

Des acteurs transnationaux dans le développement latino-américain

Transnational Actors in Latin American Development

Lawrence R. Alschuler

Volume 17, numéro 2, 1986

Les Amériques latines dans le système mondial 1954-1984

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/702006ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/702006ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (imprimé)

1703-7891 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Alschuler, L. R. (1986). Des acteurs transnationaux dans le développement latino-américain. *Études internationales*, 17(2), 307-329. <https://doi.org/10.7202/702006ar>

Résumé de l'article

Our aim in this article is to identify the major transnational actors and to describe how they have influenced Latin American politics and development from the 1950s to the present. Transnational actors are defined as those collective actors (here non-governmental) whose membership and activities are transnational. Specifically examined are the multinationals, the Catholic Church, international labor confederations, and guerrilla movements. The historical context within which we study these actors has two periods : early import substitution (1954-65) and late import substitution and export substitution (1965 to present). In each period the state pursues a development strategy with the support of particular class alliances. For each period we describe how the transnational actors contribute to the successes and failures of these strategies. The causal relations are also reciprocal, for the actors evolve and adapt to the changing developmental context. For example, the multinationals shift from raw material extraction to manufacturing while the Church shifts from conservatism to the theology of liberation. The general trends in the activities of transnational actors over the post war period are interpreted with respect to the twin polarities of the development process : oppression - liberation, integration - autonomy.

LES ACTEURS TRANSNATIONAUX DANS LE DÉVELOPPEMENT LATINO-AMÉRICAIN*

Lawrence R. ALSCHULER**

ABSTRACT — *Transnational Actors in Latin American Development*

Our aim in this article is to identify the major transnational actors and to describe how they have influenced Latin American politics and development from the 1950s to the present. Transnational actors are defined as those collective actors (here non-governmental) whose membership and activities are transnational. Specifically examined are the multinationals, the Catholic Church, international labor confederations, and guerrilla movements. The historical context within which we study these actors has two periods: early import substitution (1954-65) and late import substitution and export substitution (1965 to present). In each period the state pursues a development strategy with the support of particular class alliances. For each period we describe how the transnational actors contribute to the successes and failures of these strategies. The causal relations are also reciprocal, for the actors evolve and adapt to the changing developmental context. For example, the multinationals shift from raw material extraction to manufacturing while the Church shifts from conservatism to the theology of liberation. The general trends in the activities of transnational actors over the post war period are interpreted with respect to the twin polarities of the development process: oppression – liberation, integration – autonomy.

Les experts tout comme les observateurs ordinaires ont tendance à reconnaître que les acteurs transnationaux ont une grande influence sur la politique et le développement en Amérique latine. Même les « dépendantistes » peuvent partager l'opinion des économistes néo-classiques selon laquelle le développement ne pourrait s'expliquer complètement sans parler des acteurs transnationaux. Généralement, il y a désaccord lorsqu'il s'agit de déterminer si un acteur spécifique, comme par exemple la multinationale, favorise ou entrave le développement latino-américain.

Le but de cet article est d'identifier les acteurs transnationaux les plus importants et de décrire leur influence sur la politique et le développement latino-américains de 1950 jusqu'à aujourd'hui. Notre analyse, comme il deviendra évident par la suite, est faite dans la perspective dépendantiste. Il ne s'agit donc pas

* Une première version a été présentée à l'occasion de la réunion du *Groupe d'études interaméricaines* qui s'est tenue le 15 mars 1985, à l'Institut de développement international et de coopération de l'Université d'Ottawa.

** Professeur au Département de science politique de l'Université d'Ottawa.
Revue Études internationales, volume XVII, no 2, juin 1986

d'engager de discussion sur tous les aspects du développement, comme on l'a fait ailleurs¹.

Par acteurs transnationaux, nous ne voulons pas dire ces « ambassadeurs itinérants », ces « hôtes du *Canadien Pacifique* » ni même la grippe asiatique. Le terme désigne plutôt des acteurs collectifs dont les activités et les membres sont transnationaux. Notre champ d'intérêt se restreint encore si nous excluons les acteurs régionaux et gouvernementaux comme le Pacte andin, l'OEA et divers pactes de défense. Il reste un groupe disparate d'acteurs transnationaux pour la plupart assez bien connus des observateurs ordinaires de l'Amérique latine. Les acteurs, sur qui porte notre analyse, sont les multinationales, le Fonds monétaire international, l'Église catholique, les organisations syndicales internationales et les mouvements internationaux de paysans et de la guérilla.

Ces acteurs, qui sont importants à cause de leur influence en politique et en développement, nous avons choisi de les décrire selon leurs rôles dans l'économie politique du développement latino-américain. Notre étude n'est certainement pas une classification taxonomique; elle ne nous apprendrait rien sur la nature véritable des acteurs transnationaux, pas plus qu'un zoo ne peut nous renseigner sur ses pensionnaires dans leur habitat naturel. Pour étudier le comportement des acteurs transnationaux « dans la nature », nous avons écrit un scénario historique sur les trois dernières décennies durant lesquelles nos « spécimens » ont évolué. Nous préférons nous hasarder du côté du théâtre (de l'absurde) plutôt que dans le domaine de la taxidermie.

La trame du scénario historique se tisse selon trois stratégies du développement latino-américain: 1) la traditionnelle stratégie d'exportation de produits primaires; 2) la stratégie initiale de substitution à l'importation et 3) les stratégies avancées de substitution à l'importation et à l'exportation. Mais plusieurs mises en garde s'imposent. D'abord, ces stratégies ne sont pas vraiment des phases car elles se manifestent souvent en combinaison et en séquences diverses selon le pays. Deuxièmement, elles décrivent les tendances générales de la région, plus particulièrement pour les plus grands pays.

Notre analyse des acteurs transnationaux dans le cadre du scénario historique se fera comme suit. Nous décrirons en premier lieu la stratégie majeure de développement dans les termes suivants: objectifs, rôle de l'État (ses politiques économiques), les alliances de classes et la dynamique (résultats, obstacles, contradictions). Nous examinerons ensuite le rôle que chaque acteur transnational a joué à une époque donnée au cours de la période visée.

1. Ronald CHILCOTE et Joël EDELSTEIN (éds.), « Introduction » dans *Latin America: The Struggle with Dependency and Beyond*. New York, John Wiley, 1981. Voir aussi J. VALENZUELA et S. VALENZUELA, "Modernization and Dependency: Alternative Perspectives in the Study of Latin American Underdevelopment", *Comparative Politics* vol. 19, no. 4, Juillet 1978, pp. 535-558, et André GUNDER FRANK, "Sociology of Development and Underdevelopment of Sociology", dans J. COCKCROFT *et al.* (éds.), *Dependence and Underdevelopment*. New York, Anchor Books, 1972, pp. 321-398.

Exportation des matières premières (1850-1945). Cette scène, aussi appelée « développement extraverti », commence au milieu du XIX^{ème} siècle à l'époque où le libre-échange et la spécialisation de la production pour exporter allaient créer une division internationale du travail. Chaque pays latino-américain se spécialisait dans la production de quelques denrées sélectionnées ou dans l'extraction de minéraux qui étaient exportés dans les pays européens nouvellement industrialisés où ces matières premières alimentaient l'industrie ou étaient changées en biens-salaires industriels. L'absence presque totale d'industries obligea les pays latino-américains producteurs de matières premières à importer d'Europe des produits fabriqués et des biens de consommation. Pour l'Amérique latine, cette division internationale du travail comportait de multiples désavantages: déséquilibres de la balance commerciale causés par la chute des prix des matières premières destinées à l'exportation et hausse des prix des biens manufacturés importés; problèmes dans la planification à long terme causés par les fluctuations abruptes des prix d'exportation et d'autre part, des faibles progrès sur le plan interne pour l'enseignement, les soins médicaux, les conditions de travail, tout simplement parce que la production des matières premières ne nécessitait aucune de ces améliorations.

Les désavantages se manifestèrent, surtout pendant la crise économique mondiale des années 30 et tout au long de la dernière guerre, périodes où l'interruption du commerce mondial mit au grand jour la vulnérabilité des pays exportateurs. Les importations diminuèrent parce que les pays acheteurs ne pouvaient importer à leur gré et parce que la guerre avait provoqué la suspension du commerce maritime. L'Amérique latine fut à la fois privée de ses clients importateurs et des biens manufacturés importés qui lui étaient indispensables. Ce fut pendant cette crise mondiale que les économies latino-américaines les plus évoluées (Brésil, Argentine, Mexique, Chili) entreprirent de s'industrialiser sur une base limitée. La perturbation des échanges commerciaux, qui rendit nécessaire l'industrialisation, eut aussi pour effet de fournir à l'industrie latino-américaine naissante une barrière protectionniste « naturelle » contre l'importation de produits fabriqués concurrentiels européens et américains. À la fin de la guerre, cette protection « naturelle » allait elle aussi disparaître. Comment l'industrie latino-américaine survivrait-elle? Comment allait-elle croître?

Puisque nous connaissons ces éléments de base, nous pouvons maintenant nous intéresser à deux scénarios de l'après-guerre et étudier a) leurs stratégies de développement b) l'État et ses alliés de classe c) les conséquences et les contradictions en matière de développement et d) le rôle des acteurs transnationaux.

I – SUBSTITUTION À L'IMPORTATION (1945-1965)

A — Stratégie de développement

Le libre-échange, un des piliers de la division internationale du travail, fut effectivement aboli au lendemain de la guerre dans ces pays latino-américains qui poursuivaient la stratégie d'industrialisation par la substitution à l'importation

(développement introverti) La production locale fut protégée par tarifs de la concurrence étrangère. La stratégie se fondait sur une relation complémentaire entre l'industrie légère planifiée pour le marché interne, et l'augmentation du pouvoir d'achat également sur ce marché interne. Par conséquent, la hausse généralisée des revenus s'opérant à la faveur des augmentations de salaires coïncidait avec l'industrialisation qui se poursuivait par la substitution à l'importation.

L'État avait pour rôle de financer l'infrastructure (énergie, transport) et de subventionner les augmentations de salaires en faisant crédit aux firmes locales. Les investissements étrangers directs, véhiculés par les multinationales allaient fournir la technologie et le capital financier dont avait besoin les nouvelles industries.

Loin d'être supplantée, l'agriculture était un élément essentiel de la stratégie de « développement introverti ». On avait besoin d'un secteur agricole hautement productif pour premièrement fournir des biens, des salaires à prix modique pour « nourrir » le nouveau prolétariat industriel (et augmenter ainsi le pouvoir d'achat de la main-d'oeuvre sans augmenter continuellement les salaires) et deuxièmement pour créer grâce aux exportations agricoles une réserve de devises étrangères servant à importer les matières premières et les produits technologiques nécessaires aux nouvelles industries. Les programmes de réforme agraire des années 60 connus sous le nom d'« Alliance pour le Progrès » signalent les efforts entrepris pour redonner de la vitalité à l'agriculture.

B — L'État et ses alliés de classe

Cette stratégie de substitution à l'importation évoluait dans le cadre d'un État « réformiste-populiste ». Les politiques gouvernementales de protectionnisme, les crédits accordés à l'industrie locale, les investissements pour l'infrastructure, les subventions pour augmenter les salaires, toutes ces mesures soutenaient la bourgeoisie locale de la classe moyenne en tant qu'alliée de classe de l'État. En outre, des politiques telles que la hausse des salaires minimum, les programmes de sécurité sociale, les droits des syndicats ouvriers et la démocratie de participation, donnèrent à l'État un autre allié: la classe ouvrière urbaine. Dans beaucoup de pays, pareille alliance prenait la forme d'un pacte social (« *pacto social* »). Même si elle ne durerait pas, cette stratégie de développement introverti était en harmonie avec les visées de l'État populiste-réformiste.

C — Conséquence et contradictions

Les créateurs de la stratégie de substitution à l'importation n'avaient pas su prévoir la série de contradictions inhérentes au développement du capitalisme mondial, ce qui fit échouer leur entreprise et fut l'amorce d'une transition. Au début de la série, il y avait la main-d'oeuvre urbaine dont les salaires élevés avaient pour raison d'être l'expansion du marché interne. Mais les prix élevés de la main-d'oeuvre combinés à une basse productivité signifiaient pour l'industrie locale une faible accumulation de capitaux. Les plus grandes firmes disposant d'une technolo-

gie avancée surmontèrent ces obstacles et celles de moindre envergure disparurent ou furent absorbées. La persistance des grandes entreprises les plus aptes, pour la plupart des filiales de multinationales, renforça la tendance à la dénationalisation et à la concentration des capitaux industriels. L'appétit des entreprises nationales et surtout des multinationales pour les produits importés était vorace, même si ces dernières contribuaient pour peu à l'exportation. Le financement de produits importés nécessaires à ces industries provoqua une forte baisse des salaires. Les faillites et le chômage qui s'ensuivirent, combinés à une compression des salaires firent diminuer le marché interne pourtant indispensable aux industries pratiquant la substitution à l'importation. La pression se fit sentir alors sur l'agriculture dont le rôle est de fournir des denrées alimentaires bon marché pour la main-d'oeuvre industrielle et de contribuer à la réserve de devises étrangères avec ses exportations agricoles. Cependant, ces deux rôles étaient contradictoires, car la production des denrées alimentaires réduisait souvent les quantités de produits agricoles d'exportation. La nécessité de « rationaliser » la production agricole imposa le remplacement des *latifundios* traditionnels par des plantations commerciales. L'agri-business, capable d'augmenter sa production, aggrava les deux problèmes découlant des politiques de substitution à l'importation: 1) l'agri-business, contrôlée par les intérêts étrangers majoritaires, était intensive en importations (cette industrie qui a besoin d'équipement agricole, de carburants, d'engrais, d'insecticides pourrait s'appeler « agriculture pétro-chimique ») et de ce fait nuisit à la balance commerciale; 2) les plantations commerciales favorisèrent la prolétarianisation des travailleurs ruraux rémunérés à des salaires inférieurs au niveau de subsistance, ce qui affaiblit encore le niveau de vie rural, accéléra la migration vers les villes, fit accroître le chômage et la pauvreté en milieu urbain. Les échecs des petites firmes (travail-intensives), rendirent la réduction du chômage urbain encore plus problématique et l'expansion du marché interne, impossible. Face à cette crise du capital, on injecta de nouveaux capitaux dans l'économie latino-américaine: a) on augmenta l'accumulation de capitaux par l'investissement étranger; b) on contourna les difficultés dans la balance des paiements en empruntant au Fonds monétaire international (FMI). Cette crise et les solutions à court terme qu'elle engendra, constituaient vers 1965 la toile de fond de la nouvelle stratégie de développement.

D — Acteurs transnationaux

Les multinationales. La pénétration des économies latino-américaines a commencé bien avant la période allant de 1945 à 1965. On pourrait affirmer que l'établissement de la division internationale du travail au XIX^{ème} siècle est la conséquence directe de deux stratégies parallèles. Les pays venant d'accéder à l'indépendance poursuivaient une stratégie de développement axée sur l'exportation de produits primaires tandis que les multinationales continuaient leur propre stratégie « primaire ». Ces pays de la périphérie étaient intégrés dans une division internationale verticale du travail directement par le commerce qu'ils faisaient avec les pays du centre. En même temps, les multinationales intégrées verticalement dans les secteurs agricole et minier renforçaient la division du travail par leur commerce intra-firme. Des noms aussi connus que United Fruit, Anaconda, Standard Oil et

Grace nous donnent une idée de l'ampleur de ces firmes. Les enclaves d'exploitations de produits agricoles et miniers destinés à l'exportation, constituèrent la première vague irréversible de pénétration par des multinationales.

La seconde vague de pénétration des multinationales atteignit son apogée entre 1945 et 1965. Elle prit la forme de filiales (dites « relais ») dont la stratégie de marketing était entièrement analogue à la stratégie de substitution à l'importation des pays latino-américains. Ces firmes tentaient de conserver leurs anciens marchés d'exportation, perdus à cause de mesures protectionnistes, en produisant les mêmes biens sur place, derrière les barrières douanières. Ces industries légères couvrent la gamme de produits suivants: aliments et boissons, tissus et vêtements, cosmétiques et tabacs. Des marques telles que Nestlé, Procter and Gamble, Beatrice Foods, General Foods, Colgate-Palmolive, Ralston Purina, Carnation et Levi Strauss, sont des noms familiers pour le consommateur latino-américain.

La pénétration des multinationales durant cette période renforça et exacerbait certaines conditions influant directement sur d'autres acteurs transnationaux. Le transfert par des multinationales d'une technologie capital-intensive (dite « inappropriée ») fit bien peu pour enrayer le taux élevé de chômage dans les villes. Disons plutôt que la main-d'œuvre qualifiée ayant un salaire plus élevé constituait une « aristocratie ouvrière » de surcroît très loyale envers l'employeur. Par conséquent, les liens de solidarité unissant les mouvements ouvriers nationaux et internationaux s'affaiblirent quelque peu. Pour les pays latino-américains le montant des importations grimpa encore à cause des prix de transfert pratiqués par les multinationales et à cause de leurs importations de technologie, de biens d'équipement et de carburants. Encore fallait-il payer la note chaque jour plus onéreuse des importations en augmentant les exportations traditionnelles. Mais l'échec généralisé des programmes de réforme agraire imaginés pour augmenter la productivité et le rendement se traduisit par une pression sur les travailleurs agricoles (indépendants ou salariés) afin d'augmenter les quantités de produits agricoles destinés à l'exportation et des biens-salaires à prix modique pour le prolétariat urbain. Cet état de choses explique en partie la recrudescence à l'époque des mouvements internationaux de paysans et de guérilla. Le déficit croissant de la balance des paiements, alourdi par le rapatriement des capitaux des multinationales, obligea les pays latino-américains à traiter avec les banques multinationales et le Fonds monétaire international. Les pressions se conjuguèrent à celles que le peuple exerça pour obtenir sa juste part de la croissance économique et pour que l'Église catholique abandonne son statu quo.

L'Église catholique. L'une des plus grandes multinationales du monde et la première à avoir opéré en Amérique latine, l'Église a son siège social à la Cité du Vatican. Après presque cinq siècles d'activité, l'Église catholique en tant qu'alliée des régimes conservateurs, agent promoteur de valeurs religieuses et grand propriétaire terrien a touché à presque tous les aspects économiques, politiques et culturels de cette région du globe. Poursuivons la métaphore de l'Église-multinationale et nous verrons à quel point elle est révélatrice. Un tiers du marché mondial de ses croyants vit dans une région où quatre-vingt-dix pour cent des gens sont baptisés dans la foi catholique. Les paroisses latino-américaines sont des filiales « de propriété sacrée » qui emploient plusieurs centaines de milliers de « travailleurs du clergé ». L'Église, entreprise reconnue du « secteur des services », est une compa-

gnie à but prophétique (certains disent des « nonnes-prophètes »). Les services qu'offre l'Église sont le salut, présenté comme un besoin fondamental (mais que l'ONU n'a pas encore reconnu officiellement).

Traditionnellement, l'Église a orienté sa stratégie de marketing vers une élite restreinte. La « fidélité au produit », l'Église la récompense en légitimant les régimes conservateurs au pouvoir. La masse avait de grandes espérances mais en réalité, elle consommait bien peu en regard des services offerts par l'Église. Au milieu du XX^{ème} siècle, « l'Église eut à confronter un état de faillite ». Pour citer Vallier « les crédits qu'accumula l'Église au fil des ans grâce à son attitude laxiste, à des coalitions politiques, à des engagements sur la propriété et au moyen de promesses matérielles, sont presque tous épuisés »². Il poursuit en identifiant deux mouvements radicaux de formation récente qui menacent de faire une brèche dans le « monopole culturel du catholicisme ». Ce sont les mouvements politiques de gauche et les sectes protestantes qui prêchent le salut.

Afin de conserver ses avantages concurrentiels sur les marchés locaux du salut, l'Église a dû se réorganiser. Sur le plan administratif, les « succursales » dans chaque pays devinrent plus centralisées et plus structurées à la verticale. On fit appel à des « experts en efficience » et à des sociologues pour planifier un barème national à court et à long termes. Sur le plan idéologique, le Concile Vatican II a poursuivi l'adaptation de la théologie et de la liturgie pour faire face à la révolution des espoirs grandissants. Les nouvelles idéologies catholiques légitiment et encouragent la justice sociale pour les pauvres. Sur le plan apostolique, l'Église a tenté d'augmenter sa part du marché des croyants par l'intermédiaire des associations de laïques. Cette nouvelle « main-d'oeuvre de missionnaires »³ se spécialise dans les syndicats, la famille et les activités communautaires. Bref, l'Église abandonne son « orientation de messe » et adopte celle de « la masse ». L'Église a opté pour la consommation de masse et délaissé l'élite tout comme les multinationales qui, à l'époque, produisaient pour un marché de masse intérieur en expansion.

Les organisations syndicales internationales. Si on faisait un croisement avec l'AFL (Fédération américaine du travail) et une secte missionnaire, on trouverait peut-être chez les descendants un frère latin qui ressemble à ORIT (Organisation régionale interaméricaine des travailleurs). Un auteur affirme qu'ORIT a été créée par l'AFL et qu'elle « prêche la réforme dans le cadre du système capitaliste »⁴. Imaginez-vous un Hara Krishna hispanophone coiffé d'un casque. ORIT qui a été fondée en 1950, prend la relève de nombreuses organisations syndicales régionales; elle a son bureau chef à Mexico.

ORIT a pour objectif de combattre le communisme, de promouvoir le syndicalisme démocratique et de procurer aux travailleurs de plus grands avantages écono-

2. Ivan VALLIER, "Religious Elites: Differentiations and Developments in Roman Catholicism", dans S. LIPSET et A. SOLARI (éds.), *Elites in Latin America*. New York, Oxford University Press, 1967, p. 194.

3. *Ibid.*, p. 202.

4. Hobart SPALDING, *Organized Labor in Latin America*. New York, New York University Press, 1977, p. 256.

miques. Elle essaie d'atteindre ses buts surtout en offrant divers programmes de formation pour les syndiqués et leurs chefs. ORIT est composée de plus de cinquante associations ouvrières nationales qui représentent plus de 28 millions de travailleurs latino-américains⁵. Plus de la moitié de son financement provient de l'AFL-CIO en plus des cotisations versées par le gouvernement américain et d'autres organismes ouvriers internationaux.

La santé financière d'ORIT étant assurée par le « père » AFL-CIO, l'adage « tel père tel fils » est celui qui nous vient à l'esprit. De fait, la formation poussée des chefs syndicaux latino-américains d'ORIT se fait à l'image du « père ». ORIT, avec le puissant syndicat américain, partage les mêmes objectifs que celui-ci : promouvoir le capitalisme à l'étranger et le syndicalisme démocratique, des buts correspondants aux intérêts des organisations ouvrières américaines pour les raisons suivantes : 1) les marchés latino-américains en expansion qui importent des produits américains contribuent à la création d'emplois dans les industries américaines ; 2) le maintien de l'emploi dans l'industrie américaine est assuré par un approvisionnement régulier de matières premières importées ; 3) pour les investissements américains à l'étranger, un climat démocratique stable en milieu ouvrier facilite le rapatriement des profits, ce qui se traduit pour les travailleurs américains par des augmentations de salaire et de meilleurs avantages sociaux⁶. 4) À mesure que les mouvements ouvriers latino-américains réussissent à faire hausser les salaires, les firmes américaines peuvent être dissuadées de se réinstaller à l'étranger conservant ainsi des emplois dans l'industrie américaine. Dans ces circonstances, Spalding peut avoir raison de dire qu'ORIT est un instrument de la politique étrangère américaine en matière de syndicalisme.

II – LA SUBSTITUTION À L'EXPORTATION (de 1965 à nos jours)

La phase avancée de substitution à l'importation du milieu des années 60 et celle de substitution à l'exportation se surimposent à la phase d'exportation des matières premières et à la phase initiale de substitution à l'importation.

A — Stratégie de développement

La levée des barrières douanières fut conçue pour « rationaliser » l'industrie, c'est-à-dire pour ne conserver que les firmes efficaces et à productivité élevée, dans la plupart des cas des filiales de multinationales. L'utilisation d'une technologie de pointe appliquée à la production rendait ces entreprises concurrentielles sur le marché mondial. En réalité, les produits étaient destinés aux pays industrialisés avancés plutôt qu'au marché interne des pays latino-américains. Les industries mexicaines le long de la frontière américaine (« *maquilladoras* ») et les industries brésiliennes de pièces automobiles sont caractéristiques de cette nouvelle phase de la

5. Hobart SPALDING, *op. cit.*, p. 257.

6. *Ibid*, p. 252.

stratégie de développement. On l'a appelée « substitution à l'exportation » parce que les exportations traditionnelles de matières premières sont graduellement remplacées par les exportations non traditionnelles de produits fabriqués. Issue des contradictions dans la phase de substitution à l'importation, la forte réserve de travailleurs urbains garantissait une main-d'oeuvre à bon marché. En important de la technologie de pointe, les multinationales s'assuraient la fabrication de produits concurrentiels et l'accès à des marchés des pays du centre.

Concurremment à cette stratégie industrielle, il y eut la création d'agro-industries, elles aussi axées sur l'exportation. Ces agro-industries supposent la relocalisation en Amérique latine de la chaîne complète des activités économiques : de la production de matières premières agricoles (des plantations commerciales et des petites fermes) en passant par la transformation industrielle jusqu'à la distribution des produits sur les marchés des pays du centre.

Les exportations de technologie de pointe avec les exportations agro-industrielles devaient en principe corriger le déséquilibre chronique de la balance commerciale et stimuler le rythme lent d'accumulation des capitaux.

B — L'État et ses alliés de classe

Une alliance entre l'État, les multinationales et la bourgeoisie industrielle locale sous-tendait cette stratégie de développement. Le caractère monopolistique de ces grands producteurs prend souvent la forme d'entreprises conjointes entre l'État et les multinationales tandis que les entrepreneurs locaux agissent comme sous-traitants et fournisseurs de composantes intermédiaires.

Au cours de la période la plus récente, même l'État est devenu répressif et autoritaire, un changement radical si l'on songe à l'État réformiste-populiste de la période précédente de la phase de substitution à l'importation. À titre d'exemple, il faut mentionner le Brésil depuis 1964, le Chili et l'Uruguay depuis 1973, l'Argentine (de 1966 à 1972, de 1976 à 1983) et le Pérou de 1975 à 1978. Cette stratégie qui requiert des bas salaires (ou de la main-d'oeuvre à bon marché) a obligé l'État à faire volte-face en réprimant l'application de meilleures conditions de travail durement gagnées et à baisser les salaires élevés obtenus à l'époque réformiste-populiste. On a effectivement écarté les travailleurs urbains et ruraux de toute alliance de classe avec l'État et en plus, on les a privés des avantages de cette stratégie.

C — Conséquences et contradictions

La conséquence véritable de la stratégie de substitution à l'exportation se résume en deux mots : la « récession organisée ». L'État a effectivement diminué les salaires réels et il a empiré le mode de distribution des revenus en imposant le gel des salaires et en permettant l'augmentation des prix. Ceci a provoqué une baisse du pouvoir d'achat et a augmenté dans beaucoup de pays le nombre de personnes privées du niveau de subsistance minimum. Une sous-consommation et

une sous-alimentation planifiées sont indispensables pour avoir une réserve de main-d'oeuvre à bon marché, pour réduire la consommation locale des aliments et les quantités de produits industriels destinés à l'exportation.

La répression économique a sa contrepartie dans la répression militaire et policière, plus tristement célèbres. La suppression des grèves, des syndicats, le bannissement de certains partis politiques, la répudiation des libertés civiles se font à coup d'arrestations, d'exécutions et d'expulsions politiques. Certaines de ces mesures répressives sont officielles, d'autres sont paramilitaires comme c'est le cas pour les Escadrons de la Mort au Brésil et les AAA en Argentine. On peut constater l'ampleur de la répression politique en consultant les statistiques d'Amnistie internationale ou d'une façon indirecte, en examinant les données sur l'aide militaire que les pays latino-américains reçoivent.

Les régimes autoritaires répressifs qui ont appliqué la stratégie de substitution à l'exportation n'ont pu assurer un développement égalitaire avec la croissance économique. Dans le cadre de la stratégie, ces deux objectifs sont en réalité contradictoires. Une croissance économique soutenue n'est pas assurée non plus à cause des contradictions additionnelles. Les industries d'exportation et les agro-industries qui d'une part contribuent aux revenus d'exportation sont également intensives en importations (elles importent des carburants, des matières premières, des biens d'équipement et de la technologie). À cela s'ajoutent les besoins grandissants en importation de matériel militaire, ce qui a pour effet d'accentuer le déséquilibre de la balance commerciale.

Le recours au financement extérieur accru par l'aide à l'étranger, des prêts du FMI et de la Banque interaméricaine de développement colmatent la brèche temporairement et retardent l'application d'une solution véritable. D'autres emprunts à l'étranger deviennent nécessaires pour payer les emprunts déjà contractés puis d'autres investissements à l'étranger s'avèrent indispensables pour compenser la sortie des capitaux rapatriés par les multinationales.

D — Acteurs transnationaux

Les multinationales. Depuis 1965, les principales stratégies nationales ont coïncidé avec des stratégies parallèles des multinationales. Les compagnies ont déménagé leurs succursales à la base, soit dans le secteur de l'industrie lourde; elles ont délaissé leur stratégie commerciale pour une stratégie productive. En même temps, ces nouvelles filiales (dites « atelier ») produisaient un nombre grandissant de biens fabriqués destinés au marché mondial. Moins « miraculeuses » que leurs homologues de l'Asie du Sud-Est, ces multinationales contribuèrent à modifier substantiellement la division internationale du travail. La croissance des multinationales dans le secteur manufacturier s'opéra à l'époque des nationalisations sporadiques des filiales étrangères oeuvrant dans le secteur de l'extraction (par exemple, le pétrole vénézuélien, les mines péruviennes et chiliennes).

Les crises mondiales pétrolière et monétaire des années 70 expliquent peut-être que les multinationales aient choisi de transférer leurs investissements du secteur

industriel au secteur agricole. Une étude de la période allant de 1950 à 1965 fait ressortir la transition de la production agricole traditionnelle destinée à l'exportation vers l'organisation de l'agro-industrie axée sur les marchés internes en croissance. L'agri-business était en passe de dominer chaque phase de la chaîne agro-alimentaire à l'exception de la production des récoltes. Cette activité étant la plus risquée, on en laissa la responsabilité aux paysans. L'agri-business concentra ses efforts sur la fourniture d'équipement agricole, sur la transformation des aliments et le marketing. Depuis la fin des années 60, ces tendances se raffermissent tandis que les investissements des multinationales de l'agri-business se multiplient. À mesure que les multinationales diversifient leurs produits, elles trouvent la capacité de s'autofinancer, accroissent leur contrôle du marché et les profits montent en flèche. En faisant de la sous-traitance avec les firmes nationales et en passant des contrats de travail à forfait avec les salariés du secteur rural, ces entreprises de l'agri-business influencent grandement le développement latino-américain. Le changement de l'utilisation des sols pour la production agricole axée sur l'exportation (ou la vente au prix fort sur les marchés internes des produits de cultures vivrières) a amené la création d'un prolétariat rural et la régression de l'autosuffisance alimentaire à l'échelle nationale. En outre, l'importation d'aliments alourdit la dette extérieure des plus grands pays de la région, là où l'autosuffisance alimentaire prévalait autrefois.

Étant donné le rôle néfaste de l'agri-business des années 70, rien d'étonnant à ce que l'aile radicale de l'Église catholique, les mouvements paysans et de guérilla fomentent et entretiennent le mécontentement.

Une étude plus poussée de l'agri-business au Mexique peut nous aider à comprendre les relations complexes entre l'internationalisation du capital, la prolétarianisation des travailleurs ruraux, la dépendance alimentaire et la formation des nouveaux États autoritaires latino-américains. D'autre part, de nouvelles structures conceptuelles permettant de comprendre le processus social accompagnent la pénétration rapide du secteur agricole par les multinationales. La perspective sectorielle est remplacée par celle d'une chaîne agro-alimentaire dans un système alimentaire mondial⁷. La chaîne commence par 1) *la production « en amont »* : biens d'équipement agro-industriel, machines agricoles, semences, engrais, insecticides, produits pharmaceutiques, produits pétro-chimiques, irrigation des sols, construction de routes et crédit agricole. Elle continue par 2) *la production agricole* proprement dite : ce qui comprend les récoltes, le bétail, la production forestière et piscicole. La phase suivante de la chaîne est 3) *le traitement agro-industriel* : transformation des aliments (lyophilisation, mise en conserve, emballage, etc.) et la transformation de produits non alimentaires (usinage du bois, coton, tissus, préparation de peaux). Enfin, la chaîne agro-alimentaire comprend 4) *la distribution des produits agricoles transformés* jusqu'au consommateur. Elle englobe le stockage, le transport, la commercialisation en gros et au détail (pour la restauration aussi) et la publicité.

7. Gonzalo ARROYO; S. DE ALMEIDA; J.M. VON DER WEID, « Transnationales et agriculture », *Amérique Latine*, no. 1, 1980, p. 48.

On observe plusieurs tendances générales dans le cadre de la chaîne agro-alimentaire. La récente expansion des multinationales se trouve dans des maillons de la chaîne à l'extérieur de la production directe dans le pays 2) ce qui leur évite de s'impliquer là où les risques sont les plus grands. Il y a une concentration industrielle accrue, parmi les multinationales comme parmi les firmes nationales, qui se manifeste à tous les maillons. Les marchés pour la production de denrées alimentaires sont surtout les catégories sociales à haut revenu en Amérique latine, les États-Unis et l'Europe. Les aliments parvenus aux derniers maillons de la production jouissent d'une valeur ajoutée sur le marché local⁸.

On est à même de vérifier ces tendances au Mexique. En 1975, 80 % des 128 entreprises agro-industrielles étrangères appartenaient aux Américains et 300 sous-traitants et entreprises affiliées leur étaient associés directement. Entre 1950 et 1975, le nombre de ces firmes est passé de 27 à 128 dont quarante-quatre se sont ajoutées de 1970 à 1975. Le nombre de classes de produits alimentaires est passé de seize à vingt-sept⁹. La concentration de firmes agro-industrielles mexicaines et étrangères était très forte. Ainsi, sur trente-et-une classes de produits alimentaires, quatre firmes contrôlaient plus de vingt-cinq pour cent de la production totale. Les firmes étrangères concentrent leurs efforts sur six classes d'aliments: les fruits et légumes en conserve, les soupes et aliments préparés, le café soluble, la farine préparée, le chocolat et le chewing-gum. Quatre firmes étrangères contrôlent 85 % de la production totale des six classes. Pour la classe des produits laitiers, le « lait » (condensé, évaporé, en poudre) Carnation et Nestlé à elles seules contrôlent 97 % de la production.

Citons quelques-uns des désavantages de la concentration et du contrôle étrangers sur le développement du Mexique: 1) le déséquilibre entre l'agriculture de subsistance et la production agricole pour l'agro-industrie destinée à l'exportation s'accroît. Les meilleures terres et la grande partie des ressources financières ont tendance à être happées par les intérêts étrangers, au détriment de l'agriculture de subsistance. Ces tendances se reflètent dans les disparités régionales (le nord du pays bénéficie de l'agro-industrie et le sud se contente de l'agriculture de subsistance). 2) De plus, la dépendance alimentaire du Mexique est à la hausse: le pays est obligé d'importer surtout du blé, du lait, des huiles végétales et d'autres céréales, autrement dit cinquante-cinq pour cent des ressources alimentaires dont il a besoin. Enfin, de grandes campagnes de publicité, qui font la promotion de produits alimentaires traités, renforcent la demande mexicaine pour les produits importés.

L'examen plus attentif d'un cas spécifique, peut-être caractéristique d'une agri-business au Mexique, fait la lumière sur les conséquences ultimes de cette mainmise étrangère sur le développement du Mexique. La compagnie Del Monte occupe le 50^{ème} rang dans les agri-business d'envergure mondiale. En 1959, Del Monte s'installe à Bajío, une région fertile juste au nord de Mexico. Voici comment cette compagnie et d'autres multinationales s'intègrent dans la chaîne agro-alimentaire à Bajío: 1) *Production en amont*: Ford et John Deere fournissent les tracteurs; Bayer,

8. *Ibid.*, p. 53.

9. *Ibid.*, p. 58.

les insecticides et les herbicides; Ralston Purina et Anderson Clayton produisent le fourrage préparé pour le bétail. 2) *Production agricole*: les fermiers mexicains indépendants et les fermiers contractuels produisent pour Del Monte. 3) *Traitement des aliments*: Del Monte, Campbell's et General Foods ont des conserveries. 4) *Marketing*: McCann-Erickson lance des campagnes de publicité dans les médias pour vendre les produits¹⁰.

L'« exploitation agricole à contrat » comporte pour le paysan et Del Monte des obligations mutuelles. Le paysan doit cultiver un produit spécifique, dans une zone désignée et satisfaire à des exigences précises de culture et d'irrigation. Quant à Del Monte, elle est obligée de payer un prix établi d'avance pour le produit, de faire crédit au paysan pour qu'il achète des machines agricoles, des semences, des engrais et pour qu'il paie les salaires des travailleurs agricoles. Les frais de crédit imputés sont déduits du revenu du fermier contractuel¹¹. Del Monte s'approprie le contrôle de la production en étant le principal bailleur de fonds et en s'assurant que le fermier respecte les clauses du contrat pour les semences et l'irrigation. En fait, Del Monte contrôle la production des denrées alimentaires sans être obligée de posséder une acre.

L'exploitation agricole à contrat par Del Monte a de bons et de mauvais côtés pour l'exploitation régionale. Les superficies cultivées augmentent, la productivité s'accroît de même que les revenus des paysans. Mais les grands propriétaires terriens sont ceux qui en profitent car ils sont les seuls à pouvoir obtenir des contrats et à bénéficier des prêts de Del Monte. Le fossé des inégalités sociales se creuse ainsi. Lorsqu'ils sont ruinés par la concurrence, les petits propriétaires sont obligés de vendre leurs terres aux grands propriétaires et de s'embaucher comme travailleurs salariés.

Les inégalités renforcent cette marginalisation qui se traduit par la prolétarianisation des travailleurs ruraux. Il y a environ 150 fermiers contractuels qui emploient 3 500 travailleurs agricoles salariés dont la majorité travaille sur une base saisonnière. Autrement dit, ils ne sont pas protégés par les lois du salaire minimum. De plus, à mesure que l'utilisation des sols change, des cultures de subsistance aux cultures destinées à l'exportation, la dépendance alimentaire de la région grandit toujours.

La conserverie Del Monte à Irapuato compte 1 750 employés: 75 % sont des femmes et seulement 120 travailleurs sont permanents. Le développement économique du Mexique peut-il se faire vraiment avec une main-d'oeuvre payée au salaire minimum, privée de sécurité d'emploi? La rotation des ouvriers de manufacture et le taux élevé de chômage régional se liguent pour saper les luttes des syndicats locaux qui cherchent à améliorer les conditions de travail.

L'exemple du Mexique et le cas, peut-être caractéristique, de la compagnie Del Monte donnent une idée de la façon dont les multinationales de l'agri-business

10. Roger BURBACH et Patricia FLYNN, "Canned Imperialism: Del Monte in Mexico", dans R. BURBACH et P. FLYNN, *Agribusiness in the Americas*, New York, Monthly Review Press, 1980, p. 184.

11. *Ibid*, p. 185.

contribuent au « développement agricole dépendant »¹² et sèment le mécontentement.

L'Église. Le raffermissement des tendances des périodes antérieures s'explique entre autres par la réaction de l'Église face aux changements de stratégies de développement depuis 1965. Et la phase avancée de la stratégie de substitution à l'importation et celle de l'exportation accentuent les inégalités entre les revenus, augmentent le taux de chômage, la dépendance économique et poussent l'État à recourir à la violence institutionnalisée. Au cours de cette période marquée par la Deuxième Conférence de CELAM des Évêques catholiques à Medellin (1968) et par la Troisième Conférence de Puebla (1979), on assiste au désaccord grandissant entre une Église catholique engagée socialement et des États préoccupés par la sécurité nationale. Parler de « ligne de combat » n'est pas une métaphore vide de sens car entre 1968 et 1978, « plus de 850 évêques, prêtres et religieuses ont été menacés, arrêtés, torturés, assassinés ou envoyés en exil ».¹³

Bref, le sous-développement toujours plus grave résulte de la connivence tacite entre l'État et les multinationales qui, dans la poursuite des plus récentes stratégies de développement, privent les masses de la presque totalité des bénéfices. L'Église a reconnu publiquement les péchés du capitalisme international : l'exploitation des travailleurs, la marginalisation des plus démunis, le chômage, la dépendance technologique, la fuite des capitaux, la dette extérieure et le rapatriement abusif des profits par les investisseurs étrangers. Du côté de la sécurité nationale, les péchés sont la répression policière, la torture, la désorganisation des syndicats et la violation des droits de la personne en général. Jusqu'à la fin des années 60, on peut faire un parallèle entre le transfert inapproprié de la technologie par les multinationales et le transfert, également inapproprié, de la théologie par l'Église. Mais depuis ce temps une « théologie de la libération » indigène s'est gagné de nouveaux adeptes. Pour reprendre les propos d'un théologien de Harvard, la théologie qui n'avait plus de liens avec la vie quotidienne des églises locales... « était fabriquée dans les grands centres intellectuels pour être distribuée ensuite dans les succursales locales, presque à la manière d'un produit de Sears-Roebuck ».¹⁴

La théologie de la libération, la tendance peut-être la plus marquante de l'histoire récente de l'Église latino-américaine, n'a pas pris une voie facile en condamnant l'exploitation et la dépendance capitaliste et du même coup le marxisme athée favorable à la révolution violente. La CELAM de Puebla cherche à satisfaire les besoins essentiels des pauvres, à assurer une participation démocratique à la vie politique, à promouvoir la justice sociale, les droits de la personne et à susciter une prise de conscience chez les populations. Les programmes d'action pour atteindre ces objectifs incluent les choses suivantes : publications catholiques,

12. Lawrence ALSCHULER, « Introduction », dans L. ALSCHULER (éd.), *Développement agricole dépendant et mouvements paysans en Amérique Latine*. Ottawa, Éditions de l'Université d'Ottawa, 1981, pp. 2-3.

13. Penny LERNOUX, "The Latin American Church", *Latin American Research Review*, vol. XV, no. 2, 1980, p. 201.

14. *Ibid.*, p. 203.

aide technique pour les paysans, réformes agraires sur certaines terres de l'Église, appui accordé aux syndicats, aux « comunidades de base » et déclarations publiques faites contre la violation des droits de la personne. Comme le jésuite Poblete¹⁵ fait remarquer, les catholiques qui sont des Montoneros et des Tupamaros (mouvements de guérilla urbains) se sont inspirés des déclarations de Medellín.

Revenons à la métaphore de l'Église-multinationale: on constate que l'Église a cherché à conserver la fidélité du consommateur à sa « marque de commerce » en opérant un transfert de théologie appropriée, par la création d'« entreprises conjointes » avec des groupes populaires n'appartenant pas à l'Église en faisant de la « sous-traitance » politique avec les partis démocrate-chrétiens.

Au cours des années qui suivirent Vatican II, les évêques latino-américains adoptèrent un mot d'ordre venu du Concile: « L'Église est le Peuple de Dieu ». À l'époque de la Conférence de CELAM à Medellín, l'idée d'une Église en quête de Dieu cherchant sa voie à travers les événements changeants de l'histoire, devint un des principes de la théologie de la libération. Parmi les auteurs ecclésiastiques de 1972, il y avait le prêtre péruvien Gustavo Gutierrez. Dans son livre intitulé *A Theology of Liberation*¹⁶, il définit avec soin ce que sont la théologie et la libération. Pour lui, la théologie est un reflet de la réalité. Comme telle, elle suit le cours de l'histoire et se conforme aux oeuvres de charité bénéfiques à la communauté. La théologie reflète la situation à la lumière de la foi. Ce point de vue diffère grandement de celui voulant que la théologie précède les événements et dicte les mesures à prendre. De plus, la théologie ne devrait pas jouer le rôle d'une idéologie qui justifie un ordre social ou ecclésiastique déjà établi.

Le mot « libération » prend un sens plus large que le mot « développement ». Le plus souvent, « développement » désigne spécifiquement le bien-être économique tel qu'on le connaît dans les pays industrialisés avancés du monde capitaliste. Pareil concept implique deux choses: premièrement, les aspirations des masses latino-américaines sont imitatrices plutôt que créatrices et deuxièmement, les politiques de développement et de réforme se substituent effectivement à la transformation structurale. Par opposition, la libération exige une transformation à deux niveaux de la réalité: le niveau externe (politico-économique) et le niveau interne (psychologique). La quête et l'affirmation de valeurs indigènes authentiques sur lesquelles se fondent les aspirations naissantes sont des facteurs contribuant à l'indépendance culturelle. La nécessité de transformer les conditions politico-économiques se fonde sur la dualité de la domination: domination exercée par les classes locales et domination des nations puissantes. Pour les pays opprimés, le mot « libération » veut alors dire se libérer des classes et des nations opprimantes pour parvenir à maîtriser leur destinée¹⁷.

L'aspect religieux de la théologie de la libération diffère à peine de la définition des mots « théologie » et « libération ». L'encyclique « *Populorum*

15. Renato POBLETE, "From Medellín to Puebla", *Journal of Inter-American Studies and World Affairs*, vol. 21, no. 1, 1979, p. 39.

16. Gustavo GUTIERREZ, *A Theology of Liberation*. Maryknoll, New York, Orbis, 1973.

17. *Ibid.*, p. 35.

progressio » transmet un message fondamental: l'Église cherche à libérer tous les hommes asservis pour qu'ils puissent vivre comme des êtres humains »¹⁸. Mais ce message donne aux puissants (nations et classes dominantes) la mission de libérer les opprimés et ce faisant prive ces derniers de tout contrôle sur leur destinée. Autrement dit, il les empêche de se libérer véritablement. L'élément le plus fort liant les Saintes Écritures à la libération est peut-être la nouvelle notion de péché. La cause suprême de la pauvreté, de l'oppression et de l'injustice, c'est le péché. C'est un péché que de ne pas aimer Dieu et son prochain. La cupidité et l'exploitation prouvent justement que l'amour de Dieu et du prochain brillent par leur absence; ce fléau engendre pauvreté, oppression et injustice¹⁹. Il se cache derrière la violence et l'injustice structurelles une volonté d'empêcher la réalisation de la parole du Christ qui prêche une société sans péché où l'homme vivrait dans l'amour du prochain. Dans la conclusion du livre de Gutierrez, une seule phrase décrit le rôle de la théologie en ces mots: « libérer l'homme de tout ce qui le déshumanise et de tout ce qui l'empêche de vivre selon la Parole du Père »²⁰.

En empruntant des éléments de l'ouvrage de Paulo Freire, *Pédagogie des opprimés*, nous comprendrons mieux comment la théologie de libération représente une conscientisation de l'Église latino-américaine. Freire décrit bien les étapes de la conscience politique, c'est-à-dire, la façon dont un individu identifie les problèmes, comprend leurs causes et agit pour les résoudre. Dans le contexte de la théologie de la libération, le problème se reconnaît brutalement et simplement: l'oppression des masses visant à leur exploitation, soutenue par la violence a pour conséquence la pauvreté, l'injustice et la déshumanisation. Tous ces aspects de l'oppression vont à l'encontre de la mission chrétienne de fraternité et d'amour.

La théologie de la libération comprend les causes fondamentales de l'oppression suivant les termes de la théorie de la dépendance²¹. En résumé, la théorie soutient que le sous-développement et l'oppression en Amérique latine sont un « sous-produit » du développement capitaliste dans les pays avancés. Le système capitaliste mondial est un ensemble structuré composé des pays du centre et des pays de la périphérie reliés entre eux par un processus d'échange asymétrique. À travers l'histoire, ces échanges sont à l'origine du conflit politique entre classes et nations, des déséquilibres dans le développement et de la pauvreté chez les masses latino-américaines. Certaines classes dominantes des pays de la périphérie sont alliées aux pays du centre et favorisent le processus d'exploitation. L'Église traditionnelle latino-américaine s'est souvent ralliée aux classes dominantes et a légitimé maintes fois les agissements des élites dirigeantes pour obtenir en échange de la protection contre les mouvements anti-cléricaux. Citant un grand nombre de dépendantistes latino-américains de différents milieux, Gutierrez en conclut que le développement latino-américain autonome n'est pas viable dans le cadre du système capitaliste international²².

18. *Ibid*, p. 34.

19. *Ibid*, p. 35.

20. *Ibid*, p. 308.

21. *Ibid*, pp. 81-99.

22. *Ibid*, p. 88.

Les options pratiques qu'appuie la théologie de la libération ont pour but la libération par la transformation socialiste de la société. Elle recherche expressément la libération du joug de la domination américaine et de ses alliés de classe. Puisque la transformation socialiste peut exiger le recours à la violence, les théologiens de la libération prennent bien soin de différencier « violence institutionnalisée de l'État » et « violence nécessaire pour triompher de la violence étatique ». La violence institutionnalisée de l'État c'est la répression policière, le rejet des droits de la personne et l'appauvrissement légalisé des populations (par exemple, par le gel des salaires et par l'application de mesures menant à l'inflation). Tout cela, c'est le mal, le péché. Par contre, le salut c'est la violence dont use l'opprimé pour regagner son indépendance, la maîtrise de son destin et pour amener la création d'une société socialiste où la fraternité et l'amour chrétiens deviennent possibles. L'Église ne peut plus légitimer l'État oppresseur ni le ménager en gardant le silence. Sa mission est plutôt de 1) dénoncer les injustices, de proclamer sa solidarité avec l'opprimé et de rompre avec l'ordre oppresseur²³. Enfin, l'Église a besoin 2) d'adresser son message aux opprimés et non aux oppresseurs, de favoriser l'évangélisation suscitant une prise de conscience et dénonçant l'oppression des peuples²⁴.

Mouvements de guérilla et mouvements paysans. En 1966, au siège social à La Havane, les techniciens de la subversion décidèrent de créer dans la campagne bolivienne une filiale leur appartenant à part entière. Financé par la maison-mère cubaine et ayant un personnel composé de Cubains, de Boliviens et de Péruviens, de foyer de guérilla ou « foco » installa ses bases d'opérations dans le sud-est du pays à l'automne de 1966 sous la direction de 'Che' Guevara. Des querelles sur le contrôle des lignes de commandement entre guérilleros et communistes boliviens annulèrent tout espoir de créer une « entreprise conjointe ». Le mouvement avait pour but de fomenter la révolution au sein de la paysannerie par les techniques de « promotion agressive » et de « propagande armée ».

À la différence des multinationales types, qui souvent prenaient le contrôle des firmes locales, les mouvements de guérilla voulaient s'approprier le contrôle de tout le pays qui, croyaient-ils, serait suivi par la création de nouveaux focos dans les pays voisins. Mais un an plus tard, 600 Rangers boliviens parvinrent à dominer ce foyer de guérilla et en stoppèrent les opérations. À cause d'« études de marchés » insuffisantes, le commandement de la guérilla choisit mal sa zone d'opérations. Les paysans n'étaient tout simplement pas des consommateurs de la révolution. Dans les années qui suivirent, les mouvements de guérilla et les mouvements paysans sont apparus dans les pays où « le climat d'investissement » était plus propice à la révolution, mais aucun de ces derniers ne pouvait être appelé « acteur transnational ».

« Créer une, deux, trois, beaucoup de filiales », telle serait la devise d'une multinationale. « Créer un, deux trois foyers de guérilla », telle fut l'idée maîtresse pour Che Guevara en Bolivie en 1966. Son échec a suscité plus de questions qu'il n'a apporté de réponses: 1) était-ce la bonne stratégie appliquée au mauvais

23. *Ibid.*, p. 114.

24. *Ibid.*, p. 116.

moment et au mauvais endroit? 2) Était-ce une mauvaise stratégie? 3) Le mouvement de guérilla a-t-il échoué à titre d'acteur transnational ou national? Tout comme les multinationales modifient continuellement leur approche (extraction de matières premières, fabrication pour le marché interne ou pour le marché mondial, agro-industrie), les mouvements de guérilla peuvent eux aussi se transformer en déplaçant leurs bases d'opérations de la ville (Tupamaros, Monteneros) à la campagne (FALN, Sandinistes, Sentier Lumineux). L'aventure bolivienne du Che est le seul exemple significatif depuis 1965 d'un mouvement de guérilla qui a agi en acteur transnational. Nous l'étudierons plus en détail pour répondre aux trois questions que nous avons posées.

Régis Debray a reformulé la pensée du Che Guevara dans son essai *Révolution dans la révolution*²⁵ qu'il a d'ailleurs baptisée « théorie du foco » (ou foyer de guérilla). Cette théorie est fondée sur plusieurs principes: 1) les guérilleros n'ont pas besoin d'attendre le bon moment pour déclencher les hostilités; leur simple présence crée des conditions propices aux conflits car ils polarisent les éléments de la société. 2) Les guérilleros ont comme but premier de briser le joug de l'armée même lorsque celle-ci bénéficie d'une aide militaire américaine. 3) Les zones libérées par les guérilleros deviennent les éléments d'un nouvel État socialiste. 4) Le foco, comme force mobile stratégique, est l'armée du peuple à l'État embryonnaire. 5) Le foco doit conserver toute son initiative et toute sa mobilité en refusant de déclarer allégeance au Parti communiste.

Les étapes de la guérilla respectent ces principes. Premièrement, il y a la création d'un foco. Les guérilleros vivent en clandestinité pendant la période d'entraînement; ils cachent le matériel et font la reconnaissance du terrain. La vie dans la nature purifie et unit les combattants²⁶, alors que la ville fléchit leur volonté²⁷. Deuxièmement, il y a la propagande armée. On recrute les paysans pour en faire des combattants, des fournisseurs de vivres et des indicateurs. On détermine avec soin les combats avec des détachements de l'armée. Une fois qu'on a libéré le village, exécuté les tortionnaires de la police locale, les habitants voient que l'ennemi n'est pas invulnérable. C'est à ce moment-là que l'enseignement porte ses fruits.

Dans un troisième temps, les zones libérées sont consolidées et une base permanente de guérilla est alors établie. Un État socialiste au stade embryonnaire administre les lois, le système d'enseignement et les services sociaux dans les zones libérées. On fait appel au parti communiste pour immobiliser par des actes de terrorisme urbain les troupes gouvernementales dans la ville. Même si les combats violents sont indispensables, il reste que ce type de guerre est avant tout psychologique²⁸. La présence de focos polarise, radicalise la population et l'amène à une prise de conscience. L'armée de l'État est défaite aussi bien par les désertions, les captures que les morts.

25. Régis DEBRAY, *Révolution dans la révolution?*, Paris, Maspero, 1972.

26. *Ibid.*, p. 161.

27. *Ibid.*, p. 167.

28. *Ibid.*, p. 175.

Le journal bolivien du Che, le compte rendu de Régis Debray²⁹ et la biographie de Ricardo Rojas³⁰ témoignent sans l'ombre d'un doute de la défaite bolivienne pendant la deuxième phase telle que décrite ci-haut. Que s'est-il passé? On avait choisi la Bolivie comme point de départ de la guérilla à l'échelle continentale. Entourée par cinq pays limitrophes qui, à l'époque, avaient tous des éléments sympathiques à la révolution, la Bolivie semblait le pays idéal pour accueillir des guérilleros. Lorsqu'une base du mouvement serait bien implantée, les nouveaux foyers de guérilla migreraient dans les pays voisins.

En novembre 1966, les guérilleros cubains et boliviens se réunirent à une ferme qu'ils avaient achetée dans la région de Santa Cruz. Le mois suivant, le Che, Monje et des représentants du Parti communiste participaient à une réunion qui se solda par une rupture: Guevara avait refusé de se plier à la ligne du parti. La période d'entraînement et de reconnaissance du terrain commença pour de bon en février 1967, après l'arrivée de mineurs boliviens, recrutés additionnelles de l'armée révolutionnaire. Cette période difficile pour les guérilleros dans une contrée inhospitalière et peu peuplée, fut marquée par des trahisons, des désertions, des pertes de matériel et des maladies graves. En mars, le gouvernement bolivien apprit l'identité véritable du Che et mit l'armée sur un pied de guerre. Malgré des interventions armées sporadiques et réussies, les guérilleros durent néanmoins abandonner la ferme en avril.

La décision de former des Rangers boliviens sous la surveillance d'experts militaires américains remonte également à avril 1967. Cette épreuve serait suivie d'une autre: la scission accidentelle du foco en deux groupes qui jamais plus ne se reverraient. L'été s'écoula avec des combats, des désertions, des évasions, des victoires et la perte de quelques hommes. L'entraînement des 600 « Rangers » commença en juillet. À la fin de septembre, les Rangers passèrent à l'action: ils occupèrent Cochabamba et retrouvèrent la trace des troupes de Guevara. Le 8 octobre, le Che était blessé et capturé; ses troupes furent décimées et les survivants, dispersés. Le Che était exécuté le lendemain.

Comment peut-on répondre aux trois questions du début compte tenu de cet échec? Pour la question de temps et de lieu, la Bolivie semble avoir été à ce moment-là un bon choix, mais pas Santa Cruz. Les paysans de cette région avaient déjà profité de la réforme agraire amenée par la révolution de 1952; en plus, ils étaient xénophobes et ne parlaient pas espagnol³¹. Alto Beni aurait été une bien meilleure zone d'opérations, car son territoire convenait plus à la guérilla et ses habitants étaient beaucoup plus favorables à la révolte. Pour reprendre l'expression de Debray, la détonation du foco est demeurée sans explosion dans la classe paysanne.

On peut attribuer la faute à certains éléments de la stratégie du foco. On a sous-estimé la réaction et l'implication militaires américaines. Les États-Unis s'étaient

29. Che GUEVARA, *El diario del Che in Bolivia*. Mexico, Siglo XXI; Régis DEBRAY, *La guérilla du Che*, Paris, Seuil, 1974.

30. Ricardo ROJO, *Che Guevara: vie et mort d'un ami*. Paris, Seuil, 1968.

31. José HAVET, « Réforme agraire et complexité administrative: un exemple bolivien », *Revue canadienne d'études du développement*, vol. II, no. 1, pp. 54-69.

contenté d'observer le déroulement de la révolution cubaine; ce ne fut pas le cas en Bolivie. Le foco a payé trop cher son indépendance: il a perdu soutien logistique et possibilité de diversion du côté du Parti communiste bolivien. La stratégie du foco, voire même de certains de ses principes, aurait avantage à être revue.

L'histoire donne la réponse à la dernière question. Certes, les mouvements de guérilla à titre d'acteurs transnationaux ont disparu de la scène latino-américaine mais ils ont pris la forme de mouvements nationaux au Salvador, au Nicaragua et ailleurs.

Organisations syndicales internationales. La révolution cubaine de 1959 incita les États-Unis à créer diverses organisations réformistes et contre-révolutionnaires pour parer à la menace de communisme latino-américain. Les organisations les plus connues sont l'Alliance pour le Progrès et l'*American Institute for Free Labor Development* (AIFLD). Créée en 1962, l'AIFLD devait être l'instrument de politique étrangère pour l'AFL-CIO. Sa raison d'être est analogue à celle d'ORIT qui continue de fonctionner. Parmi les objectifs officiels de l'AIFLD, à savoir, promouvoir le capitalisme, le syndicalisme démocratique et les bénéfices économiques en faveur des syndicats latino-américains, le premier est en pratique celui qui prime. La direction et le mode de financement de l'organisation nous donnent des indices. Jusqu'en 1981, les représentants de la bureaucratie syndicale américaine et les dirigeants de la grande entreprise étaient membres du conseil d'administration. Mentionnons un ancien président du conseil, J. Peter Grace, directeur de W.R. Grace and Co., autrefois une multinationale très influente dans la région³². Mais depuis 1981, les membres du conseil d'administration doivent être des représentants de syndicats américains et latino-américains. La convergence des intérêts des grandes entreprises, de ceux des syndicats et du gouvernement américains se reflètent dans le financement de l'AIFLD. Les syndicats ont versé des cotisations représentant 6 % de la somme totale, les entreprises ont donné 5 % et USAID 89 % pour la période allant de 1962 à 1967³³.

Le but immédiat de l'AIFLD est de promouvoir un syndicalisme non partisan par le biais de projets mis à exécution par ses filiales locales. D'importants programmes d'enseignement inculquent aux membres l'idéologie de l'AFL-CIO et enseignent aux chefs syndicaux les techniques de négociation. Près de 400 000 syndiqués dans dix-sept pays ont terminé le cours de l'AIFLD et plus de 4 000 chefs ont été formés aux États-Unis³⁴. L'AIFLD récompense les syndicats anti-communistes par l'exécution de projets de logements et de mesures sociales qui comportent des dons aux centres communautaires et permettent la création de centres médicaux et de coopératives de crédit et de consommateurs. Des subventions et des prêts pour le logement récompensent la bonne conduite des syndiqués anti-communistes tout en attirant de nouvelles recrues.

32. Hobart SPALDING, "U.S. Labour Intervention in Latin America: The Case of AIFLD", communication présentée au Colloque "Equity and Democratisation in the Changing International Division of Labour", tenu à l'Institut de Développement International et de Coopération, Université d'Ottawa, 1984, p. 111.

33. *Ibid*, p. 12.

34. *Ibid*, p. 28.

Spalding fait état de circonstances où certaines branches affiliées de l'AIFLD ont par leur engagement politique soutenu les coups d'État contre Goulart, Allende, Bosch et Jagan³⁵. Étant donné l'orientation progressiste et pro-syndicale de ces régimes, il est évident que la tendance pro-capitaliste de l'AIFLD prévaut. L'AIFLD appuie des régimes bureaucratiques autoritaires qui restreignent les droits des travailleurs et favorisent le capitalisme. L'AIFLD, comme son homologue ORIT, prône le capitalisme qui offre le « salut » (le pain et le beurre dans l'assiette du syndiqué) en retour de sa « foi dans le système ».

III – CONCLUSION

Il est difficile de tirer des conclusions générales sur des acteurs transnationaux si différents les uns des autres, sur une période aussi longue. L'écologie politique latino-américaine a changé au cours des dernières décennies. La transition de la substitution à l'importation à la substitution à l'exportation a coïncidé avec le remplacement de l'État réformiste-populiste par l'État bureaucratique autoritaire. Et à mesure que l'habitat économique et politique change, il en va de même pour les principaux acteurs transnationaux non-étatiques de la région dont le rôle se modifie.

L'Église se comporte de plus en plus comme une multinationale: elle vend le salut aux pauvres. Les organisations syndicales internationales imitent l'Église en proclamant que le salut se gagne par le capitalisme. Quant aux multinationales, elles agissent comme des prédateurs en se nourrissant de firmes nationales mourantes et de la paysannerie déperissante. Enfin, les mouvements internationaux de paysans et de guérilla se comportent comme des animaux en voie de disparition.

Les animaux n'ont pas de morale; ils suivent la loi de la nature en toute innocence. Les acteurs transnationaux au contraire ont une conscience; ils jouent sur la scène de l'histoire selon un scénario (intrigues et rôles déterminés par les conventions nationales et internationales) à la mesure de leurs talents. Nous aussi, en tant qu'analystes politiques, avons une conscience historique car nous reconnaissons une structure derrière le chaos apparent des événements. Pour terminer, je propose une « carte conceptuelle » illustrant l'évolution de nos acteurs transnationaux au cours des dernières décennies.

Notre carte, comme celle du navigateur, est délimitée par les axes nord-sud et est-ouest rebaptisés « libération-oppression » et « autonomie-intégration ». Elle nous permet de repérer les acteurs transnationaux comme des vaisseaux en mouvement dans l'espace politico-économique. Le premier axe, dans l'orientation nord-sud, signifie polarité dans chaque pays latino-américain entre « avoir et être », d'une part, et « ne pas avoir assez et n'exister que pour l'autre », d'autre part. L'aspect « d'existence et de non-existence » correspond à bien des égards à la conscientisation (comme nous l'avons décrite auparavant selon Freire et selon la théologie de la libération). L'aspect « avoir – ne pas avoir assez » ressemble beaucoup au concept de développement économique le plus couramment appliqué.

35. SPALDING, 1977, *op. cit.*, p. 266.

L'axe « libération-oppression » montre une tension des oppositions, une polarité dynamique. La tension prend une forme et un contenu spécifique dans les conflits entre classes, entre régions et entre groupes ethniques.

Les idéologies et les mythes politiques fort nombreux le long de cet axe servent à légitimer la distribution inégale de l'« avoir et de l'être » ou à justifier le travail visant à créer des structures plus équitables. On peut repérer le long de l'axe « libération-oppression » les activités et les idéologies de classes, des groupes ethniques ou des régions.

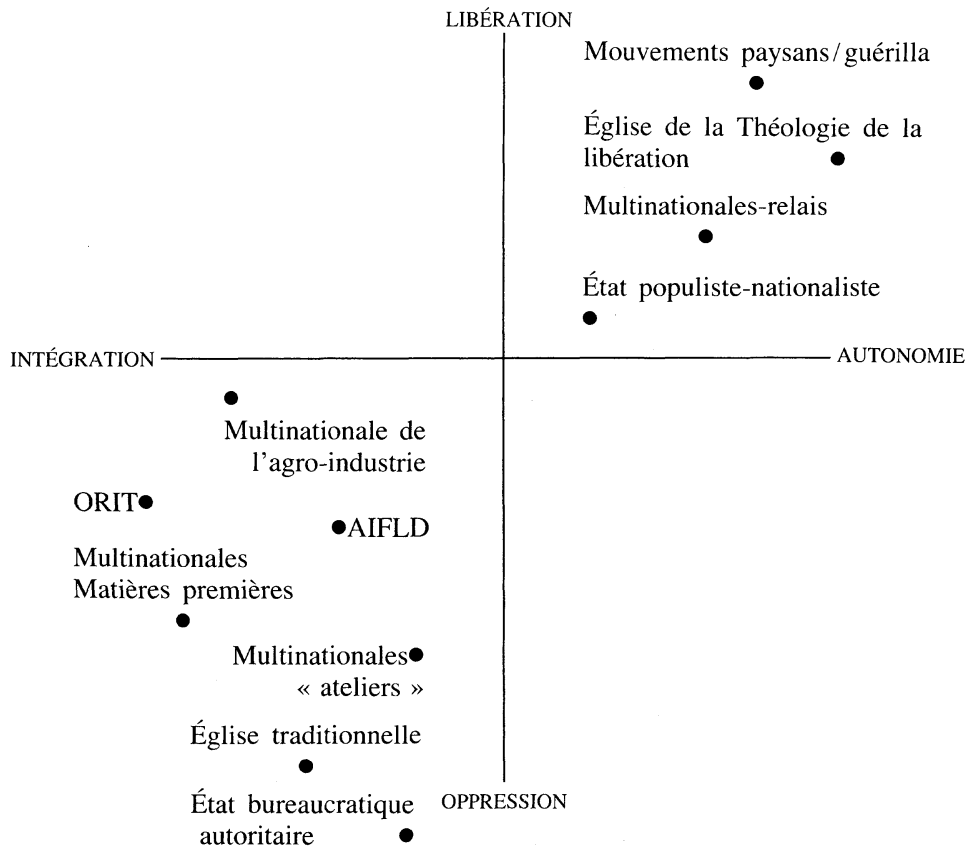
Dans l'espace politico-économique, l'axe est-ouest est baptisé « autonomie-intégration ». Il illustre la polarité dans le système international, par opposition à l'axe « libération-oppression » qui montre la polarité intra-nationale. Dans son ouvrage récent intitulé *Le défi du développement indépendant*³⁶, Michalet utilise cet axe pour comparer les stratégies de développement national et régional dans le Tiers-Monde. L'auteur rejette l'autarcie (ou autonomie complète) et l'intégration complète du Tiers-Monde en tant que pays dépendants dans le système capitaliste mondial. Il étudie les stratégies de développement tiersmondiste comme expériences en quête d'une voie indépendante dans un système mondial intégré.

Pour notre gouverne et dans l'actuel contexte historique latino-américain, « intégration » est synonyme de « dépendance », tandis qu'« autonomie » est synonyme de « autodéveloppement » (*self-reliance*). Lorsque la dynamique du développement d'un pays est conditionnée par les besoins d'autres pays (ceux du centre), il y a dépendance. Autrement dit, les échanges asymétriques intègrent les pays dans la périphérie du système mondial. Ces échanges asymétriques témoignent de la relation de dépendance: financière, technologique, commerciale, militaire, alimentaire, culturelle et de capital. Dans un autre contexte historique, cet axe pourrait avoir un contenu différent. Par exemple, l'« intégration » future des pays de la périphérie au système mondial pourrait se faire sur une base égalitaire. Dans l'histoire pré-coloniale, « autonomie » signifiait isolement des sociétés traditionnelles.

La sorte d'intégration ou d'autonomie que recherche le Tiers-Monde est souvent véhiculée à travers le « nationalisme », le « tiers-mondisme » et différentes idéologies régionales: pan-arabisme, développementalisme, non-alignement et auto-développement.

Ayant défini brièvement les deux axes de notre carte conceptuelle, nous posons ces deux dernières questions. Où avons-nous localisé les acteurs transnationaux dans l'espace politico-économique compte tenu des deux axes? Comment pouvons-nous décrire le mouvement des acteurs transnationaux dans l'espace politico-économique des quatre dernières décennies?

36. Charles-Albert MICHALET, *Le défi du développement indépendant*. Paris, Rochevignes, 1983.



Un simple coup d'oeil nous permet de repérer la tendance générale. Nos acteurs sont regroupés à deux endroits: au nord-est (libération et autonomie) et au sud-ouest (oppression et intégration). En d'autres termes, nos acteurs transnationaux jouent l'un des deux rôles dans la dynamique du développement latino-américain; ils facilitent l'oppression et l'intégration ou la libération et l'autonomie.

L'évolution des acteurs transnationaux dans le temps (période de l'après-guerre) ressemble à un pendule qui se balance du sud-ouest au nord-est et à nouveau vers le sud-ouest de la façon suivante:

Sud ouest: ORIT, multinationales (matières premières), église traditionnelle.

Nord-est: mouvements paysans et mouvements de guérilla, filiales « relais » de multinationales, Église de la théologie de la libération, État populiste-nationaliste.

Sud-ouest: AIFLD, de filiales « ateliers » multinationales, multinationales agro-industrielles, État bureaucratique-autoritaire.

La concision de cette description n'est qu'apparente car la plupart des acteurs transnationaux étudiés continuent d'exister côte à côte au lieu de disparaître avec le temps. Si toutefois nous voulons trouver une tendance dans l'évolution des acteurs transnationaux, cette carte peut s'avérer utile. [Traduit de l'anglais].