DIAL 3087

ÉTATS-UNIS-AMÉRIQUE LATINE - Crise états-unienne et effets des traités de libre-échange

Umberto Mazzei

vendredi 1er janvier 2010, mis en ligne par Dial

Umberto Mazzei, directeur de l'Institut de relations économiques internationales de Genève (IREI) est un analyste régulier des effets des accords de « libre-échange » conclus entre les États-Unis et divers pays d'Amérique latine. Nous avions ainsi publié dans le numéro de novembre 2007 l'article qu'il avait rédigé un an après l'entrée en vigueur au Guatemala (1er juillet 2006) de l'accord de libre-échange entre les États-Unis, les pays d'Amérique centrale et la République dominicaine (DR-CAFTA) [1]. Nous traduisons ici l'article publié le 7 septembre 2009 par ALAI. L'article est aussi disponible en espagnol dans la section « Latinoamérica y Caribe » du site.

Il semble que les gouvernements latino-américains signataires de Traités de libre-échange (TLE) se soient embarqués sur un navire en plein naufrage. Les TLE vont au-delà des échanges commerciaux et comprennent des engagements législatifs internes qui limitent les choix politiques à l'heure où, justement, la crise rend la liberté de manœuvre indispensable.

Les liens avec les États-Unis sont aujourd'hui d'autant plus dangereux qu'ils sont étroits. Cette crise, c'est la crise d'une culture centrée sur l'argent, que Max Weber attribue à l'éthique puritaine qui est arrivée sur le continent américain à bord du Mayflower [2]. C'est la crise d'une philosophie où prime le profit individuel sur l'intérêt collectif et la crise d'un système politique où la complicité entre les politiques et les grandes entreprises fait que les intérêts particuliers prennent le pas sur les intérêts nationaux. C'est, enfin, un système où le trafic d'influence – le *lobbying* – s'est institutionnalisé et où l'on ne s'en cache même plus.

Les marchés états-unien, européen et japonais disposent de protections, privilèges et subventions n'ayant rien à voir avec le sacrosaint processus de l'offre et la demande dont ils vantent la justice distributive. Les dés sont donc pipés pour quiconque cherche le développement en s'ouvrant aux échanges. Les barons du commerce international sont des cartels et monopoles formels cherchant à éradiquer toute concurrence interne ou externe. L'industrie pharmaceutique, qui use de n'importe quel prétexte pour prolonger ses monopoles n'est qu'un exemple ; l'industrie automobile états-unienne en banqueroute permanente en est un autre : General Motors (GM) a décroché un emprunt pour acheter Saab (de même pour Ford avec Volvo), une entreprise suédoise qu'elle n'arrivait pas à concurrencer. Aujourd'hui, après sa faillite, GM est en restructuration et Saab disparaît – transformée en une marque GM – en Suède.

Perspectives des TLE

Le principal argument de vente des TLE était la consolidation de cet accès privilégié au marché le plus important du monde qu'offraient déjà le Système généralisé de préférences (SGP), la Caribbean Bassin Initiative (CBI), etc. On prétendait aussi que les TLE attireraient les investisseurs étrangers souhaitant jouir de ce privilège.

Ce qu'on appelé une négociation – secrète et en comité restreint – n'avait en fait rien d'une négociation : c'était un diktat. Les réunions ne se sont tenues que pour présenter aux différents homologues des textes standard proposés par les États-Unis et valables pour tous les pays. Les gouvernements n'ont fait que signer des contrats d'adhésion préparés à l'avance, comme on le fait dans n'importe quelle banque ou société d'assurance.

Les TLE ne sont pas dénués de paradoxes. L'opposition a germé dans les secteurs intermédiaires et populaires. Elle s'est propagée parmi les élites industrielles qui ont gagné en puissance grâce au protectionnisme du système de substitution des importations. La presse les a soutenus. Le soutien le plus bruyant fut celui des entreprises agricoles exportatrices, des entreprises textiles et des chambres de commerce – presque toutes financées par l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID) – et, naturellement, des filiales étrangères et des « Am-Chams », les chambres de commerce des États-Unis à l'étranger.

Perspectives et incidences en matière d'agriculture

Les exportateurs agricoles voulaient un libre accès privilégié pour leurs produits. Aspiration illusoire, car presque tous les produits « libéralisés » par le SGP, la CBI et l'Accord de libre-échange entre l'Amérique centrale, la République dominicaine et les États-Unis (CAFTA ou DR-CAFTA) [3] bénéficiaient déjà de taux zéro ou très bas dans le système courant de droits de douane (droits de douane pour « nation plus favorisée » (NPF)). Ce fut donc une blague *made in USA* que de les placer sur des listes de « traitement préférentiel unilatéral ». Les exportateurs agricoles ne semblent pas s'apercevoir, aujourd'hui pas plus qu'hier, que n'importe quel pays non signataire d'un TLE avec les États-Unis bénéficie, en fait, d'un accès très similaire au leur.

La seule amélioration réelle d'accès des produits agricoles dans le cadre du DR-CAFTA aura été l'augmentation des quotas de sucre, qui passeront de 99 000 tonnes à 140 000 tonnes d'ici 15 ans. Cela aurait pu être mieux – finalement, on ne parle que de 1,1 % du marché états-unien. C'est un quota petit, certes, mais costaud dans la mesure où les droits hors quotas sont confiscatoires [4]. C'est une politique protectionniste efficace, car sans avantage comparatif, les États-Unis produisent 8,1 millions de tonnes.

En échange de cet avantage pour le sucrier exportateur, on a ouvert les vannes aux flux de produits agricoles subventionnés états-uniens et renoncé à recourir aux tarifs douaniers compensatoires accordés par l'OMC [5]. Un échange qui pénalise la vie rurale en Amérique centrale et en République dominicaine car la caractéristique la plus notable de tout TLE est l'augmentation en flèche des importations agricoles.

Le futur du DR-CAFTA a déjà été écrit par l'ALÉNA (Accord de libre-échange nord-américain), à cause duquel deux millions de paysans mexicains ont émigré vers le chômage urbain ou les États-Unis.

Perspectives et incidences en matière de services

En matière de services, les États-Unis n'ont rien concédé. Ils s'en tiennent aux prescriptions de l'OMC et ne s'en cachent pas. Le texte établit également que les contreparties acceptent toutes les mesures non conformes à l'accord que pourraient avoir chaque État états-unien, Puerto Rico [6]) ou le District de Columbia [7].

En échange de rien, donc, on a libéralisé, pour les États-Unis, tous les services des pays partenaires. Lors de la négociation, leurs propagandistes ont clamé que les TLE autoriseraient le mouvement saisonnier de personnes – le « mode 4 » [8] – pour la main d'œuvre et les autres services professionnels. Or il n'en est rien. Plutôt que de permettre l'immigration des prestataires de services, aujourd'hui, on criminalise et on expulse des milliers de ressortissants des pays partenaires des TLE. Cerise sur le gâteau, les services publics comme le chemin de fer, la téléphonie, les assurances, etc. sont autant de monopoles tombant aux mains de sociétés transnationales apatrides.

Perspectives et répercussions en matière d'investissements

Quant aux investissements… On n'a cessé de nous rabâcher que l'accès privilégié au marché états-unien rapporterait des millions en investissements étrangers. On n'a cessé aussi d'en douter : pourquoi les TLE attireraient-ils les investissements qui ne sont jamais arrivés avec la CBI si les avantages douaniers sont les mêmes ?

On a pensé que les investissements créeraient de nouvelles industries et apporteraient de nouvelles technologies. Un rêve qui a permis de nous vendre les clauses les plus dangereuses des TLE, celles qui soustraient les investisseurs étrangers aux juridictions nationales, celles qui autorisent les entreprises possédant le moindre capital étranger à soumettre leurs conflits avec l'État d'accueil à des juridictions d'arbitres internationaux. Des arbitres comme le CIRDI [9] de la Banque mondiale, dont la jurisprudence témoigne d'une forte inclinaison en faveur des entreprises.

Les investissements qui ont débarqué en même temps que les TLE ne sont pas des capitaux neufs pour de nouvelles activités productives ou de nouveaux emplois. Ils ont servi à racheter les entreprises nationales monopolistiques existantes qui, désormais, avec leurs actionnaires étrangers, jouissent d'une juridiction extraterritoriale et de la garantie d'un *statu quo* normatif qui soutient ses bénéfices.

Le pire, c'est que n'importe quelle entreprise étrangère peut débarquer sur un territoire national et jouir d'une juridiction extraterritoriale sans que les gouvernements ne puissent rien y faire. Ces clauses ont déjà permis d'intenter des actions contre des pays partenaires : le Guatemala en sait quelque chose, avec deux cas abusifs sur son territoire. Il s'agit de deux entreprises nationales de services publics qui existaient déjà mais dans lesquelles une entreprise étrangère a pris une participation [10].

Le premier cas est celui de la Railroad Development Corporation (RDC), une entreprise très modeste aux États-Unis mais qui opère dans d'autres pays comme l'Argentine, l'Estonie, le Pérou, le Malawi ou le Mozambique et qui a des antécédents dans ce type d'actions.

Le second cas est celui de Teco Energy Inc., l'un des trois actionnaires de la Empresa Eléctrica de Guatemala (EEGSA) [11] avec Iberdrola (Espagne) et Electricidad de Portugal. Teco Energy et Iberdrola arguent que la régulation des tarifs « limite leurs profits ». Nous apprécierons le fait qu'elles ne parlent même pas de pertes.

L'ALÉNA comporte des failles scandaleuses favorisant les activités criminelles et exploitées par la Metalclad Corporation au Mexique. Les autorités mexicaines ont voulu empêcher Metalclad d'enfouir des déchets toxiques au dessus d'un aquifère alimentant un aqueduc à San Luis Potosí. Metalclad a intenté un recours contre le Mexique en vertu du chapitre 11 de l'ALÉNA [12], faisant valoir que cette protection de l'aquifère violait ses droits à la propriété. Les juges ont délibéré à huis clos et donné raison Metalclad. Le Mexique a dû verser 16,7 millions de dollars en dommages et intérêts compensatoires à Metalclad.

Perspectives et répercussions en matière de textiles

Les TLE ont été présentés comme l'unique opportunité de pouvoir concurrencer les entreprises textiles asiatiques, principalement chinoises. Une aspiration qui ignorait l'expérience de la CBI. Avant le CAFTA, les statistiques mettaient déjà en évidence la baisse du nombre d'entreprises textiles brandissant les règles d'origine de la CBI pour obtenir la préférence douanière et la hausse du nombre de celles qui exportaient sans utiliser la préférence. Les règles d'origine imposent le recours aux matières premières de la région (*made in USA*) qui ne sont pas compétitives. Avec des conditions identiques dans la CBI et le CAFTA, inutile d'espérer un changement des comportements. Les exportations d'El Salvador et du Guatemala chutent depuis 2003. Celles du Nicaragua augmentent car il a obtenu d'appliquer les règles d'origines avec une certaine flexibilité et qu'il utilise des matières premières importées depuis l'extérieur de la région.

Perspectives et répercussions en matière de propriété intellectuelle

Les accords sur la propriété intellectuelle les plus connus sont la Convention de Berne sur les droits d'auteur et la Convention de Paris sur la propriété industrielle. La première concerne la propriété

personnelle et s'applique principalement aux arts. La seconde part du postulat selon lequel l'invention industrielle exige d'importants investissements et que les récupérer nécessite des monopoles temporaires.

N'y a-t-il rien d'ironique à ce que les pays soutenant la liberté des flux de biens et de services soient les mêmes que ceux qui demandent une protection contre la liberté des flux de connaissances ?

La Ronde d'Uruguay [13] a intégré la notion de propriété intellectuelle à celle du commerce grâce à l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC). Les abus monopolistiques ont été mis en évidence en 2001, quand 39 entreprises pharmaceutiques parmi les plus importantes au monde ont demandé la convocation d'un panel de l'OMC pour condamner l'Afrique du Sud. Le délit concernait sa Loi sur les médicaments de 1997 qui autorise les « importations parallèles » [14]. Comme l'Afrique du Sud compte 4,5 millions de personnes infectées par le SIDA, le différend a déclenché un scandale international. L'OMC a fini par trancher en faveur de l'Afrique du Sud. Par suite, la Conférence ministérielle de Doha a abouti à une déclaration concernant l'ADPIC et la santé publique où est réaffirmé de façon explicite le droit des gouvernements à protéger la santé publique en dépit des accords commerciaux. L'ADPIC fait aujourd'hui jurisprudence en matière de propriété intellectuelle touchant au commerce, mais cela ne suffit pas.

Les TLE prolongent le monopole des connaissances. Ceux des États-Unis et ceux que propose l'Union européenne prolongent de 5 et 10 ans le monopole et l'utilisation des données d'essai de fabrication des médicaments et produits agrochimiques génériques, qui sont moins cher. Ainsi les brevets tombés dans le domaine public dans le reste du monde peuvent-ils rester valides dans les pays des TLE.

L'objectif des TLE en matière de propriété intellectuelle est d'augmenter les gains monopolistiques, de freiner le développement des industries chimiques et pharmaceutiques locales et de retarder le développement technologique. En résulte une perte de compétitivité agricole et une augmentation du coût des soins de santé publique. Duncan Green, spécialiste du développement social [15], affirme que « chaque année, plus de 10 millions de personnes meurent inutilement dans les pays en développement… et le prix trop élevé des médicaments en est la principale cause ». Or c'est exactement l'effet que produit le chapitre 15 du CAFTA dans tous les pays d'Amérique centrale.

Analyse du commerce régi par les TLE avec les États-Unis (Amérique latine)

Cette analyse ne tient pas compte du TLE avec le Pérou dont les résultats ne sont pas encore mesurables. Elle n'inclut pas non plus le Costa Rica car le TLE y est en cours de mise en œuvre. Nous nous cantonnerons donc à la présentation des effets des accords entre les États-Unis et le Mexique, le Chili et l'Amérique centrale/République dominicaine, pour lesquels l'historique des données est disponible.

Caractéristiques des exportations états-uniennes et évolution

Les exportations d'Amérique centrale et de République dominicaine concernent les biens : biens agricoles, textiles et matières premières. Les exportations chiliennes sont principalement des matières premières, des produits agricoles à valeur ajoutée et quelques services. Le Mexique, outre des produits agricoles, des matières premières et des textiles exporte des biens et des services industriels, notamment dans le secteur automobile.

Les TLE ont permis aux exportations états-uniennes de progresser jusqu'à inverser les équilibres qui avaient toujours été favorables aux Latino-Américains. Les produits états-uniens enregistrant la plus forte progression à l'exportation sont les produits agricoles, notamment les céréales et la volaille, progression prévisible étant donné les importantes subventions dont ils bénéficient et avec lesquelles les producteurs nationaux ne peuvent rivaliser. C'est ce qu'avaient pronostiqué les opposants aux TLE. Et c'est ce qui s'est produit.

Le commerce de services du Chili et du Mexique avec les États-Unis

Nous nous limiterons à l'étude du commerce de services du Chili et du Mexique avec les États-Unis, faute

d'avoir pu trouver des statistiques sur le commerce de services avec l'Amérique centrale auprès de la Coalition d'industries de service états-unienne (CSI - Coalition of Services Industries), la source la mieux actualisée à notre disposition. Nous n'avons pu extraire les services des chiffres sur l'Amérique centrale disponibles auprès des banques centrales. Quoiqu'il en soit, la balance commerciale des services a été très favorable aux États-Unis, tous partenaires confondus. Le phénomène est préoccupant dans la mesure où les services financiers occupent une place prépondérante dans cette percée. L'expérience de Londres est révélatrice des dangers qui guettent l'ouverture. En effet, les filiales d'entreprises basées aux États-Unis ont confisqué d'importants capitaux à l'économie anglaise pour venir au secours de leurs maisons mères à Wall Street.

Commerce de services du Mexique avec les États-Unis 1997- 2007 (en milliards de dollars US)

Année	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Importations	10,83	11,66	12,64	14,33	15,18	16,11
Exportations	9,86	9,84	9,50	11,02	10,56	11,78
Balance commerciale	-0,97	-1,82	-3,13	-3,31	-4,63	-4,32

Année	2003	2004	2005	2006	2007
Importations	16,24	17,89	20,37	21,64	23,76
Exportations	12,17	13,54	14,18	14,70	15,60
Balance commerciale	-4,07	-4,35	-6,18	-6,94	-8,16

Source : Coalition d'industries de service (CSI)

Commerce de services du Chili avec les États-Unis 1997-2007

Année	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Importations	1,43	1,39	1,55	1,44	1,30	1,19
Exportations	0,54	0,57	0,82	0,89	0,86	0,713
Balance commerciale	-0,89	-0,82	-0,73	-0,55	-0,45	-0,47

Année	2003	2004	2005	2006	2007
Importations	1,09	1,15	1,32	1,54	1,76
Exportations	0,62	0,64	0,72	0,86	0,87
Balance commerciale	-0,47	-0,51	-0,59	-0,68	-0,89

Source : Coalition d'industries de service

Le commerce de marchandises du Chili et du Mexique avec les États-Unis

Parmi tous les pays signataires de TLE, deux enregistrent une croissance des échanges et une balance commerciale fortement positive : le Chili et le Mexique. Cela peut s'expliquer par les grandes exportations de certaines matières premières (comme le pétrole et le cuivre) dont le prix sur les marchés n'a cessé de grimper jusqu'à 2008. Cela étant, sans ces matières premières, le résultat est le même que pour les pays condamnés par le CAFTA.

– *Chili*

Le Chili est la vitrine du succès d'une croissance économique fondée sur les exportations mais en 2007 déjà, sa balance commerciale avec les États-Unis amorçait un fléchissement (+ 0,68 milliard de dollars contre 2,78 en 2006) qui s'est confirmé par un retournement de tendance l'année suivante (- 3,90

milliards de dollars en 2008). Le déficit 2008 a dépassé son équilibre le plus favorable jusque là (celui de 2006). Selon Pro Chile [16], les exportations chiliennes avaient déjà reculé de 24 % en 2008 par rapport au même mois de l'année précédente. Les exportations de cathodes de cuivre ont atteint à peine 0,92 milliard de dollars en décembre 2008, soit 50% de la moyenne annuelle (1,7 milliard de dollars). De même pour l'industrie de la cellulose, deuxième poste à l'exportation. Avec la crise, la Banque centrale du Chili estime que la croissance sera de 2 % en 2009 tandis que le magazine *The Economist*, lui, prédit qu'elle ne sera que de 1 %.

Commerce de marchandises du Chili avec les États-Unis 2002-2008 (en milliards de dollars US)

Année	Importations	Exportations	Balance commerciale
2002	2,61	3,78	+1,18
2003	2,71	3,70	+0,99
2004	3,61	4,73	+1,13
2005	5,22	6,66	+1,44
2006	6,79	9,56	+2,78
2007	8,31	9,57	+0,68
2008	12,09	8,19	- 3,90
2009 (1er semestre)	4,34	3,32	-1,02

Source : US Census Bureau

Au cours du premier semestre 2009, le volume des échanges commerciaux a déjà diminué par rapport au premier semestre 2008. Les importations ont reculé de 33 %, de 6,36 milliards de dollars à 4,34 milliards de dollars. Les exportations, elles, ont baissé de 27 %, passant de 4,46 milliards de dollars à 3,32 milliards de dollars. La bonne nouvelle, c'est qu'avec la chute du commerce avec les États-Unis, le déficit commercial du TLE a chuté de 47 %, de - 1,90 milliard de dollars au premier semestre à - 1,02 milliard de dollars au premier semestre 2009.

Le Chili est moins vulnérable que le Mexique et l'Amérique centrale en matière d'échanges avec les États-Unis. La dictature d'Augusto Pinochet a créé une dynamique d'ouverture que ses successeurs ont pérennisée et le Chili dispose aujourd'hui d'accords de libre-échange avec la moitié de la planète. C'est l'archétype du modèle économique fondé sur le commerce qui enrichit le secteur exportateur et appauvrit les secteurs importateurs. L'économie chilienne est cependant moins sensible aux dépressions de l'économie états-unienne que ne le sont les autres partenaires latino-américains. Les États-Unis n'attirent que 13 % de ses exportations de biens et services (soit 66 milliards de dollars [17]).

– *Mexique*

Le Mexique est le principal partenaire commercial et industriel latino-américain des États-Unis. Le cadre des échanges de marchandises avec les États-Unis existe depuis 1993, un an avant la signature de l'ALÉNA.

Commerce de marchandises du Mexique avec les États-Unis 1993-2008 (en milliards de dollars US)

Année	Importations	Exportations	Balance commerciale
1993	41,58	39,92	-1,66
1994	50,84	49,49	-1,35
1995	46,29	62,10	+15,81
1996	56,79	74,30	+17 51
1997	71,39	85,94	+14,55

Année	Importations	Exportations	Balance commerciale
1998	78,77	94,63	+15,87
1999	86,91	109,72	+22,81
2000	111,35	135,93	+24,58
2001	101,30	131,34	+30,04
2002	97,47	134,61	+37,15
2003	97,41	138,06	+40,65
2004	110,83	155,90	+45,07
2005	120,36	170,11	+49,74
2006	133,98	198,25	+64,27
2007	136,09	210,71	+74,62
2008	151,22	215,94	+64,72
2009 (1er semestre)	58,63	79,81	+21,17

Source : US Census Bureau

L'économie mexicaine dépend d'une balance commerciale croissante et positive vis-à-vis des États-Unis. Sa production est aujourd'hui orientée vers les intérêts du secteur exportateur au détriment de son économie interne. Les plus grands exportateurs mexicains sont des entreprises transnationales – à l'instar de Carghill pour les exportations agricoles – cotées à Wall Street et donc vulnérables à la crise financière.

Les principales exportations du Mexique sont liées aux véhicules motorisés et ont atteint un sommet en 2007 (52,56 milliards de dollars [18]). À en juger par les journaux télévisés montrant des étendues de voitures importées en attente de distributeur dans les ports états-uniens, ces exportations devraient se tasser tant que durera la crise.

Au deuxième rang des exportations se trouvent les combustibles dont les prix – après quelques envolées irrationnelles – sont maintenus à la baisse par les mêmes entreprises transnationales du secteur qui les avaient fait grimper. Il s'avère en effet que le prix des combustibles est politiquement inflammable.

Comme il fallait s'y attendre, le volume des échanges commerciaux entre le Mexique et les États-Unis a également diminué au premier semestre 2009. Les importations du Mexique en provenance des États-Unis ont diminué de 21 %, passant de 73,92 milliards de dollars au premier semestre 2008 à 58,63 milliards de dollars pour la même période de 2009.Les exportations vers les États-Unis ont baissé de 27 %, passant de 109,82 milliards de dollars au premier semestre 2008 à 79,81 milliards de dollars au premier semestre 2009. La balance commerciale des biens reste favorable au Mexique tout en enregistrant un recul de 41 %, passant de 35,90 milliards de dollars au premier semestre 2008 à 21,17 milliards de dollars au premier semestre 2009.

La dépendance du Mexique vis-à-vis du marché états-unien (87 % des exportations, comme le Canada) est telle que la chute de la consommation chez son voisin l'affecterait plus que n'importe quel autre pays. Le Canada, lui, dispose d'une autonomie vitale grâce à des ressources internes dans les secteurs de l'agriculture, de l'industrie et des technologies. Le Mexique préfère sacrifier sa campagne et ses industries sur l'autel du marché mondialisé et il ne fait aucun doute que le chômage et la pauvreté causés par le TLE s'aggraveront à mesure que chuteront les exportations. Les institutions politiques du Mexique et ses acteurs ont perdu de leur superbe et la crise laissera très probablement une commotion institutionnelle profonde.

Le commerce de la République dominicaine et de l'Amérique centrale avec les États-Unis

La relation commerciale entre la République dominicaine et l'Amérique centrale n'est pas spécialement

notable et leurs liens historiques et politiques n'ont rien d'exceptionnel. L'idée de s'associer et de signer un accord commercial portant sur des échanges peu nombreux est née sous l'impulsion des États-Unis pour qui cela simplifiait les tractations avec des économies se livrant bataille pour les mêmes produits sur le marché états-unien. C'est pour cette raison que les États-Unis ont rassemblé et convié à signer ensemble la République dominicaine et l'Amérique centrale.

Commerce de biens des pays du DR-CAFTA avec les États-Unis 2003 - 2007 (en milliards de dollars US)

Année	**2003**		**2004**		**2005**	
Pays	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.
El Salvador	1,82	2,02	1,87	2,05	1,85	1,99
Guatemala	2,26	2,95	2,55	3,15	2,83	3,14
Honduras	2,83	3,31	3,08	3,64	3,25	3,75
Nicaragua	0,50	0,77	0,59	0,99	0,63	1,18
R. dominicaine	4,20	4,45	4,36	4,53	4,72	4,60
Totaux	**11,62**	**13,50**	**12,45**	**14,36**	**13,29**	**14,66**
Balance commerciale		**+1,89**		**+1,92**		**+1,37**

Année	**2006**		**2007**	
Pays	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.
El Salvador	2,15	1,86	2,31	2,04
Guatemala	3,51	3,10	4,08	3,03
Honduras	3,69	3,72	4,46	3,91
Nicaragua	0,79	1,53	0,89	1,60
R. dominicaine	5,35	4,53	6,08	4,22
Totaux	**16,27**	**14,13**	**17,82**	**14,81**
Balance commerciale		**-2,13**		**-3,02**

Source : US Census Bureau

Point commun entre la République dominicaine et les pays du marché commun d'Amérique centrale : ils ont toujours bénéficié d'un excédent commercial avec les États-Unis. Cette balance commerciale favorable a atténué les effets politiques, économiques et sociaux de la mauvaise distribution des revenus, de la pauvreté du développement industriel, de la faiblesse des infrastructures et de la négligence endémique du développement humain. L'altération de cet avantage commercial pourrait détériorer une situation sociale et économique qui – comme au Honduras – est déjà explosive.

Cette balance commerciale traditionnellement favorable a changé avec la mise en œuvre du DR-CAFTA et l'arrivée de produits agricoles états-uniens subventionnés. La balance commerciale a été défavorable à quatre reprises depuis 2006 ou 2007 : pour le Salvador (- 0,39 ; - 0,27), le Guatemala (- 0,41 ; -1,04), le Honduras (+ 0,30 ; - 0,55) et la République dominicaine (- 0,82 ; - 1,87). La balance commerciale conjointe des partenaires d'Amérique centrale des États-Unis a été déficitaire en 2006, avec - 2,13 milliards de dollars et en 2007, avec - 3,02 milliards de dollars.

La seule exception est le Nicaragua (+ 0,73 ; + 0,71), grâce à des règles d'origine plus flexibles dans le domaine textile, principal poste d'exportation vers les États-Unis. Ainsi, sur les 1,6 milliard de dollars d'exportations en 2007, 55,4 % (0,89 milliard de dollars) étaient des exportations de textiles. Cela rend le Nicaragua très vulnérable vis-à-vis d'une contraction de la demande de textiles aux États-Unis, phénomène qui semble pourtant inéluctable. La Chine est le principal fournisseur de l'Oncle Sam, le

Nicaragua n'occupant que la 22e place ; entre 2007 et 2008, les exportations chinoises ont reculé de 0,9 %, contre 2,6 % pour le Nicaragua. La tendance a été encore plus marquée entre octobre et novembre 2008, lorsque les achats auprès des Chinois ont chuté de 31,5 %, contre 18,5 % pour le Nicaragua.

En 2008 la balance commerciale sous le DR-CAFTA est devenue encore plus défavorable. Les chiffres sont alarmants pour la stabilité économique et sociale puisqu'ils mettent en évidence la destruction du tissu social dans les campagnes.

En 2008 toujours, le déficit commercial de la République dominicaine avec les États-Unis a été le plus important, tous pays du RD-CAFTA confondus, avec 2,62 milliards de dollars. Ce déficit représentait 68 % des exportations vers ce marché (3,4 milliards de dollars) et correspondait à 7 % de son PIB. Mais le plus grave, c'est que 75 % [19] des exportations de la République dominicaine ont pour destination ce marché qui se contracte.

Commerce des pays du DR-CAFTA avec les États-Unis en 2008
(en milliards de dollars US)

Pays	Importations	Exportations	Balance commerciale
El Salvador	2,46	2,23	-0,24
Guatemala	4,72	3,45	-1,27
Honduras	4,85	4,04	-0,81
Nicaragua	1,09	1,70	+0,61
République dominicaine	6,60	3,98	-2,62
Total	**19,72**	**15,40**	**-4,33**

Source : US Census Bureau

Les cas du Guatemala et du Honduras sont également préoccupants. En 2008, le déficit commercial du Guatemala avec les États-Unis était de 1,27 milliard de dollars, soit 5 % de son PIB (25 milliards), ce qui correspond aussi à son taux de croissance. Nous ajouterons que 42,3 % de ses exportations partent pour les États-Unis. En 2008, le déficit commercial du Honduras avec les États-Unis était de 0,81 milliard de dollars, soit 6,7 % de son PIB (13 milliards de dollars), un pourcentage qui dépasse celui de son taux de croissance (6,3 % en 2007) tandis que 70 % de ses exportations partent pour les États-Unis. Dans les deux pays, les inégalités sociales sont criantes, sans compter que le Guatemala est de surcroît tiraillé par de fortes tensions ethniques. Dans les deux pays, l'obséquiosité des élites vis-à-vis des États-Unis rend improbable tout changement d'orientation. Il faut s'attendre à ce qu'une contraction des exportations et une augmentation des importations agricoles accentuent le taux de chômage. Les difficultés économiques qui en résulteront, ajoutées au discrédit de la classe dirigeante, pourraient provoquer un chaos social susceptible de transformer la structure politique du pays.

En 2008, le déficit commercial d'El Salvador vis-à-vis des États-Unis a pu être contenu (0,24 milliard de dollars), mais 50,8 % de ses exportations partent vers ce marché en perte de vitesse. El Salvador est très dépendant des soubresauts du marché états-unien pour une raison qui n'est pas commerciale : en 2001, le dollar est devenu sa monnaie nationale et les transferts de ses émigrés (3,7 milliards de dollars en 2007) font vivre 22 % de sa population [20]. Pour prendre le pouls du mécontentement, il n'y a qu'à citer le récent triomphe électoral du FMLN [21], signal on ne peut plus clair du rejet de la classe dirigeante traditionnelle.

Cette balance commerciale est défavorable pour les partenaires des États-Unis mais elle profite aux entreprises états-uniennes ; c'est ce qu'a confirmé le secrétaire à l'agriculture de l'administration Bush, Edward Schafer, lorsqu'il a annoncé qu'en 2008 les États-Unis avaient pulvérisé tous leurs records en matière d'exportations agricoles, dépassant les 150 milliards de dollars. Au sujet des TLE, il a déclaré que « tous [leur] ont été bénéfiques mais l'Accord de libre-échange avec l'Amérique centrale s'avère être l'un des succès les plus marquants de cette administration sur le front du commerce » [22].

La situation en Amérique centrale s'aggrave au premier trimestre 2009. Les chiffres mettent en évidence une diminution des échanges commerciaux des partenaires d'Amérique centrale et de République dominicaine avec les États-Unis par rapport au premier semestre 2008. Le commerce avec les États-Unis régresse et ce n'est bon pour personne à l'exception du Nicaragua qui se trouve aussi être le pays dont le volume des échanges est le plus faible.

Commerce de biens des pays du DR-CAFTA avec les États-Unis (en milliards de dollars US)

– Premier semestre 2009

Pays	Importations	Exportations	Balance commerciale
El Salvador	**0,85**	**0,70**	**-0,16**
Guatemala	**1,54**	**1,25**	**-0,29**
Honduras	**1,36**	**1,26**	**-0,94**
Nicaragua	**0,27**	**0,61**	**0,34**
République dominicaine	**2,10**	**1,32**	**-0,77**
Total	**6,12**	**5,14**	**-0,98**

– Premier semestre 2008

Pays	Importations	Exportations	Balance commerciale
El Salvador	**1,26**	**1,08**	**-0,19**
Guatemala	**2,40**	**1,79**	**-0,60**
Honduras	**2,52**	**1,96**	**-0,56**
Nicaragua	**0,49**	**0,87**	**0,38**
République dominicaine	**3,29**	**1,97**	**-1,32**
Total	**9,97**	**7,68**	**-2,29**

Source : US Census Bureau

Conclusion

L'influence des grandes entreprises sur Washington a toujours été importante et depuis qu'elles disposent d'une dimension internationale, elles font pression pour que soient supprimés les contrôles et les obstacles à leurs activités. Les gouvernements nord-américains et européens, ainsi que quelques autres, ne sont plus que des faire-valoir publics au service de ces entreprises transnationales. En tant qu'agents de ces dernières, ils négocient des accords de vassalité – nommés « Accords de libre-échange » – qui garantissent le contrôle de ces pays au bénéfice des entreprises.

Ironie du sort, si l'on analyse les règles d'origine et autres normes des TLE, on se rend compte qu'elles imposent une répartition des rôles productifs semblable à ce qu'instaurait le Conseil d'assistance économique mutuelle soviétique (CAEM ou COMECON), sauf que là, l'axe, c'est Washington.

La mise en œuvre des TLE des États-Unis tend à transformer les balances commerciales favorables en balances commerciales défavorables. Cela a été le cas de tous les pays du DR-CAFTA – sauf le Nicaragua – et c'est désormais le cas du Chili. Le commerce avec le Mexique reste favorable à ce dernier mais décroît. L'impact de la crise aux États-Unis sera différent selon le degré de dépendance aux exportations vers ce pays et la capacité de récupération des infrastructures agricoles nationales après les dégâts causés par l'importation de produits états-uniens subventionnés.

Dans le cas de l'Amérique centrale et de la République dominicaine, la chute de la consommation états-

unienne aura de graves répercussions sur les exportations censées être le principal moteur des TLE. La situation dans ces pays est très tendue. En El Salvador, au Nicaragua et en République dominicaine, l'électorat a voté pour des gouvernements plus sensibles aux questions sociales. Au Guatemala et au Honduras, les gouvernements plus conservateurs ont lâché du lest sur le plan social pour apaiser les tensions, ce qui s'est traduit par une tentative de déstabilisation au Guatemala et par un coup d'état militaire au Honduras.

Le Chili est, parmi les signataires d'un TLE avec les États-Unis, le moins affecté par la contraction de la consommation états-unienne car ses exportations sont mieux équilibrées et les pays de destination, plus nombreux. Le cuivre est l'un des principaux produits d'exportation vers le marché états-unien et c'est, en outre, un produit facile à placer dans des pays comme la Chine où la croissance est toujours forte. Le secteur le plus affecté reste celui des produits agricoles et agroindustriels.

L'impact de la crise au Mexique sera bien plus dévastateur que pour les autres partenaires des TLE car l'économie mexicaine s'est employée à démanteler – 15 années d'ALÉNA durant – sa souveraineté alimentaire et son indépendance industrielle. La militarisation du pays sous prétexte de combattre le narcotrafic et le terrorisme laisse présager de la façon dont le gouvernement envisage l'avenir.

Nous estimons que, de manière générale, la détérioration de la situation économique provoquée par la crise états-unienne et la disgrâce de la classe politique et des entreprises d'Amérique latine va accélérer un processus déjà en marche de changement radical des politiques et du personnel politique.

– Dial – Diffusion d'information sur l'Amérique latine – D 3087.
– Traduction de Jérémie Kaiser pour Dial.
– Source (espagnol) : ALAI, 7 septembre 2009.

En cas de reproduction, mentionner au moins l'auteur, le traducteur, la source française (Dial - http://enligne.dial-infos.org) et l'adresse internet de l'article.

Notes

[1] Voir DIAL 2964 – « GUATEMALA - Année caftaïenne, année kafkaienne ».

[2] Max Weber, *L'Éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, 1904 et 1905. Les Puritains/Calvinistes considèrent l'épargne et l'accumulation de capital comme une marque de vertu.

[3] « CAFTA » pour Central American Free Trade Agreement ou DR-CAFTA pour Dominican Republic-Central American Free Trade Agreement – note du traducteur.

[4] Un tarif douanier spécifique de 1,4606 cents/kg x degrés Brix. (L'échelle de Brix mesure en degrés Brix le pourcentage de matière sèche soluble que représente le saccharose présent dans un produit – note DIAL).

[5] Organisation mondiale du commerce – note DIAL.

[6] Puerto Rico est un État libre associé aux États-Unis.

[7] Washington D.C.

[8] « Le mouvement des personnes physiques est l'une des quatre façons dont les services peuvent être fournis au niveau international. Connu aussi sous le nom de "mode 4", il s'applique aux personnes

physiques qui sont des fournisseurs de services (comme celles qui exercent des professions indépendantes) ou qui travaillent pour un fournisseur de services et sont présentes sur le territoire d'un autre membre de l'OMC pour fournir un service. » (Source OMC : http://www.wto.org/french/tratop_f/serv_f/mouvement_persons_f/mouvement_persons_f.htm) – note du traducteur.

[9] Centre international de règlement des différends, instance d'arbitrage dans les litiges entre gouvernements et investisseurs privés (http://www.worldbank.org/icsid) – note du traducteur.

[10] L'article 10.16 1b du CAFTA rétrocède ses privilèges aux investissements étrangers faits avant son application, y compris dans le cas d'entreprises nationales établies.

[11] Entreprise électrique du Guatemala – note DIAL.

[12] Consultable à cette adresse : http://www.nafta-sec-alena.org/fr/view.aspx?x=343&mtpiID=142 – note du traducteur.

[13] Ronde de négociations de l'OMC – note DIAL.

[14] Importation de médicaments de marques déposées moins chers que ceux du distributeur détenteur de l'exclusivité locale pour ladite marque. Les prix appliqués par ce dernier ne sont pas les mêmes dans tous les pays.

[15] Duncan Green, *From Poverty to Power*, Oxfam International, 2008, p. 327.

[16] Direction de la promotion des exportations, un service rattaché au ministère des affaires étrangères du Chili – note du traducteur.

[17] http://indexmundi.com/chile/exports.html (en anglais).

[18] http://www.census.gov/foreign-trade/statistics/product/enduse/imports/c2010.html.

[19] http://www.state.gov/r/pa/ei/bgn/35639.htm#econ (en anglais).

[20] Chiffres du département d'État des États-Unis (http://www.state.gov/r/pa/ei/bgn/2033.htm – en anglais).

[21] Front Farabundo Martí de libération nationale, mouvement guérillero marxiste antagoniste de l'Alliance républicaine nationaliste (ARENA, extrême droite) pendant la guerre civile qui a déchiré le pays de 1980 à 1992.

[22] « A changeover in Agriculture » (L'Agriculture en transition), *Washington Trade Daily*, 12 janvier 2009.