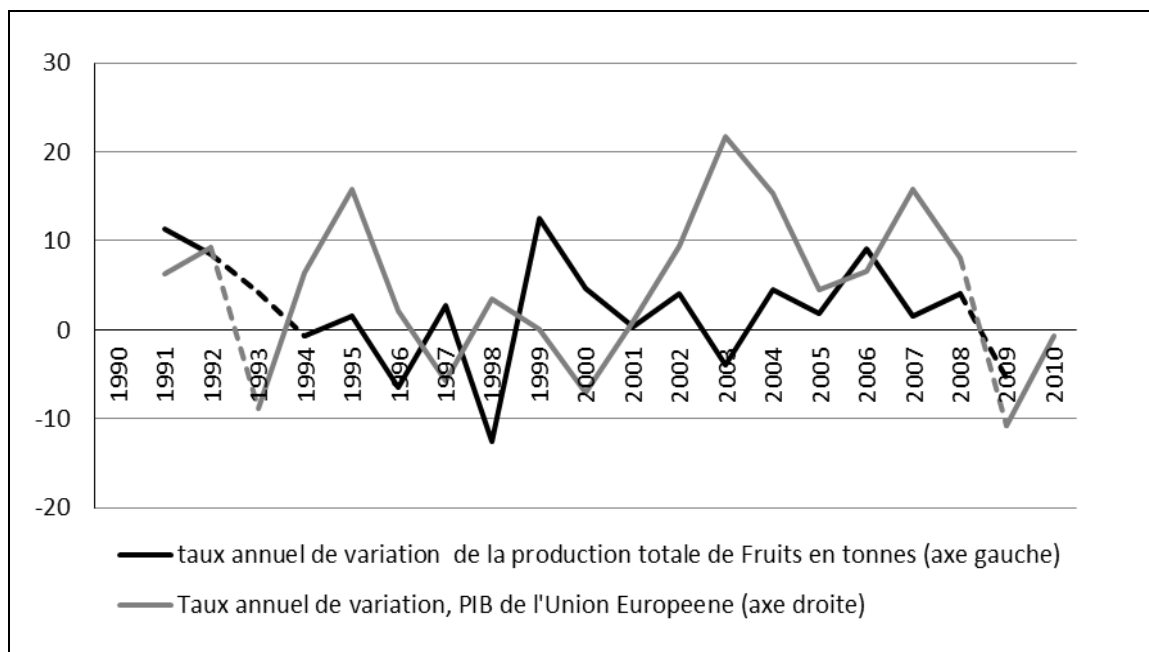
La Colombie n'a assurément aucune maîtrise sur la conjoncture des pays développés. Par conséquent, elle n'a pas la possibilité d'agir pour stabiliser les exportations de fruits et *in fine* leur production. Le graphique 4.16 met en relation le taux de variation de la production de fruits colombiens avec le taux de variation du PIB américain, afin d'illustrer cette instabilité subie. La baisse du premier taux entre 1994 et 1998 coïncide avec la phase de crise du régime de croissance de l'économie colombienne. Il est assurément possible de soutenir que ce facteur *interne* est à l'origine de cette baisse. Néanmoins, dans les périodes hors-crise de la Colombie, on trouve bien des fluctuations à la baisse des deux taux aux moments mêmes où l'activité économique américaine subit un ralentissement, voire une récession – en particulier en 2001-2002 et à partir de 2008 – toujours avec le même effet d'hystérèse mentionné *supra*. La conjoncture américaine est bien un déterminant essentiel de la production de fruits colombiens. Entre 1992 et 1993, on trouve également une baisse au moment même où l'UE était en phase de crise (de même à partir de 2008) (cf. graphique 4.17). *Ici réside une source additionnelle de vulnérabilité*. Toute une partie de l'agriculture peut potentiellement entrer en crise sans que les autorités aient la possibilité d'agir. Ses conséquences socio-économiques – faillite, chômage, rupture des effets d'entraînement – contrediraient au moins en partie la trajectoire de développement de la Colombie. C'est d'autant plus le cas que le système de protection sociale n'a toujours pas été réformé pour prendre en charge les familles dont les revenus dépendent de la production agricole

Graphique 4.16 : Variation de la production de fruits colombiens et du PIB américain, 1991-2010 (%)



Source : FMI, CNUCED, calculs de l'auteur (cf. annexe 4.14)

Graphique 4.17 : Variation de la production de fruits colombiens et du PIB de l'UE, 1991-2010 (%)



Source : FMI, CNUCED, calculs de l'auteur (cf. annexe 4.11)

Le Système de Protection Sociale ne se caractérise pas par un véritable programme d'aide spécifique aux paysans cultivant les produits agricoles pénalisés par l'ouverture, leur production ayant été détruite (cas des cultures transitoires) ou subissant les fluctuations dues à la conjoncture des pays importateurs (cas des fruits appartenant aux cultures permanentes). Le seul programme existant n'a été mis en place qu'en 2002 avec la loi 789 dite JUNTOS¹⁴³. Néanmoins, ce programme ne répond pas aux besoins spécifiques de protection sociale générés par l'ouverture. Un certain flou règne quant à son contenu. Il se limite à une campagne d'information sur les possibilités de crédit dont les agriculteurs en général peuvent bénéficier auprès d'une banque semi-publique spécialisée, la Banque agraire¹⁴⁴ (*Banco agrario de Colombia*). Ces crédits peuvent être obtenus par n'importe quel cultivateur et ne sont pas spécifiques à ceux mis en difficultés par l'ouverture. C'est, au surplus, sans compter sur le manque d'information à propos de l'existence même de l'initiative JUNTOS, faute de moyens suffisants de communication dans les zones rurales.

La Colombie semble ne pas avoir retenu les leçons de l'histoire. La spécialisation dans le commerce de fruits exotiques est typique des années 1920 et 1930¹⁴⁵. Cette période a déjà montré que les exportations de ce type de produits, aussi appelés « produits de dessert », sont historiquement très sensibles à la conjoncture internationale. A chaque phase descendante du cycle économique des pays développés, leurs importations de ces fruits se réduisent considérablement, pénalisant par conséquent les exportations de ces produits par la Colombie (*cf. Ocampo et al., 1996*). En outre, la production nationale est fragilisée par les répercussions des fluctuations dans la demande de fruits exotiques par les pays développés sur le prix international de ces produits (Cafferata & Benavides, 2008). Le retour à ce profil de spécialisation souligne qu'il n'y a pas d'intervention publique cherchant à piloter l'insertion internationale de la Colombie. *La production de fruits répond avant tout à la demande des pays développés mais elle vulnérabilise le développement de la Colombie*. D'autres sources de vulnérabilité sont à rattacher à l'évolution des structures de production et de l'échange des cultures permanentes hors fruits.

¹⁴³ *cf.* Red de protección social para la superación de la pobreza extrema, 2009. Disponible sur <http://www.minproteccionsocial.gov.co/Documentos%20y%20Publicaciones/MANUAL%20OPERATIVO%20JUNTOS.pdf> (consulté en janvier 2012).

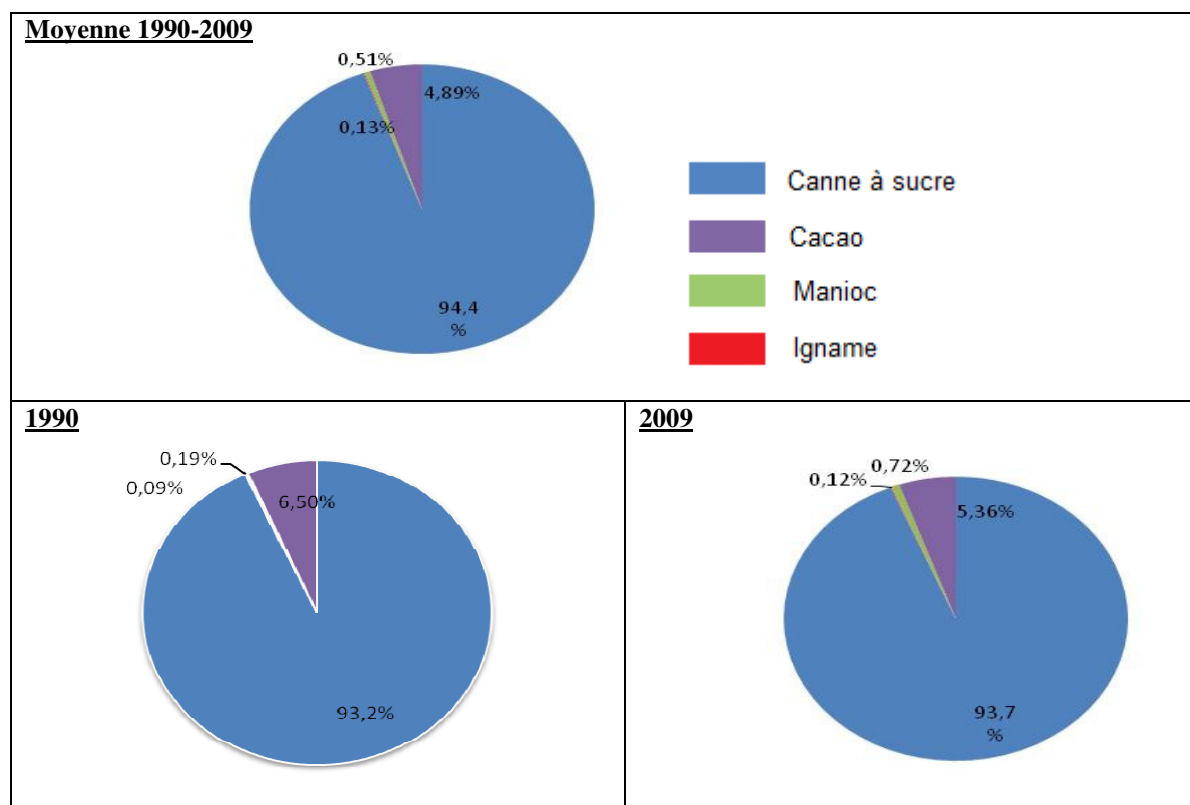
¹⁴⁴ El Banco agrario de la Colombie n'a été créé qu'en 1999, c'est-à-dire, neuf ans après l'ouverture de la Colombie. *Cf.* www.bancoagrario.gov.co/Paginas/default.aspx (consulté en janvier 2012).

¹⁴⁵ *Cf.* Bejarano 1987, également Ocampo *et al.*, 1996.

b. Importance croissance de la canne à sucre dans les cultures permanentes et fragilités induites de développement

Comme suggéré *supra*, la spécialisation internationale de la Colombie dans le commerce des fruits exotiques fortement demandés par les pays développés, qui est en train de se mettre en place, n'a pas empêché l'augmentation de la production des autres cultures permanentes (mais dans une moindre mesure). Parmi les produits concernés, la canne à sucre représente l'essentiel des tonnes produites – 94% du total des cultures permanentes hors fruits (*cf.* graphique 4.18). Que le sous-groupe dans son ensemble voit sa production augmenter s'explique alors dans une large mesure par l'augmentation de la production de canne à sucre en particulier, de l'ordre de 38,5% entre 1990 et 2009. Néanmoins, excepté pour l'igname, les autres cultures permanentes concernées voient leur production ou baisser (cacao) ou demeurer hautement instable (manioc). Ceci dit, la production de l'igname lui-même est si faible (0,13% du total des cultures permanentes hors fruits) que son augmentation passe inaperçue (*cf.* graphique 4.19).

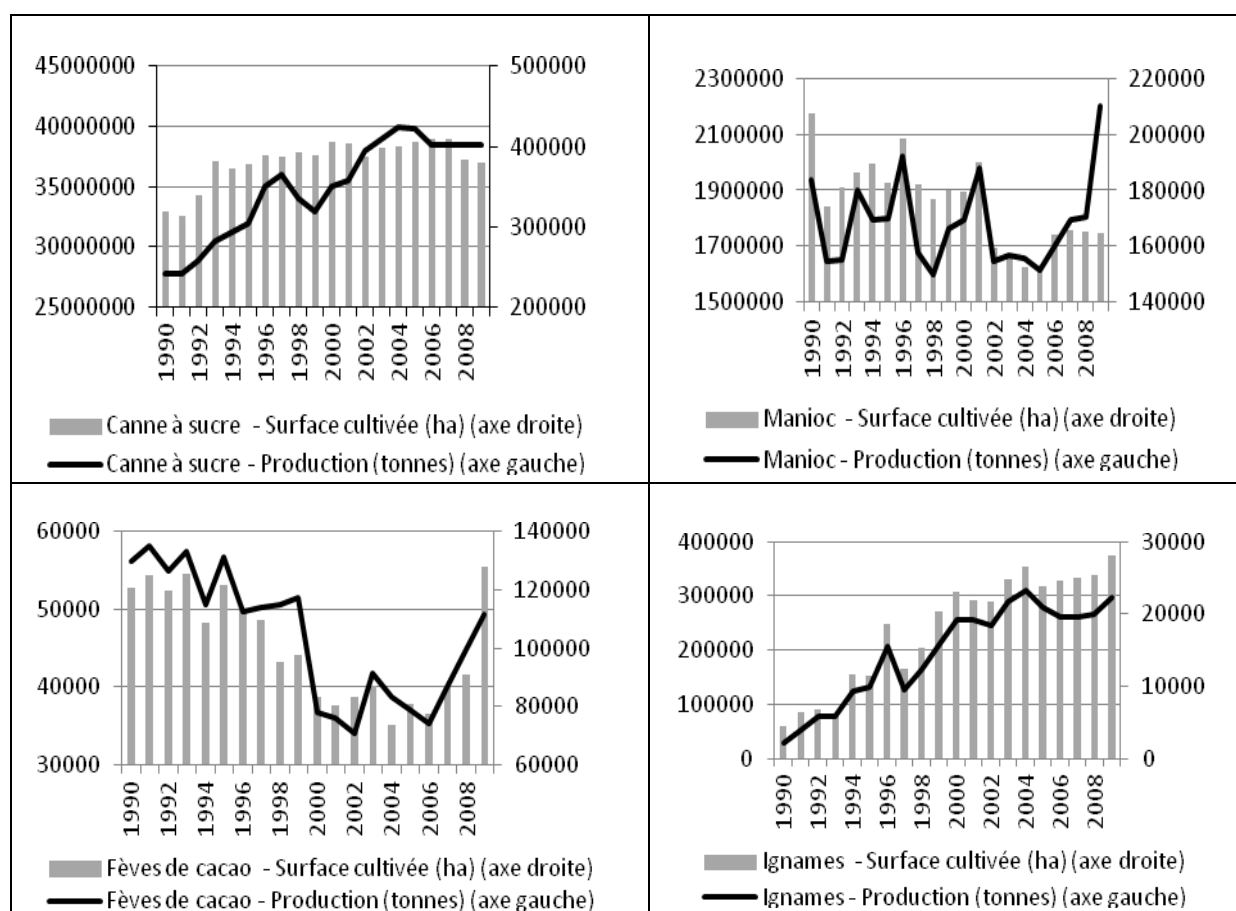
Graphique 4.18 : Structure de production des cultures permanentes hors fruits, 1990-2009, en tonnes



Source : FAO, calculs de l'auteur

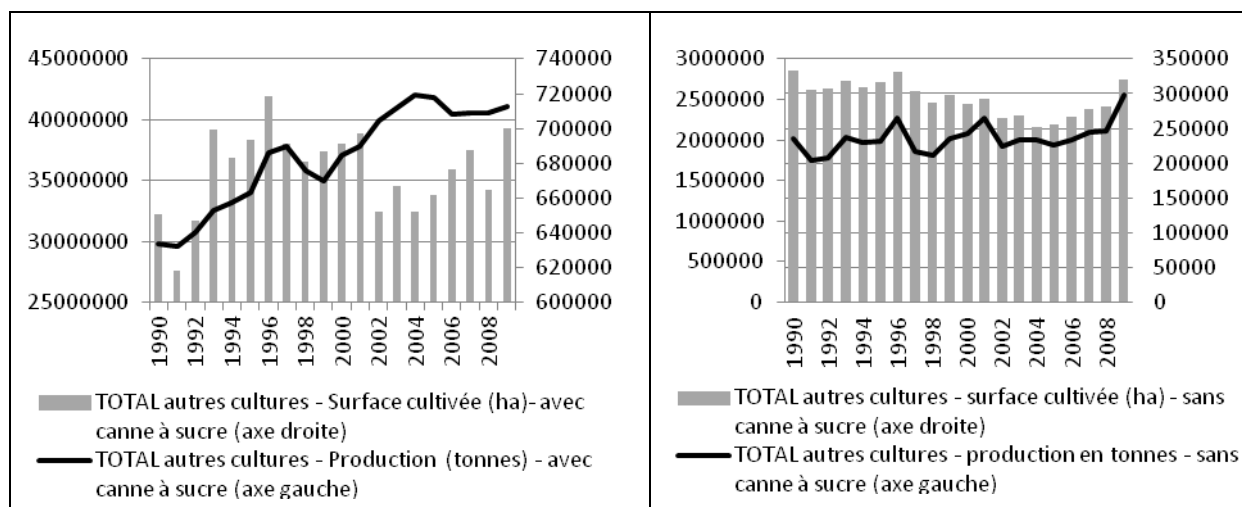
Ainsi, en répartissant les cultures permanentes hors fruits en deux groupes, canne à sucre d'une part et le reste d'autre part, on constate que seul le premier a tendance à augmenter sa production, contrairement au second davantage marqué par la stagnation (cf. graphique 4.20). *Cette importance croissante de la canne à sucre dans les cultures permanentes hors fruits est un changement supplémentaire dans la structure de production.* Elle s'accompagne également d'une diminution de la surface cultivée de canne à sucre. Nous aurons l'occasion de revenir dessus.

Graphique 4.19 : Evolution en tonnes et en hectares des cultures permanentes hors fruits, 1990-2009



Source : FAO, calculs de l'auteur, à partir de l'annexe 4.6

Graphique 4.20 : Evolution en tonnes et en hectares des cultures permanente hors fruits, 1990-2009 : canne à sucre versus les autres produits

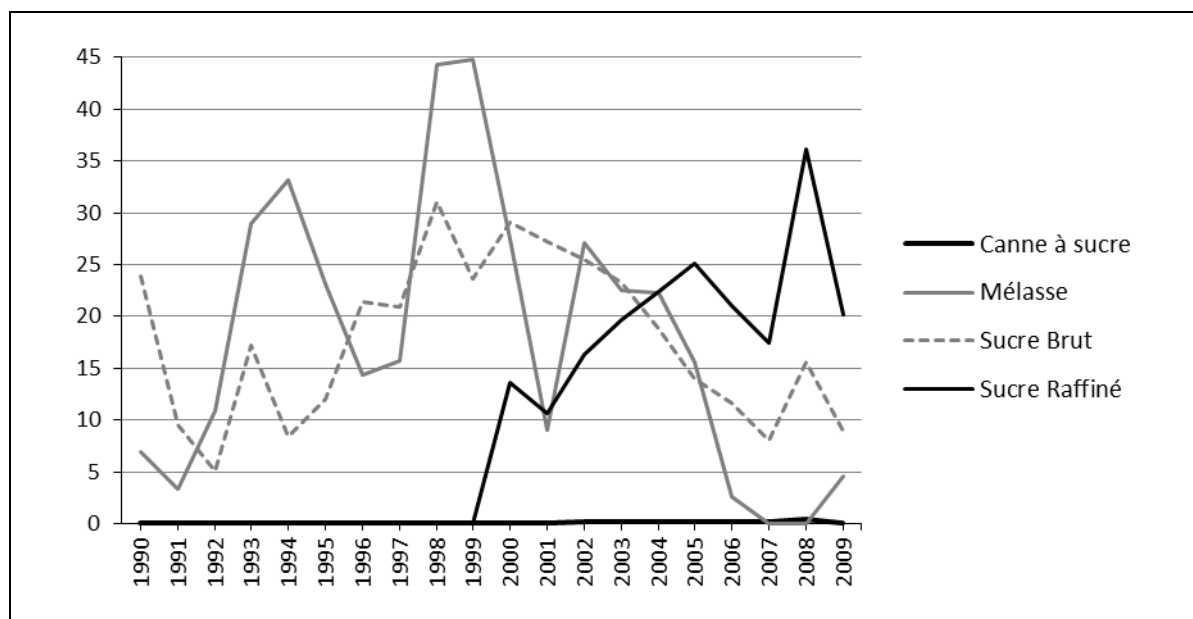


Source : FAO, calculs de l'auteur

Il s'agit à nouveau de comprendre ce changement dans la structure de production par la propre évolution dans la structure des échanges, mais pas seulement¹⁴⁶. Un facteur interne joue également de manière essentielle : l'intervention publique. La canne à sucre sert, à partir de son jus, à la production de sucre brut puis raffiné, ainsi que de mélasse elle-même utilisée pour produire de l'éthanol. Le graphique 4.21 montre que les exportations nettes de sucre raffiné représentent une part de plus en plus importante de la production nationale en tonnes. Ainsi, force est de constater que la production de sucre raffiné est de plus en plus tirée par les échanges internationaux, *tirant du même coup la production de canne à sucre brut*. Ce phénomène va de pair avec la réduction progressive des exportations nettes de sucre brut à partir de 2000. Le sucre brut est de plus en plus raffiné en Colombie au lieu de l'exporter tel quel et laisser le raffinage aux partenaires commerciaux. Les prix internationaux du sucre raffiné et du sucre brut ont sensiblement augmenté à partir des années 2000, ce qui explique en amont pourquoi l'exportation de tels produits devient privilégiée, favorisant au final la production de canne à sucre (cf. graphique 4.22).

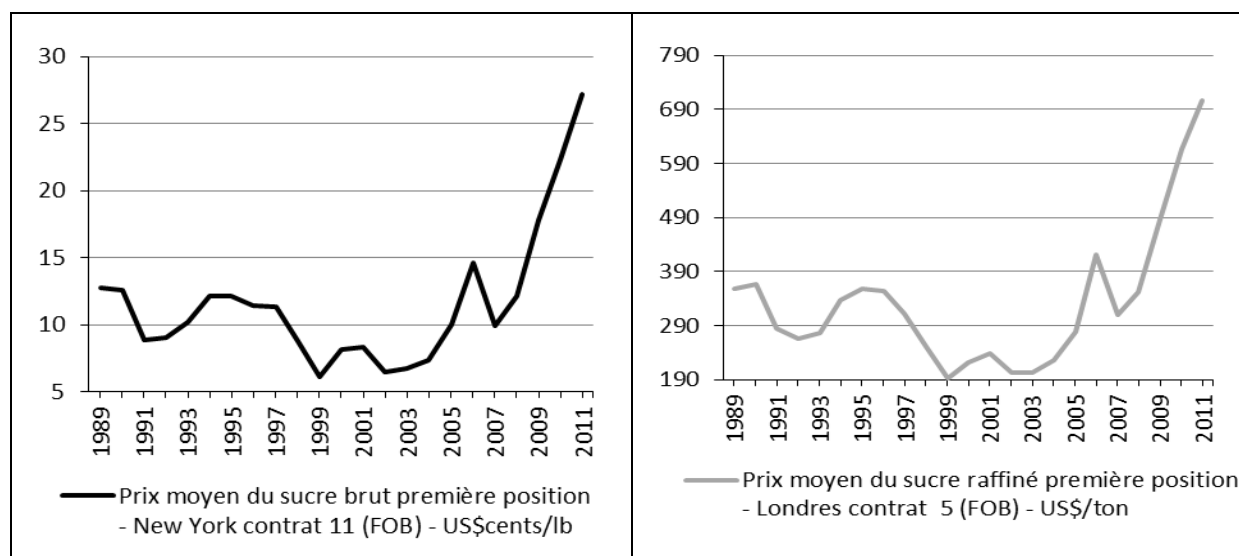
¹⁴⁶ Cf. Annexe 4.15 et 4.16 pour des explications supplémentaires concernant les cultures permanentes hors fruits et hors canne à sucre.

Graphique 4.21 : Part des exportations nettes dans la production colombienne de canne à sucre et de produits dérivés, en % des tonnes produites, 1990-2009.



Source : CNUCED, calculs de l'auteur.

Graphique 4.22 : Prix international moyen du sucre brut (à gauche) et du sucre raffiné (à droite)



Source : ASOCAÑA.

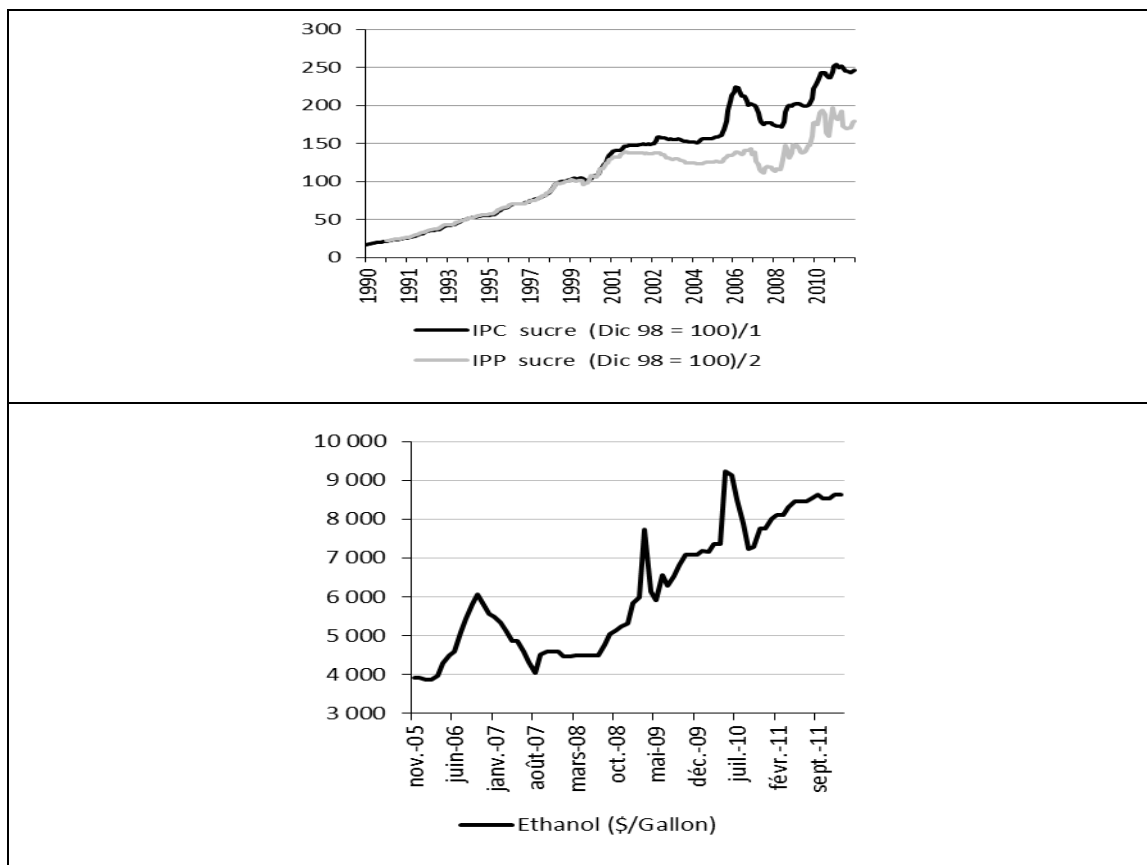
Le gouvernement encourage également la production de canne à sucre au moyen de résolutions maintenant un prix élevé et synonyme de meilleure rentabilité pour les entreprises (*cf.* graphique 4.23). L'intervention publique figure donc comme un autre facteur d'explication de l'importance croissante de la canne à sucre, aux côtés des échanges internationaux. Ceci dit, cette intervention ne se limite pas aux précédentes

résolutions gouvernementales. Des exemptions d'impôts¹⁴⁷ sur la production de canne et la création de zones franches sont également à mentionner. Par ailleurs, le Cenicaña (*Centro de Investigación de la Caña de Azúcar de Colombia*) et d'autres centres de recherche reçoivent d'importants investissements publics et privés pour l'amélioration génétique des graines et le transfert de technologie, dans le but d'améliorer la productivité des plantations. Ceci explique sans doute pourquoi la surface cultivée de canne eut tendance à diminuer, car se caractérisant par une plus grande productivité¹⁴⁸. Enfin, le secteur peut également profiter des subventions à la reconversion octroyées par la loi AIS et de la protection donnée par la loi *Desarrollo rural* (Alvarez Roa, 2008), bien que la canne à sucre ne soit pas pénalisée par l'ouverture.

¹⁴⁷ La loi n° 788, de 2002, exonère la canne à sucre et l'éthanol de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) et des taxes et surtaxes sur les combustibles, dispenses qui coûtent à l'état 100 millions de dollars par an (Mondragon, 2008). Disponible sur : <http://base.d-p-h.info/fr/fiches/dph/fiche-dph-7788.html> (consulté en février 2012).

¹⁴⁸ La totalité des cultures de canne à sucre bénéficient en outre de conditions climatiques, infrastructurelles et topographiques très favorables (IICA, 2007). La Colombie est le pays caractérisé par la productivité la plus élevée concernant la canne à sucre. Le coût par hectare est l'un des plus faibles du monde (*cf.* annexe 4.17)

Graphique 4.23: Prix de la canne à sucre (en haut) et de l'éthanol (en bas) au niveau national



Source : ASOCAÑA, DANE, Ministerio de Minas y Energía de Colombia.

Toutes ces mesures s'inscrivent dans une politique d'augmentation de la production d'éthanol depuis le début des années 2000. Il s'agit de fournir la filière avec toute la canne à sucre requise, afin d'en extraire la mélasse. Le graphique 4.21 *supra* montre alors que les exportations nettes de mélasse représentent une part de moins en moins importante de la production à partir de 2000. Ce produit est de plus en plus conservé en Colombie, dans le cadre d'une production croissante d'éthanol – et ce n'est pas un hasard si les Etats-Unis sont devenus au fil du temps le principal importateur de mélasse auprès de la Colombie (*cf.* tableau 4.6), car premier producteur d'éthanol au monde (Falck-Zepeda *et al.*, 2010). Les résolutions gouvernementales visent également à maintenir un prix élevé de l'éthanol, toujours afin d'encourager la production (*cf.* graphique 4.23 *supra*).

Tableau 4.6 : Part des exportations colombiennes de mélasse à destination des Etats-Unis (en % du total des exportations)

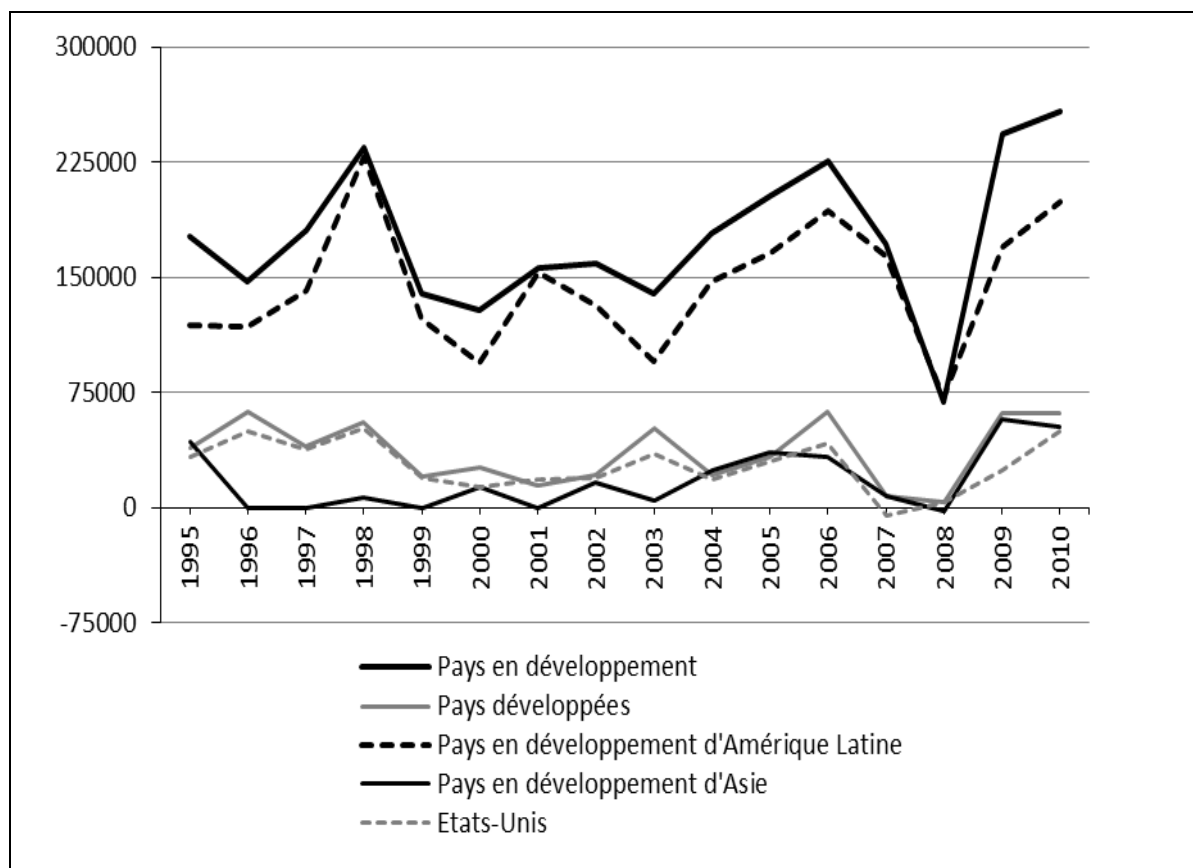
Année	1990	1994	1998	2002	2006	2009
Pourcentage	54,55	82,96	88,89	90,36	99,73	96,59

Source : FAO.

Par ailleurs, pour des importations inexistantes de canne à sucre (selon les chiffres rendus disponibles par ASOCAÑA), les exportations nettes se confondent avec les exportations. Or, le graphique 4.21 *supra* montre que ces exportations représentent une part quasi-nulle de la production. Ceci confirme que la production de canne à sucre est utilisée en Colombie pour bénéficier des opportunités d'échange de sucre raffiné et de production d'éthanol.

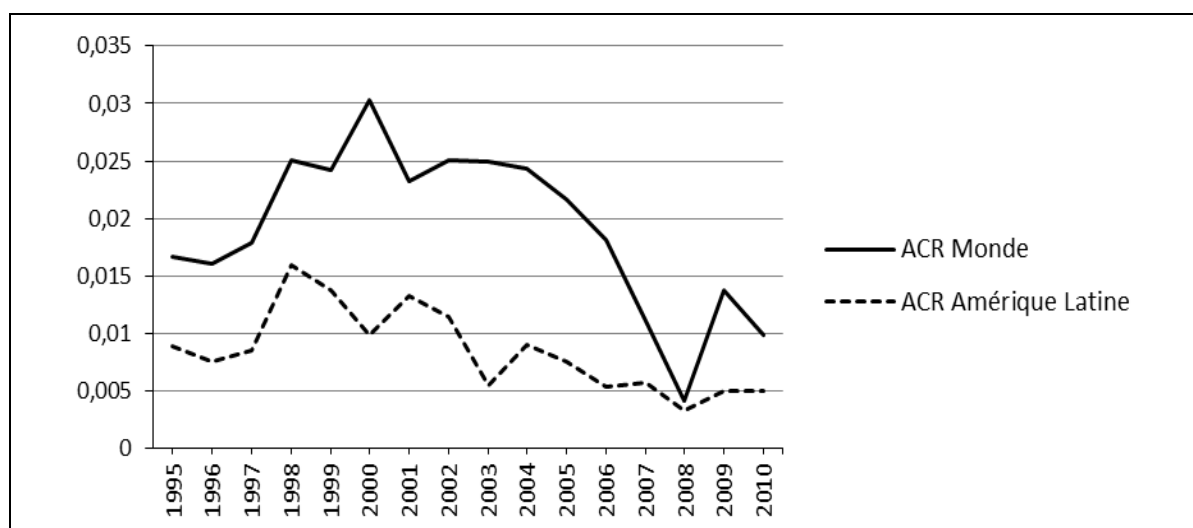
Il est particulièrement intéressant de constater que le solde commercial des produits dérivés de la canne à sucre – mélasse, sucre bruts et raffiné – est tiré par les échanges avec l'Amérique latine (*cf.* graphique 4.24). Toutefois, au-delà des fluctuations dans ce solde ou ses diverses composantes par partenaire, aucune tendance à la hausse ne se dégage. Ce n'est pas un mal en soi pour la mélasse, qui sert à la production d'éthanol en Colombie au lieu d'être exportée pour produire de l'éthanol ailleurs. C'est davantage problématique pour le sucre raffiné, qui tire la production de canne à sucre par ses exportations nettes. Dans ces conditions, bien que les échanges internationaux révèlent des avantages comparatifs, en Amérique Latine comme pour le monde dans son ensemble (*cf.* graphique 4.25), les indicateurs ont tendance à se dégrader. En raison de cette dégradation, ils sont en 2010 inférieurs à leur niveau de 1995. C'est pourquoi la production de canne à sucre risque à terme de pâtir du manque d'avantages comparatifs de la production de sucre raffiné. D'où une nouvelle vulnérabilité qui peut avoir des effets négatifs sur le développement, si la culture de la canne à sucre en venait à être pénalisée. Pour éviter ce scénario, l'intervention publique aura un rôle décisif, car elle pourrait aider les producteurs de sucre raffiné à se reconvertir dans d'autres domaines, pour ainsi limiter les conséquences socio-économiques d'une déstructuration partielle de la filière de la canne à sucre.

Graphique 4.24 : Solde commercial de mélasse, sucre brut et raffiné, Colombie, selon différents groupes de partenaires, 1995-2010 (en milliers de dollars)



Source : CNUCED, calculs de l'auteur.

Graphique 4.25 : Avantages comparatifs de canne à sucre, Colombie, 1995-2010 (en ‰ du PIB)



Source : CNUCED, calculs de l'auteur. (cf. annexe 4.18)

Même aujourd'hui en l'absence d'une telle déstructuration, la filière ne joue pas en faveur du développement. Contrairement au café, la canne à sucre est cultivée dans le cadre de grandes propriétés foncières, formées dès les années 1950 suite à un processus d'expropriation massive (Mondragon, 2008) et définitivement légalisée avec les récentes décisions du gouvernement, comme expliqué *supra* (cf. loi AIS et *desarrollo rural*). La plupart des surplus ne bénéficie pas à la population locale mais reste captée par les propriétaires du conglomérat colombien Ardila Lülle¹⁴⁹. De même, les conditions de travail des coupeurs de canne sont très peu respectueuses du droit du travail. Environ 30 000 travailleurs du secteur sont sans contrat de travail. Les syndicats de l'industrie ont été réduits au minimum et l'embauche se fait par des supposées coopératives, créées pour cacher les véritables relations de travail (Mondragon, 2008). Le groupe Ardila Lülle utilise le financement des campagnes électorales comme monnaie d'échange pour obtenir des mesures conformes à ses intérêts particuliers (Mondragon, 2008), notamment l'exemption de taxes avec la loi n°788 de 2002 (cf. *supra*), l'obligation de mélanger l'essence avec l'éthanol édicté par la loi n°693 de 2001¹⁵⁰ ou, encore, le blocage des réformes visant à une meilleure répartition de terres et l'amélioration des conditions de travail de coupeur de canne.

Ici réside un lobbying fort d'un secteur se constituant de ce fait comme un groupe de pression interne. Selon Mondragon (2008), la production d'éthanol est le résultat du grand champ de manœuvre du « capitalisme bureaucratique », installé en Colombie depuis la seconde moitié du XIXe siècle et caractérisé par le contrôle direct de l'Etat par de grands groupes, ceux-ci obtenant de celui-là des mesures conformes à leurs intérêts, plus particulièrement dans les secteurs liés à la production de la canne à sucre.

C'est sans compter non plus sur deux problèmes supplémentaires. En premier, la culture de canne à sucre se situe dans des zones à grand potentiel agricole qui pourraient

¹⁴⁹ Ardila Lülle est le principal producteur de canne à sucre et le principal promoteur des projets de production d'éthanol en Colombie. « Ses usines Cauca, Providencia et Risaralda produisent 65 % de l'éthanol colombien à partir de sucre, alors que l'usine Manuelita produit 20 % et que Mayagüez produit 15 % » (Mondragon, 2008).

¹⁵⁰ « La loi n° 693, du 19 septembre 2001 stipule que, à partir de septembre 2006, l'essence dans les villes colombiennes de plus de 500 000 habitants doit contenir de l'éthanol. Cette obligation qui s'appuie sur des supposées motivations écologiques et sociales est décisive » (Mondragon, 2008). En effet, le coût de production de l'éthanol est supérieur à celui de l'essence, mais, outre cela, l'obligation permet à Ardila Lülle de vendre le gallon d'éthanol à 2,40 dollars américains, alors que l'essence est vendue à 1,26 dollar américain par Ecopetrol (Serrano Gómez, 2006).

servir à la production d'autres cultures et ainsi limiter les besoins d'importation de la Colombie. La dépendance alimentaire risque donc de s'accroître avec l'extension de la culture de canne à sucre¹⁵¹. En second, l'extension des cultures de canne depuis 1950, et accentué après 1990, passe par la déforestation¹⁵². Les terres qui en sont issues sont néanmoins beaucoup moins viables, leur potentiel agricole étant réduit par le procédé même de déforestation (culture sur brûlis). Le gouvernement colombien nie ce problème. Il argumente, ainsi que d'autres organismes comme la BNDES, la CGEE, la FAO ou encore la CEPAL (2008)¹⁵³, que les ressources en terre de la Colombie sont suffisantes pour la production d'aliments et de bio-carburant et que ce phénomène est suffisamment négligeable pour ne pas abimer le patrimoine forestier.

La canne à sucre n'est pas la seule culture à jouer en défaveur du développement en raison de l'accroissement des inégalités et des problèmes causés par la déforestation. La culture de palme africaine, le deuxième bio-carburant le plus produit en Colombie, est également concernée mais de manière plus importante, tout en générant d'autres problèmes.

¹⁵¹ Cf. Santos, "El combustible del hambre", 02/08/2007 et Clifton, "Carestía de alimentos por auge de biocombustibles", 01/08/2007.

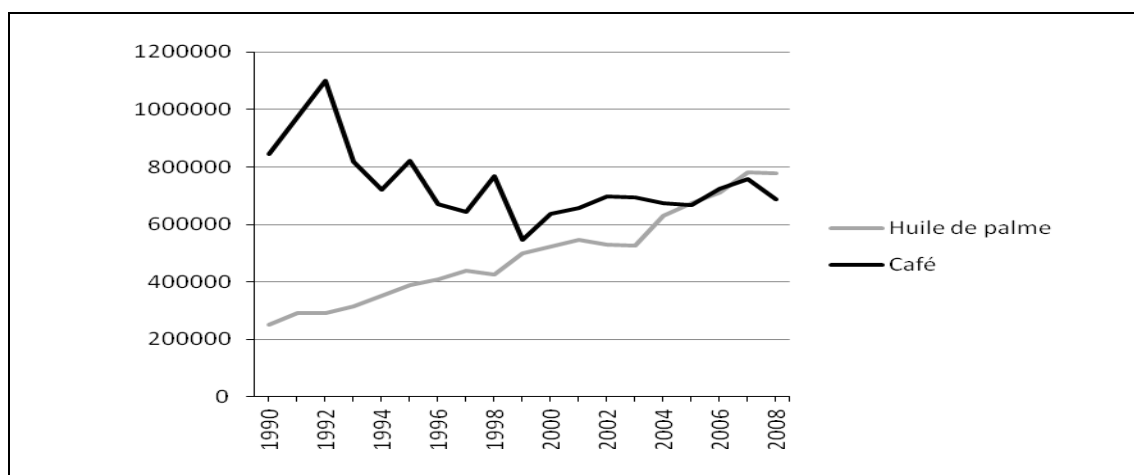
¹⁵² Les forêts sont défrichées par le feu. Cette méthode implique des périodes de mise au repos de la terre plus longues, pour qu'elle se régénère et puisse produire à nouveau, que la durée habituelle qui dépasse rarement 3 ans (planète info, 2008). Le bioéthanol est présenté comme un facteur de développement durable car ayant la capacité de diminuer la consommation d'énergie fossile émettrice de gaz à effet de serre (BNDES, CGEE, FAO et CEPAL, 2008). Toutefois, la déforestation est responsable de 20% des émissions de ce gaz au niveau mondial (action carbone, 2008). De même, elle réduit la surface forestière absorbant de tels gaz. Lequel de deux effets l'emporte sur l'autre?

¹⁵³ Cf. <http://www.bioetanoldecanaeazucar.org/> (consulté en février 2012)

1.3 Ouverture et opposition huile de palme africaine versus café

Parmi les cultures permanentes figure aussi la palme africaine, à partir de laquelle on extrait de l'huile, matière première utilisée dans le secteur agroalimentaire (beurre, huile de table et de cuisine), dans le secteur industriel (savons, détergents, lubrifiants, encre, produits séchant) et dans le secteur énergétique (biocarburant). Environ 85% de l'huile produite en Colombie provient de la palme¹⁵⁴. Bien que le pays soit le quatrième producteur mondial d'huile de palme, avec une part de 2%, il est le premier producteur d'Amérique Latine, suivi par l'Équateur¹⁵⁵ (1%). Il est remarquable que la production d'huile de palme tende à progresser *alors que celle de café tend simultanément à diminuer*, au point de se rejoindre au même niveau (*cf.* graphique 4.26). Les principaux départements producteurs de café enregistrent une stagnation de leur surface dédiée à cette culture (à l'exception de Huila dans l'occident), ou au mieux une légère augmentation (*cf.* tableau 4.7). Le contraste est saisissant avec l'augmentation de la surface totale cultivée de palme, passant d'environ 6 000 hectares en 1990 à plus de 300 000 en 2007, *soit une augmentation de plus de 5000%* (FEDEPALMA) (*cf.* annexe 4.19), ainsi qu'avec l'augmentation de la surface dédiée à la culture de palme africaine dans toutes les régions de la Colombie (*cf.* graphiques 4.27a et 4.27b).

Graphique 4.26 : Production de café et d'huile de palme, en tonnes, 1990-2008



Source : FAOSTAT.

¹⁵⁴ www.fedebiocombustibles.com (consulté en novembre 2011).

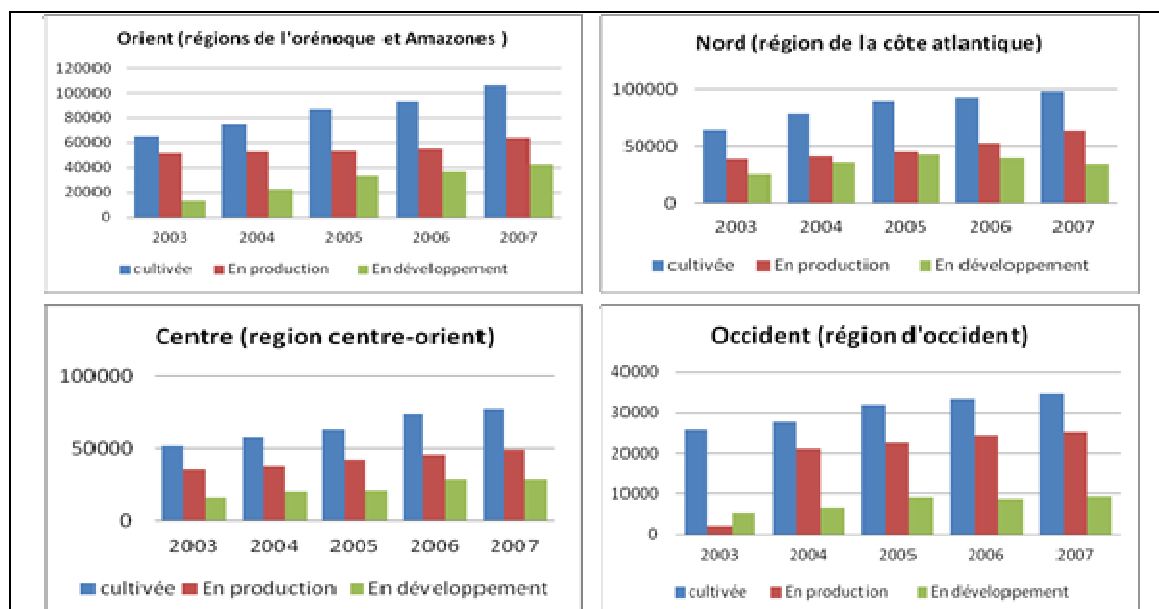
¹⁵⁵ La Malaisie est le principal producteur d'huile de palme africaine avec 47% de la production mondiale, suivie par l'Indonésie (38%) et le Niger (3%) (*Oil world annual*, 2010).

Tableau 4.7 : Surface cultivée de café par département producteur, 2002-2010 (en milliers d'hectares)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Centre-Orient	324,7	327,6	338,4	339,5	335,2	334,9	339,0	345,1	363,7
Boyaca	11,4	11,2	11,1	11,0	10,8	11,1	10,7	11,0	11,1
Cundinamarca	55,4	54,3	53,2	52,0	50,9	48,2	48,9	48,9	49,4
Huila	78,2	82,2	93,9	95,9	95,1	98,1	102,5	105,0	117,8
N. Santander	32,1	32,1	32,1	32,1	32,1	32,1	32,6	33,6	34,0
Santander	42,1	42,4	42,8	43,3	41,2	41,1	41,5	42,7	44,6
Tolima	105,6	105,4	105,3	105,2	105,1	104,3	102,8	103,9	106,8
Occident	495,9	498,7	503,9	499,2	494,5	491,2	487,4	488,8	494,3
Antioquia	128,0	128,1	129,3	129,8	126,3	126,9	129,1	130,6	131,1
Caldas	88,8	88,5	90,9	89,5	89,1	87,7	85,0	83,9	81,9
Cauca	65,7	68,5	69,9	68,9	68,0	67,8	69,8	73,3	76,2
Chocó	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	0,2	0,2	0,2	0,2
Nariño	23,0	24,5	26,1	26,5	26,8	27,4	29,0	31,0	33,5
Quindio	44,5	44,7	44,6	43,0	44,0	43,3	42,4	39,8	43,4
Risaralda	59,4	58,6	57,8	56,9	56,2	55,4	54,4	54,3	52,9
Valle	86,5	85,9	85,3	84,7	84,1	82,5	77,5	75,8	75,1
Côte Atlantique	44,5	44,5	44,4	44,5	43,8	43,7	44,6	46,1	48,4
Cesar	22,4	22,2	21,8	21,5	21,1	21,5	21,9	22,5	24,2
Guajira	4,6	4,7	4,9	5,0	4,4	5,1	5,1	5,2	5,3
Magdalena	17,5	17,6	17,7	18,0	18,3	17,1	17,6	18,5	18,9
Orient (Orénoque et Amazonie)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	7,8	7,8	7,6	8,0
Caquetá	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	2,8	2,8	2,8	2,8
Casanare	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	2,6	2,6	2,6	2,6
Meta	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	2,4	2,4	2,3	2,6
Total	865,1	870,8	886,6	883,3	873,5	877,5	878,8	887,7	914,4

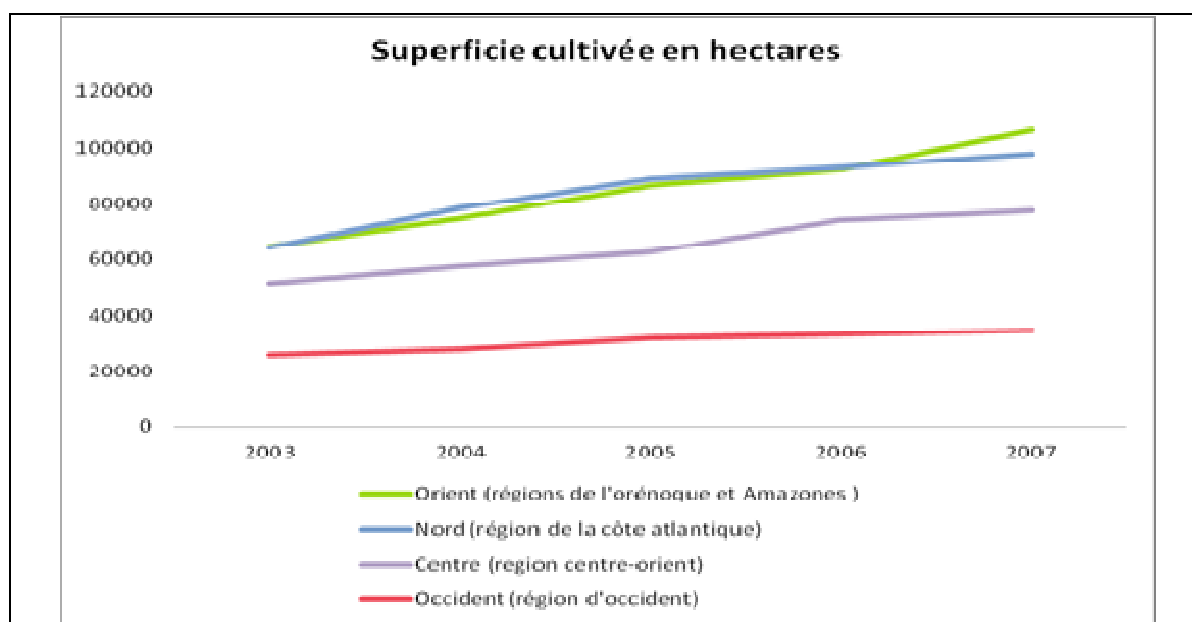
Source : FEDECAFE.

Graphique 4.27a : Production de palme africaine (en hectares) par régions, 2003-2007



Source : FEDEPALMA, calculs de l'auteur (cf. annexe 4.20).

Graphique 4.27b : Production de palme africaine (en hectares) par régions, 2003-2007



Source : FEDEPALMA, calculs de l'auteur (cf. annexe 4.20).

Il existe des raisons de penser que ces tendances contraires sont bien liées en termes de causalité : *les grands producteurs agricoles privilégient l'huile de palme au détriment du café. Tel est le quatrième changement majeur dans la structure de production.* Il s'agit à nouveau de comprendre ce changement à partir de l'évolution de la structure des échanges internationaux. Il faut commencer du côté des techniques de production. *La palme africaine est une culture à rendements physiques supérieurs au café et sur plus longue durée.* Un hectare de palme produit 3,5 à 4 tonnes d'huile¹⁵⁶ (cf. annexe 4.21), contre 1 à 1,2 tonnes de café par hectare de caféier (BIRD, 2007, pp. 47-48). En outre, la durée de vie d'une palme et au cours de laquelle elle produit dans des conditions normales est estimée à environ 25-30 ans (cf.infoagro) contre 6 à 8 ans pour le caféier. Au-delà de cette période, le caféier se détériore lentement et peut être plus facilement attaqué par la *roya*, principale maladie de la plante, nécessitant son remplacement¹⁵⁷. La Colombie possède

¹⁵⁶ www.birdantioquia.org.co/userfiles/file/documentos/BIRD%20Potencial%20Agroindustrial%20Antioque%C3%B1o%20Cap%201-1.pdf (Consulté en novembre 2010)

¹⁵⁷ La période productive est définie comme la période pendant laquelle la plante de café produit suffisamment pour continuer à être utilisée en termes de rentabilité. La vitesse de vieillissement de la plante de café dépend de la qualité du sol où elle est cultivée, de la densité de la culture, de l'intensité de la production, des adversités climatiques, de la disponibilité de nutriments, de la présence des maladies attaquant la plante, parmi d'autres facteurs environnementaux. Cf. www.finagro.com.co/html/i_portals (consulté en novembre 2011)

environ 900 000 hectares cultivés de café, dont 300 000 souffrent du vieillissement ou sont infectés par la *roya*¹⁵⁸.

Ainsi, tandis que les caféiculteurs colombiens mettent l'accent sur le renouvellement périodique des cultures, ce qui représente des investissements supplémentaires pour maintenir la productivité des plantations existantes, les cultivateurs de palme n'ont qu'à semer des nouvelles graines pour disposer de plantations supplémentaires. Ainsi, les hectares dédiés aux cultures de palme augmentent-ils lorsque ceux dédiés au café stagnent. C'est sans compter sur le fait que la Colombie produit principalement du café *Arabica*, un type très vulnérable aux maladies (*Cafe de Colombia*, 2011). Le seul facteur qui avantagerait le café sur le plan des techniques de production est que sa plante met entre 12 et 24 mois pour produire sa première récolte¹⁵⁹, contre deux ou trois ans pour la palme¹⁶⁰.

La différence de rendement physique s'explique notamment par la limitation des possibilités de mécanisation de la production du café. Outre le fait que cette culture s'effectue majoritairement dans les zones pentues et montagneuses des Andes – afin de bénéficier de températures adaptées au caféier – la récolte doit être faite manuellement, car les producteurs doivent sélectionner les fruits à récolter selon leur état de maturation. Sur un même caféier coexistent des bulbes qui deviendront des fleurs, des fleurs déjà formées qui donneront des fruits, lesquels sont eux-mêmes à différents stades de maturation. Le producteur doit prendre les fruits au moment juste de maturation. Sinon, les fruits en état avancé de maturité peuvent abîmer les autres fruits, les fleurs, puis toute la plante. Il s'agit d'ailleurs d'un processus quasi-quotidien (*Finagro*).

Dans le cadre de ce rendement physique supérieur, *l'insertion internationale de la Colombie implique un rendement monétaire de la palme supérieur à celui du café*, incitant rationnellement les producteurs à privilégier celle-là au détriment de celui-ci (dans le cadre des possibilités données de reconversion). Le coût d'exploitation par hectare de caféier est estimé à environ 1,5 millions de pesos (FEDECAFE, 2006, p. 86)¹⁶¹, environ

¹⁵⁸ <http://economia.noticias24.com/noticia/42064/federacion-colombiana-preve-deficit-de-cafe-en-2011-si-persiste-el-mal-clima/> (consultation janvier 2012).

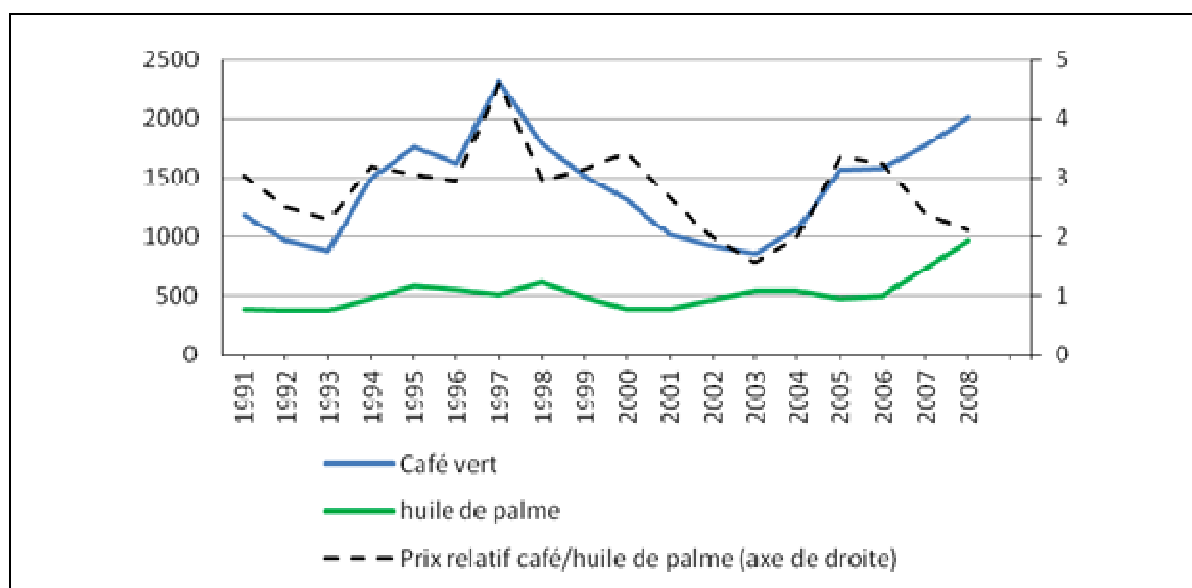
¹⁵⁹ www.finagro.com.co (consulté en juin 2010). Egalement, cf. <http://mailin.cafedecolombia.com> (consulté en novembre 2011). Par ailleurs, mélanger des fruits à différents stades de maturation nuit à la qualité du café.

¹⁶⁰ Cf. www.finagro.com.co (Consulté en juillet 2010)

¹⁶¹ [http://mailin.cafedecolombia.com/productivo/Congreso/\\$FILE/Cap%C3%ADtulo%20III%20.pdf](http://mailin.cafedecolombia.com/productivo/Congreso/$FILE/Cap%C3%ADtulo%20III%20.pdf) (consulté en janvier 2012)

le même que celui d'un hectare de palme, qui est estimé aux alentours de 1,4 et 1,5 millions de pesos (*cf.* annexe 4.22)¹⁶². Néanmoins, la rentabilité physique de la palme est presque quatre fois celle du café. Or, comme le montre le graphique 4.28, le prix producteur international de café est en moyenne *seulement* 2,8 fois supérieur à celui de l'huile de palme. Le rendement monétaire d'un hectare de palme est donc supérieur *via* l'insertion dans les échanges internationaux¹⁶³. Logiquement, il aurait fallu un prix du café quatre fois supérieur à celui de l'huile de palme pour des rendements monétaires identiques (à coûts d'exploitation identiques). Une telle situation ne se produit qu'en 2007.

Graphique 4.28 : Prix du producteur (US \$/tonne) (prix constants de 2004-2006), 1991-2008



Source : FAOSTAT.

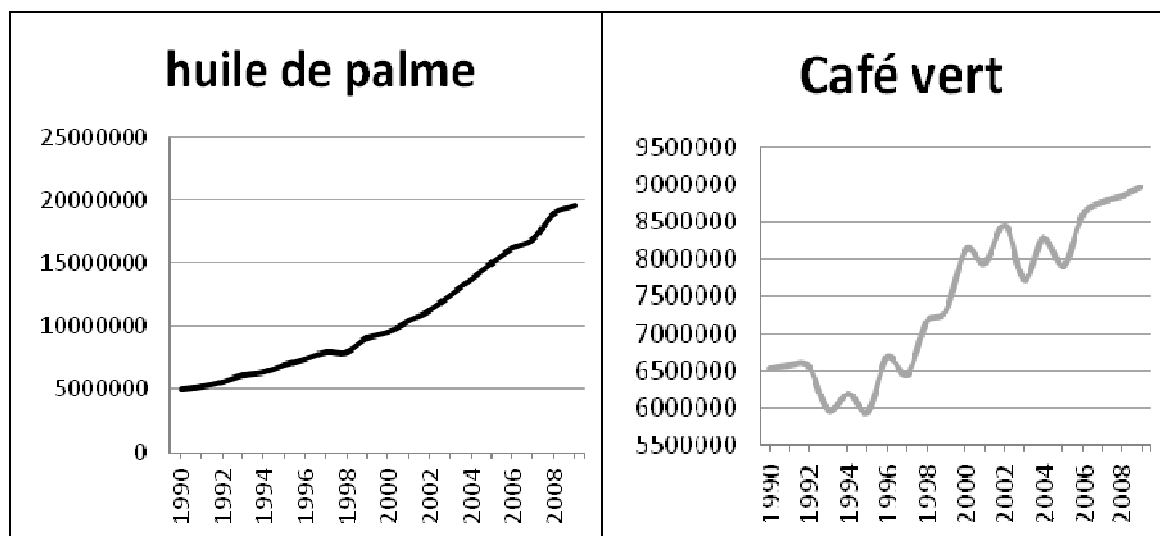
¹⁶² Les coûts présentés dans notre étude sont des estimations tenant compte du coût de production des fruits de palme, ainsi que du coût de production de l'huile y compris la culture et l'extraction. Nous sommes conscients que la région de production, la taille de cette dernière et les méthodes utilisées impliquent un écart plus ou moins grand avec les estimations.

¹⁶³ C'est sans compter sur les possibilités d'extraire une huile supplémentaire de l'amande du fruit de palme, l'huile dite « palmiste » (l'huile de palme elle-même étant extraite de la pulpe) pour un coût supplémentaire faible (FEDEPALMA). Le rendement monétaire en ressort encore plus important.

L'insertion dans les échanges internationaux implique une préférence croissante des producteurs agricoles pour l'huile de palme au détriment du café *par d'autres canaux que le différentiel de rendement monétaire*. Il faut d'abord tenir compte de la plus grande stabilité du prix de l'huile de palme que de celui du café, comme le montre le graphique précédent. Lorsqu'il s'agit de prendre des décisions de production qui engagent sur plusieurs années, cette stabilité réduit l'incertitude inhérente à cet engagement. La production de palme est, de ce point de vue, favorisée au détriment du café.

Outre la stabilité du prix, la croissance de la demande mondiale de palme joue énormément en sa faveur. Comme montré dans le graphique 4.29, la production mondiale d'huile de palme en Colombie, mesurée à prix constants de 2004-2006, a augmenté de 293,7% entre 1990-2009. Une telle croissance n'est assurément possible que si les débouchés sont présents. L'huile de palme est ainsi la deuxième huile la plus demandée au monde après celle du soja (*Oil world annual*, 2010). Son utilisation pour les biocarburants est la raison principale de cette croissance. Les producteurs agricoles colombiens cherchent logiquement à réaliser des profits à partir de cette demande croissante. Au contraire, la production mondiale de café, mesurée aussi à prix constants de 2004-2006, enregistre certes une croissance mais elle est inférieure à celle de l'huile de palme. La production de café a seulement augmenté de 37,4% entre 1990 et 2009, signifiant que les débouchés progressent de manière beaucoup plus faible.

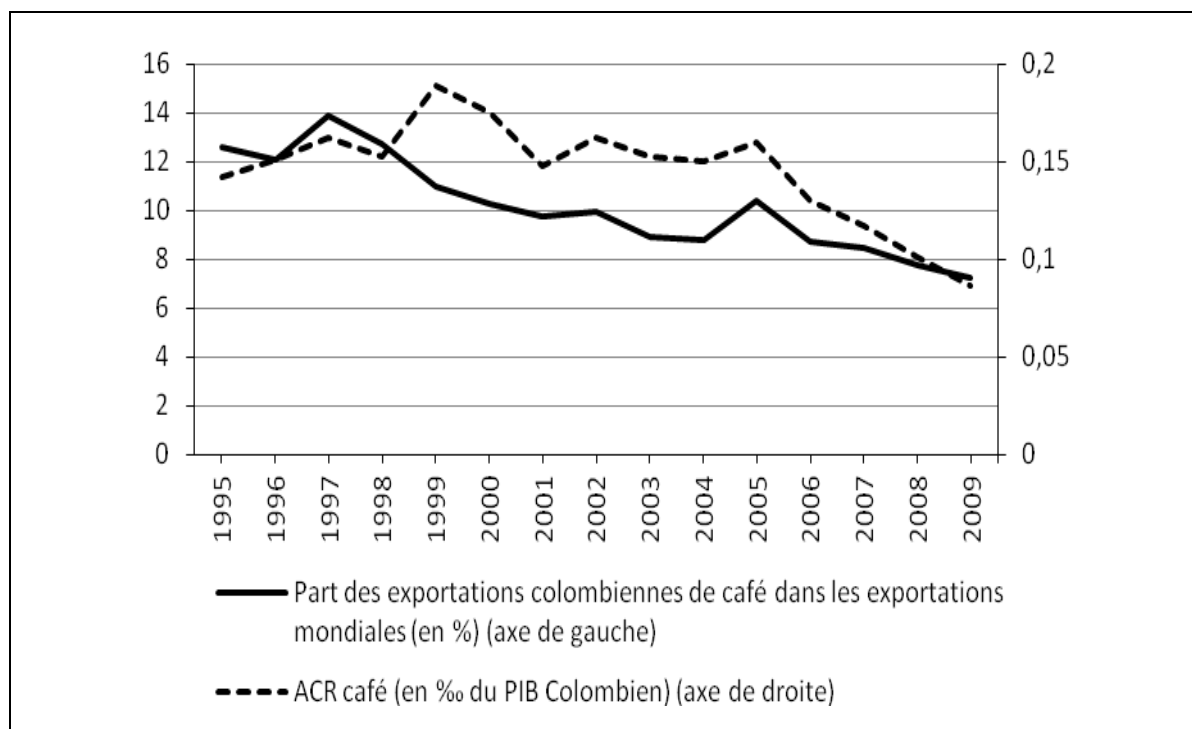
Graphique 4.29 : production mondiale d'huile de palme et de café vert (milliers de dollars à prix constants de 2004-2006), 1990-2009



Source : FAOSTAT.

En outre, cette limitation dans la progression des débouchés s'accompagne d'un accroissement de la concurrence internationale, en particulier par le Viêt-Nam. Ce dernier était le 18^{ème} producteur mondial de café en 1990. Il accède à la seconde place en 2009 (occupée auparavant par la Colombie) juste derrière le Brésil. Même si la production de la Colombie, mesurée en dollars constants de 2004-2006 et en tonnes, a augmenté d'environ 5% sur la période, le même chiffre s'élève à près de 1200% pour le Viêt-Nam (*cf. annexe 4.23*). *L'évolution de la structure des échanges internationaux montre effectivement une position de plus en plus difficile de la Colombie sur le marché mondial du café*. La part des exportations colombiennes de café dans le total des exportations a diminué de moitié entre 1995 et 2010. L'entrée de nouveaux producteurs sur le marché et l'intensification subséquente de la concurrence internationale implique une perte des avantages comparatifs de la Colombie en la matière (*cf. graphique 4.30*).

Graphique 4.30: Pourcentage des exportations colombiennes de café dans les exportations mondiales et avantages comparatifs, 1995-2009



Source : CNUCED, calculs de l'auteur selon la formule du CEPPI 2^{nde} version. (cf. annexe 4.24).

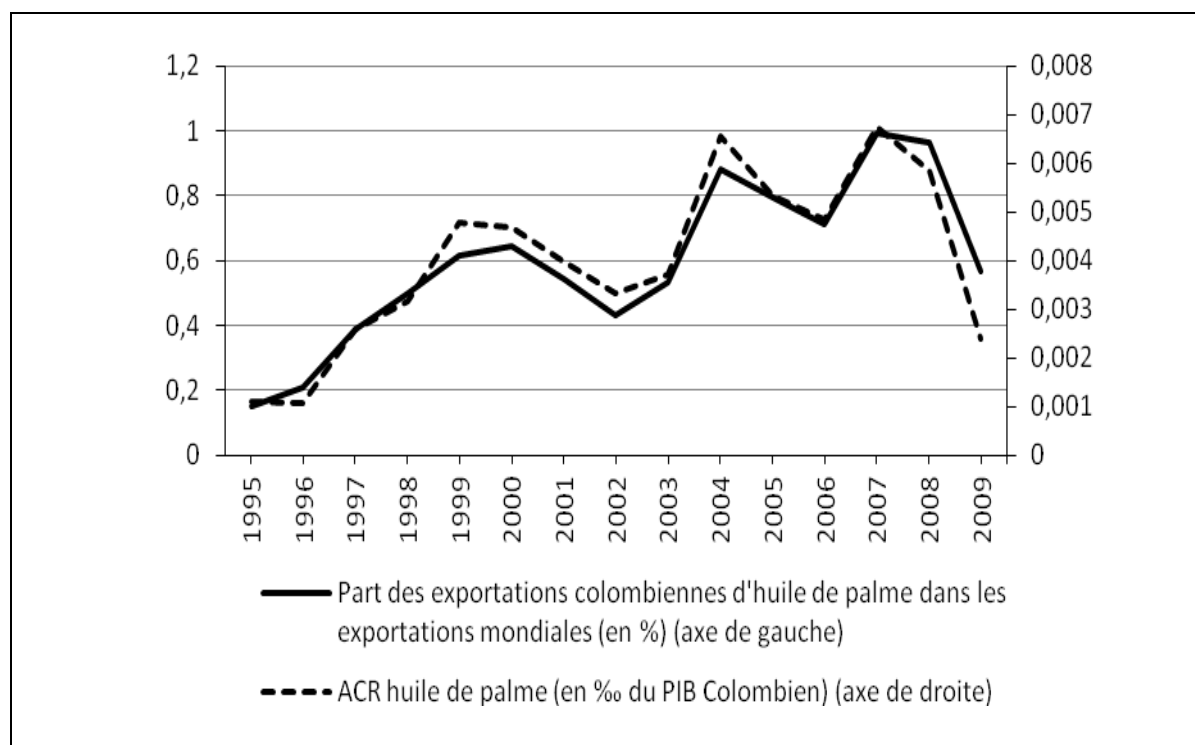
L'évolution de la structure des échanges internationaux confirme également l'importance croissante des exportations d'huile de palme, confirmant in fine le troisième changement majeur dans la structure de production : huile de palme versus café. Les exportations colombiennes d'huile représentent une part de plus en plus importante des exportations mondiales¹⁶⁴. Les avantages comparatifs révélés par les échanges internationaux vont dans le même sens (cf. graphique 4.31).

Cette insertion croissante de la Colombie dans les échanges d'huile confirme la rationalité de l'arbitrage en faveur de l'huile et en défaveur du café du point de vue des producteurs. La production d'huile de palme continue à gagner de plus en plus d'importance. Selon les prévisions du ministère colombien de l'agriculture, les hectares

¹⁶⁴ La diminution de cette part à partir de 2008 est sans doute due au ralentissement économique mondial. Si ce dernier n'avait pas eu lieu, il existe des raisons de croire que la part aurait continué à s'accroître ou au pire se serait stabilisée.

cultivés de palme seront plus importants que ceux dédiés au café à partir de 2020 (cf. annexe 4.25).

Graphique 4.31: Pourcentage des exportations colombiennes d'huile de palme dans les exportations mondiales et avantages comparatifs, 1995-2009



Source : CNUCED, calculs de l'auteur selon la formule du CEPPI 2^{nde} version. (cf. annexe 4.26).

Néanmoins, de la même manière que le premier changement dans la structure de production – déclin des cultures transitoires – remettait en cause le développement, le second changement pose le même genre de problèmes. La culture de café est une source très importante de revenus pour les paysans et agriculteurs colombiens. Il existe environ 527 000 familles cultivatrices de café, dont 510 000 possèdent moins de 5 hectares. « Le secteur emploie 1 travailleur du secteur rural sur 3, soit plus de 750 000 emplois directs et environ 1,5 millions emplois indirects »¹⁶⁵ (Santos, 2011). Tout au long du processus de production du café, le travail des cultivateurs est omniprésent, depuis la plantation jusqu'à la récolte, en passant par d'autres processus d'extraction du fruit et de sa torréfaction.

¹⁶⁵ <http://xn--cafcolombiano-dhb.com/> (consulté en janvier 2012)

En revanche, la palme est une culture à très faible intensité en main d'œuvre par rapport au café. Tout d'abord, les cultures de palme se caractérisent par un renouvellement moins fréquent, économisant la main d'œuvre inhérente à ce renouvellement. Puis, la procédure d'extraction d'huile des fruits de palme se déroule dans une usine agroindustrielle mécanisée¹⁶⁶. Enfin, la récolte des fruits ne nécessite pas la main d'œuvre supplémentaire triant les récoltes. Au contraire, les fruits sont récoltés sans distinction. *Subir ainsi la concurrence internationale accrue, sans forcément disposer des possibilités de reconversion, pose des problèmes en termes de développement eu égard à la situation socio-économique des familles productrices de café. De même, la situation socio-économique des familles pauvres déplacées de force pour mettre en place les cultures de palme africaine est dégradée encore davantage* (Leech, 2009 ; Ocampo, 2009). En effet, dans plusieurs zones de la Colombie, la palme est introduite de façon violente. Dans ces territoires contrôlés par les paramilitaires (groupe d'extrême droite aidant le gouvernement ; cf. chapitre 2) et protégés par les militaires, des milliers de paysans ont été déplacés de force en raison de massacres, assassinats et menaces constantes. Ils font maintenant partie des 4 millions de déplacés internes en Colombie¹⁶⁷ (Vaneekhaute, 2007 ; Leech, 2009).

¹⁶⁶ Les fruits sont stérilisés, égrenés et macérés. Puis, l'on extrait l'huile de la pulpe (huile de palme) et on la clarifie. Finalement, les amandes sont récupérées des bagasses résultantes pour produire postérieurement de l'huile palmiste (FEDEPALMA, 2011).

¹⁶⁷ « L'histoire des rapports entre le secteur de l'huile de palme et les groupes paramilitaires varie d'une région à l'autre. Dans le Centre (Magdalena centrale) et l'Ouest (Nariño), les sociétés productrices étaient déjà établies quand elles invitèrent les groupes paramilitaires à venir défendre leurs intérêts contre la guérilla dans les années 1980 et 1990. Dans l'Est (Los Llanos), la croissance de l'industrie de l'huile de palme pendant les années 1990 coïncida avec l'essor du mouvement paramilitaire dans la région. Et dans la région d'Urabá du Chocó — dans la zone Nord — les groupes paramilitaires prirent d'abord le contrôle du territoire avant d'inviter les sociétés productrices d'huile de palme dans la région » (Leech, 2009, p. 7)

L'exemple du département Bajo Atrato est représentatif de cette situation. Après 15 ans de déplacements forcés, 200 assassinats, des disparitions, des persécutions et harcèlements constants de la population et des syndicats, des massacres de peuples entiers et la destruction de leurs cultures, des années de blocus économiques mis en place par les paramilitaires et encore les militaires, DEL MONTE (multinationale étasunienne) a réussi à signer une convention avec l'entreprise colombienne *Multifruits* y *CIA* de Colombia qui lui permet de semer 20 000 hectares de palme africaine dans ce territoire. Le cas du Magdalena Medio fait aussi exemple. Dans cette zone, la palme africaine a été introduite il y a déjà plusieurs années (Leech, 2009). Toutefois, pour pouvoir continuer à étaler les hectares cultivés, les paramilitaires (toujours à disposition du gouvernement ou du groupe d'intérêt national ou international qui les engage) exercent une grande pression sur les syndicats et entités protectrices de la communauté. Juste à titre d'exemple, en 2001, le vice-président du syndicat *Indupalma* et trois autres syndicalistes de l'entreprise *Palmeras de Puerto Wilches* ont été assassinés (Vaneekhaute, 2007). Grosso modo, « dans toutes les zones de culture du palmier à huile en Colombie, l'essor de l'industrie dans les années 1990 s'appuya sur le déplacement forcé des paysans par les groupes paramilitaires. Cruelle ironie du sort, le programme gouvernemental de réinsertion des anciens combattants offre maintenant aux membres démobilisés des groupes paramilitaires des emplois dans les plantations de palmiers, souvent à ceux-là mêmes qui ont forcé les paysans à abandonner leurs terres pour permettre aux grandes sociétés d'établir leurs plantations » (Leech, 2009, p. 7).

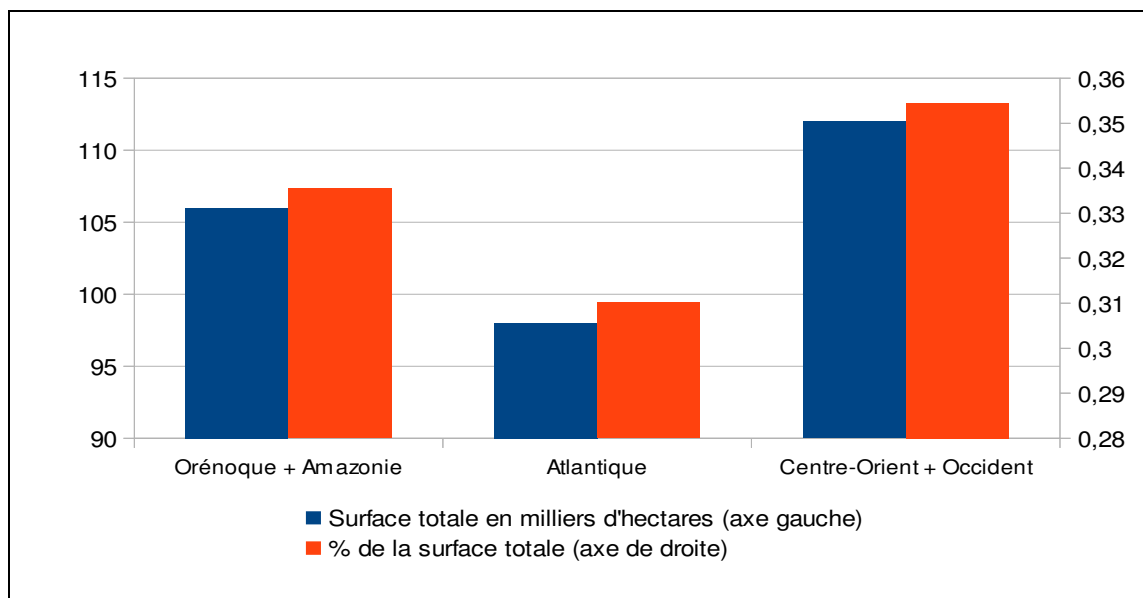
*Il faut également tenir compte de l'épuisement accéléré des sols par la culture de palme et de l'épuisement des ressources d'eau douce*¹⁶⁸. La culture de palme africaine nécessite d'importantes ressources en terres, tout en les épuisant au point que la mise en œuvre d'autres cultures sur les mêmes terres devient de plus en plus difficile (cf. Houtart, 2006). Ce constat est d'autant plus consternant quand on se rend compte que la Colombie est le pays latino-américain à dédier le plus grand nombre d'hectares à la palme africaine (*Oil World Annual*, 2010). L'exemple de Choco est très représentatif. Ce département possède l'une des plus grandes biodiversités au monde. Toutefois, la

¹⁶⁸ Selon Vaneekhaute (2007), l'agro-industrie consomme environ 70% de l'eau douce au niveau global. Cela nous amène à nous poser plusieurs questions. En effet, la priorité des multinationales est l'utilisation des ressources hydriques pour la réussite de leurs cultures. L'avenir des populations pauvres des pays sous-développés comme la Colombie est donc mise en question.

dévastation a déjà commencé. Les hectares sont brûlés (cf. Catalán Deus, 2007), subissant un processus de déforestation massif, pour après être remplis de cultures de palme africaine. Des milliers d'hectares ont été semés dans ces territoires de façon illégale en ce qui concerne la population et l'environnement¹⁶⁹ (cf. *Informes de la defensoria del pueblo*).

Ce changement dans la structure de production contient en lui-même son irréversibilité : le jour où les producteurs agricoles voudront changer de production, l'antécédent de la palme rendra ce changement très difficile, voire impossible, remettant en cause une partie de la production agricole. Le café est particulièrement concerné. Les régions historiquement productrices, à savoir Centre-Orient et Occident, sont celles contenant également la plus grande surface cultivée de palme, même s'il s'agit de régions montagneuses dont le climat se prête particulièrement à la production de café (cf. graphique 4.32). Bien que les régions Orénoque, Amazonie et Côte-Atlantique produisent moins de café, les départements producteurs de café au sein de ces régions sont les mêmes où se cultive le plus de palme (cf. carte 4.1).

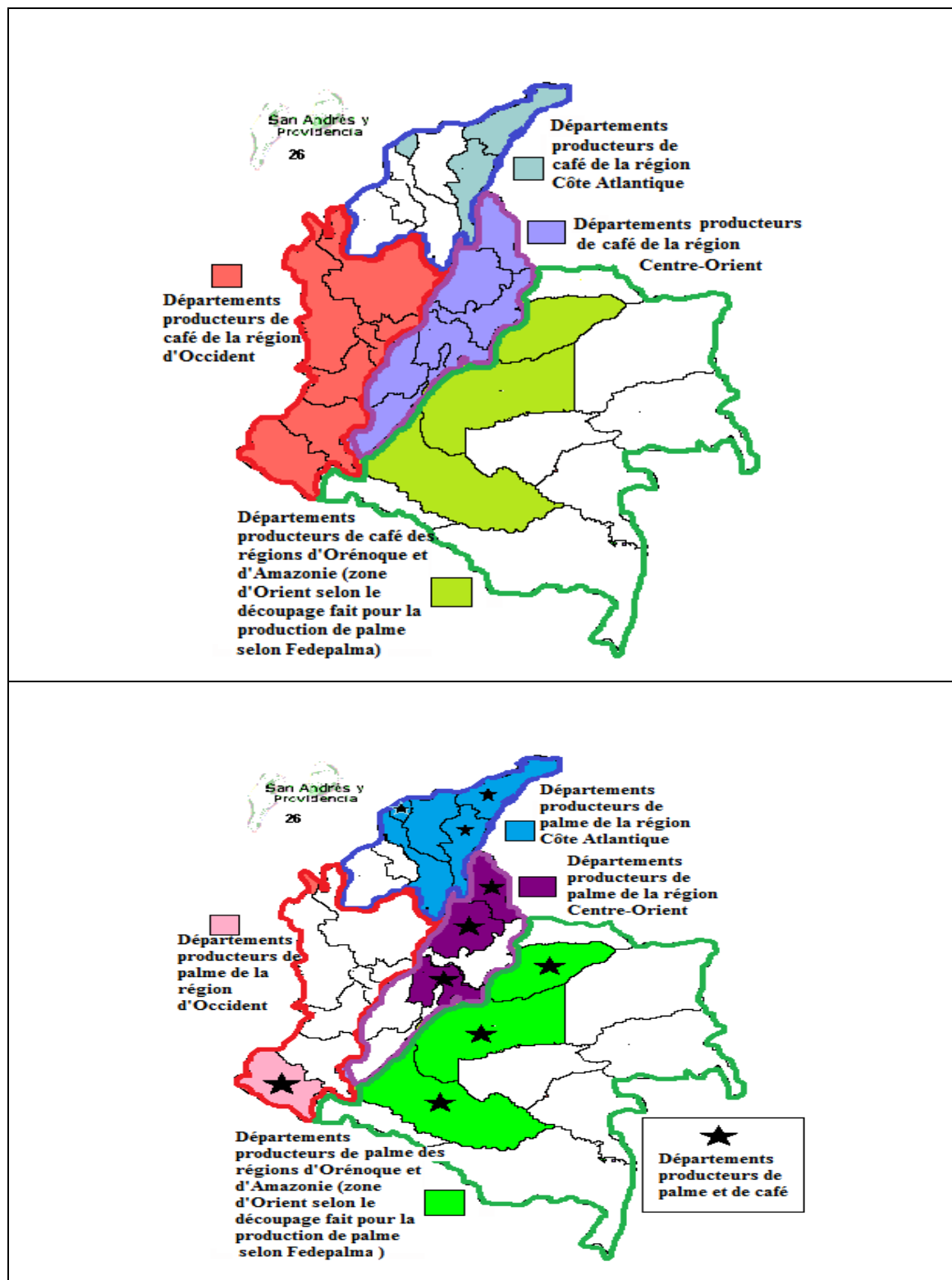
Graphique 4.32: Répartition des cultures de palme africaine par région, 2007



Source : FEDEPALMA.

¹⁶⁹ Les rapports de *la defensoria del pueblo* sont disponibles sur : www.defensoria.org.co/red/ (consulté en janvier 2012)

Carte 4.1 : Production de café et de palme africaine par départements



Source : réalisé à partir de CORPES (2001), IGAC (Instituto Geográfico Agustín Codazzi), SOGEOCOL (Sociedad Geografica de Colombia), Federation national de cafeteros de Colombia (FEDECAFE).

Il reste une dernière partie de l'agriculture à aborder : les produits animaux.

1.4. Les produits animaux : relative stabilité après l'ouverture

Le tableau 4.8 récapitule l'équilibre emploi-ressources des viandes et produits de la mer (poissons, mollusques et crustacés), le premier groupe de produits animaux aux côtés de deux autres : les produits laitiers (beurre et fromage inclus) et les œufs. Du côté des ressources figurent logiquement la production et les importations de telles marchandises. De leur côté, les emplois se divisent en trois : consommation finale par les ménages, consommation intermédiaire par les entreprises et exportations. Par construction, les ressources sont égales aux emplois. Le tableau permet de voir que le taux de variation des ressources/emplois correspond aux différentes phases du régime post-ouverture de croissance. Excepté en 1992, la variation est à la hausse et augmente de plus en plus lors de la phase initiale de croissance 1990-1994. A partir de cette date, le régime entre en crise. Précisément, cette phase de crise est celle pendant laquelle le taux de variation ralentit puis devient négatif. Le taux augmente de nouveau à partir de 2000, mais rediminue en 2001, moment précis de l'amorce de reprise mais non de la reprise elle-même. Cette dernière intervient à partir de 2002, moment où le taux augmente de nouveau (mais ralentit en 2005).

Tableau 4.8: Equilibre emploi-ressources des viandes et produits de la mer, 1990-2005, en millions de peso (prix constants de 1994)

	Ressources		TOTAL	Variation annuelle (%)	Emplois		
	Production	Importations			Conso. Finale	Conso. Int.	Exportations
1 990	4 486 087	45	4 486 132		3 773 395	581 516	131 131
1 991	4 357 537	102	4 357 639	-2,86	3 557 098	602 532	197 805
1 992	3 865 134	302	3 865 436	-11,30	3 043 474	629 179	192 179
1 993	3 999 250	296	3 999 546	3,47	3 192 991	648 621	157 342
1 994	4 317 771	338	4 318 109	7,96	3 425 874	681 669	209 890
1 995	4 685 158	3 203	4 688 361	8,57	3 808 348	669 581	204 026
1 996	4 584 807	1 053	4 585 860	-2,19	3 741 329	653 967	188 458
1 997	4 684 111	9 390	4 693 501	2,35	3 796 131	676 245	202 345
1 998	4 679 212	8 324	4 687 536	-0,13	3 758 515	644 375	267 998
1 999	4 382 131	125	4 382 256	-6,51	3 469 130	582 343	330 533
2 000	4 566 874	15 493	4 582 367	4,57	3 584 272	627 105	340 004
2 001	4 268 702	8 190	4 276 892	-6,67	3 419 311	525 650	315 551
2 002	4 412 972	3 369	4 416 341	3,26	3 532 978	557 511	319 114
2 003	4 672 750	10 073	4 682 823	6,03	3 677 406	584 285	400 986
2 004	5 011 701	46 735	5 058 436	8,02	3 867 059	667 461	430 446
2 005	5 285 837	48 969	5 334 806	5,46	4 069 945	702 450	464 473

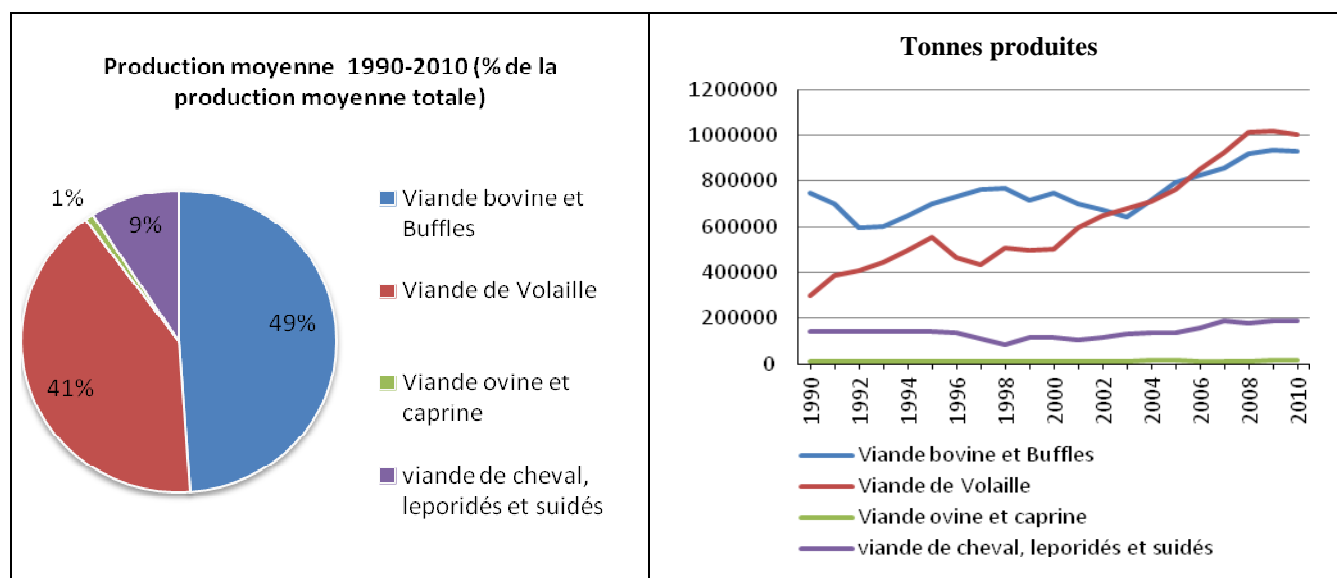
Source : DANE, calculs de l'auteur.

Le tableau 4.8 permet également de voir que la consommation constitue l'emploi principal et la production la ressource principale. Ainsi, force est de constater que ce qui est produit en Colombie est quasiment consommé en Colombie (Fedegan, 2005 ; Rojas, 2008). A ce titre, bien que l'ouverture structure la production de viandes et de produits de la mer *via* le régime de croissance induit, les échanges internationaux n'ont que peu d'influence sur le secteur. C'est pourquoi, à propos de ce type de production animale, nous parlons d'une relative stabilité du secteur vis-à-vis de l'ouverture.

Ce résultat se retrouve lorsque les produits concernés sont répartis en trois principaux groupes : la viande bovine d'une part – en moyenne 49% de la production totale de viande entre 1990 et 2010 – les autres viandes (volaille, viande ovine et caprine, viande de cheval, léporidés et suidés), les volailles représentant 41% du total – et les produits de la mer (*cf.* graphique 4.33). Pour les deux premiers groupes, l'indice de production évolue de manière très contrastée par rapport aux indices d'exportations et d'importation, en sorte que production et échanges internationaux sont bel et bien faiblement liés l'un à l'autre.

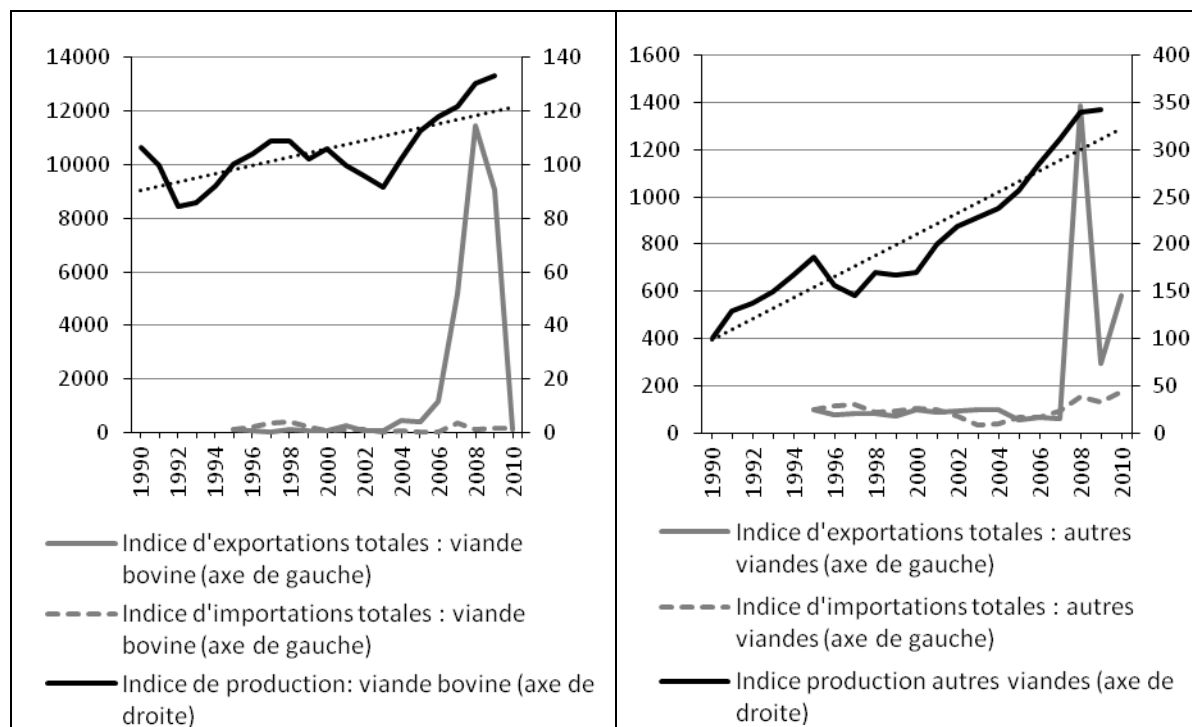
Le premier indice a tendance à augmenter continuellement – avec les fluctuations impliquées notamment par le régime de croissance – contrairement aux deux autres. L'indice d'importations a tendance à stagner, tout comme l'indice d'exportations excepté un pic compris entre 2004 et 2009/2010 (*cf.* graphique 4.34).

Graphique 4.33 : La production colombienne de viandes



Source : FAOSTATS, calculs de l'auteur.

Graphique 4.34 : Indices de production, d'exportations et d'importations de viande, Colombie, 1990-2010

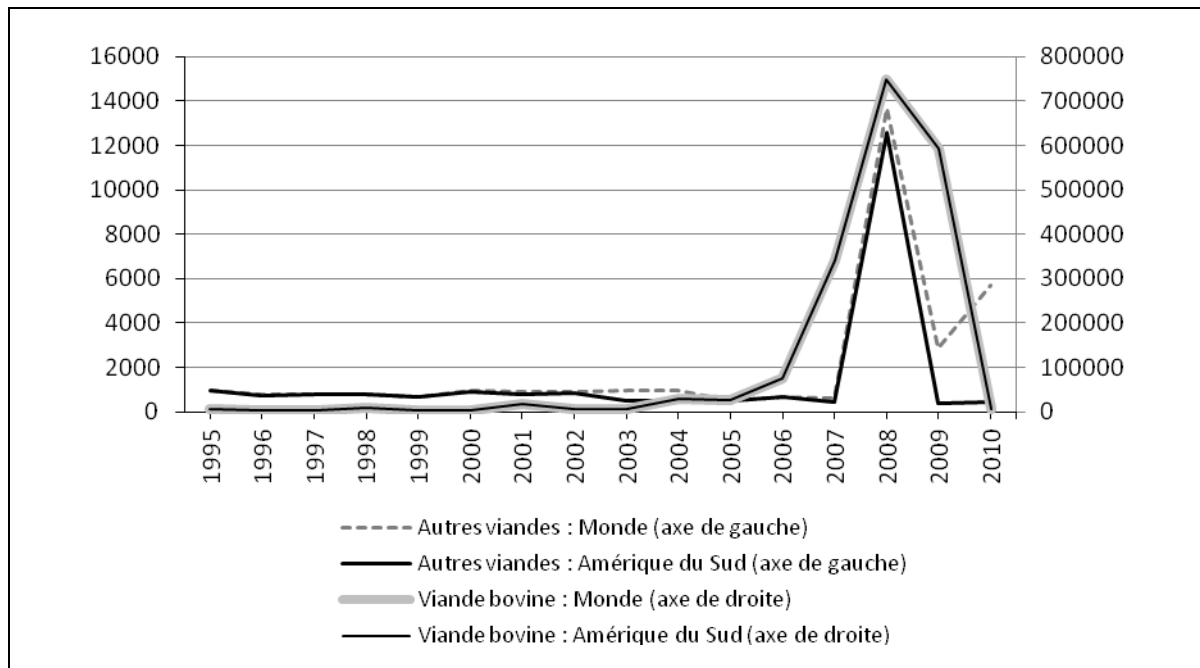


Source : FAOSTATS, calculs de l'auteur ; base 100 en 1995.

Il convient d'expliquer ce pic, car il pourrait témoigner à terme d'un changement dans la structure des échanges internationaux de viande. En 2004, la Colombie signe un accord commercial avec les neuf autres pays d'Amérique Latine se répartissant entre la CAN et le Mercosur (Argentine, Bolivie, Brésil, Chili, Equateur, Paraguay, Pérou, Uruguay et Venezuela). Cet accord prévoit notamment la réduction des droits de douane sur une série de produits agricoles, la viande en particulier¹⁷⁰. On constate en effet que les exportations de viandes, de type bovin ou autres, augmentent considérablement à partir de cette date et concernent pour l'essentiel l'Amérique Latine. Seule la crise économique de 2008, touchant les Etats-Unis puis le reste du monde à des degrés divers, vient interrompre ce bénéfice de la libéralisation (cf. graphique 4.35). Si le ralentissement de l'économie mondiale se résorbe à l'avenir, la Colombie pourrait s'inscrire durablement dans cette spécialisation régionale.

¹⁷⁰ Cf. <http://venezuelanalysis.com/news/276> (consulté en avril 2012)

Graphique 4.35 : exportations de viande bovine et d'autres viandes



Source : FAOSTATS, calculs de l'auteur

Note : les statistiques disponibles ne sont pas suffisamment détaillées pour connaître la structure des exportations par type d'autres viandes. La production de ces dernières est dominée par la volaille (80% de la production des autres viandes) et le porc (environ 17% de la production des autres viandes). A ce titre, les chiffres présentés concernent principalement ces deux types.

Même avant 2004, l'Amérique latine était la principale destination des exportations colombiennes de viandes. Contrairement à une idée largement répandue, la Colombie n'a jamais exporté ce produit vers les Etats-Unis, bien que de telles exportations fussent mises en avant pour défendre l'ouverture et un traité bilatéral de libre-échange (Robledo, 2006, 2007). Les Etats-Unis limitent leurs importations de viande colombienne au moyen d'un arsenal de barrières non-tarifaires, sous la forme de normes (zoo-)sanitaires que la Colombie ne parvient pas à respecter faute de moyens aussi bien financiers que juridiques (*cf.* encadré 4.4). Le même constat vaut pour les exportations à destination de l'Union Européenne, où les normes sanitaires sont très strictes¹⁷¹.

¹⁷¹ Seuls le Panama, le Chili, l'Argentine, le Paraguay et l'Uruguay ont la mention de « degré insignifiant de la maladie de vache folle » octroyé par l'OMS (Organisation Mondiale de la Santé). Selon Euclides Diaz, membre de l'Association Nationale des Eleveurs (ANAGAN), avoir cette mention est nécessaire pour exporter de la viande bovine vers la Communauté européenne (*cf.* Cruz Rodriguez, 2011). En l'absence de cette mention, la Colombie n'a pratiquement pas pu exporter de la viande bovine vers l'Union Européenne après l'ouverture. La signature d'un traité bilatéral entre la Colombie et l'Union européenne, négocié à partir de 2010, donnerait la possibilité aux producteurs de viande bovine colombienne d'accéder à ce marché. *Cf.* www.elspectador.com/economia/articulo197960 (consulté en février 2012).

La limitation des exportations de viande vers les Etats-Unis et l'Union européenne peut paradoxalement être considérée comme un avantage. Etant obligée de tourner ses efforts d'exportation vers l'Amérique Latine, la Colombie évite la dépendance de ces exportations à la conjoncture des pays développés et les chocs externes les affectant. Parmi ces chocs figurent les maladies infectieuses d'origine virale affectant les élevages¹⁷², telles que la vache folle (syndrome de Creutzfeldt-Jakob) et les grippes aviaire et porcine (virus de type H5N1 et A/H1N1), et provoquant le gel ou la diminution des importations en provenance des pays en développement (Fedegan, 2006). Le graphique 4.36 montre par exemple que la production de viande bovine n'a pas été affectée par les événements relatifs à la résurgence de la maladie de la vache folle commençant en Europe en 1996 et 1999¹⁷³. Les pays développés ont alors multiplié les barrières non-tarifaires. Toutefois, la Colombie n'a pas été affectée car elle exporte la viande bovine dans les pays d'Amérique du Sud où les normes sont moins contraignantes que dans les pays développés, étant donné le pic d'exportations *supra*. Seule une diminution de la production de viande bovine est constatée entre 1998-1999, mais tire avant tout son origine de la crise de la transition (diminution de la consommation).

¹⁷² Ces maladies sont considérées par la FAO et la OIE comme des facteurs pénalisant le commerce pecuaire et la sécurité alimentaire. Cf. *op.cit.*

¹⁷³ Cf. www.aepap.org/familia/vacaslocas.htm (consulté en février 2012).

Encadré 4.4 : Les normes sanitaires, phytosanitaires et zoo-sanitaires comme obstacles aux exportations colombiennes.

La Colombie n'a pas pu implanter des normes internationales dans le secteur agropecuaire (agriculture *plus* élevage) après l'ouverture. Elle ne remplit pas les conditions demandées par les Etats-Unis, son partenaire historique, au sujet des normes sanitaires, phytosanitaires et zoo-sanitaires¹⁷⁴. Le respect de ces normes est indispensable pour la délivrance d'un certificat d'innocuité alimentaire nécessaire pour l'entrée des produits concernés sur le territoire américain. En effet, les producteurs et les autorités sanitaires n'ont pas donné suffisamment d'importance aux normes prouvant la non-nocivité des aliments après l'ouverture. Ils manquent d'expérience en matière technique et juridique. Ce manque a des répercussions sur les importations. Tandis que les produits alimentaires colombiens n'ont pas le droit de rentrer sur le territoire américain, les produits américains peuvent entrer en Colombie sans subir de tests ni devoir répondre à aucune norme. En Colombie, il n'existe pas de procédures de contrôle des importations dangereuses pour la santé humaine¹⁷⁵. « La Colombie devra donc faire confiance à la qualité des exportations américaines car le pays n'a pas les mécanismes nécessaires pour déterminer la qualité des produits. De plus, tous les produits agropecuaires seront acceptés à l'intérieur du pays » (Robledo, 2006).

Pour être conformes aux exigences des Etats-Unis, les deux organismes en charge de la salubrité en Colombie devraient changer de réglementation (*cf.* fédération nationale d'aviculteurs, 2007). Dans un premier temps, le Service National de Salubrité Animale (SNSA) devrait réglementer le contrôle de quarantaine des espèces animales et le processus de certification des usines traitant et fabricant les aliments à exporter. Dans un deuxième temps, l'institut colombien agropecuaire (ICA) doit harmoniser son code daté des années 1940 avec celui du commerce mondial pour être en règle en ce qui concerne les procédures de contrôle sanitaire des aliments.

Le cas de la viande bovine : danger de l'ouverture et de la signature d'un traité bilatéral supplémentaire

Le retard expliqué auparavant pénalise fortement le secteur de la viande bovine. La Colombie fait des efforts pour éradiquer les maladies des espèces. Toutefois, cela n'est pas suffisant car avant d'être exportée, la viande doit répondre aux demandes d'hygiène de la *Food Safety and Inspection Service* (FSIS). La viande bovine ainsi que tous les autres produits agricoles seront inspectés par le *United States Department of Agriculture* (USDA) et d'autres organismes tels que la PPQ (Plant Protection and Quarantaine), la FGIS (*Federal Grain Inspection Service*) et l'AMS (*Agricultural Marketing Service*). En ne satisfaisant pas les demandes d'au moins un de ces organismes, les exportations deviennent impossibles, pénalisant le secteur de la viande bovine qui pourtant est supposé bénéficier de l'ouverture, encore moins de la signature d'un traité bilatéral entre la Colombie et les Etats-Unis. De plus, «Même si les Etats-Unis acceptent la non nocivité de la viande colombienne, il nous faudra deux ou trois ans pour pouvoir l'exporter car les processus de certification sanitaire et d'innocuité d'aliments sont très longs » (Hernando José Gomez, négociateur du TLC en 2005).

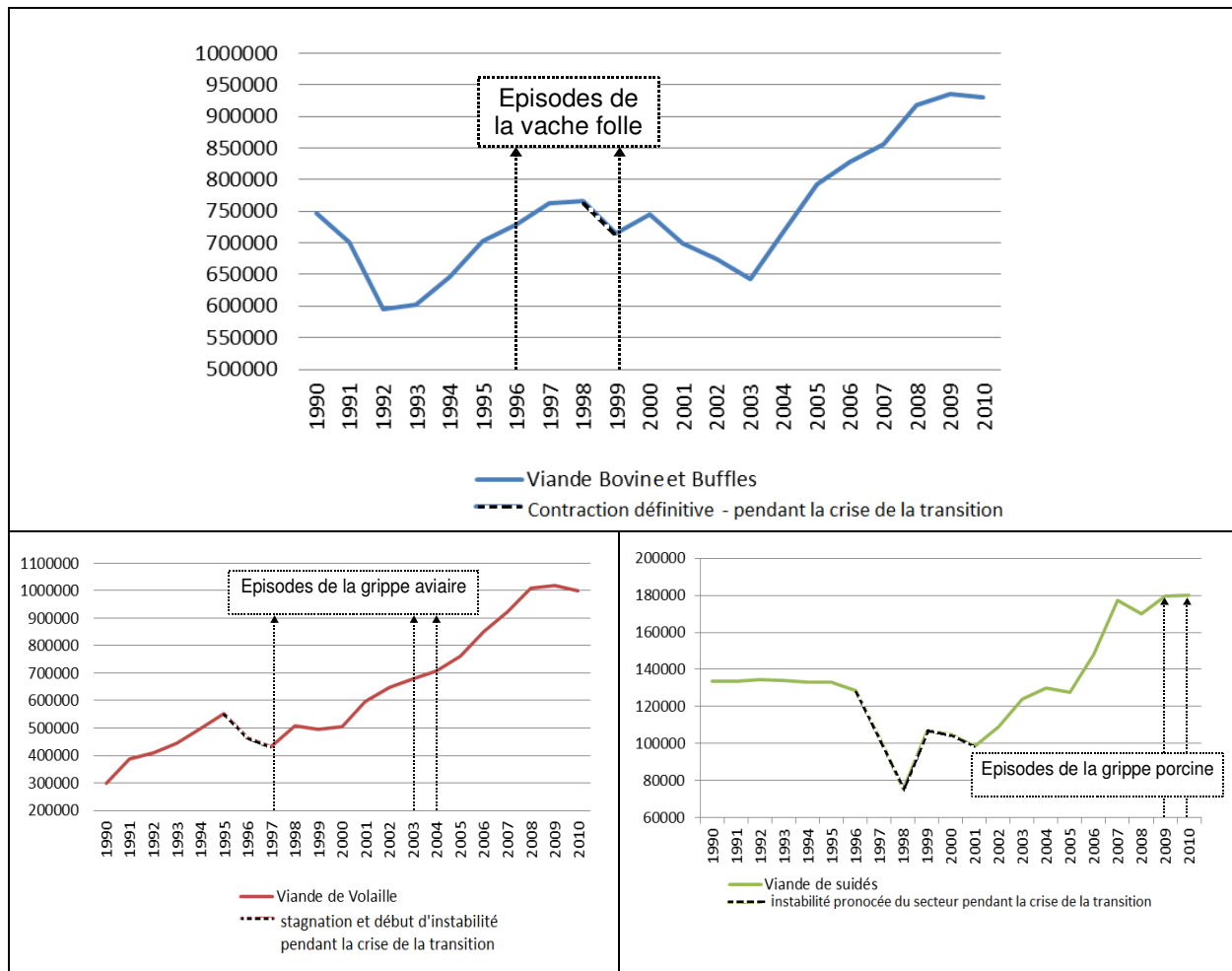
Face à une telle situation, des programmes visant l'amélioration du secteur de la viande bovine devront être mis en place (gouvernement, 2007). Il faudrait en premier que l'entité de certification nationale (Invima) adopte les normes internationales et les applique progressivement à l'intérieur du pays. Deuxièmement, les Etats-Unis devraient accepter une équivalence des normes colombiennes pour la certification des produits alimentaires.

Troisièmement, l'ICA devrait adopter des mécanismes pour que les consommateurs américains soient plus tranquilles par rapport à la consommation des produits colombiens. Toutefois, les souhaits du gouvernement colombien restent très utopiques. La Colombie ne dispose pas de moyens économiques pour mettre en place tous les changements d'ordre technique mais aussi réglementaire nécessaires. Elle n'a pas non plus les moyens de pression pour que les Etats-Unis baissent leurs barrières non tarifaires superflues à l'importation en matière de contrôle comme la certification sanitaire des endroits servant à la production des aliments ou l'abattage des espèces animales (*cf.* société d'agriculteurs colombiens – SAC et FENAVI). D'après Robledo (2006), le seul objectif des Etats-Unis a toujours été de pouvoir exporter vers la Colombie leurs abats bovins qui ne peuvent pas être écoulés ni à l'intérieur de leur territoire ni ailleurs.

¹⁷⁴ Les normes phytosanitaires font référence aux mesures établies protégeant les produits agricoles des fléaux. Les mesures zoo-sanitaires agissent sur le contrôle des produits d'origine animale. Finalement, les normes sanitaires, comme leur nom l'indique, ont en charge le contrôle de tous les produits destinés à l'exportation d'origine animale ou végétale.

¹⁷⁵ La Colombie sera exposée aux fléaux et maladies provenant des Etats-Unis car elle n'a pas les mécanismes techniques pour contrôler l'entrée des produits et juger si la qualité est convenable. D'après Portafolio (2006), la maladie bovine des vaches folles est la préoccupation majeure de la population.

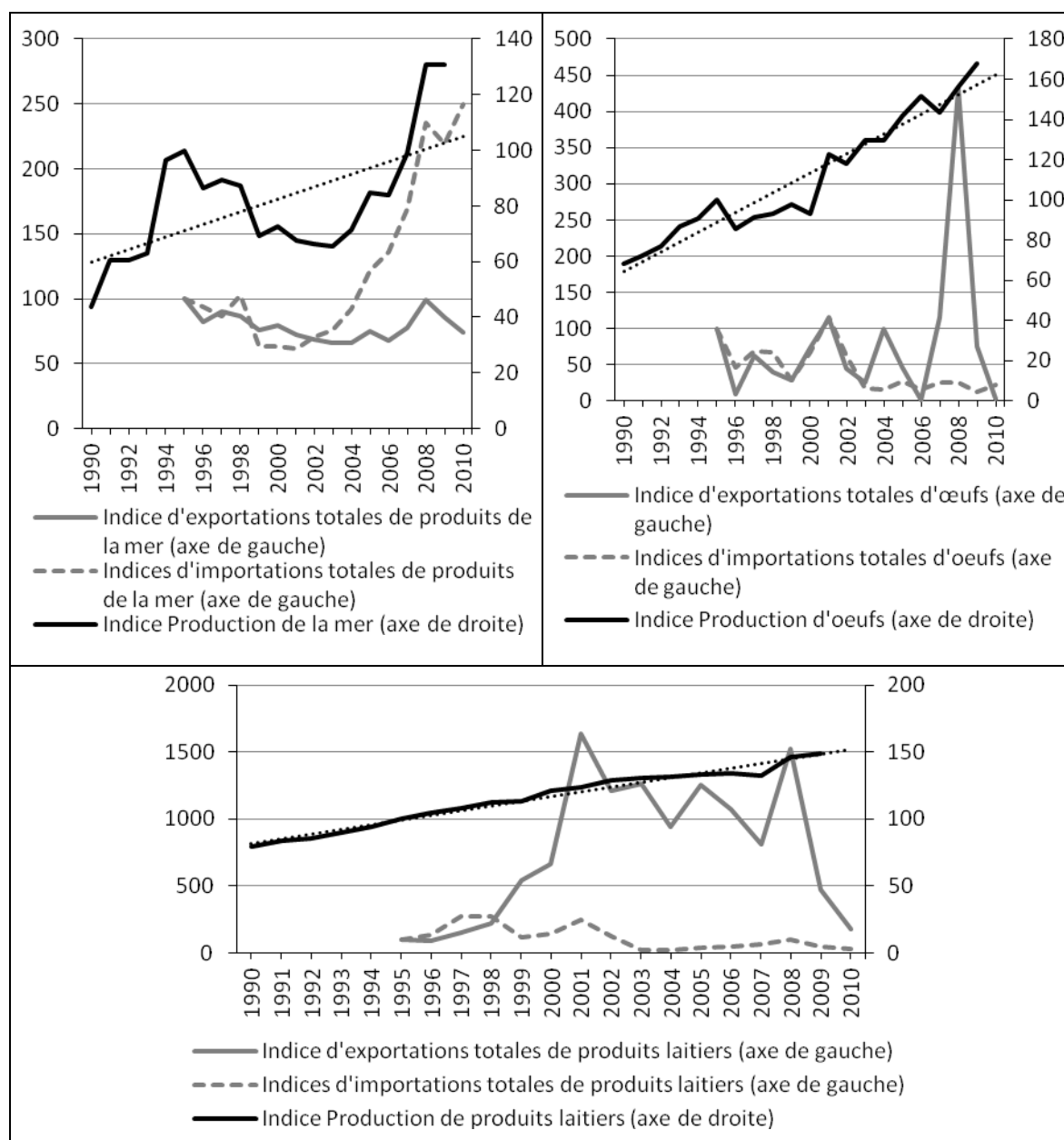
Graphique 4.36 : Production de viande colombienne en tonnes : immunisation relative aux chocs externes



Source : FAO, auteur.

Concernant les produits de la mer, la déconnexion entre production et échanges internationaux est présente mais moins prononcée. Comme le montre le graphique 4.37, les indices de production et exportations évoluent de concert à partir de 2004, soit à nouveau suite à l'accord commercial régional sud-américain offrant des débouchés extérieurs à la Colombie. Par contre, pour les œufs et les produits laitiers, on retrouve une quasi-déconnexion. Toute porte à dire que la Colombie consomme majoritairement sa production animale, avec un ralentissement plus ou moins fort de celle-ci avec la crise de la transition.

Graphique 4.37 : Indices de production, d'exportations et d'importations de produits de la mer ; d'œufs et de produits laitiers, Colombie, 1990-2010 (base 100 en 1995)



Source : FAOSTATS, calculs de l'auteur

On retrouve alors cette relative indépendance de la production nationale vis-à-vis des échanges internationaux en élaborant l'équilibre emploi-ressources des œufs et produits laitiers (*cf.* tableau 4.9).

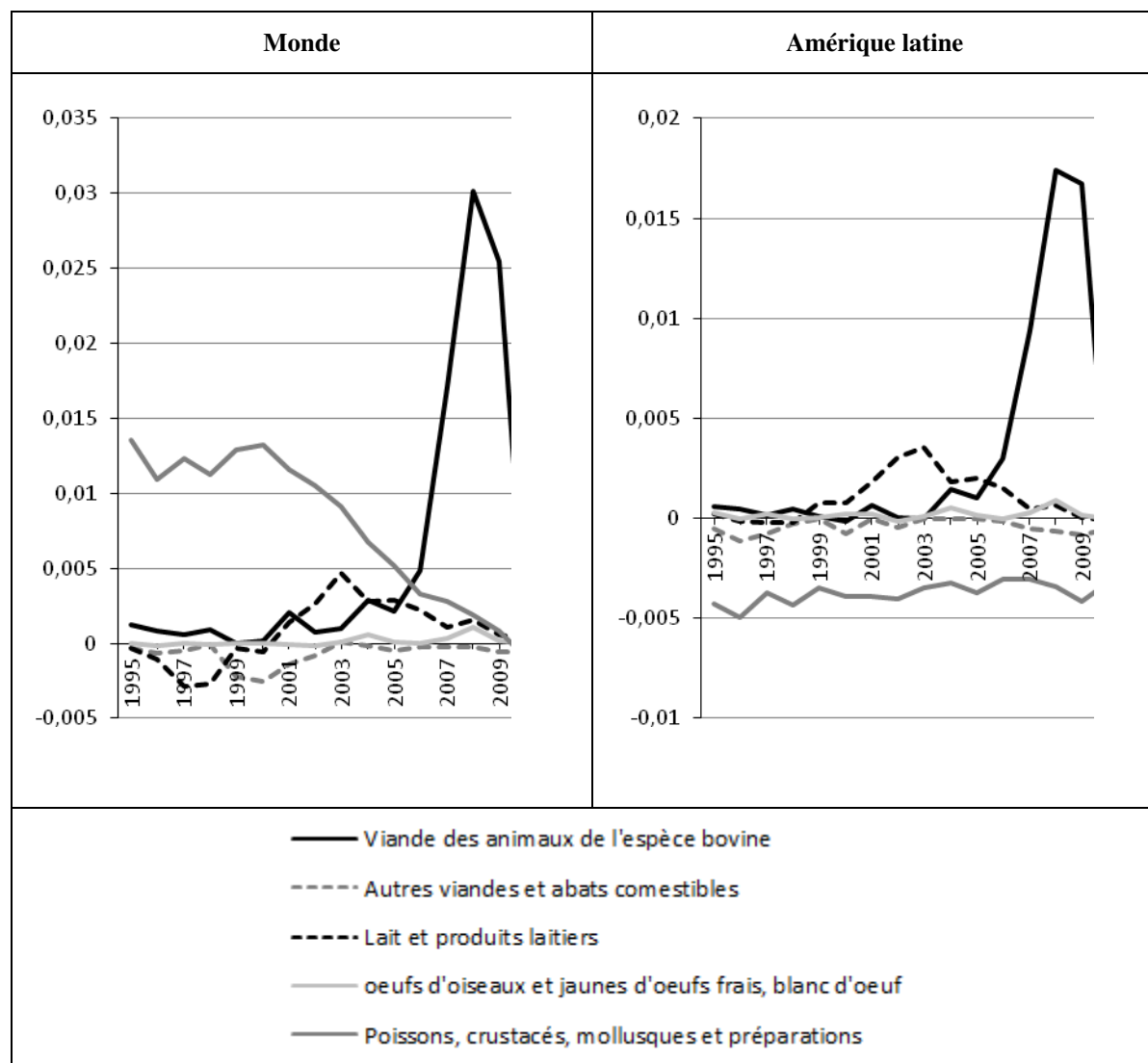
Tableau 4.9 : Equilibre emploi-ressources des œufs et produits laitiers, 1990-2005, en millions de peso (prix constants de 1994)

	Ressources		TOTAL	Variation annuelle (%)	Emplois		
	Production	Importations			Conso. Finale	Conso. Int.	Exportations
1 990	1 334 236	4 001	1 338 237		1 065 785	129 835	142
1 991	1 391 012	6 212	1 397 224	4,41	1 096 193	135 080	1 666
1 992	1 402 755	13 312	1 416 067	1,35	1 135 693	138 448	2 123
1 993	1 500 305	15 640	1 515 945	7,05	1 310 118	159 060	2 919
1 994	1 600 648	14 466	1 615 114	6,54	1 384 630	175 079	2 613
1 995	1 589 137	21 580	1 610 717	-0,27	1 393 106	181 579	4 777
1 996	1 662 040	26 090	1 688 130	4,81	1 474 970	193 198	3 532
1 997	1 728 906	46 463	1 775 369	5,17	1 532 584	231 113	5 669
1 998	1 701 372	50 142	1 751 514	-1,34	1 492 003	234 506	8 352
1 999	1 677 460	29 647	1 707 107	-2,54	1 444 980	227 392	22 272
2 000	1 687 114	34 019	1 721 133	0,82	1 436 540	224 070	53 286
2 001	1 953 844	44 908	1 998 752	16,13	1 615 807	239 097	126 314
2 002	2 040 360	24 456	2 064 816	3,31	1 699 278	240 294	120 014
2 003	2 111 735	8 889	2 120 624	2,70	1 788 864	222 195	108 407
2 004	2 242 325	13 793	2 256 118	6,39	1 917 126	258 681	76 678
2 005	2 290 418	15 779	2 306 197	2,22	1 952 630	263 802	86 054

Source : DANE, calculs de l'auteur.

Dans ce contexte de faible influence des échanges internationaux, il faut s'attendre à un faible niveau d'avantages comparatifs révélés. C'est effectivement le cas, à l'échelle du monde et à celle de l'Amérique du Sud. Seule la viande bovine fait exception, en raison du pic d'exportations à partir de 2004. Il est particulièrement intéressant de noter que la plupart des indicateurs ont tendance à stagner, voire se sont dégradés comme dans le cas des produits de la mer à l'échelle du monde. A l'échelle de l'Amérique du Sud, les produits de la mer présentent des désavantages comparatifs (*cf.* Graphique 4.38).

Graphique 4.38 : Avantages comparatifs révélés de la Colombie, production animale, Monde et Amérique latine (en % du PIB), 1995-2010)



Source : CNUCED, calculs de l'auteur (cf. annexes 4.27 et 4.28) .

Section 2. Ouverture, persistance de la sous industrialisation et dégradation quasi-généralisée des soldes commerciaux

L'industrie se scinde en deux branches principales : les industries manufacturières et celles d'extraction de matières brutes. A part pour quelques matières brutes, un constat général se dégage : la sous-industrialisation persiste et l'ouverture a même provoqué la dégradation des soldes commerciaux de produits industriels. Chacune des branches principales fait l'objet d'une section où l'on montre à chaque fois que le bilan post-ouverture en termes de développement est à relativiser.

2.1. Les industries manufacturières : production et pression négative sur le solde commercial au rythme du régime post-ouverture de croissance

Suite à l'ouverture, les structures de production et d'échanges d'articles manufacturés évoluent au rythme du régime post-ouverture de croissance, tel que ce régime a été exposé au chapitre 3. Pour s'en rendre compte, le tableau 4.10 récapitule l'équilibre emploi-ressources des articles manufacturés. Il permet de voir que le taux de variation des ressources en articles manufacturés correspond aux différentes phases du régime post-ouverture de croissance. La variation est à la hausse et augmente de plus en plus lors de la phase initiale de croissance 1990-1994. A partir de cette date, le régime entre en crise au moment où les capitaux étrangers n'alimentent plus le financement de crédits hypothécaires et où les facteurs socio-politiques propres à la Colombie jouent comme des facteurs aggravant la crise (*cf.* chapitre 3). Précisément, cette phase de crise est celle pendant laquelle le taux de variation des ressources en articles manufacturés ralentit puis devient négatif. Le taux augmente de nouveau à partir de 2000, mais rediminue jusqu'en 2002, moment de l'amorce de reprise mais non de la reprise elle-même. Cette dernière intervient à partir de 2002, où le taux augmente de nouveau (mais ralentit en 2005).

Tableau 4.10 : Equilibre emploi-ressources des articles manufacturés, 1990-2005, en millions de pesos (prix constants de 1994)

	Ressources		TOTAL	Variation annuelle (%)	Emplois		
	Production	Importations			Conso. Finale	Conso. Int.	Exportations
1990	16 509 666	7 592 558	24 102 224		7 728 302	14 408 364	1 965 558
1991	16 795 482	8 025 196	24 820 678	2,98	7 744 360	14 623 125	2 453 193
1992	17 710 251	9 419 417	27 129 668	9,30	8 788 115	16 090 058	2 251 495
1993	18 479 128	11 742 648	30 221 776	11,40	9 877 421	17 981 253	2 363 102
1994	19 034 093	12 715 651	31 749 744	5,06	9 950 600	19 178 510	2 620 634
1995	19 749 770	13 586 698	33 336 468	5,00	10 378 852	20 093 969	2 863 647
1996	19 386 299	13 947 108	33 333 407	-0,01	10 611 038	19 744 897	2 977 472
1997	19 740 917	15 248 157	34 989 074	4,97	11 020 864	20 715 067	3 253 143
1998	19 320 136	14 741 859	34 061 995	-2,65	10 708 995	19 984 186	3 368 814
1999	16 811 418	12 604 435	29 415 853	-13,64	8 940 684	16 848 415	3 626 754
2000	19 524 132	12 728 909	32 253 041	9,65	9 401 300	18 193 334	4 658 407
2001	20 106 101	13 616 695	33 722 796	4,56	9 988 223	18 657 896	5 076 677
2002	20 473 280	13 926 017	34 399 297	2,01	10 189 977	19 245 671	4 963 649
2003	21 965 212	14 836 344	36 801 556	6,98	10 715 845	21 082 149	5 003 562
2004	24 362 392	17 278 638	41 641 030	13,15	11 996 596	23 523 021	6 121 413
2005	23 756 100	21 784 701	45 540 801	9,37	13 265 816	25 492 409	6 782 576

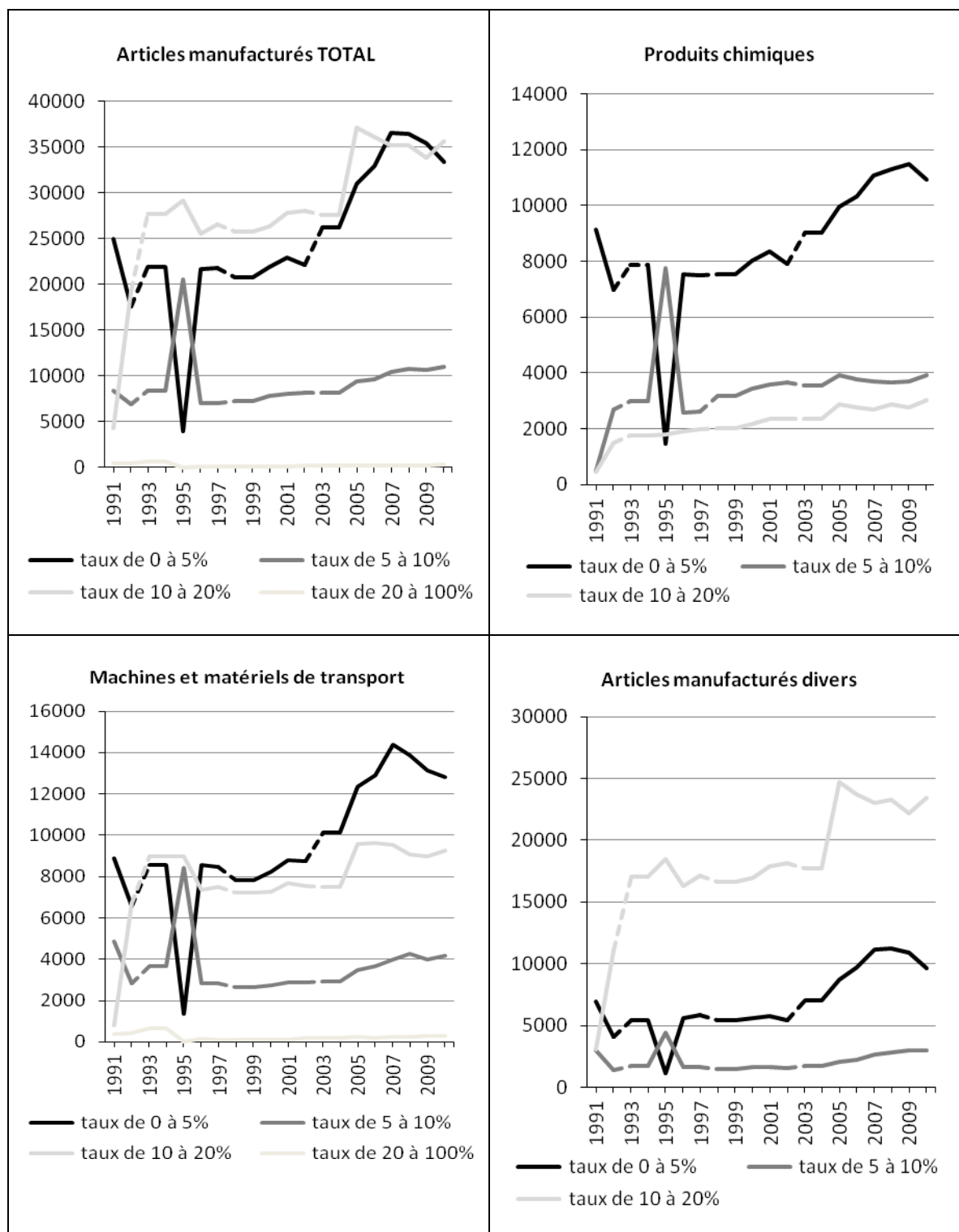
Source : DANE, calculs de l'auteur

Cette synchronisation temporelle avec les différentes phases du régime de croissance implique que *la production et les importations d'articles manufacturés évoluent au rythme du régime de croissance*. Ce dernier tire la consommation interne en général et celles d'articles manufacturés en particulier *via* les effets d'entraînement du secteur de la construction, lui-même tirée par la dynamique auto-renforçante entre le crédit hypothécaire et le prix des logements, dynamique *in fine* rendue possible par l'ouverture aux flux financiers internationaux (*cf.* chapitre 3). Toujours selon le tableau 4.10, la consommation constitue l'essentiel des emplois. Néanmoins, *la production nationale de ces articles est loin d'être suffisante. La consommation intermédiaire représente à elle*

seule presque sinon plus que la production nationale. Comme souligné dans le chapitre 1, la politique industrielle n'a quasiment pas existé. Il en résulte une sous-industrialisation, nécessitant d'importer ce qui ne peut pas être produit pour atteindre le niveau de consommation impliqué par le régime de croissance, *d'où cette évolution dans le même sens de la production et des importations*, celles-ci venant davantage compléter celle-là que s'y substituer.

Il faut noter que, au niveau des négociations commerciales à l'OMC sur les articles manufacturés (entrant dans le cadre des négociations sur les marchés non-agricoles), les efforts de libéralisation concernent avant tout les pays développés. Comme le souligne l'article 16 de la Déclaration Ministérielle de Doha, les pays membres se sont mis d'accord pour « de[s] négociations qui viseront, selon des modalités à convenir, à réduire ou, selon qu'il sera approprié, à éliminer les droits de douane, y compris à réduire ou éliminer les crêtes tarifaires, les droits élevés et la progressivité des droits, ainsi que les obstacles non tarifaires, *en particulier pour les produits dont l'exportation présente un intérêt pour les pays en développement.* La gamme de produits visés sera complète et sans exclusion a priori. Les négociations tiendront pleinement compte des besoins et intérêts spéciaux des pays en développement et pays les moins avancés participants, y compris *au moyen d'une réciprocité qui ne soit pas totale pour ce qui est des engagements de réduction* » (souligné par nous). A ce titre, la Colombie a pu protéger son industrie manufacturière, aussi peu développée soit-elle. Par rapport à l'ouverture quasi-totale de 1990, les droits de douane ont pu être maintenus, voire augmentés à un certain niveau *via* l'accession à l'OMC (*cf.* graphique 4.39).

Graphique 4.39 : Nombre de droits de douanes selon leur taux, articles manufacturés, 1991-2010

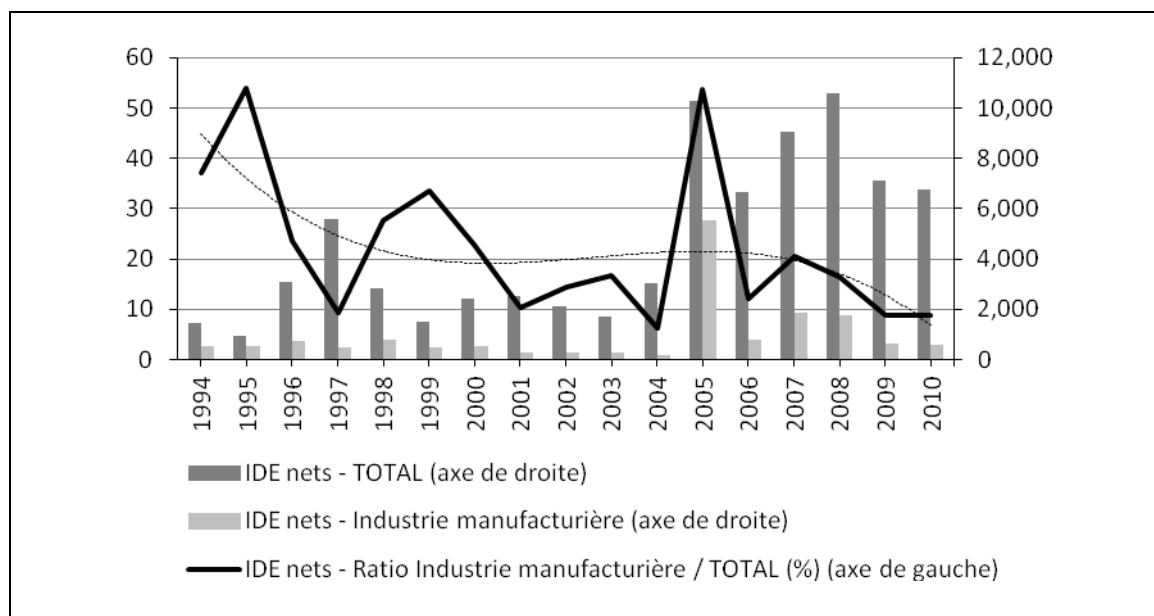


Source : CNUCED.

Note : les articles manufacturés divers comprennent : les cuirs et peaux préparés et ouvrages en cuir, le caoutchouc manufacturé, les ouvrages en liège et en bois (à l'exclusion des meubles), les produits à base de papier et carton, les articles en textiles et les articles métalliques. Les parties des courbes en pointillés correspondent à des données indisponibles.

L'accèsion de la Colombie à l'OMC était un moyen pour les Etats-Unis d'obtenir l'irréversibilité de la décision d'ouverture. Elle constitue néanmoins une protection de l'industrie des pays en développement, y compris la Colombie. *La non-réciprocité des efforts de libéralisation explique pourquoi les exportations d'articles manufacturés colombiens ont pu progresser (cf. tableau 4.10 supra).* En dépit de cette progression, les exportations demeurent largement inférieures aux importations. L'ouverture devait, selon le gouvernement, favoriser les exportations de produits manufacturés et par là-même l'industrialisation dans sa dimension manufacturière. *Toutefois, ce changement attendu dans la structure de production n'a pas eu lieu. L'ouverture a surtout favorisé les importations de produits manufacturés, empêchant en retour l'industrialisation.* Toujours selon le gouvernement, ces exportations devaient être elles-mêmes favorisées par l'investissement direct étranger, comme si les initiatives privées étaient capables de produire des effets là où l'intervention publique aurait été peu convaincante. Excepté 2005, les IDE nets à destination de l'industrie manufacturière affichent une remarquable stagnation. Comme le total des IDE a tendance par contre à progresser, la part des IDE nets à destination de l'industrie manufacturière tend à diminuer (cf. graphique 4.40). Les IDE étaient censés dynamiser cette industrie là où l'Etat l'a négligée, mais ils n'ont pas été à la hauteur des anticipations du gouvernement.

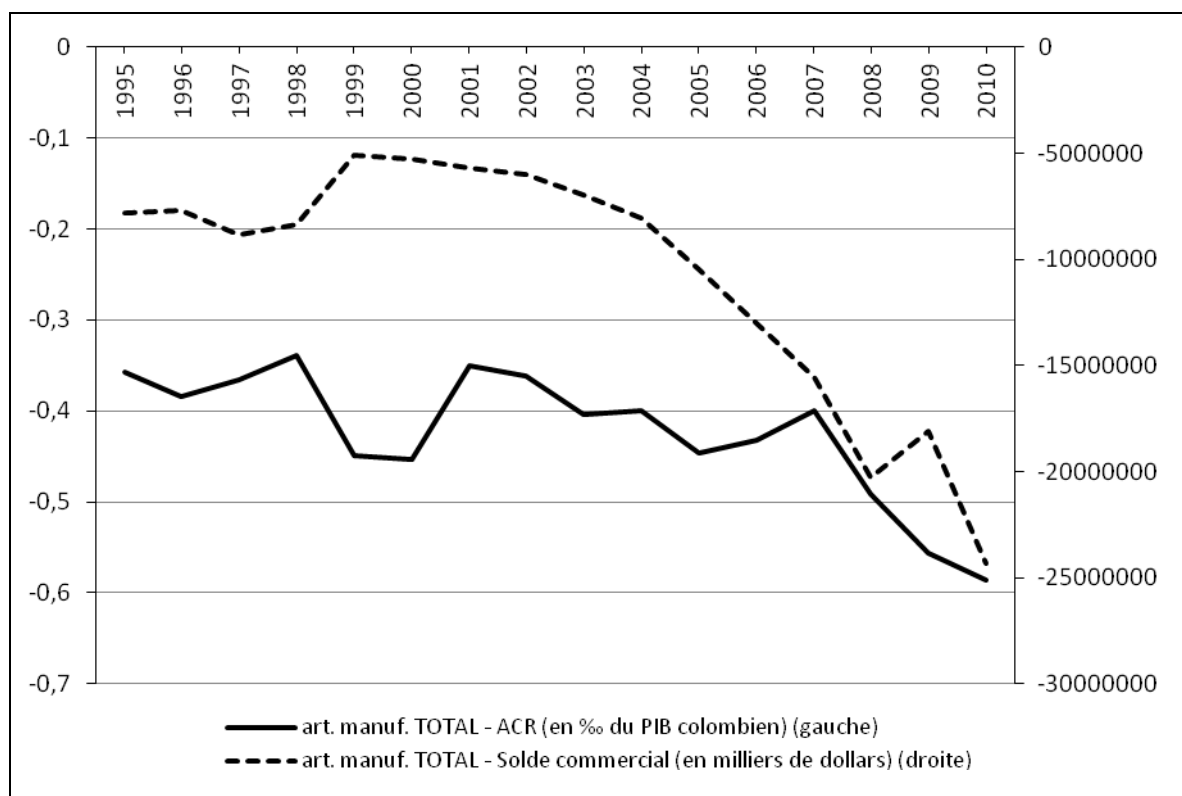
Graphique 4.40 : Les IDE à destination de l'industrie manufacturière colombienne, 1994-2010



Source : DANE.

Le faible développement de l'industrie manufacturière colombienne explique donc pourquoi le solde commercial des produits considérés tend à se dégrader continuellement suite à l'ouverture. Les avantages comparatifs en la matière, révélés par la structure des échanges, confirment *que la Colombie partait dès le départ pénalisée dans son insertion dans les échanges internationaux d'articles manufacturés* (cf. graphique 4.41). Autant elle a pu protéger son industrie, autant le faible développement de celle-ci et les désavantages comparatifs subséquents ont conduit à une dégradation tendancielle du solde commercial, car obligeant à l'importation pour disposer de ce qui est nécessaire. Les capacités nationales de production manufacturière demeurent très insuffisantes par rapport à ce qui est consommé par les ménages et les entreprises.

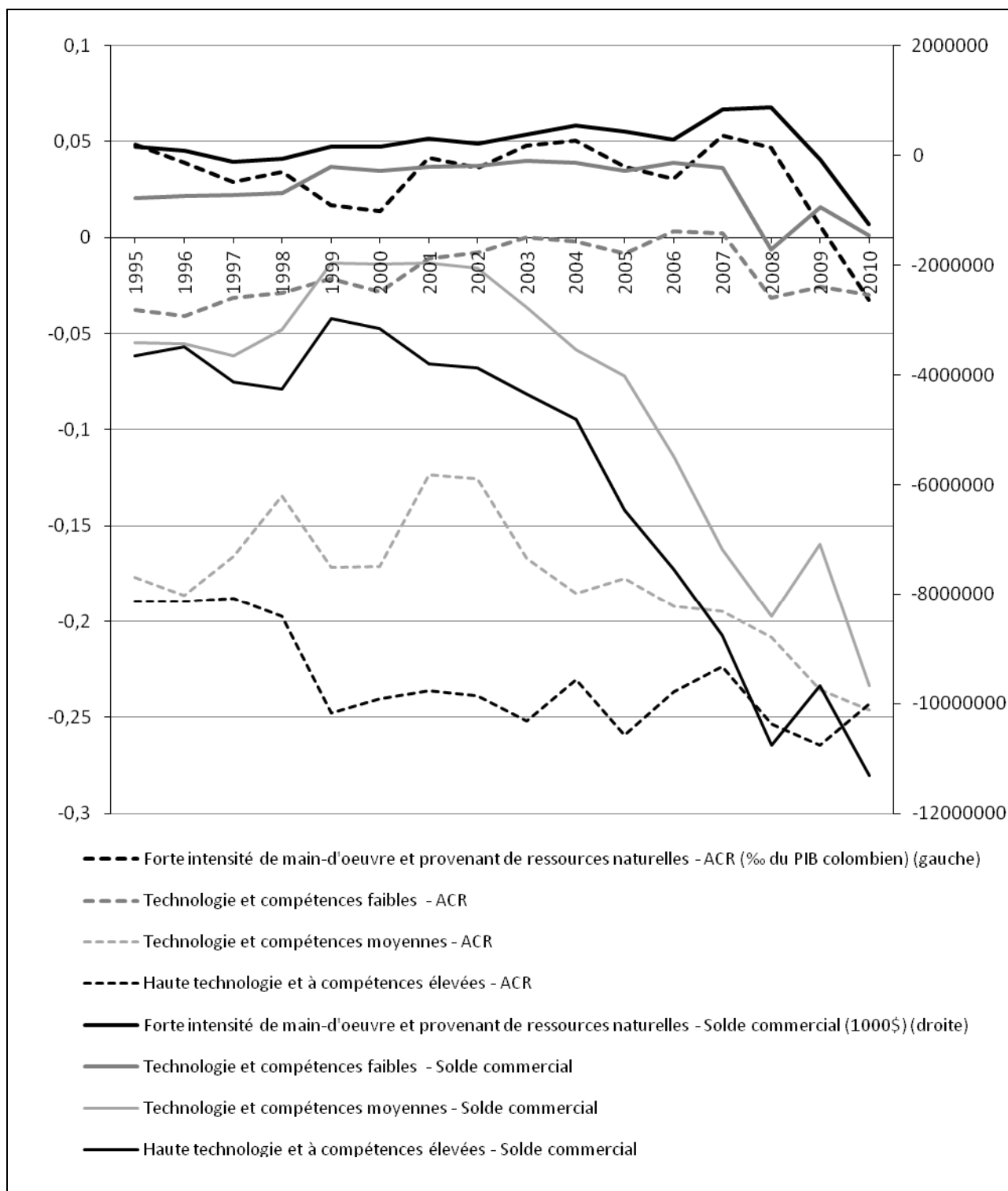
Graphique 4.41 : Solde commercial et avantages comparatifs, articles manufacturés, 1995-2010



Source : CNUCED, calculs de l'auteur selon la formule CEPII 2^{nde} version (cf. annexe 4.29).

Une désagrégation des produits manufacturés par contenu technologique est très intéressante (cf. graphique 4.42). Elle révèle que *la Colombie dispose d'avantages comparatifs uniquement pour les articles manufacturés à très faible contenu technologique, à forte intensité en main d'œuvre et provenant de ressources naturelles* (cuirs et peaux travaillés, ouvrages en bois sauf meubles, ouvrages en verre, articles textiles et chaussures principalement). En outre, à partir de 2008, ces avantages se réduisent au point de devenir des désavantages : au moment où commence la dernière crise financière puis économique. Plus le contenu technologique est fort, plus le désavantage comparatif est lui-même fort, plus le solde commercial est déficitaire et tend à se dégrader (à l'exception des articles à contenu technologique faible, mais pour lesquels il existe des désavantages comparatifs). La Colombie est majoritairement restée aux premiers stades de l'industrialisation, même si celle-ci était censée être pilotée par les initiatives privées, obligeant bel et bien à importer d'autant plus les produits correspondant aux stades ultérieurs.

Graphique 4.42 : Solde commercial et avantages comparatifs, articles manufacturés selon le degré de contenu technologique, 1995-2010



Source : CNUCED, calculs de l'auteur selon la formule du CEPPI 2nde version. (cf. annexe 4.29).

Si les négociations commerciales à l'OMC débouchaient sur des engagements de libéralisation par les pays en développement et concernant les articles manufacturés, il faut redouter une dégradation de la situation de la Colombie. Le maintien de son industrie, si peu développée soit-elle, n'est dû qu'aux possibilités de protection encore conférées par le stade actuel des négociations. Précisément, bien que le dernier projet d'accord (le quatrième et remontant à décembre 2008) inclut toujours une flexibilité pour les pays en développement, il les engage néanmoins à des mesures de libéralisation¹⁷⁶. A l'avenir, il peut donc s'agir non pas d'une persistance de la sous-industrialisation manufacturière, *mais pire encore d'une dégradation de celle-ci*.

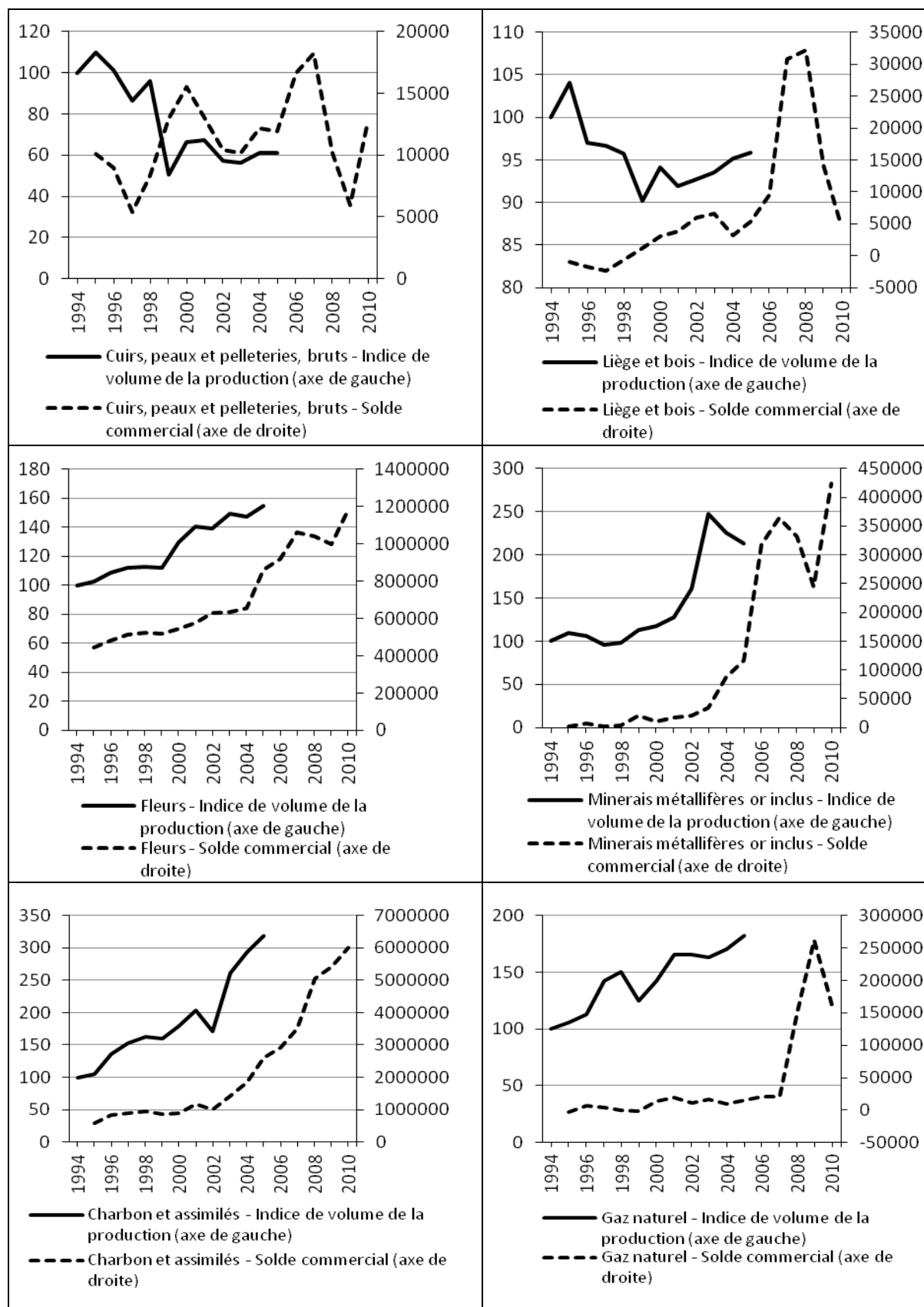
2.2. Les industries de production de matières brutes : l'influence des échanges et du régime post-ouverture de croissance sur la production

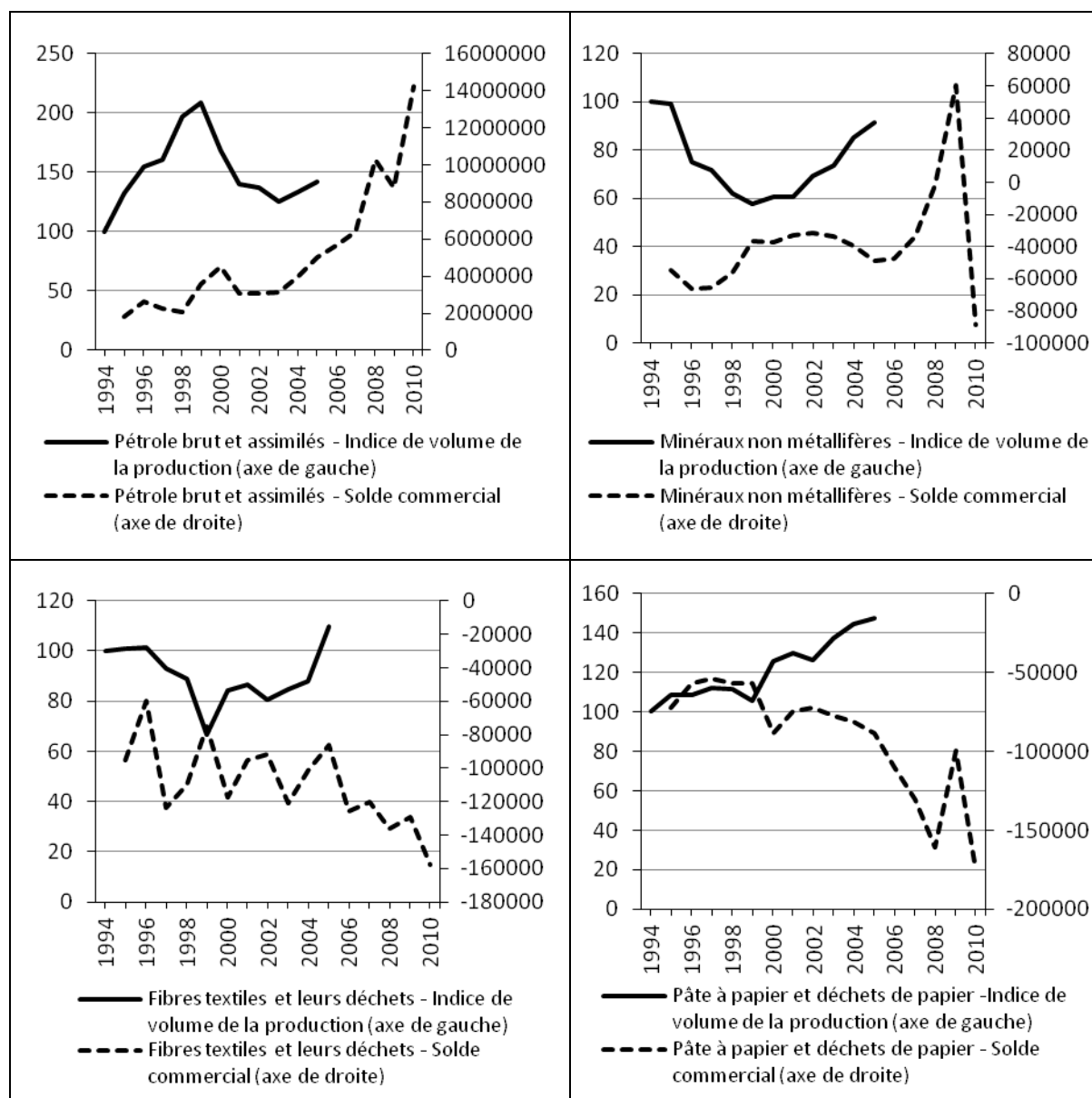
Les matières brutes se répartissent en deux groupes : les combustibles – pétrole, gaz, charbon et tout produit assimilé – et d'autres matières comme les minerais, le bois, la pâte à papier, les fleurs, ou encore les peaux et fibres textiles non transformées par l'industrie manufacturière. Bien que matière brute, l'huile végétale est comptabilisée séparément dans la nomenclature CTCI (et a fait l'objet d'un traitement spécifique avec le café). Entre 1994 et 2005, toutes les productions de matières brutes augmentent à l'exception des peaux et du bois, comme le révèle l'indice du volume de la production calculé par le DANE¹⁷⁷. Parmi les produits considérés, quatre augmentent de manière bien plus significative que les autres : les fleurs, le charbon, le gaz et les minerais de type métallifère. Ces derniers comprennent en particulier l'or et l'émeraude, abondants en Colombie. Les autres produits augmentent dans une moindre mesure que les quatre précédents, y compris le pétrole malgré l'abondance relative de ce combustible. *Tels sont les changements de structure de production relativement aux industries de production de matières brutes (cf. graphique 4.43).*

¹⁷⁶ Cf. Le document du groupe de négociations sur l'accès aux marchés de produits non-agricoles, référencé TN/MA/W/103/Rev.3, disponible à l'adresse suivante (consulté au 2 décembre 2011) : www.wto.org/french/tratop_f/markacc_f/markacc_chair_texts07_f.htm

¹⁷⁷ L'indice n'est malheureusement pas disponible au-delà de 2005.

Graphique 4.43 : Indice de volume de production (base 100 en 1994) et solde commercial (en milliers de dollars) des matières brutes produites en Colombie





Source : DANE.

Note : Le solde commercial des fleurs est approché par la rubrique « matière brutes d'origine animal n.d.a », qui comprend les fleurs mais qui n'est pas détaillée jusqu'à cette division. Cette approximation peut être jugée suffisante à partir du moment où les fleurs représentent l'essentiel de la rubrique.

L'évolution de la structure des échanges explique la production significative des fleurs¹⁷⁸, du charbon et des minerais métallifères. Ces produits ont une caractéristique commune que les autres matières brutes n'ont pas : leurs exportations nettes des importations (c'est-à-dire leur solde commercial) augmentent au même rythme que leur production, comme le souligne les graphiques précédents. *L'ouverture a offert à la Colombie les possibilités d'exporter les produits en question, ce qui explique la hausse de leur production corrélativement à leurs exportations (nettes).* Les fleurs ont notamment cette particularité. L'émeraude colombienne bénéficie également d'un rayonnement relatif à l'international. Toujours est-il qu'il s'agit uniquement de quelques matières brutes – et non de l'ensemble de celles-ci – et qui, comme telles, contribuent à une spécialisation internationale uniquement en produits de base. Ce n'est pas du tout une contrepartie à l'afflux massifs d'importations d'articles manufacturés. A nouveau, cette spécialisation est typiquement celle de la première moitié du 20^{ème} siècle en Colombie, et servant avant tout à fournir les Etats-Unis en inputs pour son système productif (Ocampo, 1996). Mais de là à ce que le développement de la Colombie en soit favorisée, il reste une grande distance à franchir. *En étant cantonnée aux matières brutes sans possibilité de remonter la filière technologique sur les articles manufacturés, l'industrie colombienne semble vouée à conserver les mêmes problèmes qu'avant l'ouverture.* Cette dernière n'a pas eu les effets escomptés par le gouvernement.

Le gaz appelle une mention particulière. Il s'agit du quatrième produit dont la production augmente significativement. Néanmoins, les exportations nettes sont négatives, excepté à partir de 2007. Logiquement, la production est donc consommée au sein du système productif colombien, au lieu d'être exportée. Elle enregistre un creux au moment de la crise de la transition et un ralentissement en 2001-2002, augmentant le reste du temps. Elle est donc synchronisée avec les phases du régime de croissance, preuve que *la production de gaz est tirée par ce régime.* Ainsi ce dernier est-il à nouveau un élément décisif dans l'explication de l'évolution de la structure de production, aux côtés de l'évolution de la structure des échanges.

¹⁷⁸ Les fleurs figurent parmi les matières brutes en raison du fait qu'il s'agit d'un produit non comestible et amené à être transformé sous la forme de bouquets.

Les matières brutes dont la production baisse (peaux et bois) affichent néanmoins une certaine stabilisation en 2005, au moment même où le solde commercial tend à augmenter. *Il existe ainsi des raisons de croire que leur production est tirée, tout du moins soutenue par les exportations.* Si l'indice de volume de la production était disponible après 2005, on pourrait s'attendre à ce que sa stabilisation continue, voire à ce qu'il augmente.

Considérons maintenant les autres matières brutes à l'exception du pétrole. Leur production est également synchronisée avec les phases du régime de croissance. On retrouve le creux en 1998-1999, un ralentissement en 2001-2002, et une augmentation le reste du temps. Un tel régime est bien à l'origine de cette évolution. Les matières brutes considérées sont assurément des intrants pour l'industrie manufacturière colombienne, *laquelle est elle-même tirée par le régime en question comme l'a montré la sous-section précédente.* C'est pourquoi le régime de croissance tire *in fine* leur production. L'augmentation modérée de cette dernière explique pourquoi les soldes commerciaux sont largement déficitaires (à l'exception des minéraux non métallifères en 2009). Il faut importer pour répondre aux besoins de l'industrie manufacturière (besoins eux-mêmes déterminés par le régime de croissance). D'où des exportations nettes négatives en même temps qu'une progression modérée de la production. Dans le cas des matières brutes considérées, *le régime de croissance explique donc à la fois l'évolution de la structure de la production et celle de la structure des échanges.*

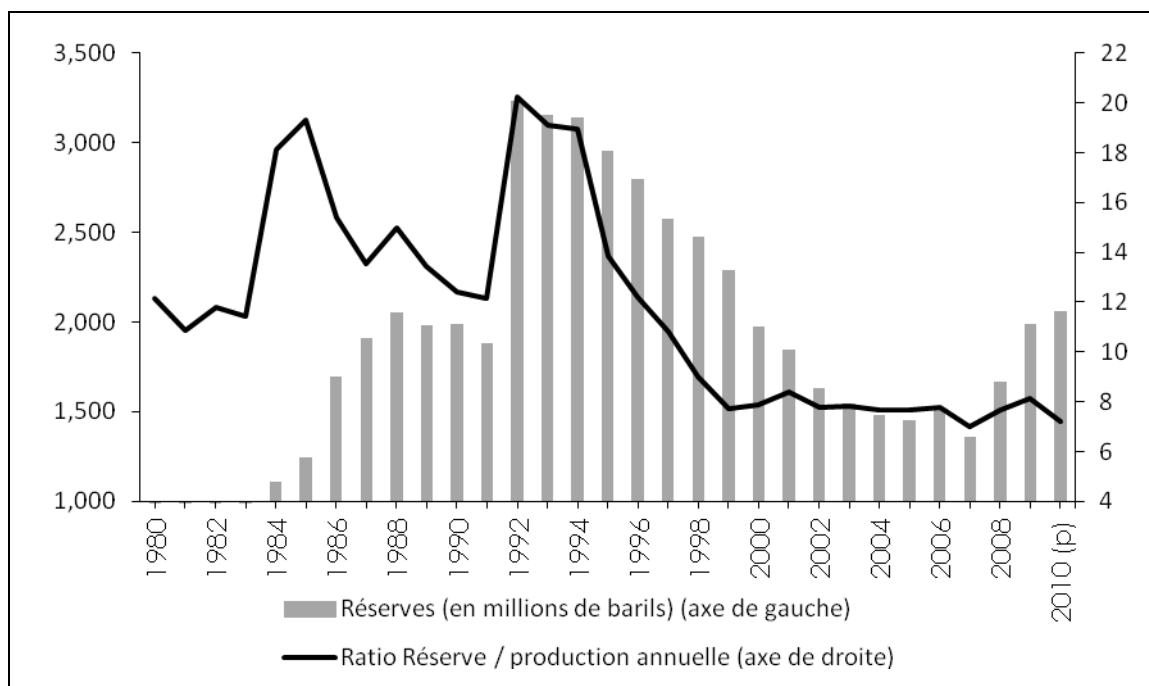
Concernant le pétrole, ses exportations nettes ne cessent d'augmenter, mais la production n'affiche pas la même régularité, accusant un pic en 2000. Sur la période 1994-2005, cette augmentation (irrégulière) reste d'ailleurs faible par rapport aux autres combustibles. Cette singularité du pétrole attire d'autant plus l'attention que la branche est devenue au fil du temps, l'une des premières bénéficiaires d'IDE avec les minéraux et le charbon (*cf.* tableau 4.11). Nul doute que la dégradation des infrastructures pétrolières, dans le cadre de l'intensification du conflit armé par le gouvernement, est un premier facteur d'explication (*cf.* chapitre 3). Toutefois, il faut également prendre en compte le fait que les réserves de pétrole n'ont cessé de diminuer, passant de trois milliards de barils en 1992 à moins de 1,5 en 2007 (*cf.* graphique 4.44). Force est de constater une rareté relative des gisements d'exploitation en l'absence de nouvelles explorations et remettant en cause les possibilités de production. Il reste à savoir si l'augmentation observée en 2008 et 2009, et celle prévue en 2010 (cette augmentation n'est pas encore vérifiée à l'heure actuelle faute de données statistiques disponibles), se confirmeront. En attendant, *il existe des raisons de croire à la non-durabilité de la production colombienne de pétrole et partant de l'insertion de la Colombie dans les échanges internationaux de ce produit, à un horizon inférieur à 8 ans.*

Tableau 4.11 : Flux nets d'IDE à destination de la Colombie par branches, millions de dollars, 1994-2010

	1 994	1 997	2 000	2 003	2 006	2 009	2 010
Pétrole	135	382	-384	278	1 995	2 428	2 862
Autres branches	1 312	5 180	2 820	1 443	4 661	4 709	3 898
Agriculture, chasse, pêche et sylviculture	21	12	0	8	8	28	52
Minéraux et charbons	47	302	507	627	1 783	3 025	2 055
Produits manufacturés	536	514	556	289	803	621	594
Electricité, gaz et eau	5	2 962	13	68	-141	-977	35
Construction	25	124	-21	-8	156	262	262
Commerce, hôtellerie et restaurations	113	116	10	222	523	594	446
Transport, stockage et communication	249	43	876	-47	1 061	348	-589
Etablissements financiers	300	1 072	792	243	464	720	945
n.d.a	15	37	88	40	4	88	99
TOTAL	1 446	5 562	2 436	1 720	6 656	7 137	6 760

Source : DANE.

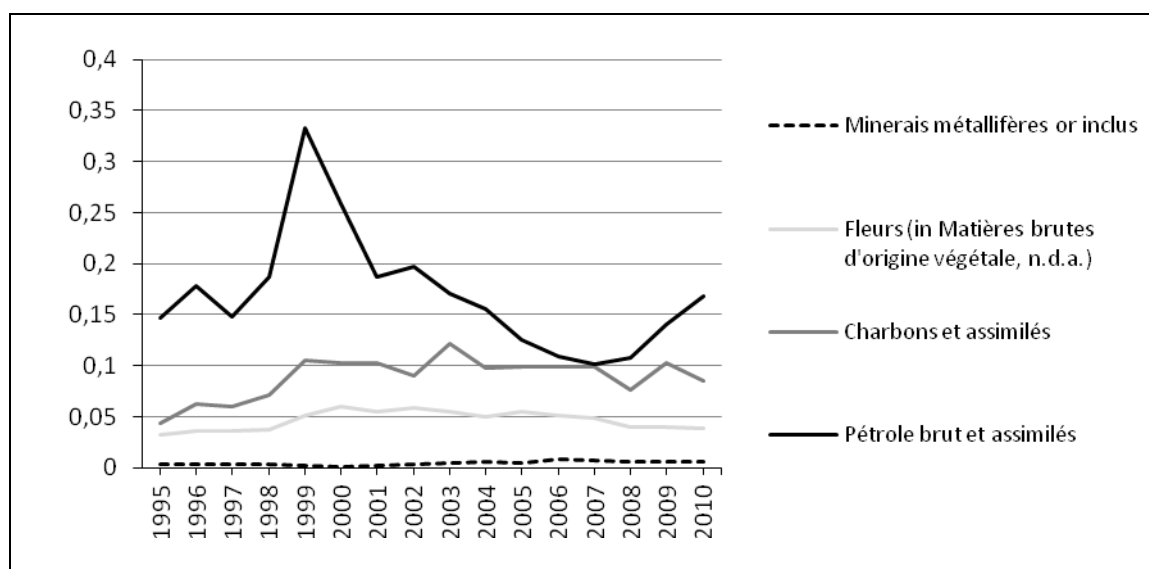
Graphique 4.44 : Les réserves colombiennes de pétrole



Source: Asociacion Colombiana de Petroleo (ACP).

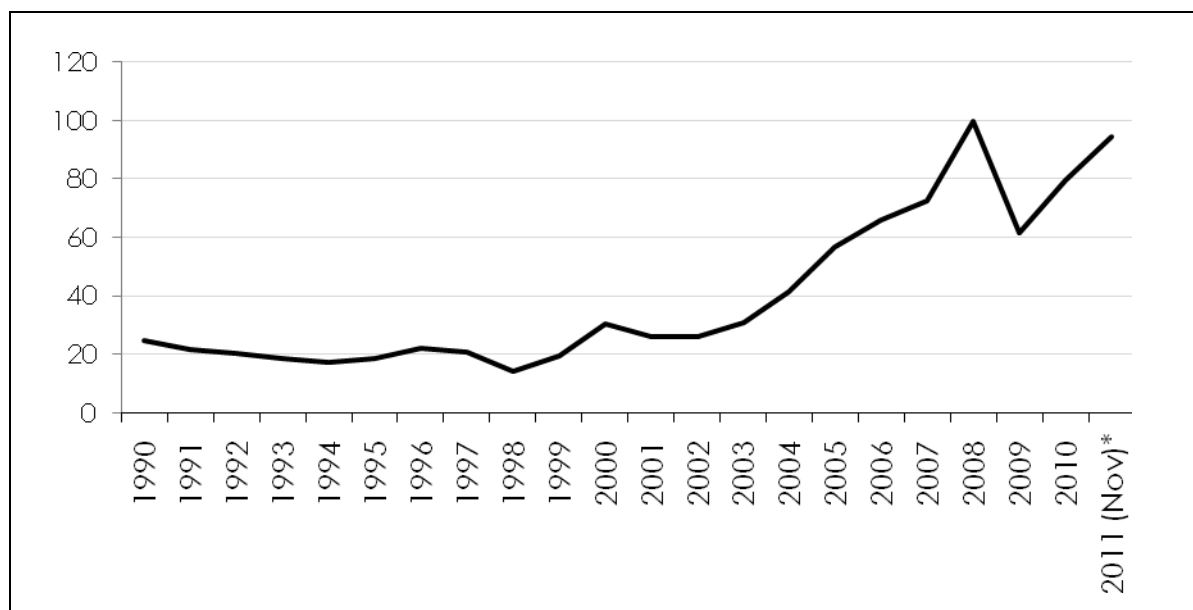
Pour les matières brutes dont les exportations nettes tirent fortement la production, la structure des échanges révèle logiquement l'existence d'avantages comparatifs. Toutefois, là où les exportations nettes progressent nettement, les avantages comparatifs ne progressent que légèrement (fleurs et charbon), voire diminuent. Dans le cas du pétrole, l'indicateur d'ACR atteint un pic en 1999, pour finalement s'établir grosso modo à son niveau de 1995 (cf. graphique 4.45). Cette tendance à la quasi-stagnation des avantages comparatifs souligne ainsi que *l'insertion de la Colombie dans les échanges internationaux des matières brutes à potentiel d'exportation risque de ne pas être durable*. Les problèmes d'industrialisation en ressortent accrus. Il n'est pas inutile d'insister : là où le gouvernement colombien pensait que l'ouverture allait presque créer des miracles, il n'en fut quasiment rien. La non-progression des avantages comparatifs dans le cas du pétrole s'oppose à un environnement international pourtant favorable, caractérisé par un prix du baril en augmentation quasi-constante (à l'exception de 2009) (cf. graphique 4.46), et par une demande internationale elle-même en progression. Assurément, la Colombie est loin d'être le seul pays exportateur de pétrole mais n'a pas su (pu) en tirer bénéfice.

Graphique 4.45 : Indicateur d'avantages comparatifs, matières brutes à potentiel d'exportation (en % du PIB colombien, 1995-2010)



Source : CNUCED, calculs de l'auteur selon la méthodologie du CEPIL. (cf. annexe 4.30).

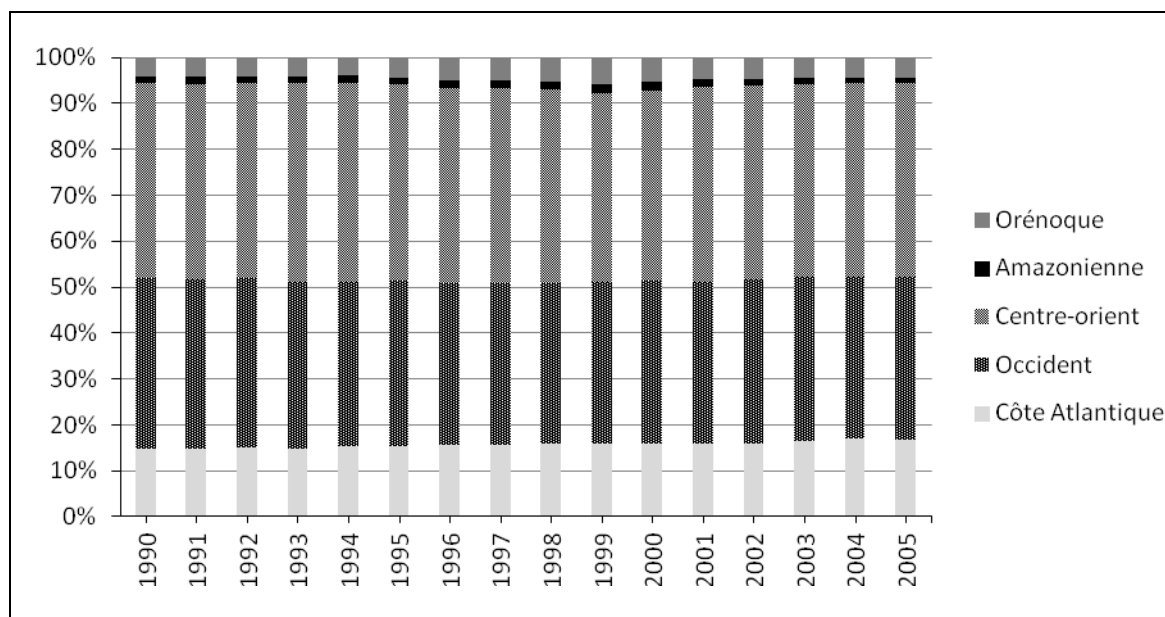
Graphique 4.46 : Le prix international du pétrole (en dollars constants de 2000), 1990-2011



Source : Asociación Colombiana de Petróleo (ACP).

Avec ses récents Plans Régionaux de Compétitivité (*Planes Regionales de Competitividad*, PRC), le gouvernement colombien a réitéré l'idée selon laquelle la production de matières brutes est érigée comme un moyen prioritaire de favoriser le développement des zones fragiles et la réduction des inégalités spatiales, aux côtés du tourisme et de cultures comme... les fruits, la canne à sucre ou la palme africaine¹⁷⁹. La section sur l'agriculture a montré dans quelles mesure les possibilités de développement étaient fragiles voire limitées dans le cas de ces cultures. En tous les cas, la production de matières brutes post-ouverture n'aura pas été décisive non plus. En effet, la répartition régionale du PIB est restée relativement stable, avec à peine une légère amélioration pour les trois régions les moins développées : Orénoque, Amazonie et Côte-Atlantique (cf. graphique 4.47). Ceci n'est pas surprenant, vu nos propos du chapitre 1. Il existait toutes les raisons de croire que les inégalités spatiales n'allaient pas se résorber, voire allaient se creuser. Centre-Orient et Occident restent les deux régions représentant ensemble environ 80% du PIB.

Graphique 4.47 : Répartition régionale du PIB colombien, en %, 1990-2005



Source : DANE.

¹⁷⁹ Cf. <http://www.comisionesregionales.gov.co/publicaciones.php?id=282> (consultation février 2012).

*

* *

L'ouverture était censée promouvoir le développement de la Colombie, lui offrir des opportunités de croissance basées sur l'exportation de produits agricoles et industriels. Au bout de 20 ans d'ouverture, le bilan est néanmoins faible. Autant l'ouverture a généré certains changements dans la structure de production et d'échanges, autant ces changements n'ont pas ou peu favorisé le développement.

L'agriculture est le secteur ayant subi le plus de changements. La concurrence internationale en a détruit toute une partie – cultures transitoires – pour la remplacer par une production de fruits, de canne à sucre et d'huile de palme afin de répondre à la demande internationale, y compris et surtout celle des pays développés. Même le café, subissant de plus en plus la concurrence internationale, se voit menacé malgré son importance historique. La sensibilité de ces productions répondant à une nouvelle spécialisation internationale, la répartition inégalitaire des revenus qui en sont issus, ainsi que des problèmes liées à la répartition et l'utilisation des terres, sont les principaux obstacles au développement. En retour, le gouvernement n'a jamais pris la mesure de ces obstacles, se contentant de croire dans les supposées vertus de l'ouverture. Son intervention fut limitée et, en fait, a surtout cherché à favoriser la nouvelle spécialisation internationale qui se met en place.

L'ouverture n'a pas été le moteur de l'industrialisation tant souhaité par le gouvernement. La sous-industrialisation est persistante. Les flux massifs d'importation de produits industriels traduisent l'impossibilité, pour l'industrie, de répondre aux besoins de consommation issus du régime de croissance. Seuls quelques industries d'extraction de matières brutes tirent leur épingle du jeu, car tirées par les exportations. Mais comme telles, ces matières brutes confèrent des opportunités limitées de développement. Les choses seraient bien différentes si la Colombie avait le potentiel de transformer ces matières, de leur donner un plus fort contenu en valeur ajoutée avant de les exporter. Seulement, en l'absence d'une véritable politique industrielle accompagnant l'ouverture, voire l'ayant préparée, ce scénario était loin d'être envisageable. Au final, la Colombie illustre le fait que la causalité ouverture → développement est loin d'être vérifiée.

Conclusion Générale

L'objectif de cette thèse était de comprendre à la fois les causes de l'ouverture de l'économie colombienne et les conséquences de cette décision en termes de croissance et développement, en mettant l'accent si nécessaire sur l'interaction entre l'économie et le politique.

La théorie standard soutient qu'il existe une causalité allant de l'ouverture à la croissance et au développement, à partir de la stimulation de la production *via* les exportations ; et une économie nationale s'ouvre dans le but de bénéficier de cette causalité. A l'issue de nos recherches sur le cas de la Colombie, l'ouverture n'a pas été décidée pour favoriser la croissance et le développement, tandis que la précédente causalité fut loin d'être vérifiée. Pour arriver à ce résultat général, la première partie de cette thèse s'est focalisée sur les causes de l'ouverture de l'économie colombienne, la seconde sur ses conséquences en termes de croissance et de développement.

La première partie procède en deux étapes, chacune se déroulant au sein d'un chapitre. La première étape (chapitre 1) consiste à montrer que le manque quasi-généralisé de compétitivité internationale de l'économie colombienne contredisait l'ouverture. Des inégalités spatiales de développement, historiquement présentes en Colombie en raison de la focalisation de la politique économique sur certaines zones à l'exclusion du reste du territoire, risquaient également de s'accroître avec l'ouverture.

La seconde étape (chapitre 2) consiste à montrer que l'ouverture de l'économie colombienne répondait à des objectifs propres aux Etats-Unis, aussi bien à dominante économique (accès aux ressources naturelles, stratégie transnationale d'accumulation de capital, création de débouchés...) que politique (limitation des guérillas, protection du canal de Panama). Les Etats-Unis mettent alors en œuvre toute une série de moyens (économiques, épistémiques et institutionnelles) pour obtenir de la Colombie l'ouverture et ainsi exercer une relation de pouvoir.

La seconde partie procède également en deux étapes. La première (chapitre 3) consiste à montrer que l'ouverture ne promeut pas une croissance fondée sur les exportations. L'ouverture autorise l'afflux de capitaux étrangers qui eux-mêmes vont nourrir une dynamique spéculative sur les actifs immobiliers, tirant le reste de l'activité

économique. Dans ce cadre, les exportations n'ont qu'un faible rôle et la mise en œuvre d'une *export-led growth* reste hypothétique. Or, les possibilités de *fuites de capitaux*, tout comme d'autres facteurs générés par l'ouverture elle-même, interrompent la précédente dynamique et ses effets d'entraînement. La *fragilité financière* inhérente au régime post-ouverture de croissance rend cette dernière hautement instable, comme l'a démontré la crise des années 1990.

La seconde étape (chapitre 4) consiste à montrer que les changements post-ouverture des structures de production et d'échanges n'ont que peu favorisé le développement. L'agriculture, pilier de l'économie colombienne pré-ouverture, se reconcentre sur des productions destinées à l'exportation (canne à sucre, huile de palme, fruits exotiques) au détriment des autres cultures – excepté la production animale – qui pourtant fournissaient les revenus d'une majeure partie de la population rurale. En outre, les productions destinées à l'exportation sont hautement dépendantes de la conjoncture des pays développés. De son côté, l'industrie reste sous-développée. Elle ne doit son expansion qu'aux effets d'entraînement du régime post-ouverture de croissance *et* d'une protection à la frontière encore disponible dans le cadre de l'adhésion à l'Organisation Mondiale du Commerce. Le jour où les négociations commerciales multilatérales débouchent sur la diminution de cette protection, l'industrie colombienne risque de subir le même sort que l'agriculture si rien n'est fait, aggravant *ipso facto* les problèmes de développement.

Les résultats obtenus par cette thèse débouchent sur plusieurs recommandations concernant la politique économique mise en œuvre par l'Etat colombien.

Les trois premières recommandations concernent le régime de croissance :

1. L'Etat colombien ne doit pas se contenter d'une politique économique « *market friendly* » consistant à créer les incitations les plus favorables à l'afflux d'IDE supposés générer croissance et développement. En raison du régime post-ouverture de croissance, l'Etat doit être prêt à instaurer des *contrôles* à la mobilité internationale des capitaux. Le but est d'éviter les fuites de capitaux étrangers lorsqu'une crise de la finance globalisée risque de se répercuter sur la Colombie en raison des effets de contagion.
2. Si ces contrôles ne sont pas suffisants (leur mise en œuvre peut s'avérer problématique), l'Etat doit être prêt à financer la construction (notamment dans

le domaine des infrastructures et logements sociaux) pour ainsi stabiliser ce secteur et par conséquent ses effets d'entraînement.

3. En plus d'intervenir directement dans le secteur de la construction, l'Etat peut fournir aux CAV et aux banques les moyens de continuer à financer les acteurs privés de ce secteur lorsque les capitaux étrangers ne fournissent plus ces moyens en temps de crise.

Les deux recommandations suivantes concernent l'agriculture :

1. Les exportations agricoles sont fortement dépendantes de la conjoncture des pays développés. L'Etat a tout intérêt à concrétiser son objectif de diversification des partenaires commerciaux de la Colombie, notamment les marchés émergents que sont la Chine et l'Inde, mais aussi ses voisins d'Amérique Latine. Jusqu'à présent une telle diversification visait principalement à accroître les relations commerciales avec l'Union Européenne. Cependant, cette diversification ne permet pas de réduire la dépendance précédemment citée. En particulier, les échanges Sud-Sud des produits agricoles ne souffrent pas de fortes barrières non tarifaires qui viennent pénaliser les échanges Sud-Nord.

2. L'Etat doit mettre un frein à l'expansion de la production des biocarburants (palme africaine et canne à sucre) même si cette production est rentable à court terme. Outre qu'elle accroît les inégalités et la pauvreté, elle accélère dangereusement l'épuisement des sols. La dépendance alimentaire en ressort accrue, sans compter l'augmentation du prix des denrées alimentaires *via* leur importation. En revanche, l'Etat doit revaloriser la production de café en dépit de sa moindre rentabilité par rapport aux biocarburants. Le café a apporté une contribution substantielle au développement de la Colombie par le passé. Il peut encore faire de même dans le présent. Le café est l'un des rares produits pour

lequel la Colombie est parvenue à se positionner durablement sur le marché mondial (au contraire des biocarburants).

Les deux recommandations suivantes concernent l'industrie :

1. L'industrie manufacturière ne doit sa survie qu'à la persistance de la protection à la frontière dans le cadre des négociations à l'OMC. L'Etat colombien doit envisager que cette protection puisse se réduire à l'avenir et que l'industrie manufacturière puisse être pénalisée en conséquence. Il faut donc dès à présent chercher à améliorer la compétitivité internationale de l'industrie manufacturière colombienne, ce qui ne s'annonce pas une tâche facile. En fait, l'Etat agit vis-à-vis de l'industrie manufacturière comme il a quasiment toujours agi : laisser le secteur évoluer au gré des décisions des acteurs privés. Nous sommes convaincus qu'une telle option n'est plus envisageable aujourd'hui.
2. Les industries d'extraction des matières brutes, en particulier les hydrocarbures, font de plus en plus partie de la stratégie d'accumulation des firmes multinationales étrangères. Le risque est que l'Etat colombien perde la maîtrise de l'approvisionnement énergétique de l'économie colombienne. En particulier pour le pétrole, les concessions d'exploitation aux firmes multinationales étrangères ont été multipliées (mais désignées comme « contrats d'association »). La compagnie pétrolière publique ECOPETROL, en charge de l'approvisionnement en pétrole, est de moins en moins capable de mener à bien sa mission. Autant il faudrait donc limiter les concessions, autant les principaux gisements du territoire colombien ont été trouvés dans le cadre des concessions. Si l'Etat colombien est prêt à limiter les concessions pour conserver la maîtrise de son approvisionnement énergétique, ECOPETROL doit améliorer ses capacités d'exploration du sous-sol colombien.

Toutes ces recommandations sont guidées par le même principe : une intervention plus importante de l'Etat en matière économique. L'analyse économique est traversée depuis sa fondation par le débat sur les possibilités qu'une économie nationale puisse prospérer tout en étant laissée aux décisions des acteurs privés. Le cas de la Colombie s'ouvrant aux flux internationaux à partir des années 1990 montre que l'Etat a encore un rôle à jouer et que les seuls acteurs privés ne sauraient promouvoir croissance et développement. C'est en substance ce que

soulignait déjà Luis Carlos Galan il y a plus de 20 ans avant d'être assassiné : « la réforme de l'Etat et de ses institutions politiques s'avère nécessaire pour agir dans tous les secteurs en faveur de la prospérité du peuple et ainsi éviter la loi des groupes de pression et de l'oligarchie, sinon celle des colombiens » (notre traduction d'un discours pour l'élection présidentielle de 1990).

ANNEXES

Table des annexes

Annexes du chapitre 1

1.1 Le trapèze andin et le triangle d'or	272
1.2 Industrialisation liée à la production de café	273

Annexes du chapitre 2

2.1 Evolution de la politique commerciale colombienne	274
2.2 Les remèdes libéraux à la crise de la dette en Colombie	275
2.3 Rapports de force au niveau mondial, être ou n'est pas être aligné	276
2.4 Crise de la dette et cycles longs du capitalisme	277

Annexes du chapitre 3

3.1 Distribution des revenus	278
3.2 Coefficient de GINI pour les zones urbaines et rurales	278
3.3 Présentation des données utilisées pour les corrélations	279
3.4 De la dégradation des indicateurs socio-économiques à l'augmentation des sources alternatives de revenus	280
a) de l'accroissement du chômage à l'augmentation de sources alternatives de revenus et de la violence	280
b) de l'accroissement des inégalités à l'augmentation de sources alternatives de revenus et de la violence	281
c) de l'accroissement de la pauvreté à l'augmentation de sources alternatives de revenus et de la violence	282
3.5 Crise du secteur rural : violence et le déplacement forcé de la population	283
3.6 Données de migration	284
a) Flux nets de migration en Colombie (1970-2005)	284
b) Limites d'analyse : basse disponibilité d'information	284
c) Nombre et pourcentage de colombiens résidant à l'étranger (1985-2005)	285
d) Destinations préférées des migrants colombiens (moyenne des années 1990)	285
3.7 Emigration, violence et crise	286
a) Emigration et crise économique	286
b) Emigration et augmentation de la violence	286
3.8 Département colombiens présentant le plus grand nombre d'émigrants par an	287

3.9 Nature contra- ou procyclique des TFM : différences entre la crise de 1998-1999 et 2008-2009.....	288
3.10 Principaux items du compte courant colombien : importance croissante des TFM.....	289
3.11 Évolution des recettes fiscales pendant la crise de la transition	289
3.12 Impact des TFM à long terme: Quel type de développement pour la Colombie ?	290
a) Principales zones réceptrices des TFM	290
b) Impact modéré des TFM sur la pauvreté au niveau national.....	291
c) Les TFM et la consommation des ménages : taux de variation de la consommation effective individuelle.....	292
d) TFM et inégalités	293

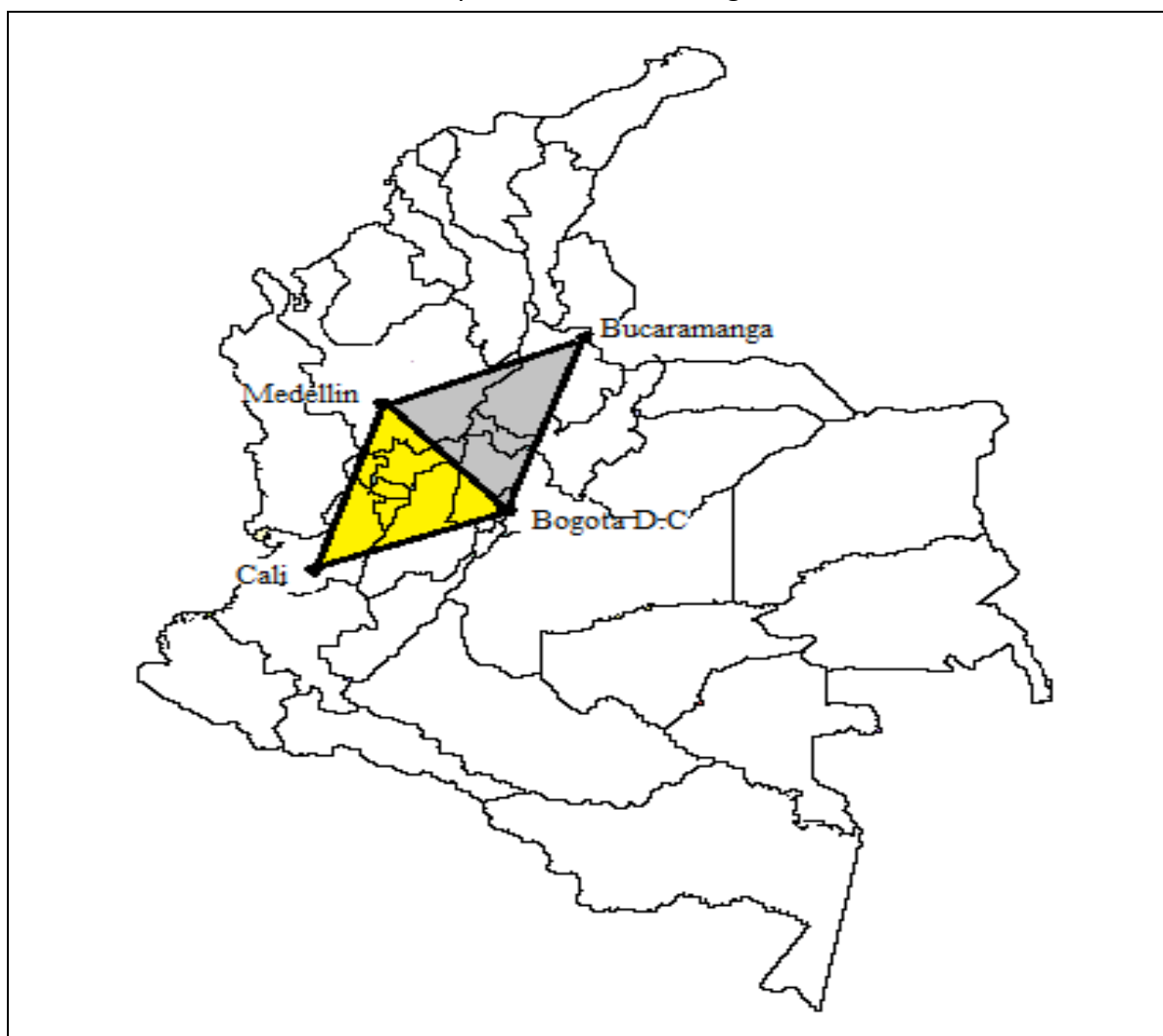
Annexes du chapitre 4

4.1 PIB par branche d'activité économique : classification de la CIIU rev.3 adaptée pour la Colombie (prix constants de 1994)	295
4.2 Participation des branches et des sous-branches dans le PIB : classification de la CIIU rev.3 adaptée pour la Colombie	297
4.3 Evolution de la production de l'agrégat Agropecuaire, sylviculture, chasse et pêche (ACSP) entre 1990 et 2007 à prix constants de 1994 et participation en pourcentage de chaque branche dans la production totale de l'agrégat.	299
4.4 Indicateur d'avantages comparatifs révélés par les échanges internationaux, autres produits agricoles, 1995-2010 (en % du PIB col.) – avec le monde	300
4.5 Production des cultures transitoires, mesurée en tonnes et en hectares, 1990-2010.....	300
4.6 Production des cultures permanentes, mesurée en tonnes et en hectares, 1990-2010	301
4.7 Indicateur d'avantages comparatifs révélés par les échanges internationaux, cultures transitoires, 1995-2010 (en % du PIB colombien) – avec le monde	304
4.8 Indicateur d'avantages comparatifs révélés par les échanges internationaux, cultures transitoires, 1995-2010 (en % du PIB colombien) – avec l'Amérique latine.....	305
4.9 Production des cultures permanentes en tonnes et en hectares : le cas des fruits	306
4.10 Indicateur d'avantages comparatifs révélés par les échanges internationaux, fruits, 1995-2010 (en % du PIB colombien) – avec le monde.....	307
4.11 Dépendance des exportations colombiennes, notamment des fruits, à la conjoncture de l'Union Européenne (EU)	307
4.12 Importations de l'UE de fruits (sauf oléagineux), frais ou secs depuis la Colombie, annuel, 1995-2010.....	308
4.13 Importations des fruits colombiennes par l'UE, structure d'échange par partenaire, comparaison entre 1995-2010.....	309
4.14 Dépendance des exportations colombiennes, notamment des fruits, à la conjoncture américaine. ...	310
4.15 Cultures permanentes hors fruits et hors canne à sucre	311
4.16 La Colombie dans la production mondiale de cacao: comparaison entre 1990-2009.....	312
4.17 Compétitivité du secteur du sucre colombien.....	313
4.18 Indicateur d'avantages comparatifs révélés par les échanges internationaux, canne à sucre, 1995-2010 (en % du PIB colombien) – avec le monde et avec le pays latino-américains.....	314
4.19 Evolution de la sous-branche « palme africaine », 1990-2007.....	314

4.20 Evolution par zones : hectares cultivés de palme africaine	315
4.21 Rendements d'huile de palme en tonnes par hectare : classification moyenne par pays	316
4.22 Coût moyen de la production de fruit de palme et d'huile de palme en Colombie (pesos colombiens de 2007/tonnes)	316
a) Coût moyen de production de fruit de palme en Colombie (pesos colombiens de 2007/tonnes).....	316
b)Coût moyen de production d'huile de palme (pesos colombiens de 2007/tonnes).....	316
4.23 La Colombie dans la production mondiale des produits agricoles : comparaison entre 1990-2009	317
4.24 Indicateur d'avantages comparatifs révélés par les échanges internationaux, café vert, 1995-2010 (en % du PIB colombien) – avec le monde	318
4.25 Estimations du ministère de l'agriculture concernant les cultures de café vert et de palme africaine : données présentées par la BIRD.....	318
4.26 Indicateur d'avantages comparatifs révélés par les échanges internationaux, huile de palme, 1995-2010 (en % du PIB col.) – avec le monde	319
4.27 Indicateur d'avantages comparatifs révélés par les échanges internationaux, produits animaux, 1995-2010 (en % du PIB col.) – avec le monde	319
4.28 Indicateur d'avantages comparatifs révélés par les échanges internationaux, produits animaux, 1995-2010 (en % du PIB colombien) – avec l'Amérique latine	320
4.29 Indicateur d'avantages comparatifs révélés par les échanges internationaux, industrie manufacturière, 1995-2010 (en % du PIB colombien) – avec le monde	321
4.30 Indicateur d'avantages comparatifs révélés par les échanges internationaux, industrie d'extraction de matières brutes, 1995-2010 (en % du PIB colombien) – avec le monde	322

Annexes du chapitre 1

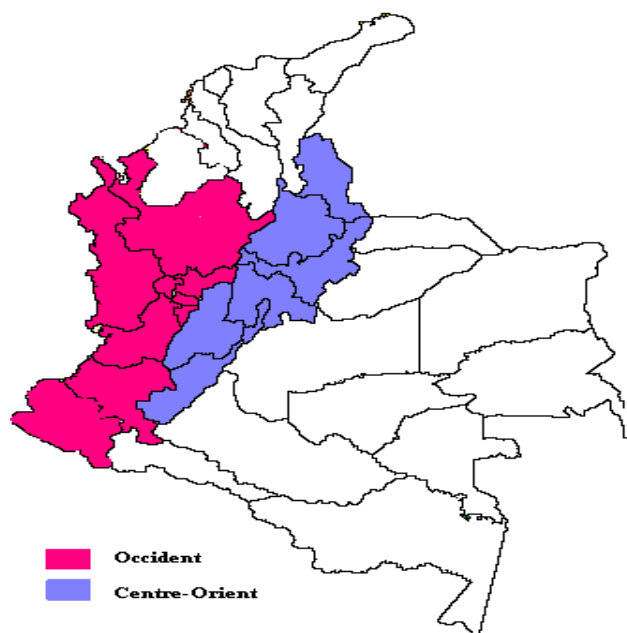
1.1 Le trapèze andin et le triangle d'or



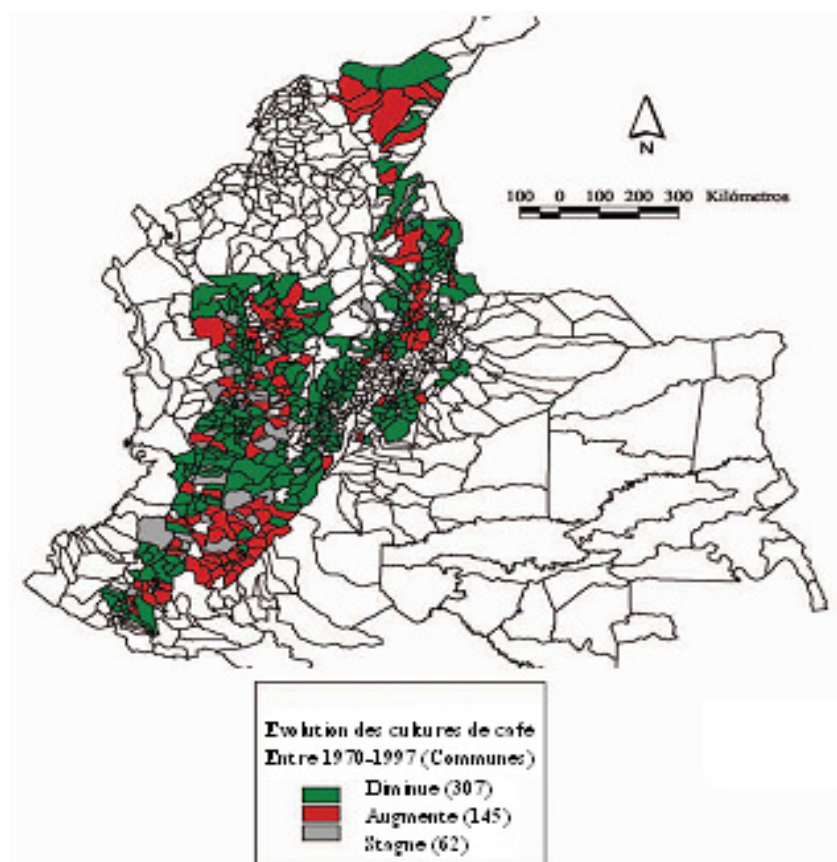
Source : réalisé par l'auteur

1.2 Industrialisation liée à la production de café

Régions les plus industrialisées



Production de café 1970 – 1997



Source : à partir de Guhl (2004).

Annexes du chapitre 2

2.1 Evolution de la politique commerciale colombienne

L'ouverture de l'économie colombienne au début des années 1990 n'a pas été la seule ni la première dans l'histoire. On trouve dans les ouvrages « économie colombienne, du modèle de protection vers le modèle d'ouverture » (Gamboa, 2005) et dans l'article « trajectoire et vicissitudes de l'ouverture économique en Colombie » (Ocampo & Villar, 1992), tous les changements entrepris vers l'ouverture, au cours de XXème siècle. Nous présentons dans le tableau suivant une synthèse de mesures entreprises.

1960	Les premiers essais de libéralisation commerciale commencent avec la création de l'Association Latino-Américaine de Libre Commerce (ALALC) issue du traité de Montevideo. L'objectif de l'ALALC n'était pas de former un marché commun mais de libérer graduellement les échanges. Cependant, les négociations étaient complexes, il y avait plusieurs clauses de sauvegarde et les pays les plus industrialisés dont les Mexique, l'Argentine et le Brésil en bénéficiaient le plus.
1965	« Le premier processus de libéralisation, sous pression des organismes multilatéraux et bilatéraux de crédit dont le FMI et l'AID, a lieu » (Ocampo & Villar, 1992, p.166, notre traduction). L'objectif était la libéralisation totale des importations. Toutefois, les résultats n'ont pas été ceux attendus. Les contrôles ont été accentués à nouveau en 1967 (cf. Gamboa, 2005).
1967	Le modèle protectionniste propre à l'ISI a été abandonné. Puis il y a eu une période d'« étranglement externe » (Gamboa, 2005) causée par la libération des importations. Le gouvernement de l'époque est revenu sur l'ouverture. La liste de produits pouvant être importés librement a été éliminée, sachant qu'avant, « 80% d'items étaient importés librement » (Gamboa, 2005, p.83, notre traduction).
1969	Création du Groupe Andin (GA) ¹⁸⁰ : le développement des relations économiques au sein du Groupe Andin avait pour objectif de surpasser les entraves de l'ALALC, signée en 1960. Au moment de la formation du GA, les pays avaient la même volonté politique nationaliste et un degré de développement industriel similaire. Seulement l'Equateur et la Bolivie profitaient des clauses de sauvegarde car ils avaient un moindre degré de développement. Toutefois, même si le GA a été un des projets d'intégration les plus ambitieux d'Amérique latine, il a aussi été celui à rencontrer <i>le plus</i> de difficultés dans la réalisation de ses objectifs (Duhamel, 1999).
1970	Sous le mandat du président Lleras (1966-1970), la Colombie s'intéresse à l'augmentation des <i>exportations de produits non traditionnels</i> dont les textiles, les confections, les chaussures et d'autres produits agricoles et minéraux. Le secteur externe devient donc l'axe principal de la politique du développement colombien « Entre 1970 et 1979 les exportations interrégionales se sont multipliées par sept » (Rouquié, 1997, p343). Toutefois, c'est le président Pastrana (1970-1974) qui prend en 1973 <i>plus</i> de mesures de libéralisation de l'économie, même si les effets des réformes ont été modestes.
1980	Les mesures de libéralisation de l'économie sont renforcées en 1980 avec la création de l'Association Latino-Américaine D'Intégration (ALADI), ayant pour but aussi de surpasser les entraves de l'ALALC.
1982-1986	Cependant, dans les années 1980, il y a un retournement du processus de libéralisation. Les exportations ont commencé à perdre en dynamisme et cela a causé un grand déficit dans la balance des paiements. Celle-ci connaît le déficit le plus important de la période de post-guerre. Il n'y avait donc pas les conditions appropriées pour rester dans un système de libre échange. Ainsi, en 1982 le président Betancourt (1982-1986) a décidé de revenir sur le processus d'internationalisation de façon accélérée. Les tarifs douaniers ont été à nouveau augmentés et la liste de produits de libre importation a été pratiquement éliminée. De ce fait, « en 1984 le régime d'importations est ainsi devenu plus restrictif que celui des années 1970 » (Ocampo & Villar, 1992, p.169, notre traduction).
1986-1990	Pendant la période du mandat du président Barco (1986-1990), l'ouverture commerciale commence et le programme « <i>modernisation et internationalisation de la branche de production</i> » se met en place. Le but était de libéraliser les importations, diminuer les tarifs douaniers et améliorer le degré de compétitivité de la production colombien dans un contexte national et international. « La Banque Mondiale a fait pression sur la Colombie pour que les politiques protectionnistes entreprises en 1982 soient modifiées » (Ocampo & Villar, 1992, p.172, notre traduction).

Source : fait par l'auteur

¹⁸⁰ Composé au début de la Bolivie, de la Colombie, de l'Équateur, du Pérou et du Chili, il s'adjoint le Venezuela en 1973, tandis que le Chili s'en retire en 1976.

2.2 Les solutions libérales à la crise de la dette en Colombie

i) Mise sous tutelle de l'économie et accroissement de la dette : les effets des programmes d'allègement de la dette, mis à l'avant par les Etats-Unis, tels que le plan Becker (1988) et le plan Brady (1989), se sont révélés relativement faibles et trompeurs dans l'ensemble. Ces programmes sont principalement servis d'hameçon pour attirer les pays latino-américains vers les plans d'ajustement conditionnés par le FMI. En effet, avec le rééchelonnement de la dette (modification des échéances ou report du remboursement), les créances se sont perpétuées. Avec le refinancement (concession de nouveaux prêts du FMI pour rembourser les banques du nord), la valeur des créances a augmenté. Le cas de chaque pays a été traité séparément. Ainsi, les créanciers ont pu maintenir un contrôle sur chaque pays débiteur. La Colombie, comme les autres pays du continent, est passée de récepteurs de capitaux étrangers à exportateurs nets (Arango, 1970). En effet, après la crise des années 1958, l'Amérique du sud perd sa place de destination principale des investissements états-uniens. Cette tendance se renforce encore plus à partir des années 1970 (cf. tableau a)

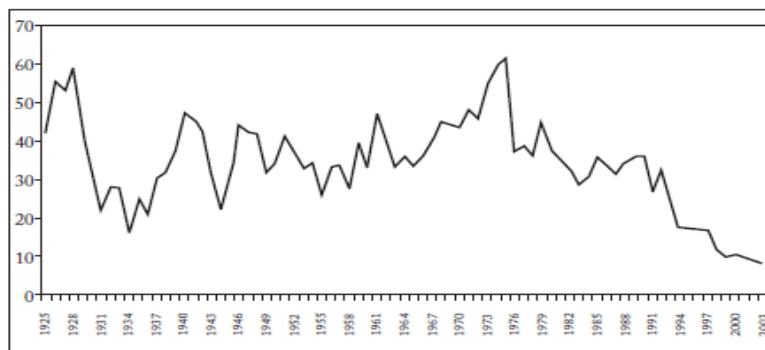
Tableau a : Distribution des investissements des Etats-Unis

Pays	1950	1960	1965	1970
Canada	30.4	34.2	31.0	29.2
Europe occidentale	14.7	20.4	28.3	31.3
Amérique du Sud	38.8	28.3	22.0	18.8
Autres	16.1	17.1	18.1	21.7

Source: Arango (1970).

ii) Diminution des dépenses du gouvernement : Afin de pouvoir recourir à de nouveaux emprunts et faire face à l'augmentation d'intérêts (effet boule de neige de la dette), les gouvernements endettés ont accepté de diminuer les dépenses d'investissement public et les dépenses sociales (Toussaint, 2001). Dans le cas colombien, la participation des dépenses d'investissement public s'est réduite de 61% en 1975 à 10% à la fin des années 1980 (cf. graphique a). Cela fut défendu par l'idée selon laquelle l'Etat doit arrêter de fournir directement de biens et services pour renforcer sa capacité de régulation, d'évaluation et de contrôle (Sarmiento & Delgado, 2003). En ce qui concerne les dépenses sociales, le pourcentage de dépenses publiques destiné à l'éducation (17% environ) et à la santé (6% environ) s'est stagné pendant la décennie de 1980. Le pourcentage dirigé vers ces deux items a été d'environ 23% tout au long de la décennie (cf. Alonso *et Al.*, 2006).

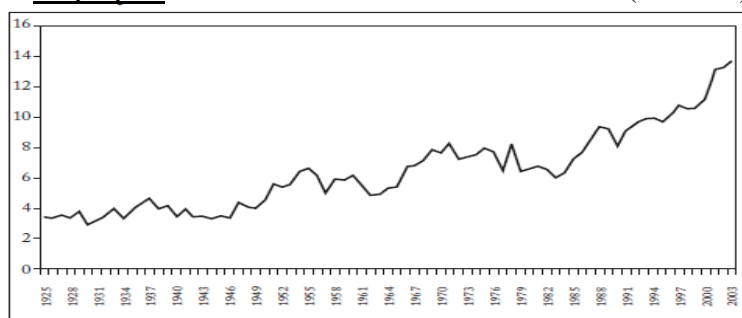
Graphique a : investissement public 1925-2003 (Pourcentage des dépenses totales sans intérêts)



Source : Avella (2009).

iii) Ajustement fiscal : Pour que les investissements privés ne se réduisent pas, le gouvernement diminue la part des recettes fiscales provenant des prélèvements sur les revenus du capital tandis qu'il a fait monter la part de celles provenant de la consommation (Berr, 2003). Cet ajustement fiscal a eu lieu dans les années 1980. Cela a fait augmenter les prélèvements fiscaux de 3,5% entre 1983 et 1988 (cf. graphique b). Ces prélèvements sont passés de 6% du PIB en 1983 à environ 14% en 2003 (cf. Avella, 2009). De plus, il y a aussi eu une augmentation de la TVA.

Graphique b : revenus tributaires de la nation 1925-2003 (% du PIB)



Source : Avella (2009).

2.3 Rapports de force au niveau mondial, être ou n'est pas être aligné

Une fois achevée la Deuxième Guerre Mondiale, le monde assiste à l'événement de trois processus : l'indépendance de nombreux Pays en Développement (PED), l'instauration d'un nouvel ordre économique mondial et l'établissement d'un nouvel ordre géopolitique. L'indépendance des vieilles colonies européennes génère de changements quantitatifs et qualitatifs dans l'exercice du pouvoir (Tokatlian & Drekonja, 1983). Cependant, le début de la Guerre Froide, instaurant une nouvelle répartition géopolitique du monde, et la mise en place des organisations internationales, établissant un nouvel ordre économique mondial, ne font que prédéterminer l'avenir politique et économique des pays latino-américains. D'une part, avec la mise en place des organisations internationales, les pays développés assurent la promotion du libre marché, l'accès aux matières premières et l'organisation du système monétaire et financier¹⁸¹. D'autre part, avec la montée des tensions au niveau international, la voie politique à suivre dans la plupart des pays latino-américains est prédéterminée.

La Colombie reste en dehors de grandes décisions qui détermineraient son avenir et doit simplement choisir entre s'allier au bloc occidental, s'allier au bloc soviétique ou faire partie des *non alignés*¹⁸², des pays ignorés, exploités, et méprisés (Sauvy, 1952) n'appartenant à aucun bloc et conformant ainsi, le groupe dénommé *tiers-monde*¹⁸³. Les décideurs publics colombiens décida de s'allier et ne pas s'éloigner de son *partenaire historique*, les EU, car les gains de cette dépendance directe étaient bien supérieurs que ceux de la neutralité, désirée par peu de monde à l'intérieur du pays. En effet, la *sécurité nationale* des Etats-Unis s'étalait dès l'Alaska jusqu'à la Terre du feu. L'élite colombienne préférait donc de se réfugier sous la tutelle de la grande puissance d'occident (Tokatlian & Drekonja, 1983). De plus, les EU étaient historiquement la première destination des exportations colombiennes¹⁸⁴. Un renforcement des liens assurerait donc la continuité de cette dynamique et l'obtention de devises.

Source : fait par l'auteur

¹⁸¹ « Dans un premier temps, les Accords de Bretton Woods ont conduit à la création du Fonds monétaire international (FMI) en vue de garantir le fonctionnement du système monétaire international (...). Dans un second temps, pour lutter contre les excès du protectionnisme et favoriser la libéralisation des échanges internationaux, a été mis en place le GATT » (Fontanel, 2008).

¹⁸² Lors de la conférence de Bandung (1955), les pays Afro-asiatiques, nouvellement indépendants, ont décidé de tout mettre en œuvre pour aider les colonies à acquérir l'indépendance, soutenir l'autodétermination des émancipés et créer un espace d'autonomie politique pour les nouveaux territoires libres. La décolonisation, objectif central des *non alignés*, était donc considérée d'autrui pour la Colombie car elle avait déjà vécu l'étape de la colonisation et était souveraine depuis le XIX^{ème} siècle, comme la plupart des pays latino-américains. De plus, elle n'avait pratiquement pas de liens politiques, historiques, ni de relations diplomatiques avec les nouvelles républiques du *Tiers-monde*.

¹⁸³ Nous utilisons le terme *Tiers-monde* pour désigner un troisième ensemble de nations, à côté des deux blocs en guerre, car c'est l'interprétation qui a été faite du début et par laquelle on fait toujours référence à ce groupe de pays. Toutefois, d'après Balandier (2003) le terme *Tiers-monde* a été mésinterprété car cette notion désigne la revendication des tierces nations qui veulent s'inscrire dans l'Histoire et non pas celles qui choisissent entre deux blocs (cf. Balandier, 2009)

¹⁸⁴ Dès la fin de la Première Guerre Mondiale, les Etats-Unis - nouvelle puissance mondiale - étaient vus par la Colombie comme une étoile qu'il fallait suivre, « l'étoile du nord ». Le président Marco F. Suarez (1918-1921) a œuvré pour la consolidation des relations avec eux car ils étaient les principaux acheteurs du café au monde (Iannariello-Monroy et Al., 1999)

2.4 Crise de la dette et cycles longs du capitalisme

Au long des deux derniers siècles, quatre crises de la dette se sont écoulées en Amérique Latine, respectivement en 1826, 1873, 1931 et 1982 (Toussaint, 2001 ; Millet & Toussaint, 2002). Comme montré dans le schéma, les périodes où les crises se sont déroulées coïncident avec les phases dépressives des cycles longs à la Kondratieff (1814-1827, 1870-1885, 1926-1938 et 1974- nd). Les crises de la dette et les cycles longs du capitalisme seraient donc liés (Vitale, 1986 ; également Estay Reyno, 1996 ; Acosta, 1998 ; Toussaint, 2003) (*cf.* schéma a). En effet, les phases préparatoires à la crise, pendant lesquelles les dettes augmentent, correspondent à la fin d'un cycle long expansif des pays industrialisés. Cette fin du cycle long est marquée par la diminution du taux de profit en raison du ralentissement de leurs économies. Cela produit d'une part, un déplacement des investissements vers les industries de l'Amérique latine et d'autre part, un accroissement des crédits vers ces pays¹⁸⁵. Toutefois, quand la récession commence dans les pays industrialisés, cette dernière affecte directement leur capacité d'importation en provenance d'Amérique Latine. Ces derniers rencontrent de plus en plus de difficultés à rembourser leur dette externe. De même, les prix internationaux des matières premières tendent aussi à baisser. Une pénurie de devises apparaisse et un défaut des paiements de la dette est inévitable. Les crises de la dette des pays latino-américains, toujours dépendants des devises, sont donc liées au rythme des économies des pays industrialisés.

Cycle	Phases du cycle				Crise de la dette	Événement rattaché
	Reprise	Essor	Ralentissement	Récession		
1787-1827	X	1787-1800	1801-1813	1814-1827	1826	Krack boursier, Londres, 1825
1828-1885	1828-1842	1843-1857	1858-1869	1870-1885	1873	Krack boursier, Vienne, 1873
1886-1983	1886-1897	1898-1911	1912-1925	1926-1938	1931	Krack boursier, New York, 1929
1982- ?	1939-1945	1946-1965	1966-1973	1974- ?	1982	Défaut du Mexique

La dette ne doit pas être simplement analysée comme un problème d'ordre financier mais comme un fait déclencheur du processus de domination et restructuration des économies latino-américaines (*cf.* Estay Reino, 1996). Sous prétexte de résoudre la crise de la dette, les pays industrialisés imposent leur volonté aux pays débiteurs. Ils implantent de politiques d'ajustement et orientent les économies latino-américaines selon l'idéologie dominante de l'époque et les anticipations et besoins du capital financier international (Toussaint, 2001, 2003 ; Millet & Toussaint, 2002). La crise de la dette des années 1980 témoigne de cette dynamique : implantation de politiques anti-inflationnistes par les pays industrialisés (arrivée au pouvoir de Thatcher et Reagan), augmentation des taux d'intérêt international, dégradation des termes de l'échange, diminution de devises, l'étouffement des pays endettés¹⁸⁶, perte de pouvoir de négociation et acceptation des plans de restructuration par les pays plus puissants ayant d'influence dans les IFI (*cf.* Estay Reino, 1996 ; également, Berr 2003).

Source : fait par l'auteur

¹⁸⁵ « Le crédit (...) est un instrument important du système capitaliste dans le processus de modérer la tendance à la baisse des taux de profit » (Vitale, 1990).

¹⁸⁶ Une grande partie de la dette des PED était à court terme et à taux variable. L'accroissement des taux courts américains fin 1979 a donc alourdi la charge de la dette. Ainsi, le LIBOR à 3 mois est passé d'environ 11% début 1979 à près de 20% à la mi 1981 (Arvisenet 1989 ; Berr, 2003)

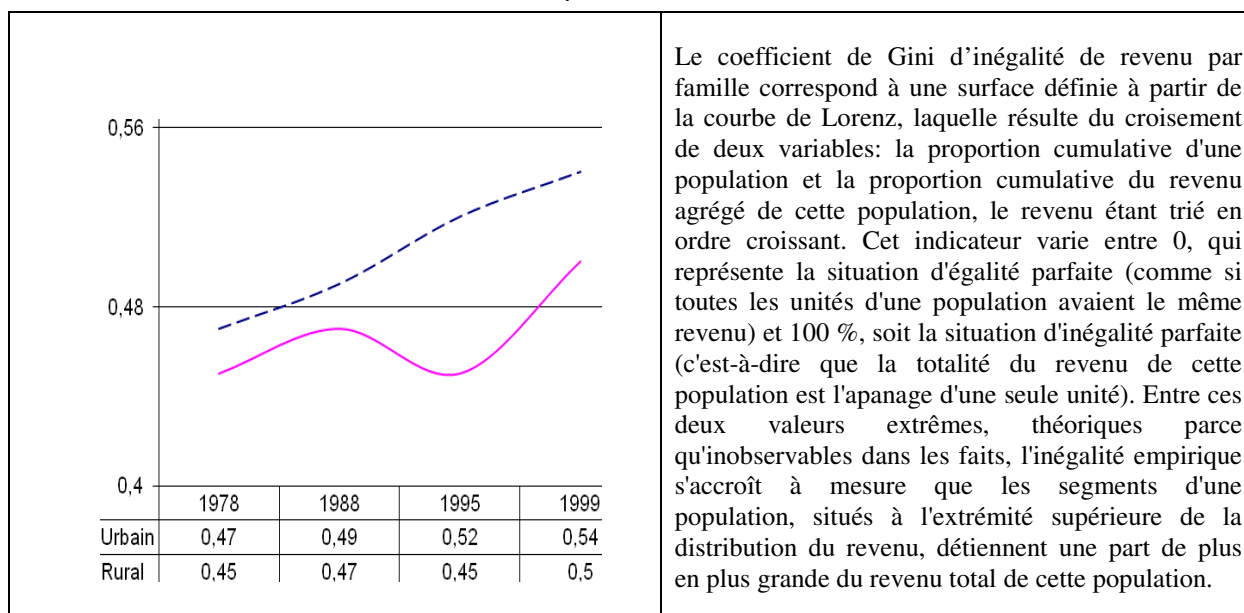
Annexes du chapitre 3

3.1 Distribution des revenus en Colombie, 1990-2001

	1 ^{er} quintile	5 ^{ème} quintile	Ratio 5 ^{ème} quintile / 1 ^{er} quintile	1 ^{er} décile	10 ^{ème} décile	Ratio 10 ^{ème} décile / 1 ^{er} décile
1990	4,8	54,1	11,24	1,8	38,3	21,27
1991	4,5	55,5	12,42	1,6	40	25
1992	4,4	56,4	12,73	1,7	41,1	24,17
1993	4,6	54,6	11,82	1,7	38,9	22,88
1994	4,2	56,9	13,4	1,6	41,6	26
1995	4,2	58,7	14,08	1,6	44,5	27,81
1996	4,1	57,2	13,83	1,5	41,7	27,8
1997	4	56,9	14,05	1,5	40,6	27,06
1998	3,7	59,8	16,16	1,4	43,3	30,92
1999	3,2	60,8	18,78	1,1	44,7	40,63
2000	3	61,7	20,85	0,9	45,9	51
2001	3,2	61,1	19,31	1,1	45	40,90

Source : DNP et calculs de l'auteur.

3.2 Coefficient de GINI pour les zones urbaines et rurales



Source : Forero & Sorne (2007) et Institut de la Statistique du Québec.

3.3 Présentation des données utilisées pour les corrélations

	nom des indicateurs	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Fabrication potentielle de cocaïne (en tonnes métriques)	fab-coca	92	88	91	119	201	230	300	350	435	680	695	617	580	550	640	640
culture de feuilles de cocaïne en hectares	cul-coca	40100	37500	37100	39700	44700	50900	67200	79400	101800	160100	163300	144800	102000	86000	80000	86000
Enlèvements (simple et extorsion)	enlev	2 626	2 080	1 725	1 999	1 158	1 608	1 986	1 675	3 014	3 334	3 706	3 041	n.d	n.d	n.d	n.d
Taux d'homicide pour chaque 100,000 habitant	t-hom	69	78	77	75	70	65	67	60	56	59	63	47	n.d	n.d	n.d	n.d
membres de la police tués (lutte contre guérillas)	pol-tués	162	216	226	104	121	133	139	197	172	221	219	139	n.d	n.d	n.d	n.d
membres de la police blessés (lutte contre guérillas)	pol-bless	227	279	248	105	165	180	198	284	296	318	248	200	n.d	n.d	n.d	n.d
membres de la police tués et blessés (lutte contre guérillas)	pol-(tués+bless)	389	495	474	209	286	313	337	481	468	539	467	339	n.d	n.d	n.d	n.d
Inégalités Décile 1 et 10	ineg (*)	21,27	25	24,17	22,88	26	27,81	27,8	27,06	30,92	40,63	51	40,9	n.d	n.d	n.d	n.d
Taux de chômage	t-chôm	6,64	6,38	5,94	5,04	4,91	5,65	7,80	7,90	9,70	13,10	13,33	14,98	15,65	14,16	13,60	11,76
corruption	corr	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	2,70	n.d	2,20	n.d	2,20	n.d	2,90	n.d	3,20	n.d
pauvreté nationale (**)	pauv	n.d	56,1	n.d	n.d	52,5	n.d	n.d	50,9	n.d	54,9	n.d	n.d	54,2	51,6	51,3	50,6
indigence nationale	indig-nal	n.d	26,1	n.d	n.d	28,5	n.d	n.d	23,5	n.d	26,8	n.d	n.d	19,9	17,1	17,1	15,8

Source :

Fabrication potentielle de cocaïne et culture de feuilles de cocaïne : DNP

Enlèvements, Taux d'homicide, membres de la police tués et blessés: DNP, base de données historiques de la Colombie. Disponible sur :

<http://www.dnp.gov.co/PortalWeb/EstudiosEconomicos/Estad%C3%ADsticasHist%C3%B3ricasdeColombia.aspx>, (consulté en décembre 2010)

Inégalités DNP et calculs de l'auteur. Disponible sur <http://www.dnp.gov.co/PortalWeb/EstudiosEconomicos/Estad%C3%ADsticasHist%C3%B3ricasdeColombia.aspx> (consulté en décembre 2010).

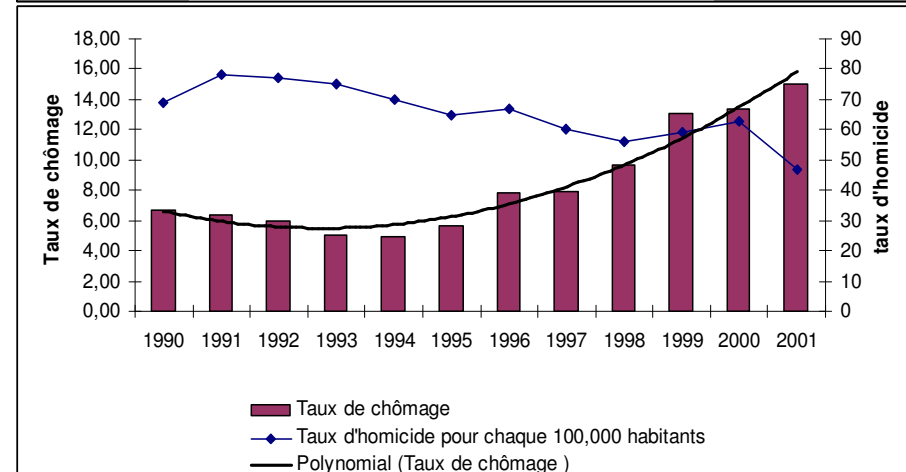
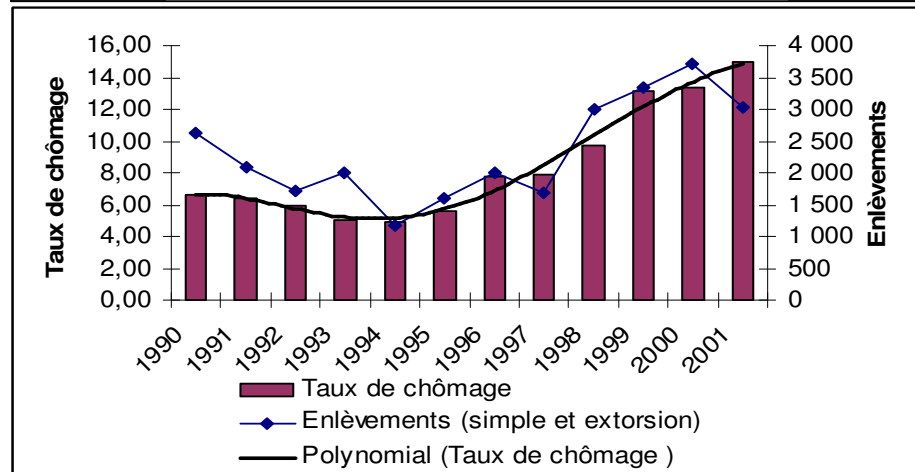
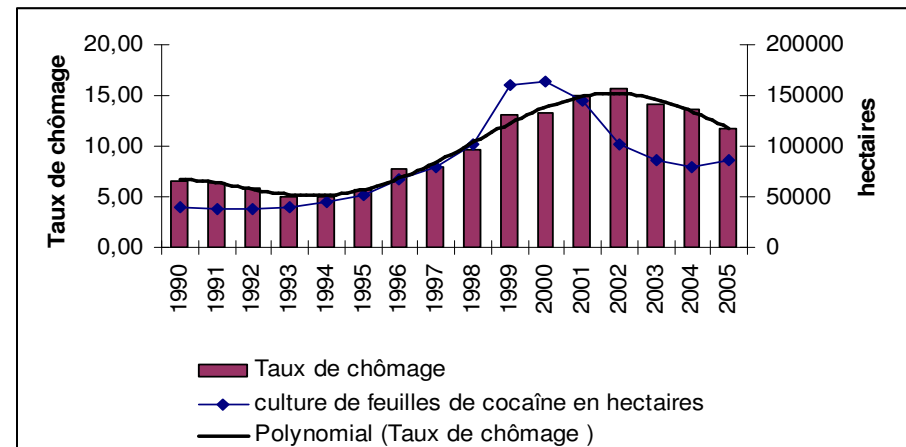
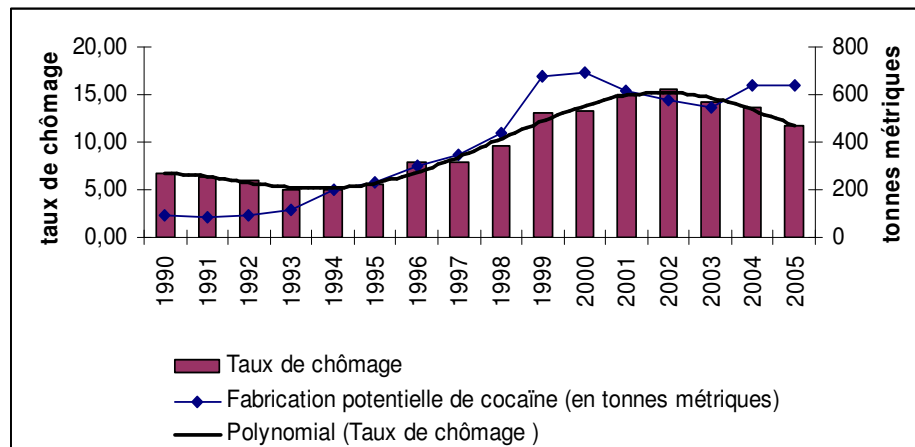
Taux de chômage / Indice de corruption / Pauvreté et indigence : CEPALSTAT disponible sur <http://www.eclac.org/estadisticas/> (consulté en novembre 2010)

(*) A partir de 2002 les données des inégalités ne sont pas strictement comparables avec les années présentées auparavant en raison des changements dans les critères de sélection. Cela ne nuit pas à notre raisonnement car nous nous intéressons à la crise de la transition, laquelle se termine précisément en 2002.

(**) Le taux de pauvreté n'est pas pris en compte lors des corrélations en raison du manque de données. Cependant, l'élaboration de graphiques (annexe 2.15-c) nous permet de montrer que la violence et les activités hors la loi augmentent aussi avec l'accroissement du taux de pauvreté.

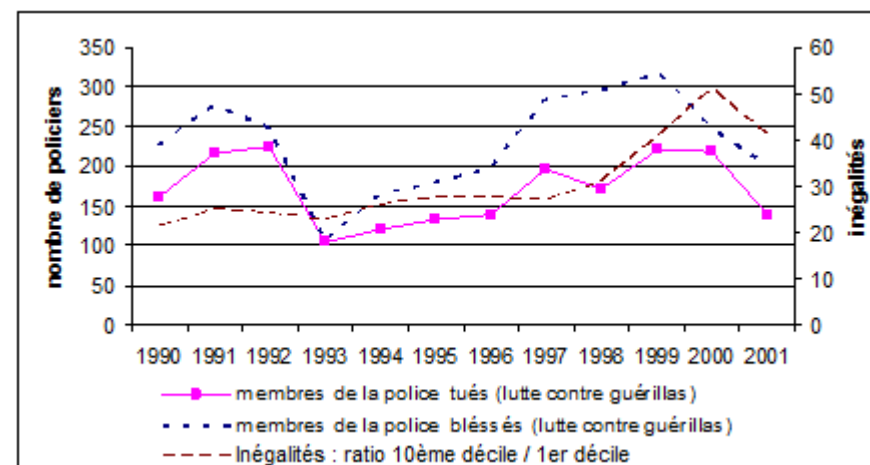
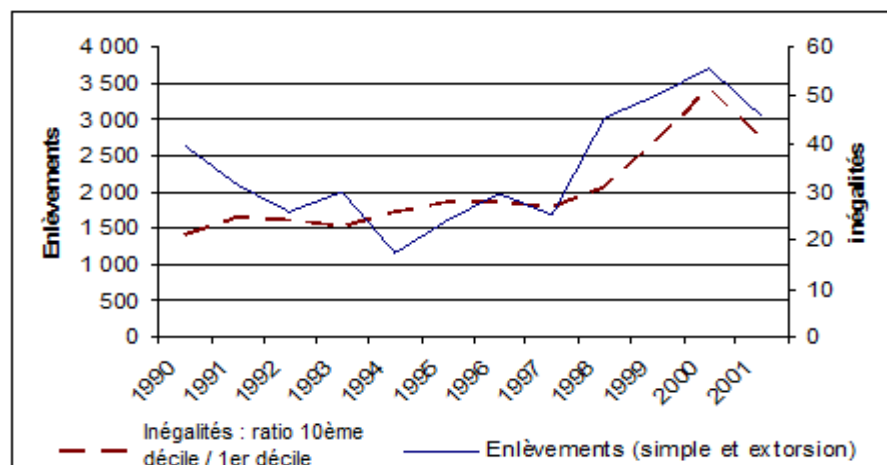
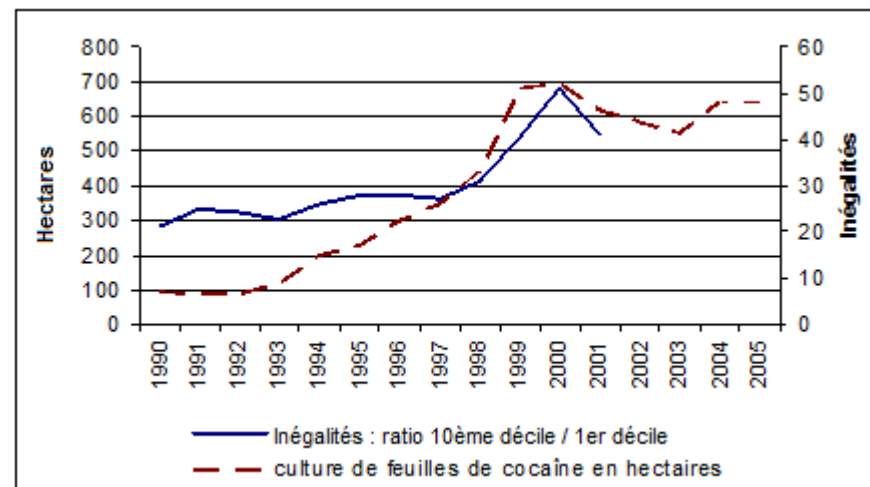
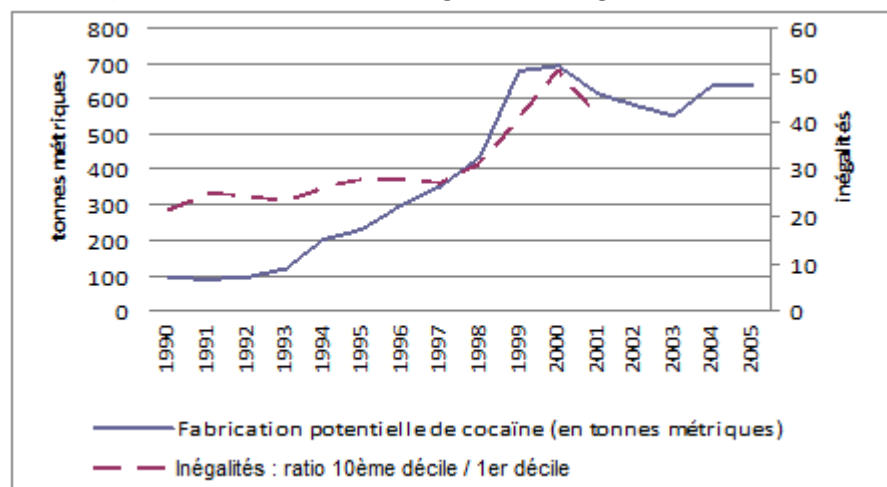
3.4 De la dégradation des indicateurs socio-économiques à l'augmentation des sources alternatives de revenus

a) de l'accroissement du chômage à l'augmentation de sources alternatives de revenus et de la violence



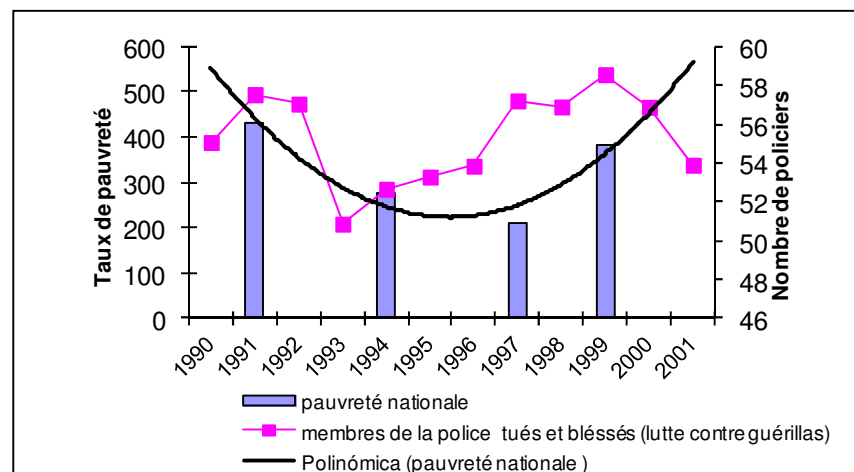
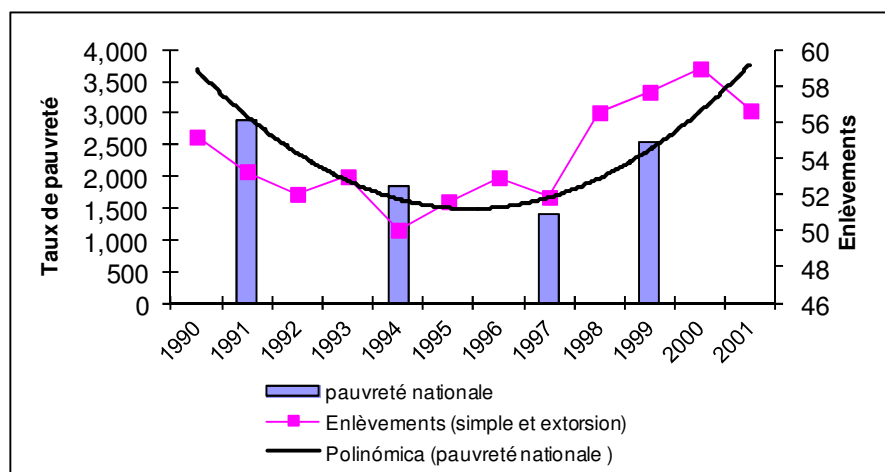
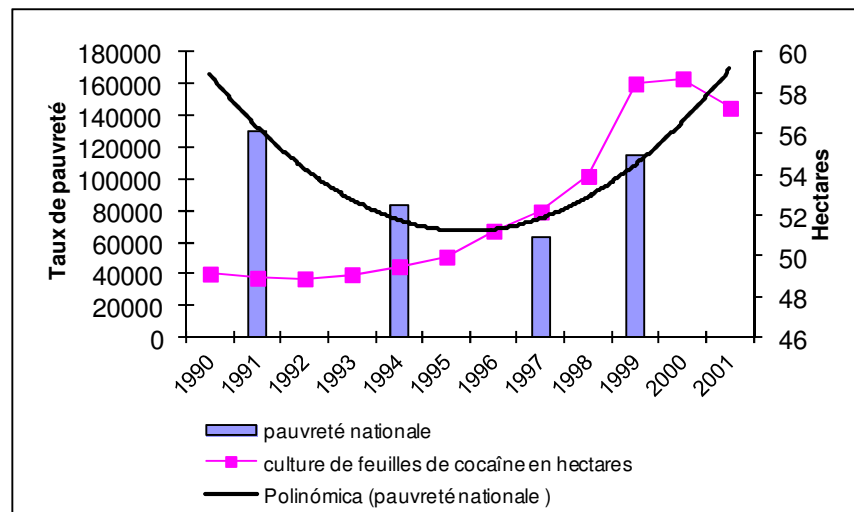
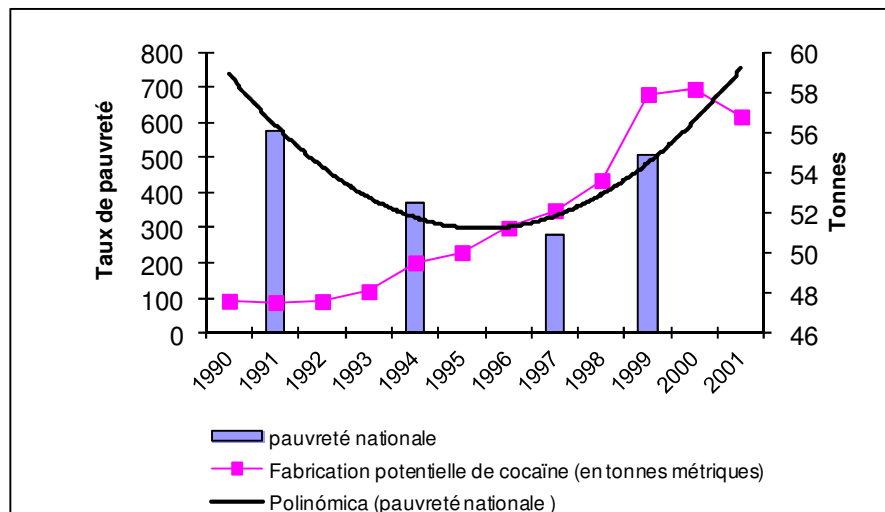
Source : données de l'annexe 3.3

b) de l'accroissement des inégalités à l'augmentation de sources alternatives de revenus et de la violence



Source : données de l'annexe 3.3.

c) de l'accroissement de la pauvreté à l'augmentation de sources alternatives de revenus et de la violence



Source : données de l'annexe 3.3

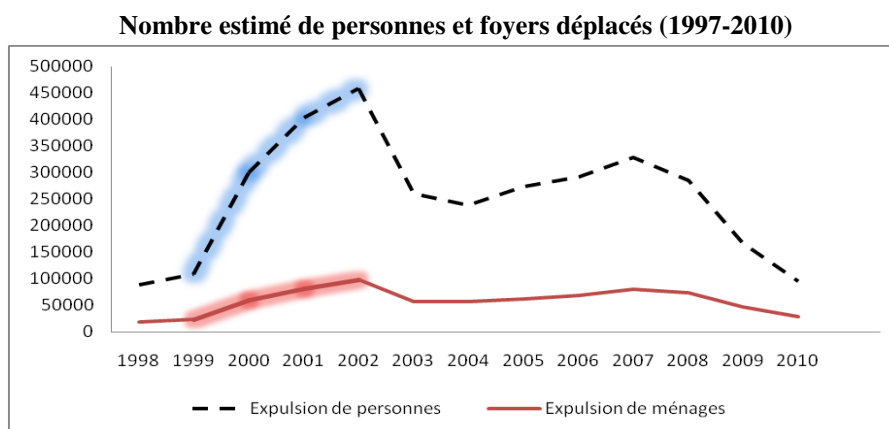
3.5 Crise du secteur rural : violence et le déplacement forcé de la population

La Colombie affronte depuis plus de 50 ans des problèmes liés à la violence. Le renforcement des groupes de guérillas d'extrême gauche, narcotrafiquants et paramilitaires d'extrême droit a donc contribué à la persistance d'une guerre touchant principalement les zones rurales. A l'origine de la violence rurale, nous trouvons l'augmentation des sources alternatives des revenus pendant la crise de la transition mais aussi la lutte armée entre différents acteurs pour posséder et dominer certains territoires de grande importance géopolitique et géoéconomique.

Des groupes armés luttent pour dominer les territoires où la drogue est cultivée, tandis que les multinationales et les riches entrepreneurs colombiens essayent de posséder les zones riches en ressources naturelles, qui sont dans la plupart de cas les mêmes. En conséquence, la population rurale est victime a) d'expropriations de biens qui génère de déplacements forcés, b) des contributions économiques obligatoires demandées par la guérilla ou les paramilitaires -cela dépend du groupe qui contrôle la zone- c) des massacres où des communautés entières ont été exterminées, d) d'assassinats ciblés des pères de famille, de kidnappings ou d'extorsions dans le but d'obliger les autres membres de la famille à quitter leurs propriétés. Ainsi, ils sont obligés d'abandonner temporairement ou définitivement leurs terres ou les vendre rapidement à des prix inférieurs.

Dans ce contexte, d'après les données du *Departamento para la Prosperidad Social* (DPS), entre 1997 et 2010 le nombre de déplacés a été de 3.368.922 personnes. Ainsi, l'on constate qu'en 2001 et 2002 le nombre de déplacés, dont la liberté et l'intégrité physique a été mise en danger, a atteint son maximum avec 397.676 et 451.210 personnes, contre seulement 78 366 personnes en 1998. Cependant, les chiffres présentés par les organismes publics intéressés par ce phénomène social sont simplement des estimations et ne prennent en compte qu'une partie de la population souffrant de ce problème.

Il est estimé, d'une part, que les zones du pays les plus affectées sont : 1) la zone nord-occidentale (Départements d'Antioquia, Bolivar, Cordoba, Magdalena, Chocó, Atlantico, César, Sucre et la Guajira) ; 2) la zone centrale (départements de Santander, Cundinamarca, Valle del Cauca, Tolima, Norte de Santander, Boyacá, Cauca, Nariño, Caldas, Huila, Risaralda et Quindío) ; et 3) la zone sud-orientale (départements d'Amazonas, Caqueta, Casanare, Putumayo, Arauca, Guaviare, Meta, Guainía et Vaupés). D'autre part, il est constaté que 86% des déplacés des zones rurales migre vers des villes telles que Bogota, Medellin, Turbo, Montería, Apartado, Barranquilla, Necoli, Barrancabermeja, Cali, Giron, Sogamoso et Popayán.



Source : données du DPS-Accion Social, <http://www.accionsocial.gov.co/> (septembre 2010).

3.6 Données de migration

a) Flux nets de migration en Colombie (1970-2005)

	Immigration	Émigration	perte de population
	114046	179891	-65845
1975-1980	154588	262201	-107613
1980-1985	163848	377755	-213907
1985-1990	153669	547563	-393894
1990-1995	134029	786880	-652851
1995-2000	118376	994993	-876617
2000-2005	84890	883420	-798530

Source : DANE

Note : Concernant l'immigration, la Colombie n'a jamais été une destination principale pour que les étrangers établissent leur résidence. Malgré les politiques gouvernementales visant l'amélioration de cette tendance, la quantité d'immigrantes commence à descendre en 1985. Le DANE (2007) montre qu'entre 1980-85 la Colombie atteint son degré maximal d'immigration pour un total de 163,848 immigrants. Néanmoins, cette quantité descend graduellement pour atteindre un total de seulement 84,890 étrangers habitant la Colombie entre 2000 et 2005.

b) Limites d'analyse : faible disponibilité d'information

Trois *vagues migratoires* ont eu lieu aux cours du XX^{ème} siècle en Colombie; (principalement) vers les Etats-Unis entre 1965-1975, (principalement) vers le Venezuela dans les années 1980 et (principalement) vers l'Espagne depuis fin 1990 avec la crise de la transition expliquée dans le chapitre 3 (cf. Cardona *et al.*, 1980; Cardenas & Mejia, 2006; Vono de Vilhena, 2010). Calculer les *flux migratoires* et le *nombre de colombiens résidant à l'étranger* est très difficile, voir impossible, étant donné la difficulté de collecte des données :

- Le manque de méthodes de récollection et les sous-estimations font des données disponibles des sources peu faibles. Le *phénomène des migrations internationales* n'est pas un sujet central de la littérature qui se spécialise sur la Colombie; « L'information disponible est ainsi constituée principalement d'information journalistique » (Cardona et ali, 1980 ; Cardenas et Mejia, 2006). De plus, l'information officielle omet le nombre d'émigrants illégaux.
- Pour les données plus récentes, des limites sont aussi constatées. Premièrement, il n'existe pas de méthode pour enregistrer le nombre de personnes entrant et sortant de la Colombie illégalement. Deuxièmement, le programme du Ministère de Relations Extérieures (MRE), visant l'enregistrement des colombiens à l'étranger, reste un outil peu utilisé par les émigrants habitant loin des MRS et surtout par les illégaux. Troisièmement, même si l'utilisation des *recensements des pays étrangers* est un bon moyen pour comptabiliser les colombiens y résidant, il peut y avoir de sous-estimations car les illégaux peuvent préférer de ne pas s'y enregistrer. Quatrièmement, quand des enquêtes sont faites aux familles des émigrants lors des recensements en Colombie, notamment en 2005, il est difficile d'obtenir des données fiables concernant le profil sociodémographique de la population émigrée (âge, sexe, niveau d'éducation, état civil, etc.) (cf. Vono de Vilhena, 2010).

La basse disponibilité d'information, le manque d'études approfondies et l'inexactitude des données constituent les principales limites de notre analyse (Cardenas & Mejia, 2006, Vono de Vilhena, 2010).

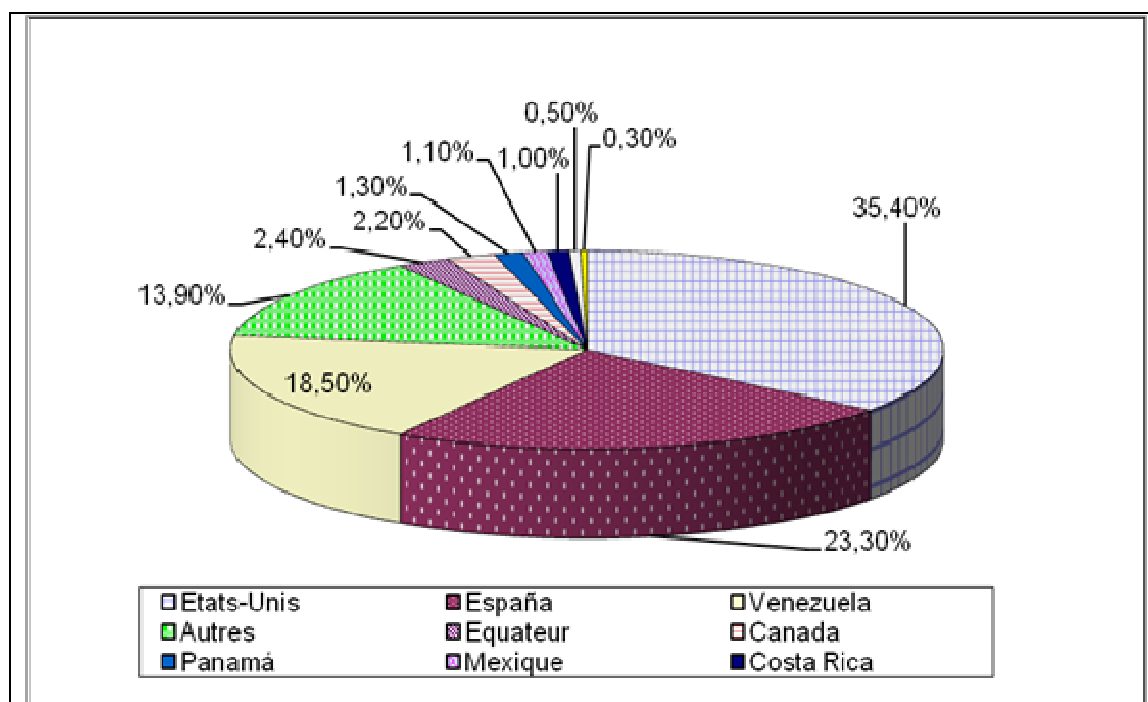
c) Nombre et pourcentage de colombiens résidant à l'étranger (1985-2005)

Année	Migrants (OIM) (*)	Population totale (DANE)	% de population émigrée
1985	1500000	31659000	4,73
1990	1704000	34124535	4,99
1995	1852000	37489666	4,94
2000	2371000	40282217	5,88
2005(*)	3331107	42888592	7,76

Source : OIM, DANE, calculs de l'auteur

(*) La Colombie fait partie des 10 pays qui ont eu le plus grand nombre de migrants en 2005 (cf. Groupe perspectives de développement, Banque Mondiale)

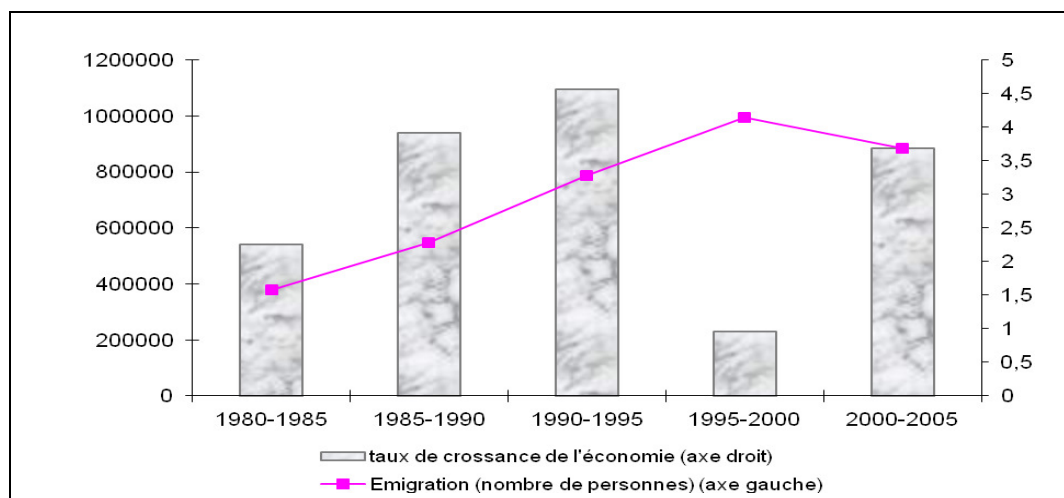
d) Destinations principales des migrants colombiens (moyenne des années 1990)



Source : OIM, calculs de l'auteur

3.7 Emigration, violence et crise

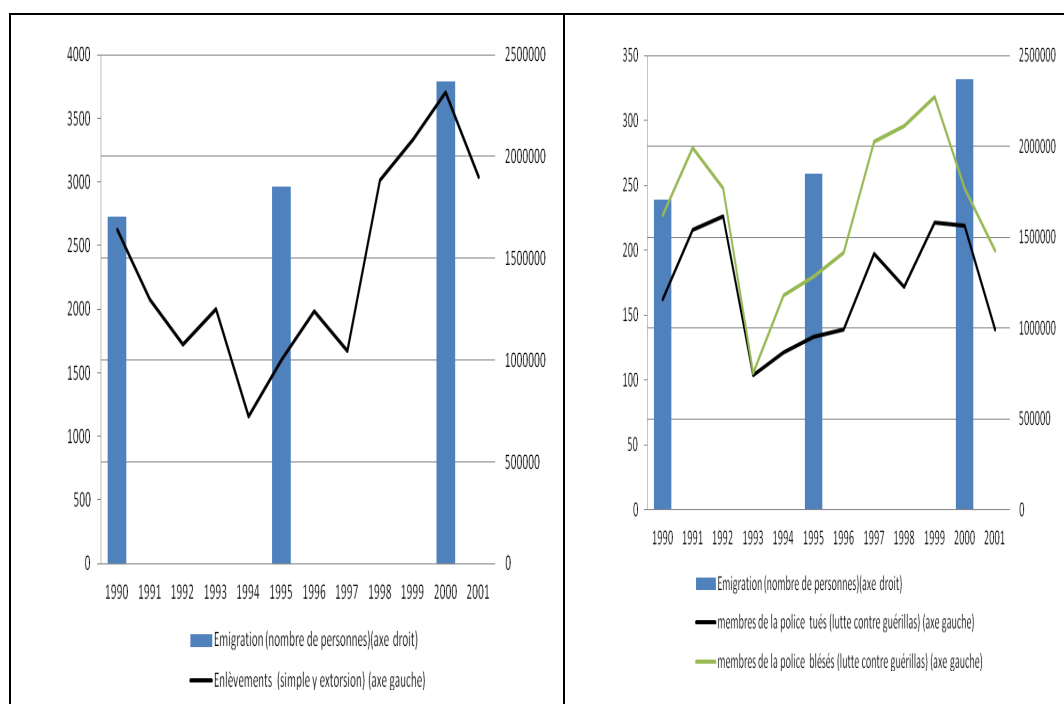
a) Emigration et crise économique



Source : OIM, DANE, calculs de l'auteur

Remarque : le taux de croissance des plusieurs années a été regroupé au sein d'une même série pour le mettre en relation avec les données disponibles sur l'émigration

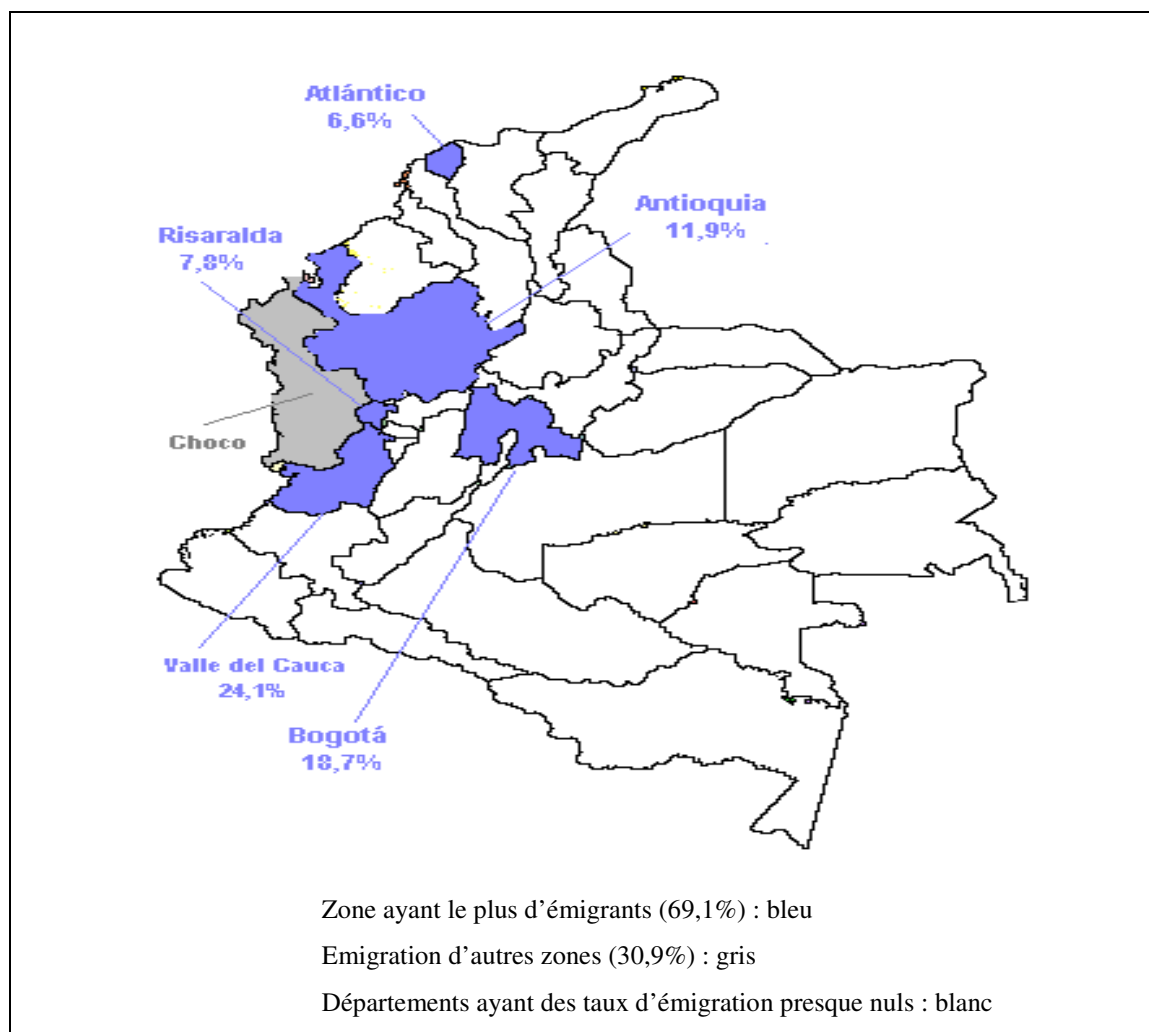
b) Emigration et augmentation de la violence



Source : OIM, DNP, Policia Nacional de Colombia.

Note: comme montré dans le graphique a, l'émigration est à son maximum pendant la période où la croissance économique est moindre, c'est-à-dire, entre 1995-2000. De même, la série de graphiques b montre que le vecteur migratoire évolue de pair avec l'augmentation de la violence urbaine et rurale, mesurée en nombre d'enlèvements et nombre policiers tués. La crise (instabilité économique) et la violence (incertitude et l'insécurité) sont bien des facteurs déterminants du vecteur migratoire colombien dans les années 1990.

3.8 Département colombiens présentant le plus grand nombre d'émigrants par an

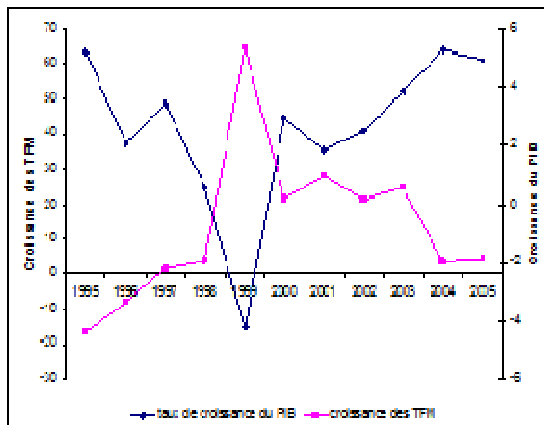


Source : DANE, OIM.

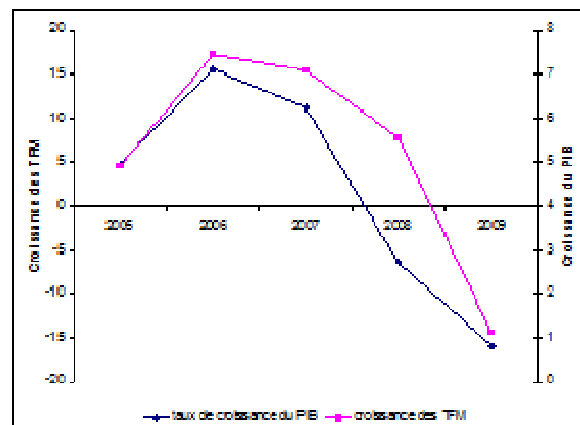
3.9 Nature contra- ou procyclique des TFM

Les flux de TFM ont un caractère contracyclique jusqu'à une certaine période. Comme montré dans les graphiques a et c, les TFM ont augmenté pendant le ralentissement de l'économie colombienne car les économies des pays d'accueil (Espagne et Etats-Unis) n'étaient pas en crise. L'hypothèse de contracyclique des TFM est donc acceptée. Cependant, l'hypothèse de contracyclique des TFM doit être rejetée durant la crise 2008-2009, dans la mesure où les TFM réagissent d'avantage aux déterminants du pays d'accueil que d'origine. Notons dans les graphiques b et c que même si la croissance du PIB colombien s'est ralenti, le flux des TFM n'a pas augmenté et a même descendu car les économies des pays d'accueil étaient en crise (graphique c). Cela démontre que même si les migrants colombiens sont mus par des motifs altruistes, l'impact des conditions économiques des pays d'accueil est plus important.

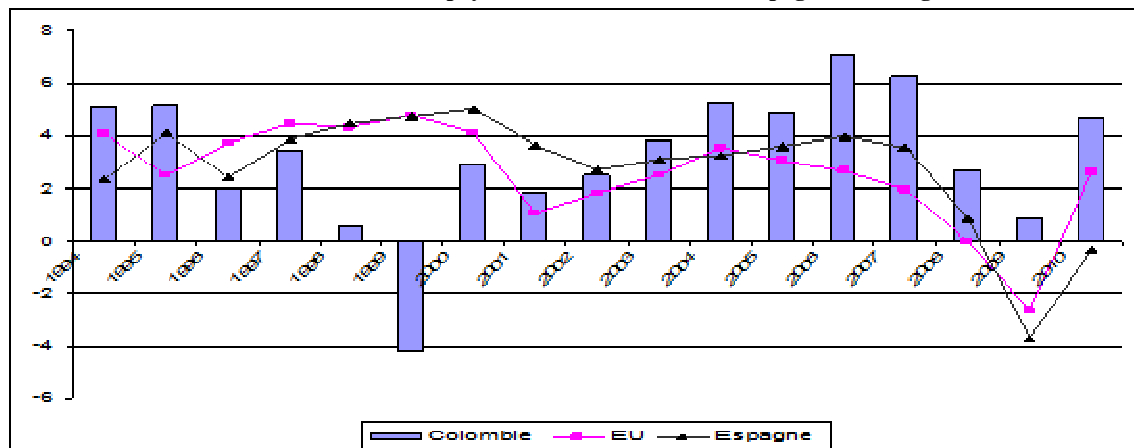
a. Régime contracyclique des TFM entre 1995-2005



b. Régime procyclique des TFM entre 2006-2009

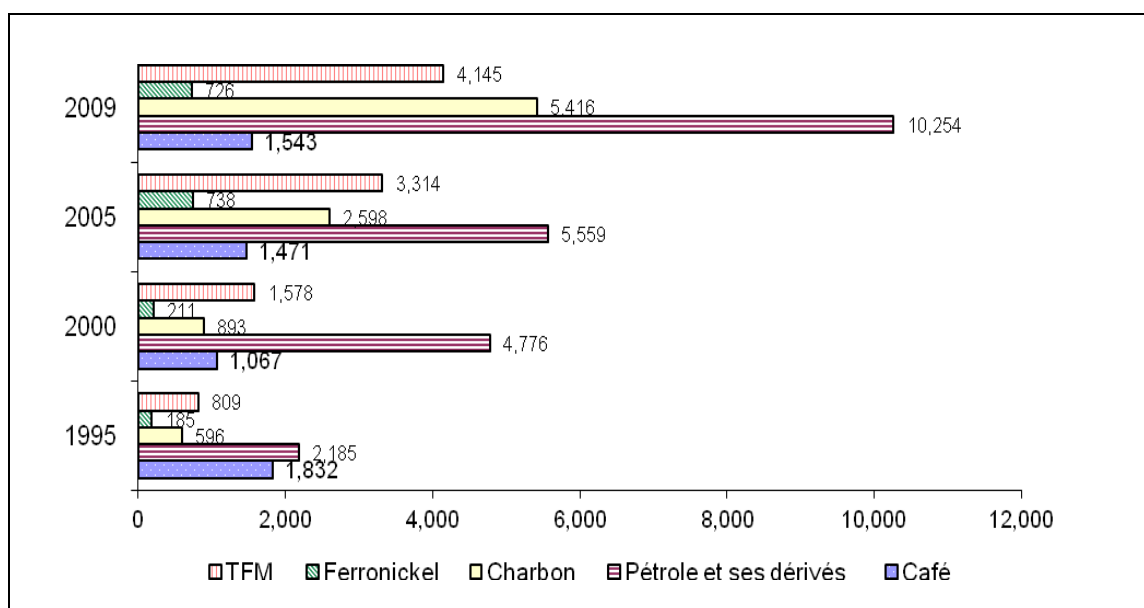


c. Évolution des taux de croissance des pays d'accueil (Etats-Unis et Espagne) et d'origine (Colombie)



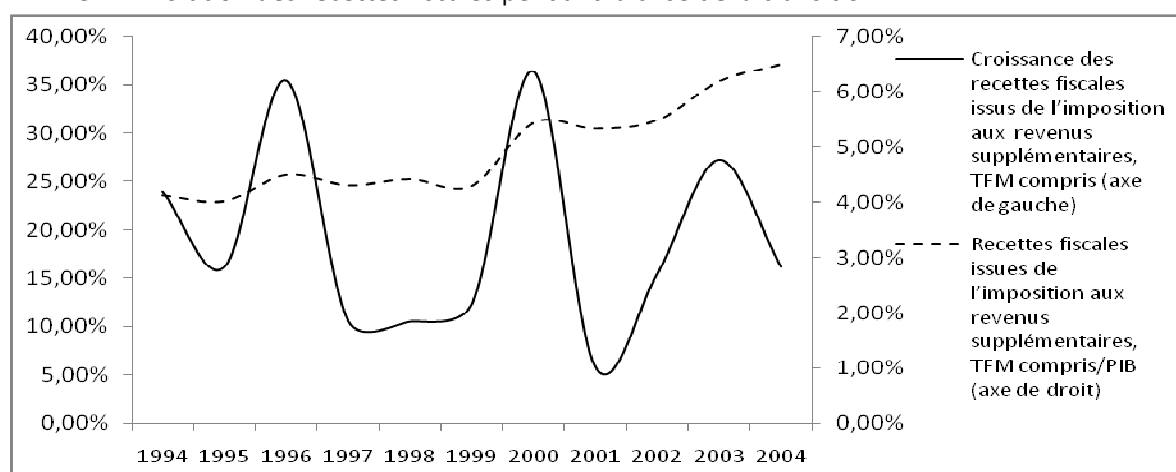
Source : Banco de la Republica, FMI, calculs de l'auteur.

3.10 Principaux items du compte courant colombien : importance croissante des TFM



Source : Banco de la Republica.

3.11 Évolution des recettes fiscales pendant la crise de la transition



Source : calculs de l'auteur issus des données officiels présentés par la DIAN et le DANE.

Note : les TFM ont contribué à la **stabilisation des recettes et dépenses** du gouvernement durant la crise de la transition *via* la collecte d'impôts. Cela a eu lieu même si en 1992, la loi 6 a décrété que le taux d'imposition aux TFM, qui était de 12%, devait commencer à être réduit graduellement pour atteindre un taux de 7% en 1996 (MIF-Fomin, 2007). Même si les recettes globales du gouvernement et sa consommation eurent tendance à diminuer, cette réduction aurait été encore plus importante si les TFM n'avaient pas simultanément augmenté. En outre, lorsqu'on rapporte les recettes fiscales au PIB, on constate que ces recettes sont restées stables, ce qui souligne d'autant plus le **rôle contracyclique des TFM**. En effet, le ratio « recettes du gouvernement issues du taux d'imposition aux revenus supplémentaires/PIB » est resté stable aux environs de 4%, même pendant le creux de la crise et a commencé à s'accroître à partir de 2001¹⁸⁷.

¹⁸⁷ La DIAN présente une rubrique concernant les recettes du gouvernement issu des impôts aux revenus complémentaires. Cette rubrique inclut l'impôt aux TFM à partir de 1984.

3.12 Impact des TFM à long terme : Quel conséquence sur le développement de la Colombie ?

a) Principales zones réceptrices des TFM



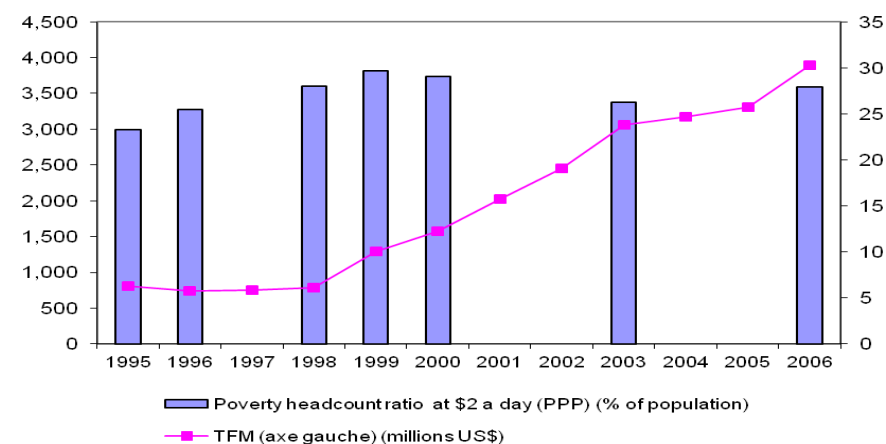
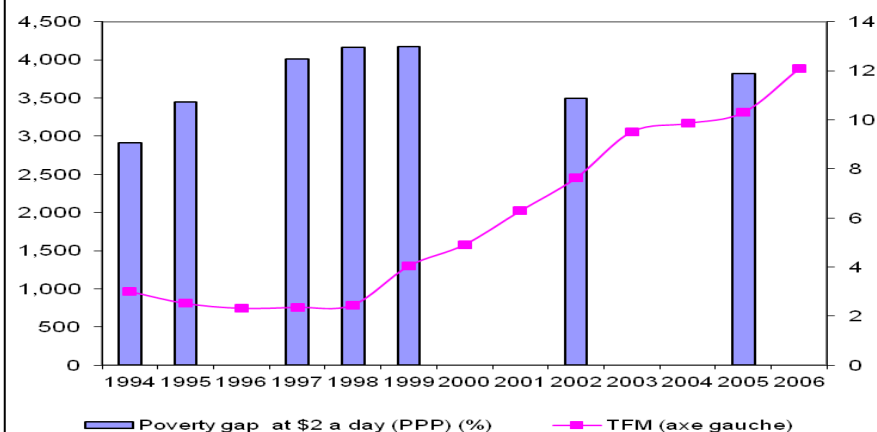
Source : Carte faite par l'auteur à partir des données de la BID

Comme montré dans la carte ci-contre, les ménages récepteurs des TFM se concentrent dans les zones les plus développées de la Colombie dont: l'Eje cafetero (49%), la région géographique des Andes ou Andine (29%) et la ville de Bogota (11%). La plupart des régions peu développées ne bénéficient pas de TFM. Ces dernières accroissent les inégalités sociales. De même, ce sont les classes moyennes et riches qui touchent les TFM car il faut avoir un degré minimum d'éducation et d'argent pour aller à l'étranger et ainsi pouvoir envoyer des TFM (cf. chapitre 3). Les ménages les plus pauvres ne sont pas en mesure de financer l'émigration d'un membre de leur famille. Par conséquent, ces derniers reçoivent peu de TFM (cf. Acosta, Fajnzylber et Lopez, 2007).

C'est pour cette raison que ni la pauvreté au niveau national ni les inégalités ne sauraient être réduits *en soi* par des TFM. Malgré l'accroissement des TFM, la pauvreté au niveau national, mesurée en *poverty gap* et *poverty headcount ratio*, a augmenté entre 1996 et 2006 (cf. graphique b). Les TFM ne peuvent donc pas être érigés en facteur de développement ni de diminution des inégalités en raison de leur répartition disparate et de leur utilisation en biens de consommation (cf. graphique c). D'ailleurs, les TFM constituent même un facteur à l'origine de l'augmentation des inégalités. Comme montre dans le graphique d, les inégalités et les TFM évoluent de pair à la hausse. On trouve même un coefficient de corrélation de 0,90 entre ces deux variables. L'hypothèse selon laquelle les TFM pourraient faire diminuer les inégalités est donc rejetée dans le cas de la Colombie.

b) Impact modéré des TFM sur la pauvreté au niveau national

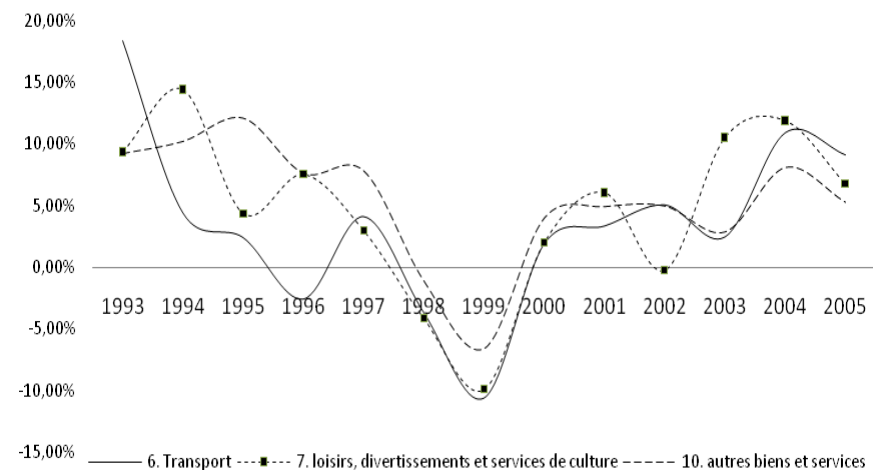
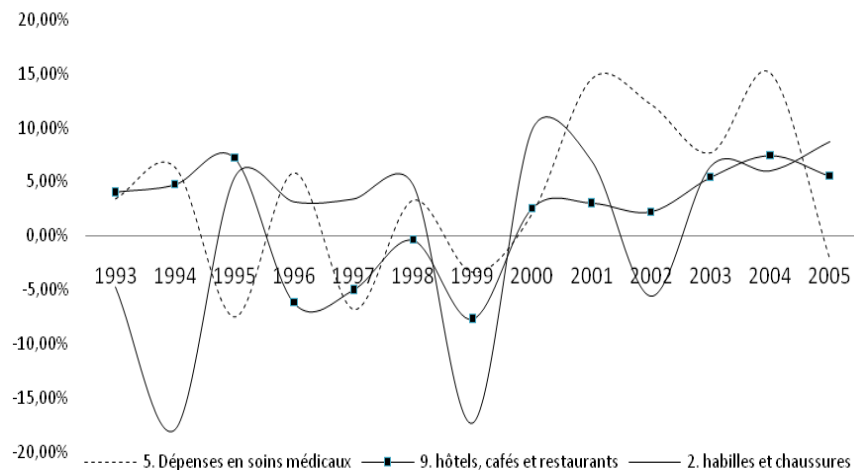
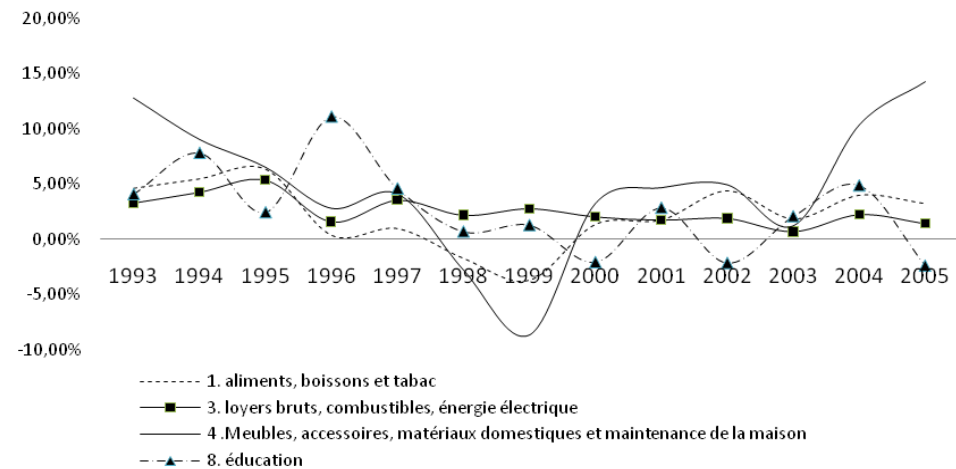
Année	TFM ou (millions US\$)	Poverty gap at \$1.25 a day	Poverty gap at \$2 a day	Poverty headcount ratio at \$1.25 a day (PPP) (% of population)	Poverty headcount at \$2 a day (PPP)
1994	966	-	-	-	-
1995	809	4,14	9,05	11,23	23,26
1996	745	5,41	10,72	13,54	25,49
1997	758	-	-	-	-
1998	788	6,67	12,49	16,1	28,03
1999	1 297	6,77	12,94	16,54	29,68
2000	1 578	6,94	12,98	16,77	29,1
2001	2 021	-	-	-	-
2002	2 454	-	-	-	-
2003	3 060	6,05	10,88	15,36	26,27
2004	3 170	-	-	-	-
2005	3 314	-	-	-	-
2006	3 890	5,73	11,87	16,01	27,88
2007	4 493	-	-	-	-
2008	4 842	-	-	-	-
2009	4 145	-	-	-	-



Source : Banco de la Republica (TFM) et Banque Mondiale (pauvreté)

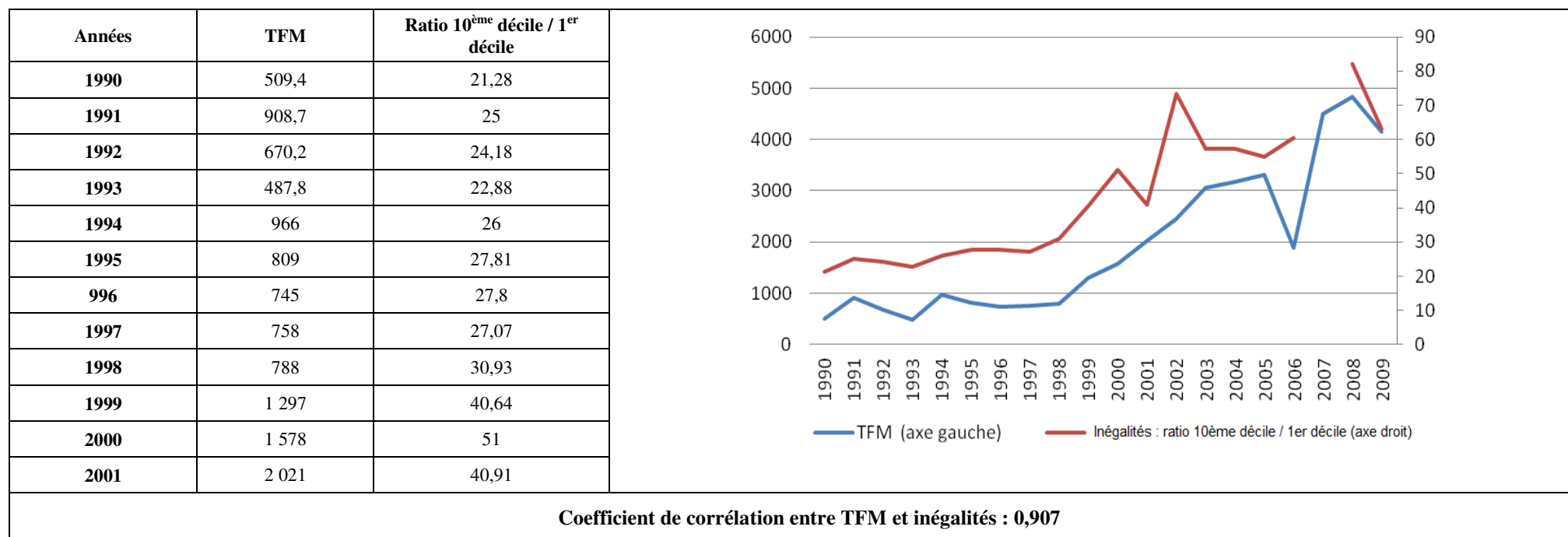
b) Les TFM et la consommation des ménages : taux de variation de la consommation individuelle

Les TFM ont notamment stimulé la consommation de *dépenses courantes* en aliments, boissons, tabac, loyers, combustibles, énergie électrique et éducation (cf. Tedesco, 2008 ; Solimano & Allendes, 2007 ; Khoudour-Castéras, 2007 ; Acosta *et al.*, 2007). Comme montre dans les graphiques, les bandes « aliments boissons et tabac », « loyers, combustibles et énergie électrique », « éducation » et « soins médicaux » ont été les seules à rester stables ou à ne pas souffrir de baisses importantes pendant la crise de la transition.



Source : calculs de l'auteur à partir des données officiels du DANE

a) TFM et inégalités



Source : Banco de la Republica, CEPAL, DNP et Terry (2005).

Annexes du chapitre 4

4.1 PIB par branche d'activité économique : classification de la CIU rev.3 adaptée pour la Colombie (prix constants de 1994)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<u>Agropecuaire, sylviculture, chasse et pêche</u>	9,167,170	9,484,508	9,603,897	9,768,056	10,016,162	10,390,067	10,261,722	10,328,433	10,332,439	10,327,521	10,725,066	10,686,174	10,699,378	10,991,869	11,212,811	11,421,896	11,683,208	11,984,431
Café (grillé non décaféiné)	1,501,920	1,549,616	1,527,849	1,438,820	1,360,399	1,461,226	1,331,219	1,302,605	1,396,487	1,221,881	1,319,368	1,306,055	1,391,583	1,444,886	1,483,856	1,475,942	1,542,066	1,615,952
Autres produits agricoles	3,908,934	4,027,958	4,178,577	4,291,895	4,459,582	4,543,690	4,684,379	4,729,122	4,613,093	4,826,965	4,984,772	4,963,572	4,813,967	4,870,388	4,919,475	5,020,068	4,967,337	5,056,756
Animaux vivants et produits animaux	3,313,101	3,428,436	3,418,049	3,590,791	3,790,983	3,976,119	3,879,673	3,925,559	3,958,870	3,889,555	4,017,647	4,008,435	4,065,349	4,193,734	4,320,977	4,420,278	4,663,774	4,781,555
Produits de sylviculture et exploitation de bois	111,905	115,426	119,164	125,193	135,286	141,853	131,982	131,446	130,412	122,923	128,226	125,194	125,829	126,610	128,510	129,195	130,813	134,851
Poisson et d'autres produits de pêche	331,310	363,072	360,258	321,357	269,912	267,179	234,469	239,701	233,577	266,197	275,053	282,918	302,650	356,251	359,993	376,413	379,218	395,317
<u>Industrie minière (exploitation de mines et carrières)</u>	2,230,503	2,239,392	2,257,162	2,417,975	2,332,644	2,672,603	2,867,403	2,973,289	3,436,842	4,071,550	3,652,933	3,429,850	3,412,535	3,880,059	3,983,081	4,066,475	4,071,536	4,257,329
Houille, lignite, tourbe	339,786	310,592	305,254	349,671	378,088	401,125	513,993	578,417	619,052	610,321	683,096	774,035	648,599	982,126	1,104,125	1,198,170	1,304,991	1,395,145
Pétrole, gaz naturel, minéraux d'uranium et thorium	1,068,611	1,075,062	1,039,499	1,067,536	1,034,895	1,326,339	1,571,016	1,661,499	2,136,418	2,763,311	2,238,878	1,894,690	1,853,380	1,703,847	1,677,300	1,665,566	1,670,656	1,670,912
Minéraux métalliques	380,377	386,605	405,478	354,006	293,690	322,880	310,710	284,131	292,313	336,852	349,440	380,061	476,072	732,150	666,466	629,227	442,033	431,234
Autres minéraux non métalliques	441,729	467,133	506,931	646,762	625,971	622,259	471,684	449,242	389,059	361,066	381,519	381,064	434,484	461,936	535,190	573,512	653,856	760,038
<u>Électricité, gaz et eau</u>	1,969,825	2,034,425	1,877,227	2,041,298	2,171,728	2,227,687	2,336,740	2,359,199	2,400,743	2,300,416	2,320,970	2,391,729	2,411,038	2,462,999	2,530,838	2,658,395	2,738,532	2,802,742
Électricité et gaz de ville	1,553,593	1,611,924	1,445,230	1,587,560	1,693,252	1,724,613	1,824,924	1,860,368	1,904,477	1,812,853	1,841,380	1,898,534	1,916,556	1,966,003	2,025,485	2,138,860	2,214,207	2,269,139
Eau potable et service d'assainissement	416,232	422,501	431,997	453,738	478,476	503,074	511,816	498,831	496,266	487,563	479,590	493,195	494,482	496,996	505,353	519,535	524,325	533,603
<u>Industrie manufacturière</u>	10,121,037	10,139,245	9,917,840	9,795,647	10,050,467	10,607,680	10,461,180	10,514,135	10,489,092	9,591,927	10,723,364	10,865,827	11,147,900	11,649,378	12,484,599	12,976,951	14,382,943	15,911,040
Vian.des et poissons	980,205	777,068	513,985	454,680	472,942	478,147	405,089	425,085	413,567	389,921	405,752	369,688	380,942	395,532	412,070	424,481	453,100	481,376
Autres aliments	1,397,042	1,464,503	1,439,328	1,387,803	1,404,440	1,488,748	1,514,099	1,511,433	1,568,140	1,523,034	1,586,895	1,641,588	1,755,146	1,720,763	1,782,514	1,813,867	1,942,844	2,087,937
Ssuce	267,547	272,218	300,221	273,265	292,041	294,249	296,119	286,305	290,417	293,073	295,634	295,719	304,356	310,317	316,583	325,338	388,015	368,777
Boissons	720,745	747,247	758,721	774,748	827,376	833,074	830,582	841,008	799,634	698,522	695,670	734,433	755,096	755,480	763,598	798,452	882,733	956,062
Produits de tabac	94,842	122,189	92,374	80,658	65,359	50,259	59,072	56,573	58,562	65,980	76,791	76,974	92,251	98,651	99,374	85,443	93,308	104,551
Filés, tissus, fibres textiles et pelucheux	558,249	588,018	603,815	568,727	595,344	506,428	473,437	447,612	439,341	353,905	433,836	444,520	427,692	453,998	478,728	457,125	498,805	518,395
Tissu de laine ou du crochet; vêtements.	670,418	657,625	642,008	577,893	466,307	550,127	550,100	556,455	587,414	551,513	705,520	739,616	721,985	815,198	896,494	915,391	980,115	1,123,378
Cuir et produits en cuir, chaussures.	318,160	328,344	305,030	278,349	258,984	271,508	308,345	256,472	238,491	193,370	223,316	200,559	202,371	217,101	231,502	232,055	244,460	271,491
Produits en bois, liège, paille et autres pour faire de tresses	129,692	134,098	125,099	135,032	143,487	137,146	108,820	105,166	104,271	83,318	96,713	90,437	86,476	93,256	102,157	103,964	109,148	128,683
Pâte de papier, papier et carton	347,117	357,303	391,029	346,653	372,272	397,667	409,749	412,122	413,673	398,072	473,427	487,861	473,038	505,616	526,332	531,944	568,773	614,964
Imprimés et articles analogues	309,708	306,198	312,673	319,618	358,241	374,905	438,387	434,966	437,144	386,651	423,132	435,025	434,443	469,003	500,421	504,792	535,884	603,726
Prod. de pétrole raffiné; comb. nucléaires et prod. de four de coke	559,730	556,596	430,452	462,834	486,206	558,754	638,656	646,179	677,131	722,970	766,487	743,218	742,876	761,578	777,165	778,448	709,395	739,082
Produits chimiques basiques et élaborés	1,333,670	1,380,525	1,329,997	1,326,661	1,331,393	1,490,781	1,408,157	1,449,697	1,482,426	1,492,205	1,660,745	1,578,780	1,610,489	1,604,990	1,715,197	1,710,135	1,856,854	1,957,550
Produits en caoutchouc et produits en plastique	422,160	439,295	499,339	510,087	522,416	516,365	531,723	552,764	552,771	520,491	600,798	616,747	659,880	687,929	799,483	853,067	944,955	1,020,737
Verre, prod. en verre et autres produits non métalliques n.c.p.	637,272	659,801	698,902	724,975	765,087	789,001	720,562	743,098	714,346	566,282	651,369	667,191	693,971	745,829	829,757	930,719	1,223,321	1,498,793
Meubles et autres biens transportables n.c.p.	251,398	251,146	267,130	284,048	307,520	330,826	328,478	323,335	317,406	274,856	312,916	346,326	345,317	432,998	467,299	520,516	576,453	619,666
Métaux communs et produits métalliques élaborés (sauf machinerie et équipement)	528,085	520,981	563,353	564,438	612,758	727,766	646,316	642,838	615,511	515,273	637,525	609,944	659,956	769,265	795,197	866,561	1,016,626	1,194,858
Machinerie et fourniture électrique	375,411	392,893	424,986	444,093	466,285	513,851	523,684	517,608	502,835	419,896	481,707	520,633	533,736	564,841	669,423	742,300	886,636	1,034,586
Équipemznt de transport	219,586	183,197	219,398	281,085	302,009	298,078	269,805	305,419	276,012	142,595	195,131	266,568	267,879	247,033	321,305	382,353	471,518	586,428

Construction	3,333,560	3,719,690	3,991,674	4,564,268	5,029,719	5,125,093	4,462,104	4,559,460	4,229,597	3,087,569	2,967,342	3,081,895	3,462,521	3,921,965	4,406,938	4,925,345	5,656,455	6,409,465
Construction	2,224,937	2,732,948	2,815,209	3,186,120	3,411,861	3,164,831	2,610,344	2,451,686	2,205,482	1,562,296	1,400,316	1,472,347	1,934,702	2,221,766	2,875,972	2,976,347	3,371,983	3,480,332
Oeuvres et ingénierie publique	1,108,623	986,742	1,176,465	1,378,148	1,617,858	1,960,262	1,851,760	2,107,774	2,024,115	1,525,273	1,567,026	1,609,548	1,527,819	1,700,199	1,530,966	1,948,998	2,284,472	2,929,133
Commerce, réparation, restaurants et hôtels	7,266,611	7,303,574	7,635,861	7,977,919	8,413,979	8,735,945	8,656,410	8,801,810	8,661,202	7,323,531	7,860,855	8,105,546	8,259,466	8,709,266	9,374,644	10,051,460	11,162,577	12,322,974
Commerce	5,001,162	4,952,882	5,258,438	5,567,367	5,925,610	6,120,439	6,113,598	6,320,752	6,133,877	4,968,301	5,451,084	5,648,930	5,754,686	6,056,349	6,589,086	7,150,593	8,049,014	9,040,029
Services de réparation.	791,855	823,945	789,660	790,197	819,464	854,645	877,564	903,630	938,957	856,333	863,893	869,610	885,559	908,930	941,137	979,132	1,043,095	1,094,860
Services d'hôtellerie et de restauration.	1,473,594	1,526,747	1,587,763	1,620,355	1,668,905	1,760,861	1,665,248	1,577,428	1,588,368	1,498,897	1,545,878	1,587,006	1,619,221	1,743,987	1,844,421	1,921,735	2,070,468	2,188,085
Transport, stockage et communications	4,214,043	4,273,546	4,584,148	4,685,318	4,920,053	5,240,338	5,441,143	5,758,018	5,901,476	5,788,193	5,876,764	6,111,936	6,258,776	6,440,450	6,837,330	7,157,516	7,895,393	8,880,665
Transport terrestre	2,380,486	2,435,399	2,637,290	2,742,823	2,827,059	2,894,400	2,899,813	2,969,939	3,025,489	2,995,009	3,061,747	3,086,487	3,114,047	3,178,592	3,364,913	3,529,329	3,740,174	4,019,781
Transport maritime	171,225	128,929	154,763	135,987	142,118	150,653	150,993	122,900	107,810	95,556	83,094	75,533	80,123	87,377	111,814	109,694	108,680	111,946
Transport aère	296,626	298,129	285,959	294,099	318,060	324,165	311,536	350,978	363,688	372,180	374,204	364,147	365,138	368,459	390,595	403,689	440,505	494,416
Transport supplémentaire et auxiliaire	387,156	396,352	448,585	428,130	475,600	536,697	553,698	580,231	583,122	531,108	552,324	619,069	657,546	705,686	783,637	853,558	968,361	1,101,723
Services de courriers et télécommunications	978,550	1,014,737	1,057,551	1,084,279	1,157,216	1,334,423	1,525,103	1,733,970	1,821,367	1,794,340	1,805,395	1,966,700	2,041,922	2,100,336	2,186,371	2,261,246	2,637,673	3,152,799
Établissement fin.dncières, assurances, immeubles et services aux entreprises	9,168,539	9,615,805	9,912,096	10,641,420	11,560,737	12,558,859	13,208,675	13,858,009	13,680,984	13,005,475	12,877,499	13,164,648	13,473,545	14,239,738	14,921,573	15,457,263	15,671,920	16,967,120
Services d'intermédiation fin.dncière et services connexes	2,439,885	2,692,916	2,776,966	3,105,077	3,632,654	4,303,673	4,880,716	5,079,196	4,791,300	4,057,834	3,754,684	3,834,322	3,942,037	4,348,476	4,725,644	5,014,914	4,928,021	5,754,182
Services immobilières et de logement	5,670,415	5,839,011	6,009,021	6,137,528	6,356,888	6,557,912	6,708,711	6,876,251	7,046,196	7,304,764	7,429,661	7,495,830	7,587,030	7,688,161	7,817,936	7,943,978	8,055,753	8,197,921
Services aux entreprises (sauf services fin.dnciers et immobilières)	1,058,239	1,083,878	1,126,109	1,398,815	1,571,195	1,697,274	1,619,248	1,902,562	1,843,488	1,642,877	1,693,154	1,834,496	1,944,478	2,203,101	2,377,993	2,498,371	2,688,146	3,015,017
Services sociaux, à la commun.duté et aux personnes	7,737,014	8,099,922	8,905,750	9,715,070	10,857,578	11,830,200	13,744,386	14,732,372	14,999,559	15,487,287	15,578,020	15,691,278	15,649,644	15,624,877	15,836,779	16,462,294	16,822,743	17,338,356
Services domestiques	338,202	344,969	351,868	360,313	368,960	368,960	368,960	365,122	361,288	357,928	361,006	364,111	367,206	370,291	373,364	376,463	379,550	382,634
Services d'apprentissage du marché	773,792	806,157	857,566	901,000	974,229	1,038,575	1,097,303	1,143,623	1,154,809	1,175,006	1,130,652	1,145,890	1,107,030	1,114,644	1,130,448	1,141,939	1,163,414	1,184,797
Services sociaux et santé du marché	1,057,705	1,097,999	1,107,717	1,103,246	1,186,483	1,216,144	1,166,814	1,216,195	1,241,758	1,305,741	1,349,074	1,382,991	1,426,683	1,463,676	1,505,314	1,538,909	1,578,540	1,626,359
Services d'associations et loisirs et autres services du marché	939,818	979,904	889,415	919,675	1,128,611	1,142,587	1,115,668	1,141,761	1,159,728	1,133,425	1,155,588	1,144,482	1,173,325	1,156,676	1,196,386	1,204,192	1,243,200	1,320,353
Services d'Administration publique	4,627,497	4,870,893	5,699,184	6,430,836	7,199,295	8,063,934	9,995,641	10,865,671	11,081,976	11,515,187	11,581,700	11,653,804	11,575,400	11,519,590	11,631,267	12,200,791	12,458,039	12,824,213
Services d'intermédiation fin.dncière mesurés indirectement	-1,922,175	-2,131,704	-2,213,279	-2,520,138	-3,047,640	-3,840,156	-4,483,114	-4,604,954	-4,270,065	-3,435,767	-2,916,101	-2,988,695	-2,939,339	-3,284,890	-3,622,383	-3,924,922	-3,661,251	-4,485,962
Sous-total valeur agrégée	53,426,913	54,925,884	56,627,483	59,237,637	62,305,427	65,548,316	66,956,649	69,279,771	69,861,869	67,547,702	69,666,712	70,540,188	71,835,464	74,635,711	77,966,210	81,252,673	86,424,056	92,388,160
Impôt sauf TVA	1,597,302	1,563,436	1,911,613	1,709,652	1,867,347	1,893,651	1,953,578	1,870,056	1,930,108	1,921,082	1,837,876	1,821,411	1,838,279	1,761,051	1,885,977	1,932,045	1,963,316	2,087,816
subsidés	-211,503	-165,376	-181,988	-184,045	-188,333	-186,689	-201,617	-220,036	-261,237	-268,969	-306,773	-370,221	-353,931	-395,890	-452,632	-491,085	-545,741	-598,639
TVA non déductible	1,603,661	1,564,979	1,956,814	2,759,314	2,726,976	2,870,463	2,869,443	3,037,007	2,877,070	2,297,793	2,314,333	2,513,573	2,605,628	2,803,662	3,121,036	3,520,093	4,032,929	4,694,075
Droits et impôts	457,557	334,012	443,606	704,324	821,445	920,476	928,771	1,027,223	1,013,515	752,993	851,683	953,157	991,782	1,079,956	1,251,842	1,514,199	1,856,331	2,206,112
PIB total	56,873,930	58,222,935	60,757,528	64,226,882	67,532,862	71,046,217	72,506,824	74,994,021	75,421,325	72,250,601	74,363,831	75,458,108	76,917,222	79,884,490	83,772,433	87,727,925	93,730,891	100,777,524

Source : DANE, calculs de l'auteur.

Remarque : Les données de base sont fournies par le DANE, pour la période 1994-2005. Pour obtenir les comptes des années 2006 et 2007, les données de la Banque Centrale viennent compléter les données de base. Enfin, pour obtenir les comptes de 1990 à 1993, le DANE fournit d'autres données. Ces trois sources peuvent être regroupées au sein d'un seul et même tableau car elles sont toutes exprimées à prix constants de 1994, tout en se basant sur la Classification Industrielle Internationale Uniforme (CIIU) adaptée pour la Colombie, à quelques modifications près. Ces dernières ont nécessité de retravailler les données au niveau des services financiers et de l'industrie, et par conséquent au niveau des impôts et du PIB total, devant être recalculé en conséquence.

4.2 Participation des branches et des sous-branches dans le PIB : classification de la CIU rev.3 adaptée pour la Colombie

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<u>Agropecaire, sylviculture, chasse et pêche</u>	<u>16,12%</u>	<u>16,29%</u>	<u>15,81%</u>	<u>15,21%</u>	<u>14,83%</u>	<u>14,62%</u>	<u>14,15%</u>	<u>13,77%</u>	<u>13,70%</u>	<u>14,29%</u>	<u>14,42%</u>	<u>14,16%</u>	<u>13,91%</u>	<u>13,76%</u>	<u>13,38%</u>	<u>13,02%</u>	<u>12,46%</u>	<u>11,89%</u>
Café (grillé non descaféiné)	2,64%	2,66%	2,51%	2,24%	2,01%	2,06%	1,84%	1,74%	1,85%	1,69%	1,77%	1,73%	1,81%	1,81%	1,77%	1,68%	1,65%	1,60%
Autres produits agricoles	6,87%	6,92%	6,88%	6,68%	6,60%	6,40%	6,46%	6,31%	6,12%	6,68%	6,70%	6,58%	6,26%	6,10%	5,87%	5,72%	5,30%	5,02%
Animaux vivants et produits animaux	5,83%	5,89%	5,63%	5,59%	5,61%	5,60%	5,35%	5,23%	5,25%	5,38%	5,40%	5,31%	5,29%	5,25%	5,16%	5,04%	4,98%	4,74%
Produits de sylviculture et exploitation de bois	0,20%	0,20%	0,20%	0,19%	0,20%	0,20%	0,18%	0,18%	0,17%	0,17%	0,17%	0,17%	0,16%	0,16%	0,15%	0,15%	0,14%	0,13%
Poisson et d'autres produits de pêche	0,58%	0,62%	0,59%	0,50%	0,40%	0,38%	0,32%	0,32%	0,31%	0,37%	0,37%	0,37%	0,39%	0,45%	0,43%	0,43%	0,40%	0,39%
<u>Industrie minière (exploitation de mines et carrières)</u>	<u>3,92%</u>	<u>3,85%</u>	<u>3,72%</u>	<u>3,76%</u>	<u>3,45%</u>	<u>3,76%</u>	<u>3,95%</u>	<u>3,96%</u>	<u>4,56%</u>	<u>5,64%</u>	<u>4,91%</u>	<u>4,55%</u>	<u>4,44%</u>	<u>4,86%</u>	<u>4,75%</u>	<u>4,64%</u>	<u>4,34%</u>	<u>4,22%</u>
Houille, lignite, tourbe	0,60%	0,53%	0,50%	0,54%	0,56%	0,56%	0,71%	0,77%	0,82%	0,84%	0,92%	1,03%	0,84%	1,23%	1,32%	1,37%	1,39%	1,38%
Pétrole, gaz naturel, minéraux d'uranium et thorium	1,88%	1,85%	1,71%	1,66%	1,53%	1,87%	2,17%	2,22%	2,83%	3,82%	3,01%	2,51%	2,41%	2,13%	2,00%	1,90%	1,78%	1,66%
Minéraux métalliques	0,67%	0,66%	0,67%	0,55%	0,43%	0,45%	0,43%	0,38%	0,39%	0,47%	0,47%	0,50%	0,62%	0,92%	0,80%	0,72%	0,47%	0,43%
Autres minéraux non métalliques	0,78%	0,80%	0,83%	1,01%	0,93%	0,88%	0,65%	0,60%	0,52%	0,50%	0,51%	0,51%	0,56%	0,58%	0,64%	0,65%	0,70%	0,75%
<u>Électricité, gaz et eau</u>	<u>3,46%</u>	<u>3,49%</u>	<u>3,09%</u>	<u>3,18%</u>	<u>3,22%</u>	<u>3,14%</u>	<u>3,22%</u>	<u>3,15%</u>	<u>3,18%</u>	<u>3,18%</u>	<u>3,12%</u>	<u>3,17%</u>	<u>3,13%</u>	<u>3,08%</u>	<u>3,02%</u>	<u>3,03%</u>	<u>2,92%</u>	<u>2,78%</u>
Électricité et gaz de ville	2,73%	2,77%	2,38%	2,47%	2,51%	2,43%	2,52%	2,48%	2,53%	2,51%	2,48%	2,52%	2,49%	2,46%	2,42%	2,44%	2,36%	2,25%
Eau potable et service d'assainissement	0,73%	0,73%	0,71%	0,71%	0,71%	0,71%	0,71%	0,67%	0,66%	0,67%	0,64%	0,65%	0,64%	0,62%	0,60%	0,59%	0,56%	0,53%
<u>Industrie manufacturière</u>	<u>17,80%</u>	<u>17,41%</u>	<u>16,32%</u>	<u>15,25%</u>	<u>14,88%</u>	<u>14,93%</u>	<u>14,43%</u>	<u>14,02%</u>	<u>13,91%</u>	<u>13,28%</u>	<u>14,42%</u>	<u>14,40%</u>	<u>14,49%</u>	<u>14,58%</u>	<u>14,90%</u>	<u>14,79%</u>	<u>15,34%</u>	<u>15,79%</u>
Viandes et poissons	1,72%	1,33%	0,85%	0,71%	0,70%	0,67%	0,56%	0,57%	0,55%	0,54%	0,55%	0,49%	0,50%	0,50%	0,49%	0,48%	0,48%	0,48%
autres aliments	2,46%	2,52%	2,37%	2,16%	2,08%	2,10%	2,09%	2,02%	2,08%	2,11%	2,13%	2,18%	2,28%	2,15%	2,13%	2,07%	2,07%	2,07%
sucre	0,47%	0,47%	0,49%	0,43%	0,43%	0,41%	0,41%	0,38%	0,39%	0,41%	0,40%	0,39%	0,40%	0,39%	0,38%	0,37%	0,41%	0,37%
Boissons	1,27%	1,28%	1,25%	1,21%	1,23%	1,17%	1,15%	1,12%	1,06%	0,97%	0,94%	0,97%	0,98%	0,95%	0,91%	0,91%	0,94%	0,95%
Produits de tabac	0,17%	0,21%	0,15%	0,13%	0,10%	0,07%	0,08%	0,08%	0,08%	0,09%	0,10%	0,10%	0,12%	0,12%	0,12%	0,10%	0,10%	0,10%
Filés, tissus, fibres textiles et pelucheux	0,98%	1,01%	0,99%	0,89%	0,88%	0,71%	0,65%	0,60%	0,58%	0,49%	0,58%	0,59%	0,56%	0,57%	0,57%	0,52%	0,53%	0,51%
Tissu de laine ou du crochet; vêtements.	1,18%	1,13%	1,06%	0,90%	0,69%	0,77%	0,76%	0,74%	0,78%	0,76%	0,95%	0,98%	0,94%	1,02%	1,07%	1,04%	1,05%	1,11%
Cuir et produits en cuir, chaussures.	0,56%	0,56%	0,50%	0,43%	0,38%	0,38%	0,43%	0,34%	0,32%	0,27%	0,30%	0,27%	0,26%	0,27%	0,28%	0,26%	0,26%	0,27%
Produits en bois, liège, paille et d'autres matériaux pour faire de tresses	0,23%	0,23%	0,21%	0,21%	0,21%	0,19%	0,15%	0,14%	0,14%	0,12%	0,13%	0,12%	0,11%	0,12%	0,12%	0,12%	0,12%	0,13%
Pâte de papier, papier et carton	0,61%	0,61%	0,64%	0,54%	0,55%	0,56%	0,57%	0,55%	0,55%	0,55%	0,64%	0,65%	0,61%	0,63%	0,63%	0,61%	0,61%	0,61%
Imprimés et articles analogues	0,54%	0,53%	0,51%	0,50%	0,53%	0,53%	0,60%	0,58%	0,58%	0,54%	0,57%	0,58%	0,56%	0,59%	0,60%	0,58%	0,57%	0,60%
Produits de pétrole raffiné.; combustibles nucléaires et produits de four de coke;	0,98%	0,96%	0,71%	0,72%	0,72%	0,79%	0,88%	0,86%	0,90%	1,00%	1,03%	0,98%	0,97%	0,95%	0,93%	0,89%	0,76%	0,73%
Produits chimiques basiques et élaborés	2,34%	2,37%	2,19%	2,07%	1,97%	2,10%	1,94%	1,93%	1,97%	2,07%	2,23%	2,09%	2,09%	2,01%	2,05%	1,95%	1,98%	1,94%
Produits en caoutchouc et produits en plastique	0,74%	0,75%	0,82%	0,79%	0,77%	0,73%	0,73%	0,74%	0,73%	0,72%	0,81%	0,82%	0,86%	0,86%	0,95%	0,97%	1,01%	1,01%
Verre et produits en verre et d'autres produits non métalliques n.c.p.	1,12%	1,13%	1,15%	1,13%	1,13%	1,11%	0,99%	0,99%	0,95%	0,78%	0,88%	0,88%	0,90%	0,93%	0,99%	1,06%	1,31%	1,49%
Meubles et d'autres biens transportables n.c.p.	0,44%	0,43%	0,44%	0,44%	0,46%	0,47%	0,45%	0,43%	0,42%	0,38%	0,42%	0,46%	0,45%	0,54%	0,56%	0,59%	0,62%	0,61%
Métaux communs et produits métalliques élaborés (sauf machinerie et équipement)	0,93%	0,89%	0,93%	0,88%	0,91%	1,02%	0,89%	0,86%	0,82%	0,71%	0,86%	0,81%	0,86%	0,96%	0,95%	0,99%	1,08%	1,19%
Machinerie et fourniture électrique	0,66%	0,67%	0,70%	0,69%	0,69%	0,72%	0,72%	0,69%	0,67%	0,58%	0,65%	0,69%	0,69%	0,71%	0,80%	0,85%	0,95%	1,03%
Équipement de transport	0,39%	0,31%	0,36%	0,44%	0,45%	0,42%	0,37%	0,41%	0,37%	0,20%	0,26%	0,35%	0,35%	0,31%	0,38%	0,44%	0,50%	0,58%

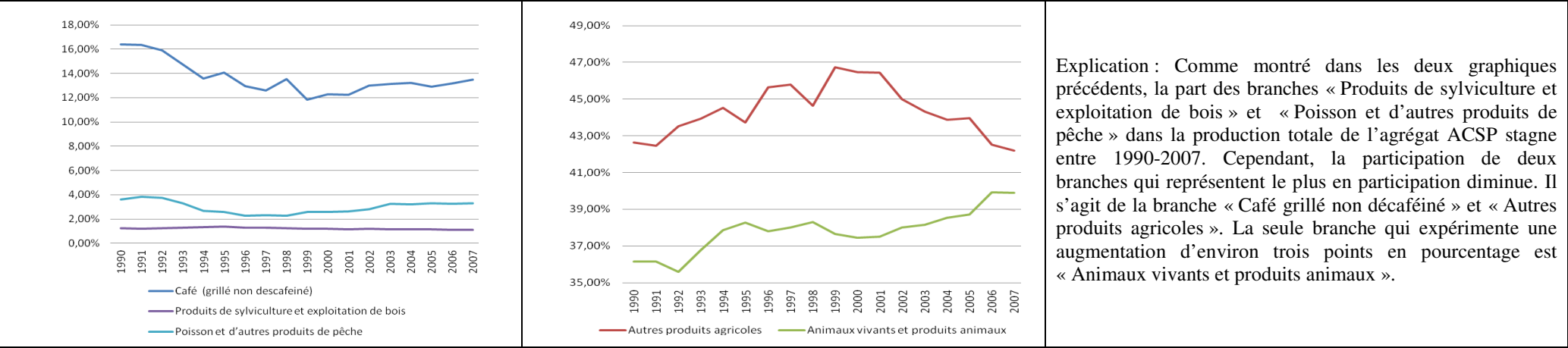
<u>Construction</u>	<u>5,86%</u>	<u>6,39%</u>	<u>6,57%</u>	<u>7,11%</u>	<u>7,45%</u>	<u>7,21%</u>	<u>6,15%</u>	<u>6,08%</u>	<u>5,61%</u>	<u>4,27%</u>	<u>3,99%</u>	<u>4,08%</u>	<u>4,50%</u>	<u>4,91%</u>	<u>5,26%</u>	<u>5,61%</u>	<u>6,03%</u>	<u>6,36%</u>
Construction	3,91%	4,69%	4,63%	4,96%	5,05%	4,45%	3,60%	3,27%	2,92%	2,16%	1,88%	1,95%	2,52%	2,78%	3,43%	3,39%	3,60%	3,45%
Ouvres et ingénierie publique	1,95%	1,69%	1,94%	2,15%	2,40%	2,76%	2,55%	2,81%	2,68%	2,11%	2,11%	2,13%	1,99%	2,13%	1,83%	2,22%	2,44%	2,91%
<u>Commerce, réparation, restaurants et hôtels</u>	<u>12,78%</u>	<u>12,54%</u>	<u>12,57%</u>	<u>12,42%</u>	<u>12,46%</u>	<u>12,30%</u>	<u>11,94%</u>	<u>11,74%</u>	<u>11,48%</u>	<u>10,14%</u>	<u>10,57%</u>	<u>10,74%</u>	<u>10,74%</u>	<u>10,90%</u>	<u>11,19%</u>	<u>11,46%</u>	<u>11,91%</u>	<u>12,23%</u>
Commerce	8,79%	8,51%	8,65%	8,67%	8,77%	8,61%	8,43%	8,43%	8,13%	6,88%	7,33%	7,49%	7,48%	7,58%	7,87%	8,15%	8,59%	8,97%
Services de réparation.	1,39%	1,42%	1,30%	1,23%	1,21%	1,20%	1,21%	1,20%	1,24%	1,19%	1,16%	1,15%	1,15%	1,14%	1,12%	1,12%	1,11%	1,09%
Services d'hôtellerie et de restauration.	2,59%	2,62%	2,61%	2,52%	2,47%	2,48%	2,30%	2,10%	2,11%	2,07%	2,08%	2,10%	2,11%	2,18%	2,20%	2,19%	2,21%	2,17%
<u>Transport, stockage et communications</u>	<u>7,41%</u>	<u>7,34%</u>	<u>7,54%</u>	<u>7,29%</u>	<u>7,29%</u>	<u>7,38%</u>	<u>7,50%</u>	<u>7,68%</u>	<u>7,82%</u>	<u>8,01%</u>	<u>7,90%</u>	<u>8,10%</u>	<u>8,14%</u>	<u>8,06%</u>	<u>8,16%</u>	<u>8,16%</u>	<u>8,42%</u>	<u>8,81%</u>
Transport terrestre	4,19%	4,18%	4,34%	4,27%	4,19%	4,07%	4,00%	3,96%	4,01%	4,15%	4,12%	4,09%	4,05%	3,98%	4,02%	4,02%	3,99%	3,99%
Transport maritime	0,30%	0,22%	0,25%	0,21%	0,21%	0,21%	0,21%	0,16%	0,14%	0,13%	0,11%	0,10%	0,10%	0,11%	0,13%	0,13%	0,12%	0,11%
Transport aère	0,52%	0,51%	0,47%	0,46%	0,47%	0,46%	0,43%	0,47%	0,48%	0,52%	0,50%	0,48%	0,47%	0,46%	0,47%	0,46%	0,47%	0,49%
Transport supplémentaire et auxiliaire	0,68%	0,68%	0,74%	0,67%	0,70%	0,76%	0,76%	0,77%	0,77%	0,74%	0,74%	0,82%	0,85%	0,88%	0,94%	0,97%	1,03%	1,09%
Services de courriers et télécommunications	1,72%	1,74%	1,74%	1,69%	1,71%	1,88%	2,10%	2,31%	2,41%	2,48%	2,43%	2,61%	2,65%	2,63%	2,61%	2,58%	2,81%	3,13%
<u>Établissement financières, assurances, immeubles et services aux entreprises</u>	<u>16,12%</u>	<u>16,52%</u>	<u>16,31%</u>	<u>16,57%</u>	<u>17,12%</u>	<u>17,68%</u>	<u>18,22%</u>	<u>18,48%</u>	<u>18,14%</u>	<u>18,00%</u>	<u>17,32%</u>	<u>17,45%</u>	<u>17,52%</u>	<u>17,83%</u>	<u>17,81%</u>	<u>17,62%</u>	<u>16,72%</u>	<u>16,84%</u>
Services d'intermédiation financière et services connexes	4,29%	4,63%	4,57%	4,83%	5,38%	6,06%	6,73%	6,77%	6,35%	5,62%	5,05%	5,08%	5,13%	5,44%	5,64%	5,72%	5,26%	5,71%
Services immobilières et de logement	9,97%	10,03%	9,89%	9,56%	9,41%	9,23%	9,25%	9,17%	9,34%	10,11%	9,99%	9,93%	9,86%	9,62%	9,33%	9,06%	8,59%	8,13%
Services aux entreprises (sauf services financiers et immobilières)	1,86%	1,86%	1,85%	2,18%	2,33%	2,39%	2,23%	2,54%	2,44%	2,27%	2,28%	2,43%	2,53%	2,76%	2,84%	2,85%	2,87%	2,99%
<u>Services sociaux, à la communauté et aux personnes</u>	<u>13,60%</u>	<u>13,91%</u>	<u>14,66%</u>	<u>15,13%</u>	<u>16,08%</u>	<u>16,65%</u>	<u>18,96%</u>	<u>19,64%</u>	<u>19,89%</u>	<u>21,44%</u>	<u>20,95%</u>	<u>20,79%</u>	<u>20,35%</u>	<u>19,56%</u>	<u>18,90%</u>	<u>18,77%</u>	<u>17,95%</u>	<u>17,20%</u>
Services domestiques	0,59%	0,59%	0,58%	0,56%	0,55%	0,52%	0,51%	0,49%	0,48%	0,50%	0,49%	0,48%	0,48%	0,46%	0,45%	0,43%	0,40%	0,38%
Services d'apprentissage du marché	1,36%	1,38%	1,41%	1,40%	1,44%	1,46%	1,51%	1,52%	1,53%	1,63%	1,52%	1,52%	1,44%	1,40%	1,35%	1,30%	1,24%	1,18%
Services sociaux et santé du marché	1,86%	1,89%	1,82%	1,72%	1,76%	1,71%	1,61%	1,62%	1,65%	1,81%	1,81%	1,83%	1,85%	1,83%	1,80%	1,75%	1,68%	1,61%
Services d'associations et loisirs et autres services du marché e	1,65%	1,68%	1,46%	1,43%	1,67%	1,61%	1,54%	1,52%	1,54%	1,57%	1,55%	1,52%	1,53%	1,45%	1,43%	1,37%	1,33%	1,31%
Services d'Administration publique	8,14%	8,37%	9,38%	10,01%	10,66%	11,35%	13,79%	14,49%	14,69%	15,94%	15,57%	15,44%	15,05%	14,42%	13,88%	13,91%	13,29%	12,73%
Services d'intermédiation financière mesurés indirectement	-3,38%	-3,66%	-3,64%	-3,92%	-4,51%	-5,41%	-6,18%	-6,14%	-5,66%	-4,76%	-3,92%	-3,96%	-3,82%	-4,11%	-4,32%	-4,47%	-3,91%	-4,45%
Sous-total valeur agrégée	93,94%	94,34%	93,20%	92,23%	92,26%	92,26%	92,35%	92,38%	92,63%	93,49%	93,68%	93,48%	93,39%	93,43%	93,07%	92,62%	92,20%	91,68%
Impôt sauf TVA	2,81%	2,69%	3,15%	2,66%	2,77%	2,67%	2,69%	2,49%	2,56%	2,66%	2,47%	2,41%	2,39%	2,20%	2,25%	2,20%	2,09%	2,07%
subsidés	-0,37%	-0,28%	-0,30%	-0,29%	-0,28%	--0,26%	-0,28%	-0,29%	--0,35%	--0,37%	-0,41%	--0,49%	--0,46%	--0,50%	--0,54%	--0,56%	--0,58%	0,59%
TVA non déductible	2,82%	2,69%	3,22%	4,30%	4,04%	4,04%	3,96%	4,05%	3,81%	3,18%	3,11%	3,33%	3,39%	3,51%	3,73%	4,01%	4,30%	4,66%
Droits et impôts	0,80%	0,57%	0,73%	1,10%	1,22%	1,30%	1,28%	1,37%	1,34%	1,04%	1,15%	1,26%	1,29%	1,35%	1,49%	1,73%	1,98%	2,19%
PIB	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Source : DANE, calculs de l'auteur (cf. annexe précédente).

4.3 Evolution de la production de l'agrégat Agropecuaire, sylviculture, chasse et pêche (ACSP) entre 1990 et 2007 à prix constants de 1994 et participation en pourcentage de chaque branche dans la production totale de l'agrégat.

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Agropecuaire, sylviculture, chasse et pêche	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Café (grillé non descafeiné)	16,38%	16,34%	15,91%	14,73%	13,58%	14,06%	12,97%	12,61%	13,52%	11,83%	12,30%	12,22%	13,01%	13,15%	13,23%	12,92%	13,20%	13,48%
Autres produits agricoles	42,64%	42,47%	43,51%	43,94%	44,52%	43,73%	45,65%	45,79%	44,65%	46,74%	46,48%	46,45%	44,99%	44,31%	43,87%	43,95%	42,52%	42,19%
Animaux vivants et produits animaux	36,14%	36,15%	35,59%	36,76%	37,85%	38,27%	37,81%	38,01%	38,31%	37,66%	37,46%	37,51%	38,00%	38,15%	38,54%	38,70%	39,92%	39,90%
Produits de sylviculture et exploitation de bois	1,22%	1,22%	1,24%	1,28%	1,35%	1,37%	1,29%	1,27%	1,26%	1,19%	1,20%	1,17%	1,18%	1,15%	1,15%	1,13%	1,12%	1,13%
Poisson et d'autres produits de pêche	3,61%	3,83%	3,75%	3,29%	2,69%	2,57%	2,28%	2,32%	2,26%	2,58%	2,56%	2,65%	2,83%	3,24%	3,21%	3,30%	3,25%	3,30%

Source : DANE, calculs de l'auteur (cf. annexe 1.12)



Source : DANE, calculs de l'auteur (cf. tableau précédent)

4.4 Indicateur d'avantages comparatifs révélés par les échanges internationaux, autres produits agricoles, 1995-2010 (en % du PIB col.) – avec le monde

		1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
MONDE	Total autres produits agricoles	0,03066035	0,00545064	0,01442245	0,01442245	0,03749647	0,02998087	0,0324894	0,03461399
		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
MONDE	Total autres produits agricoles	0,02977875	0,0250576	0,0571665	0,03294213	0,01608406	-0,01022799	0,0108265	-0,00707895

Source : CNUCED, calculs de l'auteur

4.5 Production des cultures transitoires, mesurée en tonnes et en hectares, 1990-2010

Surface Cultivée (Ha)	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Blé	56700	47300	43008	51298	51191	34977	29611	23622	19058	18576	23189	21047	23509	23887	23026	18811	17043	19658	21592	14369	9044
Riz, Paddy	521100	435100	423571	385915	408284	406761	407252	394079	402781	455176	469694	449000	407909	469941	490032	408953	380372	383691	443584	543146	464794
Orge	54300	49500	33414	36232	29009	20443	18714	9580	6132	6299	7448	4030	6435	4485	5539	5606	4611	4897	5669	7283	7061
Maïs	836900	821800	695656	730504	740905	656313	593448	573435	454629	540736	571812	574281	554850	570917	615855	576791	603562	626616	623025	591890	464794
Sorgho et autres céréales	273000	256500	245005	201757	219285	180751	134815	102620	62627	60324	43798	57269	69480	85796	74188	67761	42128	31970	36150	26100	98964
Légumes	492514	419622	399428	429296	429455	412171	401807	393307	372425	391643	323712	337427	321224	347596	345896	350832	368307	411010	386721	368268	395821
Tabac	19910	22633	15496	19138	14563	13579	16563	13621	17280	13750	14692	13378	13511	16131	16122	17581	10680	10817	14321	12768	12900
Sésame, arachides et autres graines	18150	13991	9333	23296	21093	17269	17275	14386	7952	12039	9539	7382	6041	5707	5624	4807	8262	7278	7310	6587	5948
Coton	200540	262160	222866	119378	74297	83717	104351	61280	47510	52229	48226	53353	43866	44328	66258	70667	55932	54497	43979	40035	44501

Production (tonnes)	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Blé	104800	93900	75219	96303	105183	74126	64623	50181	39064	40008	37085	31793	40795	46571	43471	43963	26399	36778	39191	24349	15780
Riz, Paddy	2116600	1738600	1734950	1590060	1657210	1742550	1661340	1830290	1897740	2185230	2693930	2537190	2393280	2752780	2907040	2371930	2248000	2313310	2792230	2985220	2412220
Orge	100400	102400	56039	72552	57702	44930	39647	19009	12126	12131	12291	5625	10719	6963	8370	9058	6591	7730	11042	17567	12980
Maïs	1213300	1273600	1055670	1129750	1161090	1019720	966922	977911	754578	971202	1204470	1191900	1263540	1513950	1623210	1588320	1531150	1733290	1726550	1636640	1536290
Sorgho et autres céréales	777400	738300	751785	633303	649320	553818	444794	329706	189307	198758	127938	163269	243180	300286	267077	250716	155874	118289	134117	96570	98964
Légumes	3552531	3202894	3091757	3681232	3792729	3744738	3691693	3668569	3410458	3838587	2470900	2857546	2841880	3315526	3235096	3099804	3521237	4219765	3930718	3827313	3679685
Tabac	32989	34338	27908	34321	26905	26000	30412	23319	30235	26057	27767	26158	26475	34458	32486	34940	20557	18109	21176	21048	19200
Sésame, arachides et autres graines	16305	12249	8293	18859	17944	14605	16612	13275	5758	11508	8617	7018	5090	4773	4995	4111	7814	5586	5634	6852	5716
Coton	182219	240433	177822	105000	84815	89000	110000	67000	59600	68000	67000	72000	58000	50702	81376	59577	51375	55000	35000	32000	30000

Source : DNP, FAOSTAT, calculs de l'auteur

4.6 Production des cultures permanentes, mesurée en tonnes et en hectares, 1990-2010

	surface cultivée en hectares (ha) par produit	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Production de fruits	Ananas	7769	6027	6170	7259	7153	6500	5342	5400	5800	9398	8464	7680	8575	9393	9618	9546	9927	10941	10686	11090
	Bananes	32400	34858	51697	54939	57400	54394	51074	51457	50216	50407	48588	51055	55363	56702	62985	67405	73469	71075	72396	74112
	Bananes plantains	351803	354035	379678	394270	388153	398015	398291	391068	379965	355100	390794	395695	392355	386607	391340	386252	385217	394655	414129	379863
	Citrons et limes	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	3400	3445	4733	5239	5362	5694	6603	6855	6980	4632	5568
	Fraises	820	930	950	1000	1030	1090	1090	700	600	552	629	736	779	702	785	598	916	1308	1099	1249
	Mangues, mangoustans et goyaves	4095	6880	7030	7642	8135	8100	8076	8024	7860	10871	11908	12707	15924	16586	17393	17193	17167	18313	18080	18356
	Melons, cantaloups	515	1188	810	850	859	745	870	945	920	900	1148	1337	1709	1835	1604	1944	1842	2501	2339	2280
	Oranges	7408	11957	12350	17000	18300	20600	21200	25500	23000	25000	30552	29629	25571	5914	6937	7183	29527	32461	32500	30194
	Papayes	1452	2463	2187	2200	2250	2300	2293	2278	2231	4728	4496	4416	3715	4078	4464	5152	5721	6064	5498	5993
	Pastèques	1842	5215	4707	4710	4700	4078	4500	4807	2700	2880	5531	5484	6417	6953	7445	7483	7720	7591	7773	7854
	Pêches et nectarines	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	500	450	512	625	583	639	926	1048	954	1131	1165
	Poires	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	1100	1152	1201	1006	1175	1209	1205	1228	1123	1099	994
	Pommes	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	750	753	788	478	470	450	413	424	306	87	95
Production autres cultures	Canne à sucre	318334	312630	339041	381142	373278	377860	388191	386969	393514	388496	406012	404775	387669	398562	399509	406060	410060	410201	383388	379505
	Fèves de cacao	120712	125000	119688	125642	108551	121674	113328	109624	95413	97786	83138	80165	83406	86784	73674	80650	77320	86937	90959	127988
	Ignames	4547	6422	6761	6059	11709	11393	18710	12332	15294	20365	23039	21815	21678	24773	26502	23771	24686	25105	25341	28091
	Manioc	207310	173996	181256	186498	189603	182697	198472	182071	176944	179967	179348	190197	159660	156664	152494	150963	164335	165588	165170	164754
	Surface TOTALE	1059007	1041601	1112325	1189211	1171121	1189446	1211437	1181175	1154457	1152200	1199447	1212925	1170169	1163143	1162742	1173347	1217462	1242103	1236307	1239151

Source : DNP, FAOSTAT, calculs de l'auteur.

	Production en tonnes	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Production de fruits	Ananas	341790	345483	346723	381346	378210	387000	329300	313757	116668
	Bananes	1243610	1521330	1740060	1920240	1987600	1631580	1491110	1607960	1518470
	Bananes plantains	2515900	2560700	2719300	2668600	2515000	2936000	2762000	2775500	2559200
	Citrons et limes	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
	Fraises	11000	13000	13500	14000	14400	14840	15260	15300	13802
	Mangues, mangoustans et goyaves	45546	79477	93748	91256	98142	98000	92314	95164	85848
	Melons, cantaloups	5036	10307	7838	9000	9349	8215	9500	10661	12265
	Oranges	160952	232679	256257	330000	375723	395520	407000	421060	300000
	Papaves	40121	71125	73818	62038	63000	64000	60287	62148	56064
	Pastèques	31554	57216	56484	55822	56000	49210	54000	60672	25000
	Pêches et nectarine.	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
	Poires	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
	Pommes	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
Production autres cultures	Canne à sucre	27790700	27790000	28930000	30500000	31200000	32000000	35000000	36000000	34000000
	Fèves de cacao	56153	58141	54857	57472	50624	56652	49635	50317	50685
	Ignames	28322	51944	77477	77516	123952	132384	205607	127512	164918
	Manioc	1939020	1645210	1650960	1900190	1794610	1801080	2019750	1676560	1598170
	Production TOTALE	34209704	34436612	36021022	38067480	38666610	39574481	42495763	43216611	40501090

Source : DNP, FAOSTAT, calculs de l'auteur.

	Production en tonnes	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Production de fruits	Ananas	388238	338349	313573	353490	390545	391488	378007	396995	434574
	Bananes	1725950	1593630	1469640	1561060	1647700	1702570	1798710	1863750	1819870
	Bananes plantains	2451500	2825080	3058990	3079180	2924180	3072800	3046280	3156980	3218800
	Citrons et limes	55000	55370	88227	72920	79798	86071	95235	92232	94452
	Fraises	15734	19142	22934	23362	26591	23228	17913	32884	40710
	Mangues, mangoustans et goyaves	124791	135016	134141	163694	175493	177905	185037	184074	193429
	Melons, cantaloups	11250	14488	20073	30533	32941	27267	32425	21669	39956
	Oranges	339776	352897	237624	297962	69163	88341	96179	405120	352983
	Papayes	115376	112627	110764	86912	91608	103870	140346	164606	223945
	Pastèques	28110	56530	64420	78537	82801	94914	85982	88332	89138
	Pêches et nectarine.	5300	4036	5351	4981	6027	6029	8554	12933	10917
	Poires	9300	9633	10633	12964	14726	15321	14770	15178	14956
	Pommes	6750	6768	7575	5327	5190	4766	4435	4518	2891
Production autres cultures	Canne à sucre	32950000	35000000	35500000	38000000	39000000	40000000	39849200	38450000	38500000
	Fèves de cacao	51485	36731	36070	34002	41704	38753	37099	35258	39904
	Ignames	209440	254849	255458	246440	290194	310205	279732	260685	261188
	Manioc	1761550	1792380	1980110	1646090	1668480	1655470	1613970	1703140	1793920
	Production TOTALE	40249550	42607526	43315583	45697454	46547141	47798998	47683874	46888354	47131633

Source : DNP, FAOSTAT, calculs de l'auteur.

4.7 Indicateur d'avantages comparatifs révélés par les échanges internationaux, cultures transitoires, 1995-2010 (en % du PIB colombien) – avec le monde

Cultures transitoires :	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Blé	-0,0129221	-0,01342067	-0,01155663	-0,01328202	-0,01831851	-0,01926741	-0,01973579	-0,02190434
Riz	-0,00239545	-0,00341119	-0,00406589	-0,00601487	-0,00109596	-0,00185851	-0,00352447	-0,00178484
Orge	-0,00190097	-0,00312391	-0,00263273	-0,00280793	-0,00236384	-0,0026131	-0,00389938	-0,00304473
Maïs	-0,01203137	-0,02113112	-0,0195566	-0,02235033	-0,02684851	-0,02798167	-0,02266703	-0,02700079
Sorgho et autres céréales	-0,00090095	-0,00112826	-0,00095668	-0,00139838	-0,00150192	-0,00096959	-0,00105726	-0,00133772
Légumes	-0,00104199	-0,00252335	-0,00505581	-0,00352821	-0,00417476	-0,0058808	-0,00269113	-0,00423373
Tabac	0,00224959	0,00168987	0,00124361	0,00034319	-0,00316208	-0,00093855	-0,0006619	0,00167042
Sésame, arachides et autres graines	-0,00330155	-0,00594589	-0,00496691	-0,00369174	-0,00670095	-0,00881528	-0,0074724	-0,01084422
Coton	-0,0042163	-0,00749064	-0,00557187	-0,00561099	-0,00741276	-0,01165792	-0,00895652	-0,00990721
Cultures transitoires :	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Blé	-0,02253297	-0,02157415	-0,02104197	-0,01955443	-0,01659203	-0,01540038	-0,01373818	-0,0130944
Riz	-0,00112583	-0,00193645	-0,00075843	-0,00450188	-0,00226126	-0,0002954	-0,00147614	1,7022E-05
Orge	-0,00452719	-0,00335412	-0,00307384	-0,00286489	-0,00247784	-0,003216	-0,0029633	-0,00240303
Maïs	-0,02678412	-0,03031202	-0,02832288	-0,03298762	-0,02860494	-0,02847361	-0,02731809	-0,02622293
Sorgho et autres céréales	-0,00248693	-0,0015307	-0,001138	-0,00087814	-0,00108986	-0,00165472	-0,00237438	-0,00176259
Légumes	-0,00321548	-0,00276344	-0,00212395	-0,00050441	0,00125311	0,00029554	-0,00193595	-0,00354955
Tabac	0,00325853	0,00284095	0,00223523	0,00181861	0,00192024	0,0006796	0,00100956	6,3659E-05
Sésame, arachides et autres graines	-0,00761888	-0,00787527	-0,00562578	-0,00494936	-0,00377437	-0,00224336	-0,00300005	-0,0025505
Coton	-0,01060914	-0,00540271	-0,00449509	-0,00634301	-0,00503235	-0,00538517	-0,00706159	-0,00479091

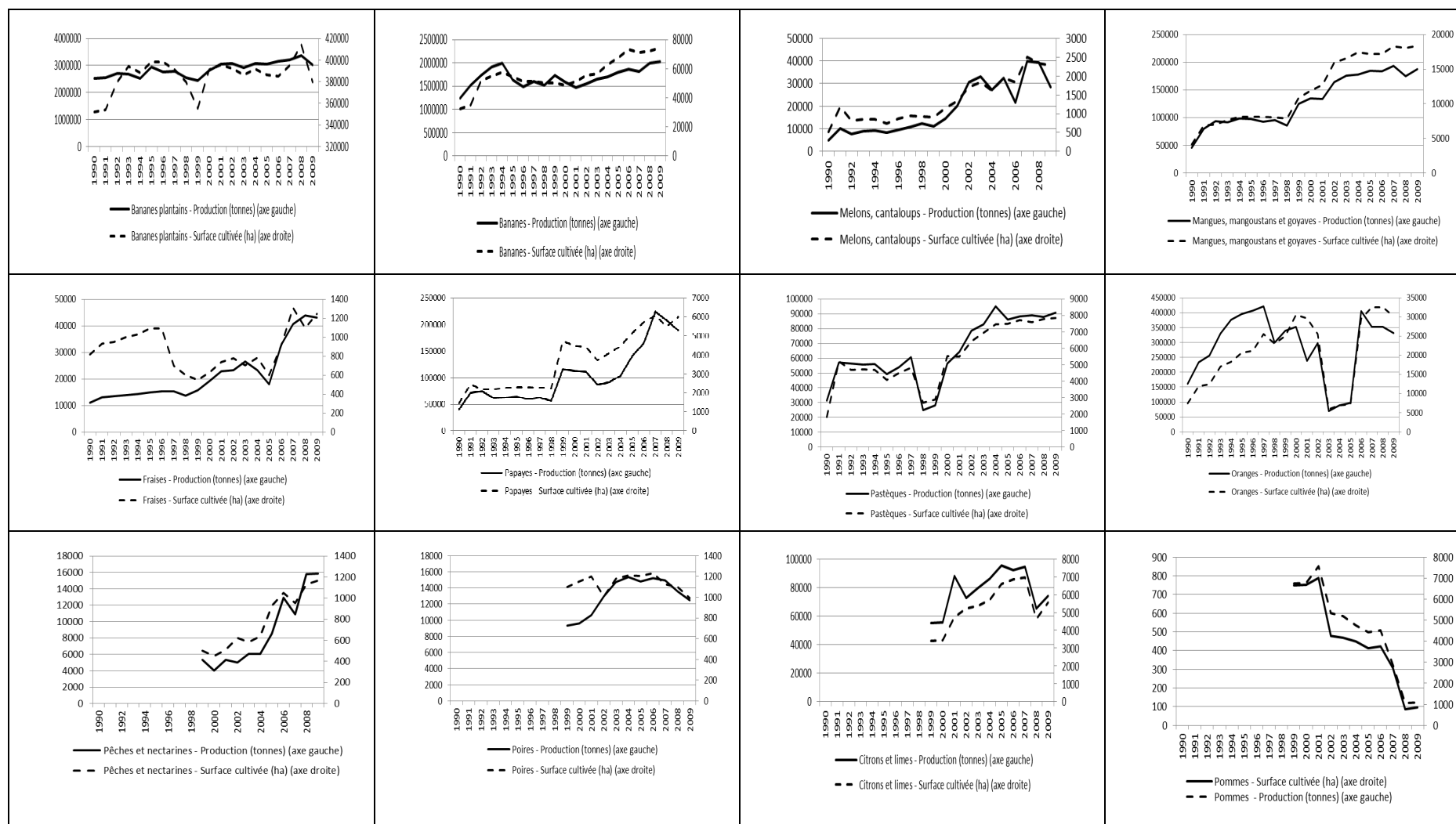
Source : CNUCED, calculs de l'auteur.

4.8 Indicateur d'avantages comparatifs révélés par les échanges internationaux, cultures transitoires, 1995-2010 (en % du PIB colombien) – avec l'Amérique latine

Cultures transitoires :	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Blé	-0,00022893	0,00014267	0,00020783	5,4671E-06	-4,3748E-05	-0,0011569	-0,00138765	-0,000597
Riz	-0,00229984	-0,0030701	-0,00433742	-0,00304737	-0,0015009	-0,00175865	-0,0031415	-0,00126627
Orge	3,3858E-06	1,8302E-05	1,8265E-05	8,7598E-06	1,0435E-06	-7,5897E-06	-4,7091E-05	-5,4121E-06
Maïs	-0,00160429	-0,00267255	-0,0035214	-0,00415229	-0,00301285	-0,00217898	-0,00211908	-0,0024172
Sorgho et autres céréales	-0,0006042	-0,00080375	-0,00022322	-0,00054745	-0,00037044	-7,4137E-05	-4,263E-05	-2,7577E-05
Légumes	-0,00253914	-0,00399883	-0,004177	-0,0039481	-0,00309767	-0,0028164	-0,0046796	-0,00514048
Tabac	-0,00402802	-0,00559737	-0,00324887	-0,00182069	-0,00219777	-0,00582133	-0,00329091	-0,00217757
Sésame, arachides et autres graines	0,00020732	0,00036077	-0,00027702	-0,00076017	-0,00416857	-0,00238853	-0,003088	-0,00252085
Coton	-0,00104854	0,0002379	-0,00015709	-0,0001447	-5,1764E-05	-0,00071992	-0,00068247	-0,00029204
Cultures transitoires :	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Blé	0,00078897	-0,00037235	-0,00089158	-0,0024	-0,00169944	-0,00251774	-0,00278197	-0,00151412
Riz	-0,00058487	-0,00051995	-0,00078578	-0,00253119	-0,00215926	-0,00074402	-0,00121639	-0,00078719
Orge	1,0454E-05	-1,8471E-05	-0,00016678	-0,00068193	-0,0009092	-0,00119906	-0,00105542	-0,00100666
Maïs	-0,0032709	-0,00181451	-0,00146022	-0,00123406	-0,00110755	-0,00414882	-0,00997358	-0,00694639
Sorgho et autres céréales	-0,00041202	-0,00017115	-1,7126E-05	-2,9762E-07	-0,00020899	-0,00044493	-0,00072336	-0,00047132
Légumes	-0,00376715	-0,00396269	-0,00288955	-0,00154479	-0,00194472	-0,00290708	-0,00420554	-0,00405952
Tabac	-0,00131742	-0,00126961	-0,00186364	-0,00037179	-0,00089902	-0,00139789	-0,00194435	-0,00043349
Sésame, arachides et autres graines	-0,00168755	-0,00226913	-0,00104265	-0,00070663	-0,00104257	-0,00062265	-6,0206E-05	-0,00058121
Coton	-0,00044674	6,888E-05	5,7545E-05	9,2476E-05	8,0409E-06	-2,907E-05	-1,5146E-05	1,0488E-06

Source : CNUCED, calculs de l'auteur

4.9 Production des cultures permanentes en tonnes et en hectares : le cas des fruits



Source : FAO, calculs de l'auteur. (*) Parmi les fruits, seule la production de pommes diminue. Toutefois, elle ne représentait que 0,12% en 1999 et 0,02% en 2009 de la production totale des fruits, en sorte que cette diminution est imperceptible à ce niveau.

4.10 Indicateur d'avantages comparatifs révélés par les échanges internationaux, fruits, 1995-2010 (en % du PIB colombien) – avec le monde

FRUITS	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
	0,02742696	0,02855198	0,0280555	0,02967775	0,04853966	0,04336215	0,03313633	0,03526745
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	0,03075417	0,02686579	0,02607306	0,02359143	0,02000021	0,01894755	0,02429237	0,01914798

Source : CNUCED, calculs de l'auteur

4.11 Dépendance des exportations colombiennes, notamment des fruits, à la conjoncture de l'Union Européenne (EU)

source	Intitulé	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
FMI	PIB de l'UE, prix courants, milliards de dollars	9178,83	9369,26	8832,70	9142,60	9145,37	8495,60	8578,49
	Taux annuel de variation, PIB de l'UE	15,70	2,07	-5,73	3,51	0,03	-7,10	0,98
Cnuced	Importation de l'UE depuis la Colombie, milliers de dollars, prix courants, en milliers de dollars	3138450,79	2745474,16	3210753,14	3218252,57	2384352,76	2303546,65	2283360,17
	Taux annuel de variation, importations de l'UE depuis la Colombie		-12,52	16,95	0,23	-25,91	-3,39	-0,88
	Importation de l'UE de produits alimentaires depuis la Colombie	2070929,28	1604755,23	1993560,52	2024678,11	1354696,89	1159399,47	1003917,37
	Taux annuel de variation		-22,51	24,23	1,56	-33,09	-14,42	-13,41
	Importations de l'UE de fruits (sauf oléagineux), frais ou secs depuis la Colombie	431094,87	424007,90	559494,43	602262,32	498026,53	440654,35	428642,48
	Taux annuel de variation		-1,64	31,95	7,64	-17,31	-11,52	-2,73

source	Intitulé	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
FMI	PIB de l'UE, prix courants, milliards de dollars	9381,81	11417,95	13170,80	13755,71	14670,04	16974,77	18341,17	16361,03	16242,26
	Taux annuel de variation, PIB de l'UE	9,36	21,70	15,35	4,44	6,65	15,71	8,05	-10,80	-0,73
Cnuced	Importation de l'UE depuis la Colombie, milliers de dollars, prix courants, en milliers de dollars	2339952,05	2850482,52	3713078,91	4351348,04	4806123,59	5953971,08	7825736,65	6130060,92	7175108,47
	Taux annuel de variation, importations de l'UE depuis la Colombie	2,48	21,82	30,26	17,19	10,45	23,88	31,44	-21,67	17,05
	Importation de l'UE de produits alimentaires depuis la Colombie	1062359	1255530	1451780	1877807	1925594	2335194	2983975	2354325	2182023
	Taux annuel de variation	5,82	18,18	15,63	29,35	2,54	21,27	27,78	-21,10	-7,32
	Importations de l'UE de fruits (sauf oléagineux), frais ou secs depuis la Colombie	532986,54	649942,44	795483,50	954631,01	975162,16	1170952,12	1581372,20	1527457,99	1396108,44
	Taux annuel de variation	24,34	21,94	22,39	20,01	2,15	20,08	35,05	-3,41	-8,60

Source : FMI, CNUCED, calculs de l'auteur.

4.12 Importations de fruits colombiens (sauf oléagineux) par l'Union européenne, 1995-2010, milliers de dollars

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Autriche	12242,49	11562,08	12416,19	14839,54	5632,15	3663,17	2941,26	7967,05	2243,76	2666,35	7977,41	14909,00	14758,83	12375,37	11850,01	14691,12
Belgique	28715,98	27723,01	222094,05	206333,31	177488,42	148192,23	131242,63	199516,16	275859,09	414425,74	440050,07	448420,69	358382,19	704092,67	627108,50	634510,05
Bulgarie	693,00	515,23	177,79	1857,53	1515,88	477,88	216,12	272,10	281,61	744,68	261,31	338,54	1656,35	1644,73	970,70	n.d
Chypre	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	100,56	234,58	407,31	265,97	63,68	n.d	n.d	n.d	61,58	23,62	n.d
Rép. tchèque	8944,82	17070,74	12687,94	19505,12	9676,29	5670,32	7401,05	9440,60	12104,33	19120,71	21044,40	5764,07	4805,42	7277,68	5698,50	6572,56
Danemark	2081,37	1043,28	462,99	639,83	696,73	851,37	1434,40	1999,36	2247,85	1795,84	840,91	3439,53	4614,51	5470,12	4102,00	3238,23
Estonie	131,99	105,97	43,26	95,80	732,80	259,30	353,25	383,75	38,98	102,83	95,60	640,24	1205,04	561,15	370,20	419,72
Finlande	3223,31	3232,68	2413,92	3065,34	2458,95	1751,50	1586,62	5796,97	1761,22	3817,32	3352,25	6784,23	8183,50	10785,47	5679,03	3001,48
France	20197,84	24192,50	14915,23	19161,24	17831,19	10784,94	12906,45	11625,01	23345,51	25900,06	32173,17	30541,20	37362,88	45141,84	43899,69	41590,80
Allemagne	210776,99	153525,94	137165,94	169736,00	147625,54	137921,00	131102,00	169572,00	171416,00	148284,00	245318,00	240083,00	342638,00	357608,00	416635,00	298259,23
Grèce	3323,81	5079,86	4928,67	2832,46	2673,74	2057,29	5808,09	329,22	590,35	15,76	56,75	n.d	6029,25	3492,93	3061,20	5828,55
Hongrie	7810,00	6156,00	7993,00	7768,00	5901,00	2729,00	2674,00	4231,00	11898,00	2168,00	6740,00	1299,00	251,00	n.d	n.d	n.d
Irlande	2864,31	6783,15	8501,16	8694,78	11132,60	9523,26	9052,99	9064,08	11911,70	13270,46	1832,50	2124,96	9489,48	6969,14	3300,62	3471,91
Italie	39487,53	62798,04	51887,24	52687,13	32790,12	41954,43	30512,39	23003,42	36784,41	40812,67	41333,68	32697,71	102654,63	78516,41	86649,24	97305,97
Lettonie	341,44	55,32	n.d.	6,83	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	65,71	40,29	n.d	n.d	n.d
Lituanie	n.d	n.d	213,50	65,16	67,66	605,25	95,91	91,29	392,57	142,69	457,80	10,24	15,92	n.d	n.d	52,07
Luxembourg	9,77	34,97	105,14	51,57	49,86	186,41	187,87	16,26	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	0,89	128,64	122,18
Malte	401,03	424,34	298,94	318,63	294,40	178,49	100,87	161,36	238,30	308,55	609,43	392,55	292,96	38,11	36,02	29,43
Pays-Bas	4550,26	5248,56	4523,19	4604,74	4798,76	5170,52	4931,47	4060,42	6408,55	8460,26	12853,99	46592,58	28972,68	24446,66	24727,06	31732,93
Pologne	14486,00	22758,00	28228,12	42601,00	22481,00	13351,00	14114,00	12253,00	13999,00	19881,17	25975,65	37611,03	55558,39	54096,70	43220,98	34982,18
Portugal	21018,08	15029,20	5312,53	7570,93	5339,89	13717,54	16400,56	16270,74	17531,67	19728,72	26545,62	18443,15	25151,72	26586,40	26441,66	30198,18
Roumanie	3197,00	1185,00	891,00	4050,00	3630,00	2841,00	101,00	2385,00	808,69	1541,28	1389,08	1846,45	2167,33	864,03	1832,32	805,91
Slovaquie	4714,84	9684,14	11992,40	11302,60	6577,71	4356,50	3496,95	7518,25	7265,64	9948,05	4879,92	5809,18	10083,96	14513,29	11388,34	5138,74
Slovénie	521,23	965,45	1513,85	542,17	1427,61	3063,66	2776,85	4342,31	6027,71	7084,68	11779,02	10684,97	16367,40	12813,97	6965,76	5274,52
Espagne	25972,50	39950,57	21909,14	11179,60	19708,43	19180,68	7544,76	845,89	1315,81	1412,06	1727,57	2565,01	20066,56	31233,84	31339,58	18222,90
Suède	9331,82	3087,76	6171,07	10377,12	7056,66	10071,26	824,74	5156,14	n.d	n.d	111,85	979,96	n.d	14,93	50,58	358,68
Royaume-Uni	6057,46	5796,13	2648,20	2375,90	10439,13	1995,81	40601,66	36277,86	45205,72	53787,94	67225,05	63119,17	120203,85	182766,28	171978,76	160301,12
UE	431094,87	424007,90	559494,43	602262,32	498026,53	440654,35	428642,48	532986,54	649942,44	795483,50	954631,01	975162,16	1170952,12	1581372,20	1527457,99	1396108,44

Source : CNUCED, calculs de l'auteur

4.13 Importations des fruits colombiennes par l'UE, structure d'échange par partenaire, comparaison entre 1995-2010

Principaux partenaires de l'UE	Part dans les importations totales de l'UE en 1995
Allemagne	48,89
Italie	9,16
Belgique	6,66
Espagne	6,02
Portugal	4,88
France	4,69
Pologne	3,36
Autriche	2,84
Suède	2,16
République tchèque	2,07
Autres pays	9,26

Source : CNUCED, calculs de l'auteur.

Note : le groupe « autres pays » en 1995 est composé de : la Bulgarie, la Chypre, la Tchécoslovaquie, le Danemark, l'Estonie, la Finlande, la Grèce, la Hongrie, l'Irlande, la Lettonie, la Lituanie, le Luxembourg, le Malte, les Pays-Bas, la Roumanie, la Slovaquie, la Slovénie et le Royaume-Uni.

Principaux partenaires de l'UE	Part des importations totales de l'UE en 2010
Belgique	45,45
Allemagne	21,36
Royaume-Uni	11,48
Italie	6,97
France	2,98
Pologne	2,51
Pays-Bas	2,27
Portugal	2,16
Espagne	1,31
Autriche	1,05
Autres pays	2,46

Source : CNUCED, calculs de l'auteur.

Note : le groupe « autres pays » en 2010 est composé de : la Bulgarie, le Chypre, la République tchèque, le Danemark, l'Estonie, la Finlande, la Grèce, la Hongrie, l'Irlande, la Lettonie, la Lituanie, le Luxembourg, Malte, la Roumanie, la Slovaquie, la Slovénie et la Suède.

4.14 Dépendance des exportations colombiennes, notamment des fruits, à la conjoncture américaine.

Source	Intitulé	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
FMI	PIB des Etats-Unis, prix courants, milliards de dollars	9085,98	9425,85	9845,93	10274,75	10770,63	11216,43	11337,48	11543,10	11836,43
	Taux annuel de variation	2,51	3,74	4,46	4,36	4,83	4,14	1,08	1,81	2,54
	Taux annuel de variation des importations américaines totales	8,00	8,70	13,47	11,69	11,51	13,03	-2,81	3,40	4,42
	Taux annuel de variation	9,01	9,37	14,41	11,85	12,47	13,42	-3,19	3,71	4,93
Cnuced	Importation des Etats-Unis depuis la Colombie, milliards de dollars	3992014	4524999	5033779	4939560	6609788	7355094	6067496	5935893	6790018
	Taux de variation annuel		13,35	11,24	-1,87	33,81	11,28	-17,51	-2,17	14,39
	Import. américaines de prod. alimentaires depuis la Colombie, milliers de dollars	910499	831973	1140873	1002089	937764	8767997	702199	723662	762200
	Taux de variation annuel		-8,62	37,13	-12,16	-6,42	-6,50	-19,91	3,06	5,33
	Importations américaines de fruits (sauf oléagineux), frais ou secs depuis la Colombie	192441	169283	199131	197726	266181	263126	219403	225941	203460
	Taux de variation annuel		-12,03	17,63	-0,71	34,62	-1,15	-16,62	2,98	-9,95

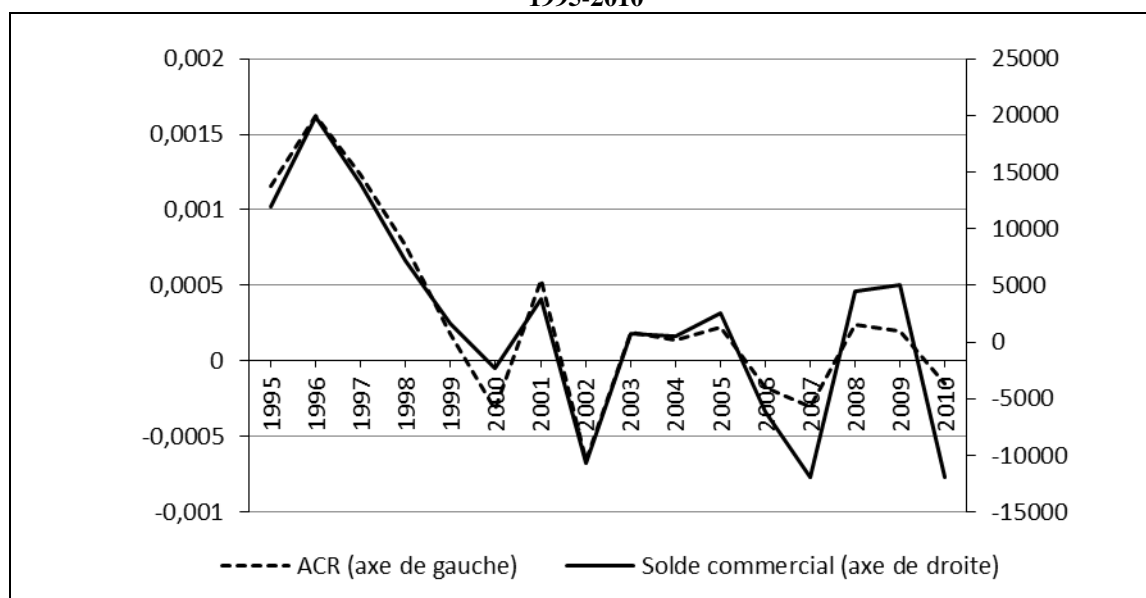
Source	Intitulé	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2004	2005
FMI	PIB des Etats-Unis, prix courants, milliards de dollars	12246,93	12622,95	12958,48	13206,38	13161,93	12703,13	13087,98	12246,93	12622,95
	Taux annuel de variation	3,47	3,07	2,66	1,91	-0,34	-3,49	3,03	3,47	3,07
	Taux annuel de variation des importations américaines totales	11,09	6,15	6,10	2,41	-2,69	-13,58	12,53	11,09	6,15
	Taux annuel de variation	11,07	6,79	5,92	2,60	-3,84	-15,63	14,83	11,07	6,79
Cnuced	Importation des Etats-Unis depuis la Colombie, milliards de dollars	7766337	9424380	9826571	10033876	13832363	11875343	16217740	7766337	9424380
	Taux de variation annuel	14,38	21,35	4,27	2,11	37,86	-14,15	36,57	14,38	21,35
	Import. américaines de prod. alimentaires depuis la Colombie, milliers de dollars	810978	1092825	1112064	1097792	1346069	1343718	1515355	810978	1092825
	Taux de variation annuel	6,40	34,75	1,76	-1,28	22,62	-0,17	12,77	6,40	34,75
	Importations américaines de fruits depuis la Colombie, milliers de dollars	372676	424891	453883	360617	455513	521520	555168	372676	424891
	Taux de variation annuel	3,40	14,01	6,82	-20,55	26,31	14,49	6,45	3,40	14,01

Source : FMI, CNUCED, calculs de l'auteur

4.15 Cultures permanentes hors fruits et hors canne à sucre

En tant que produit subissant une dégradation de son solde commercial suite à l'ouverture, simultanément à une diminution de sa production, le cacao peut faire l'objet de la même analyse que les cultures transitoires : l'exposition à la concurrence internationale joue en défaveur de sa production. La structure des échanges et son évolution révèlent en effet une dégradation des avantages comparatifs en la matière, demeurant nettement inférieurs à leur niveau de 1995 (*cf.* Graphique 4.29). Une analyse détaillée des principaux producteurs de cacao au niveau mondial, permet de voir que la Colombie, ainsi que d'autres pays sud-américains, ont perdu en compétitivité face à d'autres comme le Togo, la Nouvelle Guinée et la République Dominicaine (*cf.* annexe 4.16)

Solde commercial (en milliers de dollars) et avantages comparatifs du cacao colombien (en ‰ du PIB), 1995-2010



Source : CNUCED, calculs de l'auteur.

Indicateur d'avantages comparatifs révélés par les échanges internationaux, cacao, 1995-2010 (en ‰ du PIB colombien) – avec le monde

1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
0,00116084	0,00162244	0,00123723	0,00076366	0,00018281	-0,00031636	0,00053717	-0,00065955
2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
0,00018704	0,00013752	0,00022559	-0,0001769	-0,0003006	0,00023875	0,0002	-0,00014722

Source : CNUCED, calculs de l'auteur

4.16 La Colombie dans la production mondiale de cacao: comparaison entre 1990-2009

La production colombienne de cacao est passée de 58314 milliers de dollars en 1990 à 51247 milliers de dollars en 2009, et de 56153 tonnes en 1990 à seulement 49348 tonnes en 2009, c'est-à-dire une diminution de 12,11% dans la production mesurée en prix mais aussi en tonnes. Au niveau mondial, la Colombie perd donc deux places dans le classement de producteur de cacao, passant de la 9^{ème} place à la 11^{ème} entre 1990 et 2009 (cf. tableaux 1 et 2). Ce problème de compétitivité ne se réduit pas seulement à la Colombie. En effet, comme montré dans les tableaux 1 et 2, alors qu'en 1990 l'on trouvait quatre pays Sud-américains (Brésil, Equateur, Colombie, Mexique) parmi les 10 principaux producteurs au niveau mondial, en 2009 ce nombre a été réduit à seulement deux (Brésil et équateur).

Toutefois, même si le Brésil a pu rester parmi les plus grands producteurs mondiaux, il perd aussi trois places passant de la 3^{ème} à la 6^{ème} entre 1990 et 2009. Le seul pays sud-américain ayant pu faire face à la concurrence des pays africains (le Togo), d'Océanie (la Nouvelle guinée) et de l'Amérique centrale (la République Dominicaine) est l'Equateur. En effet, au lieu d'en perdre, l'Equateur a gagné une place en production passant de la 8^{ème} à la 7^{ème} entre 1990-2009. Il suffit de regarder l'évolution de la production en tonnes des principaux pays producteur de cacao entre 1990-2009 pour se rendre compte que le Togo est le pays exerçant le plus de concurrence sur le pays Sud-américains, à l'exception de l'équateur. En effet, la production du Togo a augmenté d'environ 1440% passant de 6814 tonnes en 1990 à 105000 tonne en 2009. Ainsi, alors que la Colombie produisait 8,2 fois plus de tonnes en 1990 que le Togo, le Togo produisait déjà 2,12 fois la production de la Colombie en 2009. Le Togo a donc été le pays gagnant le plus de places en production entre 1990 et 2009, passant de la 18^{ème} à la 8^{ème} place.

Principaux pays producteurs de cacao, 1990

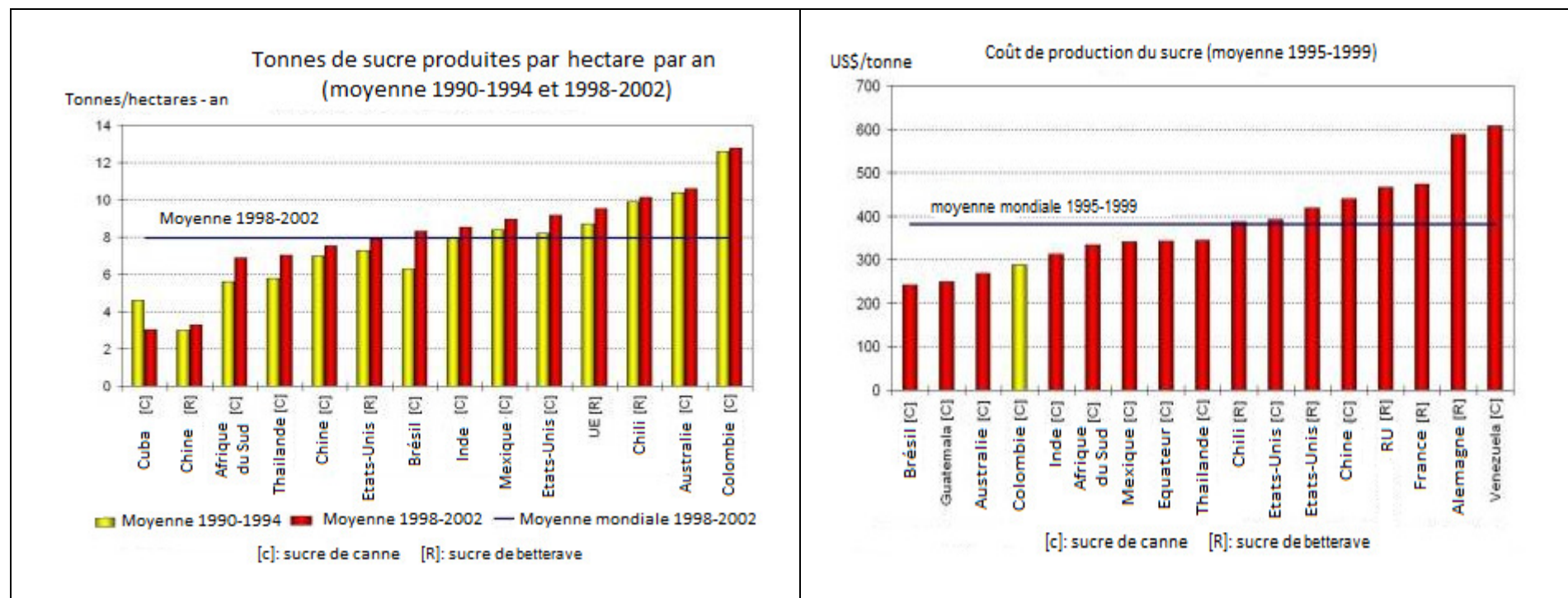
Rang	Pays	Production (milliers de dollars)	Production (milliers de tonnes)
1	Côte d'Ivoire	838580	807501
2	Ghana	304645	293355
3	Brazil	266108	256246
4	Malaysia	256506	247000
5	Nigeria	253391	244000
6	Indonesia	147825	142347
7	Cameroon	119426	115000
8	Ecuador	100444	96722
9	Colombia	58314	56153
10	Mexico	45740	44045
11	Dominican Republic	44818	43157
12	Papua New Guinea	39818	38343
13	Sierra Leone	24923	24000
14	Venezuela	16124	15527
15	Peru	15365	14796
16	Philippines	10228	9849
17	Congo	7456	7180
18	Togo	7076	6814
19	Equatorial Guinea	7054	6793
20	India	6230	6000

Principaux pays producteurs de cacao, 2009

Rang	Pays	Production (milliers de dollars)	Production (milliers de tonnes)
1	Côte d'Ivoire	1268616	1223150
2	Indonesia	830790	800000
3	Ghana	687894	710638
4	Nigeria	384240	363610
5	Cameroon	234698	235500
6	Brazil	226896	218487
7	Ecuador	125222	120582
8	Togo	109041	105000
9	Papua New Guinea	52962	51000
10	Dominican Republic	52132	50200
11	Colombia	51247	49348
12	Peru	37514	36803
13	Mexico	23533	22661
14	Venezuela	20769	20000
15	Malaysia	18850	18152
16	Uganda	15577	15000
17	India	12274	11820
18	Sierra Leone	10384	10000
19	Guatemala	10339	9956
20	Haiti	9153	8814

Source : FAOSTAT

4.17 Compétitivité du secteur colombien du sucre



Source : Asocaña (cf. <http://www.asocana.org/StaticContentFull.aspx?SCid=35>) (consulté en février 2012)

Le secteur du sucre colombien est très compétitif face à plusieurs pays étant donné son niveau de productivité (Asocaña, 2009). Comme montré dans le graphique gauche, la productivité est mesurée en tonnes de sucre produites par hectare de culture de canne. Cette dernière est très élevée pour la Colombie qui dépasse le niveau moyen de productivité des pays comme le Chili, le Mexique et encore les Etats-Unis. La Colombie a dépassé le niveau moyen de productivité pour les deux périodes analysées : 1990-1994 et 1998-2002. De même, la Colombie dépasse la productivité moyenne standard (calculée pour la période 1998-2002) d'un hectare de canne à sucre. Cette dernière étant établie aux alentours de 8 tonnes par hectare. Egalement, comme montré dans le graphique droit, la Colombie a réussi à atteindre des coûts moyens de production très bas et inférieurs à ceux des concurrents comme la Chine, la France ou encore les Etats-Unis. La Colombie est après le Brésil, le Guatemala et l'Australie, le pays à avoir les coûts de production les plus faibles.

4.18 Indicateur d'avantages comparatifs révélés par les échanges internationaux, canne à sucre, 1995-2010 (en % du PIB colombien) – avec le monde et avec le pays latino-américains

Canne à sucre	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
	0,01840464	0,01853519	0,02198924	0,03088195	0,03493277	0,04042329	0,0338848	0,0356226
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	0,03437097	0,03585709	0,0322774	0,02858317	0,02161387	0,01373805	0,02266227	0,01632232
Canne à sucre	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
	0,00883806	0,00752149	0,00849295	0,01590885	0,01376437	0,00984244	0,01328365	0,01141317
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	0,00541755	0,00903016	0,00754605	0,00536786	0,00575893	0,00323735	0,0049466	0,00491251

Source : CNUCED, calculs de l'auteur

4.19 Evolution de la branche « palme africaine », 1990-2007

Année	Palme Africaine (hectares) ¹⁸⁸	Production d'huile de palme (tonnes) ¹⁸⁹
1990	6080	74900
1991	7050	80380
1992	7000	80400
1993	7000	90900
1994	7000	104634
1995	23000	146385
1996	23045	248194
1997	12783	119375,3
1998	12138,6	120238,56
1999	13117	115824
2000	11977	96485
2001	147878	437158
2002	188076	544001
2003	206801	566634
2004	238926	603388
2005	270026	672597
2006	292569	715687
2007	316402	732455

Source : DNP, Fedepalma, calculs de l'auteur

¹⁸⁸ La superficie cultivée de palme africaine (ou palme d'huile) fait référence à la superficie nette, c'est-à-dire, à la superficie seulement occupée par la palme et calculée par rapport à la densité cultivée déclarée par les différents producteurs. D'après le recensement national de Palme d'huile (1997-1998), le ratio entre superficie nette et superficie brute est de 93,3%. La série « superficie cultivée » a été corrigée en retranchant les estimations annuelles des superficies rénovées. Cf. <http://www.fedepalma.org>.

¹⁸⁹ L'information sur la production d'huile de palme en tonnes est obtenue à partir des déclarations réalisées au Fondo de Fomento Palmero (FFP). Ces dernières peuvent changer en raison des corrections motivées par des révisions statistiques ou des contrôles fait par le FFP aux producteurs. Les chiffres ont été actualisés le 11 août 2008. Sur les coefficients utilisés pour le calcul de la production en tonnes cf. http://www.fedepalma.org/document/2008/area_cultivada.pdf (consulté en novembre 2001).

4.20 Evolution par zones : hectares cultivés de palme africaine

Zones	1995	1996	1997	1998	1999	Moyenne entre 1995-1999	Croissance moyenne (%)
hectares							
Côte caraïbe (nord)							
Cultivée	44.545	46.504	48.632	50.978	52.165	1.905	3,2
En production	39.556	40.585	40.978	42.536	44.546	1.248	2,4
En développement	4.989	5.919	7.654	8.442	7.619	658	8,8
Centre (*)							
Cultivée	18.669	19.634	20.658	22.678	24.526	1.464	5,6
En production	16.443	16.883	17.485	17.564	18.669	557	2,6
En développement	2.226	2.751	3.173	5.114	5.857	908	21,3
Orient							
Cultivée	48.898	50.325	50.788	51.962	52.737	960	1,5
En production	44.028	45.531	46.387	47.205	48.898	1.218	2,1
En développement	4.870	4.794	4.401	4.757	3.839	-258	-4,6
Occident		1.938	131	1.028	1.562	391	
Cultivée	16.311	18.249	18.380	19.408	20.970	1.165	5,2
En production	13.340	14.794	15.343	15.825	16.310	743	4,1
En développement	2.971	3.455	3.037	3.583	4.660	422	9,4
Production totale							
Cultivée	128.423	134.712	138.458	145.026	150.398	5.494	3,2
En production	113.367	117.793	120.193	123.130	128.423	3.764	2,5
En développement	15.056	16.919	18.265	21.896	21.975	1.730	7,9
	35	35	35	35	35		

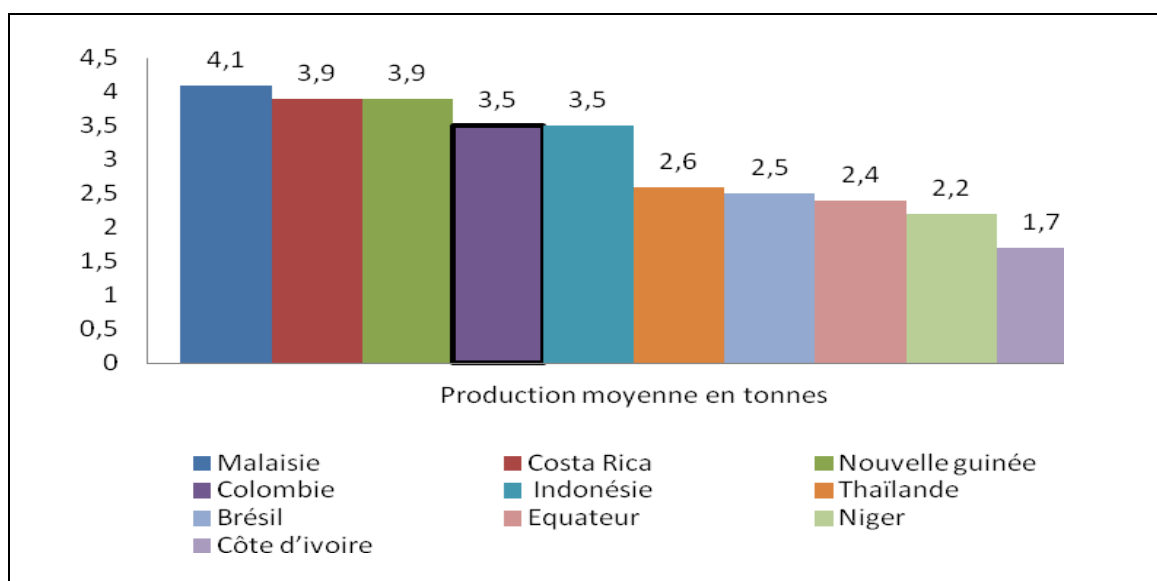
(*) Le département de Cesar est inclus au nord

Année	Zone	Orient		Côte caraïbe (nord)		Centre (*)		Occident		Production totale	
		Has.	Part. (%)	Has.	Part. (%)	Has.	Part. (%)	Has.	Part. (%)	Has.	Part. (%)
2003	Cultivée	64.694	31,3	64.543	31,2	51.668	25,0	25.896	12,5	206.801	100
	En production	51.375	35,0	39.029	26,6	35.717	24,3	20.669	14,1	146.790	100
	En développement	13.319	22,2	25.514	42,5	15.951	26,6	5.227	8,7	60.011	100
2004	Cultivée	74.823	31,3	78.501	32,9	57.767	24,2	27.835	11,7	238.926	100
	En production	52.350	34,2	41.893	27,3	37.736	24,6	21.237	13,9	153.216	100
	En développement	22.473	26,2	36.608	42,7	20.031	23,4	6.598	7,7	85.710	100
2005	Cultivée	86.411	32,0	88.861	32,9	62.845	23,3	31.909	11,8	270.026	100
	En production	53.116	32,4	45.646	27,9	42.348	25,9	22.660	13,8	163.770	100
	En développement	33.295	31,3	43.215	40,7	20.497	19,3	9.249	8,7	106.256	100
2006	Cultivée	92.324	31,6	92.771	31,7	74.165	25,3	33.309	11,4	292.569	100
	En production	54.957	30,9	52.717	29,6	45.703	25,7	24.475	13,8	177.852	100
	En développement	37.367	32,6	40.054	34,9	28.462	24,8	8.834	7,7	114.717	100
2007	Cultivée	106.317	33,6	97.881	30,9	77.594	24,5	34.610	10,9	316.402	100
	En production	63.718	31,7	63.153	31,4	48.839	24,3	25.330	12,6	201.040	100
	En développement	42.599	36,9	34.728	30,1	28.755	24,9	9.280	8,0	115.362	100

(*) Le département de Cesar est inclus au nord

Source: Fedepalma, banco de la republica de Cartagena, <http://ideas.repec.org/p/col/000102/003313.html>

4.21 Rendements d'huile de palme en tonnes par hectares : classification moyenne par pays



Source: Oil world annual, Fedepalma,

4.22 Coût moyen de la production de fruit de palme et d'huile de palme en Colombie (pesos colombiens de 2007/tonnes)

a) Coût moyen de production de fruit de palme en Colombie (pesos colombiens de 2007/tonnes)

Zone Fedepalma	Orient	Centre	Occident	Nord	coût moyen
Région	Orénoque et Amazonie	Centre-Orient	Occident	Côte Atlantique	Nacional
Coût fixe	116872	111690	112219	134602	117265
Coût variable	116498	127298	128003	111021	121128
Total	233370	238988	245624	245624	238393

Source : Fedepalma, Duarte Guterman & Cia. Ltda, 2009

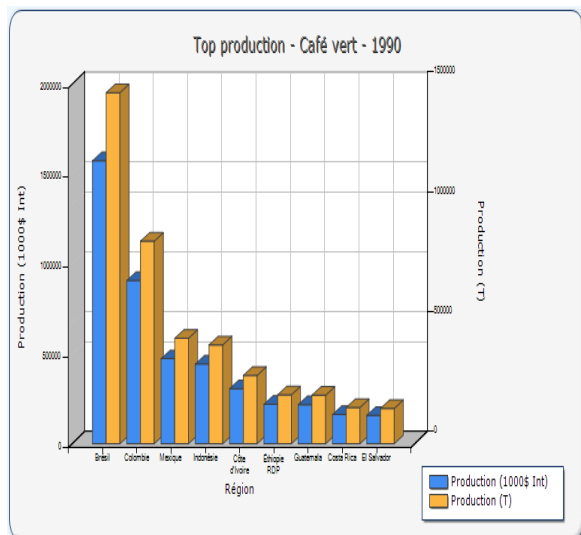
b) Coût moyen de production d'huile de palme (pesos colombiens de 2007/tonnes)

Zone Fedepalma	Orient	Centre	Occident	Nord	coût moyen
Région	Orénoque et Amazonie	Centre-Orient	Occident	Côte Atlantique	Nacional
Culture	1120184	1162252	1177030	1173610	1151088
Extraction	254451	306555	191114	237821	263625
(-) Crédit Almendra	139482	135468	91472	126689	129699
Total	1235153	1333339	1276672	1284742	1285014

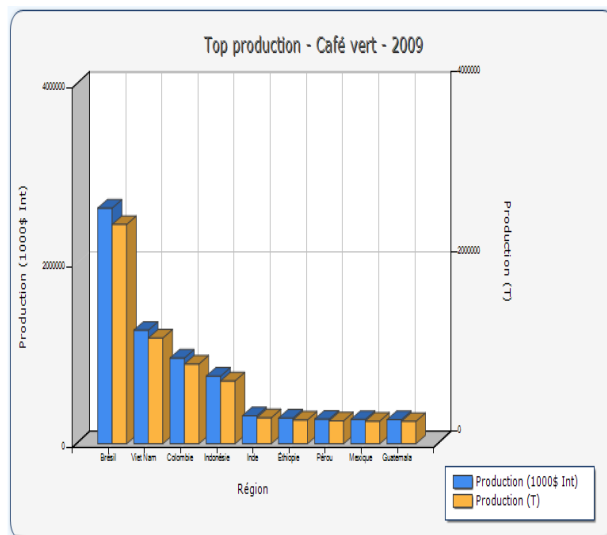
Source : Fedepalma, Duarte Guterman & Cia. Ltda, 2009.

4.23 La Colombie dans la production mondiale des produits agricoles : comparaison entre 1990-2009

D'après la FAO, la production de café colombien est passée de 907803 milliers de dollars en 1990 à 953667 milliers de dollars en 2009, soit de 845000 tonnes en 1990 à 887661 en 2009, c'est-à-dire une augmentation de 5,05% et 5,04% respectivement. Néanmoins, alors que le Vietnam n'occupait que la 18^{ème} place en 1990 avec une production de 98841 milliers de dollars et 92000 tonnes, il produisait pour 1263447 milliards de dollars en 2009, soit 1176000 tonnes. Cela représente une augmentation de 1178%.

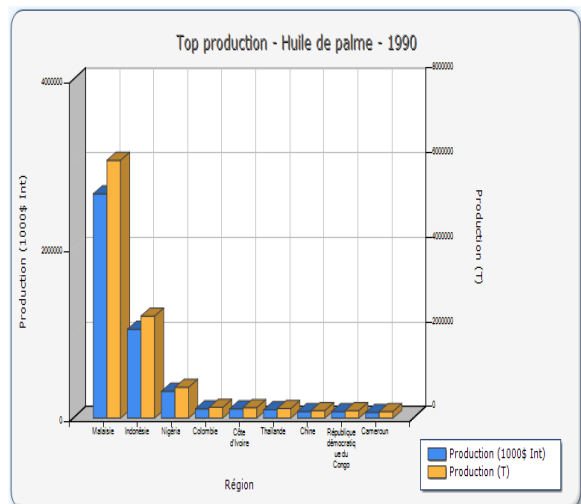


Source : FAOSTAT

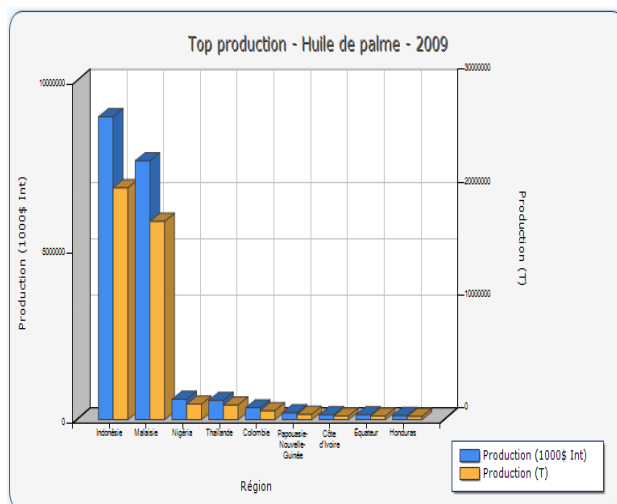


Source : FAOSTAT

D'après la FAO, la production d'huile de palme en Colombie est passée de 109617 milliers de dollars en 1990 à 349089 milliers de dollars en 2009, et de 251961 tonnes en 1990 à 802400 tonnes en 2009, c'est-à-dire une augmentation d'environ 218%. Néanmoins, même si l'augmentation de la production d'huile de palme en prix constats et en tonnes a été beaucoup plus importante que celle du café, la Colombie a quand même perdu une place dans le classement mondial de production d'huile de palme entre 1990-2009. En 1990 la Colombie était dans la 4^{ème} place de production après la Malaisie, l'Indonésie et le Niger, alors qu'en 2009 elle occupait déjà la 5^{ème} place après l'Indonésie, la Malaisie, le Niger et la Thaïlande. En effet, la production de la Thaïlande en prix et en tonnes a augmenté plus fortement que celle de la Colombie, passant de 98322 milliers de dollars en 1990 à 569924 milliers de dollars et de 226000 tonnes en 1990 à 1310000 tonnes en 2009, soit une augmentation d'environ 479%.



Source : FAOSTAT



Source : FAOSTAT

4.24 Indicateur d'avantages comparatifs révélés par les échanges internationaux, café vert, 1995-2010 (en % du PIB colombien) – avec le monde

1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
0,14184205	0,15117987	0,16190938	0,15262913	0,18916297	0,17523458	0,14750142	0,16209884
2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
0,15215559	0,15005289	0,16003997	0,12953816	0,11677419	0,10117223	0,08598974	0,08184467

Source : CNUCED, calculs de l'auteur

4.25 Estimations du ministère de l'agriculture concernant les cultures de café vert et de palme africaine : données présentées par la BIRD

Objectif national de production en hectares et tonnes d'huile de palme					
Huile de palme	2006	2010	2015	2020	Variation 2006-2020
Hectares semées	293037	443037	664377	996296	703259
Hectares cultivées (h)	185165	293037	480435	720459	535296
Production en tonnes (t)	695000	1204382	2018786	3383892	2688892
Rendement (t/h)	3,75	4,11	4,2	4,7	0,94

Source : BIRD, 2007, p35

objectif national de production en hectares et tonnes de café vert					
Huile de palme	2006	2010	2015	2020	Variation 2006-2020
Hectares cultivées (h)	520183	504320	484327	464847	(-) 55336
Production en tonnes (t)	636984	634280	629700	624616	(-) 12368
rendement (t/h)	1,22	1,26	1,3	1,34	0,12
objectif national de production en hectares et tonnes de café spécial					
Huile de palme	2006	2010	2015	2020	Variation 2006-2020
Hectares cultivées (h)	36014	36922	38786	40744	4730
Production en tonnes (t)	43649	46566	51413	56764	13115
Rendement (t/h)	1,21	1,26	1,33	1,39	0,18

Source : BIRD.

4.26 Indicateur d'avantages comparatifs révélés par les échanges internationaux, huile de palme, 1995-2010 (% du PIB col.) – avec le monde

1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
0,00025452	0,00015676	0,0003865	9,1622 ^E -05	-4,9592 ^E -05	0,00057925	0,00069847	0,00015594
2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
0,0007971	0,00052169	0,00011161	0,00045851	0,00082365	0,00110595	-0,00097992	-0,00028403

Source : CNUCED, calculs de l'auteur

4.27 Indicateur d'avantages comparatifs révélés par les échanges internationaux, produits animaux, 1995-2010 (% du PIB col.) – avec le monde

	ACR - Monde							
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Viande des animaux de l'espèce bovine	0,001220287	0,00084576	0,00057892	0,00094374	-1,9962E-05	0,00020282	0,0020906	0,0007199
Autres viandes et abats comestibles	-0,000287515	-0,00061838	-0,00045612	-8,4831E-05	-0,00221385	-0,0025664	-0,00139674	-0,00084844
Lait et produits laitiers	-0,000325685	-0,00109355	-0,00284972	-0,00272002	-0,00029056	-0,00056334	0,0013639	0,00259363
Oeufs d'oiseaux et jaunes d'oeufs frais, blanc d'oeuf	3,55256E-05	-0,00015175	2,6537E-05	-9,175E-05	-1,6234E-05	2,3054E-05	-4,4986E-05	-0,0001341
Poissons, crustacés, mollusques et préparations	0,013546277	0,01091442	0,01230424	0,01125565	0,01291973	0,01323992	0,01160617	0,01053543
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Viande des animaux de l'espèce bovine	0,000969236	0,00285125	0,00212832	0,0048567	0,01706064	0,03018457	0,02545817	0,00043391
Autres viandes et abats comestibles	5,47117E-05	-0,00015862	-0,00045858	-0,00025918	-0,00028073	-0,00023416	-0,00060185	-0,00060049
Lait et produits laitiers	0,004657541	0,00276225	0,00286308	0,00221	0,0010965	0,00158213	0,00060008	0,00028375
Oeufs d'oiseaux et jaunes d'oeufs frais, blanc d'oeuf	8,35773E-05	0,00055357	0,00011638	-3,3124E-05	0,00032759	0,00103044	0,00016125	-1,7994E-05
Poissons, crustacés, mollusques et préparations	0,009081184	0,00673428	0,00517186	0,00331098	0,00276215	0,00186765	0,00082629	-0,00097465

Source : CNUCED, calculs de l'auteur

4.28 Indicateur d'avantages comparatifs révélés par les échanges internationaux, produits animaux, 1995-2010 (% du PIB colombien) – avec l'Amérique latine

	ACR- AL							
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Viande des animaux de l'espèce bovine	0,000595521	0,00046959	0,00012978	0,00049191	8,4377E-05	-0,00014491	0,00067487	5,8199E-05
Autres viandes et abats comestibles	-0,000534381	-0,00110527	-0,00079105	-0,00026876	n.d	-0,00079002	n.d	-0,00044628
Lait et produits laitiers	0,000247313	-0,00015261	-0,00022762	-0,00021075	0,00075774	0,0008007	0,00182782	0,00303022
Oeufs d'oiseaux et jaunes d'oeufs frais, blanc d'oeuf	0,000311007	-5,3737E-05	0,0002324	3,5394E-06	5,5466E-05	0,00022632	0,00024877	-0,00012578
Poissons, crustacés, mollusques et préparations	-0,004258283	-0,00494855	-0,00370014	-0,00434614	-0,00349186	-0,00388302	-0,00391633	-0,00405888
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Viande des animaux de l'espèce bovine	n.d	0,00142254	0,00102754	0,00298598	0,00938468	0,01743156	0,01675406	-0,00010218
Autres viandes et abats comestibles	n.d	n.d	n.d	-0,00014215	-0,0005402	-0,00065923	-0,00081399	-0,00054981
Lait et produits laitiers	0,00353566	0,00182196	0,00201197	0,00150638	0,0004805	0,00066877	1,8117E-05	-0,00010714
Oeufs d'oiseaux et jaunes d'oeufs frais, blanc d'oeuf	0,000102868	0,0005189	0,00016799	8,575E-08	0,00028369	0,00092259	0,00015039	-3,4335E-05
Poissons, crustacés, mollusques et préparations	-0,00344889	-0,00324169	-0,00372208	-0,00307136	-0,00304558	-0,00343846	-0,00413455	-0,00313905

Source : CNUCED, calculs de l'auteur

4 .29 Indicateur d'avantages comparatifs révélés par les échanges internationaux, industrie manufacturière, 1995-2010 (% du PIB colombien)
– avec le monde

	ACR de l'industrie manufacturière avec le monde							
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Art. manif. TOTAL	-0,35719983	-0,38397867	-0,36634593	-0,33887382	-0,44886921	-0,45270914	-0,35070565	-0,36155714
Forte intensité de main-d'oeuvre et provenant de ressources naturelles	0,04832416	0,03903958	0,02907104	0,03438384	0,01702366	0,01359001	0,04159196	0,03644247
Technologie et compétences faibles	-0,03788528	-0,0408932	-0,03114345	-0,02876642	-0,02145398	-0,02823571	-0,01080343	-0,00755201
Technologie et compétences moyennes	-0,17705834	-0,18631063	-0,16593335	-0,13444629	-0,17179558	-0,17108796	-0,12323644	-0,12549487
Haute technologie et à compétences élevées	-0,18959372	-0,18968769	-0,18782857	-0,19713757	-0,24750932	-0,24020501	-0,23597034	-0,23855793
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Art. manif. TOTAL	-0,40361173	-0,40011692	-0,44673621	-0,43252426	-0,39973008	-0,4920173	-0,55678989	-0,58528767
Forte intensité de main-d'oeuvre et provenant de ressources naturelles	0,04797677	0,05042558	0,03704171	0,0306056	0,05292743	0,04692902	0,00601363	-0,03259623
Technologie et compétences faibles	8,3768E-05	-0,00208658	-0,0080112	0,00305208	0,00231158	-0,03158911	-0,02553993	-0,02993981
Technologie et compétences moyennes	-0,16692588	-0,1854368	-0,17749608	-0,19203488	-0,19455975	-0,20858776	-0,23537961	-0,24617012
Haute technologie et à compétences élevées	-0,25168514	-0,23059008	-0,25921024	-0,23672817	-0,22367438	-0,2535643	-0,26451041	-0,24286474

Source : CNUCED, calculs de l'auteur

4.30 Indicateur d'avantages comparatifs révélés par les échanges internationaux, industrie d'extraction de matières brutes, 1995-2010 (% du PIB colombien) – avec le monde

		1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Matières brutes à faible potentiel d'exportation	Cuir, peaux et pelleteries, bruts	0,00114535	0,00103971	0,00079349	0,00118956	0,00205682	0,00196888	0,00151672	0,00137841
	Liège et bois	0,00222301	0,00189148	0,00210382	0,00231586	0,00028954	0,00025822	0,00140089	0,00181692
	Pâte à papier et déchets de papier	-0,00368603	-0,00507665	-0,00431457	-0,00514218	-0,00924094	-0,01043081	-0,00918704	-0,00957667
	Fibres textiles	-0,00514291	-0,00323086	-0,00759966	-0,00839155	-0,01118831	-0,01663629	-0,01197602	-0,01200304
	Minéraux non métallifères	-0,00302861	-0,0042041	-0,00361422	-0,00323864	-0,00383696	-0,0040724	-0,00290086	-0,00270636
Matières brutes à potentiel supposé d'exportation	Minerais métallifères or inclus	0,00303799	0,00306213	0,00298975	0,00322381	0,00266703	0,00105241	0,00280672	0,00345243
	Fleurs (in matières brutes d'origine végétale, n.d.a)	0,03296584	0,0363942	0,036765	0,03717341	0,05070145	0,06003609	0,05548894	0,05911525
	Charbons et assimilés	0,04395817	0,06270656	0,06055244	0,07096445	0,1051009	0,1024084	0,10289948	0,09026318
	Pétrole brut et assimilés	0,14622863	0,17817473	0,14786426	0,18642915	0,33348021	0,2591752	0,18661769	0,19648596
	Gaz naturel	0,0024036	0,00273168	0,00285186	0,00271112	7,9479E-05	0,00069575	0,00209199	0,00194192
		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Matières brutes à faible potentiel d'exportation	Cuir, peaux et pelleteries, bruts	0,00134808	0,00143104	0,00126135	0,00150015	0,00154187	0,00085646	0,00064732	0,00084029
	Liège et bois	0,00175691	0,00106828	0,00105601	0,00159508	0,00275019	0,00263811	0,0015607	0,00094306
	Pâte à papier et déchets de papier	-0,00947431	-0,00857362	-0,00812207	-0,00810826	-0,00711099	-0,00761908	-0,00618244	-0,00723859
	Fibres textiles	-0,01488797	-0,01046316	-0,00830503	-0,01045057	-0,00796181	-0,00877763	-0,0103338	-0,00788554
	Minéraux non métallifères	-0,00270579	-0,00275979	-0,00291801	-0,00224933	-0,00108388	0,00028919	0,00281328	-0,00262335
Matières brutes à potentiel supposé d'exportation	Minerais métallifères or inclus	0,00414125	0,00548054	0,00499211	0,00900914	0,00768272	0,00566898	0,00545726	0,00580467
	Fleurs (in matières brutes d'origine végétale, n.d.a)	0,05486707	0,05026493	0,05505675	0,05071725	0,04812726	0,04046509	0,03974488	0,03900522
	Charbons et assimilés	0,12118529	0,09755082	0,09910557	0,09922797	0,09929246	0,0768155	0,1022106	0,08555036
	Pétrole brut et assimilés	0,17120426	0,15594666	0,1259568	0,10913044	0,1018809	0,10754345	0,14104032	0,16792535
	Gaz naturel	0,00190542	0,0012523	0,00113323	0,00156332	0,0016129	0,00259758	0,00450464	0,00274836

Source : CNUCED, calculs de l'auteur

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages et chapitres d'ouvrage collectif

- Acosta, P., Fajnzylber, P., & Lopez, J. H. (2007). *The impact of remittances on poverty and human capital: evidence from Latin American household surveys*. World Bank Publications.
- Aglietta, M. (2008). *Macroéconomie financière*. Paris: La Découverte.
- Aglietta, M., & Rigot, S. (2009). *Crise et rénovation de la finance*. Paris: Odile Jacob.
- Arrow, K. J., & Hahn, F. H. (1971). *General competitive analysis*. San Francisco: Holden Day.
- Avella, M. (2006). Historia de la deuda externa de Colombia en el siglo XX. Dans Urrutia & Robinson (Éd.), *Historia económica de Colombia en el siglo XX*. Bogotá: Fondo de Cultura Económica.
- Bagley, B. M. (1998). Hablando duro: la política internacional antinarcóticos de los Estados Unidos en los años noventa. Dans J. G. Tokatlian (Éd.), *Colombia y Estados Unidos: problemas y perspectivas* (p. 103–118). Bogotá: Tercer Mundo Editores.
- Balandier, G. (2009). *Tiers-monde*. Canada, Chicoutimi (Québec): J.-M. Tremblay.
- Beaud, M., & Dostaler, G. (1996). *La pensée économique depuis Keynes*. Paris: Seuil.
- Bejarano, J. A. (1987). El despegue cafetero (1900-1928). Dans J. A. Ocampo (Éd.), *Historia Económica de Colombia* (p. 173–208). Bogotá: Siglo Veintiuno.
- Bejarano, J. A., & Jaramillo, U. (1982). *Manual de Historia de Colombia*. Bogotá: Procultura.
- Berthélemy, J., & Girardin, E. (Éd.). (1991). *Surendettement des pays en voie de développement et stratégies d'ajustement*. Paris: Sirey.
- Besley, T., & Zagha, R. (2005). *Development challenges in the 1990s: leading policymakers speak from experience*. World Bank Publications.
- BNDES, CGEE, FAO et CEPAL. (2008). *Bioetanol de caña de azúcar: Una energía para el desarrollo sostenible*. Rio de Janeiro: BNDES.
- Bonnet, J., Duarte, I., Lavaux, S., Otálvaro, A., Pachon, R., Ramos, F., Sanchez, R., Suarez, C., Rodriguez, F., Ruiz, J. (2005). *El círculo de Colombia. Brasil, Ecuador, Panama, Peru y Venezuela Seguridades en construccion en America Latina - Tomo I*. Bogota: Centro Editorial Universidad del Rosario
- Boyer, R., Dehove, M., & Plihon, D. (2004). *Les crises financières*. Paris: La Documentation Française.

- Brender, A., & Pisani, F. (2009). *La crise de la finance globalisée*. Paris: La Découverte.
- Caballero Argáez, C. (2001). *Y el desarrollo económico?* Bogotá: Ediciones Uniandes.
- Caballero Argáez, C., & Urrutia Montoya, M. (2006). *Historia del sector financiero colombiano en el siglo XX ensayos sobre su desarrollo y sus crisis*. Bogotá: Norma.
- Campillo, F. (1998). Poder para la vida: las mujeres y la seguridad alimentaria. Dans: C.F Rivera (ED.). *El pan nuestro: problemas de la seguridad alimentaria*. Bogotá: IICA
- Cardenas Ortega, A. (2007). *Economía colombiana*. Bogotá: Ecoe ediciones.
- Cardenas Santamaria, M. (2007). *Introducción a la economía colombiana*. Bogotá: Fedesarrollo.
- Cartelier, J. (1996). *La monnaie*. Paris: Flammarion.
- Cavelier, G. (1997). Estados Unidos y el caso de Panamá. *Política internacional de Colombia, 1820 – 1997*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- CEGA (2006). *Ingreso, consumo y ahorro en los departamentos de Colombia, 1975 –2000*. Sistema Simplificado de Cuentas Departamentales. Bogotá: CEGA.
- Chavagneux, C. (2004). *Economie politique internationale*. Paris: La Découverte.
- CINEP, (Centro de I. y E. P. (1998). *Colombia País de regiones*. Bogotá: Cinep, Colciencias.
- Clavijo, S. (1998). *Política fiscal y Estado en Colombia*. Bogota: Ediciones Uniandes.
- Collier, D., Cardoso, F. H., & Joint Committee on Latin American Studies (1985). *El Nuevo autoritarismo en América Latina*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Cox, R. W., & Sinclair, T. J. (1996). *Approaches to World Order*. Cambridge: Cambridge University Press.
- De Bernis, G. (1991). Réflexions sur la crise contemporaine. Dans Gérard De Bernis (Éd.), *théorie économique et fonctionnement de l'économie mondiale* (Vol. 1-2). Grenoble.
- De Souza Santos. (2003). *la caída del andelus novos. Ensayos para una nueva teoría social y una nueva practica política*. Bogota: Universidad Nacional de Colombia.
- Debreu, G. (1987). Existence of general equilibrium. Dans J. Eatwell, M. Milgate, & P. Newman (Éd.), *The New Palgrave: a dictionary of economics* (Vol. 2, p. 216–218). London: Macmillan.
- Deleplace, G. (2007). *Histoire de la pensée économique: du « royaume agricole » de Quesnay au « monde à la Arrow-Debreu »*. Paris: Dunod.
- Dinges, J. (2005). *The Condor years: how Pinochet and his allies brought terrorism to three continents*. New Press.

- Dornbusch, R., & Edwards, S. (Éd.). (1992). *The Macroeconomics of Populism in Latin America* (1^{er} éd.). University Of Chicago Press.
- Duranton, G. (1999). Distance, sol et proximité. Analyse économique et évolution urbaine. Dans Bailly & Huriot (Éd.), *Villes et croissance. Théorie, modèles, perspectives*, Anthropos.
- Edwards, S. (2001). *Environnement économique et politique de transition vers une économie de marché: Colombie*. Etudes du Centre de Développement. Paris: OCDE.
- Ensminger, R. (1990). The mineral industry of Colombia. *Minerals yearbook mineral industries of Latin America and Canada 1990* (Vol. III, p. 138–151). Université de Wisconsin: Bureau of Mines.
- Epstein, G. A. (2005). *Financialization and the world economy*.
- Escobar, C., Uribe de Hincapié, M. T., Ossa Escobar, C., & Bonilla González, R. (2004). *Reelección: El embrujo continúa. Segundo año de gobierno de Álvaro Uribe Vélez*. Bogota: Plataforma Colombiana de Derechos Humanos.
- Estay Reyno, J. (1996). *Pasado y presente de la deuda externa en America Latina*. Instituto de investigaciones Economicas de la Universidad autónoma de Puebla, Mexico.
- Forest, M., & Mink, G. (2004). *Post-communisme: les sciences sociales à l'épreuve*. Editions L'Harmattan.
- Gamboa, N. (2005). *La economía colombiana, del modelo de protección al modelo de apertura*. Medellín: Universidad de Medellín.
- Garay, L.J. (1998). *Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996*. Tomos I y II. Bogotá: Departamento Nacional de Planeación/Colciencias, Consejería Económica de Competitividad/Ministerio de Comercio Exterior/Ministerio de Hacienda/Proexport.
- Garay, L. (1991). *Apertura y protección: Evaluación de la política de importaciones (Economía colombiana)* (1. ed.). Tercer Mundo Editores en coedición con la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia.
- García, J. (1999). De cómo el modelo económico colombiano impidió el desarrollo de las regiones atrasadas. Dans H. Calvo & Meisel Roca (Éd.), *El rezago de la Costa Caribe colombiana*. Bogotá: Banco de la República/Fundesarrollo/Universidad del Norte.
- Gaviria, J. (2006). *A Uribe lo que es de Uribe*. Bogotá: editorial Planeta.
- Gillis, M., Perkins, D. H., Roemer, M., & Snodgrass, R. (1998). *Economie du développement*. Bruxelles: De Boeck Université.
- Gilpin, R. (2001). *Global Political Economy: Understanding the International Economic Order*. Princeton: Princeton University Press.

- Giraldo Arboleda. (2007). *La política de seguridad democrática y el destino de los derechos fundamentales en el gobierno de Álvaro Uribe Vélez*. Medellín: Universidad de Medellín, facultad de derecho y ciencias políticas.
- Goldstein, M., Kaminsky, G. L., & Reinhart, C. M. (2000). *Assessing financial vulnerability: an early warning system for emerging markets*. Peterson Institute.
- Gómez A, H. (1998). *Jorge Eliécer Gaitán y la violencia social y política*. Armenia: Universidad del Quindío.
- Gomez Aristizábal, H. G. (1998). *Jorge Eliécer Gaitán y la violencia social y política*. Armenia : Universidad del Quindío.
- Gómez, I., & Gallopín, G. (1995). *Potencial agrícola de América Latina, en el futuro ecológico de un continente: una visión prospectiva de América Latina*. México, D.F.: Universidad de las Naciones y Fondo de Cultura Económica.
- Guerrien, B. (2002). *Dictionnaire d'analyse économique*. Paris: La Découverte.
- Iannariello-Monroy, M., J. León y C. Oliva (1999), *El comportamiento de las exportaciones en Colombia: 1962-1996*. Banco Interamericano de Desarrollo.
- IISS (2011). *The FARC Files: Venezuela, Ecuador and the Secret Archive of Raúl Reyes*. Londres: IISS.
- Kalmanovitz, S. (2003). *Economía y nación: una breve historia de Colombia*. Editorial Norma.
- Kébabdjian, G. (1999). *Les théories de l'économie politique internationale*. Paris: Seuil.
- Khoudour-Castéras, D. (2007). *En busca de un nuevo El Dorado: análisis del fenómeno migratorio colombiano*. Bogota: Universidad Externado de Colombia.
- Kindleberger, C. P. (1989). *Manias, Panics and Crashes: a history of financial crises*. London: Macmillan.
- Kleyson, Inter-American Development Bank, Area de Concentration IV: Desarrollo Rural Sostenible (Inter-American Institute for Cooperation on Agriculture) (1996). *Productoras agropecuarias en América del Sur* (Programa de Análisis de la Política del Sector Agropecuario frente a la Mujer Productora de Alimentos en la Región Andina, el Cono Sur y El Caribe.). San José, Costa Rica: IICA.
- Krasner, S. D. (1983). *International regimes*. Cornell University Press.
- Krugman, P., & Helpman, E. (1985). *Market Structure and Foreign Trade*. Cambridge: MIT Press.
- Krugman, P. R. (1991b). *Geography and trade*. Cambridge: MIT Press.
- Krugman, P. R. (1998). *La mondialisation n'est pas coupable. Vertus et limites du libre-échange*. Pairs: La Découverte.

- Lavaux. (2005). Geopolítica y vulnerabilidades de la seguridad en Panamá. *El círculo de Colombia: Brasil, Ecuador, Panamá, Perú y Venezuela*. Bogotá: Universidad del Rosario.
- Lavaux, S., Vásquez, J. C. R., & David, R. S. (2005). *El círculo de Colombia: Brasil, Ecuador, Panamá, Perú y Venezuela* (1^{er} éd., Vol. 1-1). Bogotá: Universidad del Rosario.
- Leal Buitrago, F. (2006). *La inseguridad de la seguridad. Colombia, 1958-2005*. Bogotá: editorial Planeta.
- Lustig, N., & Deutsch, R. (1998). *El Banco Interamericano de Desarrollo y la reducción de la pobreza: Visión general*. Washington: Mimeo
- Machado, A. (1977). *El café, de la aparqueria al capitalismo*. Bogotá: Punta de Lanza.
- Marichal, C. (1989). *La historia de la deuda externa en America Latina*. México, Alianza editorial.
- Martínez Ortiz, A. (1986). *La estructura arancelaria y las estrategias de industrialización en Colombia 1950-1982*. Bogota: Editorial Universidad Nacional.
- Millet, D., & Toussaint, E. (2002). *50 Questions, 50 réponses sur la dette: Le FMI et la Banque mondiale*. Paris : Editions Syllepse.
- Minaudier, J.-P. (1997). *Histoire de la Colombie: de la conquête à nos jours*. Collection Horizons Amériques Latines, dirigée par Denis Rolland, Joëlle Chassin et Pierre Ragon. Paris: L'Harmattan.
- Mobbs, P. (1991). The Mineral Industry of Colombia. *Minerals yearbook mineral industries of Latin America and Canada 1991*. Bureau of Mines.
- Mondragón, H. (1984). *Ciclo, crisis y reactivación económica en Colombia*. Bogota: CEIS
- Morales Benítez, O. (1986). *Reforma agraria: Colombia campesina* (2. ed.). Bogotá Colombia: Universidad Externado de Colombia.
- Neuman, E. (1991). *La legalizacion de las drogas*. Buenos Aires, Argentina: Ediciones Depalma.
- Neuman, E. (2003). Estereotipos y represión en materia de drogas. Dans Silvia Inchaurrega (Éd.), *Las drogas entre el fracaso y los daños de la Prohibición* (p. 13). CEADS-UNR/ARDA
- Nieto Arteta, L. E. (1985). *Economía y cultura en la historia de Colombia*. Economía y cultura (8ème éd.). Bogotá: Áncora Editores.
- Nieto Arteta, L. E. (1997). *El Café en la Sociedad Colombiana*. Breviarios de orientación colombiana (11ème éd.). Bogotá: La Soga al Cuello.
- Núñez, J., & Espinosa, S. (2005). *Pobreza y protección Social en Colombia*. Bogotá: PNUD.

- Nurske, R. (1955). *Problems of capital formation in underdeveloped countries*. Oxford: Oxford University Press
- O'Donnell, G. A. (1982). *1966-1973, el estado burocrático autoritario: triunfos, derrotas y crisis*. Buenos Aires, Argentina: Editorial de Belgrano.
- Ocampo, J. A., Colmenares, G., Jaramillo Uribe, J., & Tovar Pinzón, H. (1996). *Historia económica de Colombia*. (J. A. Ocampo, Éd.)Economía y demografía (quatrième édition (sur internet).). Bogota: Fedesarrollo.
- Orhangazi, Ö. (2008). *Financialization and the US economy*. Massachusetts: Edwards Elgar Publishing, Inc.
- Orléan, A. (1999). *Le pouvoir de la finance*. Paris: Odile Jacob.
- Osorio, F. E. (1997). Mujer desplazada: violencia y discriminación. En *CODHES Informa. Boletín de la Consultoría para los Derechos Humanos y el Desplazamiento*, Edición especial (Reimpresión en: Un país que huye. Desplazamiento y violencia en una nación fragmentada.). Bogota: CODHES, UNICEF Colombia
- Palacios, M. (2002). *El Café en Colombia, 1850-1970. Una Historia Económica, Social y Política*. Bogota: Editorial Planeta.
- Palley, T. (2008). Financialization: what it is and why it matters. Dans E. Hein, H.-P. Spahn, & T. Niechoj (Éd.), *Finance-led capitalism? Macroeconomic effects of changes in the financial sector* (p. 3–29).
- Parra, C. E., & Salazar, N. (2000). *La crisis financiera y la experiencia internacional*. Bogotá: Unidad de Análisis Macroeconómico, Umacro, Departamento Nacional de Planeación.
- Pécaut, D. (2003). *Midiendo fuerza. Balance del primer año del Gobierno de Álvaro Uribe Vélez*. Bogotá: Planeta.
- Pérez, E., & Farah, M. (1998). *Género y desarrollo rural: de lo invisible a la visible*. Departamento Nacional de Planeación (DNP).
- Pérez Restrepo, B. (2002). El régimen presidencial y el referendo. *Debates: Universidad de Antioquia Medellín*. Medellín: Universidad de Antioquia.
- Rabchevsky, G. (1992). The mineral industry of Colombia. *Minerals yearbook mineral industries of Latin America and Canada 1992* (p. 176–190). Université de Wisconsin: Bureau of Mines.
- Rabchevsky, G. (1994). The Mineral Industry of Colombia. *Minerals yearbook mineral industries of Latin America and Canada 1994* (Vol. III, p. 211–218). Université de Wisconsin: Bureau of Mines.
- Rainelli, M. (2003). *La nouvelle théorie du commerce international*. Paris: La Découverte.
- Ratha, D. (2006). Trends, Determinants, and Macroeconomic Effects of Remittances. Dans

- World Bank (Éd.), *Global Economic Prospects 2006: Economic Implications of Remittances and Migration* (Vol. 1, p. 182). World Bank.
- Reyes, A. (1997). Compras de tierras por narcotraficantes. Dans F. Thoumi (Ed), *Drogas ilícitas en Colombia: su impacto económico, político y social*, Bogotá: Ariel y PNUD
- Robin, M.-M. (2008). *Escadrons de la mort, l'école française*. Paris: La Découverte.
- Robinson, J. C. (1976). *El movimiento gaitanista en Colombia: (1930-1948)*. Bogotá: Tercer Mundo
- Robledo, J. E. (2006). *El TLC Recoloniza a Colombia: Acusacion a Alvaro Uribe Velez*. Bogotá: TR Ediciones.
- Rodríguez Garavito. (2005). La izquierda democrática en Colombia: orígenes, características y perspectivas. Dans Patrick Barrett, Rodríguez Garavito, & Chávez (Éd.), *La nueva izquierda en América Latina: sus orígenes y trayectoria futura*. Buenos Aires, Argentina: Norma.
- Rodrik, D. (2005). Growth strategies. Dans P. Aghion & S. N. Durlauf (Éd.), *Handbook of economic growth* (Vol. 1, p. 967–1014). Amsterdam, London: Elsevier.
- Rojas, D. F. S. (2008). *Colombia frente al posible tratado de libre comercio con Estados Unidos: Análisis por sectores*. Bucaramanga: Universitaria de Investigación y Desarrollo - UDI
- Rostow, W. W. (1963). *Les étapes de la croissance économique*. Paris: Seuil.
- Rouquié, A. (1997). *América latina: introducción al Extremo Occidente*. México D.F, Buenos aires: Siglo XXI editores.
- Salama, P. (2003). Après la décennie perdue, la décennie piégée par le libéralisme. Dans D. Rolland & J. Chassin (Éd.), *Pour comprendre la crise argentine* (p. 22–25). Paris: L'Harmattan.
- Salazar, G. (2005). Mirada crítica al conflicto armado colombiano. Dans ACNUR/UNHCR (Éd.), *Memorias del Seminario-Taller Internacional de contextualización sobre desplazamiento forzado y refugio en zonas de frontera*. Bogotá: ACNUR/UNHCR.
- Schelling, T. C. (1986). *Stratégie du conflit*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Schumpeter, J. A. (1954). *History of economic analysis*. Paris: Gallimard.
- Strange, S. (1996). *The retreat of the state: the diffusion of power in the world economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Strange, S. (1998). *Mad Money*. Manchester: Manchester University Press.
- Taouil, R. (2001). *Leçons de macroéconomie*. Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble.
- Théret, B. (1992). *Régimes économiques de l'ordre politique: esquisse d'une théorie*

- régulationniste des limites de l'Etat*. Economie en liberté. Paris: Presses Universitaires de France.
- Tokatlian, J. G., & Drekonja, G. (1983). *Teoría y práctica de la política exterior latinoamericana*. Bogotá: Cerec (Fondo Editorial), Cei (Universidad de los Andes).
- Torres García, G. (1947). *Historia de la moneda en Colombia*. Bogota: Banco de la Republica.
- Torres, I. (2003). The Mineral Industry of Colombia. *Minerals yearbook mineral industries of Latin America and Canada 2003* (Vol. III, p. 81– 89). Université de Wisconsin: Bureau of Mines.
- Toussaint, E. (2001). Crise de la dette du tiers-monde : mise en perspective. Dans J. Zerbatto, & E. Toussaint (Éd.), *Crises structurelles et financières du capitalisme au 20ème siècle*. Paris: Syllepse.
- Umaña Luna, E. (1999). *Colombia: Siglo XXI?: Agenda política: humanismo social o dominación imperialista*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Urrutia, M. (1991). On the Absence of Economic Populism in Colombia. Dans R. Dornbusch & S. Edwards (Éd.), *The Macroeconomics of Populism in Latin America* (National Bureau of Economic Research.). University of Chicago Press.
- Vitale, L. (1986). *Historia de la deuda externa latinoamericana y entretalones del endeudamiento argentino*. Sudamericana, Argentina
- Vono de Vilhena, D. (2007). *Vinculación de los Emigrados Latinoamericanos y Caribeños con su País de Origen: Transnacionalismo y Políticas Públicas*. Santiago de Chile: United Nations Publications (ECLAC)
- Wiesner, E. W. (1997). *La efectividad de las políticas públicas en Colombia: un análisis neoinstitucional*. Bogota: Tercer Mundo Editores.
- Williamson, J. (2005). The Washington Consensus as Policy Prescription for Development. Dans T. Besley & R. Zagha (Éd.), *Development challenges in the 1990s: leading policymakers speak from experience* (p. 31–60). Washington, New York: World Bank Publications / Oxford University Press.
- Williamson, John. (1990). What Washington Means by Policy Reform. in: Williamson. Dans J. Williamson (Éd.), *Latin American Adjustment: How Much has Happened?* (Vol. April). Washington D.C: Institute for International Economics Washington D.C.
- Williamson, John. (1994). *The Political economy of policy reform*. Peterson Institute.

Articles de revue academique

- Acosta, A. (1998). La deuda externa de América Latina: origen, evolución y alternativas de

- solución. *Documentación social, Ejemplar dedicado a: El Despertar de América Latina* (No. 113), 31–60.
- Agarwal, R., & Horowitz, A. W. (2002). Are international remittances altruism or insurance? Evidence from Guyana using multiple-migrant households. *World Development*, 30(11), 2033–2044.
- Aguilera. (1982). Geopolítica y petróleo en la Cuenca del Caribe. *Nueva sociedad, Enero-Febrero 1982*(58), 43–54.
- Aguilera Diaz, M., Bernal Mattos, C., & Quintero Puentes, P. (2006). Turismo y desarrollo en el caribe colombiano. *Banco de la republica - Economía regional*, (79).
- Aitken, B. (1998). Have institutional investors destabilized emerging markets? *Contemporary Economic Policy*, 16(2), 173–184.
- Alvarez Roa. (2008). Los agrocombustibles en boga: El caso del etanol en Colombia. *Grupo Semillas - Conservación y uso sostenible de la biodiversidad, derechos colectivos y soberanía alimentaria*, (34/35).
- Alonso, J. C., Cantera, M. E., & Orozco, B. (2006). Sector público y déficit fiscal. *Apuntes de economía*, Universidad ICESI de Cali – Colombia,
- Angel-Urdinola, D. F., & Wodon, Q. (2006). The Gender Wage Gap and Poverty in Colombia. *LABOUR: Review of Labour Economics & Industrial Relations*, 20(4), 721–739.
- Angrist, & Kugler. (2008). Rural Windfall or a New Resource Curse? Coca, Income, and Civil Conflict in Colombia. *Review of Economics & Statistics*, 90(2), 191–215.
- Antuñano, I., Márquez Arboleda, L., & Rochina Barrachina, M. E. (2004). Un modelo de gravedad ampliado para la inmigración internacional en España. *Revista Valenciana de Economía y Hacienda*, 12, III.
- Arango, L. E., & Flórez, L. A. (2008). Tramo corto de la curva de rendimientos, cambio de régimen inflacionario y expectativas de inflación en Colombia. *Trimestre Económico*, 75(297), 183–210.
- Atehortua, A., (2002). Poder o poderío. *Revista Universidad Nacional*, (Novembre 2002).
- Avella, M. (2009). El crecimiento del gasto público en Colombia, 1925-2003, ¿una visión descriptiva à la Wagner o à la Peacock y Wiseman? *Revista de Economía Institucional*, 11(20), pp. 83–137.
- Avila, T. (2009). Identificación y valoración de la vulnerabilidad al terrorismo, en infraestructura petrolera. *Universidad de los Andes*, 12p.
- Balassa, B. (1965). Trade Liberalisation and « Revealed » Comparative Advantage¹. *The Manchester School*, 33(2), 99–123.

- Balassa, B. (1978). Exports and economic growth: further evidence. *Journal of Development Economics*, 5(2), 181-189.
- Balassa, B. (1985). Exports, Policy Choices, and Economic Growth in Developing Countries After the 1973 Oil Shock. *Journal of Development Economics*, 18(1), 23-35.
- Balcázar, Á. (2001). Los supuestos fundamentales de la reforma agraria y su validez actual, *Revista de economía Institucional*, primer semestre (No. 4), 103-116
- Barajas, A., López, E., & Oliveros, H. (2001). Por qué en Colombia el crédito al sector privado es tan reducido? *Borradores de Economía*, 28p.
- Barón, J. D. (2010). Geografía, café y prosperidad en los Andes Occidentales de Colombia. *Revista de Economía del Rosario*, 13(1), 117–190.
- Baron Rivera. (2002). Las regiones económicas de Colombia: un análisis de clusters. *Banco de la republica - Economía regional*, Centro de estudios económicos regionales del banco de la república, (No. 23), 40p.
- Barrera-Osorio, F., Olivera, M., & Ospino, C. (2009). Does Society Win or Lose as a Result of Privatization? The Case of Water Sector Privatization in Colombia. *Economica*, 76(304), 649–674.
- Becera, Ó. R., & VelandiaA, L. F. M. (2009). Transmisión De Tasas De Interés Bajo El Esquema De Metas De Inflación: Evidencia Para Colombia. *Cuadernos de Economía*, 46(133), 107–134.
- Béjar, R. (2004). América Latina y el Consenso de Washington. *Boletín ICE economico* (N° 2803), 20p.
- Berr, E, & Combarnous, F. (2004). L’impact du consensus de Washington sur les pays en développement : une évaluation empirique. *Groupe d’Economie du Développement de l’Université Montesquieu Bordeaux IV*.
- Berr, Eric. (2003). La dette des pays en développement: bilan et perspectives. *Groupe d’Economie du Développement de l’Université Montesquieu Bordeaux IV*.
- Barthélémy, J., & Girardin, E. (1991). Les nouvelles stratégies d’allègement de la dette des pays en voie de développement. *Revue d’économie politique*, 101(4) (juillet-août), 529–597.
- Bhagwati, J. N. (1978). Anatomy and Consequences of Exchange Control Regimes. Vol. 1, *Studies in International Economic Relations*, 10 (New York: National Bureau of Economic Research).
- Bonet, J., & Meisel Roca, A. (2006). Polarización del ingreso per cápita departamental en Colombia, 1975-2000. *Documentos de trabajo sobre economía regional*, (76), 39p.
- Bonet, Jaime. (2007). La terciarización de las estructuras económicas regionales en Colombia. *Revista de Economía del Rosario*, 10(1), 1–19.

- Borjas, G. J. (1989). Economic Theory and International Migration. *International Migration Review*, 23(3), 457–485.
- Caballero, R. J., & Krishnamurthy, A. (1998). Emerging Market Crises: An Asset Markets Perspective. *National Bureau of Economic Research*, (working paper No. 6843), 46p.
- Cadena Montenegro, J. L. (2007). Geografía política: tensión en las fronteras de Colombia como efecto de du conflicto interno. *Revista de Relaciones Internacionales, Estrategia y Seguridad*, Universidad Militar Nueva Granada Colombia, 2(No. 002), pp. 93–126.
- Cadena Montenegro, J. L. (2008). Geografía, conflicto y poder en Colombia. *Revista de Relaciones Internacionales, Estrategia y Seguridad*, Universidad Militar Nueva Granada Colombia, 3(No. 2), pp. 179–227.
- Cadena, X., & Cárdenas, M. (2004). Las remesas en Colombia: costos de transacción y lavado de dinero, *Fedesarrollo*, (Documento de Trabajo No.26), 33p.
- Calvo, G. A. (2003). Capital Flows or Capital Flaws? *International financial markets: the challenge of globalization*, 147–174.
- Carbone, V. L. (2008). Cuando la Guerra Fría llegó a América Latina... La Política Exterior Norteamericana hacia Latinoamérica durante las presidencias de Eisenhower y Kennedy (1953-1963). *Centro Argentino de Estudios Internacionales*, Programa Historia de las Relaciones Internacionales, 27.
- Cardenas, M., & Badel, A. (2003). la crisis de financiamiento hipotecario en colombia: causas y consecuencias. *Fedesarrollo*, Coyuntura económica (Santafé de Bogota), 33(02), 35–68.
- Cárdenas, M, Cadena, X., & Quintero, J., F. (2004). Determinantes de la Actividad Constructora en Colombia. *Fedesarrollo*.
- Cardenas, M, & Hernandez, M. (2006). El sector financiero y la vivienda. *Fedesarrollo*, 9–22.
- Cárdenas, M., & Mejía Mantilla, C. (2006). Migraciones internacionales en Colombia: qué sabemos? *Fedesarrollo* (Documentos de Trabajo No.30), 50p .
- Cárdenas, M, Escobar, A., & Gutiérrez, C. (1995). La contribución de la infraestructura a la actividad económica en Colombia 1950-1994. *Ensayos de Política Económica*, diciembre, (28), pp. 139–187.
- Carton, C & Ronquillo, C, (2008) Determinantes del crecimiento en America Latina: Analisis empirico de los sistemas bancarios [MPRA Paper 10832](#), University Library of Munich, Germany.
- Caro, B., & Sarmiento, A. (1997). El avance de la educación en Colombia: lento, insuficiente e inequitativo. *Planeación y Desarrollo*, Enero – marzo, XXVIII (No.1).
- Castañeda, A., & Vargas, J. F. (2012). Sovereign risk and armed conflict: an event-study for colombia. *Defence & Peace Economics*, 23(2), 185–201.

- Castro, M., & Salazar, M. (1998). Respuesta a la criminalidad y la violencia en Colombia: una visión desde lo público. *Coyuntura Social*, (18 mayo 1998), p235–248.
- Catin, M. (2000). Régions centrales et périphériques: externalités et économie géographique. *Région et Développement*, (11), 8.
- CEER. (2007). Bases para reducir las disparidades regionales en Colombia. *Banco de la republica - Economía regional*, (84), 35.
- Chavance, B. (2007). L'expérience postsocialiste et le résistible apprentissage de la science économique. *Revue du MAUSS*, 30, 49.
- Clift, J. (2003). Au-delà du consensus de Washington. *finances & developpement*, (septembre), 9.
- Coiffard, M. (2011). Les transferts de fonds des migrants Tadjiks: étude des déterminants macroéconomiques. *Cahier de recherche du Creg, n° 2011.02*. Grenoble: Centre de recherche en économie de Grenoble, 12 p.
- Concha, A., Galindo, A. J., & Vasquez, D. (2011). An assessment of another decade of capital controls in Colombia: 1998–2008. *Quarterly Review of Economics & Finance*, 51(4)
- Cotte Poveda, A. (2012). Estimating Effectiveness of the Control of Violence and Socioeconomic Development in Colombia: An Application of Dynamic Data Envelopment Analysis and Data Panel Approach. *Social Indicators Research*, 105(3)
- Cox, R. W. (1981). Social Forces, States and World Orders: Beyond International Relations theory. *Millennium: Journal of International Studies*, 10(2), 126–155.
- Cox, R. W. (1983). Gramsci, hegemony and international relations: an essay in method. *Millennium: Journal of International Studies*, 12(2), 162–175.
- Damill, M., & Fanelli, J. (1994). La macroeconomía de América Latina: de la crisis de la deuda a las reformas estructurales. Documento CEDES n° 100. Buenos Aires
- De Bernis, Gerard. (1988). Endettement et développement?: Quelques leçons de la crise actuelle. *Economie Appliquée, tome XLI*(4), 679–708.
- De Bernis, Gerard. (2000). De l'urgence d'abandonner la dette de périphéries. *Économies et Sociétés*, (37).
- De Bernis, Gérard. (1985). Observations sur la « contrainte extérieure ». *Économies et Sociétés Hors-série* (29), 191–229.
- De Bernis, Gérard. (1998). Régulation du développement dans le contexte de la « mondialisation ». *Economies et Sociétés, Développement, croissance et progrès*, (36), 151–174.
- Dickins, A. (2006). The evolution of international political economy. *International Affairs*, 82(3), 479–492.

- Eichengreen, B., Hale, G., & Mody, A. (2001). Flight to Quality: Investor Risk Tolerance and the Spread of Emerging Market. *International financial contagion*, 129.
- Eichengreen, Barry, & Mody, A. (1998). What Explains Changing Spreads on Emerging-Market Debt: Fundamentals or Market Sentiment? *National Bureau of Economic Research*, Working Paper Series No. 6408, 46p.
- Farah, M., & Pérez, E. (2004). Mujeres rurales y nueva ruralidad en Colombia, (51), 24.
- Fernández Malo, Y. (2010). Colombia y América Latina: impacto económico y social de la emigración y las remesas. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, (134), 9.
- Fontanel, J. (2008). Introduction. L'essor des organisations économiques internationales: régionalisation vs globalisation. *AFRI*, VIII - I, p. 763–774.
- Forero Álvarez, j, & Ezpeleta Merchán, S. (2007). Las brechas entre el campo y la ciudad en Colombia 1990-2003, y propuestas para reducirlas. *CEPAL - Naciones Unidas*, Estudios y perspectivas, (17), 79.
- Forero, E. (1999). The home mortgage industry in Colombia. *Housing finance international*, 13(9), 26–31.
- Forero, E. (2004). The evolution of the mortgage system in Colombia. *Housing finance international*, 18(3), 32–41.
- Franco Agudelo, S. (2003). Momento y contexto de la violencia en Colombia. *Universidad Nacional de Colombia, Revista Cubana Salud Pública*, 18–36.
- Galvis, L. A. (2001). La topografía económica de Colombia. *Banco de la republica - Economía regional*, (22), 50.
- Galvis, L. A. (2002). Determinantes de la migración interdepartamental en Colombia, 1988 - 1993. *Revista de economía del rosario*, p 93–118.
- Garay, L. J. (2003). En torno a la economía política de la exclusión social en Colombia. *Revista de Economía Institucional*, 5(8).
- Garibay. (2006). De la naissance des guérillas au Chiapas. Bref aperçu chronologique de la lutte armée en Amérique latine. *Dissidences, Compléments au volume 1 de la nouvelle collection Dissidences* (Février 2006).
- Garibay. (2010). Le conflit armé interne en Colombie : échec des solutions négociées, succès apparent de la solution militaire, poursuite des violences. *Résistances, insurrections, guérillas*, (2010), 127-140
- García Cáceres, R. G., Valdivieso, S. T., Escobar, É. S. O., Díaz Gómez, H. B., Vallejo Díaz, B. M., & Castro Silva, H. F. (2009). Creación de Valor en la Cadena de Abastecimiento del Sector Salud en Colombia. *Cuadernos de Administración*, 22(39), 235–256.

- García, J. I. U., Queveao, C. H. O., & Cruz, G. A. G. (2008). Informalidad Y Subempleo En Colombia: Dos Caras De La Misma Moneda. *Cuadernos de Administración*, 21(37), 211–241.
- Gilpin, R. (1971). The politics of transnational economic relations. *International Organization*, 25(4), 398–419.
- Goldstein, I., & Pauzner, A. (2004). Contagion of self-fulfilling financial crises due to diversification of investment portfolios. *Journal of Economic Theory*, 119(1), 151–
- Gomez, G. (1997). The mortgage business in Colombia. *Housing finance international*, 11(2), 16–22.
- Gómez-González, J. E., & Reyes, N. R. (2011). The number of banking relationships and the business cycle: New evidence from Colombia. *Economic Systems*, 35(3), 408–418.
- González, A., Melo, L. F., & Posada, C. E. (2009). Inflation and money in Colombia: another P-Star model. *Applied Economics*, 41(10), 1321–1329.
- González Arbeláez, Á. (2010). Determinantes Del Riesgo De Crédito Comercial En Colombia. *Outlier*, 6, 65–105.
- González, E., Melo, L. F., Rojas, L. E., & Rojas, B. (2011). Estimations of the natural rate of interest in Colombia. *Money Affairs*, 24(1), 33–75.
- González, F. A., & Calderón, V. (2002a). Las reformas tributarias en Colombia durante el siglo XX (I). *Direccion de Estudios Economicos, Departamento Nacional de Planeacion*, 35.
- González, F. A., & Calderón, V. (2002b). Las reformas tributarias en Colombia durante el siglo XX (II). *Direccion de Estudios Economicos, Departamento Nacional de Planeacion*, 35.
- González, M. A., & Lopez, R. A. (2007). Political Violence and Farm Household Efficiency in Colombia. *Economic Development & Cultural Change*, 55(2), 367–392.
- González Román, P. (2005). Integración económica y pobreza nacional: el caso de Colombia, Chile y México (1980 - 2002), *Revista Facultad de Ciencias Economicas: Investigacion y Reflexion*, vol. XIII, (numero 002), 113-128
- Graziani, A. (1990). The theory of the monetary circuit. *Economies et Sociétés*, 24(6), 7–36.
- Guerrero. (2006). Une mise en perspective historique du conflit armé colombien. *Revue Visages d'Amérique Latine*, juin 2006(No.3).
- Guzmán, J. M., Rodriguez, & Others. (2006). La démographie de l'Amérique latine et de la Caraïbe depuis 1950. *Population*, 61(5), 623–733.
- Hartmann, P., Straetmans, S., & Vries, C. G. de. (2004). Asset Market Linkages in Crisis Periods. *Review of Economics and Statistics*, 86(1), 313–326.

- Helpman, E. (1981). International trade in the presence of product differentiation, economies of scale and monopolistic competition. *Journal of International Economics*, 11(3), 305–340.
- Houtart. (2006). La Palma africana, un proyecto mundial, social y ecológicamente destructor. Dans en www.forumdesalternatives.org (consulté en juin 2011)
- Hurtado, M. Á. B. (2007). Existió Convergencia En El Desempleo Regional En Colombia Entre 1984 Y 2000? Una Aplicación De La Teoría De Cointegración. *Outliner*, 3, 15–47.
- Jiménez, J. R. P. (2010). El impacto de los precios del petróleo sobre el crecimiento económico en Colombia. *Revista de Economía del Rosario*, 13(1), 75–116.
- José Julian Cao-Alvira, & Ronderos-Torres, C. (2011). Commodity and Non-Commodity Trade Dynamics in Colombia. *GCG: Revista de Globalización, Competitividad & Gobernabilidad*, 5(2), 86–105.
- Kalmanovitz, S, & Tenjo, F. (1988). La crisis financiera en Colombia: anatomía de una evolución. *Cinep, Controversia*, 11(131), 191–218.
- Kalmanovitz, S. (2004). Recesión y recuperación de la economía colombiana. Ejemplar dedicado a: Colombia. Tensiones y perspectivas, (192 - jul-ago), 98–116.
- Kamin, S. B., & Kleist, K. V. (1999). The Evolution and Determinants of Emerging Markets Credit Spreads in the 1990s. Board of Governors of the Federal Reserve System Internatinal Finance Discussion Paper 653.
- Kaminsky, G. L. (2005). International capital flows, financial stability and growth. *United Nations/DESA Working Paper*, 10.
- Kaminsky, G. L., & Reinhart, C. M. (2000). On crises, contagion, and confusion. *Journal of International Economics*, 51(1), 145–168.
- Katzenstein, P. J., Keohane, R. O., & Krasner, S. D. (1998). International Organization and the Study of World Politics. *Intemational Organization*, 52(4), 645–685.
- Kébabdjian, G. (2004). L'objet international dans la théorie économique. *Annuaire Français de Relations Internationales - AFRI*, vol. IV, pp. 66–83.
- Khoudour-Castéras. (2007). Migraciones internacionales y desarrollo: el impacto socioeconómico de las remesas en Colombia. *CEPAL - Naciones Unidas*, (92), 143–161.
- Korovkin, T., & Sanmiguel-Valderrama, O. (2007). Labour standards, global markets and non-state initiatives: Colombia's and Ecuador's flower industries in comparative perspective. *Third World Quarterly*, 28(1), 117–135.
- Krasner, S. (2010). An Orienting Principle for Foreign Policy. *Policy Review*, (163), 3–12.

- Krasner, S. D. (1982). Structural causes and regime consequences: regimes as intervening variables. *International Organization*, 36(2), 185–205.
- Krasner, S. D. (1989). Realist praxis: neo-isolationism and structural change. *Journal of International Affairs*, 43(1), 143–160.
- Krasner, S.D. (2001). Sovereignty. *Foreign Policy*, (122), 20–29.
- Krasner, Stephen D. (1976). State Power and the Structure of International Trade. *World Politics*, 28(3), 317–347.
- Kregel, J. (2008). Using Minsky's cushions of safety to analyze the crisis in the US subprime mortgage market. *International Journal of Political Economy*, 37(1), 3–23.
- Krugman, P. (1979). Increasing returns, monopolistic competition and international trade. *Journal of International Economics*, 9(4), 469–479.
- Krugman, P. (1994). Le libre-échange solution de second rang. *Problèmes économiques*, (2366), 25–29.
- Krugman, P. R. (1991). Increasing returns and economic geography. *Journal of Political Economy*, 99, 483–499.
- Kugler, A., & Kugler, M. (2009). Labor Market Effects of Payroll Taxes in Developing Countries: Evidence from Colombia. *Economic Development & Cultural Change*, 57(2), 335–358.
- Lancaster, K. (1980). Intra-industry trade under perfect monopolistic competition. *Journal of International Economics*, 10(2), 151–175.
- Lazonick, W., & O'sullivan, M. (2000). Maximizing shareholder value: a new ideology for corporate governance. *Economy and Society*, 29(1), 13–35.
- Le Bonniec, Y. (2000). «Le choix qui n'écarte rien et le refus du choix qui détermine» La réforme du système de protection sociale en Colombie, *I.H.E.A.L.* 23p.
- Levine, R. (1997). Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda. *Journal of Economic Literature*, 35(2), 688–726.
- Lewer, J. J., & Sáenz, M. (2007). Growth Determinants for Colombia: National and Regional Panel Data Evidence 1964–2002. *Journal of Economics & Economic Education Research*, 8(1), 105–112.
- Lora, J. (2007). Impacto De Los Incentivos Públicos En Educación Sobre La Participación Laboral De Los Trabajadores Secundarios En Colombia. *Outlier*, 2, 45–61.
- Lotero, J. L., Ochoa, S. R., & Vázquez, L. F. (2004). Desarrollo regional y productividad de la industria colombiana. *Revista de Estudios Regionales*, 02, 173–201.

- Lowell, B. L., & De la Garza, R. O. (2000). The developmental role of remittances in US Latino Communities and in Latin American countries. *Final project report prepared for the Tomás Rivera Policy Institute (TRPI), University of Texas, Austin, Texas, and the Inter-American Dialogue.*
- Lucas, R., & Stark, O. (1985). Motivation to Remit: Evidence from Botswana. *Political Economy*, (93), 910–918.
- Machado Cartagena, A. (1999). Reforma agraria: una ilusión que resultó un fracaso. *Revista Credencial Historia*, Noviembre 1999 (119).
- Malaver Rodríguez, F. (2002). Dinámica y transformaciones de la industria colombiana. *Cuadernos de economía (Santafé de Bogotá)*, 21(36), 267–317.
- Marangos, J. (2002). Alternative methods of institutional development for transition economies. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 158(3), 483–513.
- Marques Pereira, J., & Tortajada, R. (2004). Le pouvoir des créanciers et le pouvoir monétaire de l'Etat dans la crise argentine. *Informations et commentaires*, (128), 66–75.
- Martin, P., & Rogers, C. A. (1995). Industrial location and public infrastructure. *Journal of International Economics*, 39(3-4), 335–351.
- Martínez, & Gómez. (2001). Calidad de Cartera de las Entidades Hipotecarias en Colombia. *Banco de la republica, mimeo*, 60.
- McKinnon, R. I. (1964). Fiscal Policy for Growth Without Inflation, *American Economic Review*, 54(1), 183.
- Molano, J. R. V. (2007). Capm: Teoría Y Hallazgos Empíricos Para Colombia, 2001-2006. *Outlier*, 3, 195–224.
- Mondragón-Velez, C., Peña, X., & Wills, D. (2010). Labor Market Rigidities and Informality in Colombia. *Economía*, 11(1), 65–95.
- Ocampo, J. A., & Villar, L. (1992). Trayectoria y vicisitudes de la apertura económica colombiana., (No.21), p. 165–186.
- Ocampo, S., & N. (2009). Agroindustria y conflicto armado. El caso de la palma de aceite Julio-Diciembre 2009. *Economía política de los conflictos armados*, (70), 169–190.
- Osorio, F. E. (2007). De la campagne à la ville à la recherche de protection : Le cas colombien du déplacement forcé. *Refuge. Centre for Refugee Studies, York University and Queen's University*, 24(1).
- Osorio, F. E. (2010). Construyendo desde el destierro. Acciones colectivas de población en desplazamiento forzado en Colombia. *Revista Controversia*, Cinep, (193).
- Pacheco Sánchez. (2009). Guerra y derecho a la salud en Colombia. El caso del Departamento de Nariño. *Medicina Social*, 4(3), 177–188.

- Pardo, & Cardona. (1995). El procedimiento de la Certificación y las relaciones entre Colombia y Estados Unidos. *Universidad de los Andes*, 23–25.
- Parra, C. . (1999). Efectos de las políticas de auxilio al sector financiero sobre el desempeño de los intermediarios. *DNP-Unidad de Análisis Macroeconómico*, agosto.
- Pérez Correa, E., & Pérez Martínez, M. (2002). El sector rural en Colombia y su crisis actual. *Cuadernos de Desarrollo Rural*, (48), 35– 58.
- Pérez, G. J. (2005). La infraestructura del transporte vial y la movilización de carga en Colombia. *Revista del banco de la república*, (935, 2005), 28–86.
- Perilla Jiménez, J. R. (2010). El Impacto de los Precios del Petróleo Sobre el Crecimiento Económico en Colombia. *Revista de Economía del Rosario*, 1(13), 75–116.
- Peytral, P.-O. (2005). L'économie politique de l'ouverture sélective: propositions analytiques et perspectives pour les pays semi-industrialisés. *Économie et société*, (3), pp. 93–121.
- Posner, M. V. (1961). International trade and Technical Change. *Oxford economic papers*, 13(3), 323–341.
- Poveda, A. C. (2011). Economic Development, Inequality and Poverty: An Analysis of Urban Violence in Colombia. *Oxford Development Studies*, 39(4), 453–468.
- Poveda, A. C., & Sossa, J. A. C. (2006). Crecimiento Económico Y Distribución Del Ingreso En Colombia: Evidencia Sobre El Capital Humano Y El Nivel De Educación. *Cuadernos de Administración*, 19(32), 337–356.
- Powell, R. (2000). L'allégement de la dette des pays pauvres. *Finances & Développement*, (décembre 2000).
- Pozo, S., & Hysenbegasi, A. (2002). What Prompts Workers to Remit? Evidence Using a Panel of Latin America and Caribbean Nations. *Western Michigan University, Department of Economics, Kalamazoo, MI*.
- R. Jaranillo H., C., & Tovar, J. (2009). Incidencia Del Impuesto Al Valor Agregado En Los Precios En Colombia. *Trimestre Económico*, 76(3), 721–749.
- Ramirez, C., & Rodriguez Bravo, J. (2002). Pobreza en colombia: tipos de medición y evolución de políticas entre los años 1950 y 2000. *estud.gerenc.*, 18(85), 81–107.
- Ramos, R., Duque, J. C., & Surinach, J. (2010). Is the wage curve formal or informal? Evidence for Colombia. *Economics Letters*, 109(2), 63–65.
- Rapoport, H., & Docquier, F. (2005). The economics of migrants' remittances. *Handbook on the Economics of Giving, Reciprocity and Altruism*, 2, 1135–1198.
- Rave, J. . (2007). Le plan Colombie: bon pour la Colombie ou bon pour les Etats-Unis? *CEPES*, 8 (4, 12 avril), 2.

- Restrepo, J. E., & Reyes, J. D. (2000). Los ciclos económicos en Colombia. Evidencia Empírica (1977-1998). *Archivos de Macroeconomía*, DNP, 30(1), 117–143.
- Rodríguez, C., & sánchez, fabio. (2012). Armed Conflict Exposure, Human Capital Investments, And Child Labor: Evidence From Colombia. *Defence & Peace Economics*, 23(2), 161–184.
- Rodríguez Salazar. (1996). Nuevas perspectivas en historiografía fiscal. *Cuadernos de Economía*, 15(24), 22.
- Romero, & Glinkin. (1979). Problemas de paz y el socialismo. *Revista internacional*, (256), 60.
- Salama, P. (2002). Chronique d'une crise annoncée. *La lettre de la régulation*, (42), 6.
- Sánchez, G. (2000). Guerra prolongada, negociaciones inciertas en Colombia. *Boletín del Instituto Francés de Estudios Andinos*, (3).
- Sánchez-Neira, L. O. (2009). Colombia in the International Tax Competition for Foreign Direct Investment (fdi): The Interest Deduction's Case. *Revista de la Maestría en Derecho Económico*, (5), 345–364.
- Sarmiento, J. D. P. (2007). Intermediación financiera y ciclos reales en Colombia. *Outlier*, 3, 143–194.
- Silva colmenares. (2003). « Colombia: crisis de crecimiento economico. Expresion en el comportamiento de la oferta final 1990-2002 ». *Economía y Desarrollo*, septiembre 2003, 2(2), P37–61.
- Sjaastad, L. A. (1962). The Costs and Returns of Human Migration. *The Journal of Political Economy*, 70(5), 80–93.
- Solimano, A. (2003). globalizacion y migracion internacional: la experiencia latinoamericana. *Revista de la CEPAL*, 80, 55.
- Solimano, A., & Allendes, C. (2007). Migraciones internacionales, remesas y el desarrollo económico: la experiencia latinoamericana. *CEPAL - Naciones Unidas, Serie Macroeconomía del desarrollo*, (59), 52.
- Stellian, R. (2010). Home Equity Extraction, Growth, and the Subprime Crisis within the Theory of the Monetary Circuit. *European Journal of Economic and Social Systems*, 23(1), 45–62.
- Tabuchi, T. (1998). Urban agglomeration and dispersion: a synthesis of Alonso and Krugman. *Journal of urban economics*, 44.
- Tedesco, L. (2008). Remesas, Estado y desarrollo. *Documentos de Trabajo FRIDE (Fundacion para las Relaciones Intrnacionales y el Dialogo Exterior)*, (72), 24.
- Thoumi, F. (2007). La Colombie ou l'avantage comparatif de la coca. *RISAL.info*, (2296).

- Tobar, R. R., & Velasco, S. (1999). El gasto militar en Colombia: aspectos macroeconómicos y microeconómicos. *CEPAL - Naciones Unidas*, (69), 163–180.
- Tokatlian, J. G. (1997). Condicionalidad y certificación, el caso de Colombia. *Nueva sociedad*, 148 (Marzo-Abril 1997), 98–107.
- Tomal, A., & Johnson, L. (2008). Earnings Determinants for Self-Employed Women and Men in the Informal Economy: The Case of Bogotá, Colombia. *International Social Science Review*, 83(1/2), 71–84.
- Urrutia, M. (2000). Políticas para evitar burbujas especulativas en finca raíz. *Revista del Banco de la República*, 73(867), 5–23.
- Valdés, R. (2000). Emerging Markets Contagion: Evidence and Theory. *SSRN eLibrary*, Working Papers, Central Bank of Chile
- Vernon, R. (1966). International investment in international trade in the product cycle. *Quarterly Journal of Economics*, 80(2), 190–207.
- Viloria de la Hoz, J. (1998). la economía del carbon en el caribe colombiano. *Banco de la republica - Economia regional*, mai - 1998, (4), 59.
- Viloria de la Hoz, J.. (2000). De Colpuertos a las sociedades portuarias: Los puertos del Caribe Colombiano, 1990-1999. *Banco de la republica - Economia regional*, Octubre - 2000, (16), 74.
- Weller, C. E. (1999). A Few Observations on Financial Liberalization and Financial Instability. *Review of Radical Political Economics*, 31(3), 66 –77.
- Williamson, J. (2003). Consensus de Washington : un bref historique et quelques suggestions. *finances & développement*, (septembre).
- Wills-Herrera, E., Orozco, L. E., Forero-Pineda, C., Pardo, O., & Andonova, V. (2011). The relationship between perceptions of insecurity, social capital and subjective well-being: Empirical evidences from areas of rural conflict in Colombia. *Journal of Socio-Economics*, 40(1), 88–96.
- Wyplosz, C. (2002). How Risky is Financial Liberalization in the Developing Countries? *Comparative Economic Studies*, 44(2/3), 1–26.
- Zeza, G. (2007). The U.S. Housing Market: A Stock-Flow Consistent Approach. *Ekonomia*, 10(2), 89–111.
- Zeza, G. (2008). U.S. Growth, the Housing Market and the Distribution of Income. *Journal of Post Keynesian Economics*, 30(3), 379–405.
- Zuleta Arango, J. (2007). Disparidades económicas regionales: un análisis de la distribución espacial de la población y del desempeño económico en Colombia. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, (83).

Zuluaga Nieto. (2001). Colombia: Conflicto social, guerra prolongada, negociación de paz incierta. OSAL, *Observatorio Social de América Latina*, (No. 5), Programa: OSAL.

Rapports

Arango, J. (1970). *Boletín mensual de estadística* (p.138). Bogotá: DANE.

Aristizabal, J. J. (2006). *Plan Colombia y política antidroga de los Estados Unidos* (Facultad de ciencias sociales y humanas, Departamento de sociología). Universidad de Antioquia, Medellín.

Banco Mundial. (2002). *Colombia Poverty Report*, Banco Mundial, Washington D.C.

BIRD. (2007). *Potencial Agroindustrial Antioqueño Una mirada general*. BIRD Antioquia, Banco de Iniciativas Regionales para el Desarrollo de Antioquia.

Borjas, G. J. (1988). *Self-Selection and the Earnings of Immigrants*. National Bureau of Economic Research, Inc.

Cafferata, J. P., & Benavides, H. (2008). *Evolución de los precios de productos agrícolas: Posible impacto en la agricultura*. (No. Enero - Abril 2008). IICA.

Caicedo Ferrer. (2008). *Inversión En Infraestructura: evolución y pronóstico* (p. 38). Bogotá Colombia: Cámara Colombiana de la Infraestructura.

Calderón, & Servén. (2004a). *The effects of infrastructure development on growth and income distribution* (Working Paper No. 270). Chile: Central Bank of Chile.

Calderón, & Servén. (2004b). *Trends in infrastructure in Latin America, 1980-2001* (Working Paper No. 269) (p. 55). Chile.

Calderón, & Servén. (2002). *The output cost of Latin America's infrastructure gap* (Working Paper No. 186) (p. 25). Chile: Central Bank of Chile.

Chiappe de Villa. (1999). *La política de vivienda de interés social en Colombia en los noventa* (Serie financiamiento del desarrollo No. 80) (p. 60). Santiago de Chile: CEPAL.

Clavijo, S., Janna, M., & Muñoz, S. (2004). *The Housing Market in Colombia: Socioeconomic and Financial Determinants* (Working paper), Banco de la República Colombiana.

Congreso de la república. (2007). *LEY 1133 DE 2007 - programa Agro, Ingreso Seguro (AIS)*, programa AIS No. 46.595 de 10 de abril de 2007. Bogotá: *congreso de Colombia*.

Dornbusch, R., & Edwards, S. (1989). *The macroeconomics of populism in Latin America* (Policy Research Working Paper Series No. 316). The World Bank.

- Echandia. (2003). *Ley de Bioterrorismo* (Proexport No. Diciembre 2003) (p. 66). Colombia: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de la República de Colombia.
- Falck-Zepeda, J. B., Msangi, S., Sulser, T. B., & Zambrano, P. (2010). *Biofuels and Rural Economic Development in Latin America and the Caribbean* (Working paper No. 2) (p. 110). FAO, Banque Interamericaine de développement.
- FENALCE. (2009). *situación actual para maíz y frijol en Colombia* (No. Noviembre 6 de 2009) (p. 47). Bucaramanga: FENALCE
- Gandur, M. J. (2005). *Eficiencia en Costos, Cambios en las Condiciones Generales del Mercado y Crisis en la Banca Colombiana: 1992-2002*. Bogotá: Banco de la Republica de Colombia.
- Gaviria, C. (1991). *La revolución pacífica, plan de desarrollo económico y social 1990-1994* (p. 17). Bogota: Presidencia de la Republica, Departamento Nacional de Planeacion (DNP).
- IICA. (1998). *Transición, convivencia y sostenibilidad*. Bogota: Departamento Nacional de Planeación (DNP), Ministerio de Agricultura y Desarrollo rural, misión rural.
- Lora, E. (2001). *Structural reforms in Latin America: What has been reformed and how to measure it?* (No. 466) (p. 52). Inter-American Development Bank, Research Department.
- Meisel Roca, A., & Barón Rivera, J. D. (2003). *La descentralización y las disparidades económicas regionales en Colombia en la década de 1990*. Bogotá: Banco de la República - economía regional.
- Meisel Roca, A., & Romero, J. (2007). *Igualdad de oportunidades para todas las regiones*. Bogotá: Banco de la república - economía regional.
- Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. (2011). *Proyecto de Ley General de Tierras y Desarrollo Rural* (No. Marzo 9 de 2011) (p. 23). Bogotá: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.
- Nations Unies. (2006). *Rapport mondial sur les drogues* (Vol. 1) (p. 232). L'Office des Nations Unies contre la drogue et le crime (ONUDC).
- Ovalles. (2006). *Manejo Sustentable de los Recursos Naturales en América Latina y el Caribe: Oportunidades y Desafíos de Investigación y Desarrollo Tecnológico para la Cooperación* (p. 30). Venezuela: Foro de las Américas para la Investigación y el Desarrollo (FORAGRO) - PROCIANDINO - IICA.

- Presidencia de la Republica de Colombia. (2009). *Red De Protección Social Para La Superación De La Pobreza Extrema – Juntos* (Manual De Operaciones No. Versión 5) (p. 76). Bogotá Colombia: Agencia Presidencial para la Acción Social y la Cooperación Internacional – ACCIÓN SOCIAL, Bancóldex - Banca de las Oportunidades, Consejería Presidencial para la Equidad de la Mujer, Departamento Nacional de Planeación – DNP, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar –ICBF, Instituto Colombiano de Desarrollo Rural - INCODER, Instituto Colombiano de Crédito Educativo y Estudios Técnicos en el Exterior –ICETEX, Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, Ministerio de Educación Nacional, Ministerio de la Protección Social, Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial, Ministerio de Defensa Nacional, Ministerio del Interior y de Justicia, Registraduría Nacional del Estado Civil y el Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA.
- Rodrik, D. (2003). *Growth Strategies* (working paper No. 2003-17). Department of Economics, Johannes Kepler University Linz, Austria.
- Sek, L. (2002). *Trade Promotion Authority (Fast-Track Authority for Trade Agreements): Background and Developments in the 107th congress* (p. 14).
- Toussaint, E. (2003). *Amérique Latine et Caraïbe: Sortir de l'impasse de la dette et de l'ajustement* (Contribution écrite au séminaire international CADTM –CNCD du 23 au 25 mai 2003). Organisé par le CADTM (Comité para l'Anulación de la Deuda del Tercer Mundo) et par le CNCD (Centro Nacional de la Cooperación al Desarrollo). Bruxelles: CADTM/CNCD.
- UlpianoA. (2001). *Hacia una red de protección social para Colombia*. (Informe presentado por Fedesarrollo al Banco Mundial y al Banco Interamericano de Desarrollo) (p. 72). Bogotá: FEDESARROLLO.
- Valero. (2007). *Generalidades del Gravamen a los Movimientos Financieros (GMF) en Colombia (Actualización)* (No. 020) (p.25). Bogotá: DIAN.
- Vaulry, A. de S. (2008). *Base de données CHELEM - Commerce international du CEPII* (Working Paper No. 2008-09). CEPII research center.

Thèses

- Abbas. (2000). *L'Organisation mondiale du commerce. Un essai d'interprétation en termes d'économie politique internationale* (Thèse de Doctorat en Sciences Economiques). Université de Grenoble, Grenoble, France.
- Guhl, A. (2004). *Coffe and landscape change in the colombian countryside 1970-2002* (Thèse de Doctorat en philosophie). Université de Florida, Florida.
- Neumann, V. B. (2004). *The (in) Coherence of US Foreign Policy in Colombia. "Disentangling the Maze of Drug Control: Is Plan Colombia the Panacea?"* (Thèse de Doctorat en Sciences Economiques). Université de Genève, Genève.

- Peytral, P.-O. (2011). *Entre libre-échange et protection: la politique commerciale mixte. une interpretation en termes d'économie politique.*(Thèse de Doctorat en Sciences Economiques).Grenoble II, Grenoble.
- Restrepo, P., & Robledo, E. (2008). *Política de seguridad democrática del gobierno Uribe en materia de derechos políticos: entre la protección ciudadana y el autoritarismo de Estado* (Mémoire de Master). Universidad de Medellin, Medellin.
- Ruiz M., Jaramillo G., & Yan, C. (2005). *Algunas formas de control social en la política de seguridad democrática del presidente de Colombia Álvaro Uribe Vélez periodo 2002-2006* (Mémoire de Master) Universidad de Antioquia, Facultad de derecho y ciencias políticas, Medellin, Colombia.
- Simiand, N. (2010, janvier 22). *L'hégémonie du G7 dans la gouvernance de l'économie mondiale* (Thèse de Doctorat en Sciences Economiques). Université de Grenoble, Grenoble, France.
- Vanel, G. (2005). *L'économie politique de l'étalon dollar: les Etats-Unis et le nouveau régime financier international* (Thèse de Doctorat en Sciences Economiques).Université de Grenoble, Grenoble

Documents de travail et présentations

- Berry, A. (2005). Documento presentado en el foro « La extinción de la propiedad ilícita: una vía para la reforma agraria » Bogotá.
- Caballero Argáez. (2006). « *Economía y Política Monetaria* ». Presentation lors du seminaire « situacion y Perspactivas Economicas 2000-2001 », Agosto 30 de 2001, Cali.
- Cano, C. G. (2004). *La agricultura de Colombia en el TLC*. Ministro de Agricultura y Desarrollo Rural - Colombia.
- Carder. (2004). *ECORREGIÓN EJE CAFETERO: Un Territorio de Oportunidades, Proyecto: «Construcción de un Ordenamiento Territorial para el Desarrollo Sostenible en la Ecorregión del Eje Cafetero»* (Vol. 1068, p. 99).
- Cardona Tobon, M. (2005). *La deuda externa colombiana*. Présenté au séminaire organisé par la Camara Junior, Université Catolica de Risaralda (UCPR), Colombia.
- Castro, M., & Salazar, M. (1998). *La respuesta a la criminalidad y la violencia en Colombia: Acciones del Estado para Promover la convivencia y la Seguridad en las Ciudades*. Doccuement présenté à la conference “Violence in Latin America: Policy Implications from Studies on the Attitudes and Costs of Violence”, Harvard University
- Delgado, M. (2006). *La incidencia del TLC Colombia Estados Unidos en el sector agrícola*. Doccuement présenté au colloque “La incidencia del TLC Colombia Estados Unidos en el sector agrícola”, Segundo Encuentro Internacional de pobreza, desigualdad y convergencia. España.

- Duhamel, A. (1999). La communauté andine. Les Notes d'information du GRIC
- Gannon, C., & Liu, Z. (1997). *Poverty and transport*. World Bank.
- IGAC (2008). Atlas básico de Colombia. IGAG.
- Kaminsky, G. L. (2007). International capital flows: A blessing or a curse? (p. 139).
- Lanuza, M. (2000). *Oil production in Central America*. Oilwatch.
- Llinas Toledo, F. (1997). Competitividad internacional y estratégica de las empresas colombianas. Gestión, Universidad del Norte.
- Naím, M. (2002, octubre 28). Washington Consensus: A Damaged Brand. Financial Times.
- Noriega, C. (2005). Las elecciones en Colombia: siglo XX. Comentarios a los resultados electorales.
- Núñez, J., & Espinosa, S. (2005a). Asistencia Social en Colombia – Diagnóstico y Propuestas”. Documento CEDE – Uniandes.
- Núñez, J., & Espinosa, S. (2005b). *Determinantes de la pobreza y la vulnerabilidad*. Document présenté à la “Misión para el Diseño de una Estrategia para la Reducción de la Pobreza y la Desigualdad”.
- Ortiz, C. (2000). *La evolución de la política de desarrollo alternativo en Colombia*. Document présenté au “Séminaire International mesa tematica 7: impacto de los cultivos ilícitos en el desarrollo rural en america latina”, Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá, Colombia.
- Peytral, P.-O. (2002). L'Economie Politique du Protectionnisme, la mixité des politiques commerciales. Mimeo.
- Peytral, P.-O. (2004). Économie politique de la politique d'ouverture commerciale mixte: interactions entre les groupes sociaux et l'état. Cahier de recherche LEPII, Série EPIID No. 4.
- Poveda, R. (1979). Políticas económicas, desarrollo industrial y tecnología en Colombia 1925-1975. Colciencias.
- Robledo, J. E. (2006). *El TLC recoloniza a Colombia. Acusación a Álvaro Uribe Vélez*. Intervention du sénateur Robledo dans le ministère de commerce de la Colombie, Bogotá.
- Rostow, W. W. (1963). Economic Development.
- Sánchez, F., & Chacón, M. (2005). Conflicto, estado y descentralización: del progreso social a la disputa armada por el control local, 1974-2002. CEDE-Universidad de los Andes.
- Sarmiento, A., & Delgado, L. (2003). Evolución y estructura del gasto público por finalidad: 1973-2001.

Tamayo, J. . (2003). Les conséquences du Plan Colombia sur la situation colombienne, enjeux et intérêts pour chaque acteur. Mamacoca.

Vargas. (2007). La tenencia de la tierra: un problema en Colombia. Consulté de <http://www.prensarural.org/spip/spip.php?article1288>

Williamson, J. (2004). A Short History of the Washington Consensus. septembre 24-25. Article commandé par la foundation CIDOB pour la conference «From the Washington Consensus Towards a New Global Gouvernance », Barcelone.

Zacharie, A. (2001). Echech du Consensus de Washington. Comité pour l'annulation de la dette du tiers monde

Articles de journal et de magazine

ABP. (2009). Manuel Marulanda Vélez: el héroe insurgente de la Colombia de Bolívar. *Agencia Bolivariana de prensa, ABP*, 141.

Arellano Ortiz. (2003). COLOMBIE - Le conflit armé en Colombie s'enlise. Une issue humanitaire est-elle possible ?, (AlterInfos - América Latina). En ligne. Consulté de <http://www.alterinfos.org/spip.php?article1180>

Bernal, J. (2002). Plan de desarrollo de Uribe: un estado comunitario para profundizarla antidemocracia y el neoliberalismo. *Caja de herramientas*. Corporacion viva la ciudadanía, Bogota, Diciembre 2002.

Borkan, B. (2010). Colombia: FARC linked to Peruvian guerrillas. *Colombia Reports*. En ligne. Consulté de <http://colombiareports.com/colombia-news/news/8583-farc-linked-to-peruvian-insurgents-shining-path.html>

Catalán Deus. (2007). Quemar bosques para producir biocombustible. *Elmundo.es*. En ligne. Consulté de <http://www.elmundo.es/elmundo/2007/07/04/ciencia/1183550443.html>

Clifton. (2007). Carestía de alimentos por auge de biocombustibles, *IPS ipsnoticias.net*. En ligne. Consulté de <http://ipsnoticias.net/nota.asp?idnews=41650>

Colmenares Mejía, E. (2011). EL TLC: Estados Unidos tras los recursos naturales. *Deslinde*, 11.

Cruz Rodríguez. (2011). Otorgan grado insignificante de enfermedad de las 'vacas locas'. *Panamá América*. Panamá. *Panamaamerica*. En ligne. Consulté de http://www.panamaamerica.com.pa/periodico/edicion-actualnew/finanzas-interna.php?story_id=1041486

Escobar, R. (1981, mai 11). Geopolítica del Petróleo. *El Nacional*, p. A4. Caracas.

García, M. (2004). Estados Unidos militariza América Latina para imponer su dominación de Imperio colonial. *Rebelión*. En ligne. Consulté de <http://www.rebelion.org/hemeroteca/imperio/040213garcia.htm>

- Gaviria, C. (1990). Discurso de Posesión del Presidente de la República de Colombia César Gaviria Trujillo. *El Espectador*, p. 13A. Bogota, Colombia.
- Gonzalez zapata, J. (2002). Lo previsible, lo constante, lo novedoso y lo inútil de la conmoción interior. *Periódico alma Mater, universidad de Antioquia Medellín*, p.19. Medellín, Colombia.
- Herreño, Á. L. (2004). Colombie: l'accord de libre-échange avec les Etats-Unis ou le mythe de l'éternel retour. *RISAL.info*. En ligne. Consulté de <http://risal.collectifs.net/spip.php?article991>
- ICTSD. (2011). En suspenso preferencias comerciales estadounidenses: Ecuador y Colombia marchan a distintas velocidades. *ICTSD - International Centre for trade and Sustainable Development*. En ligne. Consulté de <http://ictsd.org/i/trade-and-sustainable-development-agenda/103894/>
- El Pais (2005). La crisis del maíz se desgrana en el Valle, *El Pais*. Cali, Colombia.
- Leech. (2004). Plan Colombia Benefits U.S Oil Companies. *Colombia Journal*. Bogotá Colombia. En ligne. Consulté de www.colombiajournal.org/
- Ocampo T., (2002). Estados unidos y colombia: raices de la actual injerencia norteamericana. *Polo democrático alternativo*. En ligne. Consulté de <http://www.moir.org.co/ESTADOS-UNIDOS-Y-COLOMBIA-RAICES.html>
- Patiño. (2011). Canciller Patiño: La dignidad de un país se la debe defender a toda costa. *Periódico digital del gobierno de la revolución ciudadana*. En ligne. Consulté de www.elciudadano.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=23471:canciller-patino-la-dignidad-de-un-pais-se-la-debe-defender-a-toda-costa&catid=21:entrevistas&Itemid=46
- Revista semana. (1989). Luis Carlos Galan Sarmiento (1943–1989). *Revista Semana*. En ligne. Consulté de www.semana.com/wf_InfoArticulo.aspx?IdArt=26351
- Robledo. (2006a). La Política Del Gobierno En Las Negociaciones Del Tlc: Ceder Y Ceder Y Ceder. *Polo democratico alternativo*. En ligne. Consulté de www.moir.org.co/JORGE-ENRIQUE-ROBLEDO-LA-POLITICA.html
- Robledo. (2006b). El Tlc Con Estados Unidos Debe Ser Derrotado. *Polo democratico alternativo*. En ligne. Consulté de www.moir.org.co/JORGE-ENRIQUE-ROBLEDO-EL-TLC-CON.html
- Robledo (2007, juillet). « Se Demostró El Engaño De La Aprobación Del Tlc En El Congreso », Afirma El Senador Robledo. *Polo democratico alternativo*. En ligne. Consulté de <http://www.moir.org.co/SE-DEMOSTRO-EL-ENGANO-DE-LA.html>
- Santos (2007). El combustible del hambre. *Rebelión*. En ligne. Consulté de <http://rebelion.org/noticia.php?id=54408>

- Sauvy, A. (1952). Trois mondes, une planète. *L'Observateur*. En ligne. Consulté de <http://www.homme-moderne.org/societe/demo/sauvy/3mondes.html>
- Serrano, G. (2006, novembre 20). ¡Qué horror!, etanol a US\$ 100/ barril. *Vanguardia Liberal*. Bucaramanga, Colombia.
- Socha, N. (2004). Reforma constitucional y proyecto de estatuto antirreformista. *caja de herramientas*, 13(98).
- Tambs, L. A. (1980, août 29). Crisis en el Caribe: Una mirada al futuro. *El Nuevo Venezolano*, (54).
- Vaneeckhaute. (2007). Biocombustibles: la ‘gasolina’ de la destrucción. *Rebelión*. En ligne. Consulté de <http://www.rebelion.org/noticia.php?id=54756>
- Vanegas. (2011). El sector de cereales y leguminosas ante el TLC. *FENALCE*. En ligne. Consulté de <http://www.fenalce.org/>

Sites internet

- Asociación Colombiana del Petróleo:** www.acp.com.co/
- ABP - Agencia Bolivariana de Prensa:** www.abpnoticias.com/
- ACNUR- La Agencia de la ONU para los Refugiados:** www.acnur.org/t3/
- Action carbone :** www.actioncarbone.org/
- Agencia Prensa Rural:** <http://prensarural.org>
- Agrocadenas :** www.agrocadenas.gov.co
- AMS - Agricultural Marketing Service:** www.ams.usda.gov/AMSV1.0/
- AQUASTAT :** www.fao.org/nr/water/aquastat/main/index.stm
- ASOCAÑA - Asociación de Cultivadores de Caña de Azúcar de Colombia:**
www.asocana.org/
- ATPA:** www.ustr.gov/trade-topics/trade-development/preference-programs/andean-trade-preference-act-atpa
- Attac France - Un autre monde est possible ! :** www.france.attac.org/
- Banco Agrario de Colombia :** www.bancoagrario.gov.co/Paginas/default.aspx
- Banco de la república de Colombia - Publicaciones sobre Economía Regional:**
www.banrep.gov.co/publicaciones/pub_ec_reg4.htm#2008

Banco de la republica de Colombia : www.banrep.gov.co/

Banque mondiale : www.banquemonddiale.org/

BID - Banque Inter-Américaine pour le Développement :
www.iadb.org/fr/banque-interamericaine-de-developpement,2837.html

BIRD Antioquia : www.birdantioquia.org.co/

Café colombiano: <http://xn--cafcolombiano-dhb.com/>

Café de Colombia : www.cafedecolombia.com/particulares/en/

CAMACOL - Cámara Colombiana de la Construcción: <http://camacol.co/>

CAN - Comunidad Andina de Naciones: www.comunidadandina.org/

Canal RCN : www.canalrcnmsn.com/noticias

CELADE: www.eclac.cl/celade/proyecciones/basedatos_BD.htm

CENICAÑA - Centro de Investigación de la Caña de Azúcar de Colombia:
www.cenicana.org/

Center for History and New Media: http://zotero.org/support/quick_start_guide

CENUCED - Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement :
www.unctad.org/fr/Pages/Home.aspx

CEPAL - Naciones Unidas : www.eclac.org/

CEPALSTAT : www.eclac.org/estadisticas/

CIA - Central Intellingence Agency :
<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>

Ciponline - Center for International Policy: www.ciponline.org/

CNN : <http://edition.cnn.com/>

Colombia Reports : <http://colombiareports.com>

Comisiones Regionales de Competitividad:
www.comisionesregionales.gov.co/publicaciones.php?id=282

CORPES - Consejo Regional De Planificación Económica Y Social : www.corpes.org

DANE - Departamento Administrativo Nacional de Estadística de Colombia :
www.dane.gov.co/daneweb_V09/#twoj_fragment1-4

Defensoría del Pueblo: www.defensoria.org.co/red/

Deslinde : www.deslinde.org.co/Estados-Unidos-tras-los-recursos.html

DNP - Departamento Nacional de Planeación : www.dnp.gov.co/portalweb/

DNP - Planes de Desarrollo Anteriores:
www.dnp.gov.co/PND/PlanesdeDesarrolloanteriores.aspx

DPS -Departamento para la Prosperidad Social :
www.accionsocial.gov.co/portal/default.aspx

Economía en Noticias24.com: <http://economia.noticias24.com/>

El malvinense : www.malvinense.com.ar/soutc/cosur.html

ELN - ejercito de Liberación Nacional: www.eln-voces.com/

ELTIEMPO.COM : www.eltiempo.com/

ELESPECTADOR.COM : www.elspectador.com/

Espacio Agua : www.espacioagua.org.ar/el_agua/el_agua_en_america_latina.html

Eximbank - Export-Import bank of the United States: www.exim.gov/

Familia & Salud : Enfermedad de las vacas locas : www.aepap.org/familia/vacaslocas.htm

FAO - Food and Agriculture Organization of the United Nations:
www.fao.org/index_fr.htm

FAOSTATS : www.faostat.fao.org/

FARC-EP Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia - Ejército del Pueblo :
www.elortiba.org/farc.html

FAS - Federation of American Scientists: www.fas.org/

Fedebiocombustibles - Federación Nacional de Biocombustibles de Colombia:
www.fedebiocombustibles.com/v2/

FEDECAFE - Federación Nacional de cafeteros: www.federaciondecafeteros.org/

FEDEGAN - Federacion Nacional de Ganaderos:
http://portal.fedegan.org.co/portal/page?_pageid=93,1&_dad=portal&_schema=PORTAL

FEDEPALMA - Federación Nacional de Cultivadores de Palma de Aceite:
www.fedepalma.org/

FEDES – Fundación para la educación y el desarrollo: <http://fedescolombia.org/>

FEMTAA – Federacion Mundial de Trabajadores de la Agricultura:

www.france.attac.org/archives/spip.php/spip.php?auteur545

FENALCE - Federacion Nacional de Cereales: www.fenalce.org/

FENAVI - Federación Nacional de Avicultores de Colombia:
www.fenavi.org/fenavi2012/

FGIS - Grain Inspection, Packers & Stockyards Administration : www.gipsa.usda.gov/

FINAGRO - Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario:
www.finagro.com.co/html/i%5Fportals/

FMI - Fonds Monétaire International : www.imf.org/external/french/index.htm

Forbes magazine : www.forbes.com/forbes/

FSIS - Food Safety and Inspection Service : www.fsis.usda.gov/

Global Development Finance:
<http://data.worldbank.org/data-catalog/global-development-finance>

Global Security : www.globalsecurity.org/

GOLDSHEET Mining Directory : www.goldsheetlinks.com/

Guia geografica de Colombia: <http://geografia.laguia2000.com>

ICTSD - International Centre for trade and Sustainable Development : <http://ictsd.org>

IDB - Inter-American Development Bank :
www.iadb.org/en/inter-american-development-bank,2837.html

IGAC - Instituto Geográfico Agustín Codazzi :
<http://mapascolombia.igac.gov.co/wps/portal/mapasdecolombia/>

IICA - Inter-American Institute for Cooperation on Agriculture :
www.iica.int/Eng/Pages/default.aspx

Infoagro : www.infoagro.com/

ICA - Instituto Colombiano Agropecuario: www.ica.gov.co/

INTERPOL : www.interpol.int/

IPS - Inter Press Service: <http://ipsnoticias.net>

La nación : www.lanacion.com.

Minería vs. Colombia : minerivscolombia.wordpress.com/

Ministerio de minas y energía: www.minminas.gov.co/minminas/

MOIR - Movimiento Obrero Independiente Revolucionario: www.moir.org.co/

Nuevo Arco Iris : www.nuevoarcoiris.org/

OIL WORLD ISTA Mielke GmbH: www.oilworld.biz/annual

OIM - Organisation internationale pour les migrations :
www.iom.int/jahia/Jahia/lang/fr/pid/1

OMS - Organisation mondiale de la Santé : www.who.int/fr/

OPIC - Overseas Private Investment Corporation : www.opic.gov/

OPEP - Organisation of the Petroleum Exporting countries:
www.opec.org/opec_web/en/

Panamá América : www.panamaamerica.com.pa/periodico/edicion-actual/

planeta24horas : www.planeta24horas.org

planete.info : www.notre-planete.info/

Polo Democrático Alternativo: www.polodemocratico.net/

Portafolio.co - Noticias de Economía y Negocios en Colombia y el Mundo :
www.portafolio.co/

Proyecto Desaparecidos : www.desaparecidos.org/main.html

Proyecto TERRANOVA - Análisis sobre desplazamiento y tierras :
<http://terranova.uniandes.edu.co/>

Radio-Canada.ca : www.radio-canada.ca/

Rebelión : www.rebelion.org

Recursos Naturales: naturales.org/

SAC - Sociedad de Agricultores de Colombia: www.sac.org.co/

Semana.com: www.semana.com/Home.aspx

SOGEOCOL - Sociedad Geográfica de Colombia : www.sogeocol.com.co/

Soyperiodista.com : <http://soyperiodista.com>

The university of texas at Austin : www.lib.utexas.edu/maps/colombia.html

Tropico Verde: www.tropicoverde.org/plan_puebla_panama.htm

U S Food and Drug Administration : www.fda.gov/

UNCTAD : www.unctad.org/fr/Pages/Home.aspx

Universidad de los Andes – Colombia: www.uniandes.edu.co/

USDA - United States Department of Agriculture :
www.usda.gov/wps/portal/usda/usdahome

Vanguardia.com : www.vanguardia.com/

World Bank : www.worldbank.org/

World development indicator et global development finance :
<http://databank.worldbank.org/ddp/home.do?CNO=2&Step=12&id=4>

World Development Indicators :
<http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>

Autres references bibliographiques

Fundacion Vargas Manuel. (2010). Víctimas del Genocidio Político contra Unión Patriótica. *genocidio a la Union Patriotica*. Consulté juin 5, 2010, de www.desaparecidos.org/colombia/fmcepeda/genocidio-up/ (Consulté en juillet 2010)

Galan, J.. (2009). Luis Carlos Galán y la política exterior colombiana. Consulté de www.vanguardia.com/opinion/columnistas/36853-luis-carlos-galan-y-la-politica-exterior-colombiana (Consulté en juillet 2010)

Lopez, C. (2009). El exterminio político es crimen de lesa humanidad. Consulté de www.nuevoarcoiris.org.co/sac/?q=node/407 (Consulté en juillet 2010)

Mondragon. (2008). L'industrie de la canne à sucre en Colombie. *dialogues, propositions, histoires pour une citoyenneté mondiale*. Consulté de <http://base.d-ph.info/fr/fiches/dph/fiche-dph-7788.html> (Consulté en février 2012)

MSD Colombia human rights program. (2003). *The Red Dance - about the genocide of The Patriotic Union. Politics & War*. Consulté de <http://video.google.com/videoplay?docid=3833186377925394599> (Consulté en juillet 2010)

Oilwatch.(2011).*Colombia: FARC linked to Peruvian guerrillas*. Colombia Maps. Consulté de www.oilwatchesudamerica.org (Consulté en aout 2011)

Petro, G. (2008). Reparticion III: narcoparamilitarismo. Bogota, Colombia: Canal congreso diferido. Consulté de <http://www.youtube.com/watch?v=rdVaTFX2VRw> (Consulté en mars 2012)

Reagan, R. (1986). National Security Decision Directives. *Narcotics and National Security*

(NSC-NSDD-221). Consulté de www.fas.org/irp/offdocs/nsdd/nsdd-221.htm (Consulté en septembre 2011)

soy periodista.com. (2010). ¿Hay guerrilla en Venezuela? Planeta24horasTV. Consulté de <http://soyperiodista.com/noticias/nota2250-hay-guerrilla-venezuela> (Consulté en août 2011)

Liste des graphiques, tableaux, cartes, schémas et encadrés

Graphiques

Graphique 1.1 : Nombre de tracteurs par hectare de terres arables, Colombie et un ensemble d'autres pays, 1960-1990	26
Graphique 1.2 : Productivité agricole, Colombie et un ensemble d'autres pays, 1980-1990, en dollars constants de 2000.....	27
Graphique 1.3 : Différentiel de rendement céréalier, en kg/Ha, Etats-Unis/Colombie, 1960-1990.....	28
Graphique 1.4: Exportations, Importations et production colombiennes de biens à contenu technologique avancé, en % du PIB, 1975-1990	32
Graphique 1.5 : Production (en % du PIB) et taux de croissance de la productivité du travail (en %), industries à contenu technologique faible, Colombie, 1975-1990	33
Graphique 1.6 : Production (en % du PIB) et taux de croissance de la productivité du travail (en %), industries à contenu technologique intermédiaire, Colombie, 1975-1990	33
Graphique 1.7 : Production (en % du PIB) et taux de croissance de la productivité du travail (en %), industries à contenu technologique avancé, Colombie, 1975-1990.....	34
Graphique 1.8 : Evolution du service de la dette et des termes de l'échange entre 1970-1990	36
Graphique 1.9 : Les investissements publics et privés en infrastructures, Colombie et Pays d'Amérique Latine et des Caraïbes, 1995 et 1996, en DOLLARS courants	40
Graphique 1.10 : Part de l'hôtellerie/restauration dans le PIB régional, Colombie, 1990, en %	47
Graphique 1.11 : Part du transport dans le PIB régional, Colombie, 1990, en %	48
Graphique 1.12 : Part du café dans le PIB régional, Colombie, 1990, en %	49
Graphique 1.13 : Part de l'industrie dans le PIB régional, Colombie, 1990, en %	49
Graphique 1.14 : Distribution régionale pré-ouverture du PIB colombien, 1990, en %	50
Graphique 1.15 : Indice de NBI départemental, 1990.....	55
Graphique 1.16 : Répartition régionale de la population, Colombie, 1973 (en %)	57
Graphique 1.17 : Répartition régionale de la population, Colombie, 1990 (en %)	57
Graphique 2.1 : Potentiel de culture, production et manufacture de cocaïne en Colombie en 1990.....	71
Graphique 2.2 : Le service de la dette externe, Colombie, 1967-1989	89
Graphique 2.3 : Dette externe totale, Colombie, 1967-1989, en millions de dollars	89

Graphique 2.4 : Réserves nettes de devises, Colombie, 1967-1989, en millions de dollars.....	89
Graphique 2.5 : De l'endettement stratégique de la Colombie par les Etats-Unis à l'ouverture.....	95
Graphique 2.6 : Indice d'avancement des réformes structurelles, Colombie et moyenne des pays d'Amérique Latine	116
Graphique 2.7 : Indice d'avancement des réformes structurelles d'ouverture commerciale, Colombie et moyenne des pays d'Amérique Latine.....	117
Graphique 2.8 : Indice d'avancement des réformes structurelles d'ouverture commerciale, Colombie et moyenne des pays d'Amérique Latine.....	118
Graphique 3.1 : Dynamique générale de l'agriculture et de l'industrie colombiennes, avant et après ouverture (resp. 1970-1989 et 1990-2004) en pourcentage du PIB.....	124
Graphique 3.2 : Taux de croissance de l'économie colombienne, 1990-2004.....	125
Graphique 3.3 : La dynamique auto-renforçante entre le crédit hypothécaire (en millions de pesos) et le prix des logements en Colombie (indice 100 en 1990), 1988-2004.....	128
Graphique 3.4 : Dynamisme des branches productrices des intrants et d'autres biens utilisés par le secteur de la construction (en millions de pesos, à prix constants de 1994)	129
Graphique 3.5 : Diminution d'autres branches industrielles n'étant pas concernées par le secteur de la construction (en millions de pesos, à prix constants de 1994)	130
Graphique 3.6 : Dynamisme d'autres secteurs et de la consommation des ménages (en millions de pesos, à prix constants de 1994).....	130
Graphique 3.7 : Flux de capitaux étrangers de court terme, Colombie, 1991-2002.....	135
Graphique 3.8 : Taux synthétique d'intérêt calculé par la Banque centrale et taux d'intérêts sur les certificats de dépôts à 3 mois, 6 mois et 1 an, Colombie, 1990-2002 (en %).....	138
Graphique 3.9 : Indices de taux de change réel du peso colombien, 1990-2002.....	140
Graphique 3.10 : Exportations et importations de la Colombie, 1990-2005 (USD millions)	141
Graphique 3.11 : Réserves internationales nettes, Banque centrale de Colombie, 1990-2004 (USD millions) ..	141
Graphique 3.12 : Perte de l'effet stabilisateur du secteur de la construction sur l'emploi	144
Graphique 3.13 : Pourcentage d'augmentation des taux d'intérêts hypothécaire ajustable (UPAC)	145
Graphique 3.14 : Endettement hypothécaire comme pourcentage du PIB et de l'endettement total	145
Graphique 3.15 : Taux de croissance et taux de chômage post-ouverture en Colombie (en %), 1990-2005	150
Graphique 3.16 : Inégalités de répartition en Colombie, 1988-2002	151
Graphique 3.17 : Chômage, dépenses gouvernementales et pauvreté (1991-2005) (*)	152
Graphique 3.18 : Diminution des dépenses sociales du gouvernement par secteur	152
Graphique 3.19 : Chômage et enlèvements, Colombie, 1990-2001	155
Graphique 3.20 : Chômage et culture de coca (en milliers d'hectares), Colombie, 1990-2005	156
Graphique 3.21 : Chômage et fabrication potentielle de cocaïne (en tonnes), Colombie, 1990-2005	156
Graphique 3.22 : évolution des dépenses sociales et militaires du gouvernement en pourcentage du PIB.....	159
Graphique 3.23 : Chômage et policiers blessés et tués, Colombie, 1990-2001.....	166
Graphique 3.24 : Nombre d'attentats en Colombie.....	169
Graphique 3.25 : évolution des enlèvements commis par les acteurs du conflit, 1991-2001	170
Graphique 3.26 : Emigration et Immigration en Colombie, 1970-2005.....	173
Graphique 3.27 : Les TFM et l'économie colombienne, 1990-2004 (millions de dollars et %).....	177
Graphique 3.28 : Consommation finale de la Colombie, 1991-2004 (en%).	178

Graphique 3.29 : IDE et exportations (par trimestre, en millions de dollars), Colombie, 1996-2010.....	181
Graphique 3.30 : Crise et sortie de crise, les phases de croissance de l'économie colombienne, 1990-2007	182
Graphique 4.1: Structure du PIB colombien par branches (en %), 1970, 1990 et 2007.....	186
Graphique 4.2 : Répartition de l'agrégat ACSP par catégories, 1990, 2000 et 2007	188
Graphique 4.3 : Indicateur d'avantages comparatifs révélés par les échanges, autres produits agricoles, 1995-2010 (en ‰ du PIB colombien.....	190
Graphique 4.4 : Evolution des cultures transitoires en tonnes et hectares, 1990-2009	193
Graphique 4.5 : Production des cultures transitoires (tonnes et hectares), 1990-2009.....	194
Graphique 4.6 : Solde commercial des cultures transitoires, 1995-2010, en milliers de dollars.....	195
Graphique 4.7 : Structure des soldes commerciaux des cultures transitoires par partenaire, milliers de dollars, 1995-2010	197
Graphique 4.8 : Indicateur d'avantages comparatifs révélés par les échanges internationaux, cultures transitoires, 1995-2010 (en ‰ du PIB colombien)	200
Graphique 4.9 : Evolution des cultures permanentes en tonnes et en hectares, 1990-2009	204
Graphique 4.10 : Echanges internationaux de fruits colombiens, solde commercial (en dollars courants) et avantages comparatifs révélés (‰ PIB colombien), 1995-2010	205
Graphique 4.11 : Indices de production et des exportations nettes de fruits colombiens, 1994-2009.....	206
Graphique 4.12 : Evolution des exportations de fruits « ou produits de dessert » par principaux partenaires 1995-2010	207
Graphique 4.13 : Dépendance des exportations colombiennes à la conjoncture de l'Union européenne, le cas des fruits, 1995-2010.....	208
Graphique 4.14 : Importations des fruits colombiennes par l'UE par partenaire, 1995-2010.....	209
Graphique 4.15 : Dépendance des exportations colombiennes à la conjoncture américaine, le cas des fruits, 1995-2010	210
Graphique 4.16 : Variation de la production de fruits colombiens et du PIB américain, 1991-2010 (%).....	211
Graphique 4.17 : Variation de la production de fruits colombiens et du PIB de l'UE, 1991-2010 (%).....	211
Graphique 4.18 : Structure de production des cultures permanentes hors fruits, 1990-2009, en tonnes.....	213
Graphique 4.19 : Evolution en tonnes et en hectares des cultures permanentes hors fruits, 1990-2009	214
Graphique 4.20 : Evolution en tonnes et en hectares des cultures permanente hors fruits, 1990-2009 : canne à sucre <i>versus</i> les autres produits	215
Graphique 4.21 : Part des exportations nettes dans la production colombienne de canne à sucre et de produits dérivés, en % des tonnes produites, 1990-2009.	216
Graphique 4.22 : Prix international moyen du sucre brut (à gauche) et du sucre raffiné (à droite)	216
Graphique 4.23: Prix de la canne à sucre (à gauche) et de l'éthanol (à droite) au niveau national.....	218
Graphique 4.24 : Solde commercial de mélasse, sucre brut et raffiné, Colombie, selon différents groupes de partenaires, 1995-2010 (en milliers de dollars).....	220
Graphique 4.25 : Avantages comparatifs de canne à sucre, Colombie, 1995-2010 (en ‰ du PIB).....	220
Graphique 4.26 : Production de café et d'huile de palme, en tonnes, 1990-2008	223
Tableau 4.7 : Surface cultivée de café par département producteur, 2002-2010 (en milliers d'hectares).....	224
Graphique 4.27a : Production de palme africaine (en hectares) par régions, 2003-2007.....	224
Graphique 4.27b : Production de palme africaine (en hectares) par régions, 2003-2007.....	225
Graphique 4.28 : Prix int. du producteur (US \$/tonne) (prix constants de 2004-2006), 1991-2008	227

Graphique 4.29 : production mondiale d'huile de palme et de café vert (milliers de dollars à prix constants de 2004-2006), 1990-2009.....	229
Graphique 4.30: Pourcentage des exportations colombiennes de café dans les exportations mondiales et avantages comparatifs, 1995-2009.....	230
Graphique 4.31: Pourcentage des exportations colombiennes d'huile de palme dans les exportations mondiales et avantages comparatifs, 1995-2009.....	231
Graphique 4.32: Répartition des cultures de palme africaine par région, 2007	234
Graphique 4.33 : La production colombienne de viandes	237
Graphique 4.34 : Indices de production, d'exportations et d'importations de viande, Colombie, 1990-2010....	238
Graphique 4.35 : exportations de viande bovine et d'autres viandes	239
Graphique 4.36 : Production de viande colombienne en tonnes : immunisation relative aux chocs externes....	242
Graphique 4.37 : Indices de production, d'exportations et d'importations de produits de la mer ; d'œufs et de produits laitiers, Colombie, 1990-2010 (base 100 en 1995)	243
Graphique 4.38 : Avantages comparatifs révélés de la Colombie, production animale, Monde et Amérique latine (en ‰ du PIB), 1995-2010)	245
Graphique 4.39 : Nombre de droits de douanes selon leur taux, articles manufacturés, 1991-2010.....	249
Graphique 4.40 : Les IDE à destination de l'industrie manufacturière colombienne, 1994-2010	250
Graphique 4.41 : Solde commercial et avantages comparatifs, articles manufacturés, 1995-2010.....	251
Graphique 4.42 : Solde commercial et avantages comparatifs, articles manufacturés selon le degré de contenu technologique, 1995-2010.....	253
Graphique 4.43 : Indice de volume de production (base 100 en 1994) et solde commercial (en milliers de dollars) des matières brutes produites en Colombie.....	255
Graphique 4.44 : Les réserves colombiennes de pétrole	260
Graphique 4.45 : Indicateur d'avantages comparatifs, matières brutes à potentiel d'exportation (en ‰ du PIB colombien, 1995-2010)	261
Graphique 4.46 : Le prix international du pétrole (en dollars constants de 2000), 1990-2011	261
Graphique 4.47 : Répartition régionale du PIB colombien, en %, 1990	262

Tableaux

Tableau 1.1 : Nombre d'élèves par professeur dans l'éducation primaire, pour une série de pays d'Amérique Latine, sélection d'années entre 1970 et 1990	40
Tableau 1.2 : Nombre d'élèves par professeur dans l'éducation secondaire, pour une série de pays d'Amérique Latine, sélection d'années entre 1970 et 1990	41
Tableau 1.3 : Dépenses d'éducation en % du PIB, comparaison entre la Colombie et un groupe de pays.....	41
Tableau 1.4 : Densité des réseaux routiers et ferrés de différents pays.....	42
Tableau 1.5 : Le découpage régional du territoire colombien selon le CORPES.....	45
Tableau 1.6 : Répartition de la Population par régions : état des lieux pré-ouverture.....	46
Tableaux 1.7A et 1.7B : Distribution départementale pré-ouverture du PIB colombien, 1990,	51
Tableau 1.8 : Distribution régionale pré-ouverture du PIB par tête régional, en 1990, en millions de peso (prix constants de 1994) et en pourcentage.....	53

Tableau 1.9 : Distribution départemental pré-ouverture du PIB par tête, en 1990, en millions de peso (prix constants de 1994).....	53
Tableau 2.1 : Ressources naturelles de la Colombie en 1990	84
Tableau 2.2 : Résultats des élections présidentielles de 1990 en Colombie.....	110
Tableau 2.3 : Droit de douane moyen, Colombie (en %), 1986-1999.....	118
Tableau 3.1 : Indicateurs de pauvreté, Colombie.....	150
Tableau 3.2 : Coefficients statistiques de corrélation : Chômage, inégalités, sources illégales de revenus et violence en Colombie.....	158
Tableau 3.3 : Crise des pays d'accueil des migrants et diminution des TFM	178
Tableau 3.4 : Capitaux étrangers et croissance colombienne suite à la crise des subprimes.....	183
Tableau 4.1 : Evolution de l'agrégat ACSP, 1990-2007 (milliards de peso)	188
Tableau 4.2 : Répartition des principaux autres produits agricoles en cultures transitoires et permanentes.....	191
Tableau 4.3 : Production des principales cultures transitoires, en millions de dollars constants de 2004, pour une sélection d'années entre 1990 et 2009.....	192
Tableau 4.4 : Part des cultures transitoires et permanentes dans la production et la surface totales des autres produits agricoles, pour une sélection d'années entre 1990 et 2009, en %	193
Tableau 4.5 : Production des principales cultures permanentes, en millions de dollars constants de 2004, pour une sélection d'années entre 1990 et 2009.....	204
Tableau 4.6 : Part des exportations colombiennes de mélasse à destination des Etats-Unis.....	219
Tableau 4.7 : Surface cultivée de café par département producteur, 2002-2010 (en milliers d'hectares).....	224
Tableau 4.9 : Equilibre emploi-ressources des œufs et produits laitiers, 1990-2005, en millions de peso (prix constants de 1994).....	244
Tableau 4.10 : Equilibre emploi-ressources des articles manufacturés, 1990-2005, en millions de pesos (prix constants de 1994).....	247
Tableau 4.11 : Flux nets d'IDE à destination de la Colombie par branches, millions de dollars, 1994-2010.....	259

Cartes

Carte 1.1a : Régions naturelles de la Colombie	44
Carte 1.1b : Régions de la Colombie d'après le CORPES	45
Carte 1.2 : Inégalités départementales pré-ouverture de développement en Colombie.....	52
Carte 1.3 : Zones de présence des FARC sur le territoire colombien, 1985 et 1990.....	63
Carte 2.1 : Positionnement géostratégique de la Colombie dans le monde.....	70
Carte 2.2 : la Colombie et ses frontières	75
Carte 2.3 : L'importance du Canal de Panama pour le commerce intra-Etats-Unis et pour le commerce international depuis 1990.....	77
Carte 2.4 : la Colombie et le canal de Panama.....	79
Carte 2.5 : Division régionale du Commandement Sud (<i>Comando Sur</i>) des Etats-Unis	80

Carte 2.6 : Les bassins de l'Amérique du Sud	82
Carte 2.7 : Géopolitique de ressources naturelles colombiennes et frontalières	85
Carte 3.1 : Géostratégie du conflit armé en Colombie	161
Carte 3.2 : L'implantation militaire des Etats-Unis en Colombie	164
Carte 3.3 : Conflit armé, violence et déplacements forces depuis 1998.....	171
Carte 4.1 : Production de café et de palme africaine par départements.....	235

Schémas

Schéma 1.1 : L'agriculture colombienne : facteurs de sous-compétitivité spécifiques au secteur	31
Schéma 1.2 : L'industrie colombienne : facteurs de sous-compétitivité spécifiques au secteur	38
Schéma 1.3 : La politique économique colombienne à effets d'exclusion spatiale	61
Schéma 1.4 : Sous-développement, sous-rentabilité et ouverture	65
Schéma 2.1 : <i>Certificación</i> , ATPA, crédit <i>Challenger</i> et ouverture de l'économie colombienne.....	99
Schéma 3.1 : Analyse systémique de la crise de la transition	123
Schéma 3.2 : La dynamique auto-renforçante entre le crédit hypothécaire et le prix des logements.....	126
Schéma 3.3 : Dynamique auto-renforçante et croissance de l'économie colombienne.....	131
Schéma 3.4 : La titrisation des crédits hypothécaires en Colombie	133
Schéma 3.5 : L'ouverture comme facteur alimentant la dynamique en crédits hypothécaires.....	136
Schéma 3.6: Répercussions de la fuite de capitaux sur le reste de l'économie	146
Schéma 3.7 : L'ouverture comme facteur interrompant la dynamique	148
Schéma 3.8 : Fondements économiques de l'accroissement des sources alternatives de revenus et de la violence en relation avec la crise de la transition	155
Schéma 3.9 : cause et conséquence de la réduction des dépenses sociales	159
Schéma 3.10 : Chaîne de causalités	167
Schéma 3.11 : Facteurs socio-politiques spécifiques à la Colombie et aggravation de la récession	175

Encadrés

Encadré 2.1 : Les réformes constitutives du Consensus de Washington selon Williamson (1989)	107
Encadré 2.2 : L'Opération Condor et la Colombie	112
Encadré 2.3 : Les justifications à la Révolution pacifique du Plan National de Développement, selon le Président Gaviria	115
Encadré 3.1 : Transferts de Fonds Migrants et Développement.....	179
Encadré 4.1 : Indicateur d'avantages comparatifs révélés par les échanges, 2 nd e formule du CEPPII	190
Encadré 4.2 : Concurrence internationale et OGM	198

Encadré 4.3 : La loi américaine du bioterrorisme	199
Encadré 4.4 : Les normes sanitaires, phytosanitaires et zoo-sanitaires comme obstacles aux exportations colombiennes.	241

Table des matières

Introduction générale	12
PARTIE I	23
ECONOMIE POLITIQUE DES RAISONS DE L'OUVERTURE.....	23
CHAPITRE 1.....	24
Les conséquences prévisibles de l'ouverture de l'économie colombienne : l'irrationalité de la décision	24
Section 1. La déstructuration prévisible de l'agriculture et de l'industrie par l'ouverture : problèmes de sous-compétitivité.....	25
1.1. L'agriculture « oubliée » par la politique colombienne d'industrialisation.....	25
1.2. L'industrie « contrainte » par le sous-développement de l'agriculture et la dette externe.....	31
1.3. Sous-compétitivité et sous-investissements en éducation et infrastructures	39
Section 2. L'accentuation prévisible des fragilités spatiales par l'ouverture.....	44
2.1. Etat des lieux des fragilités spatiales à l'ouverture.....	44
2.2. La contradiction prévisible entre l'ouverture et les zones fragiles : sous-rentabilité, financiarisation et conflit armé	56
CHAPITRE 2.....	67
La rationalité américaine de l'ouverture	67
Section 1. Les intérêts américains à l'ouverture	68
1.1. Les intérêts à dominante politique	68
a. <i>Grande stratégie</i> , guérillas marxistes et lutte anti-drogue.....	68
b. <i>Grande stratégie</i> , commerce et canal de Panama	76
1.2. Intérêts à dominante économique	81
a. Sécurisation des approvisionnements en matières premières	81
b. Débouchés et placements des liquidités dans un contexte de financiarisation	86

Section 2. Les moyens américains de l'ouverture	88
2.1. Moyens économiques	88
a. Dette externe et conditionnalité d'ouverture du crédit <i>Challenger</i>	88
b. <i>Certificación</i> et <i>Andean Trade Preference Act</i>	95
2.2. Moyens institutionnels et épistémiques	100
a. Institutions financières internationales et Consensus de Washington	100
b. Institutions Politiques Nationales : transformismo et assassinat de leaders politiques	107
c. La mise en œuvre accélérée de l'ouverture et les modalités de son maintien : le rôle de l'OMC	113
PARTIE II	121
UN BILAN CROISSANCE-DEVELOPPEMENT DE L'OUVERTURE	121
CHAPITRE 3	122
Le régime post-ouverture de croissance : fragilité financière et crise	122
Section 1. Un régime post-ouverture de croissance sujet à la fragilité financière : le rôle des capitaux étrangers	123
a. Ouverture, endettement hypothécaire et croissance	125
b. De la fragilité financière du régime post-ouverture de croissance à la crise	137
Section 2. L'aggravation de la crise : le rôle des facteurs socio-politiques	149
a. De la crise économique à la violence, de la violence à l'aggravation de la crise économique	149
b. Rôle de l'Etat colombien et influence des Etats-Unis dans l'aggravation de la situation socio-politique	158
c. Dégradation des infrastructures économiques et émigration de travailleurs qualifiés en conséquence de la violence	167
Section 3 : quelques considérations sur la sortie de crise : la persistance de la fragilité financière	176
a. Transfert de Fonds Migrants et politique « de sécurité démocratique » d'attractivité des IDE	176
b. Retour des capitaux étrangers et rétablissement (provisoire) du régime de croissance	181
CHAPITRE 4	185
Les changements post-ouverture des structures de production et d'échanges : des sources additionnelles de difficultés de développement	185
Section 1. L'Agriculture : ouverture, déstructuration et vulnérabilité	188
1.1 Ouverture et déstructuration des cultures transitoires	189
1.2 Les cultures permanentes: spécialisation fragile dans les produits de dessert, statut problématique de la production de canne à sucre	203
a. Production des fruits et fragilités de développement	205

b. Importance croissance de la canne à sucre dans les cultures permanentes et fragilités induites de développement	213
1.3 Ouverture et opposition huile de palme africaine versus café	223
1.4. Les produits animaux : relative stabilité après l'ouverture.....	236
Section 2. Ouverture, persistance de la sous industrialisation et dégradation quasi-généralisée des soldes commerciaux	246
2.1. Les industries manufacturière : production et pression négative sur le solde commercial au rythme du régime post-ouverture de croissance.....	246
2.2. Les industries de production de matières brutes : l'influence des échanges et du régime post-ouverture de croissance sur la production	254
Conclusion Générale	264
ANNEXES.....	269
Table des annexes.....	269
BIBLIOGRAPHIE	323
Liste des graphiques, tableaux, cartes, schémas et encadrés.....	356
Table des matières	362