

CHAPITRE 17

L'AMERIQUE LATINE ET LES GRANDES PUISSANCES

Jean-Christophe Defraigne (UCLouvain Saint-Louis Bruxelles)
Sophie Wintgens (ULB, EHESS, CNCD)
Pre-print

Introduction : le rôle de l'Amérique latine dans la division internationale du travail

Les relations internationales de l'Amérique latine avec les grandes puissances ont été très largement déterminées par son rôle dans la division internationale du travail, à savoir celui de fournisseur de produits agricoles et de matières premières. Cette fonction lui fut assignée par les puissances monarchiques absolutistes de l'Espagne et du Portugal lors de la colonisation au 16^{ème} siècle.

Ce rôle économique, auquel l'Amérique latine fut cantonnée, a freiné considérablement son développement technologique et donc son autonomie face aux grandes puissances plus avancées économiquement. Bien que la région soit assez hétérogène sur le plan du développement économique et des capacités militaires, les pays d'Amérique latine, mêmes les plus avancés, ne connurent que de très brèves périodes de relative autonomie face aux grandes puissances industrialisées, tant sur le plan politique que sur le plan économique.

Les théories de la dépendance qui ont émergé de ce contexte en Amérique latine portées par des économistes comme Hans Singer, Raúl Prebisch, Celso Furtado, André Gunder Frank ou encore par le futur président brésilien Fernando Henrique Cardoso et le sociologue chilien Enzo Faletto ont certes des limites, notamment du fait de la non-prise en compte de certains facteurs qui expliquent le rattrapage industriel de l'Asie orientale. Cependant, elles ont bien identifié la situation de blocage de développement et le manque d'autonomie de cette région depuis plusieurs siècles.

Certains ont pu croire à un changement important au cours des années 2000, qui ont été marquées par une volonté politique de nombreux pays de s'émanciper davantage économiquement et politiquement des États-Unis et de l'Europe. Le Brésil et le Venezuela eurent ainsi des velléités de se hisser à un rôle de puissance internationale capable de contester une gouvernance globale fondée en grande partie sur le consensus néolibéral de Washington et sur une hégémonie géopolitique des États-Unis. Force est de constater que la crise de 2008 et la chute des prix des matières premières qui en résulta ont replongé la région dans des difficultés économiques considérables, affaiblissant leur position régionale et internationale comme leur autonomie financière et technologique (Muller 2017, Mares et Trinkunas 2016). La rhétorique d'un président Lula, qui mettait en avant les BRICS (Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud), la coopération sud-sud et le rejet du consensus de Washington, a été remplacée par celle de Bolsonaro, qui s'aligne beaucoup plus sur l'administration Trump et dont le ministre de l'Économie Paul Guedes se réclame de la pensée des New Classics de l'école de Chicago en faveur du libre-échange ricardien et du retrait du rôle de l'État dans l'économie (Defraigne, Villalobos 2020). Le fait que le seul fleuron global de haute

technologie brésilienne, Embraer, a failli passer en 2019 sous le contrôle de son concurrent américain Boeing, est plus qu'un symbole et indique les limites du Brésil comme puissance technologique et industrielle. La chute des cours pétroliers a mis fin aux ambitions régionales du courant nationaliste chaviste. Depuis 2014, le Venezuela est confronté à une grave crise économique liée à la dette (hyperinflation, etc.), ayant elle-même entraîné une crise sociale et humanitaire (sous-alimentation, mortalité infantile, etc.) ainsi qu'une crise politique (instabilité politico-institutionnelle) et meurtrière (violations des droits de l'homme).

La crise que connaît la plupart des pays d'Amérique latine depuis le milieu des années 2010 et qui s'est fortement aggravée depuis l'irruption de la pandémie du COVID-19, fait partie d'un phénomène récurrent de *path dependency* lié au rôle de cette région dans la division internationale du travail. Ce rôle maintient l'Amérique latine dans une position périphérique. Ce chapitre se propose d'analyser les origines et les évolutions de cette dépendance, ainsi que le processus dialectique entre cette dépendance et l'influence que les grandes puissances ont exercé sur l'Amérique latine. Cette analyse des transformations des rapports de forces sur la scène latino-américaine en mettant l'accent sur leur dimension économique s'inscrit dans une approche d'économie politique internationale (EPI).

1^{ère} partie : l'ère de la dépendance

1. Les fondements historiques de la dépendance

La colonisation de l'Amérique par les puissances monarchiques absolutistes de l'Espagne et du Portugal (1492-1535)

La colonisation de l'Amérique par les puissances européennes a pu être justifiée par un prosélytisme chrétien ou par une mission de civilisation. Toutefois, ce sont bien les motivations économiques qui restent décisives dans la volonté de financer les expéditions maritimes qui furent à l'origine de la découverte des Amériques par les États européens. Il s'agit essentiellement de contourner par de nouvelles voies maritimes l'emprise commerciale des puissances issues de la civilisation de l'Islam sur les routes commerciales desservant l'Asie et l'Afrique subsaharienne. Les puissances monarchiques européennes comptent sur les rentrées financières que peuvent apporter ce commerce international pour financer des dépenses militaires qui ne cessent de grimper du fait des luttes d'influence entre grande puissances européennes sur le vieux continent (Defraigne 2004).

Lorsque par hasard, l'expédition de Colomb découvre l'Amérique sur le chemin des Indes en 1492, les colonisateurs espagnols puis portugais à partir de 1500 font preuve d'un opportunisme pragmatique et considèrent l'exploitation de ces nouvelles contrées sous un angle essentiellement financier. Les expéditions colonisatrices doivent être rentables rapidement pour obtenir le soutien des couronnes d'Espagne et du Portugal, mais aussi parfois de marchands et banquiers qui les financent (Galeano 2009). Les *Conquistadores* qui soumettent entre 1492 et 1535 les sociétés aristocratiques indigènes sont essentiellement des aventuriers qui recourent au pillage et au travail forcé avec une brutalité exceptionnelle (Ferro 2003).

Les colonisateurs entreprennent des transformations radicales des sociétés indigènes qui engendrent des traumatismes sans précédent au sein de ces populations. Le premier impact est d'abord le choc des épidémies. Isolés depuis des milliers d'années des maladies récurrentes du continent eurasiatique, le système immunitaire des Indiens d'Amérique s'avère incapable de résister aux bactéries et virus apportés par les colonisateurs et leurs animaux domestiques. Les épidémies déciment les populations indigènes et déstructurent les ordres hiérarchiques en place, facilitant ainsi l'expansion militaire des *Conquistadores* qui s'appuient également sur les divisions politiques internes antérieures¹ qui fragilisent les pouvoirs aristocratiques (Skidmore et Smith 1997). Les conditions sanitaires sont aussi fortement aggravées par l'exploitation de la population indigène dans les plantations et les mines. Les cadences de travail, les mauvais traitements, les concentrations de population dans les lieux insalubres des plantations sont également responsables de la forte mortalité, ce à quoi il faut ajouter les massacres organisés, les suicides et infanticides d'indigènes désespérés (Ferro 2003). Dans l'île de Cuba, il ne reste aucun indigène survivant après moins d'un siècle de colonisation. Une partie des populations indigènes tente de fuir les épidémies, les massacres et le travail forcé en s'enfonçant dans des zones reculées plus difficilement accessibles, ce qui a pour effet de ralentir considérablement leur développement économique et de baisser leur niveau de vie. L'hécatombe des indigènes affecte la production des plantations et nécessite l'importation d'esclaves d'Afrique, créant un métissage sur la façade atlantique du continent qui abritait les zones de plantations produisant pour l'Europe.

La colonisation entraîne un bouleversement des structures politiques, économiques, sociales et démographiques sans précédent depuis la révolution néolithique et le passage à l'agriculture. Au début du 17^{ème} siècle, l'Amérique latine a une économie tournée vers les puissances coloniales européennes, elle est cantonnée au rôle de fournisseur de denrées et matières premières exotiques (le sucre, le café, le tabac, et plus tard le coton) et de métaux précieux (Gunder Frank 1979).

Les rapports entre l'Amérique latine et les puissances européennes sous la période coloniale (1536-1825)

La bulle papale *inter caetera* promulguée en 1493 et le traité de Tordesillas de 1494 divisent le monde et l'Amérique en deux zones attribuées respectivement à l'Espagne (l'hémisphère située entre le 142^{ème} et le 46^{ème} de longitude) et le Portugal (l'hémisphère restante). La colonie portugaise se concentre sur la pointe atlantique et débordera quelques peu ces limites pour devenir le Brésil. Le reste de l'Amérique latine revient donc à l'Espagne, qui divise progressivement la région entre quatre vice-royautés.

Les relations économiques entre l'Amérique latine et les deux puissances coloniales sont fortement régulées. Les colonies d'Amérique ne peuvent commercer librement avec les différentes économies d'Europe ; elles sont obligées de subir un monopole commercial où tous les produits échangés avec le vieux continent doivent se faire par l'intermédiaire de la puissance colonisatrice (Bulmer Thomas 2003). Ce rôle parasitaire est d'autant plus pesant que peu de marchandises proviennent de la péninsule ibérique, la plus grande partie étant produite en Europe du Nord et en Italie.

¹ Voir sur ce point le chapitre de D. Larrouqué dans cet ouvrage.

De manière paradoxale, l'afflux de richesses engendré par le pillage et l'exploitation des populations indigènes affaiblit dans le long terme les puissances coloniales de la péninsule ibérique. Les métaux précieux et denrées exotiques financent l'importation de produits du reste de l'Europe. La structure aristocratique de l'Espagne et du Portugal ainsi que le poids de l'Église constituent des blocages au développement de la manufacture et du commerce (Galeano 2009). Les classes dominantes aristocratiques de la péninsule ibérique craignent que le renforcement économique des marchands et artisans bourgeois ne se traduise par une contestation politique des privilèges des *grandes* aristocrates, comme l'a montré la révolte des *Comuneros* dans le premier quart du 16^{ème} siècle (Anderson 1996). Dans le contexte de guerre quasi permanente entre grandes puissances européennes, les afflux de richesses des Amériques permettent à l'aristocratie de la péninsule ibérique de financer son appareil militaire sans devoir faire appel à la bourgeoisie et sans stimuler les activités marchandes et financières. D'autres puissances européennes atlantiques comme l'Angleterre, les Pays-Bas et la France doivent s'appuyer sur les activités économiques marchandes et proto-industrielles pour générer des revenus nécessaires aux dépenses militaires en forte augmentation (Defraigne 2004). Elles exportent donc vers les puissances ibériques ce qui, non seulement développe plus vite la proto-industrie et la technologie (y compris militaire et de navigation) du nord-ouest de l'Europe, mais en plus renforce les bourgeoisies locales face aux aristocrates dans la lutte pour le contrôle de l'appareil d'État. Le contrôle croissant des bourgeoisies nationales sur leur État respectif entre le 16^{ème} et le 19^{ème} siècle permet aux États du nord-ouest de l'Europe d'adopter des lois et des politiques économiques plus favorables à l'accumulation capitaliste et au développement industriel et technologique. Ainsi, l'afflux de richesses d'Amérique latine aiguille les puissances monarchiques ibériques dans une trajectoire de déclin relatif sur les plans technologique, industriel et finalement militaire face aux autres puissances atlantiques de l'Europe. Le Marquis de Pombal, dirigeant du gouvernement Portugais est bien conscient du problème lorsqu'il analyse les liens économiques entre le Portugal et l'Angleterre au 18^{ème} siècle (Galeano 2009 : 56).

Ce déclin entraîne également la montée de l'influence de la Grande-Bretagne et des Pays-Bas en Amérique latine. Les monarchies ibériques poursuivent leur monopole commercial qui apparaît de plus en plus parasitaire et empêche le développement d'industries locales dans leurs colonies d'Amérique qui pourraient concurrencer ce monopole. La supériorité navale et technologique des Pays-Bas et de la Grande-Bretagne leur permet de contourner le monopole colonial. Ce commerce de contrebande est coorganisé par des élites créoles désireuses d'importer des produits moins chers d'Europe (Skidmore et Smith 1997). Cette contrebande met en évidence les contradictions entre les intérêts économiques des élites créoles d'Amérique latine et des puissances coloniales ibériques. L'installation de Joseph Bonaparte sur le trône d'Espagne en 1808 crée l'occasion pour les élites créoles de s'émanciper de la tutelle coloniale. Plusieurs conflits entre 1810 et 1825 renversent le pouvoir colonial espagnol à travers les différentes parties d'Amérique latine. Pour le Brésil, le fils du roi du Portugal devient en 1822 l'empereur du pays devenu indépendant avec le soutien des élites créoles et sans résistance de la part d'une monarchie portugaise très affaiblie.

Des républiques formellement indépendantes sous la dépendance commerciale et financière de la Grande-Bretagne (1825-1873)

Entre l'accession à l'indépendance au cours des années 1820 et le début de la « Grande Dépression » en 1873, les indépendances des nouveaux pays d'Amérique latine de la plupart des colonies ibériques ne modifient pas dans la division internationale du travail le rôle de la région,

qui reste un fournisseur de quelques matières premières et de denrées exotiques pour l'Europe. Plusieurs facteurs empêchent le développement d'une industrie latino-américaine comme ont connu l'Europe continentale et les États-Unis d'Amérique au cours du 19^{ème} siècle.

Premièrement, la structure sociale de l'Amérique latine constitue un obstacle interne considérable à l'industrialisation. L'émancipation de la région par rapport aux monarchies espagnole et portugaise ne modifie pas fondamentalement la structure sociale de l'Amérique latine, hormis le départ d'une partie des *insulares* nés en Espagne qui sont notamment expulsés du Mexique. Les grands propriétaires terriens créoles et le clergé sont les groupes sociaux les plus puissants au sein de ces nouvelles sociétés (Skidmore et Smith 1997). Du fait de l'organisation économique et sociale de la période coloniale, la bourgeoisie libérale citadine et les artisans restent faibles numériquement et politiquement. Quant à la masse des populations indigènes et des esclaves, hormis à Haïti, elles n'arrivent pas à s'imposer face aux élites créoles. Ce sont donc des forces sociales conservatrices qui tiennent le pouvoir politique et qui restent centrées sur les haciendas, latifundia, plantations et activités minières. Cette oligarchie n'a pas comme priorité de développer une industrie et n'est pas désireuse de créer de nouvelles institutions plus favorables aux activités marchandes et industrielles (Skidmore et Smith 1997 ; Galeano 2009). Le caractère conservateur d'une grande partie des élites créoles et du clergé ne favorise pas non plus les idéologies modernes ni le développement des sciences, prolongeant ainsi le phénomène de dépendance technologique vis-à-vis de l'Europe en pleine révolution industrielle. L'écart technologique entre l'Amérique latine et l'Europe se creuse donc rapidement tout au cours du 19^{ème} siècle. Cette structure sociale favorise également la désintégration politique de l'Amérique latine. Les grands propriétaires locaux et le clergé préfèrent une décentralisation et des États locaux faibles qu'ils peuvent mieux contrôler qu'un État d'un type centralisé jacobin qui pourrait contester leur pouvoir au niveau local. Ce phénomène explique en partie l'échec de la création de la Grande Colombie de Bolivar ou d'autres projets de fédéraliser l'Amérique latine hispanique. Cette fragmentation de l'Amérique latine génère des économies nationales dont l'étroitesse du marché intérieur s'avère un frein pour l'industrialisation, surtout à partir de la deuxième révolution industrielle du dernier quart du 19^{ème} siècle où les économies d'échelles dans la production de biens et de services deviennent beaucoup plus importantes (Galeano 2009 ; Donghi 2013).

Deuxièmement, l'Amérique latine est très rapidement considérée comme un débouché important pour la manufacture britannique. Dès le 18^{ème} siècle, les marchands britanniques organisent de la contrebande pour contourner le monopole de commerce colonial. Cependant, l'Amérique latine reste un marché marginal pour le commerce britannique jusqu'aux guerres napoléoniennes. Entre 1806 et 1813, le blocus continental napoléonien interdit au commerce britannique l'accès à la plus grande partie de l'Europe, ce qui fait de l'Amérique latine un débouché indispensable à la production britannique. Au moment des guerres d'indépendance, la pénétration commerciale britannique de l'Amérique latine est bien entamée et le Royaume-Uni est le premier partenaire commercial de la région (Donghi 2013). Le gouvernement britannique, tout en encourageant le commerce avec la région, adopte une position officielle de relative neutralité jusqu'en 1822 où un retour des puissances monarchiques ibériques paraît peu probable. Canning, le Secrétaire d'État britannique résume cette position en écrivant en 1824 : « *Spanish America is free (...) and if we do not mismanage our affairs she is English* » (Galeano 2009). Dès leur indépendance, la plus grande puissance impériale du monde est donc déjà présente économiquement en Amérique latine et utilise son influence pour maintenir une division internationale du travail au sein de laquelle l'Amérique latine est cantonnée au rôle de fournisseur de matières premières et de denrées exotiques, et la

Grande-Bretagne fournit les produits manufacturés, les services de transport et les services financiers. Cela signifie que, dès l'indépendance de l'Amérique latine, les artisans et la proto-industrie locale font face à la concurrence de la nation dotée de l'industrie et des services les plus compétitifs de l'époque (Bulmer-Thomas 2003).

Tout au cours du 19^{ème} siècle, la Grande-Bretagne, première puissance industrielle et financière au monde, demeure le premier partenaire commercial et financier de l'Amérique latine. Si certains investisseurs britanniques sont attirés par les richesses minières, de nombreux projets débouchent sur des faillites car les gisements les plus accessibles ont été largement épuisés lors de la période coloniale, les guerres civiles ont fortement endommagé les infrastructures et le niveau technologique ne permet pas encore d'exploiter les gisements plus difficiles d'accès (Bulmer-Thomas 2003). Dès lors, la présence économique britannique se manifeste principalement par le commerce et la finance.

Les jeunes républiques s'engagent dans des conflits qui comptent parmi les plus meurtriers du 19^{ème} siècle au niveau mondial. Ils sont également coûteux sur le plan financier. Les pertes humaines de ces guerres ont un effet majeur sur la main d'œuvre disponible (Skidmore et Smith 1997). Les États font face à d'importantes dépenses militaires mais aussi aux frais substantiels nécessaires à la modernisation de leurs infrastructures de transport. Les États de l'Amérique latine disposent d'une très faible base fiscale, notamment de par le poids politique des élites latifundiaires et de l'Église. Ils doivent donc recourir à des emprunts auprès des banques européennes, essentiellement britanniques (Skidmore et Smith 1997). Tout au long du 19^{ème} siècle et jusqu'à la première guerre mondiale, la Grande-Bretagne et d'autres puissances européennes prennent le contrôle de certaines prérogatives régaliennes des appareils d'États latino-américains comme les tarifs douaniers pour effectuer le paiement des dettes lorsque certaines Républiques se déclarent en cessation de paiement (Bulmer-Thomas 2003).

L'Amérique latine continue de fournir certaines matières premières et d'acheter des biens manufacturés britanniques, principalement des textiles. Comme le décrit Bulmer-Thomas, le développement de pays et de régions en Amérique latine est déterminé par la « loterie » des ressources naturelles et des besoins pour celles-ci sur le marché mondial (Bulmer-Thomas 2003). Le commerce des pays d'Amérique latine est très peu diversifié, deux ou trois produits constituent la majorité des exportations. Les booms sont suivis de récessions lorsque le marché mondial trouve des sources d'approvisionnement et des produits alternatifs. Ainsi, le caoutchouc des hévéas brésiliens sera transféré en Asie orientale par des exploitants britanniques, plongeant la région de Manaus dans un déclin économique durable. Lorsque les dépôts de guano péruviens exploités par des capitaux britanniques s'épuisent dans les années 1880, le gouvernement subit un choc majeur car 80% de ses revenus provenaient de ce produit de mono-exportation depuis plusieurs décennies (Skidmore et Smith 1997). Cette situation de dépendance est soulignée par plusieurs analystes contemporains d'Amérique latine : « *Faute d'autres marchés, les propriétaires des mines d'Amérique (latine) sont bien obligés d'envoyer leur minerai en Grande-Bretagne et de se contenter du prix que leurs offrent les fondeurs de ce pays. Depuis 20 ans ces derniers abusent de la dépendance dans laquelle sont les vendeurs (...)* » (Ramirez cité in Gunder Frank 1971).

La montée en puissance des États-Unis et des autres puissances industrielles européennes (1873-1914)

La prééminence militaire et économique de la Grande-Bretagne se poursuit jusqu'en 1914. Toutefois, à partir de la fin du 19^{ème} siècle, elle est progressivement contestée par de nouvelles puissances, essentiellement les États-Unis mais également l'Allemagne et la France (Dent 2005).

Les jeunes États-Unis offrent un contre-exemple qui souligne les handicaps que subit l'Amérique latine dans son développement économique, contraint par sa dépendance vis-à-vis de la Grande-Bretagne. Au moment de l'indépendance de l'Amérique latine, la future grande puissance nord-américaine garde une structure économique et sociale très hétérogène. L'économie du sud est une économie de plantations basée sur l'esclavage. Elle est tournée vers l'économie britannique et le reste de l'Europe à laquelle elle fournit des matières premières et denrées exotiques. Le climat de l'économie du nord n'est pas propice au développement de l'économie de plantation et reste fondée sur des plus petites propriétés, de la proto-industrie et les services commerciaux et bancaires à Boston et New-York.

Dès les premières décennies de l'indépendance, des figures politiques de premier plan comme Hamilton préconisent une politique de protection de l'industrie naissante et une intégration au niveau fédéral du système monétaire et bancaire. Le poids politique des États esclavagistes du sud ne permet pas d'adopter ces mesures, mais la guerre entre les États-Unis et la Grande-Bretagne entre 1812 et 1815 se traduit par un blocus économique qui stimule l'industrie naissante des États du nord (Irwin 2017). Cette base industrielle se renforce au cours des décennies suivantes, générant plus de tensions avec les États du sud sur la question de l'adoption d'un tarif protectionniste et du modèle esclavagiste pour aboutir à la guerre civile lorsque le républicain Lincoln, soutenu par les industriels nordistes, adopte son tarif hautement protectionniste en 1861. La victoire de l'État fédéral sur la Confédération sudiste cadenas la protection de l'industrie naissante des États-Unis face à la concurrence britannique (Irwin 2017). Elle renforce le budget et les pouvoirs fédéraux, ce qui permet d'approfondir l'intégration économique du pays grâce aux grands travaux d'infrastructures dans les transports et les télécommunications par l'État fédéral au cours des années 1860-1880. L'existence d'un vaste marché national bien intégré permet à l'industrie nordiste de profiter pleinement des nouvelles économies d'échelle générées par les innovations technologiques de la deuxième révolution industrielle dans des secteurs clefs comme l'acier, les produits électriques et machines-outils, la chimie, l'automobile, l'agro-alimentaire et les services financiers qui se produisent dans le dernier quart du 19^{ème} siècle (Chandler 1994). Cette période clef d'accélération de l'industrialisation voit apparaître de très grandes firmes qui se transforment en multinationales dès le début du 20^{ème} siècle (Defraigne 2004). Alors que le nord industriel, la région du sud des États-Unis connaît un déclin qui en fait la région la moins prospère de ce pays au cours de la fin du 19^{ème} et tout au long du 20^{ème} siècle.

Les économies de l'Amérique latine, avec leurs économies latifundiaires et leur rôle de fournisseurs de matières premières aux économies plus industrialisées, partagent de nombreuses caractéristiques communes avec le sud des États-Unis, tant sur le plan économique et technologique que sur le plan social, notamment en ce qui concerne l'attitude des classes dirigeantes économiques par rapport aux politiques commerciales et industrielles des États. L'absence d'une bourgeoisie industrielle forte, comme en a connu le nord des États-Unis grâce à des circonstances géographiques et

historiques particulières, contribue à expliquer le retard industriel de l'Amérique latine et ses difficultés à s'intégrer sur le plan commercial et économique au niveau du sous-continent.

L'écart en termes de capacités industrielles et technologiques entre les États-Unis et l'Amérique latine s'accroît encore suite à la deuxième révolution industrielle, qui permet l'émergence de grandes firmes disposant d'un savoir-faire en matière de management de production standardisée à grande échelle, de recherche et développement, de marketing et d'ingénierie financière. Ces grandes firmes se transforment au début du 20^{ème} siècle en multinationales qui étendent leurs activités sur d'autres marchés, et notamment en Amérique latine. À la veille de la première guerre mondiale, aucune firme basée en Amérique latine n'appartient au groupe des cent plus grandes firmes du monde en matière de capitalisation (Schmitz 1995).

Le dernier quart du 19^{ème} siècle voit donc l'apparition de grandes firmes multinationales provenant des économies industrialisées des États-Unis et de l'Europe. Le rattrapage industriel et technologique de la Grande-Bretagne par ces économies génère une concurrence accrue sur les marchés internationaux des produits manufacturés et font baisser les prix. De plus, la seconde révolution industrielle crée de nouveaux besoins en matières premières. Dans le contexte de déflation des années 1873-1895, on assiste à une montée du protectionnisme au cours des années 1880 et 1890 au sein de nombreux pays industrialisés tels que l'Allemagne, les États-Unis, la France, l'Italie ou la Russie. Les parties du monde non industrialisées prennent alors une nouvelle importance, tant comme fournisseurs de matières premières que comme débouchés pour les producteurs industriels. Si l'Amérique latine ne subit pas la deuxième vague de colonisation qui touche l'Afrique et l'Asie au cours des années 1880-1914, il n'empêche qu'elle devient une des zones d'expansion des multinationales des pays industrialisés.

Les investissements directs étrangers qui sont réalisés en Amérique latine entre 1880 et 1914 sont de plusieurs types. Ils peuvent être de type *resource-seeking* (exploitation de matières premières) comme dans le pétrole (Mexique), le cuivre (Chili), les nitrates (Chili, Pérou) ou les fruits exotiques (Amérique Centrale) ou de type *market-seeking* (meilleure pénétration du marché visé grâce à la production locale de biens et services par la firme multinationale) comme dans les transports, les industries de réseaux (électricité, télécoms) et les banques. Si les firmes britanniques se taillent la part du lion pendant cette période, d'autres firmes européennes et nord-américaines commencent à pénétrer les économies latino-américaines.

La progressive hégémonie des États-Unis en Amérique latine : de la « *Big Sister Policy* » à la crise de 1929 (1881-1929)

Les rapports de l'Amérique latine avec les États-Unis débutent dès le processus d'indépendance des années 1810-1820. Au début du conflit qui oppose l'Espagne à ses colonies américaines, la position des États-Unis est officiellement neutre comme le stipule la déclaration de neutralité de 1815 car son gouvernement espère obtenir de l'Espagne la cession de la Floride, ce qui permettrait aux États-Unis de posséder la côte maritime du Maine à la Louisiane (Perkins 2008).

Une fois la cession de la Floride effective en 1821, les États-Unis vont reconnaître les nouvelles républiques indépendantes latino-américaines en 1822. Un an après, la doctrine Monroe clame l'opposition du gouvernement américain à toute interférence des gouvernements européens sur le

continent américain. Elle voit le jour alors que les puissances européennes sont omniprésentes aux frontières des États-Unis en ce début du 19^{ème} siècle. La France ne se retire du continent qu'avec l'achat des territoires de Louisiane en 1803 sous Napoléon ; la Russie a colonisé l'Alaska et pousse vers le sud ; la Grande-Bretagne contrôle le Canada mais également des territoires qui couvrent l'Oregon et l'État de Washington actuels. La supériorité militaire britannique est telle qu'elle permet aux troupes britanniques d'attaquer la capitale Washington et de faire brûler les bâtiments gouvernementaux pendant la guerre de 1812-1815. L'Espagne, quant à elle, possède la Floride et les territoires qui comprennent aujourd'hui le Texas, le Nouveau-Mexique, l'Arizona, le Nevada, l'Utah, la Californie et une partie du Colorado et de l'Oklahoma. Le retrait des puissances européennes des Amériques garantit la sécurité des États-Unis et lui permet d'envisager la poursuite de la colonisation des espaces du sud et de l'ouest de l'Amérique du nord, qui seront progressivement intégrés dans l'union jusqu'au début du 20^{ème} siècle. La doctrine Monroe² (1823) répond donc à cette préoccupation et non pas à une volonté d'hégémonie sur l'ensemble du continent américain que les capacités militaires encore fort modestes des États-Unis ne permettent pas. Dans la première partie du 19^{ème} siècle, les États-Unis n'envisagent que l'expansion territoriale vers le sud-ouest au détriment du Mexique, fortement affaibli par les guerres d'indépendance et l'éviction des capitaux espagnols, et vers Cuba (tentative de rachat à l'Espagne qui n'aboutira pas). Quelles que soient les motivations du président James Monroe, les capacités militaires des États-Unis sont alors insuffisantes pour faire appliquer cette doctrine et le gouvernement américain compte surtout sur l'intervention britannique pour bloquer une possible expansion russe vers le sud ou un retour de l'Espagne dans ses anciennes colonies.

Pendant la première décennie de l'indépendance de l'Amérique latine, les gouvernements successifs des États-Unis ne montrent aucun enthousiasme vers le panaméricanisme et toute forme d'intégration politique du continent. La vision des dirigeants politiques et de nombreux intellectuels des États-Unis est caractérisée par des aprioris religieux anticatholiques et racistes. Cette vision est très pessimiste quant aux capacités de l'Amérique latine de se doter d'un système politique moderne et de développer son économie. Ainsi le secrétaire d'État John Quincy Adams, qui deviendra président à la fin des années 1820, affirme en 1821 que « *the somnolent populations of that region, debilitated by their heritage (under Spain) and enervated by a tropical climate, neglected their rich natural resources, while the Catholic faith lulled them into intellectual passivity (...)* All (Latin) American countries fell under censure for lax racial standards and indifference to the social consequence of polluting the blood of whites » (Hunt 1987). Le même Adams précise : « *As an American system, we have it, we constitute the whole of it; there is no community of interest between North and South America* » (Perkins 2008). L'intérêt pour l'Amérique latine reste donc limité au cours de la première moitié du 19^{ème} siècle.

Ce n'est qu'à partir des années 1880 que l'Amérique latine dans son ensemble est progressivement considérée comme une opportunité de développement pour les entreprises américaines. C'est lors de cette décennie que les États-Unis deviennent un important exportateur de biens manufacturés et que leur commerce croît rapidement. Face au protectionnisme de nombreuses économies européennes et à la concurrence accrue pour les débouchés et les matières premières, les stratèges,

² Dans son discours annuel au Congrès, le 2 décembre 1823, le président américain James Monroe interpelle les puissances européennes, fondant ainsi la doctrine qui portera son nom et fixera pour un siècle et demi les fondements de la diplomatie américaine : les États-Unis s'engagent à ne pas intervenir en Europe si les nations européennes cessent d'imposer leur système politique au Nouveau Monde et d'y acquérir des colonies. Cette doctrine est aujourd'hui souvent résumée à « l'Amérique aux Américains ».

les dirigeants industriels et politiques des États-Unis commencent à adopter une politique étrangère plus expansionniste pour protéger leurs intérêts commerciaux. Cette évolution n'a rien d'exceptionnel dans cette époque qu'on appelle la « Grande Dépression » (1873-1895) et qui voit se renforcer les idéologies impérialistes au sein des nations industrialisées. Alors que la Grande-Bretagne plonge dans le *jingoïsme*, que le président du Conseil Jules Ferry écrit « *le Tonkin et la Mère Patrie* » pour justifier l'expansion coloniale française en Asie et que le Kaiser Guillaume II clame que « *l'avenir de l'Allemagne est sur les mers* » en développant sa *Weltpolitik*, les États-Unis découvrent l'analyse géostratégique du Capitaine Mahan qui prône le renforcement des capacités militaires navales du pays pour protéger son commerce. Dans ce contexte, des tendances impérialistes plus lourdes se font sentir au sein des milieux dirigeants américains et changent la stratégie du gouvernement américain vis-à-vis de l'Amérique latine (Lens 1971).

Des intérêts économiques divers poussent le gouvernement américain à développer le commerce vers l'Amérique latine. Le secrétaire d'État Blaine développe dans les années 1880 ce qu'on appellera la « *Big Sister Policy* » qui affirme la prééminence des États sur l'entièreté de l'hémisphère occidentale. Il affirme : « *our right and long-established claim to priority on the American continent* » (Lens 161). Les intérêts industriels soutiennent cette volonté d'hégémonie continentale. Ainsi, Andrew Carnegie écrit à Blaine en 1882 : « *You are exactly right. America is going to control anything and everything on this Continent. That's settled (...) No joint arrangements, no entangling alliances with monarchical, war-like Europe. America will take this Continent in hand alone* » (La Feber 2008). En 1888, le *Chattanooga Tradesman*, un journal du milieu d'affaires du sud des États-Unis écrivait que le commerce avec l'Amérique latine « *était le nôtre par la loi naturelle* » et qu'il faudrait « *une politique sage et libérale de notre gouvernement pour en garder le contrôle* » (La Feber 2008 : 26). En 1889, un siècle exactement avant le projet de la *Free Trade Area of the Americas* (Zone de libre-échange des Amériques) du président George Herbert Bush, Blaine convoque à Washington une conférence panaméricaine qui réunit toutes les nations d'Amérique latine pour leur proposer un projet d'union douanière entre les États-Unis et l'Amérique latine visant à s'assurer des débouchés protégés de la concurrence européenne (Skidmore et Smith 1997 ; Lens 1971). Le projet échoue car les grands propriétaires latifundiaires d'Amérique latine sont essentiellement tournés vers les marchés européens et ne veulent pas se retrouver avec un tarif douanier protectionniste frappant l'importation de produits industriels européens comme le proposent les États-Unis. Ce rejet s'explique fondamentalement par le même facteur qui avait motivé le refus des élites économiques des États du Sud des États-Unis face au tarif d'Abraham Lincoln en 1861. Les États-Unis obtiennent néanmoins la création d'un *Commercial Bureau of the American Republics* (qui deviendra l'Union Panaméricaine) pour faciliter le commerce intrarégional (La Feber 2008 : 75).

Suite à cet échec relatif, le président Harrison et son secrétaire d'État Blaine négocient une série de traités bilatéraux commerciaux préférentiels auprès de plusieurs républiques d'Amérique latine. Toujours touché par la Grande Dépression et la concurrence internationale accrue, le successeur de Harrison, le président McKinley, fait passer un tarif douanier encore plus protectionniste en 1890. Parallèlement, Mc Kinley obtient des pouvoirs discrétionnaires pour accorder des concessions commerciales aux pays qui ouvrent un accès préférentiel aux produits des États-Unis sur leur marché national. Auprès des gouvernements d'Amérique latine, Washington peut jouer la carte de la proximité géographique et l'importance du marché des États-Unis qui dépasse celui de la Grande-Bretagne depuis 1890 (Defraigne 2004). Le gouvernement américain peut accorder des concessions commerciales sur des exportations vitales pour l'Amérique latine comme le sucre, la

mélasse, le thé, le café et les cuirs. Cette diplomatie commerciale active envers l'Amérique latine engendre des effets de détournement de commerce substantiels, renforçant le commerce intra-américain au détriment des économies européennes (La Feber 2008).

Au cours de cette période, les investisseurs américains commencent à pénétrer les économies latino-américaines et à intervenir dans le jeu politique interne de plusieurs républiques latino-américaines et de Cuba (encore colonie espagnole). Les États-Unis essuient un échec au Chili avec l'évincement du président Balmaceda par un coup militaire en 1891, coup soutenu par les intérêts britanniques (Gunder Frank 1971) qui désirent maintenir leur contrôle sur les nitrates. Mais dans des régions géographiquement proches des États-Unis comme à Saint-Domingue, au Mexique et au Costa-Rica, les investisseurs américains prévalent rapidement et leur influence politique devient considérable. L'Amérique centrale devient progressivement le « *backyard* » des États-Unis dont le gouvernement fait pression pour limiter l'expansion des nouvelles puissances industrielles européennes. Cette attitude force le chancelier allemand Bismarck à renoncer à établir des bases navales en Amérique centrale pour protéger les intérêts commerciaux allemands dans cette région, notamment la production de café (La Feber 2008 : 72).

La guerre hispano-américaine de 1898 permet aux États-Unis d'imposer une occupation militaire de Cuba et des Philippines ainsi que l'ouverture de ces économies aux investisseurs et au commerce américain. L'amendement Platt de 1903 imposé de force aux Cubains restreint leur autonomie en matière de signature de traités d'alliance avec des pays tiers mais fixe des dispositions douanières et des règles d'investissement qui permettent aux investisseurs des États-Unis de contrôler la vie économique de l'île (Nouailhat 1997 : 39). Ces interventions militaires renforcent l'hégémonie des États-Unis sur son voisinage et marquent la volonté d'expansion globale impérialiste du gouvernement américain vers les marchés asiatiques et latino-américains.

La présidence de Théodore Roosevelt dans la première décennie du 20^{ème} siècle donne lieu à de nombreuses interventions militaires à travers l'Amérique latine visant à renforcer la position géopolitique et commerciale des États-Unis vis-à-vis des puissances européennes. Conscient de leur nouvelle puissance industrielle et militaire sur le plan régional, Roosevelt n'hésite pas à menacer de recourir à la force militaire pour limiter les interventions militaires et diplomatiques européennes en Amérique latine : c'est la célèbre politique du gros bâton (« *big stick policy* »).

La première intervention majeure après la guerre hispano-américaine est la prise de contrôle de la zone du futur canal de Panama. En 1902, l'avocat Cromwell du cabinet d'affaire Sullivan & Cromwell, l'ingénieur en chef français de la Compagnie nouvelle du canal de Panama, Buneau-Varilla, et l'influent sénateur républicain Hanna, un proche des grands industriels, organisent une stratégie de lobbying auprès du Congrès américain pour qu'ils choisissent de construire un canal interocéanique dans la province de Panama de la République de Colombie (Lens 1971). Un accord est négocié entre le gouvernement des États-Unis et le gouvernement colombien mais rejeté par le parlement de Bogota. Le président Théodore Roosevelt traite alors les Colombiens de « *misérables petites créatures* » et de « *bandits incapables* » et déclare « *je ne pense pas que ce tas de poltrons de Bogota devraient être autorisés de façon permanente à empêcher le développement de la construction d'une des futures grandes voies de communication de la civilisation* » (Nouailhat 1997 : 48). Suite au refus du parlement colombien, au début de l'année 1903 Buneau-Varilla finance à raison de 100.000 dollars des activistes et mercenaires qui œuvrent pour la sécession de la province du Panama de la République de Colombie (Lens 1971). Le président Roosevelt soutient

le complot. L'armée des États-Unis intervient contre la République de Colombie pour soutenir les indépendantistes qui nomment Buneau-Varilla, citoyen français, comme ministre plénipotentiaire en charge de négocier un accord sur le futur canal qui traverse la République fraîchement créée. Par le traité Hay-Buneau-Varilla, les États-Unis obtiennent le 18 novembre 1903 une concession à perpétuité sur une zone large de dix miles tout le long du canal (Lens 1971). Sur le plan géopolitique, le canal facilite le déploiement des forces navales étasuniennes sur leurs deux océans et permet de mieux concurrencer les produits britanniques, notamment sur la côte pacifique.

En 1902, un litige financier entre le président du Venezuela et des banquiers allemands, britanniques et italiens constitue une autre occasion de mettre en avant la politique du *big stick*. Avec le soutien britannique, la flotte militaire allemande organise un blocus de plusieurs mois des ports vénézuéliens et bombarde même un des ports. Roosevelt menace d'envoyer une escadre de la flotte américaine pour rétablir la situation et s'impose comme arbitre du différend, faisant reculer le gouvernement allemand (Nouailhat 1997 : 50).

À cette époque, Roosevelt réinterprète la doctrine Monroe en fonction des nouveaux intérêts commerciaux américains en déclarant : « *Je considère la doctrine Monroe comme l'équivalent de la Porte ouverte en Amérique latine* » (Nouailhat 1997). À la suite de l'affaire vénézuélienne, Roosevelt précise la position des États-Unis vis-à-vis de l'Amérique latine, une position qu'on qualifiera de « corollaire » à la doctrine Monroe : « L'injustice chronique ou l'impuissance qui résulte d'un relâchement général des liens de la société civilisée peuvent, en Amérique comme ailleurs, justifier en dernier ressort l'intervention d'une nation civilisée et, dans l'hémisphère occidental, l'adhésion des États-Unis à la doctrine de Monroe, peut obliger les États-Unis, à leur corps défendant, à exercer des pouvoirs de police internationale dans des cas flagrants d'injustice ou d'impuissance »³.

Le *big stick* de Roosevelt ayant renforcé les États-Unis dans leur rôle de puissance régionale de l'hémisphère occidentale, son successeur Taft poursuit l'offensive commerciale vers l'Amérique latine avec sa « *dollar diplomacy* » visant à renforcer l'interdépendance entre les deux parties de l'hémisphère par des moyens commerciaux et financiers. En cette deuxième décennie du 20^{ème} siècle, les États-Unis ne disposent pas encore de capacités militaires qui pourraient réellement contrer les volontés d'expansion des trois plus grandes puissances industrielles d'Europe, mais la Grande-Bretagne, l'Allemagne et la France déploient leurs offensives diplomatiques, stratégiques et commerciales en priorité vers leurs empires coloniaux d'Afrique et d'Asie ainsi que vers l'Europe orientale (Guillen 1970 ; Béaud 1985 ; Benichi 2008 ; Mulligan 2010). L'Amérique latine n'est pas aussi prioritaire pour les grandes puissances européennes et permet aux États-Unis d'affirmer leur rôle de puissance régionale.

À partir des années 1910, la pénétration américaine en Amérique latine devient plus rapide que celle de la Grande-Bretagne et des autres économies européennes. La croissance des grandes multinationales américaines est la plus rapide au monde. En 1912, plus des deux tiers des cent premières firmes mondiales en termes de capitalisation proviennent des États-Unis. Les

³ « *Chronic wrongdoing, or an impotence which results in a general loosening of the ties of civilized society, may in America, as elsewhere, ultimately require intervention by some civilized nation, and in the Western Hemisphere the adherence of the United States to the Monroe Doctrine may force the United States, however reluctantly, in flagrant cases of such wrongdoing or impotence, to the exercise of an international police power.* »

multinationales américaines disposent des techniques les plus modernes de production standardisée à grande échelle et sont plus compétitives dans la plupart des secteurs industriels et de services que leurs concurrentes européennes, notamment britanniques. Inexorablement, les firmes américaines prennent des parts de marché à leurs concurrentes européennes. La première guerre mondiale accélère cette tendance en plongeant les économies européennes dans une récession entre la fin de la guerre et la fin des années 1920. La période de l'entre-deux-guerres voit le renforcement de la prééminence commerciale et financière des firmes américaines en Amérique latine.

Sur le plan géopolitique, les États-Unis continuent de renforcer leur position hégémonique, intervenant à de nombreuses reprises dans les affaires intérieures de nombreux États de l'Amérique latine afin de protéger leurs intérêts commerciaux, notamment pendant la révolution mexicaine entre 1910 et 1920 en vue d'évincer les forces politiques révolutionnaires qui envisagent des expropriations des investissements américains, à savoir les mouvements dirigés par Zapata et Villa.

Partie 2. Les velléités de souveraineté économique sous la chape de l'hégémonie géopolitique étatsuniennes 1929-1989

Vers une souveraineté économique et une réduction de la dépendance face aux grandes puissances ? Les tentatives d'industrialisation nationales en Amérique latine

La crise des années 1930 met en évidence les fragilités des économies d'Amérique latine qui se sont spécialisées depuis leur indépendance dans les exportations de matières premières. La dépression consécutive au krach de 1929 fait chuter les prix des matières premières et produits agricoles exportés par l'Amérique latine de plus de 50% entre 1928 et 1932 (Bulmer-Thomas 2003 : 191). La détérioration des termes de l'échange entre l'Amérique latine et les économies industrialisées des États-Unis et de l'Europe est telle que les économies latino-américaines sont incapables d'importer des biens manufacturés nécessaires au fonctionnement de l'économie locale.

La situation sociale se détériore et on assiste à un renforcement des pouvoirs exécutifs à travers l'Amérique latine. Au cours des années 1930, on assiste à des coups d'État militaires dans huit pays dont le Brésil et l'Argentine (Skidmore et Smith 1997). Les plus grandes économies d'Amérique latine, notamment le Brésil, l'Argentine et le Mexique, qui disposent d'un marché intérieur significatif et de ressources fiscales suffisantes, se lancent dans des politiques industrielles. Des pouvoirs exécutifs forts tels que Vargas au Brésil, Perón en Argentine ou Cárdenas au Mexique, souvent proches des militaires et moins directement liés aux grands propriétaires latifundiaires exportateurs que les gouvernements précédents, veulent développer une base industrielle nationale dont la finalité est triple. Premièrement, une industrie nationale pourrait réduire la dépendance économique nationale vis-à-vis de l'Europe et des États-Unis. Deuxièmement, elle produirait les biens manufacturés de base nécessaires au fonctionnement de l'économie nationale que les recettes d'exportations en chute libre n'arrivent plus à financer. Troisièmement, les emplois industriels nouvellement créés pourraient contribuer à stabiliser la situation sociale dans les zones urbaines ouvrières, fort touchées par la crise. Au cours des années 1930-1940, les grandes économies d'Amérique latine commencent à développer ce qu'on appellera l'industrialisation de substitution aux importations (ISI). Les plus petites économies de l'Amérique

latine ne disposent pas de la taille nécessaire pour s'industrialiser et ne peuvent que subir de plein fouet la baisse des termes de l'échange pour leurs produits agricoles au cours des années 1930.

La deuxième guerre mondiale renforce les capacités industrielles des grandes économies d'Amérique latine. Les États-Unis veulent faire basculer les pays d'Amérique latine dans le camp des Alliés contre l'Allemagne nazie et pour ce faire, ils leur offrent une aide économique. En jouant la carte de la production militaire en temps de guerre, le Brésil arrive ainsi à obtenir de Washington la construction d'une usine sidérurgique de technologie américaine qui devient la base de la production brésilienne moderne. Le gouvernement américain accepte également la nationalisation du pétrole mexicain et, dès 1942, fournit des experts techniques pour accroître ses sources d'approvisionnement pétrolier. La confiscation des filiales allemandes et de brevets technologiques contribue également au renforcement des capacités industrielles et technologiques de ceux qui ont choisi le camp américain, dont notamment le Brésil. À la sortie de la deuxième guerre mondiale, plusieurs économies latino-américaines comme le Brésil, l'Argentine, le Mexique, le Chili, la Colombie et l'Uruguay possèdent une solide base industrielle qui leur permet d'envisager une stratégie de développement basée sur la poursuite de l'ISI en adoptant des tarifs douaniers très élevés pour les produits manufacturés.

Cependant, il ne faut pas exagérer le degré d'indépendance que ces politiques d'ISI procurent à ces économies latino-américaines. Premièrement, le niveau de développement technologique du sous-continent reste faible et implique l'importation de machines-outils coûteuses (Bulmer-Thomas 2003 ; Berthe et Furtado 1973). Deuxièmement, les firmes multinationales des États-Unis et d'Europe participent aux programmes d'ISI développés par les gouvernements d'Amérique latine, parfois en collaboration avec des entreprises locales. Derrière de hautes protections tarifaires, les multinationales peuvent obtenir d'importantes marges en imposant des prix élevés aux consommateurs locaux et en continuant à produire des modèles anciens, ce qui permet d'amortir encore plus l'équipement industriel obsolète qui n'est plus utilisé pour produire pour les marchés des économies les plus développées. Pour les multinationales, la production de produits manufacturés obsolètes limite les risques d'acquisition de technologie par les pays hôtes de leurs investissements. L'obsolescence de cette production locale évite de cannibaliser les modèles vendus sur les marchés des États-Unis ou de l'Europe. C'est ainsi que l'ISI génère une production de produits obsolètes et chers qui peuvent difficilement s'exporter. Les politiques d'ISI contribuent donc à dégrader la balance commerciale des économies d'Amérique latine qui tentent de s'industrialiser et doivent importer une technologie de plus en plus coûteuse au fur et à mesure que leur production industrielle devient plus intensive en capital et en technologie. Dans certains cas, le comportement de recherche de rente (*rent-seeker*) des multinationales engendre des tensions avec les élites politiques et économiques locales qui voudraient que les investissements directs étrangers (IDE) génèrent plus d'effets d'entraînement sur l'économie locale et obtenir une partie de leurs rentes (Defraigne 2016). Les gouvernements développent alors ce qu'on nomme les « nouvelles formes d'investissement » (*New Forms of Investment* ou NFI) qui fixent de nouvelles règles visant à encadrer les IDE pour forcer les multinationales à réinvestir dans le pays ou à coopérer avec les firmes locales par le biais de joint-ventures obligatoires (Oman 1994). Certains secteurs sont nationalisés (avec compensation). Dans d'autres secteurs, les filiales des multinationales se voient imposer un seuil minimum d'actionnariat national (souvent 50%). Ces règles ont toutefois des effets mitigés car les firmes multinationales peuvent aisément les contourner. À travers le *transfer pricing*, les maisons mères des multinationales surfacturent les inputs qu'ils livrent à leurs filiales en Amérique latine et réduisent ainsi artificiellement les profits

de ces dernières. Les seuils minima d'actionnariat national sont contournés en utilisant des cabinets d'avocats locaux qui prennent un petit pourcentage d'action de la filiale locale de la multinationale mais suivent les instructions de la multinationale commanditaire selon des types de contrats spécifiques. Ces mécanismes complexes permettent de contourner une partie des règles encadrant les IDE mais ont comme effet de détériorer la balance de paiements de ces pays (Bulmer-Thomas 2003).

En fait, la politique d'ISI en Amérique latine se heurte à plusieurs obstacles d'ordre social et politique. Premièrement, comme cela sera développé plus loin, le contexte géopolitique de la guerre froide après la deuxième guerre mondiale et encore plus après la révolution cubaine castriste renforce l'emprise politique des États-Unis dans la région. Il est très périlleux pour les gouvernements d'Amérique latine d'attaquer frontalement les intérêts économiques des multinationales américaines, comme le montrent les réactions très hostiles de Washington face à l'expropriation des firmes américaines à Cuba et au Chili. Ces réactions vont de l'imposition de sanctions économiques et à des tentatives (ratée à Cuba mais réussie au Chili) de renversement des gouvernements qui ont expropriés des firmes américaines. Des politiques industrielles qui s'opposeraient de manière déterminante aux intérêts des multinationales des États-Unis sont donc difficilement envisageables par les gouvernements locaux qui veulent éviter une confrontation brutale avec les États-Unis.

Deuxièmement, la taille du marché intérieur des économies de l'Amérique latine reste un obstacle pour bénéficier pleinement des économies d'échelle dans la production industrielle de type fordiste. Même les grandes économies européennes, pourtant de taille plus importante que les plus grandes économies latino-américaines, créent un marché commun dès 1957 pour bénéficier d'économies d'échelle comparables à celles dont bénéficient les grandes firmes des États-Unis. Ce problème est clairement identifié par les économistes latino-américains de l'époque, notamment ceux de la CEPAL (Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes) qui prônent la création de zone de libre-échange à l'échelle de l'Amérique latine (Bulmer-Thomas, 2003 ; Santander 2008). Des projets voient le jour comme l'Association latino-américaine de libre-échange (ALALE) en 1960, relancée en 1980 sous le nom de l'Association latino-américaine d'intégration (ALADI). Naissent également des projets qui visent à intégrer économiquement des parties de l'Amérique latine, comme le Pacte Andin de 1969 qui débouche sur la création de la Communauté Andine ou le Marché Commun Centraméricain (MCCA) en 1960. Cependant, jusque dans les années 1990, ces projets auront un impact très limité car les rivalités entre élites économiques nationales empêchent la levée de barrières tarifaires et non tarifaires, bloquant l'intégration économique. Ainsi, le Pacte Andin est une réaction des milieux d'affaires andins qui craignent la concurrence brésilienne et argentine dans la cadre de l'ALALE mais, même au sein de cet accord sous-régional, les économies andines craignent la concurrence de l'industrie chilienne qui reste la plus avancée de cette région. Le processus d'intégration européen a également connu ces mêmes rivalités entre milieux d'affaires nationaux. Cependant, pour des raisons géopolitiques, le gouvernement américain, désireux de rapidement reconstruire les économies européennes occidentales pour faire face à l'URSS en cas de guerre, avait pleinement pesé en faveur de la création de la Communauté européenne du charbon et de l'acier (CECA) et du Traité de Rome. Washington n'hésite pas à recourir à l'aide financière du Plan Marshall et à l'Union européenne (UE) de paiement pour soutenir l'intégration économique de l'Europe occidentale entre 1947 et 1952 (Elwood 1992). La situation est tout autre dans l'Amérique latine de l'après-guerre, où la menace d'une invasion militaire soviétique n'existe pas et où les États-Unis n'ont pas besoin de

développer des capacités industrielles d'armement (Leffler et Westad 2013). La menace principale est celle d'une subversion révolutionnaire et ne nécessite pas de production industrielle militaire et donc de marché intégré en Amérique latine pour les produits industriels. Le gouvernement américain n'est pas favorable à ces projets régionalistes en Amérique latine qu'il voit comme des débouchés pour ses propres produits manufacturés et qui dispose d'une influence politique considérable dans la région (Santander 2008). L'absence de grand marché intégré réduit considérablement la compétitivité de la production industrielle en Amérique latine.

Troisièmement, s'il existe quelques fonctionnaires technocrates, politiciens ou militaires nationalistes désireux de renforcer les capacités industrielles et technologiques de leur économie nationale en Amérique latine, ces derniers n'ont pas le soutien de la plus grande partie des élites économiques traditionnelles. Celles-ci restent essentiellement centrées sur les activités d'exportations de matières premières, de produits agricoles et de services non échangeables internationalement. Le développement des années 1930-1940 a certes engendré une base industrielle qui dispose d'une certaine influence politique visant à préserver son développement. Toutefois, le lobby industriel reste moins influent que celui des grandes familles traditionnelles latifundiaires (Herbert et Böckler 1972). De plus, les multinationales américaines et européennes constituent une partie importante de ce secteur industriel et ces dernières n'ont pas intérêt à développer l'autonomie technologique des acteurs économiques locaux qui pourraient éventuellement remonter la chaîne de valeur et les concurrencer sur les autres marchés mondiaux. Les intérêts latifundiaires sont toujours tournés vers les exportations de produits primaires et ne remettent pas en question la place traditionnelle de l'Amérique latine dans la division internationale du travail imposée depuis la période coloniale. Le développement d'un État développementaliste n'est pas leur objectif car ces élites craignent un renforcement de l'appareil d'État et du dirigisme économique. L'économiste chilien Gunder Frank parle de « bourgeoisie internationale » pour mettre en évidence l'indifférence de ces élites traditionnelles au développement de l'économie nationale. Disposant de rentes confortables assurées par leurs activités traditionnelles, de placements financiers et immobiliers investis aux États-Unis et Europe, cette bourgeoisie latifundiaire et *comprador* n'a pas d'aspiration à devenir une bourgeoisie entrepreneuriale capable de contrôler des réseaux internationaux de production et de développer de nouveaux standards technologiques comme c'est le cas pour celles des États-Unis, de l'Europe du nord-ouest ou de certaines économies de l'Asie orientale (Japon, Corée du Sud et Chine) (Defraigne et Villalobos 2020). Sociologiquement souvent cosmopolite, cette bourgeoisie latifundiaire envoie ses enfants étudier dans les économies les plus avancées, notamment dans les grandes universités américaines ou anglaises, marquant peu d'intérêt pour le développement des universités et de centres technologiques de premier rang en Amérique latine (Galeano 2009). À la différence de certaines bourgeoisies *compradors* que des bouleversements géopolitiques ont forcé à se transformer en bourgeoisies entrepreneuriales industrielles comme à Taiwan ou en Corée du Sud après la deuxième guerre mondiale, celles de l'Amérique latine n'ont jamais été fortement déstabilisées (Defraigne 2016). Craignant plus le risque de subversion révolutionnaire des masses pauvres alimenté par le fort degré d'inégalité, les bourgeoisies latifundiaires et *compradors* d'Amérique latine ont rapidement considéré l'anticommunisme du gouvernement des États-Unis comme le garant du statu quo social. Elles ont soutenu les nombreuses intrusions politiques et militaires de l'hégémon étasunien, quel qu'en soit les contreparties exigées en termes de souveraineté économique nationale.

Dans ce contexte, la marge de manœuvre des technocrates, politiciens et parfois militaires qui soutiennent des politiques industrielles et technologiques développementalistes reste limitée. La période des années 1930-1940 a montré les limites des politiques économiques orthodoxes libérales, créant une forte instabilité sociale et discréditant les élites latifundiaries. Cette situation exceptionnelle crée les conditions d'un renforcement des pouvoirs de l'exécutif et d'un interventionnisme accru dans l'économie (Skidmore et Smith 1997). Cette autonomie de l'appareil d'État ne dure pas au-delà de la deuxième guerre mondiale. On ne verra plus à partir des années 1950 des politiques industrielles nationalistes aussi ambitieuses sous Vargas ou Perón, hormis les brèves tentatives de rares gouvernements volontaristes qui sont rapidement renversés ou neutralisés avec le soutien des États-Unis comme Árbenz au Guatemala (1952-1953), Velasco Alvarado au Pérou (1968-1975), Goulart au Brésil (1961-1964) et Allende au Chili (1970-1973). Même le retour de Perón à la présidence argentine en 1973-1974 ne se traduit pas par un retour des réformes structurelles en faveur de l'industrialisation comme le pays en avait connu dans les années 1940 lors de son premier gouvernement (Skidmore et Smith 1997).

Après la deuxième guerre mondiale, l'ISI continue à se faire en coopération avec des multinationales américaines et européennes qui adoptent des comportements de *rent-seekers* profitant de marchés protégés par de hautes barrières douanières. Pour faciliter l'organisation de leur production, ces multinationales soutiennent certains accords régionaux spécifiques à leurs secteurs. Ainsi se créent des accords au sein de l'ALALE dans les secteurs de l'informatique, de l'électronique et des produits électriques dont les multinationales sont les principales bénéficiaires car ils leur permettent de plus facilement organiser leur production à travers la région. IBM, Siemens, General Electric et Philips sont les grands bénéficiaires de ces accords, mais cela ne débouche pas sur d'importants transferts de technologie ni de capacités d'innovation technologique locales (Galeano 2009 ; Berthe et Furtado 1973 ; Bulmer-Thomas 2003).

Les rares grandes firmes latino-américaines qui ont vu le jour dans les secteurs intensifs en capital ont été conçues dans le cadre de programmes d'ISI publics comme Pemex (pétrole mexicain), Petrobras (pétrole brésilien), Embraer (aéronautique brésilienne) ou encore Vale (minerais). La faiblesse du savoir-faire technologique de ces économies a souvent entraîné des échecs et contraint les gouvernements latino-américains, même les plus nationalistes, à renoncer à développer seul un champion national dans des secteurs stratégiques. Ainsi, on pense à la création de YPF (compagnie pétrolière argentine) où Perón fut finalement obligé de faire appel à des investisseurs étrangers. On peut également mentionner l'échec de l'industrie naissante informatique au Brésil au début des années 1980 (Cortes Conde 2009 : 212 ; Seward 2017).

Par ailleurs, l'excès de liquidités mondiales des années 1970 entraîne un crédit facile. Les taux d'intérêts réels deviennent négatifs entre 1975 et 1979 (Helleiner 1995). L'ISI et, pour certaines économies, les insuffisances de l'offre nationale de cultures vivrières, qui requièrent l'importation de produits agricoles alimentaires de base, dégradent la balance commerciale des pays d'Amérique latine (Bulmer-Thomas 2003 ; Defraigne 2016). Ceux-ci recourent massivement aux emprunts internationaux bon marché mais ne corrigent pas les problèmes structurels de déficit commercial, à savoir la faiblesse des exportations de produits manufacturés ; l'insuffisance de production locale de produits alimentaires et les importations de plus en plus importantes de technologie et de matières premières nécessaires à la poursuite des politiques d'ISI (Skidmore et Smith 1997).

Lorsque les taux d'intérêt internationaux remontent brusquement entre 1979 et 1981, suite au changement de politique monétaire aux États-Unis et en Europe, les économies latino-américaines se retrouvent dans une spirale d'endettement. Dès 1982, le Mexique est en cessation de paiement et au cours des années 1980 et 1990, la plupart des économies d'Amérique latine suivent des plans d'ajustement structurel sous la supervision du Fonds monétaire international (FMI) (Kolko 1988). Les institutions financières internationales, FMI et Banque Mondiale, qui restent essentiellement contrôlées par les économies européennes et les États-Unis, imposent la fin des politiques d'ISI ainsi qu'une plus grande ouverture au commerce et aux IDE. Ils suppriment les subventions aux entreprises industrielles publiques et encouragent des programmes massifs de privatisation. Seul le Brésil continue de protéger et de subventionner certains grands champions nationaux (Videlluna 2004). L'Amérique latine connaît alors un phénomène de désindustrialisation relative massive, la part du secteur manufacturier dans l'économie de la région chute de 26 à 16% entre 1979 et 1996 (Defraigne et Villalobos 2020). Hormis le Mexique, qui accueille de nombreuses plateformes d'exportation dans le cadre de l'accord de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), les grandes économies latino-américaines reprennent leur place traditionnelle de fournisseurs de matières premières et de produits agricoles et d'importateurs de biens manufacturés.

La guerre froide en Amérique latine et le renforcement de l'hégémonie des États-Unis : du Pacte de Rio au consensus de Washington (1947-1989)

Au sortir de la deuxième guerre mondiale, la domination des États-Unis au sein de l'économie mondiale capitaliste n'a jamais été aussi forte. L'empire britannique est en train de s'effondrer et la situation de la balance des paiements de l'économie britannique est catastrophique. Le poids des firmes américaines en Amérique latine s'est considérablement renforcé avec la guerre au détriment de leurs concurrentes britanniques.

Les États-Unis s'imposent également sur le plan géopolitique. Dès 1947, le gouvernement britannique signifie à Washington son incapacité à assurer son rôle de puissance militaire en Europe. Cela donne lieu à la doctrine Truman de « *containment* » de l'expansion soviétique. Dans ce contexte, l'Europe et l'Asie orientale (Corée, Vietnam, Chine, Japon) sont les priorités stratégiques du gouvernement américain, qui font passer l'Amérique latine en arrière-plan (Fontaine 1983). Les gouvernements américains successifs écartent la possibilité d'une intervention militaire soviétique dans l'hémisphère occidentale (Leffler et Westad 2013).

En effet, la stratégie de la direction du Parti communiste de l'Union soviétique (PCUS) vise à essentiellement assurer un glacis protecteur autour de l'URSS et à respecter le partage géopolitique de l'Europe réalisé à Yalta (Kolko 1994). L'armée soviétique ne dispose pas des capacités militaires pour projeter de grandes interventions militaires loin de l'URSS (Leffler et Westad 2013). Tout au long de la guerre froide, les interventions soviétiques en dehors de son cadre régional (Afrique, Asie Orientale, Moyen-Orient ou Amérique latine) sont limitées au strict minimum pour éviter une confrontation directe avec les États-Unis qui remettrait en cause le partage de l'Europe et la sécurité directe de l'URSS. L'Union soviétique ne soutient aucun des mouvements révolutionnaires en Amérique latine et l'attitude des Partis communistes pro-soviétiques latino-américains peut être caractérisée de réformiste, comme le montre leur rôle dans l'émergence de gouvernements de gauche en Amérique latine, notamment à Cuba ou au Chili (Leffler et Westad 2013 ; Niedergang 1981). Le Parti communiste cubain n'est pas à l'origine de la révolution cubaine ; il a soutenu la prise de pouvoir du dictateur Batista et ne rallie le mouvement

du 26 juillet qu'une fois Castro aux portes du pouvoir. Au cours de l'alliance de l'Unidad Popular du Chili de 1970, le Parti communiste chilien adopte des lignes politiques plus modérées que d'autres groupes de gauche, tels que le Movimiento de Izquierda Revolucionaria et même le Parti socialiste d'Allende (Niedergang 1981). La seule incursion militaire significative de l'URSS dans l'hémisphère occidentale reste l'installation de missiles à Cuba en 1962 pour protéger le régime castriste d'une éventuelle nouvelle tentative d'invasion américaine après à l'échec de la Baie des Cochons en 1961. Les dirigeants soviétiques reculent face à la pression de l'administration Kennedy et retirent leurs missiles sans même prévenir Castro (Costigliola 2013).

Cette tentative soviétique d'implanter des missiles sur Cuba s'explique essentiellement par la peur que l'URSS ne perde sa crédibilité en tant que grande puissance au sein des dirigeants nationalistes des pays du tiers-monde. Cette crédibilité peut faire adopter à ces régimes nationalistes du tiers-monde une attitude favorable à l'URSS. Dans le cas de Cuba, face à un risque réel d'intervention militaire des États-Unis, il était difficile pour la direction de l'URSS de ne pas assurer la protection d'un gouvernement allié qui en faisait spécifiquement la demande. Cela aurait démontré son incapacité à faire contrepoids face aux États-Unis et aux puissances européennes occidentales. Malgré les demandes du régime castriste, l'URSS refuse cependant de signer un traité d'alliance militaire avec Cuba qui l'obligerait à intervenir en cas de conflit avec les États-Unis et celui-ci ne fut jamais un membre du Pacte de Varsovie (Costigliola 2013).

Dans ce contexte de guerre froide, le gouvernement américain fait ratifier aux républiques latino-américaine le Traité interaméricain d'assistance réciproque dit « Pacte de Rio » en septembre 1947. En fait, malgré la ratification de ce pacte, les administrations américaines successives craignent moins une intervention orchestrée par l'URSS que des mouvements de subversion autonomes dans la région qui pourraient remettre en question la position économique hégémonique des États-Unis dans les différentes économies de l'Amérique latine. La politique de *containment* du communisme en Amérique latine est instrumentalisée par Washington pour empêcher des gouvernements de la région d'accroître leur autonomie économique et géopolitique face aux États-Unis.

L'absence ou l'insuffisance des réformes agraires, les importantes rentes des multinationales prélevées sur les économies latino-américaines, la faiblesse de la base fiscale des États latino-américains qui limite les possibilités de transferts sociaux (allocations sociales) et de financement de biens publics (éducation, santé, culture) sont autant de facteurs qui ont fait de l'Amérique latine une des régions les plus inégalitaires de la planète. Au cours de cette période des années 1950-1960, la contestation sociale des milieux ouvriers, de la paysannerie et de la jeunesse étudiante renforce de nombreuses forces politiques de la gauche réformatrice ou de la gauche révolutionnaire issues des divers courants marxistes.

Pour pallier aux problèmes de sous-développement ou d'inégalité, certains gouvernements préconisent des réformes agraires, des renégociations des contrats d'exploitation des multinationales voire des nationalisations et de nouvelles politiques fiscales plus redistributrices. On peut ainsi citer les gouvernements d'Arbenz au Guatemala, de Castro à Cuba, de Goulart au Brésil, de Bosh à Saint-Domingue, de Velasco Alvarado au Pérou et d'Allende au Chili. À l'origine, aucun de ces gouvernements n'a un programme révolutionnaire de type communiste et aucun ne désire rejoindre le camp de l'URSS et ses États satellites (Skidmore et Smith 1997 ; Julien 1968 ; Costigliola 2013 ; Berthe et Furtado 1973 ; Niedergang 1981 ; Fontaine 1983). Cependant, ces gouvernements tentent de remettre en cause l'organisation économique et sociale des

économies latino-américaines, ce qui peut nuire aux intérêts économiques américains, affaiblir les élites traditionnelles et libérer des forces sociales incontrôlables qui pourraient déboucher sur une situation révolutionnaire que les officiels de Washington redoutent.

Le gouvernement américain ne veut prendre aucun risque dans cette région qu'on nomme déjà à Washington le « *backyard* » des États-Unis. Les administrations étasuniennes successives interviennent avec le soutien de la plupart des bourgeoisies latifundiaries traditionnelles pour renverser ces gouvernements qualifiés de communistes et placer des dictatures militaires conservatrices d'extrême droite qui préservent leurs intérêts. En agitant le spectre du communisme international, non seulement les États-Unis protègent leurs intérêts économiques et leur emprise sur les États latino-américains, mais ils font aussi la démonstration de leur force aux forces nationalistes ou communistes des autres pays du tiers-monde qui pourraient vouloir remettre en cause la position hégémonique des grandes firmes américaines et celles des États-Unis dans la gouvernance économique mondiale.

Jusqu'à la révolution cubaine de 1958, les gouvernements des États-Unis n'ont pas de plan d'aide au développement économique de l'Amérique latine. Certains gouvernements latino-américains espéraient une aide comparable au Plan Marshall accordée à l'Europe mais Washington n'avait pas de projet précis (Bethel 2008). Dans la période de 1945 à 1960, les interventions diplomatiques et militaires des États-Unis en Amérique latine visent essentiellement à protéger les intérêts des grandes firmes américaines face à des gouvernements trop nationalistes aux yeux de Washington. L'intervention la plus marquante se fait contre le gouvernement guatémaltèque d'Arbenz en 1954. Sa réforme agraire menace les intérêts de la multinationale américaine United Fruit Company, plus grande propriétaire foncière du pays. Arbenz est renversé par un coup militaire soutenu et organisé par la CIA et le département d'État (Julien 1968).

À la suite de l'avènement au pouvoir des castristes à Cuba et de l'échec du projet d'invasion anticastriste de la baie des cochons au début de l'année 1961, l'administration américaine prend conscience du risque révolutionnaire généré par les inégalités sociales, l'extrême pauvreté et la corruption en Amérique latine. L'administration Kennedy lance au printemps 1961 le programme « *Alliance for Progress* » par lequel elle s'engage à avancer 20 milliards de dollars sous forme d'aide ou d'IDE pour favoriser des réformes libérales sur le plan économique et politique et lancer des projets d'infrastructure qui devaient assurer le développement économique de l'Amérique latine. Deux ans après, le résultat était jugé décevant par Kennedy lui-même (Costigliola 2013). Plus tard, l'administration Carter tenta aussi de soutenir des réformes politiques plus libérales en mettant en avant une rhétorique en faveur des droits de l'homme et des conditions à certaines aides américaines (Leffler et Westad 2013). D'autres gouvernements américains comme ceux de Johnson, Nixon et Reagan optèrent plutôt pour une vision « réaliste » au sens politique, c'est-à-dire une politique d'intervention directe pour soutenir les forces locales anticommunistes, quel qu'en soit les conséquences en matière de violation des droits de l'homme, de corruption et de mauvaise gestion économique.

Mais au-delà des nuances au niveau de la rhétorique diplomatique des administrations américaines successives, c'est plutôt une approche conservatrice hostile à toute réforme économique de grande ampleur qui domine la politique étrangère des États-Unis pendant l'entièreté de la période de la guerre froide. L'administration Kennedy organise de nombreuses opérations secrètes pour contrer les éventuelles forces subversives en Amérique latine (Costigliola 2013). L'administration Carter

(1977-1981) n'impose pas de démantèlement des forces de répression de dictatures militaires pro-US comme celle du Guatemala, du Salvador, du Chili ou de l'Argentine. Les gouvernements se succédant à Washington craignent trop l'instabilité pour oser imposer des vraies réformes économiques car celles-ci devraient nécessairement s'attaquer aux privilèges des bourgeoisies latifundiaries et *compradors* ainsi qu'aux positions dominantes des multinationales en Amérique latine. Les gouvernements des États-Unis préfèrent *in fine* soutenir les militaires et les polices locales d'extrême droite dans leur tâche de répression contre toutes les forces politiques de gauche et d'extrême gauche, y compris jusque dans les éléments plus progressistes du clergé. L'aide américaine permet l'achat de matériel militaire américain et des programmes de formation antisubversive des polices, des armées et des services secrets. La sinistre école des Amériques mise par le gouvernement américain à Panama en 1962 forme plus de 20.000 officiers latino-américains à la lutte anticomuniste entre 1962 et 1968, y compris aux techniques de torture, avec la collaboration de gouvernements européens, notamment la France qui fournit des officiers instructeurs ayant une expérience de terrain (notamment dans les méthodes d'infiltration, d'enlèvements, d'exécutions extra-judiciaires et d'interrogatoires avec torture) dans la sanglante guerre d'Algérie (Julien 1968 ; Robin 2008).

La plupart des pays latino-américains sombre dans les dictatures militaires d'extrême droite anticomuniste pendant cette période de la guerre froide. Le coût humain des exactions de ces régimes militaires est dramatique et se compte en centaine de milliers de morts pour l'ensemble du continent, principalement en Amérique centrale mais aussi en Argentine et au Chili (Coatsworth 2014 ; Skidmore et Smith 1997). La dure répression affaiblit structurellement les organisations de gauche pendant plus d'une génération, empêchant toute remise en cause des fortes inégalités sociales. Les régimes militaires dictatoriaux aggravent souvent les problèmes de développement économique des pays latino-américains du fait de la corruption et de lourdes dépenses militaires qui accélèrent l'endettement de la région au cours des années 1970 (Teubal 2008).

L'URSS, épuisée par la course aux armements, incapable de se moderniser du fait des embargos technologiques et d'une bureaucratie parasitaire conservatrice, connaît une stagnation de son économie dès la fin des années 1970 et rate le passage à l'ère électronique et informatique dans les années 1980. Cette situation de crise profonde pousse la nouvelle direction soviétique sous Gorbatchev à un retrait sur le plan géopolitique pour restructurer l'économie nationale. Les faiblesses économiques de l'URSS renforcent la position géopolitique hégémonique américaine (Brzezinski 1997). Le renoncement soviétique à un statut de superpuissance mondiale permet un rapprochement URSS-États-Unis à la fin de la présidence Reagan (1987-1988). Parallèlement, les économies du tiers-monde sont plongées dans une crise sans précédent depuis la deuxième guerre mondiale du fait de la spirale de la dette et de la chute des prix des matières premières au cours des années 1980 (Defraigne 2016 ; Zacharie et Wintgens 2018). Dépendant de l'aide du FMI et de la Banque Mondiale, les gouvernements du tiers-monde ne disposent plus d'un rapport de force suffisant pour adopter une ligne économique nationaliste qui s'oppose à la division internationale du travail de l'économie capitaliste au sein de laquelle les pays développés contrôlent la plupart des capitaux et la technologie. Les difficultés économiques de l'URSS et de ses États satellites discréditent le modèle d'économie étatique planifiée et renforcent les courants libéraux à travers les pays en voie de développement. Ces évolutions font que le modèle politique et économique cubain est en crise au cours des années 1990 et perd définitivement son influence globale et régionale. Malgré des tensions régulières avec les États-Unis qui veulent le détruire, le régime castriste n'est plus sur la liste de priorités géopolitiques américaines.

Partie 3. La reconfiguration de la dépendance par la voie du néolibéralisme

1. Le consensus de Washington

Dans ce contexte où la menace soviétique et castriste a disparu, où le capitalisme libéralisé est très largement considéré comme la seule voie de développement possible et où les forces politiques s'opposant à l'ordre économique international existant deviennent négligeables, les dictatures militaires ne sont plus nécessaires en Amérique latine. Largement discrédités par leurs abus des droits humains et par leur mauvaise gestion économique de la crise de la dette, les militaires sont progressivement remplacés par des gouvernements civils modérés. Dans les relations avec les gouvernements d'Amérique latine, le département d'État et la CIA cèdent la place au FMI, à la Banque Mondiale et aux départements du Commerce et du Trésor qui font pression pour ouvrir davantage les économies latino-américaines au commerce, aux IDE et à la finance internationale.

Les économies d'Amérique latine abandonnent leurs programmes d'ISI, privatisent massivement les entreprises publiques, éliminent de nombreuses entraves aux IDE (les NFI mentionnées précédemment). De nombreux pays libéralisent leurs marchés des capitaux, voire dollarisent leur économie comme l'Argentine et l'Équateur. Les gouvernements latino-américains de l'époque épousent ce que l'économiste John Williamson de la Banque Mondiale nommera en 1989 le « consensus de Washington » (Stiglitz 2008). C'est la fin de la guerre froide mais aussi l'acceptation de la division internationale du travail traditionnelle avec un très fort recul relatif du secteur manufacturier dans les économies de la région et dans les exportations de l'Amérique latine. Le sous-continent retrouve son rôle de fournisseur de matières premières ainsi que d'importateur de produits manufacturés et de services intensifs en technologie (Defraigne et Nouveau 2017).

2. L'ouverture économique des années 1990 et le retour de l'Europe (1990-2010)

Sur le plan géopolitique, l'Europe fut largement absente de l'Amérique latine au cours de la guerre froide, hormis la brève guerre inattendue des Falklands/Malvinas entre l'Argentine et le Royaume-Uni qui s'explique par des considérations de politique intérieure pour les deux nations belligérantes. On peut aussi mentionner un rôle de médiation de la Communauté économique européenne (CEE) aux effets mitigés dans les guerres civiles d'Amérique centrale.

Sur le plan économique, l'Europe occidentale est restée entre 1945 et 1989 un partenaire très important de l'Amérique latine, tant au niveau du commerce que des IDE. De nombreuses firmes européennes comme Volkswagen, Renault, Philips ou Siemens ont participé aux politiques d'ISI dans l'après deuxième guerre mondiale. L'Amérique latine n'est cependant pas une priorité commerciale pour la CEE créée en 1958. La France impose à la CEE dès sa création une relation privilégiée avec ses anciennes colonies d'Afrique par le biais des conventions de Yaounde (1963) et de Lomé (1975-1995), qui se fait au détriment de l'Amérique latine (notamment sur l'exportation de certains fruits) (Holland 2002). La Politique agricole commune (PAC) très protectionniste de la CEE mise en place au milieu des années 1960 constitue une source de frustration et de tension commerciale avec les pays d'Amérique latine. Dix d'entre eux rejoignent le groupe de Cairn qui défend la libéralisation du commerce agricole au sein du GATT et critique la PAC (Defraigne et Nouveau 2017). Malgré quelques initiatives portées par l'Italie en 1969 et ensuite par l'Espagne et le Portugal lors de leur accession en 1986, il faut attendre les années 1990 et l'ouverture

économique de l'Amérique latine pour voir un démarrage d'une diplomatie commerciale de l'UE vers l'Amérique latine (Defraigne et Nouveau 2017 ; Wintgens 2018a).

Au cours des années 1980 et 1990, la plupart des économies latino-américaines procèdent à des *debt-equity swaps* dans le cadre des programmes d'ajustement structurels sous la houlette du FMI. De nombreuses firmes européennes se portent acquéreurs et pénètrent massivement les secteurs de l'eau (Vivendi et la distribution d'eau en Argentine), de l'énergie (Repsol acquiert l'argentin YPF), des télécoms (Telefonica en Argentine, au Chili, au Venezuela, au Pérou, en Colombie et au Brésil), des transports (Iberia reprend Aerolinas Argentinas) et de la banque (Gruppo Santander et BBVA au Mexique). L'Amérique latine n'est toutefois pas un objectif majeur de la plupart des firmes européennes et de leurs gouvernements. Au cours des années 1990, les ouvertures économiques de la Chine, de l'Europe de l'Est et dans une moindre mesure de la Russie sont jugées comme plus prometteuses qu'une Amérique latine ayant subi quinze années de crise. L'Amérique latine est toutefois une zone d'expansion prioritaire pour une économie de l'UE : l'Espagne. Les firmes espagnoles anticipent les difficultés à faire face à la concurrence intra-européenne lorsque le Marché Unique de 1993 doit démanteler une série de barrières protectionnistes. Dans la vague de fusions qui accompagne la création du Marché Unique, elles craignent des prises de contrôle hostiles de groupes européens et optent pour une stratégie de croissance externe tournée vers l'Amérique latine pour des raisons de proximité linguistique et géographique (Guillen 2005). Les grands groupes espagnols deviennent ainsi très liés à la croissance des marchés latino-américains.

Au cours des années 1990 et 2000, l'Europe et les États-Unis s'engagent dans une concurrence active en matière de diplomatie commerciale vis-à-vis de l'Amérique latine (Wintgens 2018a). En 1989, à l'apogée du consensus de Washington, un siècle après la tentative de Blaine de créer une union douanière, le président George Herbert Bush lance le projet d'une grande zone de libre-échange qui inclut tout l'hémisphère occidentale de « l'Alaska à la Terre de Feu », la *Free Trade Area of the Americas* (FTAA). Washington veut profiter de la plus grande ouverture économique de cette région. Il désire également renforcer sa position face à l'Europe qui est en train de s'intégrer plus profondément avec la construction du Marché Unique de 1993 et dont le gouvernement étasunien craint qu'elle puisse devenir davantage protectionniste. Face à ce projet panaméricain, l'UE soutient un projet alternatif et concurrent, celui du MERCOSUR, marché commun entre le Brésil, l'Argentine, l'Uruguay et le Paraguay qui voit le jour en 1995 (Santander 2012). Bien que fondé sur l'intergouvernementalisme et sans institutions supranationales (à la différence de l'UE), le MERCOSUR s'inspire en partie de l'expérience européenne d'intégration et reçoit une aide technique de l'UE pour mettre en place son Marché Commun (Roett 1999). Presqu'au même moment, les États-Unis lancent l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA ou NAFTA en anglais) avec le Canada et le Mexique en 1994. Pour éviter une trop grande dépendance économique vis-à-vis des États-Unis suite à l'ALENA, le gouvernement mexicain négocie un accord de libre-échange avec l'UE qui est ratifié en 2000.

Soutenu par des gouvernements hostiles au néolibéralisme (Venezuela, Cuba et Argentine), le gouvernement brésilien de Lula organise une coalition de résistance face au projet FTAA soutenu par Washington et parvient à bloquer sa progression au round de négociation de 2003 à Miami en 2004. Le gouvernement américain de George W. Bush change de stratégie et son représentant au commerce Robert Zoellick adopte la stratégie de « *competitive liberalisation* » (voir infra) par laquelle il cherche à obtenir des accords bilatéraux de libre-échange avec les États latino-américains qui le désirent pour isoler les autres récalcitrants. Les États-Unis obtiennent ainsi un

accord de libre-échange avec le Chili en 2004, avec les pays d'Amérique centrale et la République dominicaine en 2006 (calqué sur NAFTA et nommé CAFTA-DR), avec le Pérou en 2009 et avec la Colombie en 2012 (Schott 2004). De crainte de se retrouver marginalisée en Amérique latine, l'UE réagit en négociant ses propres accords commerciaux bilatéraux avec le Chili, le Pérou, la Colombie, l'Équateur et l'Amérique centrale. De plus, l'UE essaie de négocier entre 2004 et 2006 un accord interrégional avec le MERCOSUR, mais sans succès vu son incapacité à ouvrir suffisamment son marché agricole et les dissensions au sein des pays du MERCOSUR (Defraigne et Nouveau 2017 ; Wintgens 2019b).

Au milieu des années 2010, l'UE reste un partenaire important de l'Amérique latine sur le plan du commerce, mais aussi des IDE. Les firmes européennes devançant la pénétration américaine dans la face atlantique du cône sud (les pays du MERCOSUR) et à Cuba alors que les firmes des États-Unis ont une prépondérance en Amérique centrale et sur la façade pacifique du cône sud (Muller 2017).

3. Le rejet du consensus de Washington et les tentatives d'affirmation régionales et globales de certains pays d'Amérique latine (1999-2012)

La crise de la dette et les politiques d'ajustement structurel qui en résultent au cours des années 1980-1990 ont des conséquences sociales désastreuses. Les réductions de dépenses publiques imposées par les contraintes de remboursement de la dette se traduisent par des suppressions d'emploi publics sans précédent depuis la crise des années 1930, des baisses de salaire et des hausses de prix de produits alimentaires. Dans certaines économies, le passage à une agriculture plus tournée vers les exportations réduit encore davantage l'offre des produits agricoles destinés au marché local, ce qui fait grimper les prix de la nourriture.

Les dévaluations répétées réduisent le pouvoir d'achat de la population au cours des années 1980 et 1990. Pour lutter contre l'hyperinflation, certains pays comme l'Argentine et l'Équateur abandonnent leur autonomie monétaire à une caisse d'émission (*currency board*) et dollarisent leurs économies. Toutefois, cela les rend plus fragiles à de soudaines appréciations du dollar, qui rendent leurs exportations moins compétitives, notamment lorsque leurs économies voisines dévaluent. La plus grande ouverture des économies latino-américaines aux mouvements de capitaux, prônée par le FMI, la Banque Mondiale, Washington et Bruxelles, certes facilite l'accès au crédit mais engendre des afflux d'investissements de portefeuille plus volatils qui contribuent à l'éclatement de crises financières comme au Mexique en 1994, en Argentine et au Chili en 1995, et au Brésil en 1998 (Krugman 1999 ; Stiglitz 2008).

Le programme de privatisation des années 1980-1990 permet de rembourser une partie de la dette sur le court terme, mais ces nouvelles entreprises privées profitent souvent d'une situation oligopolistique, voire monopolistique dans des secteurs stratégiques comme l'énergie, les télécommunications, l'eau et les transports. Souvent, ce sont des firmes américaines ou européennes comme Telefonica, Vivendi, Repsol ou Gruppo Santander, mais parfois des investisseurs locaux comme Carlos Slim Helu dans le secteur des télécoms. Ces firmes ont souvent la possibilité d'abuser de leur position dominante face aux consommateurs.

L'ensemble de ces facteurs engendre une baisse du niveau de vie de la population, au point de créer des carences alimentaires auprès des enfants pauvres (George 1990). Cette situation génère une

radicalisation d'une partie de la population la plus pauvre hostile aux réformes néolibérales du fait de la rapide augmentation des inégalités sociales, inégalités qui frappent encore plus certains groupes ethniques (population noire au Brésil, populations indiennes dans les Andes et le sud du Mexique). Certaines classes moyennes se radicalisent également du fait de la précarisation d'une partie de la fonction publique, mais aussi par réaction face au contrôle exercé par des firmes étrangères sur des secteurs stratégiques comme l'énergie ou l'eau. Ces facteurs renforcent les courants politiques hostiles aux réformes néolibérales et mettant en avant la lutte contre les inégalités et la souveraineté économique face aux firmes étrangères.

Ces courants prennent des formes variées qui sont loin de constituer un bloc homogène. Entre les Kirchner qui se sont réclamés de l'héritage « justicialiste » du péronisme argentin, Chávez et son socialisme bolivarien du 21^{ème} siècle, les populations indiennes pauvres qui ont porté Morales au pouvoir en Bolivie et des politiques plus modérées comme celles de Correa en Équateur, de l'ancien Tupamaros Pepe Mujica ou de l'ancien syndicaliste et dirigeant du PT Lula au Brésil, il existe de très importantes différences (Dabène 2012). Toutefois, ces gouvernements ont en commun d'opter pour une diplomatie plus nationaliste et pour des politiques économiques plus interventionnistes (Cameron et Hershberg 2010).

Le pouvoir chaviste a recours à une rhétorique diplomatique anti-impérialiste pour le Venezuela qui a créé sa propre association régionale bolivarienne, l'ALBA (voir infra) en se rapprochant de Cuba et du Nicaragua ainsi que de la Bolivie et de l'Équateur, mais aussi en développant des coopérations avec des adversaires des États-Unis comme l'Iran (Kourliandsky 2012).

À la différence de Chavez, le Brésil sous la présidence de Lula évite une confrontation géopolitique directe avec les États-Unis. Depuis la fin de la guerre froide, le Brésil s'affirme comme une puissante émergente autonome capable de s'entendre avec d'autres grandes économies émergentes des modèles de développement différents de celui préconisé dans le cadre du consensus de Washington (Malamud 2011 ; Wintgens 2013 ; Stuenkel 2015, 2016). Dès 2003, le Brésil développe aussi un dialogue avec l'Inde et l'Afrique du Sud au sein de l'IBSA pour renforcer une alliance au sein du système multilatéral (Brun et Muxagato 2012 ; Stuenkel 2014 ; Mares et Trinkunas 2016 ; Brun 2018). Le Brésil rejoint aussi le forum des grandes économies émergentes que devient les BRIC (Brésil, Russie, Inde, Chine) en 2009, rejoints l'année suivante par l'Afrique du Sud. Les BRICS affirment la multipolarité et rejettent le concept d'un modèle unique de développement économique qui serait celui du consensus de Washington (Io Lo et Hiscock 2014 ; Cooper 2016 ; Zacharie et Wintgens 2018).

Au cours des négociations multilatérales du Doha Round de l'OMC entre 2001 et 2014, les gouvernements brésiliens successifs parviennent à s'allier avec l'Inde et d'autres pays émergents qui veulent protéger leurs champions nationaux dans des secteurs stratégiques de l'économie, ces derniers restant fragiles faces aux multinationales occidentales et japonaises. Le Brésil contribue en 2003 à former au sein du Doha Round le groupe du G-20, qui réunit les grandes économies émergentes comme l'Inde et l'Argentine au sein l'OMC (da Motta Veiga 2020) et organise une résistance passive efficace face aux demandes de libéralisation en matière de commerce de services, de protection accrue de la propriété intellectuelle et de principes de politique de concurrence qui s'imposeraient au niveau multilatéral. Le Brésil soutient également la réforme le fonctionnement du FMI (Wintgens et Zacharie 2016).

Le président brésilien Lula poursuit également une diplomatie sud-sud qui soutient l'expansion commerciale du Brésil et de ses firmes (notamment Petrobras et Odebrecht) au sein de l'Afrique lusophone et de États voisins (Boswana, Afrique du Sud) ainsi que dans d'autres pays en développement (Alsif 2015 ; Lauriello 2012). La diplomatie brésilienne sous Lula s'oppose à l'imposition des sanctions contre l'Iran et négocie des accords avec ce dernier, provoquant l'ire de l'administration Obama qui se déclare défavorable à l'attribution au Brésil d'un siège de sécurité permanent aux Nations Unies (Roett 2016). Cependant, l'impact de cette diplomatie sud-sud reste limité au regard des modestes capacités financières et militaires brésiennes en comparaison avec des grandes puissances comme les États-Unis et la Chine, mais aussi comme la France, l'Allemagne, le Royaume-Uni et la Russie. De plus, les pays les plus avancés résistent bien de manière groupée aux demandes de changements du système multilatéral prônés par la diplomatie sud-sud brésilienne. Le gouvernement de Rousseff, qui succède à Lula, voit son influence fortement diminuer du fait de la crise économique dans laquelle le Brésil s'enfonce à partir des années 2010 (Mares et Trinkunas 2016).

Si la diplomatie des gouvernements Kirchner, Correa et Morales est moins marquante que celle de Lula ou Chavez sur le plan international, ces gouvernements adoptent également des positions plus critiques à l'égard de l'ordre économique mondial et s'en prennent à des firmes multinationales européennes allant jusqu'aux nationalisations dans certains cas. Le gouvernement bolivien de Morales renégocie des contrats d'extraction et exproprie quelques filiales de multinationales dans l'énergie (Repsol, Petrobras, Total, REE) et le secteur minier (Glencore). L'Argentine des Kirchner exproprie Repsol et renationalise YPF. Elle fait défaut d'une partie de sa dette et la restructure au détriment des investisseurs américains et européens. On voit aussi une série de conflits entre les gouvernements de ces pays latino-américains et des multinationales qui forcent ces dernières à recourir à des arbitrages internationaux sur la base d'une clause ISDS (*Investor-to-State Dispute Settlement*), un mécanisme juridique permettant à des investisseurs de contester devant des tribunaux d'arbitrage privés des mesures prises par les États. La française Vivendi utilisa un traité d'investissement bilatéral contenant une clause ISDS pour recourir à un tribunal arbitral en 2003 afin de contrer la tentative du gouvernement Kirchner de lui imposer une baisse des tarifs de l'eau (Sweetland Edwards 2016). En 2013, le gouvernement équatorien est poursuivi devant un tribunal arbitral par l'entreprise américaine Chevron-Texaco. La firme pétrolière américaine refuse de respecter un arrêt de justice équatorien qui lui ordonne de payer une compensation financière de plusieurs milliards de dollars pour les dommages environnementaux provoqués par ses activités : c'est l'affaire dit des « *afectados* » (Sweetland Edward 2016). Suite à cette affaire, le gouvernement équatorien de Correa a annulé tous ses traités contenant une clause ISDS. Sous la présidence de Morales, Glencore a aussi engagé une procédure ISDS contre la nationalisation de ses avoirs en Bolivie.

Parallèlement d'autres pays de l'Amérique latine n'ont pas suivi une telle évolution et ont maintenu une politique de libéralisation commerciale et financière en poursuivant la même voie du consensus de Washington. C'est le cas du Mexique, du Chili, du Pérou, de la Colombie et de plusieurs économies de l'Amérique centrale.

4. L'incapacité de l'Amérique latine de rompre avec sa position semi-périphérique et avec la division internationale traditionnelle du travail

Au-delà des rhétoriques variées et parfois radicalement opposée au consensus de Washington, la réalité économique montre clairement les limites des ambitions des politiques économiques de Chavez, Morales, Correa, Kirchner ou Lula. Malgré une embellie économique qui s'explique essentiellement par la hausse du prix des matières premières et des produits agricoles au cours des années 2000, les économies latino-américaines gardent des faiblesses structurelles très lourdes, qu'elle que soit l'orientation politique de leurs gouvernements (Parthenay 2020).

Suite à l'abandon des politiques d'ISI au cours des années 1980-1990, la plupart des pays d'Amérique latine connaissent une désindustrialisation relative. Dans presque toutes les économies de l'Amérique latine, la part du secteur manufacturier dans le PIB et dans les exportations baisse car les politiques d'ajustement structurel préconisent un recentrage sur les activités du secteur primaire qui constitueraient leur avantage comparatif traditionnel. Les politiques industrielles sont abandonnées ou fortement réduites en Amérique latine. La hausse du prix des matières premières encourage les gouvernements de la région à poursuivre dans un développement tiré par les exportations du secteur primaire et dans une dépendance croissante en matière d'importations de produits manufacturés provenant d'Europe, des États-Unis ou d'Asie. Les lobbies industriels voient leur influence se restreindre alors que ceux de l'agrobusiness et des services locaux se renforcent, même auprès du Brésil qui a la base industrielle la plus développée de la région, pourtant une des deux plus grandes puissance industrielle de la région. Ce phénomène est désigné par le terme « *reprimarización* » qui se popularise à la fin des années 2000 (Jenkins 2010, 2011, 2015 ; Svampa 2011 ; Frenkel et Rappetti 2012 ; Slipak 2012 ; Defraigne et Villalobos 2020).

Seul le Mexique et quelques économies d'Amérique centrale comme le Costa Rica échappent à cette tendance du fait de leur plus grande intégration dans les processus de production des multinationales nord-américaines grâce à leur localisation géographique et à des accords commerciaux régionaux comme l'ALENA ou CAFTA-RD (Wintgens 2019a). Ces accords permettent une forte croissance des *maquiladoras* et de la sous-traitance des activités manufacturière intensives en travail par des multinationales étasuniennes vers leurs voisins à bas salaires et aux normes sociales et environnementales plus laxistes.

Ce phénomène de reprimarisation est lourd de conséquences pour les économies de la région. L'absence de politique industrielle se traduit par un faible développement des capacités technologiques et de recherche de ces économies (Muller 2017). Alors que les économies émergentes d'Asie qui s'industrialisent rapidement augmentent la part des dépenses de R&D dans leur PIB, accroissent leurs recettes provenant de la vente de licences et de brevets, le nombre d'articles scientifiques produits et voient leurs universités grimper dans les classements internationaux, les économies d'Amérique latine sont parmi celles qui progressent les moins vite dans ces domaines hormis leurs homologues du Moyen-Orient et l'Afrique subsaharienne (Defraigne et Villalobos 2020).

Cela signifie également le maintien d'une dépendance technologique vis-à-vis des États-Unis et de l'Europe (et de l'Asie orientale dans une moindre mesure) qui limite fortement les ambitions diplomatiques et sociales de certains gouvernements latino-américains (Stallings 2020). Ainsi, dans le cas du Venezuela, au-delà de la rhétorique du « socialisme du 21^{ème} siècle », après deux

décennies de gouvernement chaviste, la compagnie nationale publique PVDSA ne dispose même pas de capacités suffisantes pour réaliser des prospections et une exploitation efficace des hydrocarbures vénézuéliennes et dépend de technologies étasuniennes et européennes (Uzcategui 2011 ; Wheatley et Platt, 2016). Après plus d'une décennie, les économies de la région peinent à diversifier leur production et leurs exportations et restent pour nombre d'entre elles dépendantes de certains produits énergétiques ou minier comme la Bolivie, l'Équateur ou le Venezuela. Même le Brésil reste un pays moins avancé technologiquement que la Chine ou la Russie et reste proche de l'Inde ou de l'Afrique du Sud, sans avoir autant de districts marshalliens high-tech⁴ que l'Inde ou d'universités appartenant au top 300 mondial du classement du *Times Higher Education* que l'Afrique du Sud (Times Higher Education 2020). Cette faiblesse technologique a également de fortes implications stratégiques et militaires puisque ces pays ne disposent pas d'une base industrielle de défense comparable aux États-Unis, aux économies avancées européennes et asiatiques. Les militaires brésiliens avaient certes développé un secteur aéronautique et les prémices d'un secteur informatique (Seward 2017), mais la politique industrielle informatique fut stoppée par le tournant néolibéral de l'administration Collor, rendant le Brésil dépendant des technologies de l'information américaines en matière de défense, et le fleuron industriel de l'aéronautique Embraer a été acquis par l'américain Boeing au début de la présidence de Bolsonaro.

La faiblesse du secteur manufacturier engendre une croissance plus faible de la productivité de l'Amérique latine par rapport à l'Asie industrialisée et en résulte une plus faible progression des salaires. Une part importante de la population se trouve employée dans des emplois peu qualifiés et peu rémunérés du secteur informel et du secteur primaire, ce qui entraîne de fortes inégalités et des niveaux de pauvreté qui restent élevés alors que ceux de l'Asie industrialisée baissent de manière spectaculaire depuis quatre décennies, notamment en Chine.

5. Des projets d'intégration et de coopération régionale concurrents au sein des Amériques (1989-2020)

Les années 1990-2000 sont marquées par l'affrontement de projets d'intégration économique et de coopération politique concurrents à travers l'Amérique latine. Ces projets sont parfois initiés par les États-Unis, parfois par des gouvernements ou des institutions latino-américaines qui préconisent un « régionalisme ouvert », notamment pour attirer des flux d'IDE et s'insérer dans les réseaux internationaux de la production mis en place par les firmes multinationales.

En 1989, dans la foulée de la mise au point de l'ALENA, nous avons vu que le président Bush a lancé le projet de *Free Trade Area of the Americas* (FTAA) ou Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) qui vise à étendre des règles analogues à l'ALENA pour l'ensemble du continent. Mais parallèlement, les gouvernements brésiliens et argentin ont lancé les négociations pour créer une zone de libre-échange qui donne lieu en 1995 à la création du Marché commun du Sud (MERCOSUR) entre l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay. Le gouvernement brésilien tient encore à garder quelques outils de politiques industrielles pour protéger ses

⁴ Un district marshallien est une agglomération industrielle dans une zone géographique spécifique. Il est constitué de firmes d'un même secteur ce qui génère des économies d'échelles externes bénéficiant à toutes les firmes appartenant à ce district. Les exemples les plus connus de districts marshalliens de haute technologie sont la Silicon Valley en Californie et la Route 128 au Massachussets.

champions nationaux dans certains secteurs industriels et de services face à la concurrence d'économies plus avancées, et notamment des États-Unis. Le MERCOSUR est donc un projet moins libéral que la Zone de libre-échange des Amériques du président Bush (Santander 2008). Les deux conceptions s'affrontent lors du sommet des Amériques à Miami en 2003. Les officiels brésiliens, soutenus par leurs homologues argentins et vénézuéliens, parviennent à contrer les tentatives étasuniennes d'accélérer le processus de la ZLEA (Muxagato 2015) mais il s'agit d'une victoire à la Pyrrhus. Face au blocage du Doha round et du projet de ZLEA, Robert Zoellick (2001) prône alors la stratégie de la « libéralisation compétitive » : « *Nous n'allons pas accepter un veto contre la marche de l'Amérique vers l'ouverture des marchés. Nous voulons encourager les réformateurs qui veulent le libre-échange. Si d'autres ne veulent pas avancer, les États-Unis vont le faire avec ceux qui le veulent* ». L'idée est de contourner l'opposition de certaines grandes économies émergentes, notamment du Brésil, en multipliant les accords de libre-échange bilatéraux pour isoler les États récalcitrants à la libéralisation prônée par Washington (Defraigne 2015 ; Wintgens 2019b). Vis-à-vis de l'Amérique latine, les États-Unis négocient un accord de libre-échange avec le Chili en 2004, en 2006 avec l'Amérique centrale et la République Dominicaine (CAFTA-DR) ; avec la Colombie et avec le Pérou. Seuls restent alors l'Équateur et les pays du MERCOSUR que le Venezuela rejoint.

Face au projet de ZLEA soutenu par Washington, l'UE soutient le projet du MERCOSUR en offrant une assistance juridique en matière d'intégration régionale (Santander 2008). Elle conclut un accord de commerce avec le Mexique en 2000 pour s'adapter à la création de l'ALENA. Lorsque les États-Unis se lancent dans la conclusion d'accords bilatéraux avec plusieurs pays de l'Amérique latine, nous avons vu que l'UE voulait éviter de se faire marginaliser dans la région en poursuivant la même stratégie à travers la conclusion d'accords avec le Chili, l'Amérique centrale, la Colombie et le Pérou. Seules les économies du MERCOSUR n'avaient pas encore conclu d'accords avec aucune des deux grandes puissances économiques à l'arrivée de l'administration Trump en 2017 (Wintgens 2017). Hormis les États du MERCOSUR, l'Équateur, la Bolivie et Cuba, les autres économies d'Amérique latine ont donc poursuivi dans la voie néolibérale du consensus de Washington et ils ont poursuivi la stratégie de « libéralisation compétitive » en multipliant les accords de libre-échange avec leurs partenaires commerciaux à travers le monde. Les plus grandes économies de ce groupe, le Mexique, le Pérou, la Colombie et le Chili ont formé en 2011 l'Alliance Pacifique, qui prône une vision concurrente à celle du MERCOSUR en optant pour une forte réduction des barrières au commerce et aux mouvements de capitaux et en rompant avec l'interventionnisme économique étatique (Santander 2016).

Avec les années 2000 et la multiplication d'accords bilatéraux avec l'UE et les États-Unis, on s'éloigne donc nettement de la perspective du régionalisme envisagée par la CEPAL et l'ALALC au cours des années 1940-1960, qui était de construire une intégration régionale de l'Amérique latine (CEPAL 1994 ; Couffignal et De la Reza 1996). Cette intégration protectionniste et développementaliste visait à favoriser les économies d'échelle régionale et l'émergence de champions industriels latino-européens en les protégeant de la concurrence des multinationales étrangères, à l'instar de la politique industrielle et commerciale poursuivie par le Japon, la Corée du Sud ou la Chine avant que leurs champions nationaux ne se transforment en multinationales (Fernández Jilberto et Hogenboom 1997). Le MERCOSUR reste le seul bloc important de la région qui n'a pas encore suivi l'Alliance du Pacifique et les pays d'Amérique centrale dans un libre-échange basé sur le consensus de Washington. Bien que les gouvernements des États du MERCOSUR soient loin des conceptions développementalistes de la CEPAL depuis le tournant

des années 1980, les notions de champions nationaux et de protection de certains secteurs stratégiques sont encore présentes, refusant encore le modèle de l'Alliance du Pacifique. Le MERCOSUR peut-il constituer la base d'une intégration de l'Amérique du Sud – l'Amérique centrale étant déjà trop intégrée à l'économie des États-Unis – susceptible d'engendrer un réel marché intégré qui deviendrait un bloc commercial plus influent face aux grandes puissances ?

Si certains ont pu le croire au moment de sa création, cela semble de moins en moins probable. Le MERCOSUR peine à décoller comme projet d'intégration économique et politique de la région ; il ne constitue même pas un outil puissant de développement économique et de renforcement des rapports de force économique au niveau de la diplomatie commerciale à des fins d'autonomisation des États qui le composent (Jaguaribe 2009 ; Briceño Ruiz 2012). Cela s'explique par plusieurs faiblesses structurelles congénitales.

Tout d'abord, l'absence d'institutions supranationales et son fonctionnement intergouvernemental caractérisé par un fort présidentialisme limitent ses capacités d'agir comme un bloc commercial uni dans les négociations multilatérales ou bilatérales (Kleinheisterkamp 2008 ; Gobbi 2008 ; Llanos et Nolte 2016). Ainsi, lors de négociations avec l'UE pour un accord de libre-échange qui débutent en 1999, les États membres du MERCOSUR n'arrivent pas à s'entendre sur une position commune, ce qui pousse l'UE à privilégier la piste d'un accord bilatéral avec le seul Brésil, sans plus de succès du fait du protectionnisme agricole d'une coalition d'État membres de l'UE emmenée par la ministre de l'Économie et des Finances française Christine Lagarde contre le commissaire au Commerce Peter Mandelson (Defraigne et Nouveau 2017). Le MERCOSUR n'est pas considéré comme un acteur international cohérent par les grandes puissances mondiales, qui préfèrent développer des liens bilatéraux avec ses États membres.

Le MERCOSUR souffre également d'un degré de complémentarité économique limité et du phénomène de reprimarisation. La création du MERCOSUR se fait alors que ses États membres s'engagent dans la voie de la désindustrialisation relative et du recentrage sur leurs exportations de produits du secteur primaire, acceptant ainsi un rôle de fournisseurs de produits primaires pour les économies plus industrialisées et d'importateur de produits manufacturés et de technologie. Cette structure du commerce extérieur renforcent les liens bilatéraux avec les économies plus industrialisées et plus avancées sur le plan technologique et industriel d'Europe, d'Amérique du Nord et d'Asie orientale (Bizzozero et Wintgens 2018). Elles rendent donc moins important le MERCOSUR comme débouché du commerce extérieur de ses propres États membres. La part du commerce intrarégional dans le commerce total du MERCOSUR a atteint un pic en 1998 pour retomber ensuite dans les années 2000 au fur et à mesure que les exportations de produits primaires vers les pays plus industrialisés prenaient une part plus importante dans les économies du bloc régional (Defraigne 2016).

De plus, les chocs macroéconomiques de la fin des années 1990 ont fortement renforcé les tensions entre ses deux principaux membres, l'Argentine et le Brésil (Bizzozero 2003). La dévaluation de la monnaie brésilienne suite aux attaques spéculatives financières de 1998 rend les produits brésiliens plus compétitifs que ceux argentins dont la monnaie est liée à un dollar qui s'apprécie. Cette situation contribue à plonger l'Argentine dans une crise très grave entre 1999 et 2002, avec un taux de chômage qui dépasse les 20% et un taux de pauvreté les 50%. Le Brésil, tiré par ses exportations devenues plus compétitives, sort plus rapidement de la crise. La crise argentine entraîne des contestations populaires de grande ampleur qui poussent le président de la Rúa à

décréter l'État d'urgence avant d'être contraint à démissionner et à fuir en hélicoptère du palais présidentiel. Face à la crise, les deux présidents péronistes Nestor et Christina Kirchner adoptent une politique plus protectionniste qui ne favorise pas l'intégration économique au sein du MERCOSUR.

L'ensemble de ces facteurs expliquent les difficultés qu'éprouve le MERCOSUR à constituer un bloc cohérent et un contrepoids à l'évolution de l'Amérique latine, qui s'engage dans la voie d'une ouverture commerciale basée sur les avantages comparatifs traditionnels.

Pour compléter l'analyse des projets d'intégration régionale, il faut également mentionner l'ALBA-TCP (*Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América - Tratado de Comercio de los Pueblos*). Cette initiative, lancée par Chávez en 2004, vise à offrir un projet alternatif au consensus de Washington et au néolibéralisme à l'échelle continentale. Cependant, l'ALBA ne s'est guère plus largement étendue qu'à Cuba, au Nicaragua, à la Bolivie et à l'Équateur, ainsi qu'à quelques micro-États de la Caraïbe. La Bolivie, qui avait rejoint l'organisation en 2006, s'en retirera en 2019 suite au renversement d'Evo Morales et à la mise en place d'un gouvernement plus conservateur. Le président Zelaya du Honduras a envisagé de la rejoindre en 2008 avant que son gouvernement ne soit renversé par un coup d'État soutenu par les États-Unis l'année suivante. L'Équateur a quant à lui adhéré en 2009, date à laquelle l'organisation change de nom : l'Alternative Bolivarienne des Amériques devient alors l'Alliance Bolivarienne des peuples de notre Amérique. L'ALBA, qui répond à une logique intégrationniste plus vénézuélienne que latino-américaine (Serbin 2008 : 192), a été soutenue économiquement par la capacité du Venezuela d'offrir un pétrole bon marché à une série de petites économies dépendantes sur le plan des hydrocarbures⁵. La petite taille du PIB combiné des États membres de l'ALBA (moins de la moitié du PIB de la Belgique) et leur faible complémentarité en font un outil d'intégration peu crédible sur le plan industriel et technologique. Depuis la chute du prix du pétrole en 2014, le gouvernement vénézuélien, qui traverse une crise très grave, n'a plus les moyens financiers de soutenir le projet d'intégration bolivarien de Chavez.

De nombreuses initiatives visant à l'intégration politique et économique de l'Amérique du Sud ou de l'Amérique latine, avec ou sans les Caraïbes, ont vu le jour telles l'Union des Nations sud-américaines (UNASUR) en 2008 ou la Communauté des États latino-américains et des Caraïbes (CELAC) en 2010. Néanmoins, lorsqu'on considère les fortes divergences en matière de politiques commerciales et de politiques économiques ainsi que la faible complémentarité économique de la région, ces projets ne peuvent déboucher sur des avancées concrètes significatives comparables à d'autres processus d'intégration comme l'ALENA ou l'UE. Ils symbolisent le « nouveau visage pragmatique du régionalisme sud-américain » (Dabène 2010) et restent essentiellement des forums diplomatiques peu contraignants (Jenne et Schenoni 2015, 2017 ; Roett 2016).

La montée en puissance de la Chine en Amérique latine et l'importance croissante des économies de l'Asie pacifique (2001-2020)

Au cours des quinze dernières années, la République populaire de Chine (Chine) a considérablement accru sa présence en Amérique latine et dans les Caraïbes, sous de nombreuses

⁵ Un système de troc de type « pétrole contre adhésion aux principes bolivariens définis par le Venezuela » a été mis en place en 2004 et deux sociétés ont été créées à cet effet : Petroamérica et Petrocaribe.

formes (Kellner et Wintgens 2021). L'intérêt croissant de Pékin pour la région est notamment symbolisé par deux livres blancs, respectivement publiés le 6 novembre 2008⁶ et le 24 novembre 2016⁷.

La Chine n'apparaît comme un partenaire commercial important qu'au milieu des années 2000, soit peu après son entrée à l'OMC fin 2001. Elle prend cependant une place majeure en quelques années (Gallagher 2010 ; Myers et Wise 2016 ; Wintgens et Auréan 2019 ; Wise 2020 ; Kellner et Wintgens 2021). Économiquement, cela s'explique par la complémentarité entre une économie chinoise spécialisée dans les exportations de produits manufacturés couvrant une très grande gamme de produits (de l'équipement ICT à l'habillement destiné aux ménages disposant d'un faible pouvoir d'achat en passant par l'électroménager) et des économies latino-américaines exportatrices de matières premières et de produits agricoles de plus en plus demandées par la Chine. Cette pénétration économique de la Chine accroît également son influence politique dans la région, en particulier sous la présidence de Xi Jinping (Kellner et Wintgens 2021). Depuis son entrée en fonction en 2013, les visites mutuelles de haut rang se sont multipliées : Xi Jinping s'est par exemple rendu quatre fois en Amérique latine et Caraïbes, contre une seule pour le président américain Donald Trump. Les relations bilatérales se sont approfondies grâce à l'établissement de « partenariats stratégiques » de différents types avec le Brésil, le Mexique, l'Argentine, le Venezuela, le Pérou, le Chili, l'Équateur, le Costa Rica, l'Uruguay ou encore la Bolivie. La Chine est ainsi parvenue à renforcer sa présence diplomatique dans la région, en établissant des relations officielles avec des pays qui reconnaissaient auparavant Taïwan. Ce fut le cas du Panama en 2017, suivi par la République dominicaine en mai 2018 et par le Salvador en août 2018⁸.

À partir de la crise de 2008, des analystes ont mis en relation les phénomènes de désindustrialisation relative et de pénétration commerciale chinoise (Jenkins et Dussel Peters 2009 ; Gallagher et Porzecanski 2010 ; Salama 2012 ; Slipak 2012). En proposant des produits bas de gamme et bon marché qui peuvent concurrencer les industries locales latino-américaines sur leurs marchés traditionnels locaux, les firmes chinoises peuvent toucher les firmes locales plus durement que les produits européens, japonais ou étasuniens qui sont plus haut de gamme et destinés aux classes moyennes et supérieures des marchés latino-américains et aux grands marchés publics. Ce phénomène est observé dans d'autres pays en voie de développement. Cependant, une analyse statistique simple montre que le phénomène de désindustrialisation relative de l'Amérique latine (hormis le Mexique dont l'industrialisation a continué à se développer dans le cadre de l'ALENA) s'est effectué en grande partie dans les années 1990, à une époque où la part de commerce avec la Chine était négligeable au sein du commerce total de l'Amérique latine. La pénétration commerciale chinoise n'a donc pas engendré ce phénomène, mais elle l'a aggravé. La principale cause de la reprimarisation est l'abandon des politiques d'ISI et les ajustements structurels poursuivis dans les années 1980-1990 selon les recommandations du FMI, des gouvernements étasuniens et européens.

⁶ Voir « Full text: China's Policy Paper on Latin America and the Caribbean », 6 novembre 2008, https://www.chinadaily.com.cn/china/2008-11/06/content_7179488.htm, consulté le 13 avril 2021.

⁷ Voir « Full text of China's Policy Paper on Latin America and the Caribbean », 24 novembre 2016, http://english.gov.cn/archive/white_paper/2016/11/24/content_281475499069158.htm, consulté le 13 avril 2021.

⁸ En 2021, 24 des 33 pays latino-américains reconnaissent désormais Pékin. Seuls le Paraguay en Amérique du Sud, le Guatemala, le Belize, le Honduras et le Nicaragua en Amérique centrale, ainsi que Saint-Christophe-et-Niévès, Sainte-Lucie, Saint-Vincent-et-les-Grenadines et Haïti continuent pour l'heure de reconnaître Taïwan en vertu de la « politique d'une seule Chine ».

L'intensification des relations entre la Chine et l'Amérique latine est incontestable sur le plan des échanges commerciaux. Entre 2000 et 2018, le commerce bilatéral a été multiplié par vingt-cinq, passant de 12 à 306 milliards de dollars⁹, et la Chine figure aujourd'hui parmi les principaux fournisseurs de la plupart des pays latino-américains. Bien que les exportations chinoises demeurent globalement moins intensives en technologie que celles américaines et européennes, la Chine a depuis 2014 dépassé l'UE comme deuxième partenaire commercial de la région derrière les États-Unis (CEPAL 2018a : 39). La Chine est également devenue un important investisseur (par le biais d'investissements directs sur des sites vierges, mais aussi et surtout via des fusions et acquisitions) et un fournisseur de capitaux sous la forme de prêts et de services financiers pour un nombre croissant de pays latino-américains. En 2018, les sorties totales d'IDE de la Chine vers l'Amérique latine et les Caraïbes (129,8 milliards de dollars) représentaient environ 15% des entrées totales d'IDE dans la région (Wise 2020 : ix). En termes de fusions et d'acquisitions, la Chine était le premier investisseur dans la région en 2017, avec 18 milliards de dollars d'investissements représentant 42% du total de cette année (CEPAL 2018b : 40). En outre, Pékin a presque doublé ses prêts aux pays latino-américains à un moment où les financements des banques de développement occidentales diminuaient progressivement : en 2010 et 2015, où ils ont atteint respectivement 36 milliards de dollars et 29,1 milliards de dollars, les prêts de la Chine ont dépassé ceux de la Banque mondiale, de la Banque interaméricaine de développement (BID) et de la Corporation andine de développement (CAF) réunis (Wintgens 2018a). Si l'UE demeure le premier bailleur de fonds en Amérique latine, la Chine a principalement accru sa coopération financière avec les États latino-américains ayant des difficultés à emprunter sur les marchés de capitaux mondiaux et/ou affichant un niveau élevé de risque pays, tels que le Venezuela, le Brésil, l'Argentine et l'Équateur (Inter-American Dialogue 2020).

Toutefois, de nombreuses firmes européennes et américaines disposent de leurs filiales en Amérique latine pour produire localement les biens et les services plutôt que de les exporter de leur pays d'origine. En termes de stocks d'IDE, les États-Unis et l'UE dominent largement sur les pays asiatiques, Chine incluse. Les IDE d'origine étasunienne sont les plus importants en Amérique centrale et sur la façade pacifique tandis que les firmes de l'UE sont les plus implantées dans la façade atlantique du cône sud, à savoir au sein des pays du MERCOSUR (UNCTAD 2019). Les IDE d'origine chinoise connaissent une croissance significative depuis le milieu des années 2000, mais ils restent loin derrière ceux d'origine étasunienne ou européenne. Ainsi le système bancaire, les industries de réseaux (télécoms, électricité, eau) et les services de transports restent dominés par des multinationales occidentales comme de nombreuses activités industrielles telles que l'automobile avec Volkswagen, Renault, GM et Ford ou l'agroalimentaire avec Danone (Muller 2017).

Il n'empêche que comme dans toutes les autres régions du monde, l'influence économique chinoise grandit également en Amérique latine. La stratégie des « nouvelles routes de la soie » (*Belt and Road Initiative*, anciennement OBOR) lancée par le gouvernement de Xi Jinping en 2013 a été étendue pour inclure de nombreuses économies d'Amérique latine. Cette stratégie vise à développer des infrastructures de transports, de télécommunication et d'énergie pour faciliter le commerce entre la Chine et ses partenaires euroasiatiques mais aussi dans d'autres pays, dont certaines économies d'Amérique latine (Wintgens 2018b). Grâce à des mécanismes d'aides liées

⁹ Chiffres issus de la base de données du FMI : <https://data.imf.org/>.

et des crédits aux exportations d'équipement chinois destinés à des gouvernements acquéreurs, cette stratégie permet également de diffuser les standards technologiques chinois dans secteurs stratégiques où les grandes firmes chinoises sont en concurrence avec leurs homologues européennes (Huawei vs Ericsson et Nokia sur le marché des infrastructures de la 5G par exemple) dans des secteurs stratégiques à fortes économies de réseaux (Carai 2020).

Certaines analyses géopolitiques suggèrent que le gouvernement chinois aurait une stratégie globale centrée sur le renforcement de l'interdépendance économique entre la Chine et ses partenaires qui contraindrait fortement les options diplomatiques et économiques des partenaires commerciaux de la Chine. Kissinger utilise ainsi l'image d'une diplomatie chinoise qui suivrait les principes du *wéiqi* où l'on entoure progressivement son adversaire pour le neutraliser, à la différence de la stratégie des États-Unis plus proche du jeu d'échecs basé sur la confrontation directe de prise de pièces (Kissinger 2010). Selon cette approche, alors que Washington n'hésite pas à faire des démonstrations de force comme au Panama, en Irak, en Afghanistan ou en Libye, Pékin, qui ne dispose pas encore de capacités militaires projetables au niveau global, jouerait sur le développement de liens économiques pour créer un degré d'interdépendance économique avec d'autres pays afin d'accroître progressivement l'influence de la Chine au détriment des autres puissances.

Si le degré d'interdépendance économique est déjà très élevé dans le voisinage immédiat de la Chine, il reste comparativement beaucoup moins important en Amérique latine. Certes, on peut voir diverses manifestations dans quelques petites économies latinoaméricaines. C'est le cas du Panama qui, en 2017 sous le gouvernement Varela, a reconnu diplomatiquement la Chine au détriment de Taiwan afin d'attirer les investissements nécessaires pour combler le déficit de financement de ses infrastructures de transport et de services (Kellner et Wintgens 2019). Le Venezuela, par ailleurs, a accru sa dépendance économique et financière vis-à-vis de la Chine afin de réduire sa dépendance vis-à-vis des États-Unis. En 2010, la China Development Bank offrait à Caracas 20 milliards de dollars de prêts à conditions avantageuses et Chávez annonçait des investissements chinois totalisant 16 milliards de dollars, couvrant divers accords énergétiques. Cependant, cette poussée de l'influence chinoise est circonscrite à court et à moyen terme par la position géopolitique dominante des États-Unis sur le plan stratégique et militaire. Il n'existe aucune base militaire chinoise dans la région alors que les forces militaires américaines peuvent opérer aux Bahamas, au Honduras, à Guantanamo (Cuba), en Colombie ou encore au Pérou. Washington considère encore l'Amérique latine comme son *backyard* et reste capable d'envoyer des forces militaires qui interviennent pour renverser des gouvernements comme au Honduras en 2009 ou au Venezuela, où Washington a ouvertement envisagé une intervention militaire et où on a assisté en 2020 à une tentative de renversement du régime Maduro dans laquelle étaient impliqués d'anciens militaires américains sans couverture officielle (Long et Manson 2020).

Ne disposant pas de telles capacités militaires dans la région, malgré des échanges réguliers de haut niveau avec des responsables militaires et des ventes d'armes à un certain nombre de pays latino-américains¹⁰, les interventions de la Chine sont beaucoup plus discrètes. La diplomatie chinoise

¹⁰ Entre 2012 et 2015, la Chine et les États-Unis étaient au coude à coude en ce qui concerne les ventes d'armes aux pays latino-américains, atteignant en moyenne respectivement 2,7 milliards et 2,6 milliards de dollars par an (Wise 2020 : 12). Selon le SIPRI (2019), le Venezuela était le principal partenaire de la Chine en matière de ventes d'armes sur le continent entre 2008 et 2018.

recourt à des moyens économiques, voire à une *soft power* fondée sur une rhétorique qui proclame la communauté d'intérêt des pays en voie de développement face aux pays plus développés et le respect de la souveraineté nationale mis en avant par Zhou Enlai dès les années 1950 (Wintgens et Aurégan 2019). Les outils utilisés par Pékin pour étendre son *soft power* dans la région vont d'un nombre croissant d'Instituts et de classes Confucius établis dans les pays latino-américains, au développement de la coopération culturelle et éducative, en passant par l'expansion des médias chinois destinés à un public hispanophone et les relais plus informels via une diaspora relativement ancienne (Kellner et Wintgens 2021).

L'importance croissante de l'Asie orientale comme débouché pour les exportations latino-américaines depuis les années 2000 a entraîné une réorientation de la diplomatie de nombreux pays d'Amérique latine vers le Pacifique. Cela s'est vu notamment avec le *Transpacific Partnership Agreement*. Ce projet relancé par Obama fut ensuite abandonné par l'administration Trump en 2017. Il aboutit finalement sans les États-Unis à la création en 2018 du *Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP)* ou TPP11, qui comprend le Mexique, le Chili, le Pérou, le Canada, le Japon, l'Australie, Singapour, le Vietnam et la Nouvelle-Zélande (la Malaisie et le Brunei doivent encore le ratifier). Même le Brésil, qui se situe sur la façade atlantique, multiplie des initiatives pour améliorer des corridors de transports avec ses voisins de la façade pacifique pour faciliter les flux commerciaux avec cette région (Fiori et Padula 2015). Les liens entre l'Amérique latine et l'Asie orientale devraient se renforcer dans les prochaines décennies vu le recentrage de l'économie mondiale de l'Atlantique vers le Pacifique qui devrait se poursuivre au cours du 21^{ème} siècle.

La relative indifférence des États-Unis (2001-2020)

La montée en puissance de la Chine dans la région a engendré quelques inquiétudes à Washington mais n'a pas fondamentalement modifié la politique étrangère des États-Unis vis-à-vis de l'Amérique latine. Plusieurs analystes avaient déjà constaté le manque d'intérêt de Washington pour l'Amérique latine après la chute de l'URSS, le Moyen-Orient, l'Europe orientale et l'Asie orientale mobilisant les capacités militaires et diplomatique des États-Unis (Sabatini 2012).

La montée en puissance de la Chine dans son voisinage pacifique et les échecs des invasions militaires de l'Afghanistan et de l'Irak ont poussé l'administration Obama à effectuer son « pivot vers l'Asie » (Campbell et Andrews 2013). Le poids croissant de l'Asie pacifique dans l'économie mondiale et les projections économiques qui montrent que plus de la moitié de consommateurs de biens durables du monde seront localisés dans cette région ont réorienté la diplomatie américaine et fait parler du « *American Pacific Century* », pour reprendre l'expression de la secrétaire d'État d'Hillary Clinton en 2010 (Clinton 2010). Qu'il s'agisse d'Obama ou de Trump, les gouvernements étasuniens successifs depuis les années 2010 ont, bien qu'en recourant à des outils et des tactiques différentes, comme objectif géopolitique principal un « *containment* » de l'expansion commerciale et de l'influence diplomatique croissante de la Chine dans le monde (Defraigne 2017).

Le poids de l'Amérique latine dans l'économie mondiale reste stable, entre 7 et 8% du PIB mondial, et les prévisions économiques ne prévoient pas de montée majeure dans les trois prochaines décennies (Chateau 2014). Ce n'est donc pas un objectif prioritaire en termes de débouchés pour l'économie américaine. Les économies d'Amérique latine constituent surtout une des sources

d'approvisionnement de matières premières et de produits agricoles des États-Unis. Les accords bilatéraux garantissent une forte fluidité des flux économiques entre les États-Unis et les différentes économies latino-américaines.

Malgré la très rapide hausse des dépenses militaires chinoises, les capacités chinoises de projection militaire en dehors de son voisinage restent limitées. L'Amérique latine reste à ce stade hors de sa portée et la présence militaire chinoise y est quasiment inexistante. Au cours de son premier mandat présidentiel (1985-1990), le président du Nicaragua, Daniel Ortega, avait rompu avec Taïwan dans l'espoir d'obtenir le soutien de Pékin à la lutte sandiniste. Les résultats de cette alliance de circonstance s'étaient toutefois révélés peu concluants pour le leader nicaraguayen, en particulier en l'absence du soutien militaire attendu de la part de la Chine (Kellner et Wintgens 2019). En effet, les leaders chinois ont privilégié le rapprochement politique et économique de la Chine avec les États-Unis. Cela leur permet de bénéficier de nombreuses aides fournies par la Banque Mondiale avec le soutien américain et de livraison de matériel militaire pour se renforcer face à l'URSS. En 1986, la Chine entame un long processus de négociation pour rejoindre le GATT (qui deviendra l'OMC), un choix stratégique pour son développement économique fondés sur les exportations qui nécessite le soutien des États-Unis.

Quant à la Russie, son influence reste marginale en Amérique latine. Même à l'époque de la guerre froide pendant laquelle des milieux d'affaires, des dictatures militaires d'extrême-droite et leurs soutiens officiels à Washington voient la main de Moscou derrière tout mouvement politique et populaire progressiste, de Goulart à Allende en incluant la théologie de la libération ou le prélat Romero, force est de constater que la politique soviétique est restée très prudente en ce qui concerne l'Amérique latine, comme cela a été expliqué plus haut. Sous l'injonction de Moscou, les partis communistes d'Amérique latine resteront pour la plupart opposés à la lutte armée ou à des mobilisations populaires en faveur d'une réforme agraire radicale¹¹. Cette attitude poussera d'ailleurs certains groupes politiques de la région à se rapprocher des doctrines maoïstes (le sentier Lumineux de Guzmán au Pérou) ou guévaristes (MIR au Chili). L'URSS se contente de fournir une protection militaire et une aide économique au régime castriste et fait pression sur la Havane pour que Cuba limite son soutien aux mouvements révolutionnaires latino-américains (Coatsworth 2014).

Avec l'arrivée de Gorbatchev, la priorité des dirigeants soviétiques se porte sur la restructuration de l'économie de l'URSS, la perestroïka. L'URSS ne peut continuer son niveau de dépenses militaires et de soutien économique à ses alliés. N'ayant plus les moyens économiques d'une superpuissance concurrençant les États-Unis, Moscou procède à un retrait de la plupart de ses troupes à l'étranger et engage des négociations avec les États-Unis en vue de réduire son armement (Brown 2014).

L'éclatement de l'URSS en 1991 accélère sa perte d'influence en Amérique latine. La transition économique vers une économie capitaliste entraîne une chute catastrophique du PIB de 50% en cinq ans et la perte des républiques soviétiques a fortement réduit la puissance militaire et diplomatique de la nouvelle Fédération de Russie. Cette dernière adopte une politique conciliante

¹¹ Par exemple, le parti communiste chilien adopte une rhétorique et une politique plus modérées que d'autres mouvements de l'Unité Populaire (1970-1973) sous Allende comme le MIR ou même le parti socialiste.

vis-à-vis des États-Unis au cours des années 1990, évoquant même une possible adhésion à l'OTAN (Facon 2010). Elle retire la plupart de son aide économique à Cuba.

L'arrivée au pouvoir de Poutine met progressivement fin aux forces politiques et économiques centrifuges qui fragilisaient l'Etat russe (Colton 2016). Le tandem Poutine-Medvedev se démarque de ses prédécesseurs par une prise de distance économique et géopolitique par rapport aux États-Unis et au consensus de Washington. En 2006, la Russie va rejoindre le Brésil de Lula dans les BRIC pour contester la position hégémonique occidentale dans la gouvernance économique mondiale (Facon 2010). Poutine va renforcer ses liens avec Cuba et soutenir diplomatiquement le président Chavez au Venezuela, mais aussi Morales en Bolivie, soutenant ceux qui s'opposent à la vision du consensus de Washington. La Russie joue ainsi un rôle important au maintien du régime chaviste de Maduro, en avançant 7 milliards de dollars de prêts au cours des années 2010 et en laissant Rosneft organiser la vente du pétrole vénézuélien en 2020 pour contourner les sanctions imposées par les États-Unis (Seddon et Brower 2020, Kurnamaev 2019).

Cependant, la Russie n'est que l'ombre de l'URSS sur le plan de ses moyens militaires et économiques. Ayant perdu les républiques soviétiques non russes (dont certaines ont rejoint l'OTAN), passant d'une population soviétique de 286 millions en 1989 à une population russe vieillissante qui reste autour de 144 millions en 2020 et disposant d'un PIB comparable à celui de l'Italie (World Bank data 2021, Anderson et Silver 1990, Colton 2016), l'influence de la Russie en Amérique latine ne peut que rester très limitée. Bien que le soutien vénézuélien soit substantiel et témoigne de la volonté de Moscou de prétendre jouer un rôle de puissance globale, le gouvernement de Poutine a d'autres priorités diplomatiques, économiques et militaires dans son voisinage immédiat. L'extension de l'OTAN en Europe orientale, l'élargissement de l'UE à l'Est (avec trois républiques soviétiques devenues Etats membres) et la politique de Partenariat Oriental de l'UE envers les ex-républiques soviétiques (accords d'association avec la Moldavie, la Géorgie et l'Ukraine), les conséquences économiques et politique de l'intervention russe en Ukraine, la montée en puissance de la Chine, et dans une moindre mesure de la Turquie, en Asie Centrale et au Moyen-Orient, ainsi que les difficultés à faire fonctionner et à élargir son projet d'Union Economique Eurasiatique sont autant de dossiers qui monopolisent l'essentiel de l'effort diplomatique, financier et militaire de la Russie et relèguent l'Amérique latine loin derrière dans les priorités du gouvernement russe.

Ces deux éléments peuvent expliquer une relative indifférence des États-Unis vis-à-vis de son *backyard*. Celui-ci paraît encore peu contesté sur le plan géopolitique par rapport à d'autres régions et notamment le voisinage immédiat de la Chine. Le poids économique de l'Amérique latine n'est pas aussi fondamental que d'autres régions du monde. Washington donc se contente d'interventions militaires et diplomatiques *ad hoc* comme en Colombie, au Honduras ou au Venezuela, sans développer de réelle stratégie vis-à-vis de l'Amérique latine hormis celle de poursuivre et d'approfondir les accords de libéralisation commerciale avec les économies de la région. L'implication croissante de Washington dans le conflit intérieur colombien et son rapprochement militaire avec le président Uribe a engendré des oppositions du voisinage latino-américain dont le Brésil (Muxagato 2015).

L'administration Trump n'a pas modifié fondamentalement ces priorités mais a toutefois adopté une nouvelle rhétorique plus conflictuelle et nationaliste, qui joue plus sur le rapport de force pour soutirer des avantages économiques en faveur des firmes américaines. A l'instar d'autres

partenaires des États-Unis, les États latino-américains subirent la rhétorique nationaliste réactionnaire « *America First* ». Bien que la principale cible du protectionnisme de l'administration Trump reste la Chine, certains pays d'Amérique latine ont également subi quelques mesures pénalisantes. Ainsi, le gouvernement américain a imposé un changement symbolique du nom de l'ALENA en supprimant le terme « libre-échange » pour le transformer en « *Agreement between the United States of America, the United Mexican States, and Canada (USMCA)* » et un imposant des mesures de contenu local plus strictes dans certains secteurs industriels comme l'automobile. Les secteurs sidérurgiques brésilien et argentin ont également été affectés par des menaces et des mesures protectionnistes du gouvernement Trump entre 2017 et 2019 (Reuters 2020). L'administration Trump a certes lancé un programme Growth for the Americas or América Crece centré sur les infrastructures¹² mais sans budget spécifique ou agenda clairement défini. Cette initiative modeste qui ne modifie pas fondamentalement les pratiques des administrations précédentes vise à faciliter les coopérations techniques entre entreprises étasuniennes et les gouvernements des Amériques et Caraïbes pour des projets de développement des infrastructures (US Government 2021).

Sous Trump, les pays d'Amérique latine furent également désignés comme la source d'une immigration devenue officiellement indésirable aux yeux de l'administration américaine. Le nouveau président a fait campagne en 2016 en ciblant spécifiquement le segment le plus réactionnaire et xénophobe de l'électorat américain. Élu sur une telle base, sa politique migratoire s'affiche comme plus restrictive. Elle est ponctuée des actions démagogiques xénophobes, telles que la construction d'un « mur » à la frontière mexicaine ou l'envoi de 7.000 soldats pour « protéger » les frontières d'une invasion de migrants d'Amérique centrale à l'automne 2018. En réalité, hormis au plus fort des récessions de 2001 et 2009, les entreprises américaines ont toujours recours aux travailleurs immigrés issue d'Amérique latine, qui constituent 4,5% de la main d'œuvre employée aux États-Unis en 2017 (Pew 2020). Lorsque l'administration américaine recourt à des déportations massives de migrants, en moyenne de l'ordre de 300.000 expulsions par an depuis les années 2000, elle ne vise pas réellement à expulser une partie importante de la dizaine de millions d'immigrés sans papiers qui vivent aux États-Unis (10.5 millions en 2017 dont plus de 8 millions provenant d'Amérique latine et des Caraïbes) (Pew 2020). Ces expulsions visent surtout à satisfaire de manière démagogique les courants d'opinion xénophobes d'une partie de la population américaine. L'administration Trump a même déporté moins d'immigrés non régularisés que celle d'Obama au début des années 2010 (Pew 2020). Cette criminalisation d'une partie des migrants encourage les mauvais traitements de la part des forces de l'ordre et des employeurs. Elle contribue à aggraver la situation de précarité des migrants et le degré de leur exploitation économique.

Pour les gouvernements latino-américains disposant de faible protection sociale et de hauts taux de chômage, les possibilités d'émigration vers les États-Unis constituent un stabilisateur social. Les transferts financiers (*remesas*) provenant des rémissions des migrants sont également fondamentaux pour l'équilibre macroéconomique de certaines économies de l'Amérique latine,

¹² “*América Crece centers on building an enabling environment for private sector investment in infrastructure that is transparent, competitive, and in line with international best practices. It focuses on infrastructure, including, but not limited to, energy, telecommunications, ports, roads, and airports.*”. (US Government 2021)

notamment d'Amérique centrale et des Caraïbes. Dans ce contexte, l'irruption de la pandémie du Covid-19 qui a provoqué l'éclatement d'une bulle financière et des mesures de confinement qui ont engendré un niveau de chômage de près de 15% au printemps 2020 (US Labor 2020), jamais vu depuis la seconde guerre mondiale, aura probablement des effets très perturbateurs sur les flux migratoires. Cette situation dramatique affecte également les transferts financiers des migrants qui se retrouvent dans une situation de précarité aggravée du fait de leur exclusion de la plupart des aides sociales.

Conclusion : Où va l'Amérique latine ?

La crise qu'a connue la plupart des économies latino-américaines avec la chute des prix des matières premières et des produits agricoles depuis le milieu des années 2010 a encore affaibli leur rapport de force en matière de diplomatie commerciale internationale. Dans ce contexte de crise et de sous-investissement, la nécessité d'attirer les besoins de financement auprès de créanciers internationaux, publics ou privés, les pousse à poursuivre où à reprendre un tournant vers la voie néolibérale.

La nouvelle gauche latino-américaine des années 2000 n'a pas su résister au choc de la crise économique. Malgré une rhétorique, une diplomatie et quelques politiques en faveur d'une plus grande souveraineté nationale, ces gouvernements qui prétendaient rompre avec le consensus de Washington n'ont pas pu empêcher le phénomène de reprimarisation. Ils ne sont pas arrivés à réduire leur dépendance technologique vis-à-vis des pays plus avancés ni à diversifier suffisamment leurs exportations. Ils ont profité de la hausse des prix des cours mondiaux de matières premières et de produits agricoles pour financer des politiques sociales ou se lancer dans des initiatives diplomatiques ambitieuses, telles que l'UNASUR et les BRICS pour le Brésil ou l'ALBA pour le Venezuela, mais dont les fondations financières restaient fragiles.

L'illusion d'une souveraineté nationale renforcée éclate avec le retour des déséquilibres macroéconomiques à partir de 2014, qui font apparaître la fragilité des réalisations sociales des gouvernements se réclamant d'une opposition au modèle néolibéral, que ce soit au Venezuela, en Bolivie, en Équateur, au Brésil ou en Argentine. Les chiffres relatifs à la pauvreté et les inégalités grimpent à nouveau à partir de 2014 (Muller 2017). De nombreuses affaires de corruption sont mises en évidence par les forces d'opposition et la justice fut parfois instrumentalisée comme lors des poursuites judiciaires contre les affaires de corruption du PT au Brésil. Ces poursuites, qui menèrent à l'arrestation de Lula et à la destitution de sa successeuse Dilma Rousseff en 2016, sont dirigées par le juge Sergio Moro qui devient ensuite en 2019 le ministre de la Justice du président Jair Bolsonaro.

Rafael Correa, Cristina de Kirchner ou Dilma Rousseff ont été remplacés par des présidents qui ont voulu reprendre la voie néolibérale et une attitude plus conciliante vis-à-vis de Washington comme de l'UE, bien que sans rompre avec une Chine devenue commercialement incontournable. Morales a été renversé par un coup de force soutenu par les forces les plus conservatrices du pays et également d'inspiration libérale. Quant à l'héritage de Hugo Chávez, la chute du pétrole, le sous-investissement et la corruption croissante ont démantelé le système social, et le pays a plongé dans une récession sans précédent qui a fait chuter le PIB de 75%. Cette situation a engendré une situation de quasi-guerre civile, des phénomènes de malnutrition et un exode de trois millions de réfugiés vers les pays voisins (Scott 2019). Les États-Unis menacent d'intervenir sur le plan

militaire et des anciens militaires américains ont été impliqués dans une tentative de coup d'État contre le régime de Nicolás Maduro.

La dégradation de la situation économique et des affaires de corruption a engendré l'arrivée de gouvernement néolibéraux en Argentine en 2015 et au Brésil en 2019. Pour attirer des capitaux et bénéficier d'un meilleur accès aux crédits, le président argentin Macri a poursuivi une politique d'austérité, accepté d'honorer une partie de la dette extérieure qui avait été annulée par ces prédécesseurs, favorisé le développement de l'agrobusiness et a davantage ouvert l'économie aux capitaux étrangers (Taddei 2016 ; Mander 2016). Le président brésilien Bolsonaro a nommé Paul Guedes à la tête d'un super ministère comprenant l'économie, le budget, l'industrie et le commerce. Guedes est un économiste diplômé de l'Université de Chicago, qui a enseigné l'économie au Chili sous Pinochet et qui se réclame de Milton Friedman (Mena 2018). Il a déclaré peu après son investiture qu'il était en faveur d'une économie de marché et non d'une économie dirigiste. Ce ministre n'a pas eu d'objection à ce que le fleuron industriel le plus avancé sur le plan technologique du Brésil, la firme aéronautique Embraer, passe sous le contrôle de Boeing. Le gouvernement de Bolsonaro abandonne clairement tout soutien de type souverainiste à des champions nationaux industriels. La prise de contrôle échoue finalement au printemps 2020, non du fait d'une opposition du gouvernement brésilien, mais bien des difficultés de Boeing dans le contexte de crise du secteur suite à la crise du Covid-19 (Hollinger, Bushey et Schipani 2020).

Les autres pays de la région qui ont opté pour une voie néolibérale n'ont pas plus échappé à la récession ni aux troubles sociaux, comme en témoignent le cas du Chili de Sebastián Piñera, celui de l'Argentine sous le gouvernement néolibéral de Macri entre 2015 et 2019, ou encore celui du Brésil sous Bolsonaro entre 2019 et 2020.

La crise économique et la montée de l'unilatéralisme protectionniste de l'administration Trump ont poussé de nombreux pays vers le renforcement de liens économiques avec l'Europe. L'accord entre l'UE et le Mexique a été réactualisé et étendu en 2018. En juin 2019, le MERCOSUR et l'UE sont finalement parvenus à un accord de principe sur un accord commercial qu'ils négociaient depuis vingt ans. Toutefois, la procédure de ratification de cet accord par les 27 États membres de l'UE s'annonce difficile du fait de lobbies agricoles protectionnistes au sein de certains États membres, notamment la France et l'Autriche, et de considérations relatives au respect des normes sociales et environnementales, largement ignorées par le gouvernement brésilien (Financial Times 2019).

En son début de mandat, l'administration Biden a adopté une rhétorique diplomatique plus conciliante avec les pays de l'Amérique Latine. Toutefois, ses priorités sont avant tout la gestion de la pandémie, le redressement de l'économie étasunienne, la poursuite des politiques de *containment* de l'expansion chinoise et le rapprochement avec ses alliés traditionnels asiatiques et européens, l'Amérique Latine étant reléguée au deuxième rang. Le relativement faible intérêt de l'administration étasunienne pour la région se traduit par des promesses modestes du président Biden qui s'est engagé en 2021 à déboursier 4 milliards de dollars pour des projets de développement en Amérique Latine (Camilleri 2020), une somme presque insignifiante lorsqu'on la compare au montant de près de 4 trilliards de dollars annoncé pour les plans de relance et de modernisation des infrastructures de l'économie étasuniennes ou aux montants engagés par la Chine en Amérique Latine.

Hormis le Mexique, qui s'est industrialisé au prix d'une dépendance fortement accrue envers le marché et les capitaux étasuniens, les autres pays d'Amérique latine n'ont pas fondamentalement modifié le rôle traditionnel qu'ils ont tenu depuis des siècles dans la division internationale du travail, si l'on écarte la courte parenthèse des politiques d'ISI au milieu du 20^{ème} siècle. Ces économies restent essentiellement des fournisseurs de matières premières et de produits agricoles disposant de faibles capacités technologiques. Les descendants des oligarchies latifundistes, cette bourgeoisie que Gunder Frank a qualifié d'« internationale » ou Samir Amin de « *comprador* » n'a toujours pas d'aspiration à devenir une bourgeoisie entrepreneuriale, capable de contrôler des réseaux internationaux de production et de développer de nouveaux standards technologiques. Elle est satisfaite de sa situation où elle contrôle l'agrobusiness et certains services locaux (média, tourisme, certaines industries de réseaux) protégés par l'État. Renforcée par la diplomatie des grandes puissances et du comportement de leurs multinationales qui sont également satisfaites de la place de cette région dans la division internationale du travail, cette bourgeoisie *comprador* domine la presque totalité des économies de l'Amérique latine et limite les capacités de modernisation de cette région. Cette situation engendre une incapacité à s'attaquer à de nombreux problèmes structurels graves, anciens et toujours présents, comme le sous-investissement dans les infrastructures, les fortes inégalités sociales et le haut taux de criminalité qui en résulte. La détérioration sociale et la visibilité de la corruption des élites politiques engendre un pourrissement de la vie politique dans de nombreux pays de la région qui se traduit dans certains cas par une montée de démagogues réactionnaires, xénophobes et autoritaires, voire nostalgiques des dictatures militaires d'extrême droite des années 1970 comme dans le cas du Brésil.

La fragilité du modèle socio-économique basé sur le consensus de Washington et sur une division internationale du travail imposée par les grandes puissances à l'Amérique latine dès sa colonisation a été fortement mise en évidence lors de la pandémie du Covid-19 à l'été 2020. Malgré les expériences catastrophiques en Asie et en Europe entre janvier et avril, les gouvernements latino-américains, à l'instar de l'administration Trump, ont sous-estimé le danger, voire ont fait preuve d'un déni irresponsable, notamment dans le cas du président brésilien Bolsonaro. Les fortes inégalités sociales, la précarité des emplois, la faiblesse des services publics et des transferts sociaux créent une situation catastrophique pour enrayer la pandémie. Sans protection sociale suffisante, les mesures de confinement ne peuvent s'appliquer à des travailleurs précaires ne disposant d'aucun revenu alternatif. La densité et l'insalubrité des bidonvilles urbains si nombreux en Amérique latine est un facteur majeur de propagation. La faible base fiscale de l'État ne permet pas de mettre en place des services de santé et de sécurité adéquats pour faire face à cette crise exceptionnelle. Dès le printemps 2020, on assiste à des débordements dans les soins de santé et à des sous-estimations très importantes du nombre de décès (Webber et Burn-Murdoch 2020). L'impact économique global de la pandémie fait encore chuter les cours des hydrocarbures et de nombreuses matières premières, aggravant une situation macroéconomique déjà problématique (Defraigne 2020). Il rend également plus compliqué l'accès au crédit, d'autant que certaines économies de la région sont au bord de la cessation de paiement, notamment l'Argentine.

À ce stade, rien ne permet de déceler un changement de cap clair sur le plan de la diplomatie ou du modèle de développement économique et commercial au sein des grandes économies de la région. En ce début des années 2020, l'Amérique latine reste cantonnée à un rôle marginal de semi-périphérie au sein d'une économie mondiale capitaliste. Ce sous-continent reste dominé par des grandes puissances, États-Unis en tête mais aussi par la Chine et les grandes économies de l'Europe occidentale. Les veines ouvertes ne semblent donc pas prêtes de se refermer.

Références bibliographiques

- Adda, J., *La Mondialisation de l'Economie*, Paris, La Découverte, 2006.
- Alsif, A.-S., « La place circonscrite des entreprises brésiliennes en Afrique », *Outre-Terre*, n° 42, 2015, pp. 149-163.
- Anderson, P., *Lineage of Absolutist State*, London, Verso, 1996.
- Anderson, B., et Silver, B., « Growth and Diversity of the Population of the Soviet Union », *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, n° 510, 1990, pp. 155-177.
- Béaud, M., *Histoire du capitalisme de 1500 à nos jours*, Paris, Seuil économie, 1985.
- Benichi, R., *Histoire de la mondialisation*, Paris, Vuiber, 2008.
- Berthe, J.-P. et Furtado, C., *Le Monde Latino-Américain 1940-1973*, in Crouzet, M., *Le Monde Depuis 1945*, Paris, PUF, 1973.
- Bethell, L., *The Cambridge History of Latin America, Volume VI: Latin America since 1930: Economy, society and politics*, 1995.
- Bizzozero, L. et Wintgens, S., « La aproximación político-normativa de la Unión Europea y de China al MERCOSUR: ¿Es posible un juego a suma positiva? », *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, n° 119, septembre 2018, pp. 265-286.
- Bizzozero, L., « Los cambios de gobierno en Argentina y Brasil y la conformación de una agenda del MERCOSUR », *Nueva Sociedad*, n° 186, 2003, pp. 128-142.
- Briceño Ruiz, J., « Autonomía y Desarrollo en el pensamiento integracionista latinoamericano », in Briceño Ruiz, J., Rivarola Puntigliano, A. et Casas Gragea, Á. (dir.), *Integración latinoamericana y caribeña. Política y economía*, Madrid, Fondo de Cultura, 2012, pp. 27-58.
- Brown, A., « The Gorbachev Revolution and the End of the Cold War », in Leffler, M.P. et Westad, O.A., *The Cambridge History of the Cold War, Volume III*, Cambridge, Cambridge University Press, 2014, pp. 201-221.
- Brun, E. et Muxagato, B., « El proyecto internacional brasileño (2003-2010): Intenciones regionales y proyección global vía las relaciones Sur-Sur », *Anuario Americanista Europeo*, n°10, 2012, pp. 91-116.
- Brun, E., « La cooperación Sur-Sur de Brasil, Chile y Venezuela: Interés y Pérdida de Esencia », *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, n° 120, 2018, pp. 171-194.
- Brzezinski, Z., *The Great Chessboard: American Primacy And Its Geostrategic Imperatives*, New York, Basic Books, 1997.
- Bulmer-Thomas, V., *The Economic History of Latin America since Independence*, Cambridge, Cambridge University Press, 2003.
- Cameron, M.A. et Hershberg, E., *Latin America's Left Turns: Politics, Policies, and Trajectories of Change*, Boulder, Lynne Rienner Publishers, 2010. Camilleri, M., *Biden's Latin American Opportunity*, Foreign Affairs, December 28, 2020, <https://www.foreignaffairs.com/print/node/1126963>, consulté le 14 avril 2021.
- Campbell, K. et Andrews, B., « Explaining the U.S. 'Pivot' to Asia », *Americas* 2013/01, London, Chatham House/Royal Institute of International Affairs, août 2013, <https://kritisches->

[netzwerk.de/sites/default/files/explaining_the_us_pivot_to_asia - kurt campbell and brian andrews - the asia group - august 2013 - 9 pages 0.pdf](http://netzwerk.de/sites/default/files/explaining_the_us_pivot_to_asia_-_kurt_campbell_and_brian_andrews_-_the_asia_group_-_august_2013_-_9_pages_0.pdf), consulté le 16 mars 2021.

CEPAL, *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*, Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes, Santiago, 28 janvier 1994.

CEPAL, *Explorando nuevos espacios de cooperación entre América Latina y el Caribe y China*, Santiago, Nations Unies, 2018a.

CEPAL, *Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean 2018*, Santiago, Nations Unies, 2018b.

Chandler, A., *Scale and Scope*, Cambridge, Harvard University Press, 1994.

Chateau, J., Fontagné J., Fouré, L., Johansson, A. et Olaberria, E., « Trade patterns in the 2060 World economy », *Economics Department Working Papers*, n° 1142, Bruxelles, Commission européenne, 2014.

Coatsworth, J., *The Cold War in Central America*, in Leffler, M.P. et Westad O. A., *The Cambridge History of the Cold War, Volume III*, Cambridge, Cambridge University Press, 2014, pp. 201-221.

Cooper, A.F., *The BRICS: A Very Short Introduction*, Oxford, Oxford University Press, 2016.

Cortés Conde, R., *The Political Economy of Argentina in the Twentieth Century*, Cambridge, Cambridge University Press, 2009.

Colton, T., *Russia*, Oxford, Oxford University Press, 2016.

Costigliola, F., *US Foreign Policy from Kennedy to Johnson*, in Leffler, M.P. et Westad O.A., *The Cambridge History of the Cold War, Volume II*, Cambridge, Cambridge University Press, 2014, pp. 112-133.

Couffignal, G. et De la Reza, G. A., *Los procesos de integración en América Latina : enfoques y perspectivas*, Stockholm, Instituto de Estudios Latinoamericanos, 1996.

da Motta Veiga, P., *Brazil and the G-20 Group of Developing Countries*, Geneva, WTO, 2020, https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/casestudies_e/case7_e.htm, consulté le 1er juillet 2020.

Dabène, O., « L'Union des nations sud-américaines (Unasur): le nouveau visage pragmatique du régionalisme sud-américain », *Les Études du CERI*, n° 170-171, 2010, pp. 20-25.

Dabène, O. (dir.), *La gauche en Amérique latine (1998-2012)*, Paris, Les Presses de Sciences Po, 2012.

Defraigne, J.-C., « Is a strengthening south-south regional integration possible? The case of Mercosur and Latin America », *Fédéralisme-Régionalisme*, vol. 16, 2016.

Defraigne, J.-C. et Nouveau, P., *Introduction à l'économie européenne*, Louvain-la-Neuve, Ouvertures économiques De Boeck, 2017.

Defraigne, J.-C. et Villalobos, D., *Is China responsible for pushing Latin America to the periphery of the World Economy?*, in Kellner, T. et Wintgens, S., *China, Latin America and the Caribbean: Assessment and Outlook*, Londres, Routledge, 2021.

Defraigne, J.-C., *De l'intégration Nationale à l'Intégration Continentale*, Paris, L'Harmattan, 2004.

Defraigne, J.-C., « La reconfiguration industrielle globale et la crise mondiale », *Outre-Terre, revue européenne de géopolitique*, n° 46, Edition l'Esprit du Temps, Paris, 2016, pp. 143-192.

- Dent, D.W., *Historical Dictionary of US- Latin American Relations*, Westport, Greenwood Press, 2005.
- Donghi, T.H., *Historia contemporánea de América latina*, Madrid, Alianza Editorial, 2013 [1969].
- Facon, I., « Les Dimensions de la Puissance Russe », in Favarel-Garrigues, G. et Rousselet, K., *La Russie Contemporaine*, Paris, Fayard, 2010.
- Fernández Jilberto, A.E. et Hogenboom, B., « Latin American Experiences with Open Regionalism: Introduction », *International Journal of Political Economy*, vol. 26, n° 4, 1997, pp. 3-13.
- Ferro, M., *Le livre noir du colonialisme*, Paris, Laffont, 2003.
- Financial Times, *EU-Mercosur trade deal: what it all means*, London, *Financial Times*, 30 juin 2019, <https://www.ft.com/content/a564ca96-99e7-11e9-8cfb-30c211dcd229>, consulté le 1^{er} juillet 2020.
- Fontaine, A., *Histoire de la Guerre Froide*, Paris, Seuil, 1983.
- Frenkel, R. et Rappetti, M., « External Fragility or Deindustrialization: What is The Main Threat to Latin American Countries in the 2010's ? », *World Economic Review*, vol. 1, 2012, pp. 37-57.
- Galeano, E., *Las Venas Abiertas de América Latina pen veins of Latin America*, Mexico, Siglo 21 editores, 2009 [1971].
- Gallagher, K., *The China Triangle: Latin America's China boom and the fate of the Washington Consensus*, Boston, Oxford University Press, 2016.
- Gallagher, K. et Porzecanski, R., *The Dragon in the Room. China & Future of Latin American Industrialization*, Stanford, Stanford University Press, 2010.
- Gobbi, H., *La pertinence de l'Union européenne comme modèle de gouvernance régionale*, in Franck, C., Defraigne J.-C. et de Moriamé, V., *L'Union Européenne et la montée du régionalisme*, Louvain-la-Neuve, Academia-Bruylant, 2009, pp. 177-218.
- Guillen, M., *The Rise of Spanish Multinationals: European Business in the Global Economy*, Cambridge, Cambridge University Press, 2005.
- Guillen, P., *L'Empire Allemand 1871-1918*, Paris, Hatier, 1970.
- Gunder Frank, A., *Capitalisme et sous-développement en Amérique latine*, Paris, Maspero, 1979.
- Helleiner, E., *States and the Re-emergence of Global Finance*, Ithaca, Cornell University Press, 1995.
- Herbert, J.-L. et Böckler, C.G., *Indianness et lutte de classes*, Paris, Union Générale d'Éditions, 1972.
- Hollinger, P. et Bushey, C., « Embraer says Boeing used false claims to ditch \$4bn tie-up », *Financial Times*, 1er juillet 2020, <https://www.ft.com/content/3b371ba0-aea0-4ad8-9b4e-ae0c6f4668fa>, consulté le 1er juillet 2020.
- Inter-American Dialogue, *China-Latin America Finance Database*, 2020, http://thedialogue.org/map_list, consulté le 7 juillet 2020.
- Jaguaribe, H., « Brasil-Argentina, a indispensável aliança », in Lechini, G., Klagsbrunn, V. et Goncalves, W. (dir.), *Argentina e Brasil: vecendo os presconceitos. As variadas arestas de uma concepção estratégica*, Rio de Janeiro-Rosario, Revan, 2009, pp. 11-12.

- Io Lo, V. et Hiscock, M., *The Rise of the BRICS in the Global Political Economy: Changing Paradigms?*, Cheltenham, Edward Elgar, 2014.
- Irwin, D., *Clashing over Commerce*, Chicago, Chicago University Press, 2017.
- Jenkins, R. et Dussel Peters, E., *China and Latin America. Economic Relations in the Twenty-first Century*, Bonn, German Development Institute, 2009.
- Jenkins, R., « China's global expansion and Latin America », *Journal of Latin American Studies*, vol. 42, n°4, 2010, pp. 809-837.
- Jenkins, R., « El "efecto China" en los precios de los productos básicos y en el valor de las exportaciones de América Latina », *Revista Cepal*, vol. 103, 2011, pp. 77-93.
- Jenkins, R., « Is China Competition Causing Deindustrialization in Brazil? », *Latin American Perspectives*, vol. 42, n°6, novembre 2015, pp. 42-63.
- Jenne, N., et Schenoni, L., « Latin American declaratory regionalism, an analysis of presidential discourse (1994–2014) », *RCAS Working Papers*, n°53, 2015, pp. 1-16.
- Jenne, N., Schenoni, L. et Urdinez, F., « Of words and deeds: Latin American declaratory regionalism, 1994–2014 », *Cambridge Review of International Affairs*, vol. 30, n°2-3, 2017, pp. 195-215.
- Julien, C., *L'Empire Américain*, Paris, Grasset, 1968.
- Karol, K.S., *Les Guerrilleros au Pouvoir*, Paris, Laffont, 1970.
- Kellner, T. et Wintgens, S., « La Chine au Nicaragua et au Panama : une nouvelle branche des routes de la soie en Amérique centrale ? », *Les Rapports du GRIP*, 2019/4, 48 pages.
- Kellner, T. et Wintgens, S., *China, Latin America and the Caribbean: Assessment and Outlook*, Londres, Routledge, 2021.
- Kessler, V., *Le financement de l'économie mondiale : l'expérience historique, la dette du Tiers Monde 1970-1990*, *Revue d'économie financière*, n° 14, 1990, pp. 157-199.
- Kleinheisterkamp, J., *La Ley se acata pero no se cuple*, in Franck, C., Defraigne, J.-C. et de Moriamé, V., *L'Union Européenne et la montée du régionalisme*, Louvain-la-Neuve, Academia-Bruylant, 2009, pp. 219-226.
- Kolko, J., *Restructuring the World Economy*, New York, Pantheon Books, 1987.
- Kourliandsky, J.-J., *Alba, organisation interaméricaine ou vénézuélienne?*, in Santander, S., *Relations Internationales et régionalisme*, Liège, Presses Universitaires de Liège, 2012, pp. 33-52.
- Kurmanaev, A., *Why is Russia helping Venezuela*, New-York, *New-York Times*, 8 mars 2019, <https://www.nytimes.com/2019/03/08/world/americas/russia-venezuela-maduro-putin.html>, consulté le 21 mars 2021.
- La Feber, W., *The Cambridge History of American Foreign Relations, Volume II: The American Search for Opportunity, 1865-1913*, Cambridge, Cambridge University Press, 2008.
- Lauriello, A., *Le cas du Brésil et de l'Afrique du Sud*, in Santander, S., *Relations Internationales et régionalisme*, Liège, Presses Universitaires de Liège, 2012, pp. 125-154.

Leffler, M. P. et Westad, O. A., *The Cambridge History of the Cold War*, Cambridge, Cambridge University Press, 2014.

Llanos, M. et Nolte, D., « The Many Faces of Latin American Presidentialism », *GIGA Focus|Latin America*, n°1, mai 2016.

Malamud, A., « A leader without followers? The growing divergence between the regional and global performance of Brazilian foreign policy », *Latin American Politics and Society*, vol. 53, n° 3, 2011, pp. 1-24.

Mander, B., « Argentina clears way for repayment of ‘holdout’ creditors », London, *Financial Times*, 31 mars 2016, <https://www.ft.com/content/1c1f696c-f6fc-11e5-9afe-dd2472ea263d>, consulté le 1er juillet 2020.

Manson, K. et Long, G., « How plot to overthrow Venezuela’s Maduro ran aground », London, *Financial Times*, 8 mai 2020, <https://www.ft.com/content/d94f01ab-7232-4880-a749-6ea03769f054>, consulté le 1er juillet 2020.

Mares, D. et Trinkunas, H., *Aspirational Power: Brazil on the Long Road to Global Influence*, Washington DC, Brookings Institution Press, 2016.

Mulligan, W., *The Origins of the First World War*, Cambridge, Cambridge University Press, 2010.

Muxagato, B., « Brésil-Etats-Unis : de l’alignement à l’autonomie », *Outre-Terre*, n°42, Paris, *L’Esprit du Temps*, 2015, pp. 115-138.

Myers, M. et Wise, C., *The Political Economy of China-Latin American Relations in the New Millennium*, Londres, Routledge, 2016.

Niedergang, M., *Les 20 Amériques latines*, Paris, Point Politique Seuil, 1981.

Nouailhat, Y.-H., *Les États-Unis et le Monde au XXème siècle*, Paris, Armand Colin, 1997.

Oman, C., *Globalization and Regionalization*, Paris, OECD Development Centre, 1994.

Parthenay, K., *Crises en Amérique latine: Les démocraties déracinées (2009-2019)*, Paris, Armand Colin, 2020.

Perkins, B., *The Cambridge History of American Foreign Relations, Volume I: The Creation of a Republican Empire, 1776—1865*, Cambridge, Cambridge University Press, 1995.

Robin, M.-M., *Les Escadrons de la Mort : l’école française*, Paris, La Découverte, 2008.

Roett, R., *Mercosur: Integración regional y mercados mundiales*, Buenos Aires, Nuevo Hacer - Grupo Editor Latinoamericano, 1999.

Roett, R., *Brazil*, Oxford, Oxford University Press, 2016.

Rouquié, A., *Le Brésil au XXIe siècle : Naissance d’un nouveau grand*, Paris, Fayard, 2006.

Sabatini, C., « Rethinking Latin America Foreign Policy Is More Than Development », *Foreign Affairs*, vol. 91, mars-avril 2012.

Salama, P., *Les Economies émergentes latino-américaines*, Paris, Armand Colin, 2012.

Santander, S., *Invariances et ruptures dans le Mercosur*, in Santander, S., *Relations Internationales et régionalisme*, Liège, Presses Universitaires de Liège, 2012, pp. 11-32.

Santander, S., *Le Régionalisme sud-américain, l'Union européenne et les États-Unis*, Bruxelles, Éditions de l'Université de Bruxelles, 2007.

Schmitz, C.J., « The World Largest Industrial Companies of 1912 », *Business History*, vol. 37, 1995, pp. 85-96.

Schott, J.J., *Free Trade Agreements: US Strategies and Priorities*, Washington, Institute for International Economics, 2004.

Scott, M., « Venezuela: the political stand-off fuelling an economic collapse », London, *Financial Times*, 4 août 2019, <https://www.ft.com/content/396650ba-b2e4-11e9-bec9-fdcab53d6959>, consulté le 1er juillet 2020.

Seddon, M. et Brower, D., *Venezuela hails continued Russian support despite Rosneft exit*, London, *Financial Times*, 28 mars 2018, <https://www.ft.com/content/d6604d86-fc4a-4509-b8ff-ebaa6a1e7901>, consulté le 21 mars 2021.

Serbin, A., « Entre UNASUR y ALBA: ¿otra integración (ciudadana) es posible? », *Anuario CEIPAZ*, 2008, pp. 183-207.

Seward, J., *The Politics of Capitalist Transformation: Brazilian Informatic Policy, Regime Change, and State Autonomy*, New York, Routledge, 2018.

SIPRI (Stockholm International Peace Research Institute), *SIPRI Arms Transfers Database*, 2019, http://armstrade.sipri.org/armstrade/html/export_values.php, consulté le 14 avril 2021.

Skidmore, T.E. et Smith, P.H., *Modern Latin America*, Oxford, Oxford University Press, 1997.

Slipak, A., « Las relaciones entre China y América Latina en la discusión sobre el modelo de desarrollo de la región: hacia economías reprimarizadas », *Revista Iberoamérica Global*, vol. 5, n° 1, 2012, pp. 89-131.

Stallings, B., *Dependency in the Twenty-First Century?: The Political Economy of China-Latin America Relations*, Cambridge, Cambridge University Press, 2020.

Stiglitz, J. et Serra, N., *The Washington Consensus Reconsidered*, Oxford, Oxford University Press, 2008.

Stuenkel, O., *IBSA: The rise of the Global South?*, Abingdon/New York, Routledge, 2014.

Stuenkel, O., *The BRICS and the Future of Global Order*, Lanham, Lexington Books, 2015.

Stuenkel, O., *Post-Western World: How Emerging Powers Are Remaking Global Order*, Cambridge, Polity Press, 2016.

Svampa, M., « Extractivismo neodesarrollista y movimientos sociales: ¿un giro ecoterritorial hacia nuevas alternativas? », *Más allá del desarrollo*, vol. 1, 2011, pp. 185-218.

Sweetlan Edwards, H., *Shaow Courts*, New York, Columbia Global Reports, 2016.

Teubal, M., *Economic groups and the rise and collapse of neoliberalism in Argentina*, in Fernandez Jilberto, A., *Big Business and economic development*, London, Routledge, 2008, pp. 167-190.

United States Government, *Growth in the Americas*, <https://www.state.gov/wp-content/uploads/2019/11/America-Crece-One-Page-003-508.pdf>, consulté le 14 avril 2021.

Uzcategui, R., *Venezuela: révolution ou spectacle ?*, Millau, Spartacus, 2011.

Vidalluna, F. et Klein, H., *The Economic and Social History of Brazil since 1889*, Cambridge, Cambridge University Press, 2014.

Webber, J. et Burn-Murdoch, J., « Mexico vastly underestimating virus death toll », London, *Financial Times*, 4 juillet 2020, <https://www.ft.com/content/5746d3c0-ea4c-4552-b465-ea0c491079b2>, consulté le 1er juillet 2020.

Wheatley, J. et Platt, E., « What now for Venezuela's PDVSA after the bond swap? », London, *Financial Times*, 25 octobre 2016, <https://www.ft.com/content/e5298570-9a96-11e6-8f9b-70e3cabccfae>, consulté le 1er juillet 2020.

Wintgens, S. et Aurégan, X. (dir.), *Les dynamiques de la Chine en Afrique et Amérique latine : enjeux, défis et perspectives*, Louvain-La-Neuve, Academia-L'Harmattan, coll. « Science politique », 2019.

Wintgens, S., « Biotechnologies et coopération Sud-Sud. Les défis liés aux OGM dans la politique brésilienne d'exportation de produits agricoles en Chine », *Études internationales*, vol. 44, n° 4, décembre 2013, pp. 539-566.

Wintgens, S. et Zacharie, A., « Le rôle des pays émergents dans la gouvernance économique mondiale », *Annuaire français de Relations internationales (AFRI)*, vol. XVII, Paris, Centre Thucydide, juin 2016, pp. 703-720.

Wintgens, S., « El despertar de las relaciones UE-América Latina en la era Trump: entre percepción y realidad », in Bizzozero Revelez, L. et Fernández Luzuriaga, W. (dir.), *Anuario Política Internacional & Política Exterior 2016-2017. Sacudones ciudadanos, rupturas del mundo anglo-sajón e incertidumbres globales*, Programa de Estudios Internacionales, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Montevideo, Ediciones Cruz del Sur, 2017, pp. 232-235.

Wintgens, S., « Chine-Amérique latine et Caraïbes : un défi normatif pour l'Union européenne ? », *Politique européenne*, vol. 2, n° 60, 2018a, pp. 134-173.

Wintgens, S., « La Nueva Ruta de la Seda: ¿qué rol para América Latina y el Caribe? », *Puentes*, International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD), vol. XIX, n° 8, 2018b, pp. 27-30.

Wintgens, S., « Chine-Costa Rica : les enjeux de la projection chinoise en Amérique centrale », in Wintgens, S. et Aurégan, X. (dir.), *Les dynamiques de la Chine en Afrique et Amérique latine : enjeux, défis et perspectives*, Louvain-La-Neuve, Academia-L'Harmattan, coll. « Science politique », 2019a, pp. 255-291.

Wintgens, S., « La influencia normativa de China en América Latina y en el Caribe », in Sánchez López, F. et García Montero, M. (dir.), *Los ciclos políticos y económicos de América Latina y el boom de las materias primas*, Madrid, TECNOS, 2019b, pp. 111-143.

Wise, C., *Dragonomics: How Latin America Is Maximizing (or Missing Out on) China's International Development Strategy*, New Haven & Londres, Yale University Press, 2020.

Zacharie, A. et Wintgens, S. (dir.), *Le décentrage du monde. L'impact des émergents sur la gouvernance mondiale*, Lormont/Bruxelles, Éditions Bord de l'Eau/La Murette, 2018.