

AMÉRIQUE LATINE - Les multinationales européennes et les mécanismes d'appauvrissement

mercredi 16 juin 2004, mis en ligne par [Dial](#)

Comme on a pu le percevoir lors de la rencontre au sommet entre les gouvernements européens et latino-américains à Guadalajara (Mexique) les 29-30 mai 2004, l'Europe aime se présenter comme un partenaire plus soucieux de la dimension sociale des problèmes que les Etats-Unis. Rien n'est moins sûr en ce qui concerne les multinationales européennes, dont le comportement ne diffère pas de celui des multinationales d'autres origines. Dans l'article ci-dessous, les mécanismes d'appauvrissement liés aux multinationales sont clairement présentés, ainsi qu'un bref tableau concernant la présence en Amérique latine de multinationales européennes. Texte en provenance du [CIEPAC](#) (Centre de recherches économiques et politiques d'action communautaire), Chiapas, Mexique, 12 mai 2004.

Les mécanismes de l'appauvrissement

Parmi les éléments clefs pour comprendre la pénétration de l'Union européenne sur le continent [1] et en général de tout accord prétendu de libre-échange, il y a entre autres choses :

1 - **Les subventions** : les pays riches du Nord exigent des gouvernements d'Amérique latine et des Caraïbes qu'ils éliminent les subventions pour tous les produits, tandis que les pays développés les augmentent en accordant actuellement à leurs économies une aide moyenne quotidienne d'un milliard de dollars. Ils abaissent ainsi leurs coûts et éliminent toute concurrence extérieure.

2 - **Les droits de douane** : on exige des pays pauvres et en développement qu'ils ouvrent leurs frontières aux produits et aux biens sans imposer de droits, alors que les autres les maintiennent. De cette façon, les gouvernements sont privés de ressources, ce qui les oblige à lever des impôts sur leur population, à s'endetter au prix de plus de contraintes, à couper les dépenses publiques et/ou à vendre davantage d'entreprises publiques pour obtenir les ressources que les entreprises transnationales ne versent plus.

3 - **Le traitement national** : l'entreprise étrangère exige de ne pas recevoir un traitement moins favorable du gouvernement que celui que reçoivent les entreprises nationales (appuis, subventions, avantages fiscaux, promotion, contrats, lois ou règlements spéciaux, etc.). Elles demandent un traitement « égalitaire » alors qu'on ne peut pas comparer un producteur paysan ou indigène avec une entreprise transnationale de semences qui, en plus, reçoit de son pays des subventions des millions d'euros. Le « traitement national » n'assure pas l'égalité entre les parties, mais approfondit les différences.

4 - **Les privatisations** : on exige des gouvernements qu'ils privatisent tous leurs services, biens ou entreprises, ou, au contraire, que les entreprises puissent poursuivre en justice les gouvernements devant un tribunal international indépendamment des législations nationales. Alors qu'elles-mêmes maintiennent certaines entreprises entre les mains de l'Etat sans les privatiser comme c'est le cas pour Electricité de France (EDF). En 2000, sur les 500 plus grandes entreprises d'Amérique latine et des Caraïbes, 46,6%

appartenaient déjà à des entreprises étrangères. En 2002, on a enregistré la vente de 35 grandes entreprises d'Etat dans la région, dont 15 furent achetées par des capitaux européens.

5 - **Les quotas d'importation** : on exige que, dans un délai déterminé, les transnationales européennes puissent exporter pour vendre en Amérique latine et aux Caraïbes tout bien ou produit, sans limites de quantité, tandis que les pays européens posent des restrictions à certains produits de provenance extérieure qui font concurrence à leurs entreprises et à leur production locale. En 2002, toute la région d'Amérique latine et des Caraïbes a exporté en millions de dollars l'équivalent des exportations d'un seul pays membre de l'Union européenne : la France. Entre 1990 et 2000, l'Union européenne a augmenté de 222% ses exportations dans la région, tandis que l'Amérique latine et les Caraïbes ne les ont augmentées que de 80%.

6 - **La modification des législations** : on exige des gouvernements qu'ils adaptent leurs constitutions et lois locales aux règles qui seront établies dans les accords commerciaux, passant ainsi par-dessus la souveraineté nationale. On inclut également la garantie qu'aucun gouvernement ne peut légiférer en faveur de l'expropriation d'entreprises étrangères comme cela s'est produit après l'ère coloniale lors des indépendances dans toute l'Amérique latine et les Caraïbes, ou comme cela s'est produit suite aux processus révolutionnaires qui ont eu lieu sur le continent. On ne leur permettra pas davantage de légiférer pour la défense de l'environnement ou en faveur de la santé publique si cela porte atteinte aux bénéfices des entreprises européennes. Cintia Angulo, directrice au Mexique d'Electricité de France a déclaré, face à l'illégalité des investissements français dans l'électricité au Mexique, que la chose est simple : « si nous sommes dans l'illégalité ou l'inconstitutionnalité, qu'ils rendent donc légaux et constitutionnels nos contrats ».

7 - **Les services professionnels** : on permet que les entreprises transfèrent une main-d'œuvre européenne qualifiée, augmentant ainsi le chômage dans la région. Alors que le personnel qualifié peut migrer du Nord au Sud avec les avantages que lui valent les changements de législation en matière de politiques migratoires pour eux et leurs familles, les familles du Sud se heurtent à des barrières pour émigrer dans les pays du Nord à la recherche de travail. Certains migrants sont légaux et d'autres illégaux pour le marché néolibéral.

8 - **La libre circulation du capital**, qui implique jusqu'au rapatriement des bénéfices obtenus par les entreprises dans les pays d'Amérique latine et des Caraïbes sans aucune restriction ni contrôle des gouvernements. Pour cela, on les aide à acheter le système bancaire des pays de la région. Cependant, les migrants, quant à eux, doivent payer des frais s'élevant jusqu'à 20% pour envoyer de l'argent à partir des Etats-Unis pour soutenir leurs familles. En même temps, ces transferts d'argent provenant des pauvres servent à financer les gouvernements.

Les transnationales européennes en Amérique latine

Les entreprises transnationales européennes représentent la moitié des principales entreprises mondiales. En Amérique latine et aux Caraïbes, elles ont acquis des banques (BBVA, Santander, HSBC, etc.

Actuellement, 90% du système bancaire mexicain est dans des mains étrangères), l'énergie électrique (Union Fenosa, Endesa, Iberdrola, Electricité de France et Totalfinaelf de France, United Utilities et Nacional Grid de Grande-Bretagne) ; le pétrole (Repsol, Shell, British Petroleum) ; le gaz (Gas natural) ; l'eau (Vivendi, Suez, Veolia ex-Vivendi de France, Rwe Alemana, United Utilities de Grande-Bretagne, Aguas de Barcelone, Aguas de Valence, Anglian Water) ; les télécommunications (Telefonica, Telecom Italie et FranceTelecom), etc. Nombre de ces entreprises ont été compromises dans des actes de corruption à propos des privatisations et dans la violation des droits humains. Elles ont promis d'améliorer la qualité des services et de baisser les coûts. Aujourd'hui, en Amérique latine et dans les Caraïbes, 200 millions d'habitants n'ont pas accès à l'eau potable. Les services sont très mauvais et les coûts de l'énergie électrique et de l'eau ont augmenté. La pauvreté et le chômage ont augmenté et les investissements dans les infrastructures ont provoqué des déplacements massifs de population, y compris avec de fortes confrontations et des violences, comme en ce qui concerne les gazoducs, les barrages, les routes, etc. Toutefois, au cours du premier sommet, les gouvernements s'étaient engagés à « promouvoir

et protéger les droits des populations indigènes, y compris leur droit à la participation en termes d'égalité et à la jouissance des opportunités et des bénéfices du développement politique, économique et social, dans le plein respect de leurs identités, cultures et traditions ».

Ainsi, au cours des dix dernières années, les entreprises européennes dans la région ont augmenté jusqu'à 300% leurs investissements une fois que les gouvernements ont commencé des privatisations massives. Leurs gouvernements ont fourni des fonds à la BID, BCIE et CAF, ce qui leur permet de jouir d'une priorité pour les ventes et les autorisations accordées par les gouvernements. Elles se sont enrichies en diminuant leurs dépenses d'investissement et en faisant en sorte que les gouvernements augmentent leur dette publique ; ou en rapatriant au maximum leurs bénéfices, y compris lorsque les situations étaient devenues difficiles.

Pendant ce temps, l'Amérique latine et les Caraïbes vivent dans les tourments de la violence et de la faim. La grève générale en République dominicaine contre les politiques du FMI et les protestations sans précédent au Honduras contre les barrages, la destruction des forêts et la présence de l'armée des Etats-Unis ont entraîné des blessés, des morts et des emprisonnements. La Colombie se débat dans une violence systématique tandis que l'Argentine s'est enfoncée dans la pire crise économique néolibérale et qu'un plan existe pour l'installation de trois grandes bases militaires des Etats-Unis sur son territoire. Au Guatemala se poursuit la persécution des leaders de l'opposition tandis qu'en Bolivie, au Pérou et en Equateur le mouvement indigène est fortement réprimé. En Haïti se produit un coup d'Etat et les Etats-Unis envahissent l'île précisément au moment où s'exerce une forte pression contre le gouvernement de Cuba et du Venezuela.

L'entreprise allemande Continental ferme ses fabriques de pneus Euzkadi à Jalisco au Mexique, sans respecter le droit du travail, tandis que la Volkswagen licencie ses travailleurs et que d'autres maquilas [2] émigrent en Chine. Au Chili, les transnationales européennes obtiennent que soit approuvé le barrage Ralco qui inondera d'immenses régions riches en biodiversité, impliquant le déplacement de communautés indigènes. En Bolivie, l'entreprise espagnole Repsol fait pression pour s'accaparer les gisements de gaz récemment découverts. Et nous pouvons ainsi mentionner une infinité de cas.

- **Dial - Diffusion d'information sur l'Amérique latine - D 2733.**

- Traduction Dial.

- Source (espagnol) : [CIEPAC](#) (Mexique), 12 mai 2004.

En cas de reproduction, mentionner au moins l'auteur, la source française ([Dial](#)) et l'adresse internet de l'article.

Notes

[1] Latino-américain.

[2] Entreprises de sous-traitance qui sont des filiales de multinationales.