



Cahier de recherche
Continentalisation 08-04
ISSN 1714-7638

LE PROCESSUS DÉCISIONNEL DE LA POLITIQUE
COMMERCIALE BRÉSILIENNE

QUELLE PLACE POUR LE SECTEUR PRIVÉ ?

Alessandra de Lima Neves



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

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

mai 2008

 Institut d'études
internationales de Montréal

Les opinions exprimées et les arguments avancés dans cette publication demeurent l'entière responsabilité de l'auteur-e et ne reflètent pas nécessairement ceux du Groupe de Recherches sur l'Intégration Continentale (GRIC) ou des membres du Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation (CEIM).

L'arrivée de Lula à la présidence en 2003 a entraîné des changements importants dans l'orientation commerciale du Brésil. Le pays a adopté une posture encore plus défensive qu'auparavant dans les différents forums de négociation, à l'exception des négociations sur l'agriculture à l'OMC. La position qu'adoptent les négociateurs brésiliens à Genève ou à Brasilia est toutefois indissociable de la réalité économique nationale et démontre, qu'effectivement, les négociations internationales sont un jeu à deux niveaux, pour reprendre l'expression de Putnam¹.

Pour ce qui est du niveau national, nous devons tenir compte qu'au Brésil, malgré le passage des gouvernements successifs, le pays a toujours privilégié une forte présence de l'État comme vecteur du changement et du développement national. Cela ne signifie pas que le secteur privé ou les autres acteurs de la société ne participent pas au processus, mais que dans le contexte d'une économie fermée et protectionniste, leurs actions ont pendant longtemps été restreintes au commerce réalisé à l'intérieur des frontières. Un changement a cependant commencé à se faire sentir à partir des années 1990 et davantage encore à partir des années 1990 lorsque les exportations, de produits agricoles en particulier, sont devenues un moteur important de la croissance brésilienne.

Le «deuxième niveau», c'est-à-dire l'international, est toujours géré par des institutions étatiques très fortes et autonomes dans le domaine de la politique commerciale, mais depuis l'ouverture économique des années 1990, nous observons une évolution claire du dialogue État-secteur privé qui reflète l'érosion du monopole des décisions des institutions étatiques. En ce sens, nous défendons l'idée que la complexification de l'agenda des négociations commerciales au niveau international a eu un grand impact sur le processus de démocratisation au sein des institutions étatiques responsables de la politique commerciale. Ce processus est toujours en cours et offre au secteur privé de plus en plus d'espace dans ce domaine. Ce point de vue est basé sur l'examen des principales institutions responsables de la définition de la politique commerciale brésilienne et de leur interaction avec le secteur privé au fil des ans.

En résumé, il y aurait deux facteurs majeurs qui définissent le processus décisionnel actuel de la politique commerciale brésilienne : le premier étant l'érosion de l'héritage du fonctionnement centralisateur des institutions étatiques concernées et le deuxième, l'intérêt (ou le manque d'intérêt) du secteur privé à s'investir dans les négociations en cours. C'est dans cette perspective que nous nous proposons d'analyser l'évolution et les transformations

¹ PUTNAM, R. D.; "Diplomacy and domestic policies : the logic of two-level games", *International Organization*, vol. 42, no 3, 1988.

de ce processus, non sans insister tout particulièrement sur la place grandissante qu'y occupe le secteur privé.

Le texte est divisé en trois parties. Dans la première, nous nous pencherons sur les institutions qui encadrent et orientent la politique commerciale du Brésil. Nous y soulignerons l'héritage centralisateur et la faiblesse historique de leurs rapports avec le secteur privé. Nous verrons dans la seconde partie comment, à partir des négociations sur la zone de libre-échange des Amériques, le secteur privé va commencer à s'organiser pour mieux se faire entendre des autorités et ce, même si l'opacité entourant les négociations et le peu d'informations disponibles seront une source de frustration permanente pour celui-ci. Nous verrons enfin, dans la troisième partie, comment, à la fin des années 1990, dans un souci d'apporter plus de cohérence entre les instances gouvernementales et de mieux définir les objectifs de négociation, le gouvernement réorganisera l'appareil de sa politique commerciale. Les liens avec le secteur privé se renforceront davantage encore sous le gouvernement Lula, au point que l'on puisse désormais parler d'une démocratisation en cours du processus décisionnel.

LES INSTITUTIONS ÉTATIQUES

Selon une partie de la littérature spécialisée², le degré d'ouverture des institutions étatiques brésiliennes définit la mesure de la participation du secteur privé dans l'élaboration des politiques ou dans la prise de décisions dans le domaine des négociations commerciales internationales. Dans le cas de la politique étrangère et de la politique commerciale, la centralisation bureaucratique des institutions étatiques qui s'occupent de ces domaines de façon très autonome aurait rendu historiquement difficile l'accès du secteur privé au processus décisionnel.

L'historique des relations entre État et secteur privé au Brésil démontre que l'absence de canaux de dialogue institutionnalisés a pendant longtemps empêché le secteur privé de s'impliquer dans la définition de la politique commerciale brésilienne. Pendant près de trente ans, soit des années 1960 jusqu'aux années 1990, la politique commerciale brésilienne dans son ensemble a évolué sous la responsabilité d'une institution très autonome, la Cacex, « Carteira de Comércio Exterior ». À partir de 1995, c'est la Camex (Chambre de commerce extérieur) qui prend la relève du même dossier, mais avec des responsabilités distinctes. Dans le domaine plus spécifique des négociations internationales, la responsabilité revient au Ministère des Affaires étrangères (l'Itamaraty) qui est l'institution responsable de la définition de la position brésilienne dans les différents forums internationaux, et donc de l'agencement de cette position avec les principes fondateurs de la politique étrangère brésilienne. Nous allons maintenant examiner chacun de ces organes et aborder leur interaction avec le secteur privé.

La Cacex et la Camex

De 1967 à 1992 la politique commerciale brésilienne était définie par la «Carteira de Comércio Exterior», connue sous le nom de Cacex. Celle-ci appartenait à la Banque du Brésil et comportait un Conseil de Commerce Extérieur (le Concex) qui était une instance interministérielle responsable de la formulation des politiques. La Cacex fonctionnait à l'époque comme une super-agence, la seule en son genre, étant donné l'étendue de ses responsabilités. Du point de vue institutionnel, selon les mots de Martins, « la Cacex était une espèce d'unicorne dans les jardins de l'État : il semblait difficile de croire qu'elle

² Littérature dont les auteurs défendent un cadre d'analyse « étatocentrique », où l'État est l'acteur principal du système.

existait »³. Dans le domaine spécifique de la politique de commerce extérieur, la Cacex détenait l'essentiel du pouvoir décisionnel et opérationnel et possédait des caractéristiques institutionnelles uniques. Quant à sa filiation, la Cacex était une agence spécifique de la Banque du Brésil, formellement subordonnée au Ministère des Finances (Ministério da Fazenda). Toutefois, lorsqu'elle jouait son rôle de secrétariat général du Concex, elle était subordonnée au Ministère de l'Industrie et du Commerce (MIC) et son directeur était nommé directement par le Président de la République.

Au fil des années, la Cacex a acquis la réputation d'être un organe d'État hautement fonctionnel et efficace, à tout le moins une « poche d'efficience » à l'intérieur de l'appareil bureaucratique⁴. Son succès résidait vraisemblablement dans son pouvoir étendu en matière de décision et d'exécution de ses politiques. Selon Martins, c'est la position de la Cacex, placée entre ces deux ministères, qui lui a permis d'étendre son pouvoir. D'une part, le lien avec la Banque du Brésil lui octroyait une position unique dans le domaine du financement et, d'autre part, ses relations avec les autres organes lui conféraient plus de pouvoir d'action et de décision⁵. Par exemple, la Cacex était celle qui menait directement le programme de promotion des exportations, disposant de fonds autonomes à cette fin et dirigeait, dans la pratique, la trading company créée par la Banque du Brésil, la Cobec. Toutes les activités de cet organe s'inscrivaient dans le « modèle institutionnel Cacex » basé sur une certaine orientation de la politique de commerce extérieur. De façon générale, l'objectif premier de ses actions était d'empêcher que les produits importés ne viennent concurrencer les productions locales sur le marché interne et, ensuite, d'administrer la diversification des exportations, autant pour les produits que pour les marchés.

L'un des rôles importants de cet organe était de servir d'interlocuteur entre le gouvernement et le secteur privé. Dans les années 1970, ses Comités d'Exportation se réunissaient fréquemment avec les exportateurs pour discuter des questions sectorielles. Ces comités organisaient des forums pour discuter les politiques sectorielles de manière générale et ainsi agissaient comme groupes de pression auprès du gouvernement. Dans ce contexte, la relation avec le secteur privé pouvait ressembler plus à une relation de tutelle, où la Cacex exerçait son pouvoir d'arbitre entre les intérêts divergents.

La forme que prenaient les relations de consultation entre l'État et le secteur privé était basée sur une structure sectorielle et n'impliquait que les entreprises et les associations sectorielles directement intéressées. Cela s'explique par le fait que, pendant la période de

³ MARTINS, L., *Estado capitalista e burocracia no Brasil pos 64*, Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1984.

⁴ La notion de "poches d'efficience" est développée par Geddes, 1990. C'est une notion reprise par Peter Evans également.

⁵ MARTINS, L., « Estado capitalista e burocracia no Brasil no pos 64 », Rio de Janeiro : Paz e Terra, 1984.

l'industrialisation protectionniste, les institutions publiques chargées de la gestion des politiques industrielle et commerciale, comme le Conseil de Développement Industriel et la Cacex, étaient structurées à l'interne de manière sectorielle et sous-sectorielle⁶. Les relations État/secteur privé s'inscrivaient donc dans cette dynamique.

L'aspect sectoriel de cette gestion s'appliquait également aux négociations internationales. Par exemple, lors des accords bilatéraux négociés dans le cadre de l'Association latino-américaine de développement et d'intégration (ALADI), il se produisait un échange de concessions intra-sectorielles impliquant des entreprises et des segments qui participaient activement au processus de négociation faisant valoir leurs intérêts spécifiques. Les consultations entre État et secteur privé se réalisaient de manière fréquente lorsqu'il s'agissait de négociations bilatérales ou multilatérales touchant aux intérêts de secteurs spécifiques, comme cela a été le cas par exemple lors des négociations avec les États-Unis, du « voluntary export restrictions » (sidérurgie)⁷.

Au-delà de cette caractéristique, il faut souligner également que tous les contacts entre État et secteur privé étaient marqués par leur caractère informel. À cela s'ajoutait le fait que beaucoup d'observateurs décriaient le manque de transparence des mécanismes de gestion des politiques commerciale et industrielle à l'époque de la Cacex. Pour ce qui est, par exemple, de l'évolution des négociations du Cycle de l'Uruguay, seuls les secteurs agroindustriels ont pu la suivre de près, et même dans ce cas, ils ont très peu participé à la formulation des positions négociatrices du Brésil.

Au Brésil, selon certains auteurs, le dialogue État/secteur privé a souvent souffert du manque d'ouverture de la part de l'État. Selon Kingstone, pendant toute la période entre 1964 (début du régime militaire) et 1985 (retour à la démocratie), il y a eu une forte tendance gouvernementale d'éloigner ou même d'exclure l'entreprenariat du processus de formulation des politiques⁸. Le partenariat entre État et industrie, effectif à partir des années 1950, a commencé à se détériorer à la fin des années 1970, avec l'épuisement du modèle de développement calqué sur le projet de substitution aux importations, et simultanément avec les signes de décadence de la gestion de l'État⁹. La crise des années 1980 a eu un fort impact sur la capacité d'intervention de l'État, financière et régulatrice, dans le domaine des

⁶ DA MOTTA VEIGA, Pedro; MAGNO IGLESIAS, Roberto, "A institucionalidade da politica brasileira de comércio exterior", in PINHEIRO, Armando C.; MARKWALD, Ricardo; PEREIRA, Lia V. (org.), *O desafio das exportações*, Rio de Janeiro, BNDES, 2002.

⁷ *Id.*

⁸ KINGSTONE, Peter R., "Corporatism, Neoliberalism, and the Failed Revolt of Big Business: Lessons from the Case of IEDI", in *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, vol. 40, no 4, 1998, pp. 73-95.

⁹ AGUIAR CUNHA, Paulo G., «Industria Nacional e Política Externa», In FONSECA JUNIOR, Gelson et NABUCO DE CASTRO, Sergio H. (org.), *Temas de Política Externa II*, vol 1, Ed. Paz e Terra, 1997, p. 357.

politiques industrielle et commerciale. Parallèlement, les négociations commerciales dans le cadre de l'ALADI se sont retrouvées paralysées et, simultanément, les mécanismes institutionnels de consultation entre les secteurs public et privé ont continué à se détériorer. Selon Aguiar Cunha, les nombreuses tentatives qui ont émergé durant cette période ont échoué soit pour des raisons de divergence à l'intérieur du gouvernement fédéral quant à l'importance de ces politiques, soit en raison de l'effet négatif de la crise économique sur toute initiative d'action coordonnée entre acteurs publics et privés. De plus, l'éloignement entre État et entrepreneuriat allait s'approfondir dans la mesure où il n'apparaissait pas de nouveau projet de développement pour les rapprocher. « Sans présenter de nouveau projet adapté à la réalité brésilienne et aux changements profonds survenus dans le système économique et politique international, l'entrepreneuriat de l'industrie est devenu un agent « perdu » de plus dans une société sans direction »¹⁰. Les années suivantes, et principalement avec l'adoption du modèle libéral à partir des années 1990, n'allaient pas renverser cette tendance.

En 1990, avec l'arrivée du gouvernement Collor et son programme libéral, la structure qui avait prévalu jusqu'alors allait être changée. L'un des gestes importants en ce sens fut l'abolition de la Cacex, symbole du modèle de l'industrialisation protégée, mais aussi symbole de l'autonomie étatique sur les questions commerciales. Les mesures de libéralisation commerciale qui visaient directement l'élimination de diverses mesures de protection telles que les barrières non-tarifaires rendaient l'existence de la Cacex incohérente et dispensable.

L'extinction de la Cacex est intervenue dans le cadre d'une vaste réorganisation institutionnelle de l'appareil d'État, particulièrement dans le domaine économique. Le gouvernement a procédé à une fusion entre les trois principaux ministères de la sphère économique (Économie; Planification; Industrie et Commerce) pour en former un seul, le Ministério da Economia, Fazenda e Planejamento (MEFP), avec comme responsabilité, parmi d'autres, formuler et exécuter les politiques industrielle et commerciale. À la fin de 1992, sous le gouvernement de Itamar Franco, cette structure a été abolie et, de nouveau, le gouvernement revenant de manière générale à la structure antérieure. Les questions opérationnelles et normatives sur le commerce extérieur ont été placées sous l'autorité de la Secex (Secrétariat de commerce extérieur) et le Ministère des Finances (Fazenda), a conservé ses responsabilités dans la sphère tributaire, douanière et tarifaire. Cette nouvelle division des compétences a perduré tout au long des années 1990.

¹⁰ *Id.*

Pour ce qui est des relations avec l'ensemble du secteur industriel, la période libérale initiée par le gouvernement Collor allait être marquée par l'approfondissement de l'éloignement existant. En 1989, le secteur industriel s'est organisé collectivement autour d'une structure représentative de leurs intérêts : l'Institut d'Études sur le Développement Industriel (l'IEDI). Cette organisation a été créée dans le but explicite d'engager un dialogue avec l'État pour la promotion d'un nouveau modèle de développement national. Rapidement, cette organisation a connu un grand succès et est devenu un acteur politique important, mais pas pour longtemps¹¹. Cette initiative est un exemple intéressant pour montrer que, de manière générale, les gouvernements brésiliens ont négligé ce type de partenariat¹². Le manque de dialogue institutionnalisé a eu un effet néfaste pour l'industrie, principalement au moment de l'impact du processus de libéralisation commerciale. Les entreprises n'ont pas eu d'autre choix que de s'adapter à l'ouverture unilatérale brésilienne et de constater l'échec de leur tentative de participation à la définition de la stratégie nationale de développement.

En 1995, sous le gouvernement Cardoso, un changement important est survenu dans le domaine de la politique commerciale : la création de la Chambre de Commerce Extérieur de la Présidence de la République, la Camex. Elle démontrait un nouvel effort de renforcement de la capacité de coordination de l'action publique en matière de commerce extérieur. L'objectif était de surmonter les problèmes institutionnels dérivant de la fragmentation des instances décisionnelles dans ce domaine et de coordonner les activités et les décisions visant l'élaboration d'une politique de moyen terme pour le commerce extérieur. Pour arriver à ses fins, la Camex était dotée d'un volet très vaste d'attribution qui peut se résumer en quelques points : a) définir les directives de la politique de commerce extérieur, b) se manifester préalablement sur les normes et les législations sur le commerce extérieur et les sujets liés, c) procéder à l'altération des impôts d'importation et des exportations, d) établir des directives pour des vérifications relatives à la pratique déloyale du commerce, e) définir les directives pour la politique de financement et d'assurance de crédit aux exportations, f) établir les directives pour les politiques de déréglementation du commerce extérieur, g) évaluer l'impact des mesures de change, monétaires et fiscales sur le commerce extérieur, h) formuler la politique sur la concession de zones de libre-échange, zones franches, i) définir les programmes de promotion des biens et services brésiliens à

¹¹ KINGSTONE, Peter R., "Corporatism, Neoliberalism, and the Failed Revolt of Big Business: Lessons from the Case of IEDI", in *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, vol. 40, no 4, 1998, pp. 73-95.

¹² Une autre institution qui a également eu un certain impact dans le milieu industriel a été le Pensamento Nacional das Bases Empresariais (PNBE). Pour savoir davantage sur cette autre initiative, voir : BIANCHI, Alvaro, « Crise e representação empresarial : o surgimento do pensamento nacional das bases empresariais », in *Revista de Sociologia e Política*, no 16, juin, 2001, pp.123-142.

l'étranger, j) définir les balises pour les négociations bilatérales et multilatérales relatives au commerce extérieur¹³.

Les membres de la Camex étaient, originalement : le ministre « chefe da Casa Civil » qui était le président, le ministre des Affaires étrangères, le ministre de l'Économie, le ministre de la Planification et des Finances, le ministre de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme, le ministre de l'Agriculture et de la Réforme agraire, ainsi que le président de la Banque Centrale. Il y avait également la possibilité d'avoir d'autres invités issus du gouvernement. Malgré l'étendue des attributions de la Camex, il était reconnu qu'elle exerçait une fonction consultative et non pas exécutoire, étant principalement un organe de discussion et de coordination des politiques de commerce extérieur. La Camex « devait définir les directives et servir d'instrument de dialogue entre gouvernement et secteurs productifs de la société, sans avoir de fonction opérationnelle en matière de commerce extérieur. De plus, chaque ministère qui la compose garde sa compétence spécifique »¹⁴. Cela explique le fait que lorsqu'il s'agit de négociations commerciales, même si la partie plus concrète de s'accords commerciaux doit passer par la Camex, cela demeure un domaine relevant de la compétence du Ministère des Affaires étrangères.

La structure et l'organisation de la Camex ont été modifiées au début de 2001. Le Décret 3.756, qui définit les nouveaux pouvoirs de la Camex, détermine que son objectif est « la formulation, la décision et la coordination des politiques et des activités relatives au commerce extérieur des biens et services et que, pour arriver à ses fins, elle a la compétence de fixer des directives et des procédures pour des questions de négociations commerciales, promotion commerciale, analyse des opérations de commerce extérieur et financement des exportations »¹⁵. De plus, d'autres thèmes de grande importance dans l'univers de la politique commerciale, comme la politique tarifaire des importations et des exportations ainsi que la défense commerciale, font également partie de ses attributions. De manière générale, il revient à la Camex de définir les grandes lignes directrices et l'orientation des politiques dans les différents domaines liés au commerce extérieur et aux négociations commerciales.

Dans la configuration actuelle, la Camex est intégrée par : les ministres d'État du Développement, Industrie et Commerce Extérieur (MDIC) (présidence), des Affaires étrangères, des Finances, de l'Agriculture et de l'approvisionnement, ainsi que le « chefe da

¹³ DA MOTTA VEIGA, Pedro; MAGNO IGLESIAS, Roberto, "A institucionalidade da politica brasileira de comércio exterior", in PINHEIRO, Armando C.; MARKWALD, Ricardo; PEREIRA, Lia V. (org.), *O desafio das exportações*, Rio de Janeiro, BNDES, 2002, p. 60.

¹⁴ *Ibid.*, p.61.

¹⁵ *Ibid.*, p.62.

Casa Civil» de la Présidence de la République. Elle est assistée par un comité exécutif (Comex) formé par les secrétaires exécutifs de chacun de ces ministères, par le Secrétariat du commerce extérieur (du MDIC), le Secrétariat de la Receita fédéral, le Secrétariat des Questions internationales, la Direction internationale de la Banque Centrale (du Ministère des Finances), par le représentant spécial du Président de la République pour des questions liées au Mercosur et par le représentant du Ministère de la Santé sur des questions spécialisées.

La structure de la Camex et sa version ultérieure, la Cacex, nous montrent que les questions de politique commerciale sont complexes et impliquent la participation de plusieurs ministères à la fois. Il est important de considérer le rôle de la Camex lorsqu'il s'agit des différents volets de la politique commerciale brésilienne, dont principalement son rôle de coordination des différents organes étatiques. Toutefois, il ne faut pas confondre sa sphère de compétence avec celle de l'Itamaraty lorsqu'il s'agit du domaine des négociations commerciales. Puisque celles-ci comportent un volet stratégique important et impliquent, souvent, l'affirmation ou la redéfinition des paramètres de la politique étrangère de l'État, elles doivent obligatoirement être soumises à l'autorité du Ministère des Affaires étrangères brésilien, c'est-à-dire de l'Itamaraty.

L'Itamaraty

L'Itamaraty est une institution qui bénéficie d'une légitimité interne considérable. Il est perçu comme l'un des principaux instruments du développement national. Cet organe a acquis au fil des années une puissante «mémoire institutionnelle» accumulant, de cette façon, plusieurs des caractéristiques et des valeurs associés au processus d'industrialisation par substitution des importations (ISI). Selon Soares de Lima, c'est cela qui fait de l'ISI un modèle toujours influent et attirant même après sa disparition. Tel qu'écrit cette même auteure, «les conditions internationales qui contribuent à l'émergence d'une trajectoire particulière de développement peuvent évoluer et même disparaître, mais sans changer les institutions, les intérêts et les idées liés à cette trajectoire»¹⁶. C'est ce qui expliquerait, d'une certaine manière, le maintien de la tradition de l'Itamaraty même après le changement de trajectoire dans les années 1990, avec l'adoption d'un modèle plus libéral. La permanence d'une même orientation doit également être comprise dans le relatif isolement bureaucratique de l'Itamaraty et dans sa capacité de promouvoir un ensemble particulier d'idées et de valeurs en politique étrangère. Cette institution a acquis un haut degré

¹⁶ SOARES DE LIMA, Maria Regina; HIRST, Mônica, Brazil as an intermediate state and regional power : action, choice and responsibilities », in *International Affairs*, 82, 1, 2006, p.24.

d'autonomie vis-à-vis du système social et également à l'égard de l'appareil étatique : « Ce corps diplomatique professionnel a assumé une orientation institutionnelle propre et en grande mesure compatible avec les valeurs acceptées par les élites politiques (civiles et militaires), rendant difficile des possibles ruptures radicales avec les politiques implantées dans le passé »¹⁷.

Le consensus tacite autour des décisions de l'Itamaraty cache, en fait, une autre réalité : celle du caractère centralisateur du domaine de sa compétence. En examinant le mécanisme de formulation des politiques à caractère international, nous constatons que le processus brésilien de démocratisation n'a pas atteint de manière significative la sphère de la prise de décisions en matière de politique étrangère. En effet, il y a une forte relation entre la structure institutionnelle et la réalité de la politique étrangère brésilienne. Soares de Lima identifie le modèle institutionnel brésilien comme l'une des principales entraves à la démocratisation de la politique étrangère car il restreint le processus décisionnel à la Présidence de la République et au Ministère des Affaires étrangères. L'implication de ce modèle institutionnel est double : si, d'un côté, il rend la politique étrangère moins vulnérable à l'ingérence participative domestique, permettant la formation d'une véritable « policy community » qui se confond avec la propre organisation, d'un autre côté, cela peut également engendrer une fragilisation de la position brésilienne au niveau international, surtout dans les temps présents où les aspects de « légitimité et crédibilité » sont de plus en plus importants dans la représentation diplomatique.

Toutefois, le caractère peu démocratique des décisions en matière de politique étrangère est souvent nuancé par les diplomates eux-mêmes et par la société de façon générale. En fait, les décisions de l'Itamaraty ne sont pas perçues par les Brésiliens comme étant dépourvues d'une base sociale. Au contraire, il y a une perception assez répandue dans la société brésilienne que l'Itamaraty représente de jure et de facto l'intérêt collectif pour le développement industriel¹⁸. Cette perception a été entretenue tout au long de l'histoire de cette institution. Dans plusieurs discours diplomatiques nous retrouvons le souci de l'organisation de ne pas être associée à ce caractère non démocratique. Par exemple, en 1995, le Ministre des Affaires étrangères Luiz Felipe Lampreia, s'exprimait ainsi : « L'Itamaraty ne crée pas des intérêts nationaux, il les identifie et les défend, avec un mandat de la société, à laquelle il doit rendre des comptes, inclusivement à travers le Congrès National »¹⁹. Toutefois, autant par l'observation empirique que par la littérature

¹⁷ DANILEVICZ PEREIRA, Analucia, "O Brasil em crise e o mundo em transição: a política exterior brasileira de Sarney a Collor", in *Ciências e letras*, Porto Alegre, no 37, pp.295-316, janv-juin 2005, p.306

¹⁸ SOARES DE LIMA, Maria Regina, « Aspiração internacional e política externa », in *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, no 82, 2004.

¹⁹ LAMPREIA, Luiz Felipe, Discours lors de la III Session de la Conférence ministérielle de l'OMC, Seattle, 30 novembre, 1999.

spécialisée, l'on constate que la pratique diplomatique suit le sens contraire de cette affirmation. Même lorsqu'il s'agit du pouvoir du Congrès à ratifier ou non les accords conclus au niveau international, il faut noter que ce pouvoir se limite à une ratification *ex post* des accords. Dans certaines circonstances, ce pouvoir disparaît complètement, car le coût d'une modification ou d'une annulation pourrait être très important sur le plan extérieur²⁰.

Le fait d'avoir une institution étatique aussi autonome en matière de politique étrangère est également due à l'absence historique d'un débat plus large impliquant le milieu académique ou journalistique sur les questions internationales. Selon le diplomate Samuel Guimaraes, la raison se retrouve dans le peu d'intérêt que les questions internationales et la politique étrangère suscitent dans la société brésilienne. Le débat domestique demeure souvent restreint à des aspects économiques plus immédiats, comme la nécessité de générer des surplus commerciaux ou même régler des crises dans le cadre des accords régionaux, comme le Mercosur. Selon lui, « la méconnaissance de l'histoire de la politique extérieure brésilienne et de la situation stratégique de l'Amérique du Sud dans le monde seraient responsables pour cette attention marginale »²¹. Ce manque de débat élargi, qui a prévalu jusqu'à la discussion autour du projet de création d'une Zone de libre-échange des Amériques, a placé l'État, voire son Ministère des Affaires étrangères, historiquement, comme l'acteur central de la formulation et de l'exécution de la politique extérieure brésilienne.

²⁰ SOARES DE LIMA, Maria Regina; SANTOS, Fabiano, "Brazilian Congress and Foreign Trade Policy", sept. 1998.

²¹ GUIMARAES, Samuel, 2003, p.8.

LE SECTEUR PRIVÉ S'ORGANISE

Jusqu'au début des années 1990, l'entrepreneuriat participait de manière limitée et très peu organisée aux négociations dans le cadre du GATT. Seulement quelques secteurs spécifiques, surtout des exportateurs, démontraient un intérêt pour ces négociations. L'implication du secteur privé dans son ensemble allait croître au fur et à mesure que l'utilisation des barrières non-tarifaires contre des produits brésiliens et, en même temps, les objections contre les mesures similaires du côté brésilien, se feraient de plus en plus fréquentes²². En raison des contraintes exercées par l'extérieur qui touchaient dorénavant directement les intérêts des entreprises brésiliennes, celles-ci ont ressenti le besoin de se mobiliser au sein de leurs organisations respectives²³. Ce début d'initiative est apparu en 1993, lorsque les effets de l'ouverture commerciale brésilienne commencèrent à se faire sentir. Il semble qu'encore en 1993, le secteur privé ne se montrait toujours pas sensible aux coûts d'une non-participation aux négociations, principalement celles au GATT. En raison de ce manque d'intérêt, les premiers gestes de mobilisation ont été négligeables : il n'y a pas eu d'efforts, il n'y a pas eu de construction de stratégies et la position de l'entrepreneuriat a été essentiellement défensive²⁴. Pourtant, en dépit de la modernisation et de la spécialisation qui se sont approfondies dans les années 1990, l'élément de continuité était l'absence d'une instance supérieure dotée de capacité d'intégration, qui serait capable d'articuler des intérêts communs au-delà des clivages sectoriels. «L'absence d'une telle entité résulterait sur le blocage de contrats et d'alliances supra-sectorielles et donc sur l'impossibilité pour l'ensemble de l'entrepreneuriat d'agir en tant que groupe homogène. Sous cet aspect, il s'est perpétué un trait historiquement enraciné, en grande partie responsable de la fragilité de l'entrepreneuriat comme acteur collectif »²⁵.

Le changement d'attitude viendra un peu plus tard, lorsqu'un ensemble d'éléments, dont l'accélération du processus de libéralisation en cours dans les années 1990 et la diversification de l'agenda des négociations à partir du Cycle de l'Uruguay, provoqueront des pertes significatives pour l'ensemble du secteur privé brésilien. Ainsi, après une longue absence, notamment lors de la création et de l'établissement du Mercosur ainsi que lors du Cycle de l'Uruguay, les entrepreneurs décidèrent de se mobiliser au sein d'une seule organisation supra-sectorielle, nommée la Coalition Entrepreneuriale brésilienne (CEB),

²² SOARES DE LIMA, Maria Regina; SANTOS, Fabiano, "Brazilian Congress and Foreign Trade Policy", sept. 1998.

²³ Ces organisations étaient principalement la Confédération Nationale de l'Industrie (CNI), la Confédération Nationale de l'Agriculture (CNA) et l'Association des Exportateurs Brésiliens (AEB).

²⁴ CARVALHO, Maria Izabel V., "Estruturas domésticas e grupos de interesse: a formação da posição brasileira para Seattle", in *Contexto Internacional*, vol 25, no 2, juillet-décembre 2003.

créée en 1996. Initialement, la CEB s'est concentrée sur les négociations de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLÉA) déjà en cours et sur lesquelles il n'y avait pas d'information de disponible pour les entrepreneurs, aucun système de réflexion sur la question et aucun canal d'influence pour le secteur privé auprès du gouvernement²⁶. La CEB eu un impact très positif sur le dialogue État/secteur privé en contribuant à une plus grande influence du secteur productif dans le cadre des négociations multilatérales et en favorisant une participation plus consolidée et effective. Sous un autre point de vue, la CEB aurait également accru la crédibilité de la position brésilienne et contribué ainsi au succès de certaines initiatives.

Par contre, les changements dans l'économie brésilienne ont touché les différents secteurs de l'économie de manière distincte, et ont provoqué des divergences quant à la position que le Brésil devrait adopter dans les processus de négociation. D'un côté, il y avait l'industrie qui avait été très touchée par la libéralisation économique et, de l'autre côté, il y avait l'agriculture qui avait bénéficié du même processus. Cette divergence allait s'officialiser en 1999, lorsque la Confédération Nationale de l'Agriculture (CNA), l'Association brésilienne de l'agrobusiness (ABAG) et l'Organisation des Coopératives brésiennes (OCB) allaient, ensemble, créer le Forum Permanent des Négociations Agricoles Internationales. L'objectif principal était «d'obtenir des résultats positifs à l'OMC à travers l'intégration d'efforts au niveau du secteur privé, et de l'établissement d'un dialogue ouvert avec le gouvernement»²⁷. La création de ce Forum explique donc une posture plus offensive du secteur agricole et une posture plus défensive du secteur industriel. Toutefois, la création du Forum n'a pas occasionné un retrait du secteur agricole de la CEB. Pour celui-ci, il s'agissait d'élargir les canaux par lesquels il pourrait influencer le gouvernement dans ses décisions. Ces deux organisations s'entendaient sur la nécessité de développer un dialogue permanent avec le gouvernement afin de formuler la position brésilienne dans les négociations. Beaucoup d'efforts ont été réalisés afin d'améliorer les liens, même informels, avec les différents ministères impliqués dans le processus, spécialement l'Itamaraty. En 1999, José Alfredo Graça Lima, secrétaire adjoint des questions d'intégration économique et de commerce extérieur de l'Itamaraty, se référait aux nombreuses rencontres réalisées entre l'Itamaraty et les organisations du secteur privé comme étant une « innovation »²⁸.

La participation de l'entrepreneuriat brésilien dans la phase préparatoire des négociations internationales s'est améliorée au fil des années. Par contre, les entrepreneurs ont continué à

²⁵ DINIZ, Eli, "Empresariado industrial e estratégias de desenvolvimento", in *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, vol 18, no 52, 2003, pp.15-34.

²⁶ CARVALHO, Maria Izabel V., "Estruturas domésticas e grupos de interesse: a formação da posição brasileira para Seattle", in *Contexto Internacional*, vol 25, no 2, juillet-décembre 2003.

²⁷ *Ibid.*, p.372

²⁸ *Gazeta Mercantil*, "Exportadores e Governo discutem Rodada do Milênio", 07/07/1999.

exprimer leur insatisfaction, surtout en ce qui a trait au caractère informel de leur relation avec le gouvernement. Selon la CEB, le dialogue État/secteur privé s'est caractérisé par une certaine contingence et une absence d'institutionnalisation. Les plaintes s'adressaient également au manque d'informations, de transparence et de l'absence d'un canal de communication plus stable. « L'absence d'institutionnalisation provoquait instabilité et incertitude dans les relations entre entrepreneurs et gouvernement »²⁹. Les demandes de la CEB allaient également dans le sens de l'établissement de l'institutionnalisation d'un système de communication qui rendrait possible l'accès, dans un délai rapproché, aux informations sur l'agenda des négociations, aux positions officielles brésiennes et à l'évolution des négociations. Même le système du «room next door », qui permettait le transfert d'informations au moment où les négociations avaient lieu par un fonctionnaire de l'Itamaraty aux personnes intéressées, a été considéré limité et peu inclusif. Les entrepreneurs voulaient participer de manière plus directe aux négociations.

²⁹ CARVALHO, Maria Izabel V., "Estruturas domésticas e grupos de interesse: a formação da posição brasileira para Seattle", in *Contexto Internacional*, vol 25, no 2, juillet-décembre 2003, p.376.

L'ÉVOLUTION RÉCENTE DU PROCESSUS DE PARTICIPATION

C'est sous le gouvernement Cardoso qu'il est devenu clair pour la diplomatie brésilienne qu'il serait nécessaire d'établir des liens plus étroits et fréquents avec la société. La vision d'une plus grande perméabilité de l'Itamaraty apparaît dans la formulation du nouveau concept de « diplomatie publique » qui correspondait au besoin de la diplomatie brésilienne de s'adapter au nouveau contexte national d'élargissement du débat sur les questions internationales. Plus le débat s'élargissait, plus il devenait nécessaire pour l'Itamaraty de composer avec les opinions de la société, ce qui en dernière instance, lui octroyait plus de légitimité à la table des négociations. Selon une opinion de plus en plus partagée à cette époque, « la nouvelle formulation de la politique étrangère exige dorénavant l'établissement de nouveaux canaux de communication entre l'Exécutif et la société. Cette relation permettrait que les négociateurs brésiliens connaissent mieux les impacts éventuels des propositions en jeu sur les différents secteurs économiques et sociaux, au-delà de proposer à la société des informations importantes sur les négociations commerciales internationales »³⁰. De plus, une relation plus étroite entre la diplomatie et la société aurait l'effet de rendre la politique étrangère brésilienne plus représentative et légitime. Effectivement, l'on observe une certaine réduction de l'autonomie de l'Itamaraty, accompagnée d'une extension du processus de prise des décisions aux autres acteurs bureaucratiques, c'est-à-dire aux autres ministères. La conséquence de cela est un processus de plus en plus fragmenté et compétitif, concentré au sein de l'Exécutif et sans changement quant à la participation du Congrès National qui continue d'être minime. Du point de vue idéologique, lors de la période des réformes économiques appliquées sous le gouvernement de Cardoso, on a observé l'articulation d'un consensus parmi l'entrepreneuriat quant à la posture néolibérale en application. Toutefois, il subsistera un désaccord entre le gouvernement et le secteur privé quant à la façon de mettre en œuvre des différents éléments du nouvel agenda et à quel rythme, notamment pour ce qui concernait les privatisations et la libéralisation commerciale. Les industriels réclamaient toujours un certain niveau de protection, le recours à des subsides, la concession de traitement différencié pour certains secteurs et la participation des représentants du secteur privé au processus décisionnel³¹.

Cela dit, l'interaction avec le secteur privé devenait de plus en plus indispensable dans le nouveau contexte de complexification de l'agenda en cours et la nécessité de mieux préparer les délégués commerciaux brésiliens. En 1998, les ambassadeurs Celso Lafer et Rubens

³⁰ *Ibid.*, p.383.

³¹ DINIZ, Eli, "Empresariado industrial e estratégias de desenvolvimento", in *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, vol 18, no 52, 2003, pp.15-34.

Ricupero exprimaient leur préoccupation à l'égard de l'état préparatoire de la position brésilienne dans le cadre des négociations internationales. Ils soulignaient «l'inexistence d'une articulation intégrée entre les différents secteurs de l'entrepreneuriat, l'absence de liens bien structurés entre le secteur privé et la diplomatie responsable des négociations à l'OMC, et l'interaction réduite des divers organes, à l'intérieur de l'Exécutif, responsables des décisions dans le domaine du commerce extérieur»³². Selon Saulo Nogueira, l'agenda des négociations est devenu plus complexe et plus difficile à partir du moment où on a cherché un consensus sur des questions nouvelles comme les services, la propriété intellectuelle et l'environnement. C'est à partir de ce moment que les différents ministères ont créé des départements de relations internationales consacrés spécifiquement aux nouveaux thèmes des accords commerciaux. Au-delà du recours à des spécialistes et à des avocats de l'extérieur, l'Itamaraty a également eu besoin, plus que jamais, de l'appui du secteur privé et de son expertise sur le « terrain » pour mieux s'orienter. En effet, comme le souligne Saulo Nogueira, «la société et le secteur privé ont un rôle important à jouer pour que l'Itamaraty ait un portrait plus réel des conditions économiques du Brésil et pour que les positions du gouvernement puissent satisfaire les intérêts des importateurs et des exportateurs»³³.

Du point de vue institutionnel, c'est en juin 1999, avec la création, par décret présidentiel, du Groupe interministériel de travail sur le commerce international de marchandises et de services (GICI), qu'il y a eu un plus grand effort pour l'implantation d'un canal de communication entre les organes du gouvernement et entre celui-ci et la société. La fonction du GICI était d'être le lieu de «formulation et de coordination de la position brésilienne relativement aux travaux et aux négociations menées dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce». Le GICI était situé au Ministère des Affaires étrangères et présidé par le secrétaire-général adjoint des Questions d'intégration économiques et de commerce extérieur de l'Itamaraty. Dans la pratique, la participation du secteur privé dépendait des invitations officielles. Cela dit, les principales organisations représentant les intérêts du secteur productif et des travailleurs étaient invitées à participer aux réunions du GICI³⁴. Selon la CEB et le Forum, le GICI a représenté, à ce moment là, la réponse du gouvernement aux pressions de la société pour une plus grande participation, et a fonctionné comme un espace de transfert de la diplomatie vers l'entrepreneuriat en lui faisant profiter d'informations au sujet des développements des négociations. Du point de vue du secteur privé, le GICI a rempli, surtout, une fonction symbolique, celle de légitimer la position

³² Gazeta Mercantil, "O Brasil é fragil na negociação com a OMC", 10/08/1998.

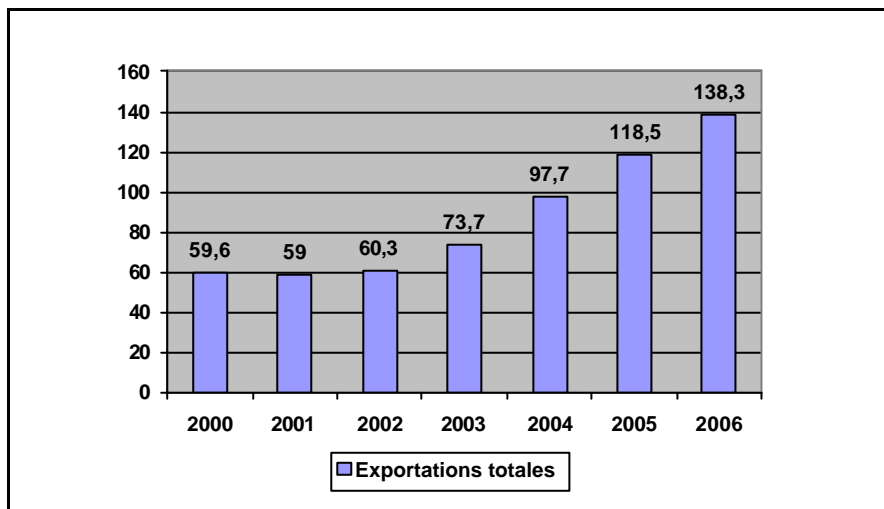
³³ NOGUEIRA, Saulo P.L., *Como derrubar as barreiras internacionais de comércio*, Sao Paulo : Aduaneiras, 2006, p.16.

³⁴ CARVALHO, Maria Izabel V., "Estruturas domésticas e grupos de interesse: a formação da posição brasileira para Seattle", in *Contexto Internacional*, vol 25, no 2, juillet-décembre 2003, p.386.

officielle, et une fonction informative, sans avoir ouvert l'espace de la formulation des décisions. Le secteur privé continuait donc d'intensifier ses contacts avec le gouvernement par d'autres canaux, dont les ministères œuvrant dans les dossiers de leurs intérêts, le GICI demeurant un forum de coordination entre les positions de la bureaucratie gouvernementale et le secteur productif.

Sous le gouvernement de Lula, un facteur aura un impact déterminant sur la participation du secteur privé : le boom des exportations. En effet, le commerce brésilien a connu une croissance impressionnante dans les années récentes, et ce, surtout, grâce à l'exportation des produits agricoles. Celle-ci a doublé entre 1999 et 2004, mais le boom s'est réellement intensifié à partir de 2002. Parmi les facteurs qui peuvent expliquer cette croissance farouche nous pouvons mentionner « la maturité des transformations structurelles initiées au début des années 1990, la consolidation d'un agrobusiness compétitif et l'adoption de l'exportation dans la stratégie de croissance des grandes entreprises »³⁵.

Exportations totales du Brésil vers le monde (millions de \$ É-U)



Source: FMI, Direction of Trade Statistics, 2007.

Au niveau des négociations commerciales internationales, la vitalité du secteur agricole a motivé les représentants du secteur à faire pression sur le gouvernement pour des positions plus agressives en agriculture dans tous les forums de négociation. Par exemple, à l'OMC, cette nouvelle posture du secteur privé fut fondamentale pour la décision du gouvernement à solliciter le mécanisme de solution de controverses concernant les produits agricoles contre

³⁵ DA MOTTA VEIGA, Pedro, "Política comercial no Brasil: características, condicionantes domésticos e policy-making", 2007, p.73.

les États-Unis (le coton) et l'Union européenne (le sucre)³⁶. La pression du secteur agricole, fort de son succès, explique en grande partie l'approche plus agressive du Brésil dans les discussions à l'OMC.

Toutefois, il ne faut pas oublier que la position du Brésil dans le dossier agricole de l'OMC est une exception à la règle. Le pays présente depuis toujours une posture défensive dans tous les forums de négociation et l'explication tient d'une part à sa participation relativement limitée au commerce mondial (environ 2 %) et aussi à une culture protectionniste. Cette culture protectionniste se traduit notamment par une plus grande importance accordée, traditionnellement, à la défense des intérêts des secteurs de « substitution des importations » plutôt que des secteurs exportateurs et aussi, à la continuité, malgré la libéralisation, du même paradigme de politique étrangère de recherche d'autonomie sur le plan international. Selon Da Motta Veiga, dans le champ des négociations commerciales, « le paradigme protectionniste est encore aujourd'hui partagé par une vaste coalition de fonctionnaires et d'associations entrepreneuriales du secteur industriel qui ont exercé un rôle central dans la formulation de positions nationales de négociations dans le domaine commercial et des investissements, autant sous Cardoso que sous Lula »³⁷. Suivant cette logique, la position du Brésil dans le dossier agricole à l'OMC est une véritable exception.

De plus, nous devons mentionner que si l'impact de la participation du secteur privé dans le processus décisionnel n'est pas garanti et qu'un effort des différents secteurs intéressés demeure nécessaire, il n'en demeure pas moins que le gouvernement lui-même doit faire face au désaccord qui parfois règne entre ses différents ministères avant de défendre une position. C'est le cas notamment de la divergence observée entre le ministère responsable de la réforme agraire et des questions d'agriculture familiale et le Ministère de l'Agriculture, le premier appuyant une posture défensive, alors que le deuxième montre une posture pro-libérale, appuyé par les secteurs de l'agrobusiness moderne³⁸. Dans ce cas particulier, la divergence a pu faire place au consensus lorsque, par le moyen d'une vaste discussion nationale impliquant des acteurs publics et privés, ceux-ci se sont entendus sur la création d'une coalition intergouvernementale (le G-20) qui a réuni des pays en développement qui traditionnellement adoptaient des positions divergentes dans les négociations multilatérales. D'un point de vue interne, la création du G-20 a donc aidé à faire émerger un vaste consensus national quant à la position officielle du Brésil à l'OMC, permettant à celle-ci de disposer d'un haut niveau de légitimité politique au niveau national.

³⁶ *Ibid.*, p.143.

³⁷ *Ibid.*, p.96.

³⁸ *Ibid.*, p.144.

Finale­ment, lorsque nous examinons la réalité de la participation du secteur privé dans les négociations commerciales internationales, nous ne devons pas oublier qu'au-delà des objectifs recherchés par l'État, le secteur privé possède lui-même ses propres intérêts et ceux-ci peuvent être ou non compatibles avec les intérêts de l'État. Il y a toujours un calcul de coût-bénéfice fait par les entreprises et/ou les différents secteurs qui précède chaque choix d'intervention au niveau international. Nous avons vu avec l'exemple du contentieux Bombardier-Embraer que lorsque les bénéfices possibles sont plus grands que les coûts de la dispute, le secteur privé n'hésite pas à intervenir. De plus, les nombreux recours du Brésil au mécanisme de solution de controverses de l'OMC est un autre exemple d'implication du secteur privé dans les négociations commerciales internationales, via l'État. Le Brésil arrive en quatrième place, après l'Union européenne, les États-Unis et le Canada en nombre de plaintes déposées à l'OMC³⁹. Par ailleurs, en ce qui concerne l'OMC, six années se sont écoulées depuis que les négociations du Cycle de Doha ont pris leur envol et peu de résultats ont été atteints. L'écart toujours présent entre la position des différents pays concernés dans le domaine des produits non agricoles et l'irréconciliable posture des principaux acteurs en agriculture, laissent présager qu'à défaut d'un virage exceptionnel, l'année 2008 ne sera pas marquée par l'aboutissement des négociations. Dans ce cas, il est possible que le Cycle de Doha lui-même soit confronté à un échec et le système multilatéral de négociations remis en question.

Actuellement, force est de constater qu'une bonne partie du secteur privé brésilien, dont principalement l'agro­business, se montre très pessimiste à l'égard des discussions multilatérales. En fait, dans la pratique, les entrepreneurs ont mis graduellement de côté leur appui aux négociations, investissant moins en recherche et dépensant de moins en moins du temps et de l'argent dans des voyages à Genève⁴⁰. L'attention est maintenant tournée vers des questions qui n'ont pas nécessairement de lien avec l'agenda de l'OMC, telles que l'assainissement, le développement durable et les barrières non-tarifaires, des questions qui selon les entrepreneurs ont plus de chance d'atteindre des résultats concrets comparativement aux efforts déployés pour l'ouverture des marchés à l'OMC. De cette façon, les négociateurs du gouvernement brésilien «perdent» un appui important pour le suivi des négociations. Cela démontre, qu'au-delà de la démocratisation du processus décisionnel brésilien dans le champ des négociations commerciales, le secteur privé possède bien ses propres intérêts et lutte pour une participation au processus dans les cas où cela en vaut la peine.

³⁹ Selon le site de l'OMC, le Brésil a porté 23 plaintes et se défend de 14 plaintes contre lui. Union-européenne, 78 et 59 respectivement, les États-Unis, 89 et 99 respectivement et le Canada, 29 et 15 respectivement.

⁴⁰ LANDIM, Raquel, « Agronegocio brasileiro abandona Doha », Valor Econômico, 15/01/2008.

CONCLUSION

Dans le sillage des transformations survenues dans les années 1990, nous incluons la multiplication des négociations commerciales entamées par le Brésil dans plusieurs fronts. Sur le plan interne, cette «ouverture vers le monde » est devenue un défi autant pour les institutions étatiques responsables de la politique commerciale que pour le secteur productif national qui devait s'adapter à la nouvelle réalité. En examinant l'historique des relations État/secteur privé à travers le fonctionnement des principales institutions dans le domaine (Cacex, Camex et Itamaraty), nous avons pu constater que l'héritage centralisateur était très présent dans l'esprit de ces institutions. Toutefois, la pression du secteur privé pour une plus grande participation et la nécessité pour le gouvernement d'obtenir de meilleurs résultats au niveau international, surtout depuis que l'agenda des négociations s'est complexifié, a conduit au rapprochement de ces deux acteurs. Le secteur privé, qui avait beaucoup décrié le manque de transparence et de dialogue de la part de l'État, semble avoir gagné beaucoup d'espace et d'influence au cours des dernières années. Nous pouvons affirmer que pour la première fois la démocratisation du processus décisionnel dans le domaine de la politique commerciale est en cours au Brésil. Les entrepreneurs, encouragés par l'augmentation des exportations et la diversification des marchés de destination, ont tout intérêt à suivre de près les négociations commerciales internationales; et le gouvernement, de son côté, ne peut plus se passer de la légitimité que l'appui de la société lui confère. Ainsi, État et secteur privé semblent plus proches que jamais auparavant dans l'histoire économique du Brésil.

BIBLIOGRAPHIE

AGUIAR CUNHA, Paulo G., «Industria Nacional e Política Externa », In FONSECA JUNIOR, Gelson et NABUCO DE CASTRO, Sergio H. (org.), Temas de Política Externa II, vol 1, Ed. Paz e Terra, 1997, p. 357.

BIANCHI, Alvaro, « Crise e representação empresarial : o surgimento do pensamento nacional das bases empresariais », in *Revista de Sociologia e Política*, no 16, juin, 2001, pp.123-142.

CARVALHO, Maria Izabel V., “Estruturas domésticas e grupos de interesse: a formação da posição brasileira para Seattle”, in *Contexto Internacional*, vol 25, no 2, juillet-décembre 2003.

DA MOTTA VEIGA, Pedro; MAGNO IGLESIAS, Roberto, “A institucionalidade da política brasileira de comércio exterior”, in PINHEIRO, Armando C.; MARKWALD, Ricardo; PEREIRA, Lia V. (org.), *O desafio das exportações*, Rio de Janeiro, BNDES, 2002.

DA MOTTA VEIGA, Pedro, “Política comercial no Brasil: características, condicionantes domésticos e policy-making”, 2007, En ligne:
<http://www.iconebrasil.com.br/arquivos/Outros%20documentos/Livro%20DFID/Cap1%20-%20Brasil.pdf>

DANILEVICZ PEREIRA, Analucia, “O Brasil em crise e o mundo em transição: a política exterior brasileira de Sarney a Collor”, in *Ciências e letras*, Porto Alegre, no 37, pp.295-316, janv-juin 2005, p.306

DINIZ, Eli, “Empresariado industrial e estratégias de desenvolvimento”, in *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, vol 18, no 52, 2003, pp.15-34.

Gazeta Mercantil, “ O Brasil é fragil na negociação com a OMC”, 10/08/1998.

Gazeta Mercantil, “Exportadores e Governo discutem Rodada do Milênio”, 07/07/1999.

GUIMARAES, Samuel, (2003).

KINGSTONE, Peter R., “ Corporatism, Neoliberalism, and the Failed Revolt of Big Business: Lessons from the Case of IEDI”, in *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, vol. 40, no 4, 1998, pp. 73-95.

LANDIM, Raquel, « Agronegócio brasileiro abandona Doha », Valor Econômico, 15/01/2008.

LAMPREIA, Luiz Felipe, Discours lors de la III Session de la Conférence ministérielle de l’OMC, Seattle, 30 novembre, 1999.

MARTINS, L., « Estado capitalista e burocracia no Brasil no pos 64 », Rio de Janeiro : Paz e Terra, 1984.

NOGUEIRA, Saulo P.L., *Como derrubar as barreiras internacionais de comércio*, Sao Paulo : Aduaneiras, 2006.

PRESTO SANTANA, Helton R., “Grupos de interesse e a politica externa brasileira para a ALCA”, in *Contexto Internacional*, vol 23, no 1, janv-juin 2001, p. 68-69.

SHAPIRO, Helen, “Análisis de las políticas de promoción de exportaciones de Brasil”, in *Integración y Comercio*, Intal, no 3, septembre-décembre, 1997.

SOARES DE LIMA, Maria Regina; SANTOS, Fabiano, “Brazilian Congress and Foreign Trade Policy”, sept. 1998.

SOARES DE LIMA, Maria Regina, «Aspiração internacional e política externa», in *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, no 82, 2004.