

SOMMAIRE

FRONTIÈRES

- L'ajustement structurel au Pérou : 1990-1996
par *Efraín Gonzalez de Olarte* 5

DIALOGUE

- Projets de société en quête de capitale : Brasilia, le Brésil
se met en scène
par *Catherine Aubertin et Laurent Vidal*..... 31
- Les îles Galapagos, un développement insoutenable ?
par *Claude de Miras*..... 55

DOSSIER

À LA RECHERCHE DE NOUVELLES FORMES D'INTÉGRATION : STRATÉGIES ET IDENTITÉS D'ENTREPRENEURS EN AMÉRIQUE LATINE

coordonné par :

Marie -France Prévôt Schapira et Hélène Rivière d'Arc

- À la recherche de nouvelles formes d'intégration : stratégies et
identités d'entrepreneurs en Amérique latine
par *Hélène Rivière d'Arc*.....77
- Entrepreneurs et société en Amérique latine
par *Renato Boschi*81
- «*Les amis de mes amis sont aussi mes amis*». Rôle des relations
personnelles dans les stratégies commerciales de petits métallurgistes
chiliens.
par *Jean-Yves Deler*.....97

D'un modèle de développement à l'autre ; étude d'un patronat régional. Le cas de la province de Mendoza, Argentine. par <i>Marie-France Prévôt Schapira et Jean Bunel</i>	113
Rupture politique, nouvelles formes d'intervention publique et croissance dans le Ceara contemporain : le rôle «des jeunes entrepreneurs». par <i>Jair do Amaral Filho</i>	131
Entrepreneurs locaux mexicains dans une zone de <i>maquiladoras</i> . par <i>Carlos Alba Vega et Hélène Rivière d'Arc</i>	157
Entrepreneuriat ethnique et invention d'une communauté : les «Hispaniques» aux États-Unis. par <i>Leila Ben Amor</i>	171

INFORMATION SCIENTIFIQUE

Lectures.....	185
---------------	-----

FRONTIÈRES

L'AJUSTEMENT STRUCTUREL AU PÉROU : 1990-1996

EFRAIN GONZALEZ DE OLARTE*

En 1990 le Pérou était un pays au bord du chaos : l'hyperinflation, la récession économique, la violence politique, le trafic illicite des drogues, l'isolement international et l'affaiblissement de l'État composaient un cadre social dramatique. Quatre ans après, en 1994, ce même pays atteint un taux de croissance du PIB de 12.7% (le taux plus haut du monde), jouit d'une crédibilité dans les milieux d'affaires et reçoit des investissements étrangers. La violence a énormément diminué. Bref, on dirait qu'il s'agit d'un autre pays. Que s'est-il passé au Pérou ? Comment expliquer ce renversement de situation ? Cela résulte d'une convergence de circonstances, en partie dues au hasard, et à des mesures économiques et politiques délibérées, dans lesquelles « l'intervention » internationale a été fondamentale.

Précisément, le programme d'ajustement structurel (PAS), combinaison d'un « paquet » de stabilisation et d'un ensemble de réformes institutionnelles, a fait partie de ces mesures qui par la suite ont eu des résultats au-delà de ce qu'on en attendait, au point d'avoir permis la réélection du principal acteur de cette histoire : le président Alberto Fujimori. L'objectif de ce travail sera donc d'analyser d'une manière concise le PAS, ses caractéristiques, ses résultats, ses limitations et ses possibilités de réussite.

* Instituto de Estudios Peruanos (Lima).

TABLEAU 1 :

Production et inflation	1980-1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995*
Produit Interne Brut (PIB) (millions de soles 1979)	3605	3904	4235	3881	3429	3244	3335	3294	3482	3942	4238
Taux d'inflation annuel %	108,1	62,9	114,5	1722,3	2775	7650	139,2	56,7	39,5	15,4	10,4
Croissance économique en % par an											
Taux de croissance PIB	-1,3	9,2	8,5	-8,4	-11,6	-5,4	2,4	-2,9	5,7	12,7	7,5
Taux de croissance sectoriel											
Biens			7,4	-7,2	-10,3	-5,6	3,5	-3,5	8,4	16,5	
Services basiques			9,7	-4,7	-8,3	-4,6	2,3	1,1	5,3	7,0	
Autres services			7,7	-9,8	-11,8	-5,8	2,4	-1,9	3,8	8,9	
Déterminants de la croissance											
Consommation			6,9	-6,8	-12,1	-2,9	1,1	0,9	1,9	8,8	
Privée			6,2	-5,1	-11,4	-1,9	0,9	0,6	1,5	7,9	
Publique			0,6	-1,7	-0,7	-1,0	0,2	0,3	0,4	0,9	
Investissement brut			5,2	-2,1	-7,1	2,4	2,3	-1,5	2,6	6,4	
Exportations			-1,6	-1,7	3,6	-3,8	1,9	0,4	1,8	3,5	
Importations			-2,5	2,1	4,1	-1,4	-2,7	-2,0	0,2	-6,0	
Épargne et investissement % du PIB											
Épargne interne	21,1	17,9	19,1	23,4	20,1	19,8	13,4	13,6	16,8	18,6	
Privée	23,1	18,4	23,1	26,7	23,4	21,4	13,5	13,0	16,1	18,6	
Fonds privés de retraite									0,3	1,9	
Publique	-2,0	-0,5	-4,1	-3,3	-3,2	-1,5	-0,1	0,7	0,7	0	
Épargne externe	0,6	4,2	3,3	2,6	-0,1	1,1	3,8	4,8	4,1	4,0	
Épargne totale	21,7	22,1	22,4	25,9	20,0	21,0	17,2	17,6	21,0	22,6	
Investissement brut fixe	22,0	17,7	19,3	18,1	16,5	17,8	18,6	20,3	20,6	25,2	
Public	6,3	4,5	5,0	3,2	4,0	3,4	3,3	4,0	4,3	5,0	
Privé	15,6	13,2	14,4	14,9	12,5	14,4	15,3	16,3	16,3	20,2	
National	14,7	13,0	14,0	14,0	12,2	14,0	15,2	15,8	15,9	14,7	
Étranger **	1,0	0,2	0,4	1,0	0,3	0,4	0,1	0,5	0,4	5,5	
Investissement total	23,8	19,2	22,6	22,4	17,1	20,7	22,4	22,6	23,7	25,6	

PÉROU : PRINCIPALES
DONNÉES MACRO-
ÉCONOMIQUES
1980-1995

TABLEAU 1 : (SUITE)

	1980-1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995*
Secteur public non-financier % PIB											
Recettes courantes	48,8	34,3	27,4	26,6	22,4	24,6	25,1	26,0	25,2	25,8	
Dépenses courantes	48,3	34,8	30,7	31,5	26,1	26,5	23,1	23,8	22,2	22,1	
Épargne courante	0,5	-0,5	-3,3	-4,9	-3,7	-1,9	2,0	2,2	3,0	3,7	
Recettes de capital	0,9	0,3	0,4	0,2	0,3	0,1	0,2	0,4	0,4	4,5	
Dépenses de capital	9,3	5,5	4,7	4,0	3,9	2,7	3,1	4,1	4,5	5,0	
Résultat économique	-7,9	-5,7	-7,6	-8,7	-7,3	-4,5	-0,9	-1,5	-1,1	3,2	
Pression fiscale	14,4	11,5	8,8	8,8	7,0	9,2	8,9	9,8	9,8	11,1	
Secteur externe comme % PIB											
Balance commerciale	1,7	-0,2	-1,4	-0,3	4,0	1,2	-0,3	-1,3	-1,3	-2,2	
Exportations	17,5	10,5	7,8	11,0	11,4	7,4	9,0	8,3	8,6	9,1	
Importations	15,9	10,7	9,2	11,3	7,4	9,0	8,3	9,6	9,9	11,3	
Balance en compte courante	-4,5	-5,0	-5,2	-5,4	0,4	-2,1	-1,9	-3,9	-4,1	-4,4	-6,1
Balance de paiements	-1,0	-8,3	-6,9	-7,0	-2,6	-4,2	0,1	-0,7	1,6	4,0	
Dette externe total (millions de dollars)	12876	14897	17612	17919	18542	19762	20787	21409	23998	25450	26555
Dette externe total (% du PIB)	68,4	61,6	53,7	77,4	63,6	63,6	53,6	55	58,1	50,6	
Dette externe publique	47,4	47,5	43,3	61,9	51,5	52,2	43,7	43,6	46,6	39,3	
Service de la dette externe/exportations	26,6	16,8	12,1	6,2	6,1	6,5	21,3	16	20,1	16,3	
Termes d'échange (indice 1990=100)			100,7	110,2	94,4	100	82,1	80,9	89,1	84,6	
Taux de change nominal, (soles x S)			0,02	0,16		0,19	0,76	1,25	1,99	2,2	2,3
Taux de change réel (indice 1990=100)			189,8	195,8	122,1	100	82,1	80,9	89,1	84,6	86,2
Emploi et salaires											
Taux d'activité			61,2		61,2	61,3	57,2	58,8	60,8	60,8	
Taux de chômage ouvert urbain			4,8	7,1	7,9	8,3	5,9	9,4	9,9	8,8	8,2
Salaires moyen réel (indice 1990=100)			278,6	210,1	114,5	100	115,2	111,1	110,2	127,4	122,6
Monnaie et crédit, taux de variation											
Masse monétaire M1			137	491,5	805,7	-95,3	124,6	71,3	46,5	60,6	
M2= dépôts épargne et à terme mn			82,5	359,2	4061,9	-97,7	273	46,9	52,1	88,7	
Dépôts en dollars			-19,7	47,1	33,5	6,7	140,6	17,2	43,6	33,4	
Crédit interne net			152,2	766,3	1456,7	-96	177,4	53,7	89,1	-18,8	
Réserves internationales nettes			-836	55	613	225	413	594	447	3118	
Taux d'intérêt réel annuel											
Passifs					-47,2	-54,3	13,7	1,9	3,4	6	
Actifs					-31,2	-13	248,2	55,8	41,2	32,8	
Taux d'intérêts en monnaie étrangère					85	-33,8	57,5	8,6	9,3	24,8	

* Préliminaire ; *

* Estimée par l'auteur

Sources: Instituto Nacional de Estadística e Informática: Compendio Estadístico, 1988, 1990, 1994-1995, Lima ; Banco Central de Reserva del Perú: Memorias anuales, 1985, 1988, 1990, 1993, 1994, Lima ; CEPAL: Balance anual de la economía de América Latina y el Caribe 1994, Santiago

Notre hypothèse centrale est que les changements économiques, tels que l'hyperinflation ou le PAS, ont entraîné des changements politiques, comme la crise de partis, de l'État et l'apparition d'indépendants au gouvernement. Cependant ces changements politiques sont lents, de sorte qu'ils ne parviennent pas à créer les institutions nécessaires pour suivre et canaliser les rapides changements économiques : à un certain moment, il se présente un blocage institutionnel difficile à résoudre dans le cadre du PAS. C'est ainsi que le PAS avance vite dans la stabilisation, mais il n'assure pas la croissance parce que on ne peut pas réformer et créer des nouvelles institutions à la même vitesse. C'est pour cela que le PAS de Fujimori ne connaîtra pas véritablement le succès tant qu'il n'y aura pas de réformes institutionnelles politiquement durables, c'est-à-dire avec la représentation et la participation de la société civile, même s'il bénéficie du support des militaires et des organismes internationaux.

LA SITUATION PRÉALABLE

L'ajustement structurel péruvien a été dans une grande mesure le résultat de la situation économique et politique préalable. La crise économique et politique laissée par le gouvernement d'Alan García a constitué le meilleur prétexte pour justifier l'application de politiques néo-libérales ou néo-conservatrices, comme antidote à l'échec de l'interventionnisme populiste. C'est pour cela qu'il est nécessaire de présenter brièvement les principaux traits de la situation économique et politique peu avant 1990, car tous les résultats et les évolutions postérieures ont été comparées par le gouvernement de Fujimori avec la situation préalable, surtout en matière économique.

La crise économique : hyperinflation et récession.

Les deux premières années du gouvernement d'Alan García connurent une croissance économique spectaculaire, en 1986 le PIB augmenta en 9,2% et en 1987 de 8,5%. Cependant cette croissance était basée sur l'expansion de la demande interne favorisée par une diminution des taxes, le contrôle des prix de biens et services, un système de changes multiple, c'est-à-dire un ensemble de politiques semi-keynesiennes, qui ont échoué pour deux raisons : d'abord parce que les exportations avaient diminué, alors qu'elles ont été une de sources de la croissance au Pérou, et ensuite parce que il n'y a pas eu de discipline fiscale (voir tableau 1). Or, quand il y a cette combinaison de politiques expansives du côté de la demande sans souci fiscal et monétaire, et en plus si le secteur qui fournit les devises nécessaires pour l'expansion de la demande se rétrécit, le résultat est une inflation accompagnée d'une récession, une stagflation. Si on ajoute que le président García a interrompu les relations avec le Fonds Monétaire International, lorsqu'il décida *motu proprio* de payer la dette externe en fonction du niveau des exportations péruviennes, ce qui lui a valu que le FMI déclare le Pérou comme «non éligible», on comprend que les possibilités d'obtenir de nouveaux crédits pour redresser l'économie soient devenues plus difficiles. En effet, c'est ce qui est arrivé au gouvernement de García, qui depuis 1988 n'a pas

pu maîtriser la situation, soit parce qu'il était pris par le calendrier politique (élections municipales en 1989), soit parce qu'il croyait que la situation externe pourrait s'améliorer. Le résultat fut qu'à partir de 1988 l'économie est entrée dans une profonde crise, d'abord externe (déficit de la balance de paiements) et, ensuite, fiscale avec un déficit de 8.7% du PIB en 1988 et de 7.3% en 1989. Résultat, le PIB s'était rétréci de 27% entre 1988 et 1990, l'inflation s'était transformé en hyperinflation, 1722% en 1988, 2775% en 1989 (voir tableau 1).

La situation était devenue dramatique. La récession entraînait une augmentation du chômage, du sous-emploi et de la pauvreté, et l'hyperinflation avait affaibli progressivement toutes les institutions, surtout celles de l'État, qui du fait de la réduction de ses recettes fiscales, dûe à l'hyperinflation¹, commença à abandonner progressivement ses fonctions, sa présence et sa capacité d'organiser l'économie et la société. En juillet 1990, la pression fiscale s'était réduite à 4.5% (Gonzales 1993a, Seminario 1995) : lorsque Fujimori est arrivé au pouvoir, l'État péruvien était fortement affaibli, à cause de la crise économique et de politiques économiques maladroites. Mais, plus important, une telle situation ne permettait pas de faire autre chose qu'un ajustement orthodoxe, car les bases économiques, institutionnelles et politiques pour un ajustement hétérodoxe étaient tout-à-fait érodées.

La crise politique, la violence et le phénomène Fujimori

En 1990 il s'est produit au Pérou un phénomène politique curieux et inédit: un candidat presque inconnu, quelques mois avant les élections, fut élu comme le successeur du président Alan García. L'ingénieur Alberto Fujimori, ex-recteur de l'Université Nationale Agraire, devenait ainsi le troisième président du Pérou démocratiquement élu² depuis l'éloignement des militaires du pouvoir en 1980. L'explication politique de ce résultat a été attribuée à la manière dont les campagnes électorales du mouvement libéral FREDEMO, avec Mario Vargas Llosa à la tête, et de l'APRA, le parti du gouvernement du président García, se sont polarisés en laissant libre le centre politique (Cotler 1993, Couffignal 1992, Rospigliosi 1993), alors que l'expérience signale que, depuis 1980, les électeurs péruviens ont voté pour des partis et des programmes de centre. L'extrême libéralisme de Vargas Llosa et l'anti-libéralisme de García et de la gauche désunie ont alors permis que le petit mouvement Cambio 90 de Fujimori puisse remplir progressivement le centre abandonné, avec un ensemble de promesses économiques modérées, des réformes progressives et sélectives.

C'est ainsi que les élections au second tour ont été gagnées par Alberto Fujimori avec plus de 60% des voix, score record dans une telle élection, même si au Congrès le nouveau gouvernement était en minorité.

Avant de prendre le pouvoir, le nouveau gouvernement avait deux problèmes essentiels à résoudre. Il fallait approcher les organismes financiers internationaux, car le relatif isolement du Pérou était un obstacle pour entamer un programme d'ajustement et il fallait un appui politico-institutionnel, étant donné que Fujimori n'avait pas la majorité au Congrès et que son propre mouvement était plutôt improvisé.

Une célèbre tournée aux États Unis avec l'idéologue libéral Hernando de Soto fut le point de détour pour la pensée économique du nouveau président. Fujimori eut l'occasion, grâce au concours du Secrétaire des Nations Unies, le Péruvien Javier Pérez de Cuellar, de s'entretenir avec les présidents de la Banque Mondiale, du Fonds Monétaire International et de la Banque Interaméricaine pour le Développement, qui promirent leur appui à condition que le Pérou se réintègre au système financier international et entreprenne des réformes économiques basés sur le *Washington Consensus* (Williamson 1990).

Le soutien des militaires à Fujimori fut presque immédiat ; ils lui ont permis de s'installer au Club Militaire pour organiser son nouveau gouvernement, et ils lui ont promis leur aide, surtout dans la lutte contre la subversion³. C'est ainsi que les militaires ont commencé à faire partie du nouveau système politique et ont rempli la place du parti politique dont avait besoin Fujimori pour gouverner le pays avec une certaine stabilité.

C'est sur la base de ce compromis implicite entre le nouveau président, les organismes financiers internationaux et les forces armées, que s'est installé le nouveau gouvernement le 28 juillet 1990. Cette alliance, rejointe ensuite par les principaux moyens de communication (radio et télévision), a rendu possible l'ajustement structurel au Pérou avec les résultats que nous analyserons plus loin.

La surprise majeure pour les électeurs de Fujimori vint après, quand le nouveau gouvernement annonça, en août 1990, un programme de stabilisation économique tout-à-fait orthodoxe et de réformes néo-libérales drastiques, programme connu par la suite comme le *Fujichoc*⁴. En d'autres termes, pour gagner les élections, Fujimori avait promis un programme modéré, mais pour gouverner, il emprunta le programme néo-libéral du vaincu Vargas Llosa, car selon lui « *no había otra cosa que hacer* » (il n'y avait rien d'autre à faire). Autre surprise : même si le *Fujichoc* a été l'ajustement économique le plus dur de ce siècle, il n'y a pas eu de riposte organisée de la part des partis politiques, des syndicats ou des mouvements populaires, ce qui a montré un phénomène qui avait besoin de confirmation : la crise des institutions politiques et représentatives de la société civile était une réalité sans équivoque.

Les élections de 1990 donnèrent au premier tour 80% des voix à deux mouvements neufs et indépendants : FREDEMO⁵ (dont le leader était l'écrivain Mario Vargas Llosa) et Cambio 90 (dont le chef était l'ingénieur Alberto Fujimori). Les Péruviens avaient donc voté pour les non-partis, et en quelque sorte ils ont abandonné les partis politiques plongés dans une crise de représentation assez profonde (Cotler 1993, Revesz 1992, Rospigliosi 1993). Cette «pulvérisation de la politique», comme dit Cotler, a entraîné un vide de la représentation politique institutionnalisée, ce qui a évidemment facilité, par la suite, la prise de mesures économiques et politiques drastiques, inattendues et sans aucun moyen de contrôle de ce que faisait le gouvernement. En d'autres termes, la crise des partis politiques a été, partiellement, responsable de l'extrémisme néo-libéral de l'ajustement structurel.

Un aspect qui a fortement influencé l'évolution économique et politique au Pérou des années 1980 et 1990 a été la subversion du Parti Communiste du Pérou

pour le Sentier lumineux, plus connu comme *Sendero Luminoso*⁶. Du point de vue économique, les actions terroristes de ce mouvement ont fortement diminué le stock du capital, les ressources productives et par conséquent l'emploi, surtout à Lima, le centre et les zones orientales ; on a estimé qu'entre 1980 et 1992 les usines, centrales et tours électriques, fermes, voies de communications, ponts, buildings, centres de recherche etc., détruits par *Sendero Luminoso* comptaient pour 20 milliards de dollars, soit la moitié du PIB et entre 1/5 ou 1/6 de l'infrastructure productive, surtout publique (Gonzales 1991). Evidemment, cela a contribué à l'affaiblissement de l'État péruvien et, en général, du système économique. D'une certaine manière *Sendero Luminoso* a contribué à que l'ajustement néo-libérale soit si dur, étant donné qu'il a contribué à affaiblir l'État, rendu incapable de conduire un programme social pour aider les plus pauvres, c'est-à-dire les plus affectés par l'ajustement structurel. Du point de vue politique, *Sendero* a contribué à la polarisation politique, car à un certain moment, fin des années 1980, il y avait seulement deux idéologies à l'ordre du jour : l'extrême droite néo-libérale du mouvement *Libertad* de Vargas Llosa et l'extrême gauche représentée par *Sendero Luminoso* et dans une moindre mesure le mouvement *Tupac Amaru*. Forcément, cette polarisation idéologique, autre cause de la crise des partis politiques, a fortement influencé dans le sens qu'il n'y avait pas d'autre possibilité que le néo-libéralisme, car *Sendero* était devenu une machine meurtrière (Degregori 1993), sans appui de la population.

C'est dans ce cadre économique, politique et social complexe et fragile que Alberto Fujimori a commencé à gouverner. Evidemment, l'ajustement structurel constituait la pièce clé, car il fallait commencer par assainir l'économie publique, et pour cela s'imposaient des mesures pour rendre crédible le nouveau gouvernement, même s'il comptait avec l'appui des militaires et des organismes internationaux.

Evidemment, le programme d'ajustement structurel avait besoin d'une majorité au Congrès. Ce fut fait le 5 d'avril 1992 avec l'auto-coup d'État, qui permit au gouvernement de Fujimori de changer la Constitution de 1979, pour une Constitution libérale (1993) et de compter avec une majorité favorable au Congrès.

L'AJUSTEMENT STRUCTUREL AU PÉROU : LA STABILISATION ET LES REFORMES STRUCTURELLES

Etant donné les circonstances économiques, politiques et sociales décrites ci-dessus, le gouvernement de Fujimori lança les mesures économiques. En août 1990, d'abord, avec le programme de stabilisation, et à partir de février 1991 les réformes économiques, constituant ainsi ce que nous allons appeler le Programme d'Ajustement Structurel (PAS). Ces nouvelles normes avaient pour but de redresser les déséquilibres économiques, de changer les règles du jeu de la participation économique de l'État et du marché, et de redéfinir les rôles du secteur privé et du secteur public. Evidemment, en redéfinissant ces rôles on visait une profonde transformation du modèle économique et de la structure sociale, et probablement à terme du système politique.

Les principales caractéristiques du PAS étaient les suivantes :

1. Il n'y a pas eu de pause entre le programme de stabilisation et les réformes comme il est fortement conseillé même par certains économistes néo-classiques tels que Edwards (1989) et Mckinnon (1991). On a commencé les réformes avant d'atteindre la stabilité des prix relatifs et le retour aux équilibres macro-économiques. Evidemment cette hâte, qui se basait sur le principe de profiter de l'appui électoral pour faire la partie «sale» de l'ajustement, aura des résultats pervers, que nous verrons plus loin.

2. Les réformes, elles mêmes, n'ont pas eu un rythme délibéré pour, par exemple diminuer les coûts de l'ajustement, c'est-à-dire pour faire un ajustement efficace. La libéralisation du marché financier, tout au début du programme, et une rapide libéralisation commerciale sont à l'origine des problèmes d'appréciation du taux de change, les hauts taux d'intérêt et de la fermeture de certaines industries.

3. Il n'y a eu aucun débat, même au Congrès, sur le PAS. Par conséquent, il n'y a eu, par la suite, aucun mécanisme d'estimation des résultats atteints. Le seul dialogue possible était avec le FMI, la Banque Mondiale et la Banque Interaméricaine du Développement. Le reste du pays, lui, fut seulement informé des faits accomplis.

Les étapes du PAS

1ère étape. Le « Fujichoc » : août 1990-janvier 1991

Cette période se caractérise par les mesures de stabilisation des prix, la réduction de l'inflation, et le début du redressement fiscal et des réserves internationales. Mais, en même temps, ont commencé la libéralisation commerciale et la libéralisation financière, deux mesures réformistes plutôt que stabilisatrices. Ce fut la période la plus difficile, surtout parce que il y avait une totale incertitude sur les résultats. Pour cette raison, le Ministre de l'Economie, Hurtado Miller, termina la présentation du programme à la télévision en août par un : « *que Dios nos ayude* » (Que Dieu nous aide).

2ème étape. Le choc des réformes économiques février 1991- décembre 1992

En janvier 1991, le ministre Hurtado Miller démissionna et il fut immédiatement remplacé par Carlos Boloña, un économiste d'Oxford, dont le radicalisme néo-libéral est devenu vite fameux par des phrases comme : «J'ai un grand cimetière pour les entreprises inefficaces» ou «Il n'y a rien qui ne soit privatisable». C'est ce nouveau ministre qui, entre février et décembre 1991 a fait approuver, par des Décrets-Lois⁷, les principales réformes : privatisation, dérégulation, réforme fiscale, approfondissement de la libéralisation commerciale, privatisation des fonds de retraite, fermeture de l'Institut National de Planification. Mais, probablement son rôle le plus important a été de soutenir le président Fujimori au moment de «l'auto-coup d'État» du 5 avril 1992 (Boloña 1993), et c'est grâce à ce soutien que la communauté financière internationale a été plus souple envers Fujimori, étant donné le mécontentement international à l'égard du coup d'État, car la présence de Carlos Boloña au gouvernement assurait la continuité des réformes néo-libérales et du programme de stabilisation.

Évidemment, après la fermeture du Congrès par le coup d'État, il n'y a plus eu d'opposition aux réformes : celles-ci se sont développées à toute vitesse. Néanmoins, Boloña, par extrémisme orthodoxe, a provoqué un sur-ajustement fiscal en 1992, qui a été une des principales causes de la récession cette année-là (voir tableau 1), et une des causes de son éloignement du gouvernement, parce que, en plus, il commençait à devenir une alternative politique au propre président Fujimori.

En septembre 1992, a eu lieu la capture du leader du mouvement terroriste «Sendero Luminoso», Abimael Guzmán, par la police péruvienne. Et cela a marqué un point fondamental dans l'ajustement structurel et dans la société péruvienne toute entière, car un des principaux obstacles aux investissements et à la croissance était l'incertitude provoquée par la violence. Cela a permis, aussi au président Fujimori de gagner en crédibilité.

3ème étape. La consolidation des réformes et la nouvelle Constitution (1993), janvier 1993- mars 1996.

Boloña presenta sa démission en décembre 1992. Il fut vite remplacé par l'ex-président de la Confédération des Institutions d'Entrepreneurs Privés (CONFIEP) l'ingénieur Jorge Camet, sans compétence professionnelle en économie, mais aussi convaincu que Boloña sur la validité du néo-libéralisme comme doctrine et de l'économie du marché comme solution à tous les problèmes économiques. Pour cette raison, Camet est devenu une sorte de gérant du FMI plutôt qu'un ministre d'État, avec des idées économiques propres. C'est peut-être pour cette raison qu'il a simplement exécuté presque toutes les réformes conçues par son prédécesseur et que la politique économique a été pratiquement guidée depuis Washington.

En décembre 1993 a été approuvée la nouvelle Constitution du Pérou, dans laquelle sont consacrés les fondements néo-libéraux comme base du fonctionnement de l'économie péruvienne. Du point de vue politique, la Constitution a défini un régime encore plus présidentiel, a réduit le Congrès à une seule Chambre, a recentralisé l'administration gouvernementale, car les fonctions et organisations des gouvernements régionaux ont été amputées, et a introduit la possibilité de la réélection présidentielle. On dirait que la nouvelle Constitution a été faite à la mesure du président Fujimori et de la coalition qui soutient son gouvernement, pour un projet économique libéral et une démocratie par délégation sur le plan politique.

C'est durant ces trois années que le programme de stabilisation et les réformes ont donné leurs principaux résultats : abaissement du taux d'inflation, réduction du déficit fiscal, privatisations et croissance économique entre 1993 et 1995. Mais aussi, se sont accumulés les principaux défauts du PAS : appréciation du taux de change, déficit en compte courant de la balance de paiements, déficit d'épargne par rapport à l'investissement global, manque d'institutions étatiques modernes, chômage et sous emploi.

4ème étape. La re-stabilisation orthodoxe depuis avril 1996. Le meilleur élève du FMI n'a pas obtenu une bonne note.

Bien que le gouvernement ait suivi scrupuleusement les orientations du FMI-BM-BID et que le président Fujimori se soit auto-qualifié de «*fondo-monetarista*»,

les résultats du PAS, cinq après, ne peuvent pas être qualifiés de succès, car les déséquilibres macro-économiques n'ont pas été résorbés, ni les prix relatifs stabilisés et non plus alignés avec les prix à long terme : le PAS a des difficultés à conduire l'économie péruvienne vers la croissance stable. C'est pour ces raisons qu'en mars 1996, le FMI n'a pas signé un nouveau accord de trois ans avec le gouvernement de Fujimori, considérant que le déficit du secteur externe (balance commerciale et balance en compte courant) est insupportable et que le gouvernement doit résorber ses déficits. C'est ainsi que depuis avril, le PAS péruvien est entré dans une étape critique, car le gouvernement est obligé de redresser la situation avant 1998, époque à laquelle commencera le nouveau cycle politique.

Le programme de stabilisation

L'objectif du programme de stabilisation lancé en août 1990 fut de casser l'hyperinflation et de réintégrer le système financier international afin de payer la dette extérieure. C'est à dire que l'alignement des prix relatifs et le rééquilibrage macro-économique dépendraient du type de programme choisi pour diminuer l'inflation et pour reconstituer les réserves internationales nettes.

Sous cette définition d'objectifs, qui a donné plus d'importance aux problèmes externes qu'aux problèmes internes, les principales mesures prises furent : l'élimination de toutes les subventions du gouvernement aux producteurs et consommateurs, la multiplication par neuf du prix de l'essence, l'augmentation des tarifs des services publics, la libéralisation et l'unification du taux de change. Ces mesures visaient tout d'abord l'élimination du déficit fiscal, tout en stabilisant les prix publics et en maintenant un strict contrôle monétaire. Le choc des prix publics a eu deux effets. En premier lieu, il permit d'augmenter rapidement les recettes fiscales et, en second lieu, il obligea le secteur privé à vendre les stocks de devises, afin de pouvoir payer les services publics et les taxes. Cela a entraîné une augmentation des devises disponibles et a déprimé le taux de change, ce qui a permis au gouvernement de commencer à payer la dette externe avec des dollars bon marché. Néanmoins, le programme monétaire, très strict, a été organisé sur la base de la « méthode de caisse » (*método de caja*), qui a permis au gouvernement de dépenser en fonction des recettes encaissées. La politique monétaire a restreint l'offre monétaire en *soles* (unité monétaire péruvienne) et par conséquent a augmenté les taux d'intérêt. Cela a attiré les capitaux étrangers à court terme, ce qui a constitué une pression permanente pour l'appréciation du taux de change réel, et très souvent, du taux de change nominal.

Le véritable enjeu du programme de stabilisation a été le choix d'une stabilisation monétaire, plutôt que du taux de change, en combinaison avec une politique monétaire extrêmement restrictive. Cette combinaison permet de contrôler plus efficacement l'inflation, mais est fortement récessive (*Seminario 1995*) et c'est pour cela que, au bout d'un certain temps, le programme de stabilisation a eu besoin de ressources supplémentaires, car il n'était pas capable d'en générer assez ; c'est alors que les réformes, surtout la privatisation, ont été vues comme son complément indispensable.

La réforme fiscale a concerné le programme de stabilisation et les réformes économiques. D'une part, il fallait reconstruire le système de prélèvements des impôts, que l'hyperinflation avait détruit, augmenter, le nombre de contribuables et les recettes fiscales et, d'autre part, réformer l'intervention de l'État à partir de la restructuration des impôts et des dépenses. Nous reviendrons sur ce problème.

Les réformes économiques

Les objectifs des réformes économiques initiées en 1991 ont été double. Dans le court terme, servir de complément au programme de stabilisation, et dans le long terme, moderniser l'État et développer un capitalisme de libre marché au Pérou. On attend que le résultat final soit le changement du modèle de croissance en un modèle foncièrement exportateur et l'installation d'un régime d'accumulation du capital basé fondamentalement sur l'épargne et l'investissement privé.

Pour atteindre ces buts, le gouvernement a commencé à appliquer les réformes conseillés par le «*Washington Consensus*». La libéralisation commerciale et financière ont été faites d'une manière simultanée, suivies presque immédiatement d'un processus de dérégulation progressive de l'économie. Peu après vint la privatisation et la réforme de l'administration fiscale. Toutes ces réformes ont été faites sans suivre un plan préétabli et sans un échéancier qui permettrait de minimiser leurs coûts économiques et sociaux : elles n'ont pas eu l'efficacité néo-classique, que prônent les théoriciens du Washington Consensus.

LA LIBÉRALISATION

Le point de départ de la libéralisation des marchés fut l'élimination des taux de change multiples et le flottement du dollar dans le marché des changes, en même temps que la Banque Centrale cessait d'intervenir dans la fixation des taux de change. Cela eut des effets immédiats sur le commerce extérieur et sur le marché financier, mais cela eut aussi une signification de moyen terme : l'annonce de l'esprit libéral.

Ensuite, en octobre 1990 les droits de douanes ont été uniformisés et leurs taux réduits, d'abord à une fourchette de 15% pour quelques produits comme les aliments, 25% pour la plupart des produits importés, à 50% pour les biens de luxe. A présent, il y a une taxe aux importations avec un taux uniforme de 15%, un des plus bas d'Amérique latine (voir Schuldt 1994, Seminario 1995 et Shehan 1994).

Le but de cette réforme a été double et les résultats contradictoires. Dans le court terme, on voulait rendre moins chères les importations afin de diminuer les prix, et donc l'inflation, et dans le long terme on pensait que cela contribuerait à améliorer l'efficacité et la compétitivité du secteur industriel. Les effets contradictoires de cette réforme ont été, d'un côté, la diminution des recettes de l'État, due à la suppression des taxes aux exportations et à la diminution des taxes à l'importation, ce qui a obligé le gouvernement à chercher des recettes supplé-

mentaires, en augmentant les impôts indirects. La libéralisation commerciale a donc été faite sur le dos des consommateurs. D'un autre côté, la combinaison de taux de change bon marché et de droits de douanes minimales a fait augmenter les importations et en même temps le déficit commercial externe, ce qui est devenu un problème grave en 1995 (voir tableau 1). Par ailleurs, le rapide libéralisation commerciale n'a pas eu l'effet désiré sur la compétitivité du secteur industriel, car l'ouverture a provoqué plutôt la fermeture et liquidation de plusieurs entreprises du secteur (Seminario 1995, Gonzales 1993).

La libéralisation financière a été faite pour améliorer le degré d'intermédiation financière, absolument nécessaire pour mieux relier l'épargne à l'investissement. La principale mesure a été le transfert de la fixation du taux d'intérêt au marché, par la Banque Centrale de Réserve, celle-ci fixant seulement le plafond. D'abord ont été libérés les taux d'intérêt en soles et en mars 1991 cette règle a été étendue aux monnaies étrangères. Ensuite, le gouvernement a libéré le compte de capitaux dans la balance de paiements, c'est-à-dire qu'il a approuvé la libre entrée et sortie de capitaux.

La libéralisation financière a été complétée par la liquidation du secteur public des banques de développement. Ces banques (Banco Agrario, Banco de la Vivienda, Banco Minero, Banco Industrial, Banco Hipotecario), ont été fermées sans être remplacées par d'autres. C'est ainsi que la libéralisation financière a été accompagnée de la privatisation presque totale du système financier.

Un dernier point a été l'apparition de nouveaux intermédiaires financiers provenant de la privatisation du système des pensions, les *Administradoras de Fondos de Pensiones* (AFP). Ces AFP, faites à l'image de AFP chiliennes (voir Bosworth et al. 1994), sont alimentées par les cotisations des travailleurs, qu'ils ne peuvent toucher qu'au moment de leur retraite⁸, et doivent servir de base pour la formation d'un marché de capitaux, qui est un de principaux buts des réformes. Ceci définit clairement la philosophie capitaliste de l'ajustement structurel.

Dérégulation

L'État péruvien a régulé pendant longtemps les marchés de biens, services et facteurs de production. Le marché de changes et le marché financier, traditionnellement fixés par la Banque Centrale, ont été dérégulés depuis le début du PAS. La plupart de marchés de biens et services sont presque totalement libérés. Le marché de transports, urbain et rural, a été un cas particulier de dérégulation dont les effets ultérieurs ont démontré que l'intervention de l'État y est absolument nécessaire. La privatisation et dérégulation du transport urbain de passagers faites depuis 1991, plus l'appréciation du taux de change permirent l'importation de toutes sortes de véhicules, surtout des autobus de seconde main qui ont vite encombré les villes et produit une pollution au-delà des limites acceptables. Même si les tarifs de transport sont relativement bon marché, le service est cause non seulement d'économies externes négatives, mais aussi de l'augmentation du taux de mortalité occasionnés par le chaos qu'est un marché sans régulation de la part de l'État.

Le marché du travail a été progressivement assoupli ; sa dérégulation a été faite peu à peu pour éviter d'insolubles conflits sociaux. Cette réforme, initiée aussi en 1991, est arrivée à une situation telle que les travailleurs « formels » péruviens n'ont plus la stabilité de l'emploi (Verdera 1996). Cela donne sur le marché du travail, une offre quasi infiniment élastique, surtout chez les travailleurs peu qualifiés, ce qui tire le salaire moyen à la baisse et augmente le chômage (voir tableau 1).

Régulé jusqu'en 1995, le marché foncier rural est aujourd'hui tout-à-fait établi et libre. L'idée centrale de cette réforme est de permettre aux paysans et aux agriculteurs d'utiliser leurs terres comme une garantie réelle pour obtenir du crédit, pour investir et finalement pour augmenter la productivité agricole. Les principales limitations pour que ce marché fonctionne sont alors l'offre réduite du crédit, les importations d'aliments et les revenus faibles. Tant que dureront le programme monétaire et l'appréciation du taux de change, le marché foncier sera limité et tournera sur la spéculation foncière, ce qui évidemment n'est pas l'objectif des réformes, mais plutôt un résultat pervers.

La privatisation

L'idée principale de la privatisation est de transférer au secteur privé des fonctions de l'État et de vendre les entreprises publiques.

Au Pérou, à part la privatisation du système de pensions, c'est la vente d'entreprises d'État qui a constitué l'essentiel du processus de privatisation commencé en 1991 et non encore terminé, même si à présent sont déjà vendues plus de 70 entreprises sur les 179 qui existaient en 1990. Le montant cumulé de la privatisation des entreprises publiques était proche de 3,5 milliards de dollars à la fin de 1995, un chiffre supérieur à celui attendu par le gouvernement : du point de vue fiscal ces privatisations ont été un succès. La surprise majeure a été donnée par la privatisation de la compagnie de téléphones *EntelPerú*, qui a été achetée par la compagnie de téléphones d'Espagne pour 2 milliards de dollars alors que le gouvernement n'en attendait qu'un milliard. Évidemment, cette privatisation a eu un effet psychologique dans le monde des affaires en accentuant les anticipations économiques. Les principales entreprises vendues ont été : *HierroPerú*, *Petromar*, *Entel-CPT*, *Cementos Yura*, *Refinería Ilo*, *Cementos Lima*, *Empresas Electricas del Norte*, *Empresas Electricas del Sur*, *Interbanc* et *Compañía Minera Tintaya*, toutes pour une valeur supérieure à 50 millions de dollars.

Les privatisations ont ainsi contribué à alléger le déficit fiscal, à soutenir la balance de paiements et, bien entendu, à augmenter les réserves internationales. Elles ont eu un impact macro-économique positif, mais on ne peut pas dire la même chose du point de vue micro-économique.

Le premier point c'est qu'une bonne partie des entreprises privatisées (téléphones, électricité, gaz) jouissent d'une position monopolistique dans le marché. S'il n'y a pas une régulation efficace de la part de l'État, ces marchés ne font pas une bonne allocation des ressources. Alors, pour la plupart des biens et services produits par ces entreprises, les prix relatifs sont plus élevés qu'auparavant,

même s'il y eut une amélioration de leur qualité. La privatisation n'a pas encore conduit à une meilleure efficacité, mais au contraire, à une plus grande inégalité. Second point, on n'a pas discriminé entre les entreprises qui jouent un rôle social (elles fournissent biens et services de base utilisés pour toute la population, l'électricité notamment) et qui pourraient être les véhicules efficaces des politiques redistributives ou de soutien au développement du secteur privé, si elles socialisaient les économies d'échelle et d'agglomération. Pour le moment, la privatisation s'est réduite à privatiser les profits sans une contrepartie de gains sociaux.

Même si le gouvernement a obtenu presque la moitié de son budget annuel par la vente d'entreprises publiques, cet argent ne peut pas entrer dans le circuit économique sans créer une pression supplémentaire sur le taux de change. C'est ici qu'on voit clairement une incohérence entre le programme de stabilisation et les réformes, en l'absence d'un minimum de planification. Tout l'argent de la privatisation ne fait pas partie du budget public courant, et son allocation dépend du président et du Ministère de l'Economie et des Finances (lire du FMI). Son utilisation est aussi mystérieuse⁹ que volontariste et il n'y a pas moyen de savoir par la voie institutionnelle les mécanismes et les critères d'allocation : il n'y a pas de transparence à cet égard.

Néanmoins, il faut aussi dire que la privatisation des entreprises publiques a joué un rôle important pour attirer des capitaux étrangers. D'une part de manière directe, à travers l'achat des entreprises privatisées, dont chaque nouveau propriétaire est obligé d'investir davantage, et d'autre part, en créant un climat de confiance pour d'autres capitalistes désireux d'investir au Pérou. Probablement, cet objectif indirect sera une des pierres angulaires du nouveau régime d'accumulation et du nouveau modèle de croissance. Jusqu'en mai 1995, on estimait que les investissements étrangers totaux étaient de 5,9 milliards de dollars (Diario de Negocios Gestion, mai 1995), dont la moitié représenterait des investissements nouveaux alors que l'autre moitié serait due au changement de propriétaire. A l'évidence, depuis les années 50 les investissements étrangers directs et spéculatifs au Pérou n'ont été aussi élevés que maintenant.

Pour le futur, il reste des privatisations importantes, comme celle de *PetroPerú* et de *Centromin*, les deux plus grosses entreprises publiques. Ces privatisations sont contestées par une majorité de l'opinion, et on demande même un référendum, pour approuver la vente. Pour la première fois, la privatisation est mise en cause, pour deux raisons :

1. Parce que ces deux entreprises ont un poids économique non négligeable (3 à 4% du PIB) et concernent, directement ou indirectement, de grandes couches de la population.
2. Parce que les gens commencent à douter des privatisations s'ils n'en voient pas clairement les bénéfices.

Evidemment, après avril 1996 les privatisations joueront un rôle important dans le programme de «re-ajustement», car cela permettra au gouvernement de payer la dette externe, qui a des échéances importantes en 1996 et 1997, à moins qu'on la rééchelonne.

La réforme fiscale

La réforme de l'administration fiscale a été la plus importante du point de vue des réformes institutionnelles du secteur public. Elle a été mise en marche depuis le début du gouvernement Fujimori, avec deux objectifs essentiels : élargir l'assiette fiscale, c'est-à-dire augmenter d'une manière substantielle le nombre de contribuables et d'améliorer l'efficacité du prélèvement. C'est ainsi que la *Superintendencia Nacional de Administracion Tributaria (Sunat)*, le service des impôts, a été réorganisée et mise sous une administration autonome surtout du point de vue budgétaire, car la Sunat reçoit 2% du total des taxes prélevées pour financer ses dépenses. Le principe économique de cette institution est qu'elle a tout intérêt à augmenter le montant prélevé pour, ensuite, payer de bons salaires à ses employés afin que ceux-ci ne soient pas tentés par la corruption, ce qui diminuerait le montant des impôts et donc le budget¹⁰.

Cette réforme a été un des principaux succès du gouvernement, car en relativement peu de temps était mis en marche un processus qui a permis de passer d'à peine 12 000 contribuables en 1990, dont 1 200 comptaient pour 68% du total, à presque 300 000 en 1995, même si seulement 6 000 continuent à compter pour les deux tiers prélevés¹¹. La Sunat a néanmoins eu une performance curieuse, car malgré ses efforts, la pression fiscale n'a jamais dépassé 12% du PIB (voir tableau 1), même si les taxes prélevées ont atteint en 1995 presque 8 milliards de dollars, ce qui constitue en termes absolus un record historique¹².

Le programme social du PAS

En général, les PAS génèrent de coûts sociaux au début et dans les premières années de leur application. Cela est connu par tous, et bien entendu par les organismes internationaux. On propose donc de mettre en place des programmes sociaux d'urgence, en même temps que les PAS, afin d'alléger les effets négatifs pour les secteurs les plus démunis de la population.

Dans le cas péruvien, ce programme n'a pas pu fonctionner depuis le début car la faiblesse institutionnelle de l'État ne permettait pas de l'organiser et de l'administrer, même si de modestes ressources étaient disponibles. Ce n'est qu'après deux ans que le gouvernement a organisé les dépenses sociales, pour une part administrées par le Ministère de la Présidence (une sorte de Secrétariat d'État chargé de différents programmes alimentaires, de constructions d'infrastructure d'aide sociale, contrôlés par Fujimori lui-même), et d'autre part gérés par les ministères de l'Éducation et de la Santé.

Ce qui est intéressant dans le cas péruvien à cet égard, c'est l'absence d'une pression sociale sur le gouvernement pour l'obliger à mettre en place un programme social. Cela est dû à la faiblesse de la société civile, mais aussi au fait que le mouvement politique du gouvernement (Cambio 90) ne reposait sur aucune organisation de base capable de lui demander de tenir parole sur ses promesses électorales. Pour ces raisons, le gouvernement a fait de la «politique sociale» son instrument plus important pour, d'abord, se légitimer auprès de la population et ensuite pour se faire réélire en 1995. Une fois de plus, les plus démunis ont été dupes de l'histoire, car les dépenses sociales ont été faites en fon-

tion de leur appui au gouvernement lors des élections, dans la tradition la plus orthodoxe du clientélisme, cette relation patron-client a entraîné un « style présidentiel »¹³ consistant à résoudre directement sur le terrain les problèmes sociaux de la population démunie (la moitié du Pérou), sans aucun intermédiaire. Ce style, loin d'être moderne, fait partie de l'héritage colonial, comme Cotler (1978) l'a souligné.

C'est ainsi que le programme social est devenu une pièce importante pour la viabilité politique du PAS, non pas par les ressources allouées, mais surtout par le style d'administration des programmes par le président Fujimori lui-même. Il est évident que la modernisation économique n'entraîne pas automatiquement une modernisation politique.

Le manque absolu des politiques sectorielles

Sheahan (1995) a signalé qu'un de atouts du succès chilien a été d'avoir défini et planifié des politiques sectorielles afin de développer les secteurs qui étaient sensés dynamiser l'économie chilienne dans une perspective exportatrice, même si, sur le plan macroéconomique, ils ont conservé les principes de l'équilibre et de l'alignement des prix relatifs par le marché. Ces politiques ont compté beaucoup pour la reprise économique depuis 1983.

Dans le cas péruvien, il n'en fut presque rien, ni dans un sens traditionnel, ni dans un sens plus moderne. La véritable politique sectorielle a été la politique macroéconomique, qui a discriminé les secteurs les moins productifs, même s'ils ont du potentiel à développer, notamment dans les secteurs agricole et industriel.

LES RÉSULTATS DES RÉFORMES, SIX ANS APRÈS

Six ans après le lancement du PAS, la stabilisation n'est pas encore terminée, même si les objectifs initiaux de diminuer l'inflation et de se réinsérer dans le système financier international ont été atteints, car les mécanismes mis en marche n'assurent pas une stabilité durable qui puisse servir la croissance à long terme. Les objectifs théoriques attendus par le Washington Consensus n'ont pas été atteints, car ni les prix relatifs ni les équilibres macro-économiques permettaient d'entamer une croissance économique basée sur une dynamique clairement exportatrice, car le taux de change est surévaluée, et les taux d'intérêt encore élevés, même s'ils ont diminué. Les prix publics constituent une surcharge dans les coûts de production, et dans l'ensemble ne contribuent pas à rendre compétitive l'économie péruvienne, malgré certains secteurs compétitifs (les mines). En outre, les déséquilibres : investissement/épargne, qui se reflètent dans le déficit de la balance en comptes courants, sont le miroir des difficultés à long terme que contient le PAS.

Probablement, le problème majeur tient au fait que les mécanismes à l'origine du désalignement des prix relatifs et des déséquilibres macroéconomiques, n'ont pas changé depuis le début du PAS et qu'ils ne peuvent pas changer sans l'abandon de la conception et de la philosophie du programme de stabilisation et sans que soient corrigés certaines réformes, comme la dérégulation et l'extrême libéralisation. Mais, bien plus complexe encore, le programme ne peut pas

être changé sans mettre en cause la coalition (Fujimori - FMI, BM, BID - militaires) qui soutient politiquement le PAS.

Pour mieux évaluer les résultats du PAS, nous essayerons d'analyser ses résultats sur trois plans : l'efficacité, l'égalité et ses possibilités d'être durable dans le moyen terme, tant du point de vue économique que politique.

Efficacité

Sur le plan de l'efficacité, les résultats ne sont pas encore clairs, car si le PIB par personne a augmenté, il est loin encore du PIB potentiel. Le PAS a permis seulement d'atteindre en 1995 le niveau du PIB de 1987. Les indicateurs ne montrent pas encore que la nouvelle structure productive induite par le PAS soit fort différente de l'ancienne. La croissance est encore erratique et la productivité par homme occupé a augmenté plutôt par la réduction de la force de travail suite aux licenciements entraînés par l'assouplissement du marché de travail, qu'à cause d'une augmentation du capital par travailleur ou d'une meilleure qualification des travailleurs (Gonzales y Lévano 1996). Par ailleurs, les augmentations de productivité dans certains secteurs ne compensent pas les pertes des secteurs déprimés ou liquidés par les réformes : le Pérou n'a pas encore atteint des résultats semblables à ceux du Chili (Agosin et French-Davis 1993)

Les déterminants de la croissance des dernières années sont fondamentalement traditionnels : la consommation privée, en second lieu les investissements, mais les exportations comptent pour peu dans la croissance, moins que les importations (voir tableau 1), ce qui est contraire à un modèle exportateur.

Les prix relatifs sont encore loin d'être proches des prix internationaux, malgré la libéralisation des marchés. Le taux de change réel est apprécié de 13.8% en 1995, par rapport à 1990 et de 55% par rapport à 1987, le taux d'intérêt en monnaie nationale est de 30%, c'est-à-dire 20% en termes réels si l'on déduit l'inflation (voir tableau 1). Les prix de l'essence, de l'électricité et de l'eau sont supérieurs aux moyennes internationales à cause des impôts à la consommation qui les frappent et que le gouvernement ne peut baisser sans risque de baisse des recettes fiscales. Bref, ces prix qui reflètent les raretés relatives montrent à quel point la stabilisation et les réformes n'ont pas encore réussi sur le plan de l'efficacité, car avec ces prix relatifs le Pérou n'est pas encore compétitif comme pays, même si certains secteurs ont amélioré leur compétitivité.

Stabilité

Du point de vue de la stabilité et des équilibres macroéconomiques nécessaires pour la croissance, seul le secteur fiscal est équilibré (voir tableau 1), avec toutes les difficultés soulignées, tandis que le secteur externe a progressé vers un déficit croissant, surtout dans la balance en comptes courants, qui en 1994 représentait déjà 6% du PIB et en 1995 a atteint 8% (tableau 1). D'autre part, le déficit du financement de la croissance (épargne moins investissements) représentait 4.4% du PIB en 1994, c'est-à-dire que le PAS n'est pas parvenu à créer des conditions favorables pour que l'épargne interne (privée et publique) puisse financer les investissements ; pour le moment, cela est possible grâce à l'épargne externe qui est attirée pour les conditions de rentabilité financière et productive dans certains secteurs.

D'autre part, la réinsertion internationale est fort avancée mais n'est pas encore terminée. Il faut restructurer et rééchelonner la dette avec les banques privées à partir de la négociation d'un Plan Brady, lequel est conditionné à un accord de trois ans avec le FMI ; qui a demandé une re-stabilisation étant donné le déséquilibre du compte courant de la balance des paiements. Mais il faut aussi renégocier la dette avec le Club de Paris, sans quoi le Pérou devrait utiliser 2/3 des exportations pour payer les services de la dette externe en 1997, ce qui n'est pas possible. Les engagements acceptés sans discussion par le gouvernement auprès des organismes internationaux sont une contrainte permanente pour le PAS, et ne donnent pas grande liberté au gouvernement, car l'administration Fujimori a échangé son autonomie contre un appui financier discutable si l'on tient compte que, par exemple, la dette externe est passée de 19,7 milliards de dollars en 1990, à 26,6 milliards en 1995, avec un solde négatif entre l'argent payé pour le Pérou et l'argent frais reçu. En d'autres termes, la négociation de la dette externe sera un problème pour la croissance autonome future du Pérou, surtout parce que le gouvernement n'a pas un but précis à long terme.

Finalement, une clé qui explique ces résultats, c'est la politique monétaire fortement restrictive, étant donné la priorité donnée à la lutte contre l'inflation. Le crédit au secteur privé a été fort limité par rapport aux dépôts, (tableau 1), ce qui explique en partie les taux d'intérêt élevés et par la suite moins d'investissements et moins d'emplois.

Ainsi, dans la logique du PAS, la diminution de l'inflation a été la contrepartie du chômage et du sous-emploi.

Equité

Les résultats du point de vue de l'équité se mesurent aux coûts sociaux que le PAS a entraînés. Le chômage, le sous-emploi et la pauvreté absolue et relative ne montrent pas encore des signes clairs d'amélioration et de changement de tendance (voir tableaux 1 et 2).

Le taux de chômage ouvert s'est stabilisé aux alentours de 8%, niveau plus élevé que le taux historique, proche de 5%. Mais le PAS a plutôt augmenté le taux de sous-emploi du secteur informel. Par contre, le salaire moyen réel a augmenté en 22.6% entre 1990 et 1995, mais si l'on compare avec l'année 1987 ou 1988 (voir tableau 1), il reste en dessous de la moyenne historique.

Dans le tableau 2 on observe l'évolution des taux de pauvreté au Pérou. L'hyperinflation (1988-90) et le programme de stabilisation de 1990 eurent un effet considérable sur la pauvreté. Le pourcentage de la population pauvre au niveau national est passé de 37.9% en 1985 à 55.3% en 1991. Il se réduit à 48.2% en 1994, mais le nombre absolu de pauvres n'a pas diminué. Les plus pauvres du Pérou, les paysans des hauts plateaux andins, ont été fortement affectés car le pourcentage de pauvres y est passé de 49.2% en 1985 à 72.7% en 1991, par contre la récupération a été relativement moins forte qu'au niveau national, car le pourcentage de pauvres ruraux a reculé à seulement 68.3% en 1994. Cela pose l'hypothèse du caractère excluant du PAS vis-à-vis des secteurs les plus pauvres. De la même manière, les extrêmement pauvres ont d'abord augmenté et ensuite ils ont diminué (voir tableau 2), quoique la diminution de

TABLEAU 2

PÉROU: INDICATEURS DE LA PAUVRETÉ 1985-1994

	1985	1991	1994
Personnes en dessous de la ligne de la pauvreté (1)			
A niveau national	37,9	55,3	48,2
Zone andine rural (les plus pauvres)	49,2	72,7	68,3
Personnes en extrême pauvreté(2)			
A niveau national	14,9	24,2	18,3
Zone andine rural (les plus pauvres)	32,3	54,5	45,6
Personnes en situation de pauvreté chronique (3)			
A niveau national		22,3	22,9
Zone andine rural (les plus pauvres)		47,8	45,2

(1) La ligne de la pauvreté est définie par le revenu qui permet de satisfaire les besoins basiques

(2) La pauvreté extrême est définie par un revenu qui permet de satisfaire seulement les besoins alimentaires.

(3) La pauvreté chronique est définie comme les personnes qui sont en dessous de ligne de la pauvreté et qui n'ont pas accès à au moins un service basique (eau potable, santé, éducation, logement).

Source: Instituto Cuánto y UNICEF 1995, Retrato de la familia peruana, niveles de vida, Cuánto S.A.-UNICEF, Lima 1994

l'extrême pauvreté ait été plus prononcée dans les villes qu'à la campagne, parce que les programmes sociaux ont eu une meilleure application là où se concentrent les électeurs et où l'État a une capacité institutionnelle. Par contre, le PAS n'a eu aucun effet sur la pauvreté chronique.

Mais, le principal problème du PAS du point de vue de la pauvreté absolue c'est que la diminution de cette dernière est moins liée à la croissance économique qu'au niveau des dépenses sociales. La capacité de créer de l'emploi dans le secteur formel et d'augmenter les revenus à travers le marché de travail reste encore très limitée. Or, la volonté d'imposer un certain niveau de dépenses aux secteurs sociaux, dépend de la négociation avec le FMI et la Banque Mondiale, plutôt que de règles démocratiquement fixées, et aussi de la conjoncture politique (on ne peut pas avoir tout le temps des élections qui augmentent les dépenses sociales...).

Les réformes sont durables ?

Le talon d'Achille du PAS péruvien est que les réformes ne sont pas durables s'il n'y a pas certaines rédefinitions sérieuses tant sur le plan économique que politique. Les réformes et la stabilisation, ne sont pas durables car elles ne peu-

vent pas avancer, à l'heure actuelle, par leurs propres effets positifs cumulatifs, et parce qu'il n'est pas sûr qu'elles puissent continuer avec un gouvernement différent de celui de Fujimori.

Sa faiblesse provient de trois causes, auxquelles on n'a pas prêté attention :

1. Avoir choisi un programme de stabilisation effectif pour diminuer l'inflation et insérer l'économie péruvienne dans le système financier international, mais difficilement capable de pousser vers une croissance stable basée sur un modèle exportateur.

2. Avoir rompu le lien entre niveau d'activité économique et emploi, ce qui provoque une rupture entre croissance et répartition moins inégale.

3. Ne pas avoir une solide base sociale interne institutionnellement capable de soutenir le programme. Le soutien des organismes internationaux est nécessaire, mais n'est pas suffisant, car il faut un parti ou un mouvement politique organisé capable de générer dans la population un appui au gouvernement au-delà des élections ; mais cela n'est pas possible car le style du président et son engagement avec les militaires ne permet pas d'y parvenir. Le risque est que le maintien du PAS puisse se faire d'une manière autoritaire, avec l'appui des militaires, en essayant de refaire l'expérience chilienne ou celle des pays du sud-est asiatique. L'expérience a montré au Pérou que les réformes faites par des gouvernements autoritaires en 1950-56 et 1968-75 n'ont pas été durables dans le long terme, et qu'elles ont été abandonnées par les gouvernements suivants (Gonzales y Samamé 1994).

Dans le fond, le problème est que, pour faire de réformes efficaces et durables, il faut avoir un État avec un minimum d'organisation et de bureaucratie. Si l'État est faible, comme c'était le cas du Pérou en 1990, le succès du PAS dépendra de facteurs exogènes et aléatoires. Par exemple, le manque de cohérence entre le programme de stabilisation et les réformes, qui est en grande partie la cause du désalignement des prix relatifs, n'est pas seulement un problème de programmation économique comme le soutiennent Velarde et Rodriguez (1992) et McKinnon (1991), mais surtout un problème d'alternatives politiques qui répondent aux intérêts économiques des groupes sociaux politiquement organisés.

C'est ainsi que les Péruviens ont appris que les réformes sont durables si l'État est fort, légitime et capable de se reproduire par des voies participatives. Actuellement, l'État est ferme et autoritaire, mais il n'est pas encore fort, dans le sens qu'il soit capable de discipliner et de formaliser l'ensemble du secteur privé. Le gouvernement est légitime pourvu qu'il obtienne des résultats satisfaisants pour la majorité, sinon on peut toujours faire marcher la « démocratie des pieds » au moment des élections. Et le style du gouvernement est très loin de donner des preuves du respect des principes démocratiques : le coup d'État d'avril 1992 en témoigne.

Étant donné les problèmes des prix relatifs et surtout de la balance externe, le gouvernement a procédé à un ajustement dans l'ajustement structurel, afin de rétablir les équilibres économiques et si possible d'aligner les prix relatifs. Il fallait s'y attendre. Mais, au lieu de profiter de l'occasion pour faire participer les groupes d'intérêt économique dans la discussion des composants du programme de restabilisation, le gouvernement, fidèle à la coalition qui le soutient, a proposé un programme encore plus orthodoxe. C'est évident que le modèle du

PAS choisi évoque le sud-est asiatique : libéral dans l'économie et autoritaire dans le politique.

Le programme d'ajustement structurel six ans après sa mise en marche n'a pas encore des résultats clairs qui permettent de dire que l'économie péruvienne serait dans la voie de la croissance durable. L'inflation a été contrôlée. Le Pérou est revenu dans le système financier international et la confiance économique s'est rétablie. Mais, les mécanismes et institutions qui soutiennent ces résultats sont encore faibles, pour des raisons que nous avons signalées ailleurs (Gonzales 1993a) et qui n'ont pas changé depuis lors.

Il existe encore une appréciation du taux de change, des taux d'intérêt élevés, des salaires bas, et des prix publics élevés. Les prix relatifs n'assurent pas une reprise économique visant à une croissance future. D'autre part, le déséquilibre entre épargne interne et investissement signale que les moyens de la croissance économique sont encore dépendants de l'épargne externe. A la moindre défaillance économique ou politique, ces ressources peuvent sortir du pays et créer une situation semblable à la mexicaine.

Du point de vue des réformes, les libéralisations commerciales et financières et la dérégulation des marchés ont été des plus radicales et rapidement faites. Mais, en même temps, elles ont contribué aux problèmes des prix relatifs et aux déséquilibres macroéconomiques signalés. Par contre, le processus de privatisation a avancé rapidement et obtenu des résultats assez satisfaisants du point de vue fiscal et de l'attraction des investisseurs étrangers, mais pas du point de vue de l'efficacité et de l'équité économique. La réforme de l'administration fiscale a été un succès et un modèle pour d'autres organismes de l'État. Au contraire, la politique sociale a été très faible au début du PAS, puis basée sur des critères politiques et électoraux.

Bref, avec le PAS, le pendule péruvien a oscillé de l'interventionnisme populiste au libéralisme extrême, et les résultats atteints jusqu'à présent pourraient entraîner un retournement du pendule, si le nouveau modèle économique est socialement excluant, surtout envers les plus pauvres.

Mais, il y a un changement important amené par le PAS, c'est sur le plan du comportement micro-économique et culturel. La recherche des profits, la concurrence, l'individualisme, le mépris pour le collectif et pour tout ce qui est public, la perte du sens de solidarité sont les nouveaux principes du comportement social créés par les réformes de ce gouvernement. Il y a un changement des codes éthiques qui commence à peser dans le comportement quotidien des Péruviens.

Finalement, le problème majeur du PAS au Pérou est le blocage institutionnel, car les réformes des institutions de l'État se font à une vitesse lente par rapport aux changements économiques. Ce blocage est dû aux règles de la coalition (Fujimori-militaires-organismes internationaux) qui administre le PAS et au style présidentiel. La perte d'autonomie du gouvernement, vis-à-vis des militaires et des organismes internationaux, au moment de mettre en marche le PAS ne permet pas un assouplissement politique et institutionnel capable d'une viabilité de long terme aux réformes.

NOTES

- ¹Dans les hyperinflation il se produit le phénomène connu comme Olivera-Tanzi, c'est-à-dire, que la causalité déficit fiscal-inflation s'inverse, et alors c'est l'inflation qui crée le déficit fiscal, ce qui devient par la suite un phénomène absolument pervers.
- ²Pour une analyse détaillée voir : Demélas-Bohy et Lausent-Herrera (1995), Saint-Geours(1992) et Cotler (1993).
- ³Selon certains auteurs comme Rospigliosi (1993), il y aurait eu un pacte entre les militaires et Fujimori pour gouverner le Pérou pour longtemps. Cela n'a pas été ni confirmé ni démenti.
- ⁴Comme illustration de la rigueur du Fujichoc, l'ajustement des prix provoqua une inflation de 397% seulement au mois d'août.
- ⁵Même si le FREDEMO était formé par deux partis politiques (Acción Popular et Partido Popular Cristiano) son identité électorale se présentait comme un mouvement de libéraux appuyé par l'adhésion de deux partis.
- ⁶Il y a une vaste bibliographie sur ce phénomène, voir notamment Degregori 1993, 1990, Favre(1984), Gorriti(1990).
- ⁷La plupart de réformes économique au Pérou ont été légiférées par l'exécutif, car le Congrès a octroyé au Président Fujimori des facultés législatives extraordinaires, même si le président n'avait pas une majorité dans le Congrès.
- ⁸Parallèlement à la création de AFPs le gouvernement a reporté l'âge de la retraite à 65 ans, contre 60 ans pour les hommes et 55 pour les femmes. Cela n'a pas rien de surprenant..., sauf que l'espérance de vie au Pérou est 64 ans.
- ⁹En 1995 on devait commencer à renégocier la dette externe avec la banque privée ; il semble alors, (*Diario de Negocios Gestion*, nov. 1995) que le gouvernement aurait utilisé un milliard de dollars pour racheter, par personne interposée, une partie de sa dette dans le marché secondaire.
- ¹⁰On a essayé d'appliquer le principe de l'économie institutionnelle selon lequel les coûts de transaction doivent être inférieurs aux impôts marginaux prélevés (Gonzales 1993b).
- ¹¹Cette concentration des impôts payés est le reflet de l'inégal répartition des revenus, ce qui pose un énorme problème pour une réforme fiscale.
- ¹²L'explication à ce phénomène se trouve dans la surestimation du PIB en dollars, qui est utilisé par le gouvernement et le FMI comme le «vrai» PIB, afin de demander à la population un effort fiscal plus élevé, tout en restant loin de la moyenne historique, qui a été de 17 à 18%. Selon, nos estimations la pression fiscale basée sur un PIB plus réaliste, est aux alentours de 20%, c'est-à-dire que les péruviens n'ont jamais payé d'impôts autant que maintenant.
- ¹³Chaque président péruvien a eu un «style», Fernando Belaunde aimait faire des constructions pour les inaugurer, Alan Garcia aimait surprendre par des mesures inattendues, Fujimori aime gouverner sur le terrain, et pour cela il est constamment en voyage et n'aime pas faire de conseils de ministres. Cela lui a permis d'être connu des populations les plus éloignées et abandonnées, et d'établir de relations presque personnelles avec elles, en promettant une école, un centre médical, des routes, l'électricité, l'eau. Dans la plupart des cas les promesses ont été tenues, ce qui lui a valu une grande crédibilité et légitimité.

BIBLIOGRAPHIE

- AGOSIN R., Manuel, FRENCH-DAVIS, Ricardo, «La liberalización comercial en América Latina», *Revista de la CEPAL*, 1993, n° 50, pp. 41-62, Santiago de Chile.
- BOLOÑA BEHR, Carlos *Cambio de Rumbo*, Instituto de Economía de Libre Mercado, Lima, 1993.

- BOSWORTH, Barry P., dornbusch, Rudiger, laban, Raúl (Editors), *The Chilean Economy: Policy Lessons and Challenges*, The Brookings Institution, Washington, D.C., 1994
- CEPAL, *Transformación productiva con equidad*, Comisión Económica para América Latina, Santiago, 1990.
- COTLER, Julio, *Descomposición política y autoritarismo en el Perú*, Travail présenté au séminaire international : « Conferencia andina sobre las perspectivas comparativas de solución a las crisis democráticas en la región ». Universidad de los Andes, Bogotá, 1993.
- COUFFIGNAL, Georges «A quoi sert de voter en Amérique Latine» dans COUFFIGNAL (editeur) *Réinventer la démocratie, le défi latino-américain*, Presses de la Fondation Nationales des Sciences Politiques, Paris.
- DEGREGORI, Carlos Iván, «Shining Path and Counterinsurgency Strategy Since the Arrest of Abimael Guzman» », TULCHIN, Joseph S., BLAND, Gary, (editors), *Peru in Crisis, Dictatorship or Democracy ?*, Woodrow Wilson Center, Washington, 1993.
- DEGREGORI, Carlos Iván, *El surgimiento de Sendero Luminoso : Ayacucho 1969-1979*, Instituto de Estudios Peruanos, Serie Ideología y Política 7, Lima, 1990
- DEMÉLAS-BOHY, Marie-Danielle, LAUSENT-HERRERA, Isabelle , «Pérou : le pouvoir selon Fujimori», *Problèmes d'Amérique Latine*, trimestriel n° 19, nouvelle série, Paris, pp.3-25. Documento de Trabajo n° 64, Lima.
- DORNBUSCH, Rudiger, «The Case for Trade Liberalization in Developing Countries» *The Journal of Economic Perspectives* Winter, Volume 6, Number 1, 1992.
- EDWARDS, Sebastian, «The order of liberalization of the current and capital accounts of the balance of payments», *Essays in International Finance*, n° 156, Princeton, University Press, Princeton N.J.
- FAVRE, Henry, «Sendero Luminoso : Horizontes oscuros» *Qué Hacer*, 1984, n° 31, Desco, Lima, pp. 24-34.
- FFRENCH-DAVIS, Ricardo, «Esbozo de un planteamiento neoestructuralista», *Revista de la CEPAL* , 1988, N°34, pp.37-44.
- GONZALEZ DE OLARTE, Efraín, «Ajuste estructural y reforma de la economía fiscal en el Perú» Instituto de Estudios Peruanos, 1994a.
- GONZALEZ DE OLARTE, Efraín, «Economic Stabilization and Structural Adjustment Under Fujimori» *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, Vol. 35, n° 2, 1993a
- GONZALEZ DE OLARTE, Efraín, «Peru`s Difficult Road to Economic Development», TULCHIN, Joseph S., BLAND, Gary, (editors), *Peru in Crisis, Dictatorship or Democracy?*, Woodrow Wilson Center, Currente Studies on Latin America, Washington, 1994b.
- GONZALEZ DE OLARTE, Efraín, LEVANO, Cecilia, *Ajuste estructural y modelo de crecimiento en el Perú*, Instituto de Estudios Peruanos. Informe de recherche, Lima, 1996.
- GONZALEZ DE OLARTE, Efraín, *Restricciones Institucionales a las políticas económicas en el Perú*, Instituto de Estudios Peruanos, Documento de Trabajo n° 47, Lima, 1993b.
- GONZALEZ DE OLARTE, Efraín, SAMAME, Lilian, *El Péndulo peruano: Políticas económicas, gobernabilidad y subdesarrollo*, Instituto de Estudios Peruanos, Serie Análisis Económico, 2a. edición, Lima, 1994.
- GONZALEZ DE OLARTE, Efraín, *Una economía bajo violencia : Perú, 1980-1990*, Instituto de Estudios Peruanos, Documento de Trabajo, 1991, n°41, Lima.

- GORRITI, Gustavo, *Sendero : Historia de la guerra milenaria en el Perú*, Vol. 1, Apoyo Editores, Lima, 1990.
- GRELLET, Gérard, *Les politiques économiques des pays du Sud*, IEDES, Collection Tiers Monde, Press Universitaires de France, Paris, 1994.
- INFANTE, Ricardo, *Reactivación y empleo urbano*, Oficina Internacional del Trabajo, Lima, 1995.
- MARZI, Bruno, [Seminario], *Reformas estructurales y política de estabilización*, CIUP-Consortio de Investigación Económica, Lima, en prensa, 1995.
- MCKINNON, Ronald, *The order of Economic Liberalization Financial Control in the Transition to a Market Economy* The Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1991
- MELLER, Patricio, «Ajuste y reformas económicas en América Latina: Problemas y Perspectivas» *Pensamiento Iberoamericano, Revista de Economía Política*, 1993, n° 22/23, Tomo II, Madrid.
- PRZEWORSKI, Adam, LIMONGI, Fernando, «Regímenes políticos y crecimiento económico», *Desarrollo Económico, Revista de Ciencias Sociales*, 1994, Vol. 34 n° 134, pp. 163-179.
- REVEZ, Bruno, «Structures de représentation au Pérou» en COUFFIGNAL, *Réinventer.....*, Presses de la Fondation Nationale de Science Politiques, Paris, 1992, pp.85-110.
- ROSPIGLIOSI, Fernando, «Democracy's Bleak Prospects TULCHIN, Joseph S., BLAND, Gary, (editors), *Peru in Crisis, Dictatorship or Democracy ?*, Washington, 1994.
- SAINT-GEOURS, Yves, «Vote, violence et mobilisation populaire au Pérou (1989-1991) en COUFFIGNAL, *Réinventer.....*, Presses de la Fondation Nationale de Science Politiques, Paris, 1992, pp.85-110.
- SCHULDT Jurgen, *La enfermedad holandesa y otros virus de la economía peruana* CIUP Universidad del Pacífico, Documentos de Trabajo 20, Lima, 1994.
- SCHYDLOWSKY, Daniel M., *Structural Adjustent : Retrospect and Prospect*, Praeger Publishers, Westport, 1995.
- SHEAHAN, John, *Adjustment Programs and the Character of Development: Comparisons of Chile, Mexico and Peru* Ponencia presentada en el Seminario Internacional «Del ajustes al desarrollo : perspectivas de la economía peruana en crecimiento, empleo y descentralización», mayo 1995, Instituto de Estudios Peruanos, Lima.
- SHEAHAN, John, *Peru's Return Toward an Open Economy : Macroeconomic Complications and Structural Questions*, World Development, 1994, Vol. 22, n° 6, pp 911-923, Pergamon Great Britain.
- TULCHIN, Joseph S., BLAND, Gary, (editors), *Peru in Crisis, Dictatorship or Democracy?*, Woodrow Wilson Center, Current Studies on Latin America, Washington, 1994.
- VELARDE Julio y Martha RODRIGUEZ «Los problemas del orden y la velocidad de la liberalización de los mercados» CIUP-Consortio de Investigación Económica, Documento de Trabajo, 1992, n°4, Lima.
- VELARDE, Julio, «Macroeconomic Stability and The Prospects for Growth, 1990-1993» en Tulchin J.S. & G. Bland Peru in *Crisis : Dictatorship or Democracy*, Woodrow Wilson Center Current Studies on Latin America, Washington, 1994.
- VELARDE, Julio, RODRIGUEZ, Martha, «El programa económico de agosto de 1990 : evaluación del primer año, CIUP-Consortio de Investigación Económica, Documento de Trabajo, 1992, n°2, Lima.

VERDERA, Francisco, *El mercado de trabajo en Lima y el ajuste estructural*, Instituto de Estudios Peruanos, Documento de Trabajo, en impression. Lima, 1996.

WILLIAMSON, John, *El cambio en las políticas económicas de América Latina*, Ed. Gernika, México, 1990.

RÉSUMÉ - RESUMEN - ABSTRACT

Dans une situation quasi chaotique à la fin du mandat d'Alan García et épuisé par le terrorisme du Sentier Lumineux, le Pérou s'est redressé entre 1990 et 1994 sous l'effet du Programme d'Ajustement Structurel (PAS) conduit par le président Fujimori avec le soutien des forces armées et des organismes financiers internationaux. Visant à casser l'hyperinflation et à favoriser une croissance fondée sur l'exportation, le PAS a consisté en la suppression de subventions publiques, la dérégulation, des privatisation et une réforme fiscale. D'inspiration libérale en économie, il n'a pas provoqué de réaction hostile malgré son coût social élevé. Mais, viabiliser durablement ce modèle nécessiterait un mouvement politique organisé apportant un soutien populaire au gouvernement.

In a quasi-chaotic situation at the end of Alan Garcia's mandate and worn out by the terrorist activities of the Shining Path, Peru recovered between 1990 and 1994 due to the Structural Adjustment Programme which was implemented under President Fujimori who had the support of the armed forces and international financial organisations. Aiming to the break hyperinflation and to favour export based grow-

th, SAP has involved the suppression of public grants, deregulation, privatisations and fiscal reform. Inspired by liberal economic theories, this has not provoked hostile reactions in spite of the elevated social cost. However, in order to retain this model in the long term an organised political movement lending popular support to the government would be required.

En una situación casi caótica a finales del mandato de Alan García y agotado por el terrorismo del Sendero luminoso, el Perú se ha recuperado entre 1990 y 1994 gracias al programa de ajuste estructural (PAS) llevado a cabo por el presidente Fujimori con el apoyo de las fuerzas armadas y de los organismos financieros internacionales. Con la meta de romper la hiperinflación y de favorecer un auge basado en la exportación, el PAS se ha manifestado por la supresión de subvenciones públicas, por la deregulación, por las privatizaciones y por una reforma fiscal. De inspiración liberal en economía, no ha provocado ninguna reacción hostil a pesar de su costo social elevado. Pero viabilizado durablemente, este modelo necesitaría un movimiento político organizado conllevando un apoyo popular al gobierno.

DIALOGUE

PROJETS DE SOCIÉTÉ EN QUÊTE DE CAPITALE : BRASILIA, LE BRÉSIL SE MET EN SCÈNE

CATHERINE AUBERTIN*
LAURENT VIDAL**

Le projet, politique et urbanistique, de Brasilia, nouvelle capitale du Brésil, concrétise le cheminement d'une vision et d'une pratique originales de l'espace national et urbain. Brasilia, dans ses formes et par sa localisation, est investi de la culture nationale et urbaine du Brésil. Car *Brasilia* est, depuis le XVIII^e siècle, porteur de trois *projets* distincts et complémentaires : un projet de capitale -qui reflète les choix géopolitiques de l'État ; un projet de société -qui doit permettre d'affranchir le Brésil des stigmates de la colonisation et de proposer une société moderne ; un projet de ville -qui transcrite dans l'architecture et l'urbanisme l'affirmation culturelle du pays.

Brasilia est tellement chargé de symboles qu'il est périlleux de faire la part des choses entre un aboutissement logique et inéluctable de l'histoire brésilienne, une création originale marquée dans le temps et l'espace, et une proposition pour l'avenir du Brésil. Brasilia asseoit sa légitimité sur une reconstruction consensuelle et positive de l'histoire. Brasilia est une re-présentation du

* ORSTOM, ** Université de La Rochelle et CREDAL.

Brésil à lui-même. Pourtant, comme le souligne Roger Chartier (1990), «l'intelligibilité de l'événement et de ses origines ne saurait être réduite à la conscience qu'en avaient ses acteurs,» et à plus forte raison ses créateurs. S'il y a des causes dont Brasilia serait la conséquence, elles ne se trouvent pas forcément dans ses origines. Il faut se garder de confondre origines et causes.

Qu'on ne se méprenne donc pas sur la présentation chronologique présentée ici, qui balaye sans complexe quatre siècles d'histoire pour s'achever sur un projet urbain, comme si tout concourait à sa réalisation... Notre but est surtout de dégager les grandes tendances constitutives de la formation de la société brésilienne afin de mettre en évidence les liens entre le choix d'une capitale et la définition d'un projet de société. Brasilia apparaît dans ce cadre, comme l'illustration la plus achevée de la capacité de l'État brésilien à mettre en place un projet, mobilisateur et identitaire, pour le Brésil moderne.

Comment un pays a-t-il voulu se montrer, à l'extérieur et pour lui-même, sous les traits d'une ville ?

Nous suivrons l'élaboration du projet de Brasilia dans ses quatre grandes étapes. Dans une première partie nous rappellerons comment le système d'exploitation coloniale a durablement marqué les structures et les modèles d'occupation du territoire, puis nous évoquerons le Brésil indépendant à la recherche d'une identité et d'une modernité, entre valorisation de l'intérieur rural et développement urbain. Dans un troisième temps, nous retracerons l'émergence hésitante d'une société moderne et, enfin, le passage à la réalisation du projet.

VILLES ET OCCUPATION DU TERRITOIRE COLONIAL

Stratégie coloniale et convoitises individuelles

Il importe de répéter que le Brésil est un pays de conquête et un enjeu territorial avant même sa «découverte»¹. Ici, pas de grandes civilisations amérindiennes ou de grands empires comme au Mexique ou au Pérou. Le territoire brésilien se présente d'emblée comme un espace à inventer. La formation de l'espace dépend à la fois de la stratégie coloniale mise en place par le Portugal -une politique d'exportation de matières premières- et d'expéditions conquérantes, les *bandeiras*, rassemblant des milliers d'individus à la recherche d'or ou d'indiens.

L'État portugais, à la recherche de nouvelles voies maritimes commerciales se soucie surtout de ses colonies des Indes. Aussi, dans un premier temps, il ne lui importe guère de repousser concrètement, si ce n'est dans des luttes entre cartographes, les limites de son territoire. C'est avec la découverte de l'or dans le territoire de Goiás, du Mato Grosso et du Minas Gerais, situés en dehors des limites pontificales, que la question des frontières se pose. La pénétration vers l'Ouest est le fait d'aventuriers, les *bandeirantes*, peu désireux de mettre en valeur le territoire. Ces immenses *bandeiras* qui ont sillonnées l'intérieur du Brésil ont malgré tout laissé quelques foyers d'occupation. C'est sur la base de cette occupation de fait que l'État portugais bâtit sa géopolitique, dont héritera le Brésil indépendant, en invoquant le principe juridique de l'*uti possedetis*

lors des Traités de Madrid (1750) et de Santo Ildefonso (1777). La terre appartient à celui qui l'utilise de fait.

Cette conquête marque durablement les relations du colon à la terre. C'est une relation d'accaparement et de prédation, dans un contexte où les terres sont censées être illimitées, où le travail manuel est déprécié et où domine une crainte superstitieuse de l'attachement à la terre (Marçal, 1950), et où le droit de *posse*, l'occupation sans titre d'une terre réputée libre, est la base de la législation foncière.

Villes comptoirs et villes relais

Contrairement à l'Amérique hispanique, aucun centre urbain ne préexiste à la conquête. Les villes coloniales sont organisées comme comptoirs le long du littoral. Elles sont le lieu du commerce et du pouvoir maîtrisés par le Portugal. La production se situe au-delà du comptoir, elle échappe au contrôle direct de la métropole jusqu'au XVIII^e. Seules une dizaine de villes sont créées par la Couronne portugaise, recevant alors le titre de *cidade*.

À l'intérieur, en revanche, l'unité de peuplement n'est nulle part le village : c'est la grande propriété, la *fazenda*, organisée autour de la maison du maître entourée des barraques des *agregados*, littéralement les agrégés, et des esclaves, comme l'a si bien décrit Gilberto Freyre dans «Casa grande e senzala» (1938). Le mot *aldeia*, qui signifie village, sert en fait à désigner les réductions indiennes mises en place par les Jésuites et qui n'ont joué qu'un rôle très marginal dans les échanges commerciaux et administratifs.

La dispersion et l'isolement sont la règle. La structure de production se confond avec un mode d'occupation extensif et se présente comme une constellation d'unités isolées. Chaque bourgade est créée et organisée autour d'une fonction précise (poste militaire, mission, point de ravitaillement) identifiable dans la toponymie : *pouso*, *redução*, *missão*,... (Deffontaines, 1938). La première vague d'exploitation prédatrice de matières premières (avec le bois de teinture qui a donné son nom au pays, le *pau brasil*) et le cycle du sucre n'ont pas eu besoin de relais urbains à l'intérieur.

Le Brésil se présente comme un espace d'occupation non continue, où l'appropriation de la terre est sans commune mesure avec les faibles capacités d'utilisation productive. Un espace non intégré, réticulaire, articulé autour des voies de communication naturelle dont on boucle les accès, comme dans le cas de l'embouchure de l'Amazonie et du Parana. Les quatre grands centres urbains du XVI^e siècle : Salvador, Rio, São Paulo, Olinda-Recife, ne sont reliés entre eux que par la mer.

Avec le cycle de l'or, au XVIII^e, où le pouvoir contrôle directement l'exploitation, un réseau intérieur de villes est mis en place. Les villes de l'or sont entièrement reliées les unes aux autres par des chemins de muletiers, ceux-ci reliant également la totalité du système avec le monde extérieur : Salvador, Rio,...Lisbonne. Certaines villes sont directement issues de l'activité minière, d'autres sont créées autour des besoins du transport (*cachoeira*), des foires diverses (*feira*, *rodeio*) des campements (*arraial*) du ravitaillement pour les animaux (*invernadas*, *curreal*), etc.

RIO DE JANEIRO

Sur la figure 1, on observe une création urbaine autour de places fortes et de l'Eglise, sans prétention particulière d'urbanisme.

Sur la figure 2, 135 ans plus tard, l'organisation de Rio de Janeiro, élevée au rang de Cidade, obéit à un plan d'urbanisme précis que l'on retrouve dans les autres villes royales.

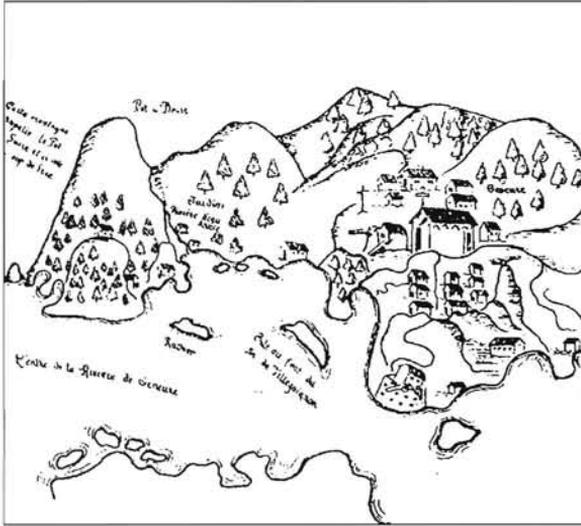
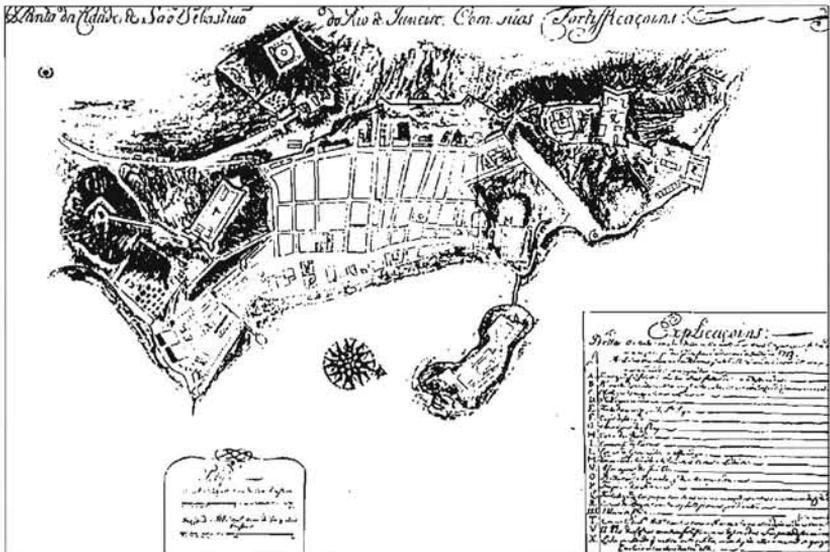


fig. 1
RIO DE JANEIRO EN
1579
DESSINÉE PAR VAN DE
CLAYE IN ADONIAS (1),
1966. - CATALOGOS
DE PLANTAS E MAPAS
DA CIDADE DO RIO DE
JANEIRO. R. J.,
MINISTÈRE DES
RELATIONS
EXTÉRIEURES,
MAPOTECA, 171 P

fig. 2
RIO DE JANEIRO EN
1713
dessinée PAR JOÃO
MASSÉ IN FERREZ (G.),
1963. - AS CIDADES DO
SALVADOR E DO RIO
DE JANEIRO NO
SÉCULO XVIII. R. J.,
IHGB.



Villes royales sans apparat

Seules les *ciudades* bénéficient d'un plan d'urbanisme, moins rigide que les villes de l'Amérique hispanique organisées en grille autour de la Plaza mayor, mais qui témoigne néanmoins d'une réelle volonté de l'État de contrôler sa colonie. Dans ces villes royales, les marques du pouvoir se font pourtant discrètes (fig. 1 et 2), contrairement à la politique portugaise menée aux Indes où les villes fortifiées s'inspirent du modèle des villes idéales italiennes (Chico, 1956).

On observe peu de différence architecturale entre les riches maisons des propriétaires terriens et les bâtiments de l'administration. L'exemple d'Ouro Preto, la capitale de l'or du Minas Gerais, inaugurée en 1720, est le plus frappant. Elle est construite à grand renfort d'urbanistes et d'architectes, dont le plus fameux est l'Aleijadinho, sous les ordres directs de la Couronne. Le palais du gouverneur demeure quelconque face au luxe des nombreuses églises.

Dans les deux capitales du Brésil, Salvador, puis Rio, les places parvis se font si discrètes qu'on en oublie leurs fonctions solennelles. Le Portugal n'investit pas vraiment au Brésil. Il n'y a pas de projection d'une société organisée sur la ville qui reste un simple comptoir. Il faudra attendre le marquis de Pombal, Premier ministre du Portugal (1750-1777), pour qu'un projet global d'organisation du Brésil soit présenté. C'est d'ailleurs dans ce cadre que la capitale du Brésil est transférée en 1763, de Salvador à Rio, afin de rapprocher l'État portugais des zones d'activités économiques (ici l'or). La capitale n'a pas de fonction symbolique. Elle n'est que le lieu le plus approprié pour faciliter les fonctions fiscales de la métropole et l'accès aux marchés internationaux. Le transfert de capitale obéit aux mêmes raisons utilitaristes que les créations et abandons de villes.

LE BRÉSIL INDÉPENDANT APPREND LA VILLE XIX^e SIECLE

Dans le cadre d'une économie coloniale, le centre se confond avec la métropole, au delà des mers. Rio n'est alors qu'un relais en direction de Lisbonne. Une économie nationale et indépendante doit réorienter ses activités. L'indépendance acquise, la question du choix d'un nouveau centre, de la capitale, en fonction des nouveaux intérêts (communication, marché intérieur, défense, etc.) se pose de façon urgente.

15.000 courtisans en quête de capitale

L'arrivée de la cour portugaise à Rio en 1808 modifie complètement les données coloniales. Fuyant les guerres napoléoniennes, escortés par les navires anglais, près de 15.000 courtisans débarquent sur le sol brésilien, d'abord à Salvador (qui espère les retenir pour retrouver son titre de capitale), puis à Rio. Le Brésil, abritant le Roi, se met à rêver du statut de métropole. Quelques jours après son arrivée, le Roi a en effet accordé la franchise aux ports brésiliens et peu à peu desserre l'étau des contraintes coloniales sur l'économie brésilienne.

Après avoir hésité entre Salvador, où l'accueil avait été très chaleureux, et une possible implantation dans le Sud, au climat plus propice à l'installation d'une population européenne, le roi se résoud à faire de Rio, alors ville de 50.000 habi-

*Le Brésil indépendant
abandonne l'exubérance baroque
au profit de la rigueur néoclassique*

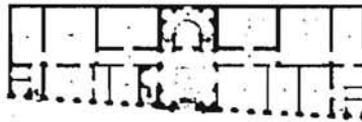


fig. 3
SANCTUAIRE DE
CONGONHAS DO
CAMPO, MINAS
GERAIS.

LE PROPHETE JONAS
SCULPTÉ PAR
L'ALEIJADINHO
(XVIII e S.).
PHOTO : C. AUBERTIN

fig. 4
PROJET DE
GRANDJEAN DE
MONTIGNY POUR
L'ACADÉMIE
IMPÉRIALE DES
BEAUX-ARTS
(1824).

IN ZANINI (W) ORG.,
1983. - HISTORIA
GERAL DA ARTE NO
BRASIL. SÃO PAULO,
INSTITUTO WALTHER
MOREIRA SALLES, 2V.,
P. 387.



tants, sa capitale. Il se doit de doter sa ville de résidence des attributs royaux. La mission scientifique française, appelée en 1816 par Dom João VI, contribue à la restructuration et à l'embellissement de la ville. Rio devient une ville de prestige.

Le baroque, expression de la condition coloniale, est ainsi abandonné au profit de l'architecture néoclassique en vogue dans les cours européennes et notamment déjà utilisé par Pombal lors de la reconstruction de Lisbonne après le tremblement de terre de 1755. Le néoclassique, représenté au Brésil par l'architecte français Grandjean de Montigny, est ainsi érigé en symbole de modernité (fig. 3 et 4).

Le Brésil indépendant (1822) confirme ce recours à l'architecture néoclassique. L'affirmation de la rupture politique avec le passé colonial, trouve ainsi son expression dans un changement des modèles culturels et urbanistiques. Ce changement voile l'immobilité de la société qui, elle, ne subit aucune rupture structurelle : l'indépendance, oeuvre des grands propriétaires terriens, confirme notamment le maintien de la structure esclavagiste, patriarcale... Cette indépendance conservatrice, proclamée par le fils du roi sans opposition de la métropole, est acquise sur le mode du consensus des intérêts des différentes élites, commerçants et propriétaires terriens.

Paradoxalement, le symbole d'indépendance, l'architecture néoclassique, est une forme d'expression importée typiquement européenne. Au lieu de chercher dans son histoire les formes d'expression susceptibles de porter son identité de nation indépendante, le nouveau Brésil prétend se situer à l'avant garde du mouvement européen. Cette volonté est parfaitement illustrée par la construction du palais impérial de Dom Pedro II à Petropolis en 1843, ville capitale d'été située sur les hauteurs de Rio.

Pourtant, la décision de confirmer Rio dans ses attributs de capitale ne convainc jamais pleinement les dirigeants du Brésil indépendant. Plusieurs projets de déplacement de la capitale vers le centre géographique du territoire sont discutés dans les cercles politiques et scientifiques. José Bonifacio, le «patriarche de l'indépendance» suggère le nom de Brasilia et propose jusqu'à un plan d'urbanisme, inspiré par le modèle néoclassique, pour la nouvelle capitale dès 1820. En 1822, les députés brésiliens aux Cortes de Lisbonne, défendent un projet d'interiorisation de la capitale. A partir de 1849, Francisco Varnaghen, historien et diplomate, n'aura de cesse de définir le site idéal à partir d'une réflexion géopolitique et identitaire. Tous deux suggèrent la construction d'une ville nouvelle, établissant une rupture avec les villes du passé colonial «qui possèdent toutes le vice de leurs origines»², et loin de la mer source constante de danger d'invasion. Pour administrer sereinement le pays, la capitale doit être également loin des pressions économiques et sociales des grandes villes.

Ces propositions ne sont pas des thèmes de l'opposition. Leurs instigateurs sont des proches de l'Empereur. Leurs réflexions s'inscrivent dans la logique du nouvel État brésilien, à la recherche de son identité et d'un nouveau modèle de développement. Si ces projets n'ont pas été mis en oeuvre, ce n'est pas qu'ils aient été combattus, mais que les opportunités et la volonté politique n'étaient pas mûres. Dans tous les cas, c'est l'État qui est le maître d'oeuvre de la réflexion sur la modernité brésilienne.

Les arguments et les conclusions de Bonifacio et Varnaghen formeront l'ossature de toutes les réflexions et propositions ultérieures. La localisation du «*município neutre*» est fixée à quelques kilomètres près de l'actuel District fédéral. La nouvelle capitale se trouvera au-delà des zones d'activités économiques afin d'impulser le développement de l'intérieur. Elle devra jouir d'une position centrale et élevée, à la confluence des grandes voies de communications naturelles. La contemplation des cartes indique la province de Goiás où se rejoignent les trois grands bassins hydrographiques du Brésil (Tocantins-Amazone, Parana, São Francisco). La capitale doit être une ville nouvelle, construite dans un espace neutre, selon les techniques les plus modernes.

L'urbanisation des moeurs

A partir de la deuxième moitié du XVIII^e siècle, l'économie coloniale s'essoufle. L'interdiction de la Compagnie de Jésus met fin aux réductions jésuites en Amazonie. Les villes de l'or deviennent villes mortes à l'épuisement des mines. La chute du cours du sucre sur le marché international contribue également à un déplacement des populations de l'intérieur vers les grandes villes du littoral. Un nouveau produit d'exportation, le café, s'impose alors à l'économie brésilienne. Il s'implante d'abord à Rio, puis s'étend vers São Paulo et le Parana. En 1830, c'est le premier produit d'exportation. Cette culture de spéculation réclame de gros capitaux et une insertion dans les circuits commerciaux et financiers. Le café est capitaliste et urbain. Des fortunes immenses s'accumulent. Les barons du café changent la physionomie des villes.

Pour acheminer le café, un important réseau ferré essentiellement financé par des capitaux anglais, accompagne l'avancée du front pionnier du café. Les gares, comme Campinas, sont d'emblée intégrées et bénéficient des mêmes progrès urbanistiques que les grandes villes de la côte.

La ville dépréciée par les anciennes élites terriennes du sucre acquiert un nouveau statut. Avec le déplacement de la cour, Rio devient une ville cosmopolite. Les grandes villes du littoral se dotent de jardins publics, de théâtres, d'infrastructures, répondant à la nouvelle mentalité résidentielle, importée d'Europe. La rue, lieu de passage réservé aux esclaves sous la colonie, sur laquelle ne s'ouvraient pas les fenêtres des maisons, devient un élément urbain valorisé et réglementé. C'est l'époque des grands travaux : assainissement, mises en place des réseaux : eau, gaz, transports. L'épidémie de fièvre jaune qui touche Rio à partir de 1843 met cependant en évidence la superficialité des améliorations portées à l'assainissement. Cette modernisation a son revers : on découvre les *cortiços* et les *favelas* que Joaquim Nabuco décrit avec indignation : «A côté de la vieille maison noble qui appartient à quelque trafiquant anobli, on voit l'ancre misérable et pouilleux de l'Africain, flanqué à l'ombre grotesque de cette richesse éphémère et de l'abîme qu'elle a attiré» (1883 : 138).

La quête d'identité

Si l'indépendance a été obtenue sans rupture politique et sans qu'émerge un projet de nation brésilienne, les chocs des transformations économiques : la décadence des productions traditionnelles du Brésil (canne à sucre, coton, tabac,

drogues du *sertão*, or) avec le développement du café (produit capitaliste et urbain) ébranlent les structures sociales et mentales.

De 1835 à 1845, le Brésil est soumis à une série de révoltes régionales et de troubles sociaux qui risquent de conduire au même éclatement qui a touché les provinces de l'Amérique hispanique. La *Cabanagem* dans le Para, la *Sabinada* à Bahia, la *Balaçada* dans le Maranhão, la *Farroupilha* dans le Rio Grande du Sud, toutes ces révoltes sont réprimées dans le sang par l'armée impériale. Devant la fragilité de l'unité nationale, il devient urgent de forger une nationalité brésilienne tant à des fins de politique intérieure qu'extérieure.

En 1838, la Société d'appui à l'industrie nationale crée l'Institut historique et géographique brésilien (IHGB), placé sous la protection de l'Empereur. L'Institut a pour mission d'organiser la réflexion sur la formation nationale. Le mouvement romantique marque la recherche de l'histoire et des racines propres au peuple brésilien. Les vertus de la vie et des hommes de l'intérieur sont magnifiées. Les mœurs austères du patriarcat *mineiro*, du Minas Gerais, sont érigées en modèle national. Pour la première fois les sujets littéraires et scientifiques proviennent du Brésil même. Le Brésil originel est celui du *sertão*, littéralement la brousse, imperméable aux influences extérieures, conservant à l'état naturel les traits nationaux, dont l'indien fait partie intégrante. L'écrivain Alencar (1865) peint sous les traits d'Iracema -héroïne indigène dont le prénom est un anagramme d'America- un indien en intime communion avec le Blanc natif. Les Brésiliens, indiens compris, s'opposent à la civilisation maritime et cosmopolite héritée de la colonisation portugaise.

Dans la construction de la nation brésilienne et dans la recherche d'une identité nationale, on voit donc s'ébaucher deux affirmations apparemment contradictoires : le lieu de la modernité brésilienne se situe en ville, dans une concurrence avec l'Europe ; le lieu de l'identité nationale se situe dans un intérieur rural déjà mythifié.

Or, c'est justement vers l'intérieur, dans la province de Goiás -où les Espagnols et les Portugais, dans leur lutte pour la possession du territoire, situaient au XVI^e siècle l'*El Dorado* ou le *Lago dourado*, justification mythique de leur expansion géopolitique-, que Varnaghen se tourne pour choisir la position de la nouvelle capitale. L'installation d'une ville moderne au cœur légendaire du Brésil est alors un moyen de concilier modernité et identité nationale.

SÃO PAULO OU LE SERTÃO ?

L'Empire n'a pas marqué de rupture réelle avec la politique coloniale. L'abolition de l'esclavage (1888) et l'avènement de la République (1889) font naître de nouveaux espoirs. A nouveau, dans la réflexion d'un projet pour le Brésil républicain, se pose la question de la position de la capitale. Les articles 2 et 3 de la Constitution consacrent le principe du transfert de la capitale vers l'intérieur, sur le Plateau central, en impératif constitutionnel (1891). Plusieurs missions scientifiques, dont la plus célèbre est la mission Cruls (1892-1894) vont se succéder pour déterminer le meilleur site. Elles s'inscrivent dans un large mouvement de découverte du pays.

L'exploration du pays

Grâce au boom du caoutchouc, les affluents de l'Amazone sont systématiquement explorés. Le règlement des conflits frontaliers s'impose. Les traités se multiplient sous l'impulsion du Baron de Rio Branco. Les limites du territoire brésilien sont encore reculées en 1903 avec l'incorporation de l'Acre. Les négociations frontalières ne se terminent officiellement qu'en 1909.

La guerre du Paraguay (1865-1870) confirme le Brésil dans son image de grande nation. Le Brésil s'affirme sur les marchés internationaux avec le café et le caoutchouc. L'image du richissime brésilien est popularisée par Offenbach. Stefan Zweig lance l'expression «Brésil, pays du futur». La participation du Brésil à la Deuxième Guerre mondiale, aux côtés des alliés, scelle définitivement l'entrée du Brésil sur la scène internationale, non plus comme simple fournisseur de produits d'exportation mais comme nation à part entière.

Suite à l'abolition de l'esclavage, le Brésil fait appel à des migrations européennes et japonaises pour mettre en valeur l'intérieur du pays et participer à l'avancée du front pionnier du café (Monbeig, 1952). Les États du sud du Brésil s'urbanisent sous la poussée des colons allemands et italiens (Blumenau, Novo Hamburgo, Teutônia...).

L'intériorisation du pays suit son cours. La Commission du Maréchal Rondon (1907) participe à l'installation des lignes télégraphiques entre Rio et le Mato Grosso, l'Amazonie et l'Acre. Cette expédition se double d'une mission naturaliste et ethnologique qui rencontre un large écho. Pour la connaissance et la circulation des idées, il ne faut pas sous-estimer l'importance de la «grande marche» de la Colonne Prestes, dirigée par de jeunes lieutenants idéalistes acquis aux idées sociales progressistes, qui traverse tout le Brésil de 1924 à 1927 en s'opposant aux forces armées.

Il faut attendre l'Estado Novo de Getulio Vargas pour que soit promulguée, avec une volonté centralisatrice autoritaire, une réelle politique d'intériorisation. Des travaux d'infrastructure routière sont entrepris. En 1939 est inaugurée la route de terre qui relie enfin Rio à Salvador. En 1940, il exhorte les Brésiliens à la Marche vers l'Ouest. La conquête du territoire commence. L'idéologie de la «frontière», sur le modèle nord-américain, prend forme. Les grandes migrations internes sont soutenues par cette mythologie conquérante.

Tiraillements identitaires

La première République choisit comme symbole Tiradentes, figure emblématique de l'État du Minas Gerais dont la révolte contre le colonisateur est opportunément daté de 1789. Mais cette république proclamée par les militaires positivistes est très rapidement confisquée par les propriétaires terriens qui assoient leur pouvoir sur le système du *coronelismo*. En l'absence de tout système de représentation politique (pas de référence aux principes démocratiques, inexistence des partis et des syndicats), le *coronel*, avatar de l'ancien maître du moulin à sucre, maintient sa domination locale et, grâce à un réseau de clientélisme, assure au niveau régional et fédéral la stabilité et la continuité du régime des propriétaires terriens. Il est le garant de l'ordre social et politique. Grâce à

son influence, il contrôle élections et réélections. L'image du Brésil rural, de tradition patriarcale, domine et s'oppose à l'affairisme de São Paulo. La politique autoritaire et centralisatrice, antifédéraliste, profondément nationaliste de Vargas, cherche à affaiblir les potentats locaux. Pour la première fois, une classe industrielle née des besoins de l'économie du café, accède au pouvoir et consacre la culture urbaine.

Cet affrontement entre un Brésil rural, archaïque et conservateur et un Brésil urbain, dynamique et libéral, ressort clairement des débats sur le choix du site de la nouvelle capitale. La position de la nouvelle capitale est un enjeu d'identité nationale porteur d'un projet de société.

Deux démarches s'opposent. Celles des caféiculteurs et de leurs représentants dont le lieu d'intervention privilégié est l'Assemblée législative. Ce sont eux qui font voter, puis reconduire à chaque changement de régime, l'inscription du transfert de capitale dans la Constitution. Pour la plupart juristes de formation, ils embrouillent le projet dans d'interminables débats. Le transfert de capitale est pour eux un recours consensuel et commode, sorte d'exutoire des passions, que l'on peut utiliser à tout moment pour se prémunir de troubles sociaux éventuels. En revanche, les militaires et les scientifiques, de formation technique imprégnée de positivisme, dirigent les groupes et commissions chargés de choisir le site et d'organiser les modalités concrètes du transfert. Le changement de capitale est d'abord pour eux un remède contre le mal-développement du Brésil, une solution au problème de sécurité nationale, pour la modernisation de l'économie et de la société. C'est ici que réside le blocage politique au transfert de la capitale. Seul Juscelino Kubitschek en 1956 réussit à dépasser ce conflit d'intérêts.

Deux États ruraux ont cherché auparavant, en déplaçant leur capitale, à concilier les deux termes de ce débat : le Minas Gerais et le Goiás. Pour remplacer les villes mortes du cycle de l'or, Belo Horizonte est créée (1895) avec faste, inspirée du plan de l'architecte français l'Enfant pour Washington, pour être la nouvelle capitale du puissant État du Minas Gerais. Ce projet défini par les notables conservateurs locaux, est confié à Aaron Reis, positiviste et socialiste. Le courant de pensée positiviste imprime ainsi sa marque dans le tracé rationnel de la ville. Le plan de la nouvelle capitale du Goiás, Goiania, inauguré par Getulio Vargas en 1940, est cependant moins audacieux. Il s'inscrit dans la tradition du plan de Versailles -la fameuse patte d'oie.

São Paulo devient la première ville du pays, la capitale économique. Elle entre dans la mythologie nationale comme la ville des *Bandeirantes* (Ricardo, 1942). Elle est aussi le berceau de l'art brésilien. La semaine d'art moderne, en 1922, marque un pas dans l'affirmation d'une identité où l'indianité fournit le prétexte d'une effervescence créatrice. La figure de cette nouvelle brasilianité est Macunaima, le «héros sans personnalité» de Mario de Andrade (1928). Le Manifeste anthropophage proclame : "Tupi or not Tupi ?" L'homme brésilien, fort de ses racines indiennes et *sertanejas*, sait réinterpréter la culture européenne pour créer une culture originale. Par ailleurs, s'élabore une religion revendiquée comme typiquement brésilienne, synthèse des candomblés des Noirs de Bahia, du positivisme et du spiritisme d'Allan Kardec, l'*Umbanda*.

Les sciences sociales brésiliennes tentent de localiser la matrice du Brésil moderne. Telle est l'ambition de Sergio Buarque de Hollanda, de Gilberto Freyre, d'Oliveira Vianna, de Caio Prado Jr, de Roberto Simonsen. Chacun à sa façon privilégie soit l'action de l'État, à partir de Rio, soit l'action d'individus isolés, à partir de São Paulo, soit le rôle d'une région, le Nordeste. Ils mettent l'accent sur l'urbanité ou la ruralité de la culture brésilienne (Ianni, 1992).

En 1922, lors des cérémonies du centenaire de l'indépendance, la première pierre de la capitale est posée, à titre symbolique, dans le quadrilatère défini par la mission Cruls, le futur District fédéral (fig. 5).

fig. 5

*LA COMMISSION SCIENTIFIQUE D'EXPLORATION DU PLANALTO CENTRAL DU BRÉSIL,
COMMISSION CRULS POUR LA LOCALISATION DE LA NOUVELLE CAPITALE, CAMPE SUR
LE SITE DE L'ACTUEL DISTRICT FÉDÉRAL.*

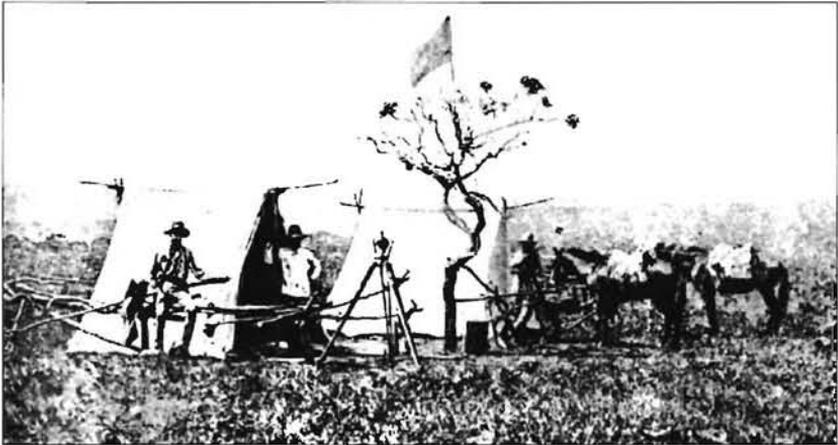


photo : Archives ArPDF, Brasilia

Le Brésil ne recherche plus ses références en Europe mais sur le continent américain, prenant exemple sur les États Unis. Un plan de Brasilia, présentée comme «ville historique de l'Amérique» et dont les noms de rues et de places se lisent comme un livre d'histoire, avait déjà, en 1930, suggéré cette voie américaine (Almeida, 1930). Plus tard, en 1955, le maréchal José Pessoa, président de la Commission de localisation de la nouvelle capitale, dessine un autre plan pour la capitale qu'il appelle, en référence au premier nom donné au Brésil, Vera Cruz (fig. 6 et 7).

L'Etat passe commande

Sous la première République (1889-1930), les principales villes capitales d'État sont l'objet d'importants travaux de rénovation. Le modèle d'inspiration est alors le Paris du Baron Haussman. L'objectif est à la fois monumental et hygiéniste. Le Préfet de Rio, Perreira Passos, trace en 1905 les grandes ave-

Ces plans ne sont pas réalisés par des urbanistes mais par des politiques. La symbolique de l'unité nationale prime sur les autres considérations urbanistiques.

fig. 6.
LA NOUVELLE CAPITALE
DESSINÉE PAR LE
JOURNALISTE THEODORO
FIGUEIRA DE ALMEIDA EN
1930

BRASÍLIA : CIDADE
HISTÓRICA DA AMÉRICA IN
A ORDEM. 30-05-1930,
RIO DE JANEIRO. 5 P

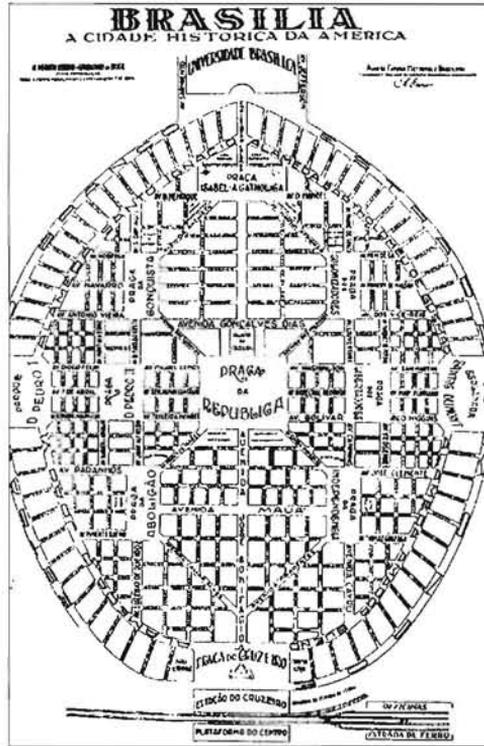


fig. 7
... ET PAR LE MARÉCHAL
PESSOA EN 1955
IN SILVA (E.), 1985.-
HISTÓRIA DE BRASÍLIA,
BRASÍLIA, SÉNAT FÉDÉRAL,
P. 305.

nues de la ville. A la fin des années 20, la ville de Rio, pour affirmer sa primauté dans la fédération des États-Unis du Brésil, demande à l'architecte français Agache de redéfinir la place des principaux bâtiments du pouvoir (Evenson, 1973).

Après le néoclassique et la monumentalité haussmanienne, le modernisme s'impose comme nouveau modèle d'expression.

Vargas permet au courant moderniste de s'exprimer à travers des commandes d'État. La construction du Ministère de l'Éducation nationale est confiée à Lucio Costa, père du modernisme au Brésil et directeur du service du patrimoine historique. Lucio Costa tente d'intégrer à l'architecture moderne d'essence internationaliste, certains traits caractéristiques de l'architecture traditionnelle brésilienne. Le Corbusier est invité officiellement en 1936 pour participer aux travaux des architectes brésiliens. Son architecture en reviendra enrichie de la courbe et du blanc que l'on retrouve dans la chapelle de Ronchamp.

Juscelino Kubitschek, gouverneur du Minas Gerais, confie au jeune architecte, élève de Lucio Costa, Oscar Niemeyer, la conception d'un quartier nouveau aux abords de la ville : Pampulha. Niemeyer réussit un syncrétisme de l'architecture moderne avec les traits du régionalisme et de la modernité *mineira*, salué internationalement. L'austère Minas Gerais s'est montré capable de relever le défi de la modernité.

Oscar Niemeyer et Lucio Costa seront respectivement l'architecte et l'urbaniste de Brasília, avec pour maître d'œuvre le nouveau président de la république Juscelino Kubitschek.

LA CONSTRUCTION DE BRASILIA

Brasilia est une mise en scène du pouvoir et de son projet de société, par son plan, par ses formes architecturales, par sa présentation au monde et au pays.

Un contexte national et international favorable

Interrogé lors d'une réunion électorale sur sa volonté de respecter scrupuleusement les termes de la Constitution, y compris l'article prévoyant le transfert de la capitale, Juscelino Kubitschek se serait engagé publiquement à construire Brasília. Pure légende ? Justification *a posteriori* ? Quoi qu'il en soit, en 1956, lorsque Kubitschek assume la charge présidentielle, les conditions économiques, politiques et techniques sont réunies pour mener à bien la construction de la nouvelle capitale sur le plateau central.

Kubitschek promeut une politique dite de «nationalisme développementaliste». Le premier plan de développement économique du Brésil, le *Plano das Metas*, s'organise en 30 objectifs auxquels Juscelino Kubitschek ajoute un 31ème, nommé objectif synthèse : la construction de Brasília. De fait, Brasília est présenté comme le symbole, immédiatement compréhensible, du projet ambitieux de faire avancer le Brésil de cinquante ans durant les cinq ans du mandat présidentiel.

Kubitschek réussit à capter les financements nécessaires à la réalisation de son projet. Il n'hésite pas à recourir à la création monétaire, à l'emprunt et à faciliter l'entrée des capitaux étrangers. Les Américains participent aux études préliminaires et au financement de Brasilia. Il faut rappeler qu'il est alors impossible de ne pas choisir son camp en période de « guerre froide ». Le Tiers monde sort à peine de guerres de libération nationale. Il est tiraillé entre des alliances avec le bloc communiste qui offre la perspective d'une société nouvelle et le monde capitaliste qui y oppose l'idée de l'individu libre. Kubitschek prend le flambeau du panaméricanisme. Les Américains ne sont pas mécontents de soutenir l'émergence de Brasilia comme symbole de l'homme nouveau qui a su résister à la tentation communiste.

La construction de Brasilia est ainsi présentée au Brésil comme une immense croisade. Cet appel, croyance sans faille en l'avenir meilleur, n'est pas qu'une construction politique. Le même espoir nourrit la fécondité du *cinema novo*, du mouvement musical de la *Bossa nova*... La victoire du Brésil à la coupe du monde de 1958 porte l'euphorie à son paroxysme.

Des milliers de Brésiliens dont une majorité de Nordestins, fuyant la sécheresse, répondent à cet appel. Ce sont les *Candangos*, les bâtisseurs de la nouvelle capitale.

Le Brésil a atteint un niveau de technologie qui lui permet de repousser les contraintes naturelles. L'aviation permet d'acheminer hommes et matériel avant même que les routes ne soient finies. L'industrie automobile est en pleine expansion, les productions d'acier et de pétrole décollent. Le Brésil entre dans l'ère industrielle. Brasilia, construite avec les techniques les plus modernes est la ville vitrine du Brésil industriel.

Mais Brasilia est aussi l'oeuvre d'un homme et des intérêts qu'il incarne. Kubitschek doit affronter les critiques de l'opposition. A droite, Carlos Lacerda, éditorialiste du journal *Tribuna da Imprensa*, s'insurge contre le gaspillage des fonds publics. A gauche, le parti communiste, dont se réclame pourtant Oscar Niemeyer, dénonce l'opération de diversion politique que constitue Brasilia. Ces attaques, malgré leur bien fondé, ne peuvent avoir de prise sur un projet qui repose sur l'enthousiasme impulsé par le président.

La mise en place du mythe

Brasilia s'appuie sur, et est le prétexte à, une re-présentation de l'histoire et de la culture nationale. A l'initiative de l'entourage de Kubitschek et d'honorables institutions comme l'Institut supérieur d'études brésiliennes, une mythologie se met en place, vite adoptée et amplifiée par les croyances populaires. L'objectif premier est de présenter la construction de Brasilia comme l'aboutissement d'une histoire exemplaire, construite autour de grands hommes, rassemblant sans rupture tous les Brésiliens, égaux dans leur richesse commune d'un immense territoire et d'un bel avenir, dans le même courant irrésistible vers le progrès.

On exhume de nouveau Tiradentes, héros de la lutte contre les Portugais, pour en faire le premier inventeur de Brasilia. On fait de José Bonifacio, patriarche de l'indépendance, le promoteur de Brasilia. On fait de Dom Bosco, italien fon-

dateur de l'orde des Salésiens, le visionnaire de Brasília, car il fallait un signe divin. Les actes fondateurs, à la manière des Grecs et des Romains, sont multipliés : première messe célébrée le jour anniversaire de la découverte du Brésil par Cabral, association des peuples indigènes à la célébration... La croyance populaire qui fait de Kubitschek une réincarnation d'Akénaton, fondateur de Thèbes, ou l'anti Néron venu réparer la destruction de Rome, est largement divulguée. Kubitschek sait parfaitement mobiliser l'histoire au service de Brasília : «... poursuite d'un voyage qui a commencé avec l'arrivée de la flotte de Cabral à Bahia, qui a continué avec Mem de Sá à Rio de Janeiro, qui s'est fortifié dans les marches des *bandeiras*, et qui achève maintenant, honneur immérité de ma vie, l'intégration du Brésil. (...) C'est le parfait achèvement de la *posse* de la terre. Nous allons ériger au coeur de notre pays un puissant centre d'irradiation de vie et de progrès» (Kubitschek, 1957)

Exalter les marques du pouvoir

Le plan de Lucio Costa a été choisi parmi une vingtaine de projets. Le texte de sa réponse à l'appel d'offres du «Plan pilote», rédigé dans les douze derniers jours du concours, étonne³. Il s'agit d'une brillante dissertation sur une capitale idéale, accompagnée de quelques croquis épurés (fig. 8) et qui s'ouvre sur un hommage à José Bonifacio. «Oeuvre d'art, création de l'esprit précédant l'étude technique, tel est bien le trait caractéristique du plan de Lucio Costa» (Bruand, 1961). La solution «est née du geste premier de celui qui désigne un site ou en prend possession : deux axes se croisant en angle droit, soit le signe de la croix lui-même» (Costa, 1957). Costa, niant les contraintes économiques et techniques, se présente comme un *posseiro* : «il s'agit là d'un acte délibéré de possession, d'une sorte de défrichement relevant de la tradition coloniale». Le Plan a le mérite de la simplicité, de s'adapter à la forme imposée du futur lac et offre surtout la possibilité de conclure les travaux avant la fin du mandat présidentiel.

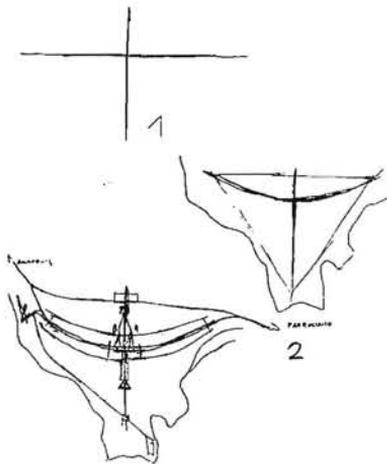


fig. 8.

"GESTE PREMIER DE CELUI QUI DÉSIGNE UN SITE OU EN PREND POSSESSION : DEUX AXES SE CROISANT EN ANGLE DROIT, SOIT LE SIGNE DE LA CROIX LUI-MÊME"
IN COSTA 1991.

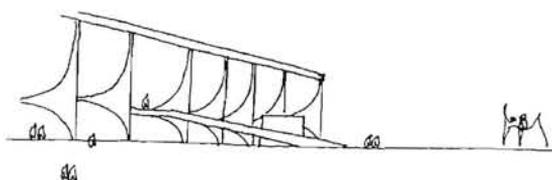
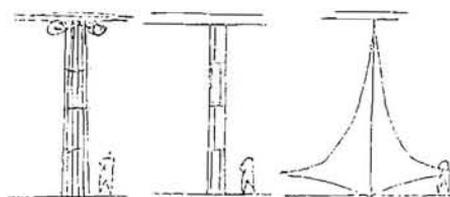


fig. 9
LE PALAIS DU
PLANALTO
IN OSCAR
NIEMEYER, 1985,
SÃO PAULO,
ALMED. P.140.



fig. 10
NIEMEYER COMPARE
LUI-MEME SES
COLONNES AUX
COLONNES CLASSIQUES
IN BRAZIL BUILDS
BRASILIA, AMERICAS
AOUT 1958,
WASHINGTON, PAN
AMERICAN UNION



Le projet de Lucio Costa exacerbe les marques du pouvoir. De tous ses concurrents, c'est celui qui met le plus en évidence dans son dessin l'essence principale de la ville, lieu du pouvoir central symbolisé par la Place des trois pouvoirs⁴. «La ville ne doit pas être seulement *urbs*, mais *civitas*, avec tous les attributs inhérents à une capitale.(...) De cette attitude fondamentale découlent l'ordonnance, le sens de la convenance et de la mesure capables de donner à l'ensemble projeté le caractère monumental que l'on souhaite» (Costa, 1957).

La forme du plan est fermée, elle n'accepte pas d'extensions futures. Elle est prévue d'emblée, selon les termes de l'appel d'offres, pour 500.000 habitants. Proposition d'organisation politique et urbaine, elle se rattache à la tradition des villes idéales de la Renaissance. Par son ordre interne, elle se rattache en revanche aux principes de la Charte d'Athènes établissant une séparation visible des fonctions entre un axe résidentiel et un axe monumental, siège du pouvoir et de l'activité administrative. La ville est traversée du Nord au Sud et d'Est en Ouest par de grandes autoroutes. L'esprit de géométrie préside à la numérotation urbaine. Brasilia n'a ni rues, ni noms de rue, mais des autoroutes et des adresses codées comme dans un jeu de bataille navale.

Oscar Niemeyer, architecte de Kubitschek, est membre du jury. Il est chargé de la réalisation des bâtiments. Le plan de Lucio Costa lui permet, plus que tout autre, d'exprimer sa propre personnalité architecturale : l'incorporation du baroque (sensible dans l'utilisation des courbes et du béton blanchi) aux nouveaux procédés techniques de l'architecture moderne (béton armé, verre). Malraux proclame : «Les colonnes de Niemeyer sont les plus belles que j'ai vues depuis les colonnes grecques» (fig. 9 et 10).

Une équipe de paysagistes, sculpteurs, céramistes, peintres, participe à la volonté de faire de Brasilia le lieu de rencontre et de synthèse des arts brésiliens. Le congrès extraordinaire international des critiques d'art se réunit à Brasilia en 1959. Seule auparavant Ouro Preto avait mis à contribution autant d'artistes. L'exubérance tropicale de Burle Marx adoucit et brasilianise les lignes de béton et de verre. Les anges d'Alfredo Ceschiatti, planant dans la cathédrale, évoquent les sculptures baroques de Congonhas, ancienne ville de l'or, réalisées par l'Aleijadinho. Les azulejos de Portinari, céramiste qui avait déjà travaillé avec Niemeyer à la Pampulha, revendent également la tradition baroque.

Lucio Costa est conscient que Brasilia, projet de ville et projet de capitale, est un élément clé du développement de l'intérieur. «Car (Brasilia...) ne sera pas le résultat de la planification régionale, mais bien la cause : c'est sa fondation qui donnera naissance ultérieurement au développement planifié de la région (Costa, 1957)». En réalité, le développement régional se restreint à un ensemble de grandes routes désenclavant le Brésil, dont la plus fameuse est alors la Belem-Brasilia.

Un lieu d'expérimentation urbaine

Le fonctionnalisme de Costa, inspiré par la Charte d'Athènes, part de l'hypothèse que les formes urbaines peuvent façonner les relations sociales et améliorer la vie des citadins. De fait, les *Superquadras*, unités d'habitation identiques et aux infrastructures autonomes (écoles, alimentation, commerces, terrains de sports...), permettent d'abriter toutes les couches de la population : «La graduation sociale pourra être facilement dosée en attribuant une plus grande valeur à des blocs déterminés» (Costa, 1957). Les espaces de vie communautaires sont prévus : espaces verts collectifs, voies piétonnes arborées sillonnant l'ensemble de la ville... La *Superquadra*, en l'absence délibérée de rues, est le lieu privilégié de la sociabilité.

La capitale est prévue pour abriter des fonctionnaires. C'est une ville administrative qui doit rester préservée des agitations sociales des grandes villes. De la même façon que le plan est indifférent aux contraintes techniques et économiques, la ville se situe au-delà des réalités sociales. Par hypothèse, les inégalités et les tensions sociales y sont inimaginables. Brasilia devait être la ville de l'utopie, un laboratoire d'expérimentation urbaine, permettant une nouvelle sociabilité, une nouvelle façon d'habiter.

Du papier au béton

Le passage du projet à sa concrétisation ne va pas sans mal. Le caractère autoritaire de la construction a été largement souligné (Ribeiro, 1980). Pour plus de souplesse, la coordination des travaux de construction a été entièrement confiée à un organisme indépendant, créé pour l'occasion : la NOVACAP, Compagnie d'urbanisation de la nouvelle capitale. L'accueil, l'affectation et la rémunération des migrants, la gestion des cités de chantiers, la police, la justice... relèvent de la seule compétence de la NOVACAP. Pendant quatre ans, Brasilia, immense chantier, vit en dehors des lois.

Les effectifs des entreprises de bâtiments s'avèrent vite insuffisants. L'important besoin de main-d'oeuvre, la propagande gouvernementale, une nouvelle sécheresse touchant les familles nordestines, font de Brasília le point de convergence des mouvements migratoires. C'est le premier grand chantier brésilien. Les autorités n'ont pas prévu de loger toute cette population qui entend rester dans la ville qu'elle contribue à faire naître et dont on lui a vanté les mérites. Les cités de chantier ne peuvent contenir les flux continus de migrants. Les *favelas* s'installent aux abords des campements.

Des «villes satellites»⁵ tracées par les autorités sont construites bien avant l'inauguration. Le 21 avril 1960, la population «indésirable» se répartit déjà en 8 villes satellites⁶. D'emblée, la plus grande partie de la population de Brasília réside en dehors du Plan pilote.

L'inauguration, le 21 avril 1960, met fin au projet de Brasília. Les femmes de hauts fonctionnaires se plaignent de la poussière, les ambassadeurs doivent être menacés de rupture des relations diplomatiques pour se résoudre à déménager leur ambassade de Rio à Brasília... Quant aux laissés pour compte, les seuls pour lesquels Brasília reste un lieu d'espoir, ils sont 70.000, refoulés dans les villes satellites (fig. 11 et 12).

La même année, Janio Quadros est élu président de la République. Il n'a pas le charisme de Kubitschek pour soutenir le mythe de Brasília. Ni lui, ni son successeur João Goulart, n'habitent Brasília. En 1964, le coup d'État militaire met un terme au projet de Kubitschek. Les expériences de convivialité urbaine sont arrêtées : les espaces collectifs sont appropriés, les voies piétonnes sont bouchées, les *Superquadras* sont restreintes à la seule fonction résidentielle. L'expérience de l'Université de Brasília, créée par Darcy Ribeiro, anthropologue et écrivain, sur laquelle tant d'espoirs humanistes et scientifiques reposaient, est lourdement compromise.

Il faut attendre 1967 et la présidence Médici, aux moments les plus durs de la dictature, pour que Brasília soit réinvesti comme symbole de l'État. Les Ministères de la défense et des Affaires étrangères sont transférés dans la capitale. Le PIN, programme d'intégration nationale qui ouvre par la construction de grandes routes les fronts pionniers en Amazonie, remet Brasília au centre de la géopolitique.

ET SI ON TRANSFÉRAIT LA CAPITALÉ ?

Si une construction politique et identitaire suffit pour bâtir une ville, elle est en revanche insuffisante pour lui donner vie. La fin du projet a ôté toute dynamique à Brasília.

L'image de Brasília s'est brouillée : Plan pilote figé accueillant 350.000 habitants, Acropole du XXe siècle inscrite au patrimoine de l'humanité par l'Unesco, ou ensemble urbain éclaté en 13 sites dans le District fédéral totalisant 1.600.000 habitants ? Les manuels de géographie hésitent toujours pour représenter la capitale du Brésil sur une carte.

L'habitant de Brasília n'est pas l'homme nouveau. Le *Candango*, le bâtisseur de ville, le nouveau *Bandeirante* -les superlatifs n'ont pas manqué pour quali-

LE JOUR DE L'INAUGURATION



fig. 11 : *LES ÉLUS DU PLAN PILOT. PHOTO : ARCHIVES ARPDP, BRASILIA*



fig. 12 : *ET LES CANDANGOS QUI PEUPLERONT LES VILLES SATELLITES. PHOTO : ARCHIVES CPPC, BRASILIA*

fier son épopée-, reste toujours exclu du Plan pilote. Les scandales politiques et financiers ont sali définitivement l'image du serviteur de l'État résidant dans le Plan pilote.

La société brésilienne est aujourd'hui en panne, à la recherche d'un nouveau projet. Les récents événements et scandales, qui ont conduit à la destitution du président Collor pour corruption, ont mis en lumière les dangers d'un pouvoir trop isolé des réalités économiques et sociales. La Place des Trois pouvoirs ne sert guère que de toile de fond aux interventions des journalistes politiques. L'essentiel se passe en dehors du District fédéral.

Sur place, cependant, le mythe de Brasilia perdure. Le District fédéral a le plus fort revenu par habitant. La manne publique circule largement. Les infrastructures, en particulier les hôpitaux, sont accessibles au plus grand nombre. Les grands travaux ne sont pas terminés et la construction du métro offre des perspectives d'emploi. Périodiquement, que cela soit sous la période militaire, ou sous le mandat du dernier gouverneur élu, les grands mouvements d'«éradication des invasions» et de relogement, font ressurgir la pratique de la *posse* par l'attribution de terrains dans une ville satellite (Aubertin, Pinton, 1990).

Après avoir ému le monde entier lors de l'épopée de sa construction, inspiré à André Malraux l'appellation de «capitale de l'espoir», Brasilia est tombé dans l'oubli. Les correspondants des principaux journaux internationaux vivent à Rio et se soucient aujourd'hui davantage de la biodiversité amazonienne ou des péripéties du règlement de la dette... Les hommes d'affaires travaillent à São Paulo.

Est-ce à dire que l'expérience de Brasilia a échoué ? Rien n'est moins sûr. L'idéologie qui a soutenu ce projet demeure forte. Depuis plusieurs mois, peu à peu, de façon insidieuse, prend forme un projet de «décapitalisation» de Brasilia et d'un retour de la capitale vers le centre dynamique du pays, situé sur l'axe Rio-São Paulo (Toledo, 1994).

Aussi saugrenue ou dangereuse que puisse paraître cette proposition, on retrouve, inébranlable, l'idée que le déplacement de la ville peut changer la nature du pouvoir -idée à l'origine de Brasilia. A défaut de réformer le pouvoir, il est plus simple de changer de ville, ville auparavant judicieusement investie des symboles d'un avenir radieux.

NOTES

¹ Sous l'autorité du Pape, le Traité de Tordesillas (1494) règle le partage de l'Atlantique entre le Portugal et l'Espagne. Lorsque Cabral arrive au Brésil, six ans après, seule la partie littorale du territoire est attribuée aux Portugais.

² «Mais quelle ville ou bourg du *sertão* doit mériter notre préférence ? A notre avis aucune : toutes ont le vice de l'origine provenant d'une richesse qu'elles ne possèdent déjà plus. Leur position, leur site, leur création, procèdent de l'existence d'une mine où l'on a passé son temps à chercher de l'or, et à côté de laquelle, les mineurs ont édifié irrégulièrement leurs premières barraques près des décombres et des détritres rejetés par l'exploitation de l'or.» Varnaghen (1849 : 12).

³ Il commence par ces lignes : «Je n'avais guère l'intention de m'inscrire à cette compétition et à vrai dire je n'y prends pas part. Je me permets tout au plus de présenter une solution

possible que je n'ai point recherchée mais qui m'est apparue pour ainsi dire d'elle-même. Je me présente non en technicien dument outillé, car je ne dispose même pas d'un bureau, mais en simple *maquisard* de l'urbanisme qui ne se propose qu'à titre éventuel, et en qualité de simple consultant, de poursuivre le développement de l'idée présentée. Si je procède de cette manière quelque peu candide, c'est parce que je m'appuie sur un raisonnement également très simple : ma suggestion étant valable, ces données, bien que sommaires en leur apparence, seront suffisantes car elles révéleront que, malgré la spontanéité première, cette suggestion a été par la suite *pensée et résolue*. (Costa, 1957).

- ⁴ La Place des trois pouvoirs n'est que la troisième place civique du Brésil ! (Marx, 1980). Elle s'inscrit dans la tradition des places royales françaises. La statue du Roi, personnalisation du pouvoir, est remplacée par la disposition en triangle des bâtiments des pouvoirs de l'État moderne : législatif, exécutif et judiciaire.
- ⁵ L'idée et le terme de villes satellite sont affirmés pour la première fois par le jury de l'appel d'offres du Plan pilote en 1957 : « La taille de la ville est limitée : sa croissance après 20 ans se fera : a) par les péninsules, b) par les villes satellites ». Appréciation du Jury du Plan pilote in Costa (1957).
- ⁶ Planaltina, Brazlandia, Cidade livre (Nucleo Bandeirante), Cruzeiro, Taguatinga, Paranoa, Sobradinho, Gama. Par la suite ne seront créées que 4 villes satellites : Guara (1967), Ceilandia (1971), Samambaia (1989), Santa Maria (1993).

BIBLIOGRAPHIE

- ALENCAR, (J. de), *Iracema*. Paris, Unesco "Alinéa", 124 p., 1865. (trad. fran : 1986)
- ANDRADE, (M. de), *Macunaima ou le héros sans aucun caractère*, Paris, Flammarion. 246p., 1928, (ed. française : 1979).
- AUBERTIN, (C.), PINTON (F.), « Itinéraires urbains autour de Brasilia : entre le locatif et l'invasion », *Cahiers des Amériques Latines*, Paris, 1990, n° 8. p. 91-112.
- BONIFACIO, (J.), « Lembranças e apontamentos in Antecedentes historicos (1549-1896), Rio de Janeiro, Presidencia da Republica. 336 p.
- BRUAND, (Y.), « L'expérience de Brasilia. Essai de synthèse des principales critiques concernant la nouvelle capitale du Brésil ». *L'information de l'histoire de l'art*. 1961, vol. 6, première partie : sept-oct. pp.111-120 ; deuxième partie : nov.-déc. pp. 142-152.
- CHARTIER, (R.), « Les origines culturelles de la Révolution française ». Paris, Le Seuil, 1990, 248 p. (coll. l'univers historique).
- CHICO, (M. T.), « A «cidade ideal» do Renascimento e as cidades portuguesas da Índia. » *Garcia de Orta*, Lisbonne, 1956, n° spécial, pp. 319-328.
- COSTA, (L.), « Relatório do Plano piloto de Brasilia » in *Brasilia, cidade que inventei*, ArPDF, CODEPLAN, DEPHA, Brasilia, 1991, 112 p.
- CRULS, (L.), « Relatório da comissão exploradora do Planalto central do Brasil ». Brasilia, CODEPLAN, 1987, 388 p.
- DEFFONTAINES, (P.), « Comment au Brésil s'est constitué le réseau des villes », *Bulletin de la société de géographie de Lille*, n° 9, déc. 1938. pp. 321-48.
- EVENSON, (N.), « Two brazilian capitals : architecture and urbanism » in *Rio de Janeiro and Brasilia*, New Haven and London, Yale University Press, 1973, 250 p.
- FREYRE, (G.), *Mâîtres et esclaves : la formation de la société brésilienne*. Paris, Gallimard "Tel". 550 p. (édition française : 1974).

- IANNI (O.), *Idéia de Brasil moderno*. São Paulo, Brasiliense, 1992, 180p.
- KUBITSCHKEK, (J.), A mudança da capital », *Revista Brasilia*, 1957, ano 1, n°1, janv. p. 1.
- MARÇAL, (H.), *Marinha e sertão : Fundamentos da economia colonial*. Rio de Janeiro, IBGE, 1950, 126 p.
- MARX, (M.), Cidade brasileira », São Paulo, Edições Melhoramentos/USP, 1980, 151 p.
- MONBEIG, (P.), « Pionniers et planteurs de São Paulo », Paris, Armand Colin, 1952, 376p.
- MORSE, (R. M.), « Brazil's urban development. Colony and Empire » *Journal of urban history*, nov. 1974, vol. 1, n° 1, pp. 39-72.
- NABUCO, (J.), *O abolicionismo*. São Paulo, Instituto Progresso Editorial, 1883, 418 p. (2ème éd., 1949).
- RIBEIRO, (G.S.L.), *O capital da esperança : Brasília, estudo sobre uma grande obra de construção civil*. Brasília, Universidade de Brasília, Tese de mestrado, 1980, mimeo.
- RICARDO, (C.), *Marcha para o Oeste : a influencia da "bandeira" na formação social e política do Brasil*. Rio de Janeiro : José Olympio, 1942, "Documentos brasileiros n° 25", 2 vol.
- TOLEDO, (R. P. de), « A capital sob suspeita ». *Veja*, 23 février 1994.
- VARNAGHEN, (F.A. de), *Memorial orgânico*, Madrid, s.e, 1849, 49 p.
- VIDAL, (L.), *Un projet de ville : Brasília et la formation du Brésil moderne (1808-1960)*. Thèse de doctorat d'histoire. Paris, 1995, 770p.

FILMOGRAPHIE

- WAGNER, (A.), AUBERTIN, (C.), *Brasília, Ville rêvée*, 1994. Video, 45 mn. ORSTOM

RÉSUMÉ - RESUMEN - ABSTRACT

La question du transfert et de l'intériorisation de la capitale de l'État brésilien est posée publiquement depuis le début du XIXe siècle. La proposition de transfert apparaît lors de chaque crise politique ou sociale remettant en cause les fondements de l'identité nationale et de la société brésiliennes. Lors de chacune de ces périodes, et sans qu'il y ait une nécessaire continuité d'une période à l'autre, le projet recouvre trois dimensions complémentaires : projet de capitale, projet de société et projet de ville. Cet article propose une réflexion, à partir de l'exemple de Brasília, sur le rôle et la fonction de la ville projetée, de la ville en projet au sein d'une société nationale. Le projet de ville apparaît en effet comme le plus efficace catalyseur d'espoir et d'énergie pour devenir l'assise d'un projet de société, ou pour en tenir lieu, ou pour en dissimuler l'absence.

The issue of the transfer of the Brazilian state capital has been a public one ever since the beginning of the XIXth century. During each political or social crisis touching the foundations of the national identity and the basis of the Brazilian society, the proposition for transfer has been put forward. For each of the periods, and without continuity from one to the other, the project for a transfer includes three complementary components : the project

for a capital, the project for a new society, the project of a city. Based on Brasília as an example, this paper offers a field for reflections on the role and function of the prospective town, on the planned city within a national society. The project of a city seems to be a very powerful catalyst of hopes and energies and act as a basis for a future society, or play this role, or hide the absence of such a prospect.

Se planteó públicamente la cuestión de la transferencia y de la interiorización de la capital del Estado brasileño desde los principios del siglo XIX. La propuesta de transferencia aparece a cada crisis política o social, poniendo en tela de juicio las bases de la identidad nacional y de la sociedad brasileña. En estos periodos y sin que halla necesariamente continuidad entre un periodo y otro, el proyecto abarca tres dimensiones complementarias : proyecto de capital, proyecto de sociedad y proyecto de ciudad. Este artículo propone una reflexión partiendo del ejemplo de Brasilia sobre el papel y la función de la ciudad proyectada, de la ciudad en proyecto en el seno de una sociedad nacional. El proyecto de ciudad aparece en efecto como el más eficaz catalizador de esperanza y de energía para que resulte el fundamento de un proyecto de sociedad, para serlo o para disimular la ausencia de tal proyecto.

LES ILES GALAPAGOS, UN DÉVELOPPEMENT INSOUTENABLE ?

CLAUDE DE MIRAS

Les Galapagos, province insulaire équatorienne¹, ne font guère parler d'elles dans l'actualité², l'image naturelle et paradisiaque qu'elles évoquent tenant lieu de référence encore largement admise. Cependant cette même mythologie produit paradoxalement de puissants effets pervers puisque sa diffusion et sa promotion commerciale transforment cet écosystème exceptionnel en un enjeu considérable qui voit s'opposer ou se combiner des intérêts multiples, scientifiques et économiques, institutionnels et individuels, locaux et internationaux.

Mais traiter de cette thématique³ se heurte d'emblée à son extrême sensibilité, rendant délicat son abord, son étude et l'exposition des conclusions. Cette sensibilité remarquable est sans doute à rapprocher d'une situation sociale très particulière, instable car démographiquement réduite, géographiquement isolée, produit d'une histoire courte et de dynamiques sociales actives et divergentes, engendrant des intérêts et des opinions fortement contrastés, le tout enveloppé dans un sentiment aigu de souveraineté nationale. De plus, de multiples situations de rentes –modestes ou considérables–, quelques positions institutionnelles dominantes, une insularité à effet de loupe, une opinion internationale prompte à s'émouvoir, peuvent libérer des réactions immédiates et fortes, des surenchères ou même parfois des conflits ouverts⁴.

ORSTOM (Institut Français de Recherche Scientifique en Coopération pour le Développement).

Dans ce contexte géographique et social étroit, le détour de la recherche en science sociale est nécessairement court, et la partie est directement repérable dans le tout⁵. L'investigation dans ce champ humain et politique doit donc ici se situer en un point d'équilibre entre l'avancée de la connaissance et sa nécessaire restitution, même si ce compromis n'est ni unique ni stable.

Le thème du développement humain des Galapagos est abordé pour les quatre raisons suivantes :

En premier lieu, il s'agissait, en 1993, d'une demande contractuelle d'un partenaire équatorien (la Fondation Charles Darwin) qui en attendait des éléments de diagnostic susceptibles, selon sa vocation, d'aider à la formulation de choix de développement quant à l'avenir de l'archipel.

Ensuite, les puissantes dynamiques observables —démographique, économique et environnementale— font que la situation, loin d'être figée, évolue maintenant rapidement et que les poncifs attachés à une nature toujours sauvage ne peuvent plus tenir lieu ni d'analyse ni d'horizon.

De plus, l'interaction certaine —mais pas véritablement circonscrite et encore moins maîtrisée— de la présence humaine sur le milieu naturel met en question leur pérennité respective.

Enfin, il s'agit d'un cas emblématique pour analyser des trajectoires de développement «mortifères»⁶ ou paradoxales au sens où la transformation sans limites de ce milieu naturel en valeur d'échange (tourisme, pêche, foncier, etc.) conduit d'abord à sa dégradation environnementale mais aussi à des déséquilibres sociaux éminemment instables

Après cent cinquante ans (1832) de rattachement au territoire équatorien, plus de trois décennies d'existence du Parc National (1959) et de la Station Charles Darwin, et 25 ans d'exploitation touristique, la situation sociale des Galapagos peut être caractérisée par deux phénomènes majeurs :

- d'une part, une forte dynamique démographique et une activité touristique croissante que rien ne semble pouvoir endiguer ;

- d'autre part, l'apparition de lignes de forces entrecroisées : au-delà d'une présence publique affichée mais incertaine et des bouffées de revendications exprimées sporadiquement mais de plus en plus fermement par la population insulaire, se développe un puissant conflit économique régional entre d'une part, de fortes pressions de type naturaliste organisées par les entités privées —qu'elles soient scientifiques ou commerciales et touristiques— localisées à Quito (Sierra) et d'autre part, une nouvelle pression mercantile orchestrée par les intérêts des grands entrepreneurs de Guayaquil (Costa) dans le domaine de la pêche et du tourisme.

Ainsi en contrepoint des fortes dynamiques démographiques et touristiques, les Galapagos vont apparaître comme un enjeu économique considérable pour les intérêts équatoriens régionaux, serranos et costeños. Mais quid de la conservation du milieu naturel dans un contexte qui ressemble à une lutte économique interne ? N'est-elle qu'un prétexte dont chaque partie abuse ? La conservation est-elle mieux servie par la logique commerciale de l'écotourisme, diffusée ubi et orbi par les agents touristiques et les instances de conservation de la Sierra ? Ou bien peut-on croire encore que ces intérêts régionalistes proposent deux formes différentes de « développement soutenable » quand chacun décline de façon opposée le binôme « population locale - protection du milieu naturel ? »

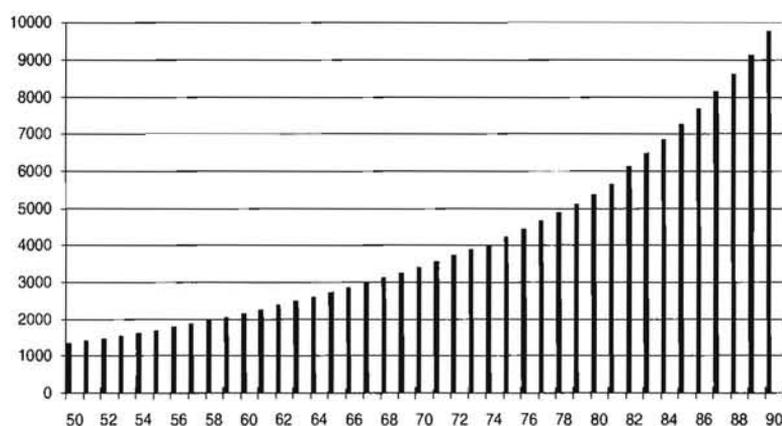
UNE FORTE DYNAMIQUE DÉMO-ÉCONOMIQUE

Évolution démographique 1950-1990

Même si l'importance de la population reste, dans l'absolu, modeste, son rythme de progression ne manque pas de surprendre dans un contexte de conservation du milieu naturel :

TABLEAU 1 : ÉVOLUTION DÉMOGRAPHIQUE DES GALAPAGOS
(1950-1990)

Année	Population	Taux de croissance démographique des Galapagos	Taux de croissance démographique national
1950	1346		
1962	2391	4.79%	3.00%
1974	4037	4.54%	3.02%
1982	6119	4.91%	2.81%
1990	9785	5.90%	2.21%



Sources: Analyse des résultats définitifs du V Recensement de la Population et des Ménages 1990. Province des Galapagos. INEC. Août 1992.

On observera le mouvement opposé du taux de croissance démographique des Galapagos par rapport au niveau national, le premier évoluant à taux croissant, le second étant orienté à la baisse⁷.

À partir de cette série⁸, on établira une projection théorique de l'évolution démographique, correspondant à un doublement tous les onze ans :

TABLEAU 2 : PROJECTION DÉMOGRAPHIQUE DES GALAPAGOS (2000-2015)

Année	Population théorique
2000	16000
2005	20600
2010	26400
2015	33800

Compte tenu de la superficie totale émergée des Galapagos (8.100 km²), cette situation démographique peut ne pas sembler préoccupante y compris pour des spécialistes internationaux de l'environnement⁹ qui implicitement invoquent une densité de peuplement dérisoire (environ 2 habitants au km²). Mais si l'on considère les 3% de la surface émergée, destinés à une occupation humaine permanente, cette densité passe à environ 62 habitants par km² et si l'on change encore d'échelle en différenciant le rythme du peuplement selon les îles habitées¹⁰, le niveau de saturation de l'espace urbain dans chaque bourgade y est contrasté¹¹ sinon préoccupant.

Sans préciser la distribution socioprofessionnelle de ces populations, on peut rappeler que l'impulsion économique de base est donnée à Puerto Baquerizo Moreno (île de San Cristobal) principalement par les injections publiques puisqu'elle est la capitale provinciale, à Puerto Ayora (île de Santa Cruz) par les effets-limités mais néanmoins sensibles-dérivés du tourisme et à Puerto Villamil (île d'Isabela) par une modeste combinaison de fonds publics, de ressources agricoles et du produit de l'activité halieutique, légale¹² ou illégale¹³.

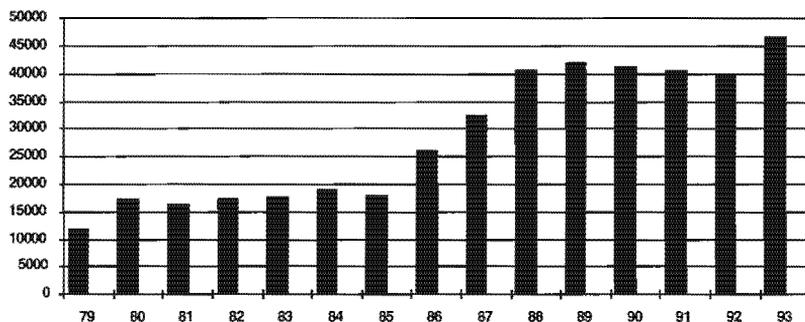
Évolution du flux touristique

Les données officielles fournies par l'administration du Parc National (SNPG) font état de l'évolution suivante :

TABLEAU 3 : ÉVOLUTION DU FLUX TOURISTIQUE VERS LES GALAPAGOS (1950-1990)

Année	Équatoriens	Étrangers	Total	Indice
1979	2226	9539	11765	100
1980	3980	13465	17445	148
1981	4036	12229	16265	138
1982	6067	11056	17123	146
1983	7254	10402	17656	150
1984	7627	11231	18858	160
1985	6279	11561	17840	152
1986	12126	13897	26023	212
1987	17769	14826	32595	277
1988	17192	23553	40745	346
1989	15133	26766	41899	356
1990	15549	25643	41192	350
1991	14815	25931	40746	346
1992	12855	26655	39510	336
1993	10136	36682	46818	398

Evolution du flux touristique
vers les Galapagos
1979-1993



Le taux de croissance annuel moyen de ce flux touristique est de 11,5% correspondant à un doublement des entrées tous les six ans. Si cette modalité se poursuit, une projection théorique indique l'évolution suivante :

TABLEAU 4 : PROJECTION DU FLUX TOURISTIQUE AUX GALAPAGOS
(2000-2015)

Année	Flux touristique théorique
1991	41000
1997	82000
2003	164000

Il faut insister ici sur l'absence d'un plafond réglementaire qui fixerait un quota d'entrées des touristes aux Galapagos. S'il existe des limites techniques à cette croissance, elles sont aussi contingentes que flexibles.

Une première limite, relative au transport aérien, se rapporte au nombre donné de sièges disponibles sur les vols reliant le continent aux Galapagos qui constituerait un plafond physique au flux d'entrées. Mais la constante multiplication des liaisons aériennes civiles (Compagnies SAN et TAME) et aussi militaires apparaît, sur le long terme, plutôt comme un facteur d'expansion du flux touristique. De plus, la reprise des travaux d'aménagement de l'aéroport de Puerto Villamil (Ile d'Isabela) en 1995 –abandonnés pour cause de crise des finances publiques durant la décennie précédente–, ne démentiront pas cette tendance.

Un second obstacle à cette expansion touristique pourrait tenir au nombre d'autorisations attribuées à des embarcations et navires équatoriens pour convoyer les touristes de leur descente d'avion vers les sites de visite¹⁴. Mais on peut démontrer aisément que ce nombre de places autorisées restant fixe, le volume d'entrées peut néanmoins croître de façon considérable. En effet, le transfert des autorisations de petites embarcations accueillant une quinzaine de passagers

vers des embarcations plus importantes se double d'une amélioration de la productivité de la flottille touristique. Les petites embarcations, le plus souvent propriétés individuelles, sont généralement sous-employées, avec des rythmes de rotation plus faible et une gestion moins efficace. Les grandes embarcations (entre 30 et 90 passagers) appartiennent à quelques importants opérateurs touristiques qui recherchent une utilisation maximale de leurs investissements dans le cadre d'une gestion d'entreprise n'ayant plus rien à voir avec celle des petits propriétaires locaux.

Si les 1300 places actuellement autorisées viennent à se concentrer entre quelques grandes embarcations —comme cela se fait tendanciellement malgré l'interdiction réglementaire—, on peut estimer arithmétiquement que ce sont environ 120.000 touristes qui peuvent être annuellement accueillis sur ces navires et embarcations¹⁵. Et compte tenu du taux moyen de croissance de ces entrées, ce volume touristique pourrait être atteint dans sept ou huit ans sans que soit octroyée aucune autorisation supplémentaire (ce dernier point constituant en outre une hypothèse très peu réaliste si l'on observe à long terme la régulière augmentation du nombre de licences accordées et donc de navires en activité).

Ainsi la logique d'accès libre qui est à l'oeuvre porte à l'accélération des processus d'occupation humaine, de colonisation et d'exploitation touristique. En corollaire, apparaît un effet de grignotage lent, régulier et irréversible du milieu naturel¹⁶, l'étendue physique de l'archipel masquant à peine l'indécision politique alors qu'en même temps l'opposition des stratégies Sierra/Costa et l'incompatibilité de leurs intérêts économiques sont de plus en plus patentes.

IMPUISSANCE PUBLIQUE

Après avoir rappelé la situation économique actuelle des Galapagos nous considérerons successivement comment le statut administratif initialement favorable à l'intégration territoriale —avec ses conséquences démographique et touristique—, devient maintenant un véritable obstacle à une croissance équilibrée de l'archipel. Nous traiterons ensuite de ce qui apparaît comme des incertitudes dans les orientations de la politique publique.

Un statut administratif dépassé

La délimitation en 1959 du Parc National —97% de la surface émergée— et d'une zone¹⁷ destinée à l'occupation humaine —3%— a sans doute été un compromis pour maintenir dans ses droits le noyau de peuplement déjà installé tout en instituant un immense périmètre naturel protégé. Le statut de province des Galapagos, établi en 1972, a non seulement entériné cette zonification mais a entraîné la création d'infrastructures administratives et d'emplois publics —particulièrement à San Cristobal, capitale provinciale— tout en y confirmant la liberté de circulation et de résidence de tout citoyen équatorien.

L'établissement d'un Parc dit National, reconnu au niveau international, puis la transformation en Province ont permis à l'évidence la définition d'un compromis entre l'objectif de protection du milieu naturel et celui d'affirmation de

la souveraineté nationale à travers la colonisation humaine. Au tournant des années 60, la faiblesse du peuplement humain, un flux touristique très limité, un état du milieu naturel pratiquement intact pouvaient donner une cohérence apparente à ce choix. Mais vingt cinq ans plus tard, le panorama est bien différent.

La souveraineté nationale de l'Équateur étant totalement établie en fait et en droit sur les Galapagos, de nouvelles dynamiques ont surgi parallèlement ou à partir des possibilités créées par l'intégration territoriale : sur fond de nature vierge, l'activité touristique s'est rapidement développée, le maillage administratif s'est implanté et, en conséquence, le peuplement humain a crû fortement, l'ensemble évoluant de façon encore compatible compte tenu de l'immense réservoir naturel insulaire et des effectifs initialement dérisoires du flux migratoire et touristique.

Mais il est devenu évident que les conditions et les statuts mis en place il y a une trentaine d'années ont non seulement produit tous leurs effets mais que la poursuite sur sa lancée de ce schéma d'abord politiquement intégrationniste puis franchement mercantile commence à ressembler par glissement successif à un emballement du modèle dans lequel il est difficile de repérer des mécanismes de régulation, que ce soit par la voie de l'arbitrage public ou par celle du marché.

Un arbitrage étatique déficient

La continuité et la cohérence de la politique publique à propos des Galapagos paraissent pour le moins incertaines. En effet, la posture gouvernementale est la résultante de nombreux facteurs étroitement imbriqués, composites et dont il est impossible d'établir ni la pondération ni les interactions : multiplicité des organes administratifs¹⁸ aux compétences croisées sur la question des Galapagos, superposition de politiques développementalistes qui s'y sont succédées¹⁹ de façon variable selon l'évolution de la rente publique, difficulté à rendre compatible des objectifs macro-économiques nationaux et des enjeux écologiques régionaux, changements d'inflexion opérés par les divers gouvernements, contraintes de politique interne et les pressions internationales, etc. Dans ces conditions, les logiques décisionnelles étatiques peuvent ressembler à une sorte de «boîte noire» à peu près impénétrable, en tout cas imprévisible. À cet écheveau, il faudrait ajouter des contingences politiciennes nationales : si le mandat présidentiel est de quatre ans, son titulaire est confronté, après deux ans, au renouvellement constitutionnel de près de la moitié des membres du Congrès avec un renversement presque mécanique de la majorité qui confine la Chambre dans une opposition systématique vis-à-vis de l'Exécutif. Dans ce même contexte, la rotation du personnel politique est forte : en trois, depuis 10 août 1992 –date de prise de fonction du Président Sixto Durán Ballen– trois ministres du tourisme s'étaient succédés, soit une présence aux affaires d'un an en moyenne, délai peut-être suffisant pour prendre connaissance des dossiers.

L'interaction entre ces nombreux facteurs est telle que le spectre des décisions possibles est extrêmement large et donc leur orientation souvent incertaine. En dégager une ligne de force est un exercice difficile, même si l'on peut affirmer sans risque qu'elle oscille, à court terme, entre un affichage en faveur de

l'environnement et les contraintes internes, sociales, politiques et économiques; à long terme, on peut considérer qu'elle a parfaitement atteint son objectif d'intégration territoriale des Galapagos, mais avec un coût écologique croissant.

La politique publique est maintenant entrée dans une phase cruciale dont les incertitudes et attermolements pèsent lourds sur l'environnement, la biodiversité et sur l'équilibre social. Le revirement des scientifiques naturalistes qui sont passés en quelques années d'une belle assurance quant à l'exemplarité de la conservation aux Galapagos à une inquiétude déclarée et active²⁰ attestent du caractère critique de la situation de l'archipel et du défaut d'une position forte et linéaire des pouvoirs publics équatoriens.

On peut montrer à travers quelques exemples, la diversité des positions de l'État.

Illustration et défense d'un mythe.

Il est intéressant de rapprocher les idées reçues à propos d'un archipel dont le peuplement humain serait minime et très contrôlé, et dont l'accès aux touristes serait strictement contingenté, avec ce type de message institutionnel²¹ :

«Les Iles sont toujours un observatoire pour la communauté scientifique internationale. Afin de préserver cet archipel dans un but écologique, la République de l'Équateur a dû limiter la présence humaine sur ces îles. Néanmoins, si vous avez la chance de les visiter, nous vous demandons d'y respecter la nature».

En s'appuyant sur l'existence et les activités des institutions scientifiques et administratives de protection du milieu naturel aux Galapagos, ces affirmations officielles laissent supposer que la colonisation humaine ainsi que le flux touristique y seraient aujourd'hui contingentés. Or pour l'instant, en matière de peuplement, aucune mesure restrictive ne peut être édictée compte tenu du statut de province des Galapagos (1972) qui suppose constitutionnellement l'accès libre de tout citoyen équatorien dans l'archipel (les retouches formelles de la Constitution en 1994 ne changent rien sur le fond). Et dans le domaine touristique, il n'existe à ce jour aucun plafond réglementaire sur les entrées de touristes nationaux ou étrangers. La seule limitation en vigueur porte non pas sur le nombre de touristes mais sur leur mode de transport : suite à une étude d'impact socio-économique²², l'accès aux des grands bateaux de croisière étrangers vient d'être interdit.

Fermeté et fermeture

Contre toute attente, le gouvernement n'a pas autorisé l'entrée des grands navires de croisière internationale aux Galapagos alors que des intérêts économiques —publics comme privés— en jeu étaient considérables. Ainsi on a pu estimer que chaque opération de ce type laissait au moins 120.000 dollars US nets à l'intermédiaire commercial national. Ce sont initialement six autorisations qui auraient été demandées annuellement, soit une commission totale nette annuelle qui aurait avoisiné le million de dollars encaissée par un opérateur touristique guayaquilénien. De son côté, le Service du Parc National aurait vu le rendement de sa taxe d'entrée s'accroître de 10%. Trois études d'impact avaient été

demandées par les autorités. Était-ce pour donner le change puisqu'on affirmait que les conclusions de l'une d'elles, connues d'avance et évidemment favorables à l'ouverture, servaient déjà de support à la rédaction anticipée d'un décret présidentiel auquel il ne manquait que la signature pour être promulgué ? Il n'en fut rien. Un décret, suivi d'une résolution administrative, est venu arrêter ces allégations : l'interdiction a été décidée.

Soutien à la pêche artisanale : un pas en avant, un pas en arrière

Malgré des précautions relatives aux conditions d'application de la nouvelle réglementation (juin 1994)²³, l'objectif fondamental va dans un premier temps dans le sens d'un soutien à la pêche et plus largement à la population locale : (Art. 13) : On permettra la commercialisation vers le continent du produit de la pêche artisanale. (Art. 20) : Sous le contrôle de la Commission permanente pour les Iles et avec la participation des institutions correspondantes (...) il sera présenté à l'Exécutif une proposition de programme spécial d'amélioration des conditions de vie dans les centres urbanisés, de la production agricole, de l'élevage et de l'artisanat (en vue de) financer et d'exécuter des travaux et des services en faveur de la population qui habite l'archipel des Galapagos.

Mais face à une réaction internationale, activée par une campagne nationale appuyée par les instances de conservation et les grands opérateurs touristiques de la Sierra, le Président est revenu, en 1994, sur sa décision en définissant les Galapagos comme «une zone orientée exclusivement vers la conservation», ce qui suppose la suspension d'attribution de nouvelles licences touristiques, l'interdiction de toute création d'infrastructure touristique, la prohibition de toute activité halieutique dans la Réserve des Ressources Marines (sauf pour la pêche artisanale locale mais sous réserve de contrôles qui se veulent stricts), l'extension de la Réserve de Ressources Marines de 15 à 40 miles nautiques de la côte, l'interdiction totale la capture des requins dans la Réserve et l'évaluation de l'impact des autorisations déjà accordées dans la zone comprise entre 40 et 200 miles nautiques²⁴.

Ces quelques exemples pourraient laisser croire que l'État énonce en même temps ou successivement des positions erratiques ou contradictoires, et que l'imprévisibilité est la seule conclusion sûre qui puisse être énoncée. En réalité, ces différentes facettes de l'expression du pouvoir étatique peuvent être le résultat logique des facteurs suivants :

- une capacité publique d'expertise limitée : les instances scientifiques et techniques se révèlent, compte tenu de leur capacité, impuissantes à fournir un état des lieux précis dans le domaine halieutique, de la situation réelle de l'environnement ou de l'impact du tourisme pour aider à la décision politique.

- une bureaucratie administrative, prise dans ses propres pratiques et limites, inapte à faire circuler l'information, autant celle ascendante qui va fonder et définir les mesures réglementaires que celle descendante, en forme de coercitions et de sanctions ;

- des pressions externes à l'État qui se superposent de façon contradictoire : actions internationales conservacionnistes, intérêts équatoriens régionalistes puissants et revendications sporadiques corporatistes lancées depuis les Galapagos.

Sur le thème des Galapagos, la force molle de l'État, renvoyant historiquement à une faible capacité politique²⁵ d'arbitrage face à des intérêts privés contrastés (cacique, populisme, capital commercial, régions, secteur informel) ne représente donc pas une véritable capacité d'arbitrage. Ce sont d'autres acteurs qui vont fondamentalement façonner l'avenir de l'archipel.

CONSERVATION OU OPPOSITIONS D'INTÉRÊTS ÉCONOMIQUES RÉGIONALISTES ?

L'orientation néolibérale des gouvernements qui se sont succédés depuis une dizaine d'années, n'est pas étrangère à l'affirmation d'un nouvel acteur politico-économique et au déclenchement de cette lutte économique que vont se livrer les intérêts régionalistes équatoriens. D'un côté, la nouvelle logique commerciale perceptible du côté des opérateurs touristiques vise à peser sur la composante démographique insulaire pour l'affaiblir, en même temps qu'un affichage conservateur donnera du champ à leur activité écotouristique, réputée garante du milieu naturel. D'autre part, l'apparition dans le débat public sur les Galapagos des entrepreneurs de Guayaquil, par Ministères interposés, pour élargir leur terrain économique, dans le tourisme ou la pêche, vers les Galapagos.

La rente touristique : distribution et localisation

On peut tenter une évaluation du chiffre d'affaires dégagé de l'activité touristique aux Galapagos à partir des données de l'année 1993.

TABLEAU 5 : RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DU TOURISME AUX GALAPAGOS

Dépenses	Avion	Taxe Parc	Tours	Autres	Total
Équatoriens	1.900.000	61.000	3.000.000	250.000	5.461.000
Étrangers	13.700.000	3.000.000	22.000.000	2.000.000	42.700.000
Total	15.600.000	3.061.000	25.000.000	2.250.000	48.161.000

Si l'on considère le coût du transport par avion aller-retour «Continent-Galapagos»²⁶, la taxe d'entrée dans le Parc National²⁷, le prix moyen²⁸ d'une croisière de 3 jours ainsi que d'autres coûts divers (Taxe municipale, Hôtel, autres dépenses diverses). Ce sont donc environ 48 millions de dollars US qui ont été dégagés en 1993²⁹.

On observe que les opérateurs touristiques réalisent plus de 50% de cette recette (en précisant que trois entreprises de la Sierra en font à elles seules près des 3/4 de cette même recette). Les deux compagnies d'aviation – l'une privée, l'autre publique – font un tiers de ce chiffre d'affaires sans que le surcoût payé par les Étrangers ne soit reversé sur un compte public spécifique et sans que l'on puisse affirmer que, par la voie fiscale, ce surpaiement revient dans les caisses de l'État. Enfin le Parc National perçoit près de 4% de cette rente. Les 5% restant correspondent à des dépenses diverses effectuées localement.

Ainsi on observe plusieurs caractéristiques dans la distribution de ce chiffre d'affaires : sa concentration sur trois activités principales (opérateurs, voyage

aérien et dans une moindre mesure l'administration du Parc) et sur quelques entités (trois opérateurs, deux compagnies aériennes et une entité administrative, le SNPG). En corollaire, la part distribuée localement oscille autour de 5% de la rente touristique : entre 2 et 4 millions de USD, soit une injection comparable à celle de la part du budget public lato sensu destiné aux Galapagos.

Ce tableau comptable induit une situation très contrastée : quelques entités puissantes quiténiennes drainent vers elles et le continent environ 95% de la rente touristique ; près de 5% sont répartis principalement sur Puerto Ayora où ils vont alimenter un circuit économique essentiellement composé de petits commerces et de services. Si le chiffre d'affaires capté localement est relativement faible, par contre son poids dans l'économie locale —particulièrement sur l'île de Santa Cruz— est important. Ainsi la seule voie par laquelle la population locale peut prétendre augmenter sa ponction en termes absolus sur la rente touristique passe par le gonflement de cette dernière. À cet égard, on peut affirmer que la conception commerciale de l'écotourisme fait paradoxalement le lit du tourisme de masse en poussant la population locale dans le bras des promoteurs guayaquiléniens qui seraient assez favorables aux croisières internationales ou à la construction de quelques hôtels de luxe).

Rapport entre l'écotourisme et les instances de conservation : l'alliance serrana.

Une même référence : le milieu naturel

Rappelons brièvement que la nature et sa protection constituent le fond de commerce autant des instances scientifiques et de protection que des opérateurs et agences touristiques, ces acteurs s'appuyant sur la prénotion qui ferait des Galapagos un exemple de conservation réussie³⁰.

Les instances de conservation, en ayant longtemps maintenu —particulièrement à destination de l'extérieur— une image globalement positive de la protection du milieu naturel, ont largement fidélisé les financements internationaux qui constituent leurs principales ressources. L'affichage in situ d'un appareillage conservacionniste bien ciblé tout au long des circuits empruntés par les touristes fait apparaître une subtile confusion entre l'intensité du message protectionniste et sa portée réelle sur la conservation du milieu naturel. Confusion qui a permis le maintien du flux de ressources internationales. Dans ce sens, les touristes particulièrement étrangers sont devenus de véritables VRP du financement de la conservation. (C'est sans doute pour cette raison qu'un des thèmes favoris des études demandées porte sur les appréciations que peuvent formuler les touristes à la fin de leur séjour aux Galapagos). Mais si les touristes sont restés longtemps globalement satisfaits de leur séjour compte tenu du caractère exceptionnel de l'écosystème, il apparaît de plus en plus de commentaires qui mettent en doute l'efficacité ou le niveau de la protection («Trop d'habitants! Trop de touristes!»).

Les entreprises touristiques de la Sierra font bien entendu leurs choux gras de cette conservation qui leur offre sans frais un fabuleux fond de commerce. À cet égard, c'est un véritable subventionnement international qui est en partie trans-

féfé vers ces opérateurs touristiques, via les instances de conservation. Les entreprises de tourisme dont le siège est à Quito mais actives aux Galapagos, prônent la promotion d'un écotourisme qui prétend combiner harmonieusement protection du milieu naturel et exploitation économique, ce qui ne peut que convenir aux instances de conservation. On s'étonnera néanmoins que ces dernières soient si peu enclines à préciser le contenu et les limites de l'écotourisme et à analyser l'impact du tourisme sur l'environnement aux Galapagos.

Il existe à l'évidence une certaine symbiose entre la logique institutionnelle de la conservation et celle de l'exploitation économique dite d'écotourisme. Cette connivence suppose —volontairement ou non— un certain flou quant aux concepts utilisés, quant à la situation réelle de l'environnement, au niveau et à la distribution de la rente touristique, ou encore quant à l'avenir économique de la population locale.

Inexistence d'un observatoire du tourisme et du peuplement aux Galapagos

Que ce soit ponctuellement ou de façon permanente, il n'existe pas de système d'observation de l'impact de la présence humaine dans l'archipel. Cette étonnante déficience ne permet évidemment pas d'émettre la moindre appréciation sur la qualité et l'état actuel de l'environnement. À l'inverse, ce vide autorise toutes sortes d'affirmations péremptoires, que ce soit dans le sens d'un catastrophisme écologique ou au contraire d'une capacité touristique et/ou de peuplement inutilisée encore considérable.

Ce type d'instrument aurait dû pourtant accompagner la pénétration humaine sous toutes ses formes pour connaître son effet sur le milieu naturel et fonder certains choix en matière par exemple d'halieutique, de migrations et de formes d'implantation humaine rurale ou urbaine, ou quant au nombre et à la localisation des sites de visite touristique.

Au plan social et naturel, on ne dispose donc pas —au-delà de quelques références empiriques— d'indicateurs fiables pour préciser la portée des dynamiques en cours. Ce grave défaut d'informations produit évidemment un doute quant à la situation effective du milieu et conduit les naturalistes à s'arc-bouter dans une position protectionniste intransigeante qu'il oppose à la population locale. Du coup, cette dernière nourrit un profond ressentiment à l'égard des responsables et personnels scientifiques et conservationnistes à qui elle prête le choix diabolique de sacrifier l'espèce humaine —insulaire— au nom de la protection de toutes les autres.

Mais au contraire, face à l'activité écotouristique, les conservationnistes sont étrangement silencieux et ne paraissent pas envisager la mise en place d'un système d'observation pour encadrer cette forme d'exploitation économique. Celle-ci apparaît exempte de toute faiblesse ou excès alors qu'à l'inverse, curieusement, les instances de conservation ont dénoncé —avec justesse et rigueur— les incursions du tourisme de croisière internationale aux Galapagos. L'absence de suivi à travers un réseau d'observatoires permanents fait que l'on s'en remet —sans réserve d'inventaire— à un tourisme qui s'affirme écologique, tout en dénonçant avec force arguments l'entrée des bateaux de croisière internationale qui n'ont évidemment pas leur place aux Galapagos.

Si ce manichéisme occulte totalement une réflexion de fond et la définition de choix clairs en matière d'exploitation touristique, il faudrait cependant se demander de quelle marge de manoeuvre dispose véritablement une entité comme la Fondation Charles Darwin — émanation du Nord, aux compétences consultatives et strictement scientifiques, dont la présence en Équateur dépend du maintien d'un rapport contractuel avec l'État équatorien — face à la puissance des intérêts nationaux publics et privés en jeu.

La thèse conservacionniste produite par les instances de la Sierra : l'exemple de la pêche artisanale et du tourisme sélectif.

La convergence entre les instances conservacionnistes et les grands opérateurs touristiques de la Sierra est particulièrement évidente si l'on considère par exemple la pêche artisanale et le tourisme sélectif.

En ce qui concerne l'activité halieutique, nous avons vu que par un décret récent, la pêche artisanale a été autorisée dans des conditions réglementaires précises pour certains métiers rentables qui lui avaient été interdits dans le passé (langoustes, holothuries, ailerons de requin, etc.). Mais l'étendue de l'archipel, la faiblesse des moyens de l'administration des pêches, la relation entre la petite pêche nationale — insulaire ou continentale — qui livre, à la limite des eaux équatoriennes, leurs captures aux chalutiers asiatiques, font que les contrôles restent un voeu souvent pieu. Par contre, les grands opérateurs touristiques sillonnant l'archipel avec leurs embarcations, s'empressent de dénoncer à l'envi, par vidéo et télévision interposées, les prédations sanglantes dont ils sont témoins. À travers la clientèle étrangère embarquée et leur connexion internationale avec les milieux écologistes nord-américains, elles peuvent ainsi renforcer leur propre image naturaliste et prouver leur orientation écotouristique. En outre, elles se substituent dans l'arène publique aux institutions conservacionnistes, de plus en plus malmenées et affaiblies, mais aussi aux pouvoirs publics nationaux à qui elles tentent d'imposer leur propre conception de la conservation des Galapagos, l'opinion internationale faisant levier, en agitant le spectre d'une chute des rentrées de devises touristiques.

Le tourisme « sélectif » revient, lui, par une augmentation des prix d'accès aux Galapagos, à privilégier une clientèle aisée qui préférera visiter l'archipel sur des embarcations luxueuses au cours de croisières de quelques jours mais sans pratiquement jamais toucher les petits ports et les bourgades. Au contraire, dans un passé récent, les touristes moyens ou peu fortunés appelés mochileros (porteurs de sac à dos) se basaient en ville utilisant les services d'hébergement, de restauration, de divertissement et de visites des sites directement reliés à l'économie urbaine locale. En même temps que l'on observe une augmentation du nombre de touristes, on constate par exemple à Puerto Ayora une réduction évidente de l'activité locale et en conséquence des récriminations explicites des petits commerçants, hôteliers ou capitaines locaux.

Le processus de dégradation ayant été longtemps occulté, on observe actuellement un renversement du discours qui étrangement fait basculer en deux ans l'archipel d'une situation réputée exemplaire en matière de protection à une position de « Réserve naturelle en danger » selon la terminologie de l'UNESCO.

Que ce soit à travers la dénonciation tonitruante des pratiques prédatrices des pêcheurs ou par la promotion du tourisme sélectif, on voit ainsi se dessiner un nouveau schéma de régulation, organisée depuis la sphère des intérêts privés de la Sierra, à partir d'un argumentaire strictement naturaliste et au profit des principaux opérateurs touristiques quiténiens. Par un battage médiatique national et international, l'objectif est clairement de faire reculer l'État en le faisant revenir sur les concessions —certes souvent schématiques et hâtives— prises d'ailleurs elles aussi sous la pression d'autres acteurs locaux (population, pêcheurs).

Ainsi, l'idéologie dominante parmi les instances conservacionnistes que chez les grands opérateurs touristiques, reste fondamentalement naturaliste en désignant explicitement la population locale —les migrants les plus récents et leurs pratiques— comme les responsables de la dégradation du milieu naturel insulaire. Ni l'historique des fondements du peuplement reliés étroitement à l'activité touristique dont elle tire quelques revenus, ni son faible accès à la rente touristique générateur de pratiques prédatrices, ni les risques qu'une instabilité sociale peut faire courir à l'activité touristique ne sont véritablement à l'ordre du jour pour ces instances.

Face à ce qui peut ressembler à une absence d'initiative publique pour repenser globalement le développement des Galapagos et à des concessions circonstancielles, on voit se mettre en place une orientation pilotée par les grands opérateurs touristiques au nom de l'écotourisme.

Doit-on considérer que la permissivité et les incertitudes de la politique publique induisent une nécessaire initiative privée en forme de mesure conservatoire, certes brutale et partielle mais la seule actuellement capable de préserver le milieu naturel insulaire? Ou bien s'agit-il plutôt d'une véritable annexion mercantile du patrimoine naturel des Galapagos par un oligopole rassemblé sous la bannière argentée de l'écotourisme, soutenu par des instances conservacionnistes à la recherche du statu quo ante. La conséquence attendue en serait l'éviction ou au moins la marginalisation économique de la population locale, mais que l'État tente de contrebalancer ponctuellement en donnant trop rapidement satisfaction à quelques unes de ses revendications les plus immédiates. Ou bien plus prosaïquement sont-ce les puissants intérêts, publics comme privés, qui ferment le jeu en se crispant sur des rentes considérables et en repoussant toutes perspectives de réduction, ou de partage horizontal et vertical³¹ de cette importante rente touristique ?

La pression de plus en plus active de l'entreprise guayaquilénienne.

Le quasi-monopole du binôme conservacionniste scientifico-commercial imposé depuis une vingtaine d'années par les intérêts serranos est maintenant contesté par ceux de Guayaquil. Même si les milieux affairistes ne désespèrent pas de développer un tourisme plus massif vers les Galapagos en y construisant hôtels et infrastructures commerciales, ce sont davantage les intérêts du secteur de la pêche qui montent au créneau.

On peut faire l'hypothèse que les entrepreneurs de pêche nationaux, reliés aux intérêts étrangers japonais ou espagnols, ont à faire face à une possible surexploitation de la ressource autant dans les eaux internationales que dans les eaux continentales équatoriennes. Dans ces conditions, l'accès à la réserve halieutique des Galapagos apparaît comme salutaire pour la rentabilité du secteur.

Mais comme les écologistes nationaux et internationaux veillent, le capital guayaquilénien tente une percée, non pas en s'appuyant sur un accès raisonné à la ressource compte tenu du stock existant³³ mais en niant formellement l'existence de toute pêche prédatrice (holothuries, langoustes, requins, etc.) aux Galapagos et en dénonçant la spoliation dont est l'objet la population insulaire compte tenu de la marginalisation économique que lui impose de mode de développement conservacionniste serrano. Les naturalistes rétorquent que les trois ou quatre dizaines de millions de dollars qu'ils tirent de l'activité touristique développée aux Galapagos ne sont rien par rapport aux 200 millions de dollars que le secteur d'entreprises continentales de pêche tirerait des captures en provenance de l'archipel. Bien entendu, l'absence de données statistiques — si tant est qu'il soit possible de définir l'appartenance provinciale d'une capture — ne permet d'étayer une telle réplique.

De façon symétrique à l'alliance des institutions quiténiennes, on observe, au niveau de Guayaquil, des rapprochements étroits certains ministres et secrétaires d'état, la Chambre Nationale de la Pêche, le Conseil National du Développement de la Pêche, les armateurs et des représentants des milieux d'affaires costeños. Une campagne de presse a tenté d'exercer une pression sur l'ex-Président Durán Ballen par opinion publique interposée. Une attaque en règle contre les intérêts scientifico-commerciaux de la Sierra se s'est développée en remettant en question les compétences et l'activité des instances de conservation, qu'elles soient nationales ou internationales. Des tentatives de récupération sont même apparues sur certains résultats de la recherche consacrée aux aspects humains du développement des Galapagos puisque cette dernière n'est pas nécessairement en phase avec l'orthodoxie conservacionniste. Le tout sur fond d'une affirmation puissante de la souveraineté équatorienne sur les Galapagos.

Cette montée de la pression avait bien entendu, début de l'année 95, quelque chose à voir avec les élections générales (renouvellement de l'Exécutif et du Législatif) qui allaient avoir lieu en 1996 : il restait quinze mois aux entrepreneurs guayaquiléniens pour tenter de passer en force.

CONCLUSIONS

Quid de la population locale insulaire dans ce contexte plutôt instable et conflictuel ? Elle apparaît autant marginalisée par la politique conservacionniste serrano que manipulée par des intérêts costeños avides de valoriser le potentiel halieutique et touristique des Galapagos. Dans un cas, si rien n'est mis en oeuvre pour lui offrir rapidement une véritable alternative d'opportunités de ressources, la population aura le choix entre l'asphyxie économique ou une prédation du milieu naturel pour sa subsistance. Dans l'autre cas, on reste surpris de la particulière attention sociale qu'ont développée les milieux d'affaires guayaquiléniens ; leurs prises de position médiatiques ne laissent pas de surprendre par son souci inhabituel de s'opposer à l'exclusion socio-économique des plus pauvres.

Ni l'accroissement démographique, ni les tentatives d'expression de certains intérêts populaires insulaires ne peuvent être confondus avec les prodromes d'une société civile qui serait en train de se faire. Même si le poids et la crois-

sance démographique des Galapagos montrent qu'au tournant des années 90, le surgissement d'un nouvel acteur est venu rendre encore un plus complexe la définition d'un avenir équilibré pour l'archipel, il ressort maintenant que le véritable enjeu se place entre deux formes de mises en valeur économique des Galapagos. La première historiquement —depuis 1970— fondée sur une alliance entre la logique scientifico-conservationniste et un tourisme qui affirme —plus qu'il ne le démontre— son souci de conserver intact un capital écologique. La seconde qui resurgit régulièrement que ce soit en 1985 avec le projet de construction d'un hôtel cinq étoiles aux Galapagos, avec la campagne en faveur de l'entrée des bateaux de croisières internationales et aujourd'hui avec des actions tous azimuts en faveur de la libéralisation de l'accès à la ressource halieutique des Galapagos.

À travers l'opposition virulente entre ces deux logiques économiques, on observe en premier lieu la même absence d'un pouvoir d'État capable d'arbitrer et de définir le point d'équilibre entre conservation, exploitation touristique et bien-être des populations insulaires. En second lieu, on retiendra le même rapport de type colonial que tend à développer chacune des logiques vis-à-vis des Galapagos : transformation du capital naturel en capital commercial (tourisme, pêche) et exportation massive de la rente vers le continent. Un doute peut subsister néanmoins quant aux conséquences distinctes de ces deux logiques économiques font peser sur le rythme de dégradation du milieu naturel : si dans les deux cas, l'hypothèse d'un plafonnement à l'exploitation économique est totalement exclue, la version dite de l'écotourisme est sans aucun doute moins immédiatement prédatrice, la dégradation est à l'évidence plus feutrée et plus lente (mais une fois encore la non définition délibérée —en termes de limitation et de réglementations— de l'écotourisme et de mesure de son impact sur le milieu naturel ne laisse pas de troubler l'observateur). En ce qui concerne autant le tourisme massif qu'une exploitation halieutique dérégulée, il n'est pas nécessaire de s'interroger très longtemps sur la logique de prédation qui les inspire pour imaginer leur impact dévastateur sur le milieu naturel insulaire.

Finalement, du point de vue de la conservation, si à court terme on peut préférer telle logique économique régionale plutôt que telle autre, on reste extrêmement dubitatif sur le moyen terme car rien ne va les distinguer fondamentalement. En tout état de cause, ce sont des logiques privées régionales qui semblent s'affronter pour y exercer une sorte de protectorat mercantile, un monopole de type colonial, l'État national n'agissant qu'en dernière instance par des décisions présidentielles, sous des pressions entrecroisées ou opposées. Bien entendu, la dichotomie Costa/Sierra n'est pas explicative en soi de cette opposition. Elle renvoie à deux conceptions économiques différentes d'exploitation des Galapagos, avec la particularité que ces deux stratégies coïncident parfaitement avec des intérêts régionaux historiquement opposés.

L'exemple des Galapagos fait apparaître une interrogation fondamentale quant à la définition d'un «développement durable» : si les dynamiques du marché n'y conduisent pas sûrement pas directement, un authentique pouvoir d'État et une capacité d'arbitrage effective n'en sont-ils pas des conditions sine qua non. Mais le paradoxe est que la thèse du développement durable s'adresse aussi à des sociétés où l'informalité tend à primer sur la légalité, et en outre surgit en pleine vague néolibérale peu propice à asseoir le pouvoir régulateur de l'État.

NOTES

- 1 Située dans l'Océan Pacifique à mille kilomètres à l'est de l'Équateur continental, exactement sur la ligne équinoxiale.
- 2 Hormis certains incidents majeurs qui émeuvent l'opinion publique internationale (projet d'hôtel cinq étoiles en 1985, incendies de 1983 et de 1994, campagne médiatique en 1994 à destination de l'Amérique du Nord à propos de la pêche aux requins, etc.).
- 3 Cette réflexion avait pour cadre une convention passée pour la période 1993-1996 entre l'ORSTOM et la Fondation Charles Darwin afin d'établir un diagnostic socio-économique du développement des Galápagos.
- 4 En 1994, les patrons-pêcheurs ont séquestré les responsables du Parc National.
- 5 Les conclusions d'une telle analyse très localisée ne sont presque rien de plus que la lecture immédiate de données ou d'opinions livrées ou tirées d'institutions, d'entreprises ou de responsabilités aisément identifiables.
- 6 Michel Beaud : Face à la croissance mortifère, quel développement durable? in Tiers Monde p.131.t. XXXV n.137. Janvier-mars 1994.
- 7 En 1962, le rapport des deux taux {Galápagos/National} était de 1,6 ; en 1990 il passait à 2,7 signifiant un décalage croissant entre les deux dynamiques démographiques et une accélération du peuplement de l'archipel.
- 8 On peut ajuster cette courbe de croissance selon l'équation suivante :

$$Y = 1346 * 10(0.021538 X)$$
avec Y = Population, X = (Année - 1950) avec R2 = 0,998.
- 9 Entretien avec Michel Batisse, conseiller à l'environnement pour l'UNESCO, le 21 septembre 1994 à Paris.
NB: l'île de Floreana, bien qu'habitée par quelques dizaines de personnes, n'a pas été prise en compte dans le Recensement de 1990.
- 11 Saturé à Puerto Ayora où l'urbanisation butte contre la limite administrative urbaine (on y observe de plus en plus de constructions à étage et une revendication de plus en plus active pour que soit révisée et étendue la limite urbaine en vigueur) ; encore peu densifiée à Puerto Baquerizo et largement sous-utilisé à Puerto Villamil.
- 12 Bacalao ou espèces assimilées particulièrement appréciées pour la préparation de la fanesca au moment de la fête de Pâques.
- 10

Île	Total Habitants	dont habitants en zone urbaine
Santa Cruz	5318	4294 (80.7%)
San Cristobal	3603	3023 (83.9%)
Isabela	864	696 (80.6%)
- 13 Holothuries ou pepinos de mer exportées au prix fort en grande quantité vers l'Extrême Orient.
- 14 On doit préciser que chaque embarcation autorisée dispose d'une capacité d'accueil limitée et fixe, inférieure à 90 passagers. Actuellement quelques 1300 places sont disponibles pour l'ensemble de la flottille autorisée.
- 15 En faisant l'hypothèse que ces grandes embarcations opèrent 275 jours par an et que la durée des croisières est de 3 jours. Soit 1300 autorisations * (275 jours / 3 jours de croisière en moyenne) = 119.167 touristes.
- 16 «Une race de tortue a pratiquement disparu et au moins 3 espèces d'oiseaux marins sont en danger. Parmi les 604 espèces connues de plantes endémiques natives, 12 ont disparu et 229 sont menacées. Seulement 3 espèces de rats endémiques survivent parmi les 6 qui préexistaient. Il existe 18 espèces d'escargots endémiques en danger du fait de la disparition de microclimats. (...) Il existe 321 espèces de plantes exotiques parmi lesquelles au moins 100 furent introduites durant la dernière décennie.» in Una reflexión en torno de las migraciones humanas a Galápagos: Origenes y Consecuencias. A. Carrasco, C. Grenier, J.R. Rojas. 1994. Quito. Équateur.

- 17 Zone répartie spatialement sur quatre îles et chaque fois composée d'une partie urbaine et rurale.
- 18 Une dizaine d'organismes exercent diversement leurs compétences sur les Galápagos : Présidence de la République, INGALA, Commission Permanente, INEFAN, Ministère de l'Agriculture, Marine nationale, Forces aériennes, CETUR, Instituto Nacional de Pesca, Ministère du Tourisme, Dirección de la Marina Mercante, etc.)
- 19 Depuis 1974, dix Plans successifs de gestion des ont été promulgués, soit en moyenne une nouvelle mouture tous les deux ans...
- 20 Voir les orientations orthodoxes du mouvement «Galapagos Coalition» présent sur Internet.
- 21 Réseau Minitel. Messagerie de la Représentation de l'Équateur en France (3615 Équateur). Août 1994.
- 22 Estudio de Impacto Socioeconómico de la Visita de los Barcos de Crucero Vistafjord y Mermoz a las Islas Galápagos. Demandée par l'INEFAN et la FCD. Claude de Miras, Christophe Grenier, Marco Andrade. ORSTOM. Avril 1994. 83 p. et annexes.
- 23 Art.10 : On autorisera la pêche artisanale pour les membres des coopératives qui ont plus de 5 ans de résidence aux Galápagos.
- Art.11 : Le nombre et la capacité des embarcations qui sont enregistrées depuis 5 ans dans les capitaineries, ne seront pas augmentés.
- Art. 12 : L'utilisation des ressources hydrobiologiques se réalisera selon des critères de «développement durable» par l'application de période d'interdictions et de définition de zones de pêche.
- 24 Quotidien El Hoy du jeudi 29 septembre 1994.
- 25 Politique puisqu'il existe une capacité de régulation économique mais étroitement dépendante du niveau des ressources publiques disponibles.
- 26 374 USD pour les Étrangers et 187 USD pour les Équatoriens.
- 27 80 USD pour les Étrangers et 6 USD environ pour les Équatoriens.
- 28 En moyenne, 200 USD par jour pour les Étrangers et 100 USD pour les Équatoriens.
- 29 Ce qui schématiquement signifie que le coût d'accès moyen individuel de chaque touriste qui entre aux est de 1000 USD toute tarification confondue. Insistons pour préciser qu'il ne s'agit ni de profits, ni de la valeur ajoutée totale induite par l'activité touristique aux Galápagos mais seulement de la rente touristique correspondant au chiffre d'affaires direct.
- 30 On peut se demander si la conservation dont ont joui jusqu'à présent les Galápagos n'est pas d'abord le résultat de son isolement séculaire géo-historique. C'est seulement depuis une dizaine d'années, compte tenu de la croissance de la colonisation et du tourisme, que commence à se poser véritablement la question de la protection institutionnelle du milieu naturel.
- 31 Horizontal, c'est-à-dire entre des firmes concurrentes. Vertical, c'est-à-dire entre des agents contribuant à la valeur ajoutée du secteur, du vendeur de souvenirs artisanaux au restaurateur en passant par le pêcheur et l'agriculteur qui vendent peu ou prou aux touristes le produit de leur activité.
- 32 Démonstration actuellement impossible puisque les données de capture et de taille n'existent pas.

RÉSUMÉ - RESUMEN - ABSTRACT

Les îles Galapagos constituent un enjeu scientifique et économique considérable. Le problème e l'impact que peut avoir la présence humaine, encore faible, sur un environnement exceptionnel renvoie au conflit qui oppose les milieux « naturalistes » de Quito, attachés à la conservation de l'écosystème, et les milieux d'affaires de Guayaquil, défenseurs de l'écotourisme et bénéficiaires de la majeure partie de la rente touristique. Le Parc national (1959) et le statut de province (1972) étaient des compromis entre la protection de la nature et la nécessaire présence humaine affirmant la souveraineté nationale. Dans la redéfinition d'une politique plus adaptée aux évolutions récentes, l'État fait preuve d'une faible capacité d'arbitrage.

The Galapagos Islands give rise to a number of economic and scientific issues. The problem of the potential impact of a human presence, which is as of yet limited, on an extraordinary environment creates a conflict between the Quito « naturalist » who are attached to the conservation of the ecosystem and the Guayaquil business circles, defenders of eco-tourism and the recipients of most of the profits from

tourism. The National Park (1959) and the Province Statute (1972) were compromises between the notions of protecting the environment and the necessary human presence which affirms national sovereignty. The redefinition of a policy which is more adapted to recent evolution has shown the the State is a weak arbiter.

Las islas Galapagos constituyen un desafío científico y económico considerable. El problema del impacto que representa la presencia humana, aún débil, sobre un medio ambiente excepcional se refleja en el conflicto que oponen los medios naturalistas de Quito interesados en la conservación del ecosistema y los medios de negocios de Guayaquil, defensores del ecoturismo y beneficiarios de la mayor parte de la renta turística. El Parque Nacional (1959) y el estatuto de provincia (1972) eran términos medios entre la protección e la naturaleza y la necesaria presencia humana afirmando la soberanía nacional. En la nueva definición de una política mejor adaptada a las evoluciones recientes, el Estado da prueba de una débil capacidad de arbitraje.

D O S S I E R

À LA RECHERCHE DE NOUVELLES FORMES D'INTÉGRATION : STRATÉGIES ET IDENTITÉS D'ENTREPRENEURS EN AMÉRIQUE LATINE

COORDONNÉ PAR

Marie-France Prévôt Schapira et Hélène Rivière d'Arc

- 1 - Renato Boschi : Entrepreneurs et société en Amérique latine
- 2 - Jean-Yves Deler : «*Les amis de mes amis sont aussi mes amis*». Rôle des relations personnelles dans les stratégies commerciales de petits métallurgistes chiliens.
- 3 - Marie-France Prévôt Schapira et Jean Bunel : D'un modèle de développement à l'autre ; étude d'un patronat régional. Le cas de la province de Mendoza, Argentine.
- 4 - Jair do Amaral Filho : Rupture politique, nouvelles formes d'intervention publique et croissance dans le Ceara contemporain : le rôle «des jeunes entrepreneurs».
- 5 - Carlos Alba Vega et Hélène Rivière d'Arc : Entrepreneurs locaux mexicains dans une zone de *maquiladoras*.
- 6 - Leila Ben Amor : Entreprenariat ethnique et invention d'une communauté : les «Hispaniques» aux États-Unis.

À LA RECHERCHE DE NOUVELLES FORMES D'INTÉGRATION : STRATÉGIES ET IDENTITÉS D'ENTREPRENEURS EN AMÉRIQUE LATINE

Les changements majeurs que l'ouverture économique mise en pratique par tous les pays d'Amérique latine a provoqués, expliquent que l'on s'interroge sur les capacités des entrepreneurs locaux à s'adapter à ce que l'on peut considérer comme un des effets régionaux de la mondialisation.

Les débats d'aujourd'hui, c'est-à-dire ceux des années 1990, mettent l'accent sur les nouvelles polarisations économiques localisées et/ou a-spatiales, face auxquelles les gouvernements nationaux seraient impuissants. Il faut bien dire que, même si ce propos est caricatural, le cadre général qu'il pose marque un tournant très important pour l'Amérique latine dont la plupart des États s'étaient affirmés au XXe siècle en pratiquant des politiques centralisées, protectionnistes et, dans la mesure du possible, auto-centrées, grâce à l'adoption du modèle de développement par substitution d'importations. Taxes douanières élevées et protection de l'industrie nationale, parfois compensées par des dérogations diverses, notamment dans le nord du Mexique, et la création de zones franches (Manaus, Belize, Caraïbe, Paraguay...) avaient habitué les entrepreneurs industriels à entretenir avec l'État des relations à la fois conflictuelles et dépendantes. On a beaucoup écrit sur les caractéristiques sociales de cette classe, certes pas du tout homogène, mais élitiste, traditionnelle, avide de profits immédiats et à laquelle ses pratiques sociales telles que les alliances matrimoniales, permettaient de compenser sa méconnaissance des contraintes du marché.

Puis le modèle est entré en crise. On a parlé alors sur le plan économique d'une crise spécifiquement latino-américaine, celle des années 1980, à laquelle les gouvernements ont cherché des remèdes pourtant assez proches de ceux administrés à l'Europe. Mais ces derniers, comme les ajustements et les privatisations, ont peut-être été appliqués plus rapidement et plus radicalement, plus brutalement aussi, comme l'ouverture économique. Enfin là-bas comme en Europe, on a eu recours à un argument socio-politique oublié, la décentralisation.

Les stratégies locales retrouvent alors de leur importance. On peut les présenter de diverses façons : il est des régions (à l'intérieur d'un pays) qui ne sont pas en phase — ni sur le plan économique, ni sur le plan politique — avec le niveau national. Ce qui semble logique, car leur fonctionnement dépendrait beaucoup

moins que par le passé de ce seul centre. Mais ce peut être aussi l'histoire des élites économiques locales qui permet d'expliquer la capacité de ces dernières à réinterpréter les contraintes et les créneaux imposés par la mondialisation.

Ce numéro des *Cahiers des Amériques latines* pose ainsi plusieurs questions et apporte des témoignages sur des situations locales dont on avait fortement senti l'importance il y a quatre ou cinq ans, lorsqu'un appel d'offres scientifique avait été lancé par le ministère français de la Recherche et de la Technologie sur les stratégies et les performances des entrepreneurs locaux.

Or, de même que la mondialisation a pour corollaire la flambée des singularités et des identités sociales et territoriales, nouvelles et reconstruites, elle susciterait aussi un bouleversement des façons de produire et du statut des zones de production. Ces changements de statut renvoient bien sûr à ceux qui en conduisent le processus : les entrepreneurs.

Parmi tous les ingrédients dont on soupçonne fortement qu'ils jouent un rôle clef dans ces recompositions locales plus ou moins performantes et peu modélisables, nous avons voulu privilégier l'environnement sociétal de chaque «monde de production», selon l'expression de Salais et Storper, pour remonter à l'échelle nationale, et éventuellement passer à la région binationale.

1. Renato Boschi rappelle dans ce numéro que le monde de l'entreprise industrielle en Amérique latine, qui s'est construit pendant la première moitié du XX^e siècle, s'est inscrit dans les cadres corporatistes de l'État, particulièrement en Argentine, au Brésil et au Mexique. Moins nettement au Pérou, au Chili et en Colombie. La plupart des études analysant alors la formation d'une couche d'entrepreneurs, l'ont campée à partir des relations que l'État national-populaire, puis les régimes militaires, entretenirent avec elle et sur les réponses qu'il fit à ses demandes, comme fraction de la bourgeoisie, paradoxalement peu encline à l'autonomie. Pour lui, la modernisation du comportement des entrepreneurs latino-américains selon les nouvelles «normes» de l'innovation et de la flexibilité dans un contexte communautaire et décentralisé, est encore une hypothèse que l'approche univoque des chercheurs n'a pas encore révélée.

C'est pourtant pour essayer de repérer les nouvelles façons de produire en Amérique latine, à l'initiative d'anciens ou de nouveaux agents, que nous avons réuni les études très localisées qui vont suivre. Elles constituent des modèles ou des «mondes» différents. Pourtant à y regarder de près, on voit que des traits communs font se rejoindre le cas chilien et le cas argentin, le cas argentin et le cas *cearense* (Brésil). Et enfin, le cas *cearense* et ceux du nord du Mexique et des «hispaniques» ont à première vue des airs de *success stories* qui supposent l'existence de nouveaux acteurs.

Le district industriel de type marshallien n'est pas à proprement parler une nouvelle forme de produire ; mais la description du modèle italien développé dans les années 1970 a rénové son image. Le discours sur les instruments de ce modèle s'est plus ou moins universalisé autour d'un vocabulaire socio-technocratique : synergie, environnement, réseau, flexibilité, autonomie, communauté.

Ce discours est donc présent au Chili comme ailleurs, au moment où les mesures libérales se donnent libre cours, sans pour autant que les politiques régionales prennent le relais de l'État central.

2. Mais Jean-Yves Deler montre que les pratiques traditionnelles de la sous-traitance (utilisation des relations familiales, méfiance, absence de prise de risques...), même si elles sont le fait d'entrepreneurs assez récemment installés, correspondent à des stratégies de survie (cf. la «survie» des petits métallurgistes à la crise de 1982) qui ont même tendance à évoluer en «culture de survie». Ce qui semblerait revenir à dire que lorsqu'il ne s'agit pas de la production dopée par les exportations agro-alimentaires (présentée dans de nombreux articles par Cecilia Montero Casassus), et malgré les instruments supposés modernisateurs (initiation à de nouvelles manières de gérer et de produire) que proposent les nouvelles politiques gouvernementales, la stagnation se profile.

3. C'est aussi d'un «monde de production» qui rappelle à première vue un district que nous parlent Marie-France Prévôt Schapira et Jean Bunel pour l'Argentine, le modèle viticole intégré de Mendoza, structuré par des familles de viticulteurs et d'ouvriers métallurgistes venus d'Italie. De fondation antérieure à la période de substitution, il en a pourtant largement bénéficié. Puis, victime des crises des années 1970-1980, à la fin de celles-ci, ses élites, alliées à un gouvernement local imprégné de l'idée de compétition des territoires, tentent de réunir les conditions de production d'un système local modernisé par le recours à l'identité (régionale pionnière) des personnes et des lieux et à des formes de coopération. Mais tout semble donner à penser que c'est plus un certain rétablissement du marché intérieur argentin qui permet aujourd'hui d'assurer une transition entre survie et redémarrage dans le cadre de l'ouverture.

4. Au Brésil, la politique de substitution s'est traduite au plan local par la mise en place d'agences de développement telle que la SUDENE au Nordeste, appuyé par le BNDS (*Banco Nacional de Desenvolvimento*). Jair do Amaral Filho montre que les jeunes entrepreneurs qui se sont récemment trouvés à la pointe du nouveau modèle *cearense* d'industrialisation, sont les héritiers des groupes que la politique de la SUDENE avait promus en son temps, et qui ont disputé le pouvoir politique local aux élites agraires traditionnelles. Maintenant une croissance ininterrompue depuis plus de dix ans, ils n'ont pas changé les lignes de fabrication connues au Ceara (confection, tissus chaussures). Leur méthode de «gouvernance» s'appuie alors, outre sur l'application de certaines recettes connues du développement endogène (achats publics et réforme fiscale locale), sur la mise en place d'un modèle innovant de partenariat public-privé dans un Pacte de Coopération.

5. On peut, dans une certaine mesure, retrouver cette nouvelle génération d'entrepreneurs à la tête du pouvoir local dans le nord du Mexique, et notamment dans l'État de Chihuahua présenté par Carlos Alba Vega et Hélène Rivère d'Arc. Mais cet exemple de rupture promue par le PAN, avec les pratiques clientélistes et centralisées du PRI, ne connaît guère de mesures concrètes de développement endogène. Cela, même si les commandes publiques restent essentielles au moins dans une première étape, pour les petits et jeunes entrepreneurs. La proximité physique avec les États-Unis, les opportunités que représentent dans l'imaginaire local, le marché américain voisin et la présence massive d'usines d'origine américaine sur le territoire mexicain, conduisent à privilégier les capacités de projection des nouveaux entrepreneurs au-delà de la frontière plutôt que la «gouvernance».

6. Cependant, il est intéressant de mettre en perspective la capacité conquérante des jeunes entrepreneurs de la frontière nord du Mexique avec ce qui constitue une des composantes modernes d'un nouveau système localisé : la composante ethnique que révèle Leila Ben Amor, instrumentalisée surtout en milieu métropolitain aux États-Unis. Elle pose de fait la question suivante : dans quelle mesure la communauté de langue espagnole a-t-elle créé des marchés suffisamment spécifiques dans les villes nord-américaines pour susciter des « vocations » d'entrepreneurs prêts à répondre à cette demande ? On voit que ces « vocations » s'expriment au plan local — au cœur géographique même de la communauté « hispanique » — et non pas à la frontière où l'ampleur de ce groupe de consommateurs éventuels échappe presque totalement aux réseaux mexicains.

En résumé, nous pourrions dire que nous avons affaire à deux histoires de désintégration-recomposition incertaine, à un modèle de développement régional promu par les élites entrepreneuriales, à une histoire de succès relatif dans un semi-désert industriel et enfin à une adaptation/modernisation à l'américaine. Nous avons traqué les entrepreneurs dans leur région, l'échelle nationale n'existant qu'en tant qu'émettrice de variables exogènes.

Cette méthode nous permettait de répondre à l'interpellation de Renato Boschi aux chercheurs (voir son article dans le présent numéro) : peut-être que les processus qui traduisent l'innovation et une nouvelle façon de produire, apprentissage, nouvelles formes de relations et d'associations entre entreprises, établissement de réseaux et décentralisation de la structure des entreprises, enracinement de l'entreprise dans la communauté, consensus local etc. sont-ils en cours dans différents contextes localisés d'Amérique latine ? Ce n'est qu'une hypothèse.

De fait, ce n'est pas sur la réussite de la mise en place de ces recettes qu'insistent surtout les auteurs, mais plutôt sur les relations qui s'établissent entre les entrepreneurs — qu'ils soient en situation de survie ou de synergie — et les pouvoirs publics locaux. Il semble bien en effet que les institutions que ces derniers dirigent, sauf peut-être au Chili, se substituent avec peu de moyens, donc avec un discours très différent, aux politiques nationales, comme médiateurs des projets locaux d'industrialisation intégrée. Mais l'idée de communauté flexible et celle d'intervention publique locale, dans un contexte partout affiché de décentralisation/démocratisation, ne sont pas à priori incompatibles. Voyons plutôt pourquoi.

Marie-France Prévôt-Schapira*
Hélène Rivière d'Arc*

* Centre de recherche et de documentation sur l'Amérique latine CNRS-CREDAL

ENTREPRENEURS ET SOCIÉTÉ EN AMÉRIQUE LATINE¹

RENATO R. BOSCHI*

Dans le cadre d'un groupe de réflexion sur l'étude des relations entre entrepreneurs et État, l'examen, non pas de ces relations, mais de celles qui s'établissent entre ces entrepreneurs et la société suscite ici notre intérêt. C'est là un sujet, assez ignoré, des recherches menées en Amérique latine.

La littérature sur les entrepreneurs en Amérique latine privilégie souvent la question des relations entre ces derniers et l'État, ainsi que les conséquences des pratiques particulières qui caractérisent les régimes politiques. Il est en effet possible d'affirmer que la pratique politique des entrepreneurs a été tellement tournée vers l'appareil étatique que la constitution de leur identité en tant qu'acteurs se serait définie à travers les limites institutionnelles données par l'État. Cela est particulièrement vrai dans les cas où le corporatisme étatique a été fondamental dans la constitution du groupe des entrepreneurs en tant qu'acteur politique, et que ce corporatisme subsiste jusqu'à aujourd'hui, alors que l'économie s'oriente toujours plus vers le marché. Mais cela vaut également là où le corporatisme étatique a été moins important ou absent.

Un rapide inventaire des travaux parus au cours de ces deux dernières décennies sur les entrepreneurs en Amérique latine révèle donc le choix préférentiel donnée aux relations avec l'État. C'est ainsi que, parmi les sujets de recherche, les thèmes le plus souvent rencontrés sont ceux de la médiation des intérêts, de l'accès aux différentes instances de la bureaucratie, de l'appui fourni par les entrepreneurs aux régimes autoritaires et, ensuite à leur dépassement, enfin de l'analyse de la structure du monde des entrepreneurs en tant que groupe éco-

¹ Communication présentée au VI^{ème}. Séminaire international 'Empresários y Estado na América Latina : Balances y Perspectivas', CLACSO, Instituto de Investigaciones Legislativas, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, Universidad Autónoma Metropolitana - Azcapotzalco, México D.F., 28-30 septembre 1994.

* Instituto de Urbanismo e Planejamento Economico do Rio de Janeiro

nomique. Ces thèmes renvoient à celui du capital national par rapport au capital étranger, des grands conglomérats par rapport aux petits et moyens entrepreneurs et, enfin des différents secteurs tels que les entrepreneurs industriels, financiers et commerciaux.

Cette préférence accordée à l'État n'est pas le résultat d'un choix académique occasionnel, mais révèle, ce qui est plus important, un lien logique entre les analyses, les approches théoriques correspondantes et la réalité empirique du monde entrepreneurial latino-américain : un acteur dépendant, possédant un faible degré d'autonomie face à l'État, rétif à la condition première de la pratique capitaliste qu'est la prise de risque, peu expérimenté dans la composition des alliances politiques et particulièrement opposé aux négociations dans les conflits du travail. Les entrepreneurs ne possèdent en outre que peu d'expérience des pratiques qui dépassent le protectionnisme économique, à l'ombre duquel il se sont développés tout au long de la phase d'industrialisation menée par l'État. On peut aussi admettre que, dans certains cas, c'était leur auto-légitimation en tant qu'acteur collectif qui était en jeu, puisque la remise en cause de l'ordre capitaliste dans divers pays d'Amérique latine a modifié la perception que les entrepreneurs avaient d'eux-mêmes comme partie intégrante du système.

Je me propose ainsi de réfléchir sur ce qui a induit cette importante lacune - tant au niveau théorique que pratique - à partir d'un examen des relations entre entrepreneurs et société. Il ne s'agit nullement d'affirmer que ces relations sont en tous lieux inexistantes, mais plutôt d'essayer d'apporter une explication à cette absence, surtout si l'on remarque qu'en d'autres lieux, par exemple aux États-Unis, l'attention est plutôt attirée par le mépris total des entrepreneurs pour l'État.

Cette problématique renvoie, bien sûr, aux origines étatiques de l'industrialisation tardive, comme le montrent unanimement les recherches. L'instauration d'une société industrielle dans le cadre du corporatisme étatique est en effet liée, selon ces analyses, aux tentatives de rattraper le retard économique. Mais, ainsi qu'on l'a déjà souligné, la portée du corporatisme étatique diffère selon les pays : certainement plus présent dans les expériences brésilienne, mexicaine et argentine, le poids du corporatisme étatique est absent dans celles du Chili et du Venezuela, et moyennement influent dans des pays comme l'Équateur, le Pérou ou l'Uruguay (Boschi, 1993). Néanmoins, au-delà de ces constatations, il est nécessaire de rendre compte du manque d'enracinement social des entrepreneurs, de leur désintérêt pour ce qui concerne la communauté humaine par l'absence de perspective de solidarité, de souci de soutien à l'art et à la culture (même en vue d'exonérations fiscales), de lien avec l'université comme conseil de l'entreprise privée... autant de traits qu'on ne peut expliquer seulement par le corporatisme et la profondeur des liens avec l'État.

Sans prétendre faire le tour de la question à partir d'une analyse des comportements ou des attitudes, j'essaierai tout au moins, devant l'absence de données, de parler plus librement sur le sujet, fort important à un moment où, devant l'épuisement de la phase du développement étatique, la solution alternative qui se met en place, est une économie orientée vers le marché, et, on l'espère du point de vue des sociétés latino-américaines et une consolidation de la démocratie

politique au delà de la simple instauration du jeu électoral. Dès lors, d'autres conditions sont requises, qui doivent accompagner les institutions formelles et qui concernent la *qualité* même des gouvernements démocratiquement élus. De cette manière, tant la transition vers une logique de marché que la consolidation de la démocratie supposent inévitablement la prise en compte des éléments qui relèvent de la société (civile). Que dire de ces entrepreneurs en tant que pilier d'un ordre fondé sur le secteur privé mais ayant néanmoins de nettes implications dans la sphère publique ? En d'autres termes, comment la construction d'un espace public qui s'instaure à travers le privé peut-elle dépendre d'une orientation dans laquelle le public est valorisé précisément pour sa perméabilité à l'appropriation privée (comme l'histoire le montre dans le cas des entrepreneurs latino-américains) ?

Je partirai des travaux existants sur les entrepreneurs en Amérique latine pour essayer de comprendre dans quelle mesure le corporatisme a favorisé ou empêché l'implantation d'un système économique orienté vers le marché et d'une démocratie stable. Je réfléchirai sur l'importance de la dimension sociale nécessaire au nouvel ordre politico-économique.

En ce qui concerne le premier point - les bases du corporatisme comme terrain sur lequel s'enracinent les pratiques des entrepreneurs -, on note une certaine ambiguïté. D'un côté, le problème de « l'encadrement » étatique est mis en évidence, dans la majorité des cas, comme aspect négatif du corporatisme dans la mesure où il diminue la capacité de cette classe à être autonome tant dans l'organisation de ses intérêts que dans la construction de son identité collective. D'un autre côté, et bien que ce soit moins fréquent, on souligne les aspects positifs du corporatisme en remarquant qu'il a permis les avancées et la consolidation du modèle d'industrialisation menée par l'État (Diniz et Boschi, 1991).

Très récemment, dans un élan d'optimisme, j'ai tenté de démontrer le rôle de l'héritage corporatiste dans la création de conditions politiques favorables à la nouvelle orientation néo-libérale (sans juger, bien évidemment, du bien fondé des réformes). J'ai alors identifié au moins trois évolutions historiques, nécessaires à une analyse comparative. Dans la première, une forte tradition corporatiste favorise l'émergence d'une structure de représentation des intérêts, centralisée au sommet, et rend par là plus facile l'émergence d'un groupe hégémonique d'entrepreneurs qui parviennent à imprimer une vision dominante sur les réformes à réaliser. La deuxième trajectoire a une tradition corporatiste tout aussi forte, mais les entrepreneurs y sont plus divisés ce qui a rendu difficile une action collective favorable aux réformes. Enfin, une troisième évolution existe, dans laquelle bien que le corporatisme soit faible, il y eut, très tôt, une centralisation de la structure qui, grâce à des alliances, a assuré une certaine homogénéité des entrepreneurs vis-à-vis des projets de réformes (Boschi, 1993). À partir de là, il faut nuancer l'opinion selon laquelle le corporatisme neutralise l'initiative politique des entrepreneurs..

Le Mexique et le Pérou peuvent être pris comme exemples de la première situation. Dans ces pays, le corporatisme étatique a été un instrument de consolidation du groupe des entrepreneurs, les deux expériences nationales se ressemblant surtout pour élaborer une structure d'intérêts d'un haut niveau de

représentativité. L'importance du thème du corporatisme au Mexique est attestée par nombre d'études réalisées au sein de CLACSO de même que dans la littérature sur les entrepreneurs mexicains en général ; témoins, les travaux de Casar et al. (1988), de Labastida (1992), de Luna y Pozas (1992) et de Puga y Tirado (1992). Dans le cas péruvien, le thème du corporatisme et, surtout, celui de la centralisation de la structure de représentation, constitue l'un des sujets d'analyse des travaux de Durand (1988, 1992) et d'Ochoa (1988).

La consolidation des entrepreneurs en tant qu'acteur collectif apparaît au Mexique après une période de détérioration croissante des relations entre le secteur privé et l'État dans les années 1970. Très brièvement, on pourrait dire qu'au sein de la classe des entrepreneurs, un espace s'est créé permettant l'émergence d'un secteur capable de contrecarrer une tendance à la fragmentation de la structure de représentation dont la conséquence possible eût été la perte de sa représentativité. D'un autre côté, la bureaucratie étatique a très vite réagi ; elle s'est ressaisi et a été capable de maintenir une grande part de la capacité de coordination de l'État. Ainsi, les effets de désarticulation et de désorganisation que l'on retrouve dans les scénarios où la réforme de l'État est simultanée à la reprise économique ont été moins ressentis au Mexique, grâce surtout au caractère unitaire du système des partis et à la nature peu compétitive du processus politique. Néanmoins, la transition plus douce vers un nouvel ordre économique est due aussi, en grande partie, à la puissance d'un petit secteur hégémonique lié aux industriels du Nord, qui a mis en place une reconversion de la structure productive et a abouti à la concentration du capital. Concentration économique et centralisation politique constituent les deux caractéristiques du processus mexicain qui ont contribué à la consolidation des relations entre les entrepreneurs et l'État dans les années 1990 (Luna, 1992).

Historiquement, le corporatisme étatique au Mexique a contribué à souder et à maintenir stable l'agencement traditionnel des relations entre l'État et le secteur privé. Ce pacte remonte, comme on le sait, à la période de Cardenas pendant laquelle s'est organisée la machine étatique corporatiste excluante. Les organisations d'entrepreneurs ont fonctionné comme interlocuteurs et conseillers de l'État, tout en se plaçant en dehors du PRI (Labastida, 1992). Le principal aspect des organisations corporatistes mexicaines est leur instrumentalisation lors de l'établissement d'accords centralisés dans le domaine de la politique économique, qui sont restés imperméables aux résultats électoraux.

À ce propos ressort un aspect négatif, à savoir, le fait que l'absence d'élections et le manque de transparence dans les relations ont contribué à maintenir, au cours du temps, le groupe des entrepreneurs comme un acteur de visibilité publique extrêmement faible. Jusqu'à la nationalisation des banques sous le gouvernement De La Madrid, ce modèle reste inchangé. Tous les ouvrages, de façon unanime, datent de ce moment la consolidation du groupe des entrepreneurs comme acteur politique au travers aussi bien de l'exercice du pouvoir concret du CCE que de l'unification de leurs fractions internes et l'instauration d'une vision hégémonique en ce qui concerne leur vision du développement (Labastida, 1992 ; Garrido, 1992 ; Casar, 1988 ; Tirado, 1992 ; Quintana, 1992 et Rodriguez, 1992).

Dès lors, une conjonction favorable des éléments internes à l'organisation de l'acteur et des éléments externes provenant de la rupture du modèle étatique aurait entraîné des réactions radicales chez les entrepreneurs. Comme il a été affirmé, il s'est agi d'une réaction régionale des entrepreneurs qui, avec l'appui du CCE, ont été capables de dépasser cette conjoncture spécifique et ont développé une stratégie allant au-delà de leurs stricts intérêts de classe (Casar, 1992). Ainsi, il semble que les entrepreneurs se seraient détournés de l'État. En résumé, comme l'indique de façon succincte et symptomatique le titre d'un autre travail qui, analysant les caractéristiques d'un tel mouvement et s'interrogeant sur sa durée, se demande si les entrepreneurs seraient passés « du corporatisme à la compétition électorale? » (Rodriguez, 1992). La réponse peut être pour le moins ambiguë, voire négative. Selon la conclusion de cette analyse, le corporatisme au Mexique a servi de base à une réorientation néo-corporatiste, indépendamment des réformes ou des améliorations du système des partis. La nature excluante du régime a contribué à isoler la classe ouvrière et à renforcer une coalition fondée sur une alliance interne entre certains segments du secteur privé et l'État, qui, paradoxalement, s'est renforcé au travers des réformes néolibérales (Boschi, 1993).

Pour sa part, comparé aux autres pays latino-américains, le corporatisme péruvien est beaucoup plus récent. Il ressemble à bien des égards au Mexique sous Cardenas dans les années 1930. L'expérience n'a lieu au Pérou qu'en 1968 avec l'intervention militaire, qui a visé l'organisation des intérêts des masses rurales et urbaines. Cette stratégie « étatique-organique » a eu un élan « intégrateur » qui la différencie des stratégies corporatistes « excluantes », lesquelles visent à promouvoir les forces industrielles modernes (Stepan, 1978). Néanmoins, la structure de l'organisation des entrepreneurs, avant l'intervention militaire, ressemblait par beaucoup d'aspects à ce que l'on retrouve partout ailleurs en Amérique latine, à savoir une organisation fondée sur des bases territoriales et fonctionnelles (Mar, 1988).

Grâce la création en 1984 d'une association au sommet - la CONFIEP - qui a absorbé toute structure préexistante, puis grâce à sa consolidation, le secteur privé s'est renforcé en tant qu'acteur collectif, et a été capable de résister à la manipulation gouvernementale, pratiquée sous les militaires. Comme au Mexique, on constate la même tendance à ce qu'une petite fraction des douze plus grands groupes économiques, très liés avec l'extérieur, devienne hégémonique et établisse une alliance avec des fractions du capital national, après une surprenante politique de nationalisation du système bancaire sous Alán Garcia (Duran, 1988, 1992). Le Pérou est un bon exemple de la manière dont la capacité de manoeuvre de l'État peut être affectée par des groupes privés dont l'organisation centralisée se renforce au travers même des coalitions. Le cas péruvien illustre aussi, contrairement au cas mexicain l'absence d'un parti tel que le PRI affaiblit l'État en tant qu'acteur. La position de l'État ne va se modifier qu'après la fermeture du Congrès et la concentration des pouvoirs entre les mains de l'exécutif après l'auto-coup d'État de Fujimori. Ainsi, bien que l'on puisse dire que les entrepreneurs se sont renforcés en tant qu'acteurs grâce à la structure corporatiste existante, l'instauration d'une pratique plus orientée vers la société et

la politique dans sa dimension la plus large ne s'est pas effectuée au Pérou. Encore une fois, on peut se demander si la capacité d'établir des alliances ne serait pas circonscrite à l'intérieur des fractions du groupe des entrepreneurs.

La deuxième évolution traduisant la relation entre corporatisme et pratique politique des entrepreneurs est celle qui se caractérise par un fort corporatisme suivi d'une fragmentation. Les cas brésilien et argentin en sont les exemples et se distinguent par le retard et/ou la difficulté à mettre en place des réformes économiques. Au Brésil, la présence notoire et incontournable de la tradition corporatiste, associée au développement d'une structure parallèle pluraliste, aboutit à la configuration d'un modèle hybride d'intermédiation, rendant difficile une action concertée de la part des entrepreneurs (Diniz et Boschi, 1993, 1994). Pour sa part, l'Argentine présente une combinaison de facteurs propres à la structure de représentation et au contexte économique dans lequel celle-ci s'effectue ; mais ici aussi, la structure du corporatisme a été fondamentale dans le degré d'instabilité de l'ensemble de la structure de représentation (Acuña, 1992). Elle a également constitué une entrave à l'obtention d'un consensus sur les réformes instaurées qui, limitées au départ, n'ont acquis de la vigueur qu'après le programme de stabilisation qui a sauvé le pays de l'hyperinflation (Smith, Acuña et Gamarro, 1993).

Au Brésil, le secteur industriel privé a été pratiquement une création de l'État et, pour avoir grandi sous les auspices de ce dernier, il est devenu largement dépendant des subsides et des mesures protectionnistes. Avec le temps, la structure de représentation des intérêts devient extrêmement compartimentée, soit pour répondre au processus même de différenciation de la structure de l'État, soit à cause de la spécialisation de la production. Une infinité d'instances formelles et informelles établissait le lien de cette structure avec autant d'agences étatiques, garantissant ainsi l'influence du secteur privé dans les processus de prise de décision (Diniz et Boschi, 1979). Progressivement, avec la diversification des groupes d'intérêt et à cause de la désorganisation provoquée par plusieurs tentatives de réforme, on a assisté au démantèlement de ces canaux et, parallèlement, à une crise de légitimité des porte-parole de la classe des entrepreneurs ou de certaines de ses fractions. (Diniz et Boschi, 1993, Boschi 1992).

La formation de la classe des entrepreneurs brésiliens a lieu dans les années 1930 et 1940 dans un contexte de fermeture du système politique et de renforcement de la centralisation étatique qui survient en même temps que s'affaiblit la vie parlementaire et que se met en place le modèle corporatiste d'intermédiation. L'incorporation des acteurs émergents - entrepreneurs et travailleurs - se fit à travers leur insertion dans cette structure hiérarchisée subordonnée à l'État. Entre 1930 et 1945, les entrepreneurs industriels consolidèrent leur position économique ainsi qu'un espace politique propre, définissant, dès lors, leur identité vis-à-vis des groupes agro-exportateurs. Les entrepreneurs, quoique adaptés au corporatisme étatique, maintinrent, à côté de la structure officielle, une structure parallèle d'associations indépendantes. Depuis lors, un tel système dual de représentation s'est enraciné et maintenu jusqu'à nos jours. Les liens établis avec l'État ont permis l'ouverture d'espaces de négociations entre élites techniques et entrepreneurs, l'Exécutif devenant la cible de leurs demandes.

Jusqu'aux années 1950 et 1970, il a été possible, sous la coordination de l'État, d'obtenir le soutien de différentes fractions d'entrepreneurs pour définir des objectifs prioritaires, grâce à la souplesse du dispositif et à sa capacité d'adaptation aux circonstances politiques et économiques. Néanmoins, la préservation de la structure corporatiste a impliqué le recours à des stratégies politiques de rapport direct entre appareil d'État et milieux professionnels, qui, dans certains cas, aboutissent à une main mise sur les agences étatiques et à des relations croisées entre sphères publique et privée. Ainsi gouvernement et chefs d'entreprise deviennent prisonniers d'une situation dans laquelle les différents groupes d'intérêt rivalisent en vue de bénéfices spécifiques et s'opposent mutuellement leurs véto.

En dépit d'une atténuation de cette quasi symbiose, dont témoigne l'action politique parlementaire des entrepreneurs au cours de ces dernières années (Diniz et Boschi, 1988) et la création de nouvelles institutions qui remettent en cause la structure officielle et ses dirigeants (Diniz et Boschi, 1992, 1993), on peut affirmer que la dépendance à l'égard de l'État est aujourd'hui encore l'aspect le plus important de la pratique des entrepreneurs brésiliens. Ceci se traduit par la difficulté d'établir des priorités et de réunir un consensus sur le rythme des réformes économiques, malgré une rhétorique favorable au marché, ainsi que par la forte aversion que leur inspire toute politique d'alliances avec les ouvriers, malgré le discours sur la valeur de la démocratie.

Bien que les nouvelles organisations d'entrepreneurs expriment une rupture avec l'héritage corporatiste et qu'elles luttent pour la création de perspectives alternatives, cet héritage se manifeste dans la structure duale de représentation d'intérêts et explique l'absence d'une association agissant au plus haut niveau capable de produire une vision globale et de prendre ses distances avec les approches fragmentées et sectorielles. Les expériences des pactes de concertation ont échoué et même les arrangements de nature soi-disant néo-corporatiste visant à définir une politique industrielle - les Chambres Sectorielles (*Câmaras Setoriais*) - sont d'une efficacité douteuse.

L'évolution brésilienne s'inscrit dans la continuité : poursuite d'un modèle de développement et stabilité des coalitions l'ont soutenue. Les politiques ont été adaptées et les nouveaux groupes se sont accommodés peu à peu. Ainsi, les entrepreneurs brésiliens constituent une réalité assez hétérogène, qui associe aussi bien différents styles et pratiques - de nature conservatrice et innovatrice - que des orientations distinctes en ce qui concerne les réformes, qui, finalement, ont été inscrites sur une liste d'attente. Dans une économie complexe et hautement oligopolisée, de nouvelles fractions entrepreneuriales ont été incorporées par vagues successives, rendant ainsi difficile que se forme une coalition excluante autour d'une fraction hégémonique qui émergerait. Une telle stratégie, dans un contexte de crise de représentativité se fait peu probable. On peut donc conclure que, dans le cas brésilien, la pratique même des alliances entre entrepreneurs ne se vérifiant pas, la configuration bien que pluraliste, garde une forte orientation corporatiste.

L'Argentine, au contraire, présente une trajectoire marquée de discontinuités et de ruptures dans le cadre d'un même ou de plusieurs gouvernements, sous des

régimes autoritaires ou démocratiques. Dans ce contexte, les entrepreneurs auraient adopté un comportement méta-institutionnel, totalement en dehors des partis politiques et très orienté vers le court terme. Les organisations entrepreneuriales ont été créées, puis dissoutes. Comme au Brésil, toutefois, le poids de la tradition corporatiste se fait sentir, comme la compétition interne à une classe entrepreneuriale fragmentée, sans compter les conflits entre les entrepreneurs et l'État qui furent sévères au moins jusqu'au lancement du Plan Cavallo.

Dans un contexte de désindustrialisation et alors que perd sa force la contradiction essentielle qui opposait le secteur agraire au secteur urbain productif, remplacée qu'elle est par l'opposition entre le secteur marchand et le secteur non-marchand, bien plus qu'une mise en place de l'hégémonie d'une fraction déterminée des entrepreneurs, la situation est un immobilisme dû à l'impossibilité de rompre aucun des éléments du pacte anti-inflationniste. Et ceci bien que les analyses mettent en évidence le renforcement du secteur privé face à un État affaibli.

Depuis les années 1930, les organisations entrepreneuriales argentines se sont caractérisées par leur hétérogénéité. La compétition était particulièrement aiguë entre l'UIA et la CGI, à laquelle, lors de sa création dans les années 1950, devaient adhérer plusieurs groupes d'un grand poids économique. Cette dynamique compétitive s'est transférée vers les associations qui agissent au plus haut niveau, telle la CGE péroniste, de type corporatiste, en conflit avec ses congénères ACIEL et APÈGE, qui prêchaient un programme plus libéral et étaient favorables à une pratique de libre négociation entre le capital et le travail (Acuña, 1992). Comme le montre cet auteur, les désaccords étaient étroitement liés au débat politique national et entraînaient la dissolution et la renaissance de chacune des grandes associations. Dans ce climat de compétition, les associations voulaient imposer leurs intérêts respectifs à l'État plutôt que rechercher une efficacité organisationnelle dans l'agrégation et la représentation d'intérêts collectifs.

Si le péronisme, en tant que majorité électorale, fait que la démocratie est un régime à risque, pour les entrepreneurs, les régimes autoritaires, se révélèrent, eux aussi, hautement instables, dans la mesure où ils produisirent des incertitudes, rendirent incertaines les prévisions, et difficiles d'accès les lieux de décisions. Menem aurait à nouveau représenté une menace sans l'adoption rapide du programme néo-libéral. Ces péripéties révèlent un milieu d'entrepreneurs à la merci de différents gouvernements organisé d'une manière fragmentée et, par là même, sans programme d'action unifiée. Ce tableau fragmenté ressemble à celui du Brésil. Ce qui l'en distingue est le fait que la fragmentation peut, ici, être contrebalancée par les stratégies d'isolement des groupes concurrents, parallèlement à une modification de la structure productive mise en place par les gouvernements militaires favorables à l'ouverture de l'économie et aux réformes en faveur du marché. Si ce processus aide à expliquer le changement économique, la question primordiale concerne précisément, en Argentine, les modifications intervenues dans l'équilibre du pouvoir entre l'État et la classe des entrepreneurs pour assurer une coalition soutenant la consolidation des orientations poli-

tiques (Smith, 1993). Dans ce sens, encore une fois, l'absence d'une pratique d'alliances de la part des entrepreneurs peut apparaître comme le talon d'Achille de la stabilisation, non seulement de l'économie, mais de la propre démocratie, à cause des réactions explosives des éléments de la société exclus économiquement par les politiques néo-libérales.

Enfin, la troisième évolution se caractérise par une faible tradition corporatiste et l'hégémonie des entrepreneurs. C'est ce qui illustre bien le Chili, généralement désigné comme un cas exemplaire dans lequel les réformes néo-libérales ont été réalisées dans le contexte de l'autoritarisme. Néanmoins, tout ne peut être attribué à la présence d'un acteur étatique fort qui, capable de restreindre sélectivement la compétition, est en mesure de donner forme à l'action collective des entrepreneurs ou d'imposer unilatéralement une nouvelle orientation politique. Le processus aurait été beaucoup plus graduel et aurait compté sur la convergence d'un grand nombre de facteurs favorables. Un examen plus détaillé révèle des coalitions qui se sont modifiées, entre l'appui qu'elles trouvaient dans des politiques spécifiques et l'appui qu'elles donnaient au régime dans son ensemble. De cette façon, une compétition interne relativement restreinte et la consolidation hégémonique d'une fraction déterminée, associée à la capacité de coordination de la part de l'État constituent les facteurs de réussite pour la stratégie tournée vers le marché et les exportations. À ceci s'ajoute le fait que les associations représentatives des entrepreneurs au Chili, malgré une faible tradition corporatiste, ont atteint un haut degré de centralisation depuis les années 1930, avec la création de la CPC.

Quelques aspects ressortent de l'expérience chilienne, parmi lesquels une tendance historique chez les entrepreneurs à pratiquer des alliances, soit parce qu'ils sont assez autonomes de l'État, soit en raison du traumatisme qu'a représenté le bref interrègne socialiste d'Allende, soit encore comme contrepartie d'une culture politique davantage compétitive et ancrée dans une structure de partis assez stable et opérationnelle.

Historiquement, l'évolution du Chili se caractérise par une alliance entre la bourgeoisie industrielle et les propriétaires ruraux, qui serait, selon les études sur le sujet, responsable du penchant à droite des entrepreneurs. Déjà dans les années 1950, les entrepreneurs ont émergé en tant qu'acteur important, bien qu'ils refusent la modernisation économique, aussi bien celle de Jorge Alessandri que plus tard celle d'Eduardo Frei. Cette tendance de droite réapparaît quand le secteur privé cherche à déstabiliser le gouvernement Allende, et ensuite, quand il soutient Pinochet. Même les secteurs qui produisaient pour le marché intérieur et que les incitations à l'exportation ont affaiblis ont apporté leur appui au régime. Ceci étant, au moment de la transition vers la démocratie, les chefs d'entreprise ont joué un rôle positif dans le processus de concertation qui a ouvert la voie au gouvernement civil (Campero, 1988 ; Montero, 1992).

Sous le gouvernement autoritaire, de 1973 à 1989, les entrepreneurs, dépourvus au départ de projet national, ont fini par occuper, par le biais de leurs associations représentatives, dans les périodes récentes, une place décisive dans les négociations qui ont débouché sur la transition démocratique. Ce processus au cours duquel le secteur privé est passé d'une situation initiale de résistance à une

attitude de collaboration avec le gouvernement a été analysé par Silva (1993) du point de vue des coalitions qui se sont formées pendant cette période. La première phase, entre 1973 et 1975, se caractérise par un ajustement graduel à l'ouverture économique et à la stabilisation cependant que les entrepreneurs tournés vers le marché intérieur appuyaient les hauts tarifs protecteurs et soutenaient les associations patronales centralisées, y compris la CPC. Le deuxième période, de 1975 à 1982, se caractérise par un changement profond à l'avantage d'un ajustement néo-libéral que le développement de l'autoritarisme et les transformations des conditions internationales favorables aux conglomérats internationaux (abondantes sources de financement) ont rendu possible. La coalition étroite et sélective de cette période a isolé la bourgeoisie industrielle et les classes de propriétaires qui devaient favoriser soit le retour à la démocratie, soit la mise en place d'un schéma corporatiste pour remplacer la dictature. Dans une troisième période (1983-1988) et sous l'influence de conditions extérieures moins favorables, un changement se produit pour une position pragmatique envers les politiques néo-libérales. Une alliance s'établit, dès lors, à laquelle participe le CPC, qui entraîne l'affaiblissement du régime sur la base d'un programme concerté incluant aussi des secteurs de la classe moyenne et de la classe ouvrière (Silva, 1993).

Sur ce point, le Chili illustre autant le rôle que les fractions organisées et plus autonomes des entrepreneurs peuvent avoir à différents moments, qu'elle éclaire les différents facteurs, y compris ceux de nature extérieure, qui peuvent influencer la formation de coalitions. Cette évolution montre aussi comment les conditions requises pour une réforme économique sont affectées par des facteurs politiques, qui vont d'une situation d'incorporation souple des entrepreneurs, en passant par leur exclusion radicale, et débouche ensuite sur une inclusion pragmatique de secteurs auparavant isolés.

Il apparaît aussi évident que tout ne dépend pas de l'acteur entrepreneurial lui-même, quand on essaye d'isoler les effets de la tradition corporatiste et que l'on souligne le jeu des coalitions tant à propos de la modernisation économique qu'à propos de la démocratie. Outre les facteurs structurels ici décrits, telle la structure de représentation des intérêts des entrepreneurs, ou d'autres de nature conjoncturelle, comme les possibilités offertes par le contexte international à un moment donné, il est tout aussi nécessaire d'attirer l'attention sur le rôle des partis politiques dans chacun des exemples latino-américains. Certaines analyses du cas de l'Uruguay confirment cette idée, bien qu'elles considèrent les manifestations corporatistes des entrepreneurs comme tout à fait typiques du modèle de rapport direct avec l'État que nous soulignons dans ce travail (Lanzaro, 1992, Filgueira, 1988). Car, si une structure de représentation d'intérêts plus centralisée peut favoriser l'instauration d'une pratique de concertation, une structure de partis bien enracinés socialement et de stabilité durable peut à son tour favoriser l'adoption de la part des entrepreneurs, de pratiques plus tournées vers la société.

Il ne s'agit nullement d'affirmer que de telles pratiques, si l'on prend en compte le rôle joué par des partis puissants dans le cas chilien, les conduiraient nécessairement à des préoccupations sociales, puisque notre connaissance est encore

limitée sur la manière dont un nouvel ordre fondé sur le marché serait en train de modifier les orientations des entrepreneurs. Ce qu'on ne peut nier, comme le souligne Campero (1988), c'est qu'au plan de leur identité, les entrepreneurs seraient, pour la première fois, en train d'assumer pleinement le rôle légitime qui leur revient dans l'ordre capitaliste alors que, dans d'autres contextes, on ne fait que poser la question.

C'est ainsi que l'on en arrive au deuxième groupe de questions en filigrane dans ce travail : quelles sont les implications des entrepreneurs dans la consolidation et l'approfondissement du processus démocratique en Amérique latine? Avant tout, permettez-moi de croire que l'institutionnalisation des règles de base du jeu politique destinées à constituer les gouvernements constitue l'aspect le plus important du problème de la démocratie à ce stade particulier que traverse la majorité des pays de la région. Non pas que les autres aspects qui concernent la qualité de la démocratie ne soient pas également importants, mais, ces derniers sont des facteurs plutôt applicables à l'estimation du degré de consolidation démocratique dans des contextes où les institutions régulatrices de la compétition politique se trouvent déjà établies. Dans notre cas, il paraît donc fondamental que ces institutions se stabilisent à leur tour.

Jusqu'à une époque très récente, les analyses sur les conditions nécessaires à l'émergence de régimes démocratiques considéraient comme central le rôle de la bourgeoisie dans ce processus. Ainsi, un courant gramscien appliqué aux analyses historiques, notamment le travail de Barrington Moor, avait tendance à associer démocratie et hégémonie bourgeoise. C'est dans cette perspective que plusieurs travaux sur les entrepreneurs en Amérique latine au moment de l'apogée des régimes militaires ont réfléchi sur le soutien que ces derniers ont apporté ou non à ces régimes en identifiant l'absence de l'hégémonie bourgeoise comme un facteur fondamental de l'instabilité politique. À l'époque, ma propre analyse sur les entrepreneurs (Boschi, 1979) ainsi qu'un travail en collaboration avec Diniz (Diniz et Boschi, 1977, e. g.) ont développé cette optique mettant à jour l'oscillation des entrepreneurs entre d'un côté leur soutien aux régimes autoritaires et d'un autre côté les pressions qu'ils exerçaient en faveur de la démocratisation et de l'ouverture politique quand ils réagissaient à la fermeture du processus de décision. Le point important de cette analyse réside dans le constat que, bien qu'ils ne montrent aucune vocation intrinsèque à la démocratie, l'absence d'une perspective libérale dans l'imaginaire des entrepreneurs ne peut en aucun cas être assimilée à une posture passive qui serait le fruit de la matrice étatique à l'origine de la création de la société industrielle brésilienne. Au contraire, non seulement l'absence d'hégémonie n'était pas synonyme d'immobilisme, mais elle dissimulait ce trait de pragmatisme de l'idéologie entrepreneuriale. Ailleurs en Amérique latine, cette ambiguïté du comportement des entrepreneurs a été aussi soulignée, démontrant par là que l'orientation des entrepreneurs consiste avant tout, quelque soit le régime, à réduire les incertitudes de l'environnement de leur action.

Les analyses plus récentes sur la question de la consolidation démocratique inversent ce rôle vertueux autrefois attribué à la bourgeoisie et confèrent plus d'importance au rôle des alliances et des coalitions qu'au rôle d'un acteur col-

lectif en lui-même. D'où l'insistance (à mon avis appropriée) sur le rôle central de la société civile dans le processus de stabilisation de la démocratie. Selon cette perspective, les coalitions démocratiques s'établiraient en fonction d'un équilibre entre d'une part des élites perméables ne se sentant pas menacées par l'incorporation dans le processus politique de vastes groupes de population et, d'autre part, des couches sociales subalternes suffisamment organisées et ce de manière à induire leur coopération. Dans le cas contraire, l'on ne pourrait pas même espérer, par exemple, que la bourgeoisie abandonne ses prérogatives de pouvoir. Historiquement, en effet, ce sont les élites qui freinent le processus démocratique, tandis que ce sont les secteurs sociaux les moins privilégiés qui font pression pour la démocratisation (Rueschmeyer, Stephens & Stephens, 1992).

Or si sont correctes les suppositions selon lesquelles en Amérique latine a prévalu un modèle de pratique entrepreneuriale très orienté vers l'intérieur de l'appareil d'État à côté d'une faible tradition pour l'établissement d'alliances, il n'en reste pas moins que le test fondamental de la démocratie devrait s'exprimer par la possibilité d'incorporation de la classe ouvrière dans le processus électoral, au sein d'une alliance du centre-gauche. En d'autres termes, la tendance des entrepreneurs à favoriser les coups d'État ou à osciller entre autoritarisme et démocratie ne serait neutralisée qu'à partir d'une acceptation de cohabitation avec la classe ouvrière au pouvoir. Même si l'on tient compte des différences d'évolution de chacun des pays, ceci est une condition lointaine, mais non pas impossible. Dans ce cas, les entrepreneurs pourraient avoir un rôle plus civique, orienté vers une pratique de compétition entre les forces politiques, que l'on attend d'eux dans les analyses les plus vertueuses et que, du reste, une économie orientée vers le marché serait en mesure d'exiger. Faute de quoi, en dépit des signes timides que les analyses ont pu identifier, tels que, l'adoption croissante par les entrepreneurs d'une pratique parlementaire, leur plus grande visibilité publique, l'affirmation de leur rôle légitime, etc., l'ordre corporatiste finira toujours par s'insinuer dans l'ordre pluraliste en gestation.

Il est donc important de distinguer la société civile comme se référant aux secteurs autonomes organisés face à l'État (Diamond, 1994), et les éléments corporativement organisés, qui s'approprient et font un usage privé de portions de l'espace public. Selon cette vision, si l'on tient compte de ses caractéristiques, l'entrepreneur devrait, avant tout, être une partie de la société *civile* dans la majorité des pays latino-américains. On doit également souligner que c'est l'aspect *civique* contenu dans le qualificatif de *civil* dans la définition de la société qui constitue le point fondamental de la qualité de la démocratie, vue sous l'angle de l'efficacité et de la responsabilité dans l'exercice du gouvernement.

Cette perspective, qui implique une rupture avec l'isolement individuel stimulé par la fragmentation de la société moderne, et que l'on a récemment qualifiée de « capital social » (Putman, 1993) serait sous-jacente à l'un des défis contemporains sur la remise en ordre de l'économie mondiale : la capacité d'adaptation flexible, justement présente dans la façon dont des pays comme l'Italie ont tracé la route de la modernisation.

L'un des présupposés sur la capacité d'adaptation flexible c'est justement qu'elle est, en partie, fonction de la capacité des acteurs économiques à une

gouvernance économique, à savoir, la capacité de concilier intérêts et influences pour la solution des problèmes d'allocation de ressources restreintes dans des cadres qui transcendent la coordination par l'État ou par le marché.

Il est bien possible qu'une grande partie de ces processus, impliquant l'apprentissage et l'adoption d'innovations, au cœur de nouvelles formes de relations et d'associations entre entreprises, l'établissement de réseaux et d'une décentralisation des entreprises stimulée par la globalisation soient en cours dans différents pays d'Amérique latine. L'enracinement de l'entreprise dans la société, fondamental pour l'adaptation flexible et notoirement absent dans ce que disent les ouvrages sur les entrepreneurs latino-américain, est peut-être une tendance qui se développe sous nos yeux. Mais ici le problème n'est plus de l'ordre de la réalité empirique des entrepreneurs, mais dans la difficulté qu'ont les approches, du fait de la tradition d'essence corporatiste dont elles se sont aussi imprégnées à détecter ces traces qui révèlent les nouvelles possibilités d'insertion des entrepreneurs dans la réalité sociale. En ce sens, il serait nécessaire de redéfinir les questions et de les éclairer d'une manière nouvelle.

BIBLIOGRAPHIE

- ACUNA, Carlos H. «Organizaciones Empresariales y políticas públicas en Argentina». In CIESU/FESUR. *Organizaciones Empresariales y políticas públicas*. Montevideo : Ed. Trilce, 1992.
- ACUNA, Carlos H. e SMITH, William C. *Latin American political economy in the age of neoliberal reform*. New Brunswick e London, north-South Center, University of Miami, 1994.
- ARRIAGADA, Genaro. «Los empresarios y la concertación social». In PREALC (org.), *Política Económica y actores sociales*. Santiago : PREALC, 1988.
- BECKER, David G. «Business associations in Latin America : the Venezuelan case». In *Comparative political studies*, vol. 23, n°1, April 1990, pp. 114-138.
- BOSCHI, Renato R. *Elites industriais e democracia*. Rio de Janeiro : Graal, 1979.
- BOSCHI, Renato R. «Industrial entrepreneurs : interest representation, leadership, and dilemmas of economic development in Brazil». In CIESU/FESUR, *Organizaciones empresariales y políticas públicas*. Montevideo : Ed. Trilce, 1992.
- BOSCHI, Renato R. «The private sector, economic restructuring, and democratization in Latin America». Trabalho apresentado na conferência *Rethinking development theories in Latin America*. Carolina do Norte : Chapel Hill, 12-14 de março de 1993.
- CAETANO, Gerardo. «Partidos, Estado y Cámaras empresariales en el Uruguay contemporáneo (1900-1991)». In CIESU/FESUR, *Organizaciones empresariales y políticas públicas*. Montevideo : Ed. Trilce, 1992.
- CAMPERO, G. «Los empresarios ante la alternativa democrática : el caso de Chile». In GARRIDO, Celso N. *Empresarios y estado en América Latina*. Mexico : CIDE, Fundación Friedrich Ebert, UAM, 1988.
- CASAR, M., GASPARD, G. et al. «Los empresarios y el estado en México : un análisis político». in GARRIDO, Celso N. (coord.) *Empresarios y estado en América latina*. Mexico : CIDE, Fundación Friedrich Ebert, UAM, 1988.

- COSTA, Vanda M. Ribeiro. «Origens de corporativismo brasileiro». In Boschi, R. (org.) *Corporativismo e desigualdade : a construção do espaço público no Brasil*. Rio : Rio fundo Ed./IUPERJ, 1991.
- COSTA, Vanda M. Ribeiro. *A armadilha do leviatã : a elite industrial paulista e o corporativismo no Brasil, 1930-1945*. Tese de doutorado, IUPERJ, 1992.
- DIAMOND, Larry. «Rethinking civil society». *Journal of democracy*, vol. 5, n° 3, July 1994.
- DINIZ, Eli e BOSCHI, Renato R. «Elite industrial e estado : uma análise da ideologia do empresariado nacional nos anos 70». Martins, Carlos Estevan (ed.) *Estado e capitalismo no Brasil*. São Paulo : Hucitec, 1977.
- DINIZ, Eli e BOSCHI, Renato R. «Autonomia e dependência na representação de interesses industriais». In *Dados*, n° 22, 1979.
- DINIZ, Eli e BOSCHI, Renato R. «Empresarios y constituyente : continuidad y ruptura en el modelo de desarrollo capitalista en Brasil» em GARRIDO, Celso N. (coord.) *Empresarios y estado en America latina, Mexico* : Fundação Friedrich Ebert, 1988.
- DINIZ, Eli e BOSCHI, Renato R. «A consolidação democrática no Brasil : atores políticos, processos sociais e intermediação de interesses». In DINIZ, E., BOSCHI, R. & LESSA, R. *Modernização democrática no Brasil : dilemas da nova República*, São Paulo : Vértice/IUPERJ, 1989.
- DINIZ, Eli e BOSCHI, Renato R. «O corporativismo na construção do espaço público». In BOSCHI, R. (org.) *Corporativismo e desigualdade : a construção do espaço público no Brasil*. Rio : Rio fundo Ed./IUPERJ, 1991.
- DINIZ, Eli e BOSCHI, Renato R. «Lideranças empresariais e problemas da estratégia liberal no Brasil» mimeo. Trabalho apresentado no seminário internacional estratégias liberais de refundação, dilemas contemporâneos do desenvolvimento» IUPERJ/CLACSO/ISA, Rio de Janeiro, agosto 1992.
- DINIZ, Eli e BOSCHI, Renato R. «Estrutura de representação dos interesses industriais : evolução histórica e tendências recentes». IUPERJ : mimeo, 1993.
- DINIZ, Eli e BOSCHI, Renato R. «Empresariado, crise do estado e democracia no Brasil». Trabalho apresentado no seminário «La nueva relación entre el estado y la burguesia en América latina», CEDES, Buenos Aires, 20-21 de maio de 1994.
- DURAND, Francisco. «Empresarios y politica en el Perú : de la concertación a la estatización de la banca». In Garrido, Celso N. *Empresarios y estado en America latina*. Mexico : CIDE, Fundación Friedrich Ebert, UAM, 1988.
- DURAND, Francisco. «La formación y consolidación del organismo cupula empresarial : El caso peruano» mimeo. Ponencia al seminario «Estrategias liberales de refundación», IUPERJ/CLACSO/ISA, Rio de Janeiro, agosto 1992.
- DURAND, Francisco. «Empresarios y politica en el Perú : de la concertación a la estatización de la banca». In GARRIDO, Celso N. *Empresarios y estado en America latina*. Mexico : CIDE, Fundación Friedrich Ebert, UAM, 1988.
- FILGUEIRA, Carlos H. «Organizaciones empresariales e integración regional : el caso de Uruguay» mimeo. Ponencia al seminario «Estrategias liberales de refundación» IUPERJ/CLACSO/ISA, Rio de Janeiro, Agosto 1992.
- FILGUEIRA, Carlos H. «Concertación salarial y gremios empresariales en Uruguay». In PREALC (org.), *Política económica y actores sociales*. Santiago : PREALC, 1988.
- GARRIDO, Celso N. «Liderazgo empresarial y reforma económica estructural en Mexico: la perspectiva del proceso a principios de los noventa» mimeo, Ponencia presentada al seminario estrategias liberales de refundación en America latina» IUPERJ/CLACSO/ISA, Rio de Janeiro, agosto, 1992.

- GOMES, A.M. Castro. *Burguesia e trabalho*. Rio : Ed. Campus, 1979.
- GOMES, A.M. Castro. *A invenção do trabalhismo*. São Paulo : Vértice, 1988.
- Hidrobo, Jorge A. *Power and industrialization in Ecuador*. Westview Press, 1992.
- LABASTIDA, J. «Mexico : corporativismo y democracia». In luna, M. y Pozas, R. (coord.) *Relaciones corporativas en un periodo de transición*. Mexico : UAM, 1992.
- LANZARO, J. L. «Las cámaras empresariales en el sistema político uruguayo : acciones informales e inscripciones corporativas». In CIESU-FESUR. *Organizaciones empresariales y políticas públicas*. Montevideo : Ed.Trilce, 1992.
- LUNA, Matilde y POZAS, Ricardo (coord.). *Relaciones corporativas en un periodo de transición*. Mexico : UAM, 1992.
- LUNA, Matilde y PUGA, Cristina. «Estrategias políticas de los empresarios mexicanos frente a la globalización», mimeo. Ponencia al seminario «Estrategias liberales de refundación» IUPERJ/CLACSO/ISA, Rio de Janeiro, agosto 1992.
- MAR, José Matos. «Los interlocutores sociales y el proceso peruano de concertación» in PREALC (org.), *Política económica y actores sociales*. Santiago : PREALC, 1988.
- MONTERO, Cecilia. «El comportamiento empresarial en la transición democrática chilena : conflictos y consensos en Torno a la legitimidad y a la regulación» mimeo. Ponencia al seminario «Estrategias liberales de refundación» IUPERJ/CLACSO/ISA, Rio de Janeiro, agosto 1992.
- OCHOA, Manuel Castillo?. «La formación de una clase ? Empresarios, política y estado en el Perú de 1987». In GARRIDO, Celso N. (org.) *Empresarios y estado en América latina*. Mexico : CIDE, Fundación Friedrich Ebert, UAM, 1988.
- PAYNE, Leigh A. *Brazilian industrialists and democratic change*. Baltimore & London, The Johns Hopkins University Press, 1993.
- PEREIRA, Luiz Carlos Bresser. *Empresários, suas origens e as interpretações do Brasil*. Trabalho apresentado ao I congresso Brasileiro de História econômica. São Paulo, Fundação Getúlio Vargas/SP e Instituto Sul-Norte, 8-9 de setembro de 1993.
- PEREIRA, Luiz Carlos Bresser; MARAVALL, José Maria e PRZEWORSKI, Adam. *Economic reforms in new democracies. A Social-democratic approach*. Cambridge, Cambridge University Press, 1993.
- PUGA, Cristina & TIRADO, Ricardo (coord.). *Los empresarios mexicanos Ayer y hoy*. Mexico : ediciones el caballo, 1992.
- PUTNAM, Robert D. *Making democracy work*. Princeton, NJ, Princeton University Press, 1993.
- QUINTANA, E. «Las negociaciones corporativas y la política neoliberal». In LUNA, M. y POZAS, R. *Relaciones corporativas en un periodo de transición*. Mexico : UAM, 1992.
- RODRIGUEZ, R. HERNANDEZ. «Del corporativismo a la contienda electoral ?» In LUNA, M. y POZAS, R. *Relaciones corporativas en un periodo de transición*. Mexico : UAM, 1992.
- RODRIGUEZ, R. HERNANDEZ. «Empresas y empresarios en el sexenio de Miguel De la Madrid.» In GARRIDO, Celso N. (org.) *Empresarios y estado en América latina*. Mexico : CIDE, Fundación Friedrich Ebert, UAM, 1988.
- RUESCHEMEYER, Dietrich ; STEPHENS, Eveline Huber e STEPHENS, John D. *Capitalist development & democracy*. Chicago, University of Chicago Press, 1992.
- SCHWARZER, J. y SIDICARO, R. «Empresarios y estado en la reconstrucción de la democracia en Argentina» In Garrido, Celso N. (org.) *Empresarios y estado en América latina*. Mexico : CIDE, Fundación Friedrich Ebert, UAM, 1988.

- SILVA, Eduardo. «Capitalist coalitions, the state, and neoliberal economic restructuring: Chile, 1973-88». In *World politics*, vol. 45, n° 4, July 1993, pp. 526-559.
- SMITH, William C. «Neoliberal restructuring, distributional struggles and scenarios of democratic consolidation in Latin America». In *dados*, vol. 36, n° 2, pp. 209-231, 1993.
- SMITH, William C. «Estado, mercado e neoliberalismo na Argentina pós-transição : a experiência Menem». In Sola, Lourdes (org.) *Estado, mercado e democracia*. Rio de Janeiro : Paz e Terra, 1993.
- SMITH, William ; ACUÑA, Carlos H. e GAMARRA, Eduardo A. *Democracy, markets, and structural reform in Latin America : Argentina, Bolivia, Brazil, Chile and Mexico*. New Brunswick e London, North-South Center, University of Miami, 1993.
- TIRADO, Ricardo. «Las organizaciones empresariales y el corporativismo empresarial mexicano». In Luna, M. y Pozas, R. *Relaciones corporativas en un periodo de transición*. Mexico : UAM, 1992.
- VELASCO E CRUZ, SEBASTIÃO C. «Política empresarial em tempos de crise - Apontamentos teóricos e reflexões sobre o Brasil». Primeira Versão, n° 48, 1992.

RÉSUMÉ - RESUMEN - ABSTRACT

La question abordée est celle des relations entre les entrepreneurs et la société. Par tradition tournés vers l'appareil étatique, surtout dans le cas du corporatisme, les entrepreneurs ont peu d'autonomie face à l'État. Le problème de leur rôle se trouve accentué par la tendance à la libéralisation économique et la démocratisation politique. L'article compare trois évolutions : celle du Mexique et du Pérou, où le corporatisme a été un instrument de consolidation du groupe des entrepreneurs, celle du Brésil et de l'Argentine où, malgré le corporatisme également puissant, le milieu entrepreneurial est très divisé et peut difficilement mener une action commune, celle du Chili enfin, où le corporatisme est faible et où les entrepreneurs sont assez unis pour tenir une place hégémonique.

The question tackled is that concerning the relationships between entrepreneurs and society. By tradition turned towards the state apparatus, especially in the case of corporatism, entrepreneurs have very little autonomy in relation to the state. The problem of their role is accentuated by the trend towards economic liberalisation and political democratisation. The article compares three evolutions : that of Mexico and Peru where corporatism has been an ins-

trument in consolidating the entrepreneurial group, that of Brazil and Argentina where, despite an equally powerful corporate sector, the entrepreneurial sector is very divided and has difficulty in carrying out communal action and finally, that of Chile where corporatism is weak and entrepreneurs are sufficiently united in order to hold a hegemonic place.

El tema tratado es el de las relaciones entre los empresarios y la sociedad. Volcados tradicionalmente hacia el aparato estatal, sobre todo en el caso del corporatismo, los empresarios tienen poca autonomía frente al Estado. El problema de su papel se acentúa por la tendencia a la liberalización económica y la democratización política. El artículo compara tres evoluciones : la de México y del Perú en que el corporatismo ha sido un instrumento de consolidación del grupo de los empresarios, la de Brasil y de Argentina en donde al pesar del corporatismo igualmente poderoso, el medio empresarial está muy dividido y puede difícilmente llevar a cabo un acción conjunta, por último la de Chile en donde el corporatismo es débil y los empresarios resultan bastante unidos para mantener un rango hegemónico.

« *LES AMIS DE MES AMIS
SONT AUSSI MES AMIS* ».

RÔLE DES RELATIONS PERSONNELLES
DANS LES STRATÉGIES COMMERCIALES
DE PETITS MÉTALLURGISTES CHILIENS¹

Jean-Yves DELER^{*}

Le modèle libéral de croissance adopté par le Chili semble porter ses fruits. Une croissance ininterrompue depuis 1982, les succès de certaines filières exportatrices, un taux de chômage stabilisé autour de 5%, permettent au pays d'envisager l'avenir avec une relative sérénité. Parallèlement à cela, le désengagement de l'État se poursuit : à terme, la puissance publique ne devrait plus jouer qu'un rôle régulateur des activités de la société civile, devenir un système institutionnel garant de stabilité, mais sans réel pouvoir discrétionnaire.

Le dilemme posé par un État de dimensions réduites, mais pourtant soucieux d'assurer un développement économique relativement équilibré et harmonieux semble résolu par la mise en place de nouveaux instruments de politique industrielle, qui privilégient l'autonomie des acteurs, et l'incitation au travail en réseaux. Les politiques d'aide aux PME, en particulier celles qui tirent mal leur épingle du jeu de l'ouverture et de l'internationalisation, tentent ainsi de susciter la création de districts industriels susceptibles, à l'image de leurs homologues européens, de trouver dans l'établissement de synergies une solution à leurs problèmes de compétitivité.

Entre 1991 et 1994, un groupe de métallurgistes de la ville chilienne de Rancagua a pu bénéficier d'un de ces instruments : une subvention destinée à payer un cadre commercial, chargé d'organiser le travail en commun. Au terme de cette expérience-pilote, il est apparu qu'en fait les synergies inter-entreprises était bien antérieures à 1992, chaque entrepreneur tirant parti de ses relations personnelles de manière fort originale. Dans un environnement perçu comme hostile, les affinités électives sont un important et nécessaire vecteur d'information, sont à l'origine de nombreux accords de sous-traitance et de collaboration, sans pour autant conclure à l'existence d'un véritable district industriel dans la Région.

^{*}Groupe de recherche sur l'Amérique latine, Toulouse.

UN SECTEUR PARADOXALEMENT DÉPRIMÉ

L'économie de la VI^{ème} Région chilienne est dominée par les secteurs minier et agroalimentaire (respectivement 27,9% et 27,2% du PIB régional²), et marquée par la présence de très gros établissements : la mine de cuivre publique El Teniente (exploitée par la Corporación del Cobre—Codelco) d'une part, Nestlé, Dole, Chiquita et David del Curto d'autre part. Ces firmes sont à l'origine d'une importante demande de structures et produits métalliques de moyennes et grandes dimensions (hangars, étais, réservoir, tuyaux, semeuses, sarcloirs...) ainsi que de services de réparation et d'entretien de machines. Une partie non négligeable de ces produits peuvent être réalisés localement, n'ont pas besoin d'un service après-vente important et ne supposent pas la maîtrise de technologies de pointe ; les exigences des acheteurs restent par ailleurs raisonnables (résistance des poutres et soudures pour la mine, respect des délais de livraison, surtout en période de récolte, fournitures de conteneurs conformes au stockage de produits alimentaires). Il en va de même pour les activités de réparation de machines et de production de pièces de rechange. Bref, on relève beaucoup d'éléments favorables à l'existence d'une importante industrie métallurgique locale.

Il est étonnant, dans ces conditions de constater que l'offre de ce type de produits et services se limite à moins de cinquante entreprises, plus ou moins prospères, dont aucune ne dépasse les deux cents salariés³. Malgré une augmentation régulière de leurs ventes depuis dix ans, les industries de la région restent relativement peu performantes, leur équipement est souvent obsolète, et l'offre locale de produits et services métallurgiques peut être considérée comme négligeable eu égard à la demande⁴.

Cette situation pour le moins paradoxale s'explique en partie par la triple concurrence à laquelle sont soumises les entreprises de la région. Une partie de la demande locale ne peut, en effet, être satisfaite que par le recours à des produits importés. La présence de nombreux ateliers informels prive par ailleurs les entrepreneurs de toute une série de petits travaux de réparation et d'entretien effectués très souvent au noir par les employés des grandes firmes consommatrices, à des prix extrêmement bas. La concurrence la plus sévère est cependant celle exercée par les ateliers de Santiago, qui se manifeste de deux façons. D'une part, la capitale réalise des structures de grandes dimensions, ses produits supposent une maîtrise technologique que n'ont pas les ateliers de Rancagua, offre des services difficiles à fournir sur place (galvanisation de métaux, fonte d'aciers spéciaux, peinture et cuisson...). Les *maestranzas* santiaguènes accaparent en outre une part très importante du marché des biens et services parfaitement réalisables par les ateliers locaux.

Située en effet à une centaine de kilomètres de Santiago, Rancagua est à une heure de route des premiers faubourgs et de la zone industrielle sud de la capitale : c'est suffisamment court pour qu'un acheteur y fasse ses commandes et y envoie réaliser des réparations, et trop long cependant pour qu'une grosse *maestranza*, s'installe dans la VI^{ème} Région, courant ainsi le risque de s'éloigner du pôle d'activité que constitue la Région métropolitaine. Par ailleurs, c'est à Santiago que se trouvent les sièges sociaux des grandes firmes agroalimentaires,

et c'est par conséquent là que se prennent les grandes décisions d'achat. Il en va de même pour la mine El Teniente qui, en outre, possédait jusqu'en 1993 son propre atelier métallurgique. La plus grande partie d'une demande qui pourrait être satisfaite localement est donc détournée par la capitale, par le jeu de mécanismes institutionnels et un certain déterminisme géographique. Reste donc aux entreprises de Rancagua une demande réduite, constituée lors des pics d'activité de la División Taller (cf note 4) qui sous-traite alors une partie de ses travaux, composée aussi de petits travaux d'entretien et réparation des grandes firmes agroalimentaires, de commandes d'exploitations agricoles de taille moyenne, des réparations et/ou fourniture de pièces de véhicules à moteur, des besoins enfin du secteur construction... demande résiduelle et soumise à de fortes variations saisonnières.

Les grands acheteurs ont d'autant moins tendance à faire appel à des entreprises de la Région que la plupart d'entre elles sont peu visibles : 36% des entrepreneurs de notre échantillon seulement avaient recours à la publicité, sous quelque forme qu'elle se présente. Le premier annuaire des entreprises métallurgiques de la VIème Région date quant à lui de 1991. Les stratégies de fidélisation des clients sont, elles aussi, rares

Peu visibles, les entreprises locales ont aussi dans l'ensemble des difficultés à adapter leur production aux exigences de la demande. A l'origine de ce problème est une relative faiblesse de l'investissement, dûe à la traditionnelle fermeture du marché financier chilien aux petites et moyennes industries⁵. Les industriels semblent manifester une faible propension à l'endettement, voire un refus pur et simple, liés dans certains cas au souvenir de la grande crise de 1982⁶, dans d'autres à une conception de la vie et du monde peu conformes à l'ethos de l'entrepreneur schumpeterien⁷. Signalons aussi que les prix payés par Codelco et d'autres grandes firmes sont trop bas pour qu'un établissement de taille moyenne puisse amortir grâce à ses ventes l'achat d'équipements modernes. Les grandes *maestranzas*, qui peuvent réaliser des économies d'échelle, et répondre à de gros appels d'offre peuvent conjuguer prix de vente bas et rentabilité suffisante à de nouveaux investissements. Pour les PME en revanche, c'est l'occasion qui fait le larron : l'achat de machines se fait lors de la faillite d'un concurrent, ou lorsque l'atelier est assuré d'un contrat important ou d'un lien commercial durable permettant d'espérer que les traites ne compromettent pas l'équilibre financier de l'entreprise.

Divers facteurs concourent donc à cette relative inertie du secteur métallurgique de la VIème région, inertie d'autant plus regrettable que les gros consommateurs locaux sont pour ainsi dire aux portes des ateliers. La proximité de Santiago, où se prennent les décisions d'achat, où se trouvent aussi les grandes *maestranzas* détourne les clients potentiels d'un marché local quelque peu opaque et finalement peu susceptible de satisfaire une demande autre que résiduelle et cyclique. Dans un tel environnement, les stratégies des entrepreneurs seront de deux types : choisir la spécialisation, ou la diversification, et de toutes façons jouer la carte de la flexibilité.

ÊTRE ENTREPRENEUR À RANCAGUA : CHOIX DE LA SPÉCIALISATION / DIVERSIFICATION ET CONTRAINTES DE FLEXIBILITÉ

Certaines entreprises résolvent les problèmes évoqués précédemment par le choix d'une stratégie de spécialisation, qui peut se manifester de plusieurs manières. Un premier groupe d'établissements se consacre exclusivement à la fabrication de produits en série (articles de quincaillerie, orthopédiques, scies mécaniques, réfrigérateurs, embarcations de pêche) destinés au marché national, et échappe de fait aux contraintes régionales énoncées plus haut. La grande taille des ateliers d'un second groupe permet de répondre aux appels d'offre du *Teniente* sans compromettre les stratégies d'investissement de leurs propriétaires tout en permettant, le cas échéant, de prospecter les marchés des régions limitrophes si les commandes locales viennent à diminuer. Un troisième groupe travaille enfin exclusivement pour le marché local, mais en jouant la carte de la proximité (alésage et rectification de moteurs diesel, fabrication et remplacement d'amortisseurs, réparation de remorques...). Ces entreprises sont généralement celles qui facturent le plus, celles qui sont le mieux équipées⁸, les seules enfin qui élaborent un semblant de stratégies commerciales et de fidélisation de clientèle.

Les patrons de ces établissements forment l'élite de ce groupe professionnel. Les ingénieurs y sont sur-représentés, et, dans la mesure où le système scolaire chilien est un efficace vecteur de reproduction sociale, nous pouvons formuler l'hypothèse selon laquelle ces personnes ont une assez forte probabilité d'être issues des classes supérieures. Concrètement, leurs avantages par rapport au reste de leurs concurrents locaux sont de divers ordres. La jouissance d'une fortune personnelle, même limitée à quelques terrains qui serviront d'hypothèque pour des emprunts, permet de lever bien des barrières à l'entrée sur les marchés financiers. A défaut de biens personnels, les indemnités de licenciement ou autres primes de départ permettent aux ingénieurs de disposer d'un capital initial plus conséquent que celui des ouvriers et techniciens placés dans la même situation⁹. Les réseaux de relations professionnelles établis pendant leur période d'activité salariée ont, en outre, plus de poids économique que ceux tissés par des salariés de rang subalterne. Il semble par ailleurs que les objectifs et ambitions personnelles, l'auto-estime et la confiance en soi diffèrent selon l'origine sociale et/ou la formation initiale des industriels¹⁰. La proximité sociale des responsables d'achat des grandes firmes de la Région facilite aussi la prospection des marchés : jusqu'en 1991, avant que les fonctionnaires du Sercotec ne les aient convaincus de le faire, de nombreux entrepreneurs de Rancagua plus habitués au bleu de travail qu'au costume trois-pièces, n'osaient se présenter dans les locaux de direction du *Teniente*. Enfin, la formation universitaire marque une rupture entre les concepteurs de produits et les exécutants ou autres réparateurs, entre ceux qui dessinent des structures pour leurs clients et ceux qui suivent les plans fournis par les donneurs d'offre, entre les *ingenieros* et ceux que l'on appelle les *maestros*.

Ces *maestros*, propriétaires d'établissements généralement plus modestes que ceux du premier groupe, qui travaillent presque exclusivement pour des clients régionaux, mettent en oeuvre des stratégies de diversification fort originales. Pour l'essentiel, il s'agit d'être capables de répondre à une commande inespérée autant qu'à une chute brutale de la demande. Un certain nombre d'entre eux diversifie les investissements : qui possède un taxi, un ou deux camions, qui des têtes de bétail¹¹. Il semble d'ailleurs que selon l'importance des commandes qu'ils reçoivent, ces entrepreneurs consacrent plus ou moins de temps à leurs *maestranzas*, pour s'attacher à la gestion de leurs activités annexes. Cette formule, tout en étant parfaitement rationnelle d'un point de vue individuel, est peu susceptible de favoriser la modernisation du secteur dans son ensemble : s'il est vrai que l'achat d'un boeuf (ou d'une voiture) est moins risqué que celui d'une machine dont le remboursement risque de grever le budget de l'entreprise en cas de chute des commandes, ce type de conduite participe du sous-investissement local. Par ailleurs, on peut se demander quel est l'investissement personnel d'un patron dans sa *maestranza*, quand celui-ci dirige deux ou trois affaires en même temps. Peut-être faut-il voir là un cercle vicieux de la petite métallurgie locale : les faibles capacités productives et commerciales de nombreux entrepreneurs les isolent d'une part importante de la demande, ce qui les incite à diversifier leurs investissements afin de se couvrir des risques de variation de celle-ci et *in fine*, de conserver leur retard vis-à-vis de leurs concurrents de la capitale.

A l'intérieur des ateliers, la stratégie suivie par les industriels de ce groupe (les «ingénieurs» recourent aussi à ce type de méthodes, mais de façon moins systématique) consiste à accepter n'importe quelle commande ou travail. La flexibilité des entreprises permet ensuite de satisfaire aux exigences du client. Cette capacité d'adaptation est propre à la petite métallurgie, et semble difficile à mettre en oeuvre dans d'autres secteurs. Les opérations de soudure, pliage, fraisage, coupe de métaux, etc... en effet permettent tout aussi bien de réaliser une poutre qu'un étal à légumes voire une remorque de camion. Cet éventail de possibilités se conjugue à une importante flexibilité du travail favorisée par une réglementation chilienne d'inspiration libérale : les entrepreneurs recourent sans difficulté majeure à l'embauche ponctuelle d'ouvriers sans qualification, tentant de conserver au sein de l'entreprise leur personnel qualifié, denrée rare à Rancagua. Le manque de machines peut être, quant à lui, résolu de deux manières. Une commande ou un lien commercial privilégié qui laissent augurer un rapide amortissement de l'investissement peuvent être l'occasion de l'achat d'un poste à souder ou d'un tour... Cependant, la principale et plus originale manière de résoudre l'absence de machines est le recours à la sous-traitance à certains stades du processus de production, voire la commande de la totalité du produit ou service à un tiers, l'industriel devenant dans ce dernier cas un simple intermédiaire commercial¹².

La spécialisation des ingénieurs et la diversification des *maestros* sont donc deux types de réponses productives aux contraintes de leur environnement. Il va sans dire que les frontières entre les deux groupes ne sont pas aussi strictes qu'il apparaît. Les *maestranzas* prospères ont elles aussi un éventail de réalisations assez

large, les petits ateliers ont quand même une activité principale, les *maestros* des compétences spécifiques. Force est pourtant de constater que si la flexibilité de l'industrie métallurgique locale, surtout celle des petits ateliers, est à l'origine de leur étonnante capacité de survie, et ceci fut un atout majeur lors de la crise de 1982, les entreprises qui connaissent une forte croissance et une relative prospérité jouent la carte de la spécialisation. En ce sens, la souplesse des petits métallurgistes de la VI^{ème} Région semble moins voulue que subie. Ceci étant, ces stratégies ne sont que l'un des moyens des entrepreneurs de pallier les dysfonctionnements du marché local. Les industriels mettent aussi à contribution de manière fort originale les réseaux de relations sociales dans lesquels ils sont insérés.

LES RÉSEAUX DE RELATIONS COMME RECOURS AUX IMPERFECTIONS DU MARCHÉ

Dans un environnement économique pour le moins opaque (peu d'efforts de publicité et faible visibilité des entreprises), savoir tirer profit de son réseau de relations et de connaissances est un élément essentiel des stratégies des entreprises. Si une partie de l'information commerciale est véhiculée de façon traditionnelle via des signaux de marché, une partie non négligeable de celle-ci transite en effet par des réseaux de connaissances, qui sont souvent des vecteurs aussi efficaces que les signaux de prix. A Rancagua, réseaux et marché sont deux modes de mise en relation des offreurs et des demandeurs, que les industriels locaux utilisent alternativement.

Les origines de ces réseaux de connaissance sont des plus diverses : les expériences de travail salarié antérieures à l'installation à son compte, les études, loisirs, des anciens clients, des associations professionnelles, des relations de voisinage... en bref, tous les réseaux de sociabilité dans lesquels un individu peut s'insérer, ou qu'il peut être amené à créer, tout au long de sa vie. Fait curieux, les liens qui unissent les chefs d'entreprise de Rancagua à leurs «contacts» ne sont pas nécessairement très forts, ou continus. Lorsque le marché est opaque, c'est moins la densité des liens entre l'acteur économique et ses relations qui importe que l'étendue du réseau formé par celles-ci.

Il reste que certaines personnes possèdent plus d'information, ou détiennent des connaissances plus précieuses que d'autres. De la même façon, tous les individus n'ont pas socialement les mêmes aptitudes à s'insérer dans les bons réseaux, ou les plus étendus. De nombreux entrepreneurs reconnaissent par exemple utiliser de façon privilégiée les contacts établis lors de leur expérience antérieure de travail salarié : force est de constater cependant qu'un tourneur fraiseur a moins l'occasion de rencontrer les partenaires de son employeur (ses potentiels clients futurs) qu'un cadre commercial employé dans le même établissement. Le fait de solliciter un système de relations sociales à des fins économiques ne dépend ni du niveau d'études, ni de l'origine sociale des entrepreneurs : aucun d'eux ne s'en tient aux seuls signaux du marché pour obtenir de l'information commerciale. Cependant, si *maestros* et ingénieurs recourent de la même façon à leurs amitiés, celles des seconds ont peut-être plus de poids que celles des premiers.

Il y a donc fort à parier que l'étendue et le poids des réseaux que chaque chef d'entreprise a pu créer, et en particulier lors des expériences antérieures de travail salarié jouent leur rôle dans la corrélation que nous avons pu relever entre performances inégales des ateliers et inégalités sociales entre les entrepreneurs. L'accès à des marchés conséquents, à des machines modernes, la connaissance de bons fournisseurs et sous-traitants, la proximité culturelle avec des ingénieurs semble plus facile à des anciens cadres, issus d'universités et dont l'horizon n'est pas circonscrit à la VIème Région, qu'à des anciens maestros¹³.

Ces «amitiés», «relations», «contacts» auxquels les entrepreneurs ont recours ne sont pourtant pas prétexte à des passe-droit, ou à l'obtention de contrats à des conditions plus avantageuses. Une fois en relation grâce à leurs amistades, les acteurs n'ont aucune raison d'adopter des comportements altruistes : si donner un renseignement ne coûte rien, la fourniture d'un produit ou d'un service n'est pas oeuvre philanthropique, et la facture est établie au juste prix.

«Utiliser ses relations» n'est donc pas synonyme de «copinage». On aurait tort toutefois de sous-estimer l'importance de l'information transmise de cette façon. Dans un univers où coexistent grandes firmes acheteuses et producteurs relativement plus petits et difficiles à identifier, un responsable d'achat a peu intérêt à faire appel à plusieurs fournisseurs à la fois. Les coûts de recherche des candidats seraient trop élevés et peu justifiés par rapport au poids négligeable d'un achat régional dans l'ensemble des commandes d'une grande firme comme la Dole ou Chiquita¹⁴. On retrouve le même calcul, ou la même inertie, chez des industriels de notre échantillon : faute de temps, et dans un univers perçu comme peu fiable (voir infra) mieux vaut sous-traiter à qui vous est présenté, ou qui vous est connu, plutôt que de perdre du temps à effectuer une véritable étude de marché afin de trouver le partenaire idéal. Dans un environnement comme celui de Rancagua, l'établissement d'un contact entre un demandeur ou un offreur est pratiquement synonyme de contrat.

L'importance économique des réseaux ne se limite pas à l'obtention d'information commerciale, ou, comme on le verra, à l'identification d'un sous-traitant. Les relations d'un entrepreneur peuvent être à l'origine de sérieuses économies lors de l'achat de machines, et peuvent aussi permettre des transferts de technologie conséquents. Deux industriels fabricants d'amortisseurs ont pu ainsi lancer une fonderie grâce aux conseils d'ex-condisciples de l'Université de Valparaiso, aujourd'hui entrepreneurs dans la Vème Région. On retrouve ce même recours aux réseaux dans les petites maestranzas : Jaime G., ancien ouvrier qualifié à la tête d'une entreprise employant cinq personnes, obtient de l'employeur d'un de ses ex-collègues de travail qu'il se porte caution pour l'achat d'une machine en leasing (là encore, c'est moins l'intensité des relations qu'un acteur peut entretenir avec d'autres que l'étendue de celles-ci qui est économiquement pertinente).

Le recours à l'allocation des ressources par le biais des réseaux de relations semble donc nécessaire à des agents situés dans un environnement peu perméable à l'information. Nécessaire, mais pourtant pas suffisant à assurer leur prospérité : les entrepreneurs de la VIème Région les sollicitent alternativement au marché et ne sauraient faire l'économie de principes élémentaires de gestion et de rentabilité de leurs ateliers.

LA SOUS-TRAITANCE, OU LE LIEU PRIVILÉGIÉ D'UTILISATION DES RÉSEAUX

Les opérations de sous-traitance auxquelles ont recours les métallurgistes de Rancagua ne mériteraient pas que l'on s'y attarde, n'eût été leur caractère massif. Au sein de notre échantillon, nous avons pu identifier 111 relations de ce type, ce qui suppose une plus grande quantité encore d'opérations. En moyenne, entre 1992 et 1994, chaque entreprise a été liée par au moins une opération de production commune à six autres établissements ! Ce phénomène a par ailleurs une forte dimension régionale : 95 des 111 relations identifiées se sont établies entre des entreprises de la zone de Rancagua, et des relations de sous-traitance réciproque concernent presque une entreprise sur deux.

Ces opérations naissent presque exclusivement de l'utilisation des réseaux de relation entre entrepreneurs. Les patrons interrogés n'ont jamais mentionné le recours à des signaux de marché pour identifier leurs partenaires, à l'exception toutefois des grandes *maestranzas* de Santiago. La sous-traitance à des établissements de la capitale concerne en effet des travaux impossibles à réaliser dans la région (traitement thermique des aciers, pliage de plaques de métal de grandes dimensions, galvanisation de certaines pièces...) et envoyés à des grands ateliers santiaguènes, qui ont pignon sur rue, et dont il n'est pas lieu de douter de la qualité des travaux ou des délais de livraison. En revanche, l'identification d'un partenaire commercial dans la VIème Région repose exclusivement sur les réseaux de relations personnelles des acteurs.

L'utilisation privilégiée des liens personnels pour établir une opération de collaboration répond aux mêmes impératifs que ceux qui prévalent lors de la recherche d'un client, ou de renseignements d'ordre technologique : résoudre le problème posé par la mauvaise circulation de l'information par le biais du marché. Pourtant, les entrepreneurs ont une bonne connaissance mutuelle de leurs ateliers. La rotation des ouvriers entre les entreprises, les renseignements fournis par certains clients et fournisseurs communs, voire les fanfaronnades de certains patrons à l'annonce de leurs investissements, dans un univers où la possession de machines est aussi un élément de prestige¹⁵, facilitent la «lisibilité» du secteur. Paradoxalement, cette transparence ne suffit pas.

En matière de sous-traitance en effet, l'incertitude ne renvoie pas à la localisation du partenaire, au type de ses machines, ou à ses prix, mais plutôt à ses capacités de travail et sa «fiabilité». Pour des opérations relativement rudimentaires, la qualité de la machine compte autant que l'ouvrier qui la commande. Savoir que tel concurrent possède un poste de soudure sur rail, qui permet de travailler plus rapidement et efficacement qu'un fer conventionnel, est de peu d'intérêt sans information sur l'ouvrier qui sera affecté à cet outil et sur les délais de livraison de la commande¹⁶. Négocier un accord de sous-traitance demande donc une somme d'informations plus importante que celles qui permettent d'identifier un client; connaître la localisation de l'entreprise et/ou le nombre de machines d'un concurrent ne suffit pas à trouver un partenaire.

Le problème principal, qui justifie le recours à des réseaux de relations avant de décider la signature d'un contrat, réside dans la difficulté à obtenir des garan-

tés de loyauté de la part de l'entreprise collaboratrice. Les entrepreneurs locaux ont en effet une perception extrêmement négative de leur environnement, et nombreux sont ceux qui déplorent les comportements opportunistes de la majorité de leurs concurrents¹⁷. Certains évoquent le tempérament locale¹⁸, d'autres, ingénieurs de formation, déplorent l'absence d'*entrepreneurship* de *maestros* peu fiables (sans pour autant citer d'exemples). Un lien d'amitié, même ténue, ou la recommandation d'un client commun constitueraient donc une assurance face au risque de non respect des clauses du contrat.

Cette méfiance semble pourtant sans fondement, et d'autant plus surprenante qu'il n'est pas une entreprise qui, à un moment ou à un autre, n'ait réalisé ou fait réaliser un travail pour le compte de ou par une tierce. La faible demande et la sous-utilisation chronique des capacités de production du secteur font en effet qu'une proposition de sous-traitance n'est jamais refusée¹⁹. Un donneur d'ordre a donc peu de chances d'essuyer un refus, et n'a pas de raison valable de voir son sous-traitant ne pas respecter le contrat. Une *maestranza* n'a effectivement pas plus intérêt à escroquer le commanditaire d'un travail de fraisage qu'à essayer de rouler une entreprise agroalimentaire qui commande un produit fini : elle perdrait un client dans les deux cas de figure. Du reste, un employé qui travaille avec ces industriels depuis vingt années n'a d'ailleurs pu donner d'exemples d'une quelconque escroquerie de sous-traitant à nous mentionner.

Dans un groupe social non pas hostile, mais perçu comme tel, le réseau de relations devient non pas une alternative au marché, mais bien la seule voie d'identification du partenaire «honnête». Les liens établis entre deux entrepreneurs deviennent une garantie que le contrat sera respecté, indépendamment des caractéristiques de l'entreprise contactée pour le travail à réaliser. De là les pratiques fréquentes de sous-traitance à des ateliers dirigés par d'anciens salariés qui peuvent pourtant être des concurrents directs. Malgré le désagrément que peuvent ressentir les patrons à voir s'installer à leur compte certains de leurs meilleurs ouvriers, et même si ceux-ci leur font concurrence, l'expérience de travail dans un même structure «rassure» les donneurs d'ordre, comme si travailler sous un même toit avait créé cette solidarité et cette confiance qui semblent faire défaut à Rancagua. Inversement, une personne qui ne se conforme pas aux règles de la sociabilité locale, risque de voir son établissement frappé de discrédit ; on répondra à ses appels d'offres (les temps sont durs), mais l'on ne lui en adressera aucun²⁰.

Tout se passe comme si des liens informels entre les individus, une histoire ou des expériences communes servaient de garantie aux accords formels entre entreprises que ces mêmes personnes dirigent. Une sorte de mécanisme inconscient attribue les qualités de l'ex-camarade de classe ou de syndicat, de l'ex-ouvrier, du compagnon de voyage, du co-organisateur de rodéos²¹ aux chefs d'entreprise qu'ils sont devenus, selon des règles toutes goffmaniennes²².

Les vertus de l'ami d'enfance deviennent celles de l'entrepreneur, et eu égard à l'identification de celui-ci à son entreprise, celles de son établissement²³. A la différence des accords de sous-traitance passés avec de grandes firmes nationales ou des contrats d'achat et de vente à des grands acheteurs régionaux, dont la taille et la légitimité inspirent naturellement confiance, le recours à des unités locales

de taille réduite, même connues, ne semble pas inspirer les industriels de Rancagua²⁴. Face au risque de rupture de contrat, le recours au réseau de relations ferait donc office d'assurance symbolique.

UN DISTRICT INDUSTRIEL ?

L'importance des relations sociales dans la conclusion d'accords de sous-traitance, l'importance numérique des liaisons inter-entreprises, le fait que celles-ci sont un important vecteur de flexibilité ne doivent pourtant pas nous amener à conclure trop rapidement à l'existence d'un district industriel métallurgique à 100 km au sud de Santiago. Le caractère sporadique des relations de sous-traitance, le manque d'audace des réalisations communes, le fait que la réussite est surtout conçue comme affaire individuelle, interdisent de voir dans les synergies observées autre chose que des relations imposées par la nécessité, voire des stratégies de survie.

Les relations de sous-traitance restent très sporadiques. Sur les 111 relations identifiées, 82 n'ont duré que le temps d'une ou deux opérations ponctuelles. Le résultat est assez étonnant compte tenu de la perception qu'ont les entrepreneurs de leur environnement. On se serait attendu, dans un univers perçu comme peu fiable, à une prédominance de relations privilégiées et continues entre partenaires choisis, les relations ponctuelles ou sporadiques convenant plus à un environnement dans lequel règne la confiance. Dans un milieu hostile, réaliser une opération de sous-traitance, même parmi son réseau de relations, comporte en effet un coût de transaction, et présente toujours un certain risque, qui se réduisent dans le cas d'opérations communes répétées ; lorsqu'il n'est pas lieu de douter de la loyauté de ses partenaires potentiels en revanche, le faible coût de transaction et les risques limités autorisent des liens ponctuels avec un très grand nombre de partenaires. A Rancagua, le caractère sporadique des relations de sous-traitance semble donc pour le moins paradoxal.

L'extrême flexibilité de nombreuses entreprises peut fournir un élément de réponse. Nous avons vu que de nombreux ateliers acceptaient peu ou prou n'importe quelle commande, quitte à sous-traiter la majeure partie de leur production ensuite. La ponctualité et la variété des commandes ainsi récupérées peuvent en effet justifier des recours ponctuels à divers sous-traitants²⁵. Les produits et services proposés par les entreprises du secteur sont, on l'a vu, essentiellement sur mesure. La variété de la demande qui s'adresse à chaque entrepreneur fait que celle-ci ne peut être satisfaite à chaque fois par la même ligne de production ni, par conséquent, par le recours aux mêmes partenaires. La prédominance de relations sporadiques entre partenaires pourrait ainsi être due au même facteur que celui qui empêche une spécialisation trop poussée des ateliers. L'extrême flexibilité des petits ateliers de la zone semblerait donc peu compatible avec un système de collaboration continu.

D'autres éléments amènent à douter de l'existence d'un véritable district industriel dans la région. Si réseau il y a, force est de constater que les liens qui unissent la plupart de ses éléments sont singulièrement ténus. Les relations de collaboration entre établissements se limitent en effet à des opéra-

tions productives relativement simples, qui n'engagent pas les entreprises au delà de la conclusion d'un contrat de prestation de service. Telle qu'elle est pratiquée à Rancagua, la sous-traitance est le degré zéro de la collaboration. Les cas de réponse commune à un même appel d'offres par exemple, qui demandent une circulation de l'information plus importante, une collaboration plus poussée (et *in fine*, une plus grande confiance) sont restés extrêmement rares. Le salarié chargé de prospector les marchés et de partager les commandes entre les entreprises du groupe pendant la période de subvention, a été remercié une fois que son salaire n'a plus été pris en charge par l'État. De la même façon, les bénéficiaires de ce projet ont été incapables, pendant les trois années que celui-ci a duré, de mettre sur pied une centrale d'achat leur permettant d'obtenir des économies d'échelle substantielles auprès des fonderies de Santiago. L'inexistence de véritables stratégies de collaboration explique entre autres qu'à la différence de certains districts industriels européens, capables de détourner la demande extérieure à leur profit, les opérations de sous-traitance n'aient rien changé aux capacités d'offre de la Région et, par voie de conséquence, aux comportements d'achat des grands consommateurs qui y sont installés. Entre Juin 1991, début de la période de subvention publique, et le moment de l'enquête, et malgré la priorité donnée à la liaison entre entreprises de la zone et Codelco, la proportion des achats de la mine du *Teniente* aux firmes de la Région reste inchangée²⁶.

Les relations de sous-traitance que nous avons pu observer nous semblent en ce sens plus une réponse à des nécessités de survie dans un environnement relativement défavorable que le résultat de choix productifs délibérés. Il en est des synergies entre entreprises comme de l'extraordinaire flexibilité que nous avons remarquée : elles sont subies plus que voulues. Une minorité d'entrepreneurs élabore des stratégies reposant sur les complémentarités locales entre entreprises du secteur. Pour la grande majorité des patrons de la VIème Région cependant, l'externalisation d'une partie de leur production se fait faute de mieux. Malgré les gains que peuvent leur apporter d'ambitieuses opérations d'achat, de production ou de distribution conjointes, les entrepreneurs de Rancagua préfèrent travailler seuls. L'histoire des *maestranzas* de notre échantillon montre que l'obtention de grosses commandes, ou des longues phases de croissance se traduisent par un recrutement d'ouvriers et l'achat de nouvelles machines, et non par un recours accru à la sous-traitance. Les établissements qui ont réussi, les gros ateliers sont du reste des modèles (dans les deux acceptions du terme) de réussite individuelle. Cette conjonction entre stratégies individuelles et croissance n'est d'ailleurs pas circonscrite à Rancagua. Pietrobelli et Rabelotti constatent en effet les mêmes comportements dans un parc industriel de la banlieue de Santiago²⁷ : c'est en période de crise que les industriels de La Reina élaborent des stratégies de collaboration conséquentes, les coûts liés à l'entente et les risques de rupture de contrat devenant dérisoires face à l'urgence de la situation.

Plusieurs facteurs sont à l'origine du phénomène qui nous intéresse. Le rapport que de nombreux entrepreneurs entretiennent avec la machine (cf note 14) peut expliquer que l'achat de celle-ci, dès qu'il est financièrement possible, soit préféré à la sous-traitance. Interrogés sur leurs projets à moyen terme, et alors

que la VIème Région connaît une sous utilisation de ses capacités productives, 50% des entrepreneurs déclarent vouloir acheter une nouvelle machine ! La fierté de nombreux industriels pour la prouesse technique, particulièrement sensible chez les anciens ouvriers, souvent aussi importante que le gain escompté grâce à celle-ci, l'identification qui se crée entre produits, entreprises et hommes qui la dirigent n'incitent pas non plus à l'aventure conjointe. Outre les coûts de coordination du travail et la très forte confiance nécessaire entre les partenaires, un *joint-venture* suppose en effet qu'en sus des bénéfices de la vente, mérites et prestige soient aussi partagés. De nombreux patrons adoptent des conduites économiquement irrationnelles (en ce sens que les gains obtenus par une réalisation ne justifient pas l'investissement initial en temps et argent), mais justifiées par des considérations de prestige local et/ou de fierté²⁸. Le travail «*maestranza adentro*» pour peu lucratif et ou performant qu'il soit répond aussi à ce que l'on pourrait appeler un orgueil artisan²⁹.

L'intégration productive est enfin d'autant moins poussée que les entrepreneurs sont, bien souvent, dans l'incapacité de penser les avantages de formules de travail coopératives. A la différence de certains districts italiens, le tissu d'entreprises métallurgiques de la VIème Région est extrêmement récent, et dirigé par des hommes neufs : la doyenne de notre échantillon fut fondée en 1957, et la très grande majorité des personnes interrogées se sont installées à leur compte après une expérience de travail salarié. Il est par ailleurs peu probable que des acteurs économiques soumis à des impératifs de court terme aient le temps ou l'envie de formuler des stratégies collectives de développement, qui spontanément heurtent leurs conceptions de ce que doit être un établissement industriel et du travail qui doit s'y effectuer.

A la différence de ce que l'on constate dans les grande unités productives, dont les choix d'externalisation répondent à un calcul rationnel et une stratégie de rentabilité, et qui peuvent, le cas échéant, se livrer à des opérations de collaboration fructueuses, contrairement aussi aux district industriels européens, d'une certaine manière «inscrits» dans l'histoire, les *maestranzas* de Rancagua conçoivent la collaboration comme un pis-aller en période de crise.

CONCLUSION

Bien que situées aux portes de grands établissements forts consommateurs de produits et services métallurgiques, les entreprises d'une VIème Région placée dans l'orbite de Santiago souffrent sévèrement de la concurrence des ateliers de la capitale. Le détournement d'une part importante de la demande locale entraîne l'adoption de diverses stratégies productives, réponses originales à un environnement défavorable. Les *maestros* «touche à tout» jouent ainsi la carte de la polyvalence quand les *ingenieros*, utilisant les diverses espèces de capital dont ils sont dotés, choisissent plutôt la spécialisation. Les réseaux de relations sociales sont par ailleurs fort sollicités par ces acteurs économiques qui y trouvent des solutions aux problèmes de non transparence des marchés locaux, et peuvent identifier certains de leurs partenaires commerciaux, en particulier leurs sous-traitants. Les liens personnels, dans un environnement perçu, à tort, com-

me hostile constituent ainsi une assurance contre les risques de non-respect des contrats. Vu, par ailleurs, la polyvalence de la plupart des ateliers, il semble que le poids de l'amitié l'emporte sur les caractéristiques objectives d'une entreprise lors de la décision d'une opération conjointe. La relative modestie des opérations de collaboration, le caractère défensif de la sous-traitance, la préférence marquée des entrepreneurs pour les stratégies individuelles nous amènent toutefois à douter de l'existence d'un véritable district d'entreprises métallurgiques dans la VIème Région chilienne.

NOTES

- 1 L'auteur était au moment de l'enquête chercheur invité au *Centro de Investigaciones económicas para Latinoamérica* (CIEPLAN). Le travail de terrain a été mené en collaboration avec trois chercheurs italiens : Marco Dini, du *Servicio de Cooperación Técnica* (Sercotec), Barbara Costantini et Maurizio Gaffeo, de la *Comisión Económica para América latina y el Caribe* (CEPAL) Santiago. Un premier bilan de l'enquête a fait l'objet d'un compte-rendu non publié et d'une communication au siège chilien de la CEPAL. Si certaines conclusions sont le résultat de réflexions communes, cet article n'engage cependant que son auteur.
- 2 Banco Central.
- 3 Exception faite de l'atelier métallurgique de la mine *El Teniente*, qui employait 500 salariés et facturait 16 millions de dollars en 1993. Indépendante du *Teniente* depuis deux ans, mais toujours propriété de l'État, elle travaille depuis exclusivement pour les grandes mines publiques et/ou privées (interview du *gerente de ventas* de la *división Taller* de Codelco, Juillet 1994).
- 4 Sercotec Capacidad de producción, sector metalmeccánico, Sexta Región. Documento de trabajo, 1992.
- 5 Pour plus de détails sur le problème numéro un des PME chiliennes, on pourra consulter C. Muñoz Villalobos (1992).
- 6 En 1982, à la suite d'une période de surévaluation du peso par rapport au dollar, et d'une politique inconsidérée de nombreuses banques chiliennes d'incitation à l'emprunt, la faillite de grands groupes financiers amena le gouvernement à augmenter les taux d'intérêts et dévaluer le peso : entreprises et particuliers virent augmenter dettes et remboursements en monnaie nationale du jour au lendemain.
- 7 « *Soy tremendamente conservador... no quiero tomar un préstamo... soy tremendamente miedoso, muy tranquilo. Por eso a lo mejor no hemos tenido éxito... o fracaso* ». Eugenio B, quinquagénaire depuis quarante ans
- 8 La machine rectificatrice de la firme M. vaut 100000 USD, soit dix fois l'ensemble du capital fixe de la firme S.
- 9 Sachant que 90% des personnes interrogées ont eu une expérience de travail salarié antérieure à leur activité indépendante, cet avantage des ingénieurs est loin d'être négligeable.
- 10 Hector N., ancien ouvrier qualifié à la tête d'une entreprise de six employés se déclarait assez satisfait de son parcours professionnel (« *cuando miro a mis compañeros de colegio, me siento feliz con lo que hice* »), quand Guillermo M., pensait abandonner la métallurgie pour des activités plus lucratives (le taux de rentabilité des quatre millions de dollars investis dans ses cinq entreprises était en 1994 relativement bas).
- 11 Selon le Sercotec, ce type de diversification n'est pas l'apanage des métallurgistes locaux. D'autres petits patrons possèdent des têtes de bétail, ou des terrains qu'ils louent en ferme.
- 12 Nous avons relevé le cas d'un atelier ayant accepté une commande de bouchons de réservoir métalliques finalement, et entièrement, réalisés par un tiers.

- 13 Le seul ex-ouvrier parmi les chefs de gros établissement ne contredit pas cette règle : les relations qu'il sollicite sont celles qu'il a établies depuis qu'il est devenu entrepreneur.
- 14 La principale raison au refus de la mine du *Teniente* d'effectuer des commandes dans la VIème Région a longtemps été justement celle-ci : les producteurs étaient souvent trop petits pour que les salariés de la mine perdent un temps précieux à les identifier, inspecter leurs installations et leur envoyer des appels d'offres.
- 15 La relation symbolique à la machine est flagrante dans le cas d'achats non justifiés par les circonstances. En 1993, Osvaldo M.R. achète un tour à commande numérique qui reste sous-bâche dans son atelier pendant six mois, cet entrepreneur ne sachant ni l'utiliser, ni à quoi le destiner. Lors de son interview, Osvaldo M.R. nous déclara que «*era una garantía de futuro, y además todos los países desarrollados lo tenían*». On retrouve les mêmes comportements dans les plus grandes usines. Une enquête de 1991 faite par l'Université du Chili montre que si 87% des entreprises interrogées possédaient un équipement informatique, 54% d'entre elles n'utilisaient que des logiciels de gestion et de traitement de texte. Cf Lopez Dahmen, R. et Macho, R. (1991).
- 16 Inversement, un *maestro* de génie peut tirer des ressources insoupçonnées d'un vieux parc de machines : nous avons été surpris, après avoir visité l'entreprise C, d'apprendre qu'une grande maestranza avait préféré ce plus petit des ateliers de la zone à un concessionnaire de produits étrangers pour la fourniture d'une presse hydraulique de grande taille.
- 17 Ce pessimisme n'est, du reste, pas propre à Rancagua : nous avons pu relever les mêmes comportements de méfiance dans d'autres Régions et secteurs d'activité, mentionnés par ailleurs dans de récentes études sur les PME chiliennes. Voir M.Dini (1992), et Boissier S. et Silva, V.(1992).
- 18 L'importance de la mine dans l'économie de la VIème Région ainsi que les célèbres analyses de l'historien Encina sur la mentalité minière des entrepreneurs chiliens, obsédés par l'individualisme et le rêve de «la fortuna de un golpe» viennent à point nommé pour donner une caution historique à ce mythe local. Une enquête sur les industriels de la confection de Santiago nous a du reste permis de relever le même type de justification «scientifique» : le caractère opportuniste à l'origine du refus de toute collaboration n'étant plus, cette fois dû à un quelconque passé minier, mais à l'origine juive ou «arabe» (selon les cas) des entrepreneurs de la capitale.
- 19 L'expérience de Alejandro G. est à cet égard édifiante: malgré l'hostilité de nombreux entrepreneurs aux comportements opportunistes et à la réussite trop rapide de cet homme, six d'entre eux effectuent régulièrement des travaux pour le compte de son entreprise.
- 20 Plusieurs personnes interrogées nous ont par exemple déclaré ne pas souhaiter travailler avec Osvaldo C., pourtant propriétaire de l'entreprise la plus performante de la région, si d'aventure ils avaient un travail à effectuer. L'année précédente, ce patron avait refusé de participer à une collecte à la suite de l'hospitalisation du fils de l'un des membres de l'association patronale des métallurgistes de Rancagua.
- 21 Toutes ces situations ont été mentionnées par des interviewés comme à l'origine d'une relation commerciale entre entreprises.
- 22 Quand une personne se présente aux autres, elle projette, en partie sciemment et en partie involontairement, une définition de la situation dont l'idée qu'elles se fait d'elle-même constitue un élément important... Les publics... considèrent «*une représentation particulière d'un acteur comme une preuve de son aptitude à jouer son rôle et à le jouer à nouveau dans chacune des occasions qui le sollicitent*». Erving Goffman. La mise en scène de la vie quotidienne. tome 1, la représentation de soi. Editions de Minuit, Paris, 1973, p 229.
- 23 On est frappé, lors des interviews, par l'identification totale qui est faite entre l'entreprise et l'homme qui la dirige, lorsque celui-ci en est le propriétaire: les enquêtés parlent à la première personne lorsqu'ils parlent de leurs établissements, et désignent plus fréquemment une maestranza par les noms et prénoms de son patron que par son propre nom (les grandes maestranzas et fournisseurs de Santiago gardent en revanche leur appellation «officielle»). Les personnes interrogées comparent par ailleurs volontiers un produit à un enfant !

- 24 La perception que ces petits industriels de Rancagua ont du reste du monde est à l'opposée de celle que l'on peut remarquer dans un district européen comme celui d'Oyonnax (cf Raveyre, M.F. et Saglio, J. 1984.) Si dans les deux cas, il y a collaboration entre firmes d'un même secteur sur un même espace, à Rancagua sont les acteurs extérieurs à la zone qui inspirent naturellement confiance, la collaboration avec des unités locales étant perçue comme un pis aller, et non pas comme une force permettant d'entrer en concurrence avec le reste du monde.
- 25 L'entreprise de Ugo M. illustre ce type de flexibilité : officiellement fabricant de matériel orthopédique depuis 1993, après avoir produit des bicyclettes, cet industriel a obtenu de la municipalité de Rancagua une commande de chariots pour commerçants ambulants, qui a du coup interrompu la fabrication de fauteuils roulants qu'ils réalisaient jusqu'alors. Peu de temps après la livraison de cette commande, un nouveau contact avec un industriel de Rancagua a été prétexte à la fabrication de chariots de transport de nourriture pour collectivités. Chaque nouvelle production entraînant de nouveaux besoins en pièces non réalisables par l'entreprise (roues avant de fauteuil roulant et coussins, puis caisses en métal pour la municipalité, structures en bois pour les chariots de cantine), Ugo M. a changé de sous-traitant
- 26 Source : Sercotec.
- 27 C.Pietrobelli, R. Rabellotti. 1992.
- 28 Un bel exemple de comportement économiquement peu logique est constitué par l'effort de nombreux patrons à continuer à travailler pour Codelco, dont les appels d'offres sont pourtant on l'a vu, très peu rentables pour des unités de taille moyenne. Etre compté parmi les fournisseurs du Teniente est par ailleurs un argument publicitaire de peu de poids (mieux vaut travailler pour la *Dole* ou *David del Curto* plus exigeants sur la qualité). C'est parmi les producteurs que le titre de «proveedor del Teniente» est distinctif... et ne rapporte rien !
- 29 A l'instar de celui de Sergio B., fabricant de quincaillerie employant pourtant 18 personnes, concluant son interview par : «*en el fondo ésta es una industria artesanal*».

BIBLIOGRAPHIE

- BANCO CENTRAL *Regionalización del producto interno bruto*. Santiago 1994.
- BOISSIER, S. Silva, V. *La reticulación de pequeñas empresas al nivel regional y el papel del sector público*. Santiago, ILPES, 1992.
- CABRERA, S. et alii. *Pyme, un desafío a la modernización productiva*. Corporación de Fomento, 1994.
- DINI, M. *Nuevas tecnologías en pequeñas empresas chilenas: difusión e impacto*. Santiago, CEPAL, 1992.
- DINI, M. *Los proyectos de fomento*. Sercotec, Documento de Trabajo, 1993.
- DINI, M. et alii. *Conductas empresariales y redes de relaciones*. Compte rendu de fin d'études (non publié). Santiago, CEPAL, Octobre 1994.
- LOPEZ DAHMEN, R. MACHO URIBE, R. *Estudio de mercado de maquinas herramientas y diagnóstico del sector metalmeccánico*. Diplôme de fin d'études. Universidad de Chile, Septembre 1991.
- MUÑOZ VILALOBOS, C. *Acceso de la pequeña y mediana empresa al mercado financiero regional en Chile*. Santiago, Fundación Friedrich Neuman, 1992.
- PIETROBELLI, C. RABELLOTTI, R. «Relaciones extramercado entre firmas y sus efectos en el desarrollo industrial de los países de menor desarrollo : el caso de un parque industrial en Santiago de Chile». *Eure*, n°54, 1992.

- RAVEYRE, M.F. SAGLIO, J. «Les systèmes industriels localisés ; éléments pour une analyse sociologique des ensembles de PME industriels». *Sociologie du travail*, n°2, 1984.
- SAGLIO, J. *La construction sociale des marchés*. Compte rendu de fin d'étude, Groupe lyonnais de sociologie industrielle, Lyon, 1992.
- SAINSAULIEU, R. et alii. *L'entreprise, une affaire de société*. Presses de la FNSP, Paris, 1990.
- SERCOTEC *Directorio industrial metalmecánico, Sexta Región*, 1990-1991.
- SERCOTEC *Capacidad de producción, sector metalmecánico, Sexta Región*. Documento de trabajo, 1992.
- SERCOTEC *Manual de procedimientos de compra, gran empresa, sexta Región*. documento de trabajo, 1992.
- SILVA, V. «El interés de los distritos para la formulación de una política regional». *Proposiciones*, n°23, 1993.
- SILVA, V. *Cooperación interempresarial. Desafío a las políticas regionales*. Santiago, Cepal, Serie Ensayos, 1993.

RÉSUMÉ - RESUMEN - ABSTRACT

Ce texte présente le système de relations établi dans un groupe de petits métallurgistes de la ville de Rancagua, au Chili. Pour satisfaire des commandes dispersées et cycliques, certains entrepreneurs locaux ont choisi la diversification et la flexibilité de leur production. Pour choisir les sous-traitants et obtenir les informations commerciales et technologiques, les maestros utilisent leurs relations personnelles. Cette façon de faire constitue davantage un moyen de survie qu'une stratégie de croissance, dans un contexte où la réussite économique reste une affaire individuelle.

This text explores the system of relationships established in a group of small metal workers in the town of Rancagua, Chile. In order to satisfy dispersed and cyclical orders certain local entrepreneurs have chosen diversification and flexibility in their production. To choose sub-contractors and to obtain commercial or techno-

logical information, the maestros make use of personal contacts. This method of working is more a means of survival than a growth strategy, in a context where economic success remains very much an individual affair.

Este texto presenta el sistema de relaciones establecido en un grupo de pequeños metalúrgicos de la ciudad de Rancagua en Chile. Para satisfacer los pedidos dispersos y cíclicos algunos empresarios locales escogieron la diversificación y la diversidad de su producción. Para seleccionar los contratistas y obtener las informaciones comerciales o tecnológicas, los maestros utilizan sus relaciones personales. Esta manera de actuar constituye mas un medio de sobrevivencia que una estrategia de crecimiento, en un contexto en donde el éxito económico permanece un asunto individual.

D'UN MODÈLE DE DÉVELOPPEMENT À L'AUTRE : ÉTUDE D'UN PATRONAT RÉGIONAL. LE CAS DE LA PROVINCE DE MENDOZA-ARGENTINE¹

Marie-France PRÉVOT SCHAPIRA*
Jean BUNEL**

Comprendre les conditions de création et de développement des entreprises et de la compétitivité des régions dans le nouveau contexte de la globalisation de l'économie revêt, pour le continent latino-américain, une importance fondamentale

En effet, les politiques néo-libérales de sortie de crise ont redéfini les règles du jeu économique, les relations entre l'État et l'entrepreneur et la compétitivité entre les territoires. En Argentine comme dans de nombreux pays d'Amérique latine, la caractéristique de la phase de développement qui reposait sur la substitution des importations était l'extrême politisation et étatisation de l'action économique. En conséquence, la productivité des entreprises n'était pas la base de leur développement. Leur comportement de spéculateurs et/ou de rentiers était l'effet de leur orientation vers le pouvoir et de leur dépendance vis-à-vis de l'État. Paradoxalement, c'est à l'État qu'il revient aujourd'hui de provoquer une séparation entre l'action politique et l'action économique.

La politique économique du président C. Menem élu en 1989 et de son ministre de l'Économie, D. Cavallo, repose sur un discours et des concepts que l'on retrouve dans bien des pays d'Amérique latine : désengagement et réforme de l'État, privatisations, dérégulation économique et sociale, ouverture commerciale.

C'est ce passage du volontarisme étatique à la mise en place de nouvelles règles et de nouvelles alliances que nous avons cherché à analyser dans un champ restreint, la province de Mendoza, sur la base de données que nous avons construites. Nous avons retenu les trois branches d'activités qui ont été à l'origine d'un «système industriel localisé» qui s'est développé dans la province

* Université de Tours / CREDAL (Centre de Documentation et de Recherche sur l'Amérique latine).

** Université de Lyon II/IETL (Institut d'Études du Travail de Lyon).

pour répondre aux besoins d'équipements, de réparation et d'entretien de l'industrie agro-alimentaire. Près d'une centaine d'entretiens auprès des chefs d'entreprise ont été effectués en 1992 et en 1993 qui avaient d'abord pour objectif de réunir une information sur les origines, les héritages, les socialisations, les expériences professionnelles. Nous avons cherché à comprendre comment les patrons, dans ce contexte, réorientent ou déterminent des stratégies nouvelles pour faire face au défi de l'ouverture et de la compétitivité. Voit-on, à l'instar de ce qui se passe au Chili, l'émergence d'un nouvel acteur patronal ou à tout le moins de nouvelles formes de management et d'organisation ? Le corporatisme fut longtemps une expression de l'intérêt commun du monde patronal. Assiste-t-on à un changement de logique, hier fortement corporatiste, pour passer à une «logique d'influence» qui requiert une structure inclusive, adaptée à l'environnement ? On en revient là à la question de la compétitivité des territoires qui justifie le choix-provincial du terrain d'enquête.

FÉDÉRALISME ET TERRITOIRES À L'HEURE DU LIBÉRALISME

Le monde des entreprises et des entrepreneurs est connu en Argentine à partir d'études sur la concentration industrielle dans l'agglomération de Buenos Aires, les grandes firmes, les organisations patronales et l'oligarchie dominante. Le monde économique de la province, de l'intérieur, des petites et moyennes entreprises est mal connu, alors que le dynamisme et l'avenir de la société ne dépendent pas seulement des conduites d'une élite restreinte, mais aussi des capacités d'action économique et sociale des chefs d'entreprises insérés dans des territoires et portés par des orientations fédérales. C'est pourquoi nous avons rendu compte des effets de la nouvelle politique économique dans la province de Mendoza, province andine frontalière du Chili, à forte tradition industrielle. Notre échantillon (77 entreprises) reflète la spécificité du tissu industriel de la province de Mendoza, formé de petites et moyennes entreprises familiales. Ces entreprises ont été créées dans leur grande majorité (63%) entre 1945 et 1975. A part égale à la direction des entreprises, on trouve des fondateurs, des héritiers et des gestionnaires. La présence de ces derniers s'accroît parce qu'on assiste au rachat par des grands groupes de quelques entreprises. Notre analyse s'appuie donc sur des entreprises moyennes qui ont des possibilités de croissance très importantes mais qui sont aussi très fragiles. L'hétérogénéité de leur croissance passée en est l'illustration².

Le tournant des années 1990 : la fin de «l'État prébendier et arbitraire»

Que signifie pour les acteurs et plus particulièrement les entrepreneurs, le discours sur le «nouveau fédéralisme» mis en avant par l'équipe de D. Cavallo ? Il est sous-tendu par l'idée que le changement ne doit plus venir de l'État et que l'entrepreneur doit être la pierre angulaire du développement local et régional.

Ce discours s'inscrit dans les politiques d'ajustement. Les mesures mises en place par le Plan Cavallo ont été amplement analysées ailleurs³. Moins connues

sont, en revanche, les conditions morales, sociales et politiques qui ont assuré la crédibilité de cette «politique de table rase» car il faut souligner combien le succès d'une politique macro-économique relève toujours, peu ou prou, du modèle de la prophétie auto-réalisatrice⁴.

Frappés à quelques mois d'intervalle par deux processus hyperinflationnistes, les agents économiques sont bien évidemment disposés à accueillir toute politique orientée prioritairement vers la stabilité et donc la possibilité de restaurer les contrats qui sont détruits par l'hyperinflation. Même si la nouvelle politique économique réduit les revenus salariaux, elle est malgré tout appréciée parce qu'elle crée un avenir prévisible qui n'existe pas quand l'inflation atteint 200% dans un seul mois, comme ce fut le cas en juillet 1989.

En second lieu, seul un gouvernement péroniste, élu par les classes populaires, héritier d'une tradition nationaliste pouvait faire accepter la réduction du rôle de l'État, les privatisations et la dérégulation de l'économie. Tout autre gouvernement aurait été soumis à une très forte pression populaire et syndicale⁵. Inversement, les classes dirigeantes, les organisations patronales et les partis politiques qui reflétaient leur point de vue, ont vite compris combien la conjoncture politique et sociale était favorable à des transformations profondes qu'elles avaient souvent souhaitées tout en les craignant aussi car elles les lançaient dans l'aventure du marché concurrentiel à l'intérieur comme à l'extérieur. A cet égard, l'intégration dans le gouvernement de Carlos Menem, dès 1989, d'un dirigeant de l'entreprise Bunge y Born, figure honnie de l'oligarchie apatride dans la mythologie péroniste, a eu un caractère fondateur.

Enfin, c'est la croyance presque mystique de D. Cavallo et de son équipe dans le bien-fondé de sa philosophie et de sa politique économique qui en a fait aussi toute la crédibilité. L'image que l'actuel ministre de l'Économie donne de lui-même — celui d'un fondamentaliste de l'économie de marché — est liée à la trajectoire du groupe qui a pensé les remèdes économiques à appliquer à l'Argentine «malade d'étatisme». L'opinion publique ne s'y est pas trompée qui les appelle les «Mormons», c'est-à-dire qu'ils sont perçus comme des dissidents, en rupture forte avec le passé et animés par un certain fanatisme et une croyance presque religieuse dans les vertus du marché.

La Fondation Méditerranée : une nouvelle vision de l'organisation de l'espace

Rappelons que la carrière professionnelle et politique de D. Cavallo est inséparable de la Fondation Méditerranée⁶ dont la genèse s'inscrit dans une posture d'opposition des entrepreneurs de l'Intérieur, au centralisme du port et de défense des valeurs nationales face au cosmopolitisme de Buenos Aires. L'association qui regroupe les principaux entrepreneurs de l'Argentine est née en 1977 de la volonté d'un groupe d'entrepreneurs de Cordoba de faire entendre leur voix auprès des autorités nationales et de participer au processus de «réorganisation nationale» mis en œuvre par les généraux au pouvoir.

La Fondation a créé un centre de recherche, qui dans un premier temps regroupe des économistes sortis du Centre d'Économie de l'Université nationale de

Cordoba, dont la création dans les années soixante, avait été financée par la Fondation Ford. Regroupés autour de D. Cavallo et L. Schiaretti, ces économistes se réclament de l'École du Public Choice.

Dans la pensée de la Fondation, la revendication fédérale a été centrale. Elle est exprimée dans le livre, *Le défi fédéral : une stratégie pour que les économies régionales de l'intérieur et la nouvelle capitale impulsent le développement*, écrit par D. Cavallo en collaboration avec J. A. Zapata, le fondateur de la succursale de Mendoza, aujourd'hui secrétaire d'État chargé des affaires provinciales au ministère de l'Intérieur⁷. Les idées qui y sont développées dessinaient les nouveaux rapports entre la nation et les provinces, entre le centre et la périphérie, et leur application tend à modifier, à tout le moins pour certains groupes d'entrepreneurs qui vivaient à l'abri de la protection et des subventions à certains produits et à certains espaces, les rapports qu'ils entretenaient avec le «centre».

L'analyse qui est présentée prend le contre-pied des idées qui avaient dominé, depuis les années 1950, la pensée sur l'organisation de l'espace argentin. On peut la résumer ainsi : si l'État ne retenait dans ses allocations de ressources aux régions que les seuls critères économiques, tous les investissements se concentreraient au centre du pays. Seul un certain volontarisme et des politiques de subventions permettent aux économies régionales de vivre.

D. Cavallo dénonce ce raisonnement qui suppose en quelque sorte un jeu à somme nulle où on enlève au centre pour donner aux provinces. Pour ce dernier, il faut au contraire miser sur les économies régionales pour faire redémarrer l'économie argentine. Pour ce faire, il convient de faire table rase de toutes les mesures qui, à ses yeux, ont été des obstacles au développement des économies locales et faire jouer les lois du marché dans le domaine de la production, du transport, de l'organisation portuaire, des télécommunications et des tarifs des entreprises publiques. Enfin, il faut revoir le système de partage des revenus entre la nation et les provinces, les monopoles corporatistes qui entravent la circulation et renchérissent le coût de transport, supprimer les différentes formes de régulation qui faussent les prix et enfin, appliquer le principe de subsidiarité aux divers niveaux politico-administratifs. Ces analyses sont en parfaite concordance avec celles des bailleurs de fonds. Mais faut-il s'en étonner puisque, dans les années 1980, de nombreux économistes de la Fondation ont été des consultants de la Banque mondiale et la circulation des hommes et des idées a été forte entre les deux institutions.

La Fondation est devenue une organisation fédérale, décentralisée, très enracinée localement. A partir de Cordoba, elle a essaimé dans les autres provinces. La première succursale est celle de Mendoza, créée en 1982. A l'origine de la filiale de Cuyo, on trouve toute l'élite du monde entrepreneurial de la province⁸. A la tête du centre sont placés deux économistes l'un formé au Chili, l'autre à Chicago. Ce dernier, F. Zapata, aujourd'hui bras droit de D. Cavallo, est issu du milieu catholique conservateur, milieu imprégné des idées de M. Novak chef de file des «théoriciens catholiques du capitalisme». D'une certaine manière, la succursale de Mendoza, c'est un mélange entre une foi absolue dans la «vérité économique détachée des intérêts pour guider la décision⁹» et la force de la religion dans l'exercice entrepreneurial : les Chicago boys plus la tradition en

quelque sorte. La succursale a été et reste un point nodal des réseaux liés au monde de l'entreprise, caisse de résonance des idées libérales, à la fois proches du pouvoir provincial mais aussi du «centre», en raison des relations étroites qui se sont nouées avec l'actuel ministre de l'Économie.

UN SYSTÈME INDUSTRIEL LOCALISÉ FACE AU DÉFI DE L'OUVERTURE

Les changements intervenus dans l'économie argentine, les options fédéralistes du nouveau gouvernement et l'importance qu'il donne à l'entreprise et au territoire inscrivent l'étude de ce patronat régional dans des problématiques convergentes, celles du développement par le bas, du rôle accru des collectivités locales, et pour certains, du district marshallien¹⁰.

On connaît depuis quelques années l'importance du débat concernant les districts industriels et les systèmes industriels localisés. Ce débat, à partir de l'observation de ce qui s'est passé dans la «Troisième Italie» dans la période de l'après-guerre a mis l'accent sur l'importance des modes d'organisation territoriaux des activités dans la compétition industrielle¹¹. La question des districts, «des régions qui gagnent»¹², renvoie pour les géographes à l'étude d'un certain nombre de variables territoriales afin de comprendre quels sont les facteurs de la compétitivité des régions. En d'autres termes, il s'agit de cerner ce que l'économiste des districts industriels du début du siècle appelait une «atmosphère industrielle» qui permet de nouer des liens entre firmes d'une part et d'autre part de voir se former un consensus social autorisant une gestion du travail qui rende flexible l'ensemble du système productif. Qu'en est-il dans la province de Mendoza ?

C'est à partir de la production agricole — raisin et fruits — que se développent les branches les plus réputées de l'industrie régionale, celle du vin, des fruits séchés et de la conserverie. L'industrie agro-alimentaire a été à l'origine du développement du secteur de l'industrie mécanique dans des conditions tout à fait spécifiques, en totale synergie avec le secteur agricole et les industries de transformation alimentaire, la localisation sur un même territoire permettant de réduire les coûts de transaction¹³. Ainsi s'est mis en place un «système industriel localisé» ayant une certaine cohérence qui s'ancre dans le territoire et la culture provinciale¹⁴. Les interdépendances sont fortes entre le secteur agro-alimentaire et le secteur de la mécanique. Toutefois, dans la métallurgie, ce qui caractérise le «monde de production» *mendocino*, c'est une forte intégration verticale.

L'essor de la métallurgie est liée à la nécessité de fabriquer des instruments adaptés à la culture de la vigne. Durant l'étape pionnière, de la fin du XIX^{ème} siècle aux années trente, presque toutes les firmes sont liées au groupe des Italiens et beaucoup de patrons de la première génération ont été formés dans les écoles du nord de l'Italie. La plupart des firmes s'installèrent dans les municipes viticoles de Godoy Cruz et de Maipu, à proximité des caves (*bodegas*). Elles commencèrent par la réparation des machines importées puis se lancèrent dans la fabrication pour répondre à la demande locale. Ce processus a été générateur de technologie, ce qui permit à ce secteur dans la phase de consolidation, dans les années 1950-1970, d'exporter. La technologie a d'abord été copiée loca-

lement. Aujourd'hui, la moitié des entreprises ont des brevets d'invention (moissonneuses de pommes de terre, semoirs d'ail, etc.). Certaines travaillent sous licence italienne.

L'ensemble de l'échantillon montre que si la naissance de la métallurgie est antérieure à la phase d'industrialisation par substitution d'importations, la majorité des entreprises ont été créées durant cette période. Dans le processus historique de création d'entreprises, relevons le rôle des entreprises-mères. Les ouvriers qualifiés, les techniciens ou les agents de maîtrise formés au sein de ces entreprises ont créé à leur tour leur propre entreprise avec l'aide de leur ancien patron qui assure les premières commandes¹⁵. Ce processus de bourgeoinement doit-il nous conduire à comparer l'industrie métallurgique de Mendoza aux districts italiens ? Ce tissu métallurgique ne peut être assimilé à un réseau reposant sur la spécialisation flexible de ses noeuds. Si les entreprises moyennes sous-traitent une partie de leur activité à d'autres établissements, la stratégie de chaque firme est artisanale. Il s'agit pour elle de réaliser le produit depuis l'exécution jusqu'à la production finale. Ce n'est pas une production de masse. C'est une industrie qui travaille à la demande, qui construit des prototypes et plus rarement des séries courtes fabriquées par de petits groupes d'ouvriers qualifiés.

Les entreprises métallurgiques qui travaillent pour la viticulture sont des entreprises familiales dirigées par leur fondateurs, leurs fils, leurs gendres ou leurs petits-fils. Elles sont en situation économique très difficile. Frappées par la crise du modèle viticole et la récession des années 1980, beaucoup ont dû fermer leurs portes. Les entreprises qui résistent tournent en-dessous de leur capacité. Celles qui fabriquaient des séries courtes produisent à la demande ou survivent grâce aux services de maintenance et de réparation. Par ailleurs, la crise a provoqué un essaimage de petits ateliers informels, créés par les travailleurs licenciés des grandes entreprises métallurgiques qui concurrencent les entreprises formelles.

Étrange situation que celle de ce secteur où deux modes de production se télescopent : celle de la fabrique pré-fordiste travaillant à la demande, avec un noyau d'ouvriers-maison qualifiés et celle de la flexibilité post-fordiste fondée avant tout sur l'informalité d'anciens salariés de l'industrie et sur laquelle jouent les clients pour faire baisser les prix alors que le secteur est soumis depuis l'ouverture à la concurrence des importations de produits de plus grande performance technologique.

L'amertume est grande chez ces petits et moyens patrons qui avaient créé leur entreprise dans les années 1960-1970, «à un moment où l'ascension sociale était possible». Le modèle actuel leur offre peu de perspectives, sinon celles d'assurer le service après-vente des machines importées. Pour ce secteur comme pour d'autres, le maître-mot est l'exportation, mais cette voie de sortie de crise est étroite, dans un secteur où le retard technologique est grand.

Sans aucun doute, le «sauvetage» de l'industrie métallurgique a été un des défis qu'a voulu relever le gouvernement de la province, conscient que cette branche était un des pivots du système industriel de Mendoza et que ce tissu de petites et moyennes entreprises donnait vie à l'économie régionale.

LE TERRITOIRE COMME RESSOURCE

A la fin des années quatre-vingt, nous sommes dans une province en crise, sans grande tradition exportatrice, travaillant pour un marché captif. La question des entrepreneurs s'inscrit dans la problématique de la reconversion des industries liées au modèle d'industrialisation par substitution. Face au désengagement de l'État, les collectivités locales — dans le cas qui nous intéresse la province de Mendoza — deviennent-elles des acteurs à part entière du projet de développement ou l'État reste-t-il comme par le passé «le premier cadre de référence des acteurs locaux¹⁶» ?

Dans ce contexte, le projet provincial lancé par le gouverneur élu en 1987, J. O. Bordon, pour faire face au défi de l'ouverture et de la compétitivité s'appuie sur le territoire et l'histoire locale. La province a cherché à mettre en place de nouvelles formes de régulation intermédiaires entre l'État et le marché auxquelles l'économie régionale américaine a donné le nom de *gouvernance*, en associant autant que faire se peut, le privé et le public sur la base d'un consensus local. Ce volontarisme provincial repose sur l'idée qu'il faut prendre appui sur la forte identité socio-culturelle et la force des réseaux — formels ou informels —, pour mobiliser les acteurs, construire le consensus et donner efficacité aux politiques provinciales

Les réseaux

Dans ce «monde de production interpersonnel», les réseaux sont multiples et enchevêtrés¹⁷. A côté de celui de la famille, fondamental dans la structuration du système localisé, il y a des réseaux plus englobants. J. O. Bordon, gouverneur de la province de 1987 à 1991 a su mobiliser les jeunes, sociologues et économistes, sortis de l'Université. Les réseaux de l'équipe au pouvoir sont liés au péronisme progressiste et au catholicisme social. Ils s'interpénètrent avec ceux de la tradition catholique et conservatrice, ceux de la bonne société de Mendoza, à travers des alliances matrimoniales. La convergence d'idées et d'intérêts est forte entre les deux sphères. Elle se fonde sur l'identité régionale, les traditions culturelles et religieuses. Le catholicisme social qui anime ce groupe de péronistes «provinciaux», le rend proche de tout un pan du monde des entrepreneurs. On peut parler d'une sorte de continuum social, du catholicisme conservateur au catholicisme social autour duquel s'est construit le «nouveau consensus» privé/public.

Nous faisons l'hypothèse que le projet de l'équipe arrivée au pouvoir en 1987, alors que le pays sombrait dans la crise, repose sur l'intuition forte que le territoire assure une grande cohésion et qu'il faut jouer là-dessus. Il y a une problématique sous-jacente au projet bordonien, qui si elle n'est pas explicite revient cependant à la question suivante : dans quelle mesure, les «ressources» au sens large du terme, que possède la province permettent-elles une affirmation de «ce niveau intermédiaire d'agrégation des intérêts» ? Situation géographique d'éloignement du centre, forte population d'immigrants, poids de l'agriculture dans l'économie, force du parti provincial, prégnance de la religion, importance de la

famille : toutes ces caractéristiques généralement perçues comme facteurs d'archaïsme peuvent être et doivent être des facteurs de vitalité. «L'idée c'est de prendre appui sur le localisme pour moderniser la région¹⁸. C'est ce que les anglo-saxons appellent le *local-corporatism* qui désigne les formes spécifiques d'intégration des organisations socio-professionnelles au processus de conduite de politiques publiques à l'échelon provincial et les formes de concertation et de compromis entre les différents acteurs locaux face au gouvernement central¹⁹.

Entrepreneurs et territoire : identité de l'intérieur et de la frontière²⁰

L'histoire des entrepreneurs montre que ce n'est pas là où les conditions sont le plus favorable que l'on voit l'émergence d'un patronat particulièrement pugnace. Les exemples latino-américains sont nombreux qui illustrent la formation d'un patronat régional dans des régions isolées, et dont l'identité se forge le plus souvent en opposition au «centre». Ce patronat est souvent issu de minorités, des immigrants dans le cas de l'Argentine ou de la Colombie, des *norteños* dans le cas du Mexique. Nous pensons ici aux entrepreneurs de Monterrey étudiés par F. Derossi, ou plus près de nous ceux du Chihuahua dont la stratégie entrepreneuriale a été constamment marquée par leur anti-chilanguisme et leur anti-centralisme²¹.

Il apparaît toujours difficile de cerner les facteurs socio-culturels propres au «climat» d'une zone²². Quoi qu'il en soit, les discours des entrepreneurs pour construire une image de la province, pour en expliquer sa réussite passée, pour penser le futur, en contrepoint des «vices» du centre s'appuient sur le territoire. L'adversité du milieu, la différence, la distance sont les principaux éléments revendiqués dans les discours pour caractériser l'identité de la province de Mendoza et de ses hommes, des particularismes et des oppositions dont elle tire sa force.

Cet «l'humus identitaire spontané» selon l'expression de A. Michelsons a été retravaillé par l'équipe de J. O. Bordon — équipe qui s'apparente à une élite cristallisatrice — pour établir des alliances et des politiques permettant à la province de sortir de la crise²³. «En bon sociologue, il capte rapidement, comme peu l'ont fait, la mentalité de Mendoza et spécialement les traits liés à l'immigration, au travail agricole, à l'eau, à l'irrigation, à l'épargne, à une vie laborieuse et austère, l'importance des gouvernements conservateurs en ce qui concerne la bonne gestion de l'administration et des finances publiques²⁴».

Le discours de l'adversité

Le discours des entrepreneurs cristallise l'idée singulière que les gens de Mendoza ont d'eux-mêmes dans l'ensemble national. Leur identité est le produit à la fois des conditions historiques et naturelles de la conquête d'un territoire perçu comme particulièrement difficile. Les *mendocinos* — à la fois hommes de la montagne et du désert — sont la combinaison de la créolité et de l'immigration italienne, «bon élément humain, de gens courageux, jamais vaincus, toujours prêts à recommencer pour faire face à l'adversité du climat : le gel, la grêle, les inondations». Cette adversité, a été souvent présentée par les entrepreneurs comme un des éléments qui ont forgé leur volonté d'entreprendre mêlant à la

fois le goût du risque et la pugnacité. Après les chutes de grêle qui ont détruit une grande partie des récoltes durant l'hiver 1992, le gouverneur a mobilisé l'ensemble des forces de la province autour des valeurs et des références identitaires de la conquête d'un territoire jamais achevée, en butte à l'adversité des éléments naturels.

«Ces derniers mois, notre province a démontré une fois de plus, notre courage, notre esprit de sacrifice, notre intelligence et notre solidarité, pour faire face à une situation aussi difficile²⁵».

Mais c'est précisément ces difficultés qui ont fait la province.

«Dans le passé, Mendoza fut de nombreuses fois soumises à de telles épreuves. Cependant, cela n'entraîna jamais la décadence, sinon une province avec plus d'édifices, plus d'infrastructures et plus progressiste, avec plus de parcs et de routes, avec plus d'usines et de cultures²⁶».

Se différencier du centre

Par ailleurs, l'identité des entrepreneurs de Mendoza reflète, dans une large mesure, l'ambivalence de la province dans la configuration nationale, en raison de sa double appartenance à l'ensemble géographique et culturel de l'intérieur et à celui du «centre» pris dans le sens métaphorique «des provinces qui comptent». A la fois centre et périphérie, Mendoza et ses entrepreneurs ont su jouer dans le passé de cette situation paradoxale. Hommes de leur province — 75% y sont nés —, les chefs d'entreprise revendiquent leur identité provinciale, souvent sur le mode de la protestation et de la résistance à la domination de la capitale et à celles des grands groupes économiques²⁷.

Les chefs d'entreprise se sentent marginalisés dans un pays qui n'a jamais connu une organisation fédérale sérieuse puisque la capitale accumule toutes les ressources politiques, financières, intellectuelles. C'est pourquoi, nous a-t-on maintes fois répété au cours des entretiens «*Dieu est partout, mais il prend soin de Buenos Aires*» («*Dios está en todas partes, pero atiende a Buenos Aires*»).

Domination et marginalisation entraînent presque toujours un processus social d'identité communautaire sur le mode eux/nous. Le «nous» *mendocino*, c'est celui des pionniers et des travailleurs qui luttent contre le désert, créent des oasis fertiles, produisent des richesses à partir de l'activité et de l'ingéniosité humaines. Ici l'homme ne pourrait survivre sans le travail et s'il faisait simplement confiance, comme ses compatriotes de la Pampa, à l'humus de la terre et aux bontés du ciel.

Tous les discours des interviewés s'organisent en binômes spatio-temporels : l'Argentine sèche, l'Argentine humide, l'Argentine de la vieille oligarchie, celle des pionniers, l'Argentine de l'élevage, l'Argentine de l'agriculture. Deux Argentines que tout sépare ; vieille dichotomie, toujours prête à resurgir. A la mentalité ostentatoire et spéculative de la Pampa «où tout pousse sans travailler» s'oppose l'esprit pionnier des entrepreneurs de Mendoza qui ont construit quelque chose «là où il n'y avait rien». Ils se présentent comme des immigrants, des entrepreneurs weberiens qui assument le risque et les innovations des pionniers dont le volontarisme l'emporte parfois sur la rationalité, car l'idée, c'est de rele-

ver un défi, de dompter la nature et de vaincre la distance²⁸. De toute évidence, il existe à Mendoza un fort sentiment régional — ses manifestations en sont nombreuses —, toujours en rivalité avec Buenos Aires.

En faisant redécouvrir l'histoire de la province, une province qui a surmonté la très grave crise de 1930, puis le tremblement de terre de 1985 et le chaos des années de l'hyperinflation, le gouvernement légitime le projet provincial et fait passer «un message rationnel et moderne».

«Et puis, entre 1988 et 1989, Mendoza, comme l'ensemble du pays, a souffert aussi de l'hyperinflation qui détruisit toutes les conduites prévisibles. Cependant, la réponse des *mendocinos* fut semblable à celle d'il y a soixante ans. Nous sûmes nous unir au-delà de nos différences et nous répondîmes à la spéculation par le travail. Et nous nous aninâmes à exporter et à ouvrir nos marchés quand cela paraissait une folie... Mendoza a cru et a misé sur la stabilité avant qu'elle existe dans le pays²⁹».

La province a pris toute une série de mesures qui ont devancé le niveau national. Dès 1987, ce «décalage» avec le centre a rallié au gouvernement provincial, bien que péroniste, le monde des entrepreneurs³⁰. Rappelons très rapidement les mesures et les politiques provinciales. L'équipe provinciale pétrie des discours sur la globalisation, la compétitivité, la qualité totale a cherché à diffuser auprès des entrepreneurs les nouvelles formes de gestion et de management, en mettant en place des réseaux de formation et de services qui fassent de la province une «aire géographique de la compétition» en développant la qualité sous toutes ses formes (variété et personnalisation des produits) et en mettant en avant l'harmonie sociale de la province et la localisation «centrale» de la province dans la nouvelle carte mondiale (éloignement de Buenos Aires mais proximité de Valparaíso). Tout a été mis en œuvre pour construire une image qui doit concurrencer les entités voisines dans un territoire national de plus en plus cloisonné et fragmenté.

LES ENTREPRENEURS FACE À LA COMPÉTITIVITÉ

Dans quelle mesure, la province de Mendoza, en privilégiant le règlement des problèmes à partir des ressources internes — valeurs sociales, figures familiales, adhésion historique —, et en se différenciant du centre, a-t-elle fait preuve d'une capacité d'adaptation plus grande à la crise ? Cette interrogation renvoie aux questions suivantes. Les entrepreneurs inscrivent-ils leur stratégie dans cette dynamique de l'ouverture, de la compétitivité des territoires et de la globalisation de l'économie ? Les formes d'organisation sectorielles, verticales en référence au centre sont-elles en train d'être déplacées au profit de nouvelles formes d'organisation plus réticulaires ?

Nous ne pouvons pas reprendre ici l'ensemble des résultats de notre enquête. Nous mettrons l'accent sur la compétitivité dans la mesure où le développement des exportations et l'ouverture de nouveaux marchés avaient été le fer de lance du gouvernement provincial.

En effet, la nouvelle politique économique, c'est l'ouverture, l'abaissement des droits de douane, le développement de la concurrence intérieure et extérieure. Le modèle d'industrialisation par substitution des importations qui avait généré le

protectionnisme et la structure oligopolistique de l'offre est épuisé. Cette nouvelle orientation était prévisible et déjà esquissée avant même la mise en œuvre du plan Cavallo. J. Schvarzer avait souligné en 1989 l'émergence d'un secteur industriel intéressé par l'ouverture externe. «La tendance exportatrice des chefs d'entreprise combinée à une ouverture réciproque à l'importation de biens similaires à ceux qui sont produits localement, pourrait entraîner un nouveau dynamisme du patronat industriel³¹».

Dans la province de Mendoza, les gouvernements de Bordon (1987-1991) et de Gabrielli (1991-1995) avaient initié cette politique d'ouverture par l'organisation de missions commerciales à l'étranger — celle qui avait rassemblé les entrepreneurs de la métallurgie en visite dans l'URSS de Gorbatchev fut la plus célèbre — et par la promotion à l'étranger des produits — Made in Mendoza —. La nouvelle politique économique de D. Cavallo approfondit donc ce processus d'ouverture de telle sorte que la compétitivité internationale des entreprises est maintenant la clé de leur développement, cette compétitivité étant nécessaire sur le marché intérieur comme sur les marchés extérieurs.

Cependant, la grande poussée des exportations a eu lieu au niveau provincial en 1989 et 1990, au moment même où la monnaie nationale était très dévaluée et où la demande intérieure était déprimée. La nouvelle politique économique qui repose sur une devise nationale forte liée au dollar ne peut plus donner aux entreprises une compétitivité à l'étranger fondée sur la manipulation des taux de change. Elle doit maintenant être conquise à partir de la qualité des produits et la diminution des coûts de production.

*PART DES EXPORTATIONS DANS LE CHIFFRE D'AFFAIRES DES ENTREPRISES,
SELON LES BRANCHES.*

Marché national	10% C.A.	35 à 10%	35%	Total
Vins fins 33,3%	41,7%	25,0%	0	100% (12)
Vins ordinaires 63,6%	18,2%	9,1%	9,1%	100% (11)
Conserverie 31,9%	18,2%	13,7%	36,4%	100% (22)
Métallurgie 40,6%	21,9%	15,6%	21,9%	100% (32)
TOTAL 40,2%	23,4%	15,6%	20,8%	100% (77)
(31)	(18)	(12)	(16)	

Source : enquête auprès des entrepreneurs, 1993., Cf. J. Bunel et M.F Prévôt Schapira, *op. cit.*

Entre 1990 et 1993, comme nous avons pu l'enregistrer au cours de notre enquête, c'est plutôt une certaine reconversion des entreprises de Mendoza vers le marché intérieur que nous avons observée. C'est incontestablement un des résultats inattendus (et pervers ?) de la politique d'ouverture de D. Cavallo qui souhaitait faire jouer la concurrence et développer les exportations. «*J'exportais 30% de ma production, nous dit l'un, maintenant c'est 0%*» ou bien nous dit un autre, «*je suis passé de 70% du chiffre d'affaires à l'exportation à 10%*».

D'aucuns ont beaucoup régressé parce qu'ils ont perdu leurs clients à l'étranger avec le renchérissement automatique de leur production quand la monnaie nationale a été réévaluée. D'autres se sont réorientés vers le marché national parce que la rentabilité y est supérieure. Enfin des chefs d'entreprise maintiennent ou renforcent leur présence sur les marchés extérieurs, non en raison de sa rentabilité immédiate, mais parce qu'ils sont convaincus d'assurer ainsi l'avenir de leur entreprise.

Malgré leurs plaintes et récriminations sur la surévaluation du peso national qui est un handicap à l'exportation, la plupart des chefs d'entreprise sont persuadés qu'un changement de la parité monétaire induirait des risques élevés d'inflation. Pour trouver une compétitivité externe, il leur semble qu'il faut améliorer et baisser les prix des services aujourd'hui privatisés (eau, gaz, électricité, téléphone et transports), aménager la fiscalité, voire subventionner (pour 35% des chefs d'entreprise) les entreprises qui exportent, enfin réduire le «coût argentin» dans lequel les frais financiers et le prix du travail ont la plus grande importance. Ainsi nous fut-il mentionné, maintes fois, que les entreprises de Mendoza ne pouvaient pas concurrencer celles du Chili parce que le coût de la main d'œuvre était deux ou trois fois moins élevé de l'autre côté des Andes. Le grand avantage des ventes à l'extérieur, nous fut-il indiqué, ce sont les courts délais et les garanties de paiement tandis que les problèmes de paiement sont permanents sur le marché intérieur.

Il est moins fréquent que les chefs d'entreprise mentionnent l'insuffisance de leur politique commerciale, leur ignorance des marchés étrangers ou bien la très faible connaissance ou la mauvaise réputation des produits argentins. Vendre à l'étranger, c'est nécessairement gérer son entreprise avec plus de rigueur. C'est assurer une qualité continue.

Au total les chefs d'entreprise affirment, malgré les difficultés de l'heure, que l'exportation est l'avenir. Les producteurs de vins fins semblent les plus décidés à se placer sur les marchés de l'Europe du Nord (Scandinavie, Allemagne, Pays-Bas, Grande-Bretagne) et du Japon ; ceux qui ne font que des vins ordinaires s'équipent pour produire des moûts qui seraient exportés vers les États-Unis ; dans la métallurgie, on pense davantage à des exportations vers le Chili et le Mercosur ; quant aux industriels de la conserverie, c'est toute l'Amérique du Nord et du Sud qui serait leur marché à l'exportation.

Dans ce contexte d'ouverture, le Mercosur représente-t-il un espoir de développement ? Son avenir divise beaucoup les chefs d'entreprise. Le Brésil est bien sûr un formidable marché qui s'ouvre à l'économie argentine et bien des patrons avancent l'idée que l'intégration de l'économie nationale dans une zone régionale de libre-échange est un impératif. Dans un monde de blocs économiques, il serait suicidaire de jouer la seule carte des échanges multilatéraux. Cependant les expériences antérieures d'association latino-américaine de libre-échange n'avaient pas tenu leurs promesses. L'intégration latino-américaine s'est toujours heurtée aux nationalismes et fut surtout une figure de rhétorique. Aussi des patrons ont tendance à considérer que le Mercosur échouera. Pour deux raisons principales. Une zone de libre-échange dans le cône sud de

l'Amérique latine sans le Chili si dynamique leur paraît problématique. De plus, et l'insistance est encore plus vive sur cet autre point, la concurrence avec le Brésil paraît trop inégale ou déséquilibrée.

La croissance très forte des importations qui est la cause du déficit commercial actuel est la conséquence de la réactivation de la demande intérieure produite par la stabilité des prix et l'accroissement sensible des offres de crédit à la consommation. Les produits étrangers qui n'ont plus à subir, par ailleurs, des droits de douane prohibitifs peuvent concurrencer la production nationale. «*Le marché intérieur est aujourd'hui un marché extérieur*», remarque l'un de nos interviewés. Enfin, les entreprises nationales qui n'avaient guère investi ces dernières années y sont encouragées par les prix avantageux des biens d'équipement proposés par les entreprises étrangères et les conditions de financement intéressantes qu'ils offrent.

Les entreprises de Mendoza profitent incontestablement de cette réactivation du marché intérieur qui est la cause principale de l'accroissement de leurs marges de rentabilité. Depuis trois ans, les prix du vin sont nettement à la hausse et les industriels de la conserverie tirent même profit de l'épidémie de choléra qui conduit à un transfert des achats de produits frais vers les produits transformés ou conditionnés.

Toutefois ce mouvement de reprise des investissements et de la consommation intérieure est nié par plusieurs chefs d'entreprise, ceux de la métallurgie particulièrement. Ils ne profitent pas de la reprise des investissements de leurs clients, et d'une certaine manière pour ces PME qui vivaient depuis la crise de l'entretien et de la réparation des machines de leurs clients, la modernisation et l'ouverture leur ôtent des marchés.

CONCLUSION

D'une certaine manière, la remise en cause du système industriel local est venue de l'ordre politique national. Faut-il rappeler l'ambivalence du système industriel de la province qui est né à partir de ressources locales mais qui s'est dans une large mesure développé et maintenu grâce à la protection et aux subventions du centre.

Or, les nouveaux accords modifiant le pacte fiscal (1992) sont ambigus car les transferts de ressources s'accompagnent en même temps d'une mise sous tutelle fiscale des provinces. En dépit des discours sur le nouveau fédéralisme, le niveau national reste prégnant, aussi bien pour le gouvernement provincial dont la marge d'autonomie est faible que pour les acteurs du développement local, dans un pays à forte tradition centraliste et où la concertation horizontale est difficile à mettre en place. L'organisation par filières cloisonne les intérêts.

A ceci s'ajoute la faiblesse des partenaires sociaux et économiques. Même si les organisations professionnelles revendiquent la nécessité de mettre en place des modes de régulation locale, elles continuent bien souvent à privilégier le rapport avec le pouvoir central.

Il en est de même dans les relations professionnelles où l'ordre ancien, celui de la régulation étatique, coexiste avec des systèmes de régulation spécifique liés au territoire et à l'entreprise. A côté du système formel dominant de négociation par branche, se sont mises en place des formes de micro-régulations d'entreprise qui ont résulté d'une action conjointe quasi informelle des délégués et des entrepreneurs. Mais elles concernent encore une minorité d'entreprises. Ces régulations intermédiaires vont dans le sens d'une meilleure compétitivité territoriale. Toutefois, elles se heurtent à la culture d'entreprise encore fortement imprégnée de l'idéologie tayloriste. Les formes de conservatisme, de rigidité prédominent dans la gestion des entreprises. L'idée que la compétition économique ne repose pas seulement sur la capacité à produire à bas coût, qu'aujourd'hui c'est le client qui décide et que les entreprises doivent s'adapter n'est pas intégrée. Il en est de même du concept de qualité totale, pourtant dans toutes les bouches. Les patrons de Mendoza croient encore aux vieilles recettes : pour eux, la qualité c'est l'affaire des contremaîtres qui savent surveiller le travail de leurs subordonnés. Comme la plupart des salariés ne sont pas perçus comme des individus qui contribuent au développement de l'entreprise par leur initiative, la gestion des ressources humaines est ressentie comme un fardeau dont on aimerait se débarrasser par la modernisation technologique.

La vision managériale de ces chefs des petites et moyennes entreprises reste marquée par le passé et demeure traditionnelle. Est encore très présent l'héritage des relations de travail péronistes fondées sur des rapports de forces politiques entre l'État, les syndicats et les organisations patronales.

Dans cette période de transition, les effets sur le territoire et sur les formes de production sont encore incertains et les signes parfois contradictoires. Toutefois, on peut se demander, si le changements du «modèle» national ne met pas en péril le système industriel *mendocino* qui avait largement vécu à l'ombre de l'État. Les institutions provinciales ont mis l'accent sur le renforcement du modèle communautaire mais dans le même temps la globalisation ne cesse de l'attaquer. C'est dans ce dilemme que se débattent les PME de la province de Mendoza.

Paris, décembre 1995.

NOTES

1 Cet article reprend les résultats d'une recherche financée par le MRT en collaboration avec J. Bunel. Cf. Rapport de recherche du contrat MRT, J. Bunel et M.F. Prévôt Schapira, «Nouvelles politiques économiques et entrepreneurs : le cas de la province de Mendoza», in J. Bunel, C. Montero-Casassus, M. F. Prévôt Schapira, *Les entrepreneurs sous le choc libéral : le cas du Chili et de l'Argentine*, Document de Recherche du CREDAL, juin 1994, 210 pages.

2 Pour plus de détails, Cf. Rapport de recherche, *op. cit.*

3 C. Himelfarb, «Convertibilité, stabilisation et dérégulation en Argentine», *Cahiers des Amériques latines*, n° 14, 1993.

- 4 Cf. K. Merton, *Éléments de méthode sociologique*, Paris, Plon, 1953.
- 5 cf. Jean Bunel, *Pactes et agressions, syndicalisme et relations professionnelles en Argentine*, Paris, Ed. CNRS, 1991. L'expérience menémiste a divisé le mouvement syndical. Il est vrai aussi qu'une centrale syndicale nouvelle a été créée, s'inscrivant dans l'autonomie, mais elle rassemble surtout des fonctionnaires et des enseignants.
- 6 La province centrale du pays, Cordoba, a traditionnellement été appelée méditerranéenne. Cf. E. N'Haux, *Menem, Cavallo, El poder mediterraneo*, Buenos Aires, Corregidor, 1993.
- 7 D. Cavallo, J.A. Zapata, *El desafio federal, una estrategia para que las economias del interior y la nueva capital impulsen el crecimiento*, Sudamericana/ Planeta, 1986.
- 8 Les trois grands de la province, Pescarmona, Pulenta, Cartellone ont été membres fondateurs au niveau national.
- 9 «Il faut remarquer l'indépendance absolue des chercheurs de l'IEERAL dans leur travail intellectuel. Les conclusions de ces travaux sont toujours techniques, ce que dit la bonne analyse économique; non pas ce qui pourrait convenir à certains intérêts», Discours de J.E. Onofri, 10^e anniversaire, op. cit.
- 10 Cf les travaux menés par l'équipe de G. Yoguel dans le cadre du Consejo Federal de Inversiones (CFI) sont très influencés par cette problématique.
- 11 Cf. B.Ganne, «Place et évolution des systèmes industriels locaux en France : économie politique d'une transformation», in *Développement local et ensemble de PME*, rapport du groupe de travail financé par le PIRTEM (1989-1991), sous la direction de B. Ganne, Document GLYSI n° 6, juillet 1992
- 12 G. Benko et A. Lipietz, *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, PUF, 1992.
- 13 Ce concept a été introduit par l'économiste nord-américain, R. Coase, pour montrer que l'accès au marché a un coût et que la coordination de l'activité économique permet de diminuer ce coût, Cf. R. Coase, «*The nature of the firm*», *Economica*, vol. IV, n° 16, nov. 1937, pp 386-405.
- 14 Le système industriel localisé «*c'est un ensemble d'entreprises dans lequel s'est mis en place historiquement un ensemble de règles sociales —une régulation - formelles ou informelles - régissant les relations d'emploi, les relations économiques et commerciales des firmes les unes avec les autres et définissant les frontières de l'ensemble ainsi que les places et les rôles des différents acteurs. De tels ensembles seront qualifiés de localisés quand l'identité de référence combine une place dans le processus de production et l'appartenance à une localité*», J. Saglio, «Les systèmes industriels localisés en France, entre la permanence et le renouveau», in *Développement local*, op. cit
- 15 Entre 1965 et 1982, sur les onze nouvelles entreprises du secteur, sept ont été fondées par d'anciens ouvriers.
- 16 P. Grémion, *Le pouvoir périphérique : bureaucrates et notables dans le système politique français*, Ed. du Seuil, Paris, 1976.
- 17 R. Salais et M. Storper, *Les mondes de production. Enquête sur l'identité économique de la France*, Paris, Ed. EHSS, 1993.
- 18 Cf.P.Alliès, «Territoire régional et représentations des intérêts», *Politix, l'Espace du local*, oct.-déc. 1989.
- 19 P. Alliès, «Territoire régional...», op. cit.
- 20 Si nous prenons ici le mot frontière dans le sens de Turner, on ne doit pas oublier la frontière avec le Chili. Un passé colonial partagé, un même mode de penser, un même espace d'investissement de part et d'autre de la frontière ont tissé des relations fortes entre Mendoza et le Chili. Il faut noter l'importance des capitaux chiliens dans le secteur des services et du commerce et la prégnance du «modèle» chilien.
- 21 *Chilango*, nom péjoratif donné aux habitants de la capitale, Cf. l'article de C. Alba Vega et H. Rivière d'Arc dans ce même numéro.

- 22 A. Mela, «Les dimensions socio-culturelles du développement», PIRTEM, *op. cit.* L'auteur analyse les différentes approches de la dimension socio-culturelle dans l'étude du développement.
- 23 A. Michelsons, «Modèles, visions et politiques : quel futur pour la petite entreprise et les économies régionales», in PIRTEM, *op.cit.*
- 24 Lic. J.E. Onofri, *op. cit.*
- 25 «En los últimos meses nuestra provincia, pone a prueba un vez mas, nuestro coraje, nuestro espíritu de sacrificio, nuestra inteligencia y nuestra solidaridad para superar tan difícil situación», discours de gouverneur Gabrielli après les catastrophes climatiques 23/2/1993.
- 26 «En el pasado, Mendoza fue sometida muchas veces a pruebas semejantes. Sin embargo, nunca el resultado fue la decadencia sino una provincia con mas edificios, mas infraestructura y mas progresista con mas parques y mas caminos, con mas fabricas y mas cultivos», discours du gouverneur Gabrielli, *op. cit.*
- 27 Ils sont très nombreux (71%) à penser qu'ils n'exercent ni ne partagent le pouvoir économique détenu d'après eux par les grands groupes de toujours (les Macri, grand patron de l'automobile, Fortabat du ciment et de la construction, Techint de l'activité pétrolière, les Bunge y Born, multinationale du commerce international des céréales, mais fortement implanté dans l'agro-alimentaire, la chimie, les peintures, etc.), qui sont associés à la politique de Cavallo, que cette politique renforce et qui les protège en maintenant, par exemple, contre ses principes, des quotas à l'importation dans l'industrie automobile ou le papier.
- 28 On peut s'interroger sur la rationalité de la localisation de certaines activités comme celle de Pescarmona, très grande entreprise de la mécanique qui exporte dans le monde du gros matériel hydraulique, portuaire et ferroviaire, si loin de Buenos Aires.
- 29 «Luego, entre 1988 y 1989, Mendoza como parte del país sufrió una situación económica similar ante la aparición de la hiperinflación que destruyo todas las condustas previsibles. Sin embargo, la respuesta de los mendocinos fue similar a la de 60 años atras. Supimos unirnos más allá de nuestra diferencias y respondimos a la especulación con trabajo. Y nos animamos a exportar y abrir nuevos mercados cuando parecía una locura... Mendoza creyó y apostó a la estabilidad antes que este existiera en el país», discours du Gouverneur Gabrielli, *op. cit.*
- 30 L'enquête montre une différence entre le vote des entrepreneurs aux élections présidentielles où le candidat Menem arrive en deuxième position derrière Angeloz et les élections provinciales où Bordón en 1987, puis Gabrielli en 1991, arrivent largement en tête.
- 31 J.Schvarzer, «Le comportement prévisible des chefs d'entreprise dans les dix prochaines années. Variables macro-économiques et conséquences politiques», *Cahiers des Pratiques sociales et travail en milieu urbain*, n° 8, 1989, Paris, ORSTOM, pp. 17-27.

BIBLIOGRAPHIE

- ALLIES, P., «Territoire régional et représentations des intérêts», *l'Espace du local*, *Politiix*, oct.-déc. 1989.
- BENKO, G., «Réseaux productifs et régulations politiques. Dix ans de réflexions économiques sur les villes», *Les Annales de la Recherche urbaine*, n°64.
- BORELLO, J., «From craft to flexibility. Linkages and industrial governance systems in the development capital — goods industry in Mendoza, Argentina, 1895-1990», *Informe de investigación* n°12, CEUR, 1994.

- BUNEL, J., PRÉVOT SCHAPIRA, M.F., «Nouvelles politiques économiques et entrepreneurs : le cas de la province de Mendoza», in J. BUNEL, C. MONTERO-CASASSUS, M. F. PRÉVOT SCHAPIRA, *Les entrepreneurs sous le choc libéral : le cas du Chili et de l'Argentine*, Document de Recherche du CREDAL, juin 1994, 210 pages.
- BUNEL J., PRÉVOT SCHAPIRA, M. F., «Le patronat latino-américain à l'épreuve du libéralisme. Enquête sur la situation des petites et moyennes entreprises d'une province argentine», *Cahiers Internationaux de Sociologie*, Vol. 99, 1995, pp. 315-341.
- KOSACOFF B. et al., *El desafío de la competitividad. La industria argentina en transformación*, CEPAL/Alianza Editorial, 1993.
- GANNE, B. (sous la direction), *Développement local et ensemble de PME*, Rapport du groupe de travail financé par le PIRTEM (1989-1991), Document GLYSI n°6, juillet 1992, 500 pages.
- MENDOZA, DIRECCION DE INFORMACION PUBLICA, *Mendoza 1987-1991, Cuatro años de esfuerzos compartidos*, Mendoza, Gobierno de Mendoza, dic. 1991.
- PRÉVOT SCHAPIRA, M. F., «Argentine : fédéralisme et territoires», *Cahiers des Amériques latines*, n°14, 1993.
- SALAS, R., STORPER, M., *Les mondes de production. Enquête sur l'identité économique de la France*, Paris, Ed. EHSS, 1993.

RÉSUMÉ - RESUMEN - ABSTRACT

L'étude porte sur la stratégie d'entreprises de la région de Mendoza, dans la viticulture, la conserverie et la métallurgie liée aux besoins de la filière agro-alimentaire : il s'agit de voir si ces entreprises, petites et moyennes, sont les acteurs d'un développement local et régional à un moment où l'État réduit son rôle et où elles sont soumises davantage à la logique du marché. S'est mis effectivement en place un système industriel localisé. Il repose sur des réseaux fondés sur l'identité régionale qui est un facteur de vitalité pour gagner de nouveaux marchés et affronter l'ouverture économique. Beaucoup d'entreprises recentrent néanmoins leurs activités sur le marché national au début des années 1990.

The study is based on business strategies in the Mendoza region in the wine growing, canning and metallurgical industries linked to the needs of farm produce networks. It aims to discover if these business - small or medium - are the actors in local and regional developments at a time when the State reduces its own role and where they are increasingly subjected to market logic. The localized industrial sys-

tem depends on networks based on regional identity which is an invigorating factor in the obtention of new markets and facing up to the opening economy. However, since the beginning of the 1990's many businesses have refocused their activities on the national market.

El estudio enfoca la estrategia empresarial de la región de Mendoza en la viticultura, la conservería y la metalurgia relacionada con las necesidades de la rama agroalimenticia : se trata de estudiar si estas empresas, pequeñas y medianas son los actores de un desarrollo local y regional en el momento en que el Estado reduce su papel y donde ellas están más sometidas a la lógica del mercado. Efectivamente se ha montado un sistema industrial localizado. Está basado en redes fundadas sobre la identidad regional lo que es un factor de vitalidad para ganar nuevos mercados y afrontar la apertura económica. Sin embargo, numerosas empresas centran de nuevo sus actividades en el mercado nacional a comienzos de los años noventa.

RUPTURE POLITIQUE, NOUVELLES FORMES D'INTERVENTION PUBLIQUE ET CROISSANCE DANS LE CEARÁ CONTEMPORAIN : LE RÔLE DES «JEUNES ENTREPRENEURS¹»

JAIR DO AMARAL FILHO*

Depuis quelques années, l'économie du Ceará² contraste avec les économies des autres États fédérés brésiliens. Plusieurs facteurs y contribuent : la réforme de l'État local, l'ajustement de ses comptes publics, l'accroissement des investissements publics et privés, et la croissance persistante du PIB, notamment dans les zones urbaines et dans les secteurs de l'industrie et des services.

Entre 1987 et 1994, le taux cumulé de variation du PIB a été respectivement de 25,47% pour l'État du Ceará³ et de 12,55% pour l'ensemble du Brésil. La participation relative du PIB *cearense* dans le PIB national est en outre passée de 1,61% en 1986 à 2,24% en 1993, ce qui indique l'accès du Ceará au processus de déconcentration productive nationale observé ces dernières décennies.

Ces transformations sont intervenues dans un contexte macro-économique extrêmement défavorable caractérisé par l'instabilité économique doublée de taux d'intérêt et d'inflation élevés, une crise fiscale de l'État fédéral, une forte réduction de la politique fédérale de développement régional coordonnée par la Superintendance pour le développement du Nordeste (SUDENE) et un vent de désordre dans les finances des États fédérés.

Ce changement de cours de l'économie *cearense* a été directement influencé, par des facteurs politiques et plus précisément, par la rupture politique récente survenue entre «l'oligarchie des colonels» et de nouvelles élites locales, promues par de jeunes entrepreneurs. Cette rupture a permis l'émergence de nouvelles formes d'intervention publique locale⁴.

*Professeur et chercheur au Département de Théorie Economique (DTE) et au Mestrado d'économie (CAEN) de la Faculté d'Économie, d'Actuariat, d'Administration et de Comptabilité de l'Université fédérale du Ceará (UFC).

FORMATION ÉCONOMIQUE ET GENÈSE DE L'INDUSTRIE AU CEARÁ

La formation économique du Ceará n'a pas emprunté à ses débuts la trajectoire-type suivie par les États côtiers brésiliens, c'est-à-dire la structuration d'un système de monoculture primaire exportatrice reposant essentiellement sur la force de travail esclave. L'économie *cearense*, quant à elle, a trouvé son origine dans la fourniture d'inputs aux systèmes primaires-exportateurs des régions voisines, mais sous organisation spécifique.

Dans un premier temps l'élevage s'est développé, avec pour objectif de fournir aux systèmes primaires exportateurs des États de Bahia et de Pernambuco des animaux de trait et de la viande bovine salée (*charque*). En dépit de l'extension de ces activités, particulièrement du charque, le marché reste intérieur à l'économie nationale et même à la région.

C'est seulement dans une seconde période (au XIX^e siècle) que l'économie *cearense* se transforme en système agro-exportateur basé sur la production et l'exportation du coton⁵. On trouve également quelques produits relevant de la cueillette, mais ils n'ont pas le même poids économique dans les exportations.

L'entrée du Ceará dans le marché international des matières premières, (le coton), n'a pas entraîné l'élimination de l'élevage comme activité commerciale. Au contraire, ces deux activités ont coexisté en forme d'association. La petite production agricole de coton, de maïs, de manioc et de haricot noir s'y est ajoutée. Ces cultures ont également coexisté en association avec l'élevage et la culture commerciale. La relation sociale de production prédominante repose alors sur une force de travail non salariée, c'est-à-dire sur le métayage, forme de partenariat entre travail et propriété foncière⁶.

Se structure alors ce qu'on a l'habitude d'appeler le système bétail-coton-culture de subsistance qui n'a pas seulement influencé de façon décisive le comportement de l'économie *cearense* pendant une longue période, mais a aussi profondément marqué la structure foncière, la propriété et l'usage de la terre au Ceará. Ce complexe économique forme de plus un bloc social dominant dans la société *cearense*, qui, à son tour, va influencer de façon décisive la formation du paradigme sociétal local et, par voie de conséquence, le mode de régulation de l'économie. Les politiques publiques orientées selon ce mode de régulation ont longtemps concouru à renforcer la domination exercée par ce système et à retarder l'industrialisation en germe dans l'économie du Ceará.

Malgré son caractère agro-pastoral, de technologie traditionnelle, extensif dans l'usage des facteurs de production — principalement la terre —, et bien que le coton, soit destiné au marché extérieur, ce système provoque, au niveau local, d'importants effets urbains d'agglomération qui influent sur le commerce et l'industrialisation.

A propos des effets sur le commerce, la séparation physique entre la production de coton et l'industrie de transformation qui s'ensuit, a exigé la formation d'un réseau de commerçants, petits, moyens et grands, qui devaient assurer la liaison entre ces deux pôles. La formation et le développement de cette catégorie, qui ne servaient pas seulement à «capturer» le coton, mais aussi à assurer la

distribution d'autres produits à l'intérieur du Ceará, a été essentielle dans la constitution d'une culture mercantile et dans une accumulation de capital qui, plus tard, sera mise à profit dans l'industrie locale.

A propos des effets sur l'industrialisation, la disponibilité locale en coton donne naissance, à la campagne et en ville, à la fabrication artisanale de hamacs, à la confection, à l'industrie du textile, et à celles de l'huile et de la tourbe végétales⁷. Entre 1880 et 1930, sont créées treize usines textiles, à Fortaleza (11), Aracati (1) et Sobral (1) (Aragão 1987 ; Rocha 1988 : 7).

Selon les recensements industriels de 1950 et 1960 cités par Rocha (1988), on compte 190 fabriques textiles en 1949, mais seulement 140 en 1959. A ces mêmes dates, et selon la même source, l'industrie textile emploie respectivement 4 362 et 4 596 ouvriers.

Liée également au coton et aux produits de cueillette, l'industrie chimique notamment les huileries comptait 36 établissements en 1949 et 41 en 1959. Ces derniers employaient respectivement 1.126 et 1.040 ouvriers (Rocha, 1988).

D'autres produits comme la canne à sucre, le maïs et le manioc ont de leur côté permis le développement d'une industrie familiale et artisanale dans le secteur des boissons et des aliments (eau-de-vie, sucre brut, farine de manioc, etc.). Elle a trouvé des conditions propices à son développement en milieu rural et dans les villes voisines du lieu de production de la matière première.

Toujours selon les recensements industriels, l'industrie alimentaire, qui comptait 13 535 ouvriers travaillant dans 1 270 établissements en 1949, n'en employait plus que 3 186 répartis en 787 établissements en 1959.

Comme nous l'avons vu, l'agriculture, l'industrie et les services, soit l'ensemble de l'économie du Ceará, se forment et se développent sur la base du système bétail-coton-culture de subsistance, dont le coton est l'épicentre. Selon l'expression de Barros de Castro (1971), l'industrie régionale était à cette époque une sorte de prolongement de l'agriculture et se chargeait de la transformation de la matière première locale. En 1947, le secteur agricole, y compris l'élevage, représentait 42,4% du produit intérieur brut du Ceará, contre 6,4% pour l'industrie et 51,2% pour les services (Instituto Brasileiro de Economia-FGV).

Jusqu'à la moitié des années 1950, la base de cet ensemble croît sans modification du poids relatif des secteurs. La croissance économique du Ceará était régie autant par le marché extérieur (l'étranger et le reste du Brésil) du coton que par les restrictions des changes dans la balance des paiements du Brésil, qui provoquait un processus quasi spontané de substitution des importations dans l'industrie de nombreuses régions du pays. En 1955, l'agriculture représentait encore 40,1% du PIB du Ceará, alors que l'industrie et les services représentaient, respectivement, 8,9% et 51,1% (Instituto Brasileiro de Economia-FGV).

Selon ces mêmes données de l'IBE-FGV⁸, on peut observer que, durant toutes les années 1950 et jusqu'à la moitié des années 1960, le régime de croissance de l'économie *cearense* est commandé par l'agriculture. On peut ainsi affirmer que les fluctuations des taux de croissance du Ceará ont été fondamentalement influencées par le marché extérieur du coton et les sécheresses⁹, comme ce fut, par exemple, le cas en 1951, 1953 et 1958 (années de sécheresses marquées). Dans ces années, la chute du taux de croissance de l'agriculture entraîna la baisse

tant du produit total de l'État du Ceará, que de l'industrie et des services.

Il est également intéressant de noter que, pendant la même période, l'évolution du produit réel du Ceará présente une ressemblance et une différence par rapport à celle du même produit calculé pour l'ensemble de la région Nordeste. Bien que la sécheresse affecte beaucoup plus le Ceará, la ressemblance tient au fait que ces deux produits chutent — davantage toutefois dans cet État que dans l'ensemble du Nordeste, lors des périodes de sécheresse. La différence réside dans des taux de croissance plus dynamiques au Ceará pendant la période considérée.

Deux raisons peuvent être avancées pour expliquer ce phénomène.

La première renvoie à la différence entre le secteur agricole du Ceará, où la base du système productif est plus diversifiée (bétail-coton-culture de subsistance), et celui des autres États du Nordeste, qui ont un degré de spécialisation plus poussé (autour du sucre par exemple). Diversifiée, l'économie du Ceará est également intégrée, ce qui se traduit par le fait que la bonne santé du secteur cotonnier entraîne la bonne santé de l'élevage et de la culture de subsistance, alors que, inversement, les difficultés du premier secteur se répercutent sur ces deux autres activités. L'intégration du système productif dominant du Ceará peut expliquer, avec la forte influence des sécheresses sur son économie, les hausses et les baisses importantes des taux de variation de son produit réel.

La seconde réside dans le rôle et l'importance du capital commercial dans tout ce qui a trait à l'articulation entre le système agricole organisé autour du coton et le système urbain de l'industrie et des services, servant en cela de mécanisme de régulation au système. De surcroît, à la différence de ce que l'on observe dans les zones humides du Nordeste, la structure foncière concentrée combinée à l'alliance entre capital commercial et capital latifondiaire a conduit dans la partie semi-aride du Ceará, selon l'expression d'O. Carvalho (1988), à une «paix agraire», qui a permis l'optimisation du système. La principale institution en matière de relation sociale de cette paix optimisatrice est le métayage, où sont partenaires capital commercial, latifondiaire et petit producteur rural. Cette institution introduit dans le système la stabilité nécessaire contre les incertitudes des sécheresses.

Si l'on compare les taux de variation du produit réel du Ceará avec ceux du Brésil pour la période antérieure aux années 1970 (selon les données de l'IBEF-GV), on observe que, en général, les taux de l'économie *cearense* évoluent de façon beaucoup plus dynamiques que les taux nationaux. Plusieurs raisons peuvent expliquer ce phénomène :

- Conséquence des sécheresses, la chute du produit constatée certaines années ou pendant certaines périodes cesse dès que le climat se normalise et, alors, on constate une croissance particulièrement dynamique de ce produit qui peut même se prolonger sur une longue période.
- L'isolationnisme relatif de l'économie *cearense* par rapport aux économies d'autres États fédérés plus développés qui provoque un certain auto-centrisme si l'on compare aux crises de nature plus capitaliste.
- La forte concentration de la richesse et du revenu qui facilite normalement

l'accélération de l'accumulation et de la croissance du produit. Néanmoins, si l'on poursuit la comparaison de ces deux produits, on constate que les taux de variation de l'économie nationale présentent une plus grande régularité dans leurs fluctuations, ce qui est positif dans un régime de croissance.

Depuis la moitié des années 1950, comme nous l'avons vu plus haut à partir des données de 1959, la base productive industrielle du Ceará (prise en compte en fonction du nombre d'établissements) connaît une courbe descendante. Cette baisse provient du processus de substitution des importations, ouvert et conduit avec force par l'État fédéral, qui provoque, entre autres effets, une plus grande intégration du marché intérieur, une déstructuration des industries régionales et l'accentuation de la concentration industrielle dans la région Sudeste¹⁰. À la fin des années 1950, ce phénomène conduit le gouvernement fédéral à envisager une politique de correction des disparités régionales centrée sur le Nordeste.

DÉSTRUCTURATION DU SYSTÈME DOMINANT ET ÉMERGENCE D'UN NOUVEAU SYSTÈME PRODUCTIF : L'INFLUENCE INDUSTRIALISANTE DE LA POLITIQUE FÉDÉRALE DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL VIA LA SUDENE ET LA BNB

L'inversion du système productif dominant que nous venons de décrire débute dans les années 1960 quand l'État fédéral lance une politique régionale d'industrialisation obéissant aux thèses de la CEPAL et du Groupe de Travail pour le Développement du Nordeste (GTDN), qui deviendra plus tard la SUDENE (*Superintendência de Desenvolvimento para o Nordeste*¹¹). La conduite de cette politique, au travers des Plans directeurs¹², a eu pour point de départ le projet de modernisation de l'industrie traditionnelle de la région comprenant le programme de rééquipement de l'industrie textile régionale qui favorisait directement l'économie du Ceará.

Ce programme se donnait pour objectifs (Guimarães Neto, 1989) :

- Une étude détaillée des problèmes qui menaçaient la survie de l'industrie,
- un programme de formation d'administrateurs d'entreprise,
- un programme de formation de plusieurs corps d'agents de maîtrise dans le textile,
- des programmes de modernisation des équipements.

Selon Guimarães Neto (1992), deux phases de ce programme peuvent être distinguées : *«une première phase, centrée sur l'effort de modernisation des équipements des entreprises, vise le maintien, à quelques exceptions près, des mêmes niveaux de production ; la réalisation de cette politique, conduite par une structure propre, bénéficia de financements spécifiques où prédominent les sources étrangères et, notamment, celles de la BID ; une seconde phase, où est levée la contrainte de maintien des niveaux de production antérieurs, permet non seulement l'implantation de nouvelles industries textiles cotonnières, mais également la diversification de la production dans ce secteur. Il faut souligner que c'est à partir de cette seconde phase que le financement est lié au mécanisme d'incitations, alors dénommé 34/18, et, plus tard, FINOR. La première phase com-*

prend, grosso modo, les années 1960–1965, alors que la seconde débute après 1965». (Guimarães Neto, 1989 : 192).

Ce programme a été à l'origine du processus systématique d'intervention de l'État fédéral dans la région Nordeste à travers la Banque du Nordeste du Brésil (BNB) et la SUDENE créées respectivement en 1952 et en 1959. Cette intervention de l'État fédéral a été soutenue, par exemple, par des programmes d'incitations fiscales (FINOR) qui ont été des instruments importants dans la diversification de la structure industrielle et dans la modernisation de l'industrie textile régionale¹³. L'apparition de la SUDENE et de sa politique industrialisante et intégratrice a introduit un nouveau modèle d'intervention du gouvernement fédéral dans le développement du Nordeste, jusqu'alors dominé par la politique anti-sécheresse menée par le Département national des travaux contre la sécheresse (DNOCS)¹⁴.

Selon Melo (1987 : 93), «à la fin des années 1960 et au début des années 1970, les transformations de l'économie nordestine, notamment de son secteur industriel, commencent à refléter les investissements entraînés par la politique d'industrialisation. C'est pourquoi, entre 1965 et 1970, la formation brute de capital fixe dans les industries de transformation et d'extraction minérale croît au taux spectaculaire de 25% par an, avec un pic à 33,3% en 1969¹⁵».

Selon le tableau ci-dessous, l'État du Ceará a reçu 2 336 512 000 dollars de l'ensemble des fonds débloqués par le système FINOR entre 1970 et 1993 et les a pour l'essentiel utilisés pour financer des projets industriels. En 1970, le total des fonds attribués au Ceará s'est élevé à 61 380 000 dollars, soit 10,27% des fonds débloqués pour la région cette année-là.

En 1975, il a reçu 60 millions de dollars, soit 10,61% du total régional, puis 85 millions en 1980 (14,06%), 107 millions en 1985 (20,41%) et 167 millions en 1993 (22,30%).

Si sa part a augmenté dans les dernières années, il reste que le Ceará a en général occupé, après Bahia et Pernambuco, le troisième rang des États nordestins concernés par ces financements, ce qui a amené la SUDENE à reconnaître elle-même une certaine concentration de la distribution de ces fonds (Goodman et Calvacanti de Albuquerque, 1974). Ce désavantage a néanmoins été compensé d'une certaine manière par l'allocation précise des aides : l'industrie textile *cearense* a reçu ainsi une part importante des fonds attribués à l'ensemble du secteur textile nordestin.

Selon les données de la BNB/ETENE citées par Lisboa da Rosa et De Melo (1994 : 50), l'industrie textile du Ceará a reçu, pour ne citer que les années les plus significatives, 23,78% de ces fonds en 1970, 45,05% en 1986, 57,74% en 1988 et 47,96% en 1988. Cette particularité a renforcé l'industrie textile du Ceará au point qu'elle devienne le noyau central du système productif industriel local et fournisse un avantage comparatif spécifique à son économie.

Si la SUDENE n'a pas attribué au Ceará des fonds particulièrement importants, la Banque du Nordeste du Brésil (BNB) lui a, en revanche, accordé des prêts considérables. Selon les données recueillies par Bessa et Coelho Botelho (1994 : 19), le Ceará a bénéficié pour son secteur agricole et, surtout, son secteur industriel de crédits dont le montant total s'élève à 11 918 409 000 dollars.

TABLEAU I

FONDS ACCORDÉS À L'ÉTAT DU CEARA PAR LE FINOR-SUDENE (1970-1993)
(EXTRAIT DE : BESSA MAIA ET COELHO BOTELHO, 1994 : 12) US \$ 1.000

ANNÉES	FONDS ACCORDÉS**	PART DU TOTAL RÉGIONAL (%)
1970	61.380	10,27
1971	56.101	9,04
1972	52.214	10,51
1973	37.495	9,62
1974	51.071	10,03
1975	60.159	10,61
1976	67.839	8,95
1977	99.201	10,95
1978	115.034	13,52
1979	133.728	13,47
1980	85.249	14,06
1981	109.641	17,46
1982	126.246	17,72
1983	107.810	19,46
1984	76.850	17,01
1985	107.686	20,41
1986	301.559	23,76
1987	137.619	24,12
1988	98.474	21,42
1989	68.644	20,07
1990	143.608	18,70
1991	79.574	14,60
1992	125.161	15,70
1993	167.796	22,30
Total	2336.512	

Source : Sudene — diretoria de Administração de Incentivos.

* Selon les prix moyens de 1993 corrigés selon le taux d'inflation mesuré par l'IGP-DI/FGV et convertis en dollars selon le taux de change moyen de 1993 (88,47 CRS / IUS\$).

** Comprend les projets relatifs à la pêche, aux télécommunications, à l'énergie électrique et au tourisme.

Toujours selon ces auteurs, l'évolution des prêts suit une tendance croissante, y compris pendant les années 1980, période de fortes restrictions financières du gouvernement fédéral.

L'apport financier canalisé par les organismes fédéraux de développement régional a été d'une importance fondamentale pour transformer la structure économique et assurer l'expansion de son industrie.

En ce qui concerne la structure économique, les participations relatives de l'agriculture, de l'industrie et des services dans le produit intérieur du Ceará étaient respectivement de 31,33%, de 20,73% et 56,75% en 1971¹⁶. En 1975, elles sont déjà de 21,75%, 24,39% et de 53,83%. À partir de 1978, la supériorité de l'industrie sur l'agriculture se consolide : le secteur primaire ne représente plus

que 18,75% du PIB du Ceará contre, 25,28% pour l'industrie, et 55,92% pour les services¹⁷.

L'inversion de la part des secteurs dans le PIB du Ceará ne résulte pas seulement de la force de son industrialisation, mais s'explique également par la crise complexe et profonde du secteur agricole, en particulier du coton, la principale culture du système dominant¹⁸. Loin d'être soudaine, cette crise s'installe peu à peu et tient à la combinaison de plusieurs causes, parmi lesquelles

- le climat défavorable,
- la politique de prix défavorable au coton menée par le gouvernement fédéral,
- les mutations provoquées dans les relations sociales de production par des facteurs économiques et institutionnels extérieurs au système (légalisation du travail),
- l'inexistence de systèmes de gestion véritablement capitalistes dans les propriétés rurales,
- le fléau du bicudo qui a détruit les plantations de coton.

Au tournant des années 1978–1979, le système productif émergent basé sur l'industrie et les services se constitue en noyau central de la structure productive du Ceará et détermine son régime de croissance. Ce tableau apparaît de façon bien plus nette dans les années 1980 et 1990 : en 1985, l'agriculture représente 14,64% du PIB et l'industrie 26,83%, proportions qui passent en 1993 à 6,16% et 35,35%, soit exactement l'inverse de 1947 (données de l'IBGE/FGV/SUDENE/IPLANCE).

Dans la décennie 1980, si l'on ne prenait pas en considération l'année 1984, où une récolte de coton exceptionnelle (284 982 tonnes contre 63 509 tonnes en 1983) provoque une croissance du secteur agricole de 288,6%¹⁹ par rapport à l'année précédente, l'agriculture aurait eu un taux de croissance cumulé négatif de 71,7%. Dans cette même décennie, le taux cumulé de l'industrie est de 133,1%, alors que celui des services s'établit à 71,4%²⁰.

Entre 1990 et 1993, les secteurs de l'agriculture, de l'industrie et des services connaissent respectivement des taux cumulés de -44,5%, +14,2% et +3,82%. Ces chiffres sont clairs : l'industrie d'abord, et les services ensuite, ont entraîné les taux de croissance du Ceará, qui ont été supérieurs, pendant ces années-là, aux taux de croissance du produit national²¹.

Bien que le secteur industriel l'emporte sur celui de l'agriculture dans la formation du produit de Ceará, on n'observe rien de similaire dans la répartition de sa population économiquement active (PEA). Dès 1985, les services, qui ont d'ailleurs toujours formé le secteur le plus important au Ceará, le produit et le revenu, tiennent la première place. En 1970, 59,6% de la PEA travaillaient dans l'agriculture, 13% dans l'industrie et 27,2% dans les services. En 1985, la répartition de la PEA entre ces secteurs est respectivement de 38,2%, 40% et 23,8%, en 1990, de 21,6%, 33% et 43,03%. Le secteur tertiaire a donc reçu le plus fort contingent de la population issue de la déstructuration du secteur agricole²².

Les transformations survenues dans la composition industrielle se caractérisent davantage par l'expansion et l'affirmation de secteurs industriels existant déjà que par une sophistication et une diversification de sa matrice industriel-

le proprement dite, comme ce fut le cas dans d'autres États tels que Bahia et Pernambuco. Alors que l'industrialisation *cearense* s'est opérée par le biais, du potentiel constitué par ces secteurs et par le rôle des entrepreneurs locaux, les deux États voisins ont reçu un important flux d'investissements d'entreprises attirées par les incitations fiscales fédérales et situées dans d'autres régions brésiliennes, voire à l'étranger.

On perçoit là une importante source endogène de l'industrialisation et de la croissance économique au Ceará, bien que la plus grande part des financements de l'industrie ait été exogène, c'est-à-dire fournie par des organismes fédéraux de développement régional. Comme le relève bien un passage du *Diagnóstico do II Plameg* (1979-1983 : 153) : «...les entreprises industrielles du Ceará sont intimement liées au sort de cet État. Elles y ont leurs sièges, elles utilisent la place de Fortaleza comme marché financier principal et, fait particulièrement notable, gardent au Ceará et dans des mains de Cearenses le pouvoir décisionnel sur l'économie de cet État».

Les produits alimentaires, l'habillement, les chaussures et articles tissés, le textile, les minéraux non métalliques, la métallurgie, la mécanique et le matériel électrique sont les branches qui ont bénéficié des incitations fiscales du gouvernement fédéral (Franco Cavalcanti, 1992 : 123). De ces secteurs ont émergé d'importants groupes d'entreprises présents aux niveaux régional et national, parmi lesquels on compte le Groupe J. Macêdo (seconde entreprise de la filière blé), le Groupe Edson Queiroz et le Groupe Jereissati. Ces groupes ainsi que d'autres entreprises locales ont produit les principaux dirigeants politiques apparus à partir des années 1980 tels que Tasso Jereissati, Amarílio Macêdo, Benito Veras et Sérgio Machado.

Il importe enfin de souligner que si, d'un côté, les organismes fédéraux régionaux de promotion du développement régional ont cherché à injecter des ressources financières et à introduire des programmes dont l'objectif explicite était de transformer la structure économique du Ceará par l'industrie, d'un autre côté, les gouvernements de cet État sont restés fidèles à leurs paradigmes agraristes jusqu'au milieu des années 1980. Cette hégémonie a retardé l'expansion de l'infrastructure élémentaire et de facteurs de localisation et d'urbanisation à caractère industrialisant²³. Hormis ces à-coups dans l'industrialisation et la planification qui marquent les deux passages de Virgílio Távora (1963-1967, 1979-1983) au poste de gouverneur de l'État, les autres gouvernements du Ceará n'ont pas accueilli comme il l'eût fallu les idées industrialisantes de la SUDENE et de la BNB.

En dépit de cette passivité des gouvernants avant 1987²⁴ pour ce qui a trait à la formation de l'infrastructure de l'industrie lourde et à la captation d'entreprises extérieures à caractère structurant, la composition productive et, spécialement, la composition de la structure industrielle du Ceará se transforment à partir des années 1970, ce qui permet le développement d'une classe d'entrepreneurs industriels locaux qui joueront un rôle important dans le destin politique et économique de cet État²⁵.

La SUDENE et la BNB ont joué un rôle important dans cette transformation dans la mesure où, en fournissant des ressources pour l'expansion de l'industrie et des programmes de modernisation de ce secteur, elles ont soutenu le déve-

loppement d'une classe productrice industrielle qui en vint à disputer au bloc social agraire dominant la définition du paradigme sociétal local définissant le mode de régulation de l'économie. Ce conflit a débouché sur la victoire du projet politique des industriels qui, à partir de 1987, ont déterminé les principaux axes d'organisation de l'économie locale. Le programme de Gouvernement des Changements²⁶ (*Plano de Governo das Mudanças*) contient les idées de la nouvelle organisation socio-économique. Ce document faisait un choix explicite pour l'industrie et l'appuyait par l'introduction endogène d'un nouveau modèle de gestion publique qui a également conféré un nouveau rôle à l'État du Ceará dans la croissance économique locale.

RUPTURE POLITIQUE ET NOUVEAU MODÈLE DE GESTION PUBLIQUE

Confrontés à la crise de leurs finances publiques, apparue dans les années 1980, la plupart des gouvernements d'État ont adopté une stratégie d'externalisation, c'est-à-dire d'exportation de cette crise vers d'autres États et, ce qui est normal et classique, vers le gouvernement fédéral. Ces gouvernements locaux recourent alors abondamment au thème «régionaliste» et à l'image du territoire «agressé» ou «exclu» pour essayer de justifier les demandes de subventions au gouvernement fédéral.

Tels sont les arguments préférés de la plupart des élites et des gouvernements locaux dans la chasse aux ressources fédérales qui s'obtiennent d'ordinaire au travers de «transferts volontaires», de rééchelonnement de dettes ou de la garantie apportée par la Banque centrale à des titres émis par l'État fédéré.

Ces arguments ont également une autre fonction, non moins importante : permettre à ces élites de combattre la perte de légitimité qu'entraînent pour eux la crise fiscale et la désorganisation administrative. Cela redonne une légitimité au gouvernement local et maintient la distance entre discours politique et action politique ainsi que la dichotomie entre État et société civile. Les gouvernants du Ceará ont eu ce comportement caractérisé par la dépendance et le parasitisme jusqu'en 1987.

À partir de cette année-là, à la suite de l'arrivée du groupe conduit par Tasso Jereissati au gouvernement de l'État²⁷, les dirigeants du Ceará adoptent une attitude plus autonome et offensive dans une optique plus fédéraliste. Ce que nous pouvons caractériser comme un «cercle vicieux» laisse la place à une situation de «cercle vertueux» dans le domaine de la gestion publique, de ses effets sur l'organisation de l'économie locale et de sa croissance.

Dans la première situation (avant 1987), l'État était asphyxié par sa dette à court terme et une masse salariale excessive. Outre la désorganisation de l'économie locale, il en résultait un affaiblissement de sa capacité financière et la désarticulation de son système administratif. L'intervention fédérale dans la gestion de la Banque de l'État du Ceará (BEC) en témoigne. Outre qu'il perdait sa crédibilité auprès de la société civile organisée et de la communauté financière, nationale et internationale, le gouvernement du Ceará faisait alors supporter ses déficits et ses dettes au gouvernement fédéral.

Dans la seconde situation (après 1987), la pression de la dette à court terme et de la masse salariale ayant diminué, l'État du Ceará assainit ses finances, réorganise son système administratif et relance l'économie locale et accélère sa croissance. Ce qui permet au gouvernement du Ceará de ne plus faire supporter ses déficits au Trésor national et de retrouver la confiance de la société locale et des milieux financiers nationaux et internationaux.

On comprend alors pourquoi le gouvernement Tasso Jereissati marque une rupture dans la conduite des affaires publiques du Ceará. Le nouveau modèle de gestion a pris la forme d'un ajustement des structures fiscales, financières et administratives. Cette rupture ne concerne pas seulement la définition des objectifs des politiques publiques. Elle touche aussi les moteurs du système social en vue de changer la nature politique et administrative du gouvernement : un système de type patriarcal et charismatique fondé sur le patrimoine laisse la place à un système marqué par l'organisation et la professionnalisation de l'administration.

L'ajustement du secteur public *cearense* n'a pas résulté d'une décision technique, ni trouvé son origine dans un modèle théorique, ni n'est apparu sous la pression d'une modernisation brutale de la structure économique locale. Il procède, bien que ces facteurs n'en soient pas complètement absents, du projet politique et de la volonté politique d'un groupe formé essentiellement d'entrepreneurs locaux, ce qui a eu pour résultat une rupture avec le paradigme de régulation oligarchique²⁸.

Ce projet politique trouve son origine en 1978 avec l'arrivée à la tête du Centre industriel du Ceará (CIC)²⁹ d'un groupe de «jeunes entrepreneurs». Enfants de la première génération d'industriels locaux, ils acceptent, à la demande de plusieurs dirigeants de cette «vieille génération», de prendre la direction de cet organisme jusque là présidé par le président de la Fédération des industries³⁰. S'ouvre ainsi un espace décisif pour l'expression de nouvelles idées politiques dans la principale association entrepreneuriale locale. Ces idées pénètrent la société civile pendant neuf ans, durée qui suffit pour assurer l'accès de ce groupe d'entrepreneurs au gouvernement du Ceará lors des élections de 1986.

De 1978 à 1986, cinq «jeunes entrepreneurs» se succèdent à la présidence du CIC. Le premier, Beni Veras (1978-1980), du Groupe Confex (textile et confection), est aussi le plus âgé ; il siège aujourd'hui au Sénat après avoir été ministre de la Planification. Pièce importante dans les alliances politiques passées par ce groupe d'entrepreneurs, le second, Amarílio Macêdo (1980-1981), du Groupe J. Macêdo (produits alimentaires), n'a jamais occupé de fonctions politiques institutionnelles. Le troisième, Tasso Jereissati (1981-1983), du Groupe Jereissati (immobilier, commerce et produits alimentaires), a été le premier gouverneur du «gouvernement des changements» et a été réélu à ce poste en 1995. Le quatrième, Sérgio Machado, de l'entreprise Vilejack (textile et confection), est aujourd'hui sénateur. Le cinquième, Assis Machado Neto (1983-1985), de l'entreprise Construtora Mota Machado (BTP), est aujourd'hui secrétaire d'État du gouvernement Tasso Jereissati.

Sous les présidences successives de ces «jeunes entrepreneurs», le rôle politique du Centre industriel du Ceará change considérablement au point de se distinguer, et même de diverger, de sa principale associée, la FIEC. Reléguant au second plan le corporatisme propre à cette organisation, ces entrepreneurs ont lancé d'autres mots d'ordre, tels que :

- la lutte contre la promiscuité des chefs d'entreprise et de l'État, contre la dépendance financière et fiscale entraînée par cette relation et contre l'absence d'efficacité que cette dépendance suscitait dans le comportement des entrepreneurs,
- la lutte contre l'oligarchie agraire et le clientélisme politique local fondé sur les compromissions passées par cette élite,
- l'ouverture politique,
- la lutte contre la rigueur salariale, la pauvreté et les problèmes sociaux. Ce dernier mot d'ordre a concouru à forger au sein du groupe des «jeunes entrepreneurs» une optique «social-démocrate» qui, plus tard, en 1990, a permis son entrée dans le Parti de la social-démocratie brésilienne (PSDB)³¹.

L'action de ces «jeunes entrepreneurs» à la tête du CIC a suivi deux directions principales. Ils ont, d'abord, toujours cherché à être en phase avec les idées avant-gardistes qui s'exprimaient aussi bien dans qu'à l'extérieur de leur État et ont, ensuite, fait du CIC un grand forum de débats et de réflexions sur les problèmes politiques et socio-économiques locaux, régionaux et nationaux. C'est ainsi que, très tôt, le groupe des entrepreneurs du CIC s'est aligné sur les positions du «Groupe des Huit» de São Paulo³², a adhéré à la campagne pour des élections directes à la présidence de la République (Diretas Já) et à la candidature de Tancredo Neves à cette charge. Plusieurs membres du «Groupe des Huit» ont donné des conférences sur la situation des entrepreneurs et la politique nationale dans le cadre du forum de débats. Une série de séminaires et de colloques ont été organisés, dont le séminaire sur «Le Nordeste au Brésil : bilan et perspectives». Plusieurs économistes, tels Maria da Conceição Tavares et Celso Furtado, furent invités au CIC pour des conférences.

De l'intensité et du caractère systématique de l'action politique de ces «jeunes entrepreneurs» au travers du CIC est naturellement né un projet politique alternatif pour le Ceará. Aux élections de 1986, la lutte contre les «*coronéis*» pour le gouvernement de l'État était inévitable. Les «jeunes entrepreneurs» passent alors d'une «guerre de position» à une «guerre active» contre les «*coroneis*» locaux, ce qui fut un moment décisif de la lutte pour l'hégémonie politique. Plusieurs raisons³³ conduisirent au choix de Tasso Jereissati pour affronter le représentant des *coroneis*, Adauto Bezerra, candidat du PFL, du PDS et du PTB. Soutenu par une alliance politique passée entre le PMDB, le PCB, le PC do B et le PDC intitulée «Mouvement pour les changements» (*Movimento Pró-Mudanças*), Tasso Jereissati est élu gouverneur du Ceará.

La volonté politique a été en elle-même un élément moteur pour déclencher ce processus de changement. Mais ce dernier a été également facilité par deux facteurs : d'une part, la crise économique du système bétail-coton-culture de subsistance, base économique des *coroneis* et, d'autre part, la prédominance de capitaux locaux dans le parc industriel *cearense*.

Des facteurs externes, combinés aux facteurs internes, ont également eu une importance décisive. Sur ce point, l'effondrement du régime militaire auquel étaient liés les principaux dirigeants politiques traditionnels (Virgílio Tavora, Adauto Bezerra, César Cals) doit être mis en relief. La position de ces dirigeants

était rendue d'autant plus difficile que les nouvelles élites, entrées au PMDB, adhéraient à la Nouvelle République, qui met alors en oeuvre un programme de stabilisation monétaire (le Plan Cruzado) radicalement différent des ajustements orthodoxes expérimentés entre 1983 et 1985. Et, on le sait, les effets positifs du Plan Cruzado eurent pour conséquence d'assurer d'importants succès électoraux au groupe hégémonique de la Nouvelle République, le PMDB.

La lucidité politique de ces entrepreneurs sur le processus social a été, en dernière instance, l'élément majeur. Elle a permis l'apparition d'un projet d'ajustement du secteur public, sans base dans les traditions locales, et aux répercussions sensibles sur la croissance économique et la dynamique territoriale. Sans cette prise de conscience, un tel projet de changement était promis à n'être qu'une coquille vide et, contrairement à ce que soutient Schumpeter, il n'aurait été qu'un processus de destruction sans création³⁴.

Le modèle d'ajustement et les instruments de politiques publiques

La modèle d'ajustement mis en oeuvre par le gouvernement des «jeunes entrepreneurs» au Ceará a eu comme principale stratégie l'ajustement financier fondé sur la diminution des emprunts contractés auprès des marchés ou des autorités monétaires fédérales. C'était une stratégie quasi impérative, tant parce que l'État du Ceará n'avait plus les moyens de s'endetter dans la période qui précède l'arrivée au pouvoir des «jeunes entrepreneurs» que parce que le gouvernement fédéral, traversait lui-même une crise financière et fiscale.

A cet effet, l'ajustement a visé à diminuer le rapport³⁵ dette publique / PIB de l'État (B/Y) et le rapport service de la dette / PIB de l'État (C/Y). Cela a signifié, en dernière instance, baisser le déficit courant du gouvernement du Ceará par rapport au PIB de l'État (D/Y)³⁶. L'effort de ce gouvernement ne s'est néanmoins pas limité à la diminution du numérateur (B, C et D), mais a également recherché l'augmentation du dénominateur (Y) de ces relations.

La diminution du numérateur a été obtenue au moyen de la hausse des recettes, elle-même rendue possible par l'amélioration et la modernisation du système de recouvrement des impôts et des taxes sous la responsabilité du gouvernement du Ceará. Une plus forte rigueur dans la levée des impôts et dans la lutte contre la fraude fiscale et une politique de prix réalistes des compagnies publiques ont été considérées comme indispensables. Les recettes augmentèrent aussi par croissance des recettes du patrimoine car le gouvernement, aidé en la matière par l'inflation, obtint des produits financiers pour un montant significatif. Par ailleurs, une diminution et une rationalisation des dépenses courantes du gouvernement du Ceará ont été opérées non seulement par des coupes dans les effectifs et les lignes budgétaires et par des économies issues d'une plus grande éthique vis à vis des finances publiques, mais également par la relative professionnalisation de l'appareil bureaucratique, notamment du premier et du deuxième échelon.

Le binôme percevoir plus et mieux et dépenser moins et mieux en vint à représenter la pièce centrale de la rationalité fiscale du processus d'ajustement. Dans la même logique, le gouvernement a procédé à une réforme de l'administration (fusion d'organismes, changements de procédures et de méthodes, etc.). Deux mesures sont en outre venues compléter cette réforme de l'administration.

Premièrement, un contrôle rigoureux de la masse salariale dans le budget de l'État du Ceará³⁷ a été institué. Deuxièmement, la Banque de l'État du Ceará (BEC) a dû se professionnaliser et s'est vu imposer comme limites les paramètres techniques du marché sans cependant abandonner complètement sa fonction socio-économique, désormais reléguée au second plan.

Masquée par les ajustements fiscal et financier, la réforme de l'administration constitue peut-être la principale réforme réalisée au Ceará ces dernières années, dans la mesure où elle représente l'incarnation par excellence de la nouvelle idéologie d'organisation bureaucratique au sens weberien. En tant que tel, ce type d'organisation englobe «des systèmes sociaux (1) formels, (2) impersonnels, (3) conduits par des professionnels de l'administration, (4) qui tendent à les contrôler de façon de plus en plus complète³⁸». Toujours selon M. Weber (1991), au contraire des organisations de type traditionnel, patriarcal, patrimonialiste ou charismatique, l'organisation bureaucratique repose sur les normes de la raison et de la loi.

En ce qui concerne l'augmentation du dénominateur (Y), le gouvernement du Ceará s'est efforcé de dynamiser et d'accroître le produit intérieur brut de l'État, ne serait-ce que parce qu'il en résulte automatiquement un élargissement de l'assiette fiscale. Il convient de souligner que la condition première à la base de cet effort résulte des mesures mises en oeuvre pour diminuer le numérateur (B, C et D), à savoir des mesures qui provoquent l'ajustement structurel des finances publiques et cherchent à imposer une rationalité d'efficience dans l'usage des facteurs.

Les politiques d'ajustements structurels des comptes publics ont rendu possible leur équilibre, la diminution de la nécessité du financement (auprès du public et du gouvernement fédéral), la formation d'épargne et la reprise de la capacité d'investissement de l'État. Cela a permis, par conséquent, des investissements publics significatifs dans le domaine des infrastructures qui, à leur tour, se sont traduits par une augmentation du stock de capital et de la demande locale et par la formation d'économies externes pour le secteur privé. Nous évoquerons dans le détail ces investissements plus loin.

Toujours pour augmenter le produit intérieur local (Y), le gouvernement du Ceará a mis en oeuvre un ensemble de politiques d'accompagnement aux investissements en infrastructure :

- une politique d'endogénéisation des «achats gouvernementaux», c'est-à-dire la réalisation de certains achats du gouvernement d'État dans l'économie du Ceará. Ces expériences ont bien réussi, par exemple, dans les achats de matériel et d'équipements pour la police du Ceará et de meubles et d'équipements pour son réseau d'écoles publiques³⁹,
- des politiques agressives d'incitation au tourisme, perceptible dans la politique d'attraction de touristes étrangers et des États fédérés (investissement dans la diffusion d'une image du Ceará) et dans la politique de structuration sectorielle spécifique au tourisme (PRODETURIS-CE et PRODETUR), qui a néanmoins eu des répercussions sur d'autres secteurs comme, entre autres, les services, les produits de l'artisanat et la production culturelle,
- une politique industrielle basée sur cinq vecteurs :

- a) l'appui aux petites et moyennes entreprises⁴⁰,
 - b) l'attraction de capitaux extérieurs au moyen d'une politique d'attribution de financements et d'exonération de l'impôt perçu par l'État du Ceará sur la circulation de marchandises et de services (ICMS)⁴¹, une offre de terrains et d'infrastructure,
 - c) des incitations à l'industrialisation des zones situées hors de la région métropolitaine de Fortaleza au moyen d'exonérations fiscales encore plus importantes et de la création de districts industriels,
 - d) l'augmentation du potentiel et la structuration de secteurs émergents, comme le métal-mécanique, le granit, la confection, les chaussures, où l'État du Ceará met en place les conditions institutionnelles, financières notamment, nécessaires à leur croissance.
- une politique de promotion du partenariat entre gouvernement d'État et secteur privé, et une coordination de partenariats entre segments du secteur privé⁴². Cette politique a été mise en oeuvre avec l'installation en 1991, (sous le gouvernement Ciro Gomes) du Pacte de coopération⁴³ qui réunit systématiquement des représentants du secteur public et divers segments de la société civile «entrepreneuriale» : secrétariats de l'État du Ceará, mairies, universités, instituts de recherche, entrepreneurs, consultants, fédérations de l'industrie et du commerce, syndicats, etc.⁴⁴.

Plusieurs secteurs ont profité des actions du Pacte de Coopération. L'aviculture, l'industrie pharmaceutique et la pêche ont bénéficié d'une flexibilisation du système des impôts. Un programme de revitalisation a été adopté en faveur du secteur cotonnier. Le secteur du granit a bénéficié du programme de diversification et de verticalisation sectorielle au travers de la mise en place du «pôle du granit», qui vise la hausse de la valeur ajoutée de cette branche⁴⁵. Enfin, cette institution a joué un rôle important pour faire atteindre par l'économie locale des rendements croissant. Et ce pour deux raisons. D'une part, elle concourt, à la diminution des coûts du système en diminuant les frictions et les conflits, les coûts de transaction. D'autre part, elle contribue à diffuser dans le secteur privé des concepts et des méthodes d'organisation comme le concept de qualité totale.

Critique centrale au modèle d'ajustement : pertinence et limites

La critique centrale adressée au modèle d'ajustement adopté à l'égard du secteur public du Ceará par, le syndicat des fonctionnaires de cet État et les partis d'opposition, réside dans le fait que l'équilibre des comptes a été essentiellement obtenu au moyen d'une diminution des salaires dans la fonction publique. Largement fondée, cette critique doit néanmoins être pondérée par plusieurs arguments⁴⁶.

En premier lieu, étant donné que le changement de la gestion publique au Ceará n'a pas été ponctuelle (répression salariale) mais a touché tout le système, il n'a pas seulement concerné les objectifs mais aussi, les moyens et les méthodes : les efforts d'ordre éthique, fiscal, financier et administratif, situés hors du cadre purement salarial, ont également contribué pour beaucoup à l'assainissement des finances de cet État.

En second lieu, le nouveau gouvernement du Ceará a dû faire face à un appareil administratif qui, outre des effectifs pléthoriques, comptait un nombre considérable de fonctionnaires parasites et inertes qui accumulaient charges et emplois publics⁴⁷. Ces pratiques bénéficiaient autant de la protection propre du système oligarchique que de la garantie de l'emploi attachée au statut de la fonction publique.

Il est évident qu'aucun processus de changement social engagé par l'État ne peut être mené par décret et sans la participation organique des fonctionnaires, qui ne sont pas de simples techniciens mais des agents sociaux et, comme tels, sont porteurs de moyens de transformation. Cela étant dit, un tel processus de transformation ne doit pas être entrepris sans coopération, moyen efficace de motivation, entre ceux qui formulent les politiques politiques et ceux qui les mettent en œuvre.

Cependant, devant l'impossibilité (financière et juridique) de combiner ajustement et amélioration des conditions de vie des fonctionnaires, ni même de ceux qui sont effectivement dévoués au service public, le modèle d'ajustement a préféré dynamiser l'ensemble du système socio-économique fût-ce au détriment de ce groupe social, en supposant que cette dynamique pourrait absorber les fonctionnaires démissionnaires ou licenciés.

Dès le début, cette stratégie comportait un risque élevé, dans la mesure où ses résultats ne pouvaient être mesurés qu'à moyen et long terme. De surcroît, elle dépendait d'innombrables facteurs structurels propres à l'économie locale comme la réaction et l'engagement des agents privés, et, de non moins nombreux facteurs externes : (la coordination des politiques fiscale, financière et sociale des États fédérés et des politiques macro-économique de l'État fédéral.

Étant donné que l'économie locale a bien réagi aux changements institutionnels de l'État du Ceará, comme en témoignent la hausse du stock de capital et les taux élevés de croissance, on pourrait penser que l'absorption par cette économie de l'excédent de fonctionnaires ayant quitté volontairement leur emploi ou ayant été licenciés a bien eu lieu. Cette absorption ne paraît toutefois pas avoir été suffisante⁴⁸. La politique salariale n'étant plus indexée sur le taux d'inflation, la qualité des services publics offerts par le gouvernement de l'État du Ceará a en outre pâti de la démotivation des fonctionnaires restés en poste. Cette conséquence du modèle d'ajustement paraît constituer un point délicat.

On peut soutenir toutefois que le modèle d'ajustement a eu trois résultats positifs ; le premier direct et les deux autres indirects :

- l'équilibre et la rationalité des comptes dans le secteur public local et le rétablissement de la capacité d'investissement,
- la restauration de la crédibilité du gouvernement du Ceará et la réorganisation de l'économie locale,
- la participation du Ceará à l'effort national d'ajustement fiscal dès lors que furent supprimés les transferts de déficit au gouvernement fédéral⁴⁹,
- le caractère régulateur de l'État et son impact sur la croissance de l'économie locale.

Il serait tentant de prendre le paradigme néo-libéral comme point de départ théorique pour expliquer l'ajustement du secteur public au Ceará, dans la mesure où ce paradigme requiert l'équilibre des comptes publics et la diminution du rôle de l'État dans l'économie.

Cependant, deux raisons suggèrent de ne pas procéder ainsi :

- le début de l'ajustement public au Ceará précède d'au moins trois ans la montée du modèle néo-libéral au Brésil,
- ce type d'ajustement ne correspond pas à l'essence du paradigme néo-libéral, car, au lieu d'un retrait de l'État de l'économie locale, il renforce sa relation avec le secteur privé, mais d'une manière plus rationnelle et selon une nouvelle orientation⁵⁰.

Toutefois l'austérité fiscale, au coeur des ajustements au Ceará, ne constitue pas en elle-même un élément suffisant pour en affirmer le caractère libéral recherché par les contemplateurs de ce modèle d'ajustement. De même, cette austérité est aussi fréquemment ingénument perçue comme l'application des méthodes de gestion du secteur privé dans l'administration, alors qu'elle n'est rien d'autre qu'un principe de rationalité fondamentale dans n'importe quelle théorie des systèmes ou des organisations, privée ou publique. Cette austérité est par ailleurs parfaitement compréhensible dans le contexte de crise fiscale que connaît le Brésil. Disons, pour résumer, que le «nouveau rôle de l'État» est essentiellement d'encadrement et de régulation, quand bien même sa facette budgétaire est l'austérité.

C'est pourquoi nous caractérisons ce processus d'ajustement comme le produit d'un changement de l'intervention de l'État : d'oligarchique, patrimonialiste et clientéliste qu'il était, l'État interventionniste devient de nature bourgeoise, d'essence urbaine, mercantile et (relativement) universaliste.

L'État du Ceará a poussé à ce que l'économie locale se monétarise, entre dans une logique de marché et s'insère dans les économies nationale et internationale. L'État local en est également venu à exercer un contrôle plus étroit sur son administration, dorénavant gérée selon des critères d'efficacité (relative) et de professionnalisme à l'opposé des pratiques clientélistes qui prédominaient jusqu'alors. La Banque de l'État du Ceará (BEC) et le secrétariat de l'Économie et des Finances ont peut-être été les deux principaux exemples de ce nouveau modèle de gestion publique.

Ce point constitue la plus grande innovation. La rupture politique conduisant l'État à changer son mode de régulation et de gestion, instaure, par conséquent, une nouvelle forme d'organisation publique et provoque une redéfinition des domaines public et privé.

Ces innovations ont suffi pour révolutionner le fonctionnement du système économique du Ceará et son régime de croissance. Avec la permission de Schumpeter, nous aimerions ajouter un facteur supplémentaire à la liste des cinq⁵¹ qui, selon lui, engendrent une transformation dirigée vers le développement : le sixième serait, selon nous, la nouvelle organisation du secteur public et ses effets sur le milieu socio-économique. Il ne s'agit pas, il est vrai, d'une nouvelle proposition. Mais outre une convergence entre Schumpeter, Weber et Keynes, elle a néanmoins le mérite de suggérer, de nouvelles possibilités dans le rôle du gouvernement local sur le développement de l'espace économique dans lequel il est inséré.

Nous sommes donc en face d'un cas typique de croissance ou de développement endogène, où le secteur public, pourtant partie constituante du système en question, constitue la principale source du changement, de l'accélération et de la stabilisation du régime de croissance. Dans le cas présent, le rôle du gouvernement local réside dans la création de conditions objectives et subjectives capables de créer un milieu favorable à l'augmentation de la croissance et dans l'incitation du secteur privé à s'engager plus à fond dans l'investissement, dans la production et dans la croissance locale.

La transformation intervenue dans les institutions de l'État stimule et organise l'économie de façon endogène, ce qui façonne de nouvelles combinaisons entre les forces productives et entraîne, en dernière instance, l'inversion du «cercle vicieux» en «cercle vertueux», toujours dans le sens d'un «processus circulaire cumulatif» à la Myrdal.

On part d'une situation de «cercle vicieux» (avant 1987) où la désorganisation du secteur public local et, la désorganisation de l'économie locale, se confortent mutuellement. Cette situation se nourrit de facteurs régressifs comme, un endettement élevé du secteur public, une fraude fiscale importante, une faible collecte des impôts, une diminution de l'épargne publique, un faible niveau de l'investissement public et privé.

À partir de 1987, on observe une rupture de cette situation dont l'épicentre est l'introduction d'un nouveau modèle de gestion publique. À partir de cette rupture, un des éléments régressifs, la désorganisation du secteur public local s'inverse, ce qui brise «l'accumulation inertielle» et modifie également, en réaction, le second élément (la désorganisation de l'économie locale). Le rapport s'établit désormais entre l'ajustement et l'organisation du secteur public local et la réorganisation/dynamisation de l'économie locale, ce qui permet ainsi une situation de «cercle vertueux» soutenue par des éléments moteurs comme, la diminution du déficit et de l'endettement publics, une fraude fiscale moins élevée, une collecte des impôts plus systématique, le rétablissement de la capacité d'emprunt et d'investissement public, la croissance de l'emploi, des attentes positives et une hausse de l'investissement privé.

Deux résultats macro-économiques résultant de ce processus étaient notre thèse : premièrement, pour la période 1987-1993, l'économie du Ceará a enregistré un taux de croissance de 23,71% contre 7,49% pour l'ensemble du Brésil et, deuxièmement, la part de cet État dans le PIB brésilien est passé de 1,61% en 1986 à 2,23% en 1993.

Il convient de souligner que ces transformations sont intervenues dans un contexte macro-économique extrêmement défavorable : instabilité économique, taux d'intérêt et inflation élevés, crise fiscale de l'État fédéral, forte réduction de la politique fédérale de développement régional coordonnée par la Superintendance pour le Développement du Nordeste (SUDENE) et vent de désordre dans les finances des États fédérés. En outre, il est important de rappeler que, dans un passé récent, l'économie du Ceará n'a pas bénéficié à la différence d'autres États nordestins, de grands projets du gouvernement fédéral¹².

L'investissement public de l'État du Ceará a eu un rôle déterminant sur la croissance. Entre 1988 et 1993, son taux d'investissement moyen s'est élevé à

4,66%, alors que ceux de l'État fédéral et de la mairie de Fortaleza n'étaient respectivement, pour la même période, que de 1,99% et 0,73% (Bessa Maia et Coelho, 1994 : 340). Ces investissements sont concentrés dans la remise en état des établissements scolaires, le logement, les programmes de rénovation urbaine, l'assainissement de base, la construction de barrages, la remise en état de routes, et la construction et la réparation du réseau de distribution électrique, d'immeubles et d'équipements publics⁵³.

Le secteur public de l'État du Ceará a été un important investisseur dans la formation brute de capital fixe⁵⁴ qui a joué un rôle important de levier pour la croissance de l'économie locale. Comme on le sait, l'investissement a une double vertu : il peut renforcer la structure de l'offre et de la demande comme il peut dynamiser cette dernière, surtout quand les investissements ne se perdent pas en travaux somptuaires.

À cet effort de financement du secteur public de l'État, il faut ajouter les financements proposés par la Banque mondiale :

- le Northeast Development Program, dont le montant initial est de 92 millions de dollars,
- le Ceará Urban Development and Water Management (PROURB), dont le montant initial est de 140 millions de dollars,
- le Third Northeast Basic Education, dont le montant initial est de 55,2 millions de dollars,
- le Northeast Basic Health, dont le montant initial est de 11,3 millions de dollars (Governo do Estado do Ceará, 1995). Outre les fondements statutaires de la Banque mondiale, deux autres raisons expliquent son engagement au Ceará : la première tient aux contreparties financières aux différents projets apportés par le gouvernement de cet État et la seconde réside dans le pari fait par la Banque mondiale sur la consolidation du Ceará comme un *show case de governance pole*.

Durant cette période, la régularité des investissements publics de l'État a contribué à une croissance positive continue de l'économie à un taux moyen supérieur à celui du Brésil. On doit encore observer que, durant ces mêmes années, l'agriculture du Ceará a été particulièrement touchée par la sécheresse et que sa contribution au taux de croissance a été négative. Cela nous révèle le changement significatif et positif intervenu pour atténuer la vulnérabilité et l'instabilité du système productif local et de son régime de croissance.

Il est important de noter en outre que le rétablissement de la capacité d'investissement du gouvernement local a été régulière entre 1988 et 1993. Le comportement des investissements publics, ajoutés aux attentes favorables et aux saines politiques publiques, ont agi positivement sur le comportement des investissements externes privés directs⁵⁵. Citons pour illustrer ce point les quatorze nouveaux projets industriels : treize sont «en implantation» et un seulement «en fonctionnement» (IPLANCE, mars 1994). Les échelles financières de ces projets varient de 9 348 880 dollars à 200 millions de dollars et génèrent entre cinquante et mille emplois par projet industriel. Parmi les entreprises parties prenantes de ces projets, on compte, par exemple, la Yamacon Nordeste S/A, la Tong Yang Nordeste S/A et la Lih Chig Nordeste de Taiwan, et, la Vicunha do

Nordeste S/A, et la Elizabeth Nordeste S/A de São Paulo. Ces projets se sont établis dans différents districts industriels comme, pour n'en citer que quelques-uns, Acarape, Pacajus, Horizonte, Sobral et Macaranaú. L'aspect positif de ces projets réside non seulement dans l'augmentation du stock de capital et d'emplois, mais aussi dans le renforcement de la complémentarité des chaînes de production des pôles industriels des branches du textile et de la confection.

Ces investissements mettent en relief deux nouveaux aspects de l'économie du Ceará. Le premier concerne le flux élevé de capitaux et d'investissements venus de l'extérieur de l'État, y compris de l'étranger, en vue de la formation de capital industriel. Ce fait inversait l'ancienne tendance à la prédominance de capitaux locaux dans les investissements industriels. Le second aspect est que ces nouveaux investisseurs n'ont pas été attirés exclusivement par les incitations fiscales fédérales de la SUDENE, mais aussi par des incitations financières et fiscales de l'État du Ceará et d'autres facteurs endogènes comme le dynamisme économique, la crédibilité du gouvernement et ses politiques industrielle et d'investissement. Reste à savoir si ce mouvement des investissements privés va engendrer un processus cumulatif d'auto-renforcement, la somme des investissements faits et la demande servant à attirer de nouveaux investissements.

Cette tendance d'investissement déplace le centre hégémonique du système productif de l'agriculture et les services vers l'industrie et les services, ce qui était déjà perceptible dans les années 1970. En 1947, l'agriculture représentait 42,4% du PIB du Ceara, contre 51,2% pour les services et 6,4% pour l'industrie. En 1993, les proportions étaient les suivantes : 6,1% pour l'agriculture, 35,4% pour l'industrie et 58,5% pour les services.

Les données qui concernent la population économiquement active (PEA) de chacun de ces secteurs sont également frappantes : la PEA du secteur agricole a pratiquement stagné entre 1970 (749 090) et 1990 (776 676), alors que les secteurs de l'industrie et des services ont connu une croissance. L'industrie avait, en 1970, une PEA de 329 311 et, en 1990, de 561 368 ; le secteur des services, de son côté, a crû de manière vertigineuse avec une PEA qui est passée de 625 007 en 1970 à 1 010 815 en 1990 (données de l'IPLANCE).

Le secteur productif de l'industrie et des services se structure essentiellement autour des secteurs suivants : textile (8,65% du PIB du Ceara), habillement/chaussures/articles de tissus (4,16%), produits alimentaires (2,98%), métallurgie (1,83%), matériel de transport (1,62%) et minerais non-métalliques (1,08%). La valeur de la transformation industrielle de 1993 (IPLANCE, 1993), quant à elle, place le noyau central du secteur productif industriel dans les branches suivantes : textile (35,64%), habillement/chaussures/articles de tissus (17,15%), produits alimentaires (12,28%), métallurgie (7,56%), minerais non métalliques (4,47%) et métalliques (2,95%), cuirs et peaux (2,62%). Le secteur touristique n'a cessé de croître dans ce système. Bien qu'il soit difficile de le cerner à partir de données agrégées, on estime que sa contribution à l'économie du Ceará (en termes de chiffre d'affaires total) s'élève à environ 178,1 millions de dollars (en 1993), ce qui équivaut environ à 1,95% du PIB³⁶.

Les transformations récentes du système productif ont grandement modifié le degré et le type d'insertion de ce système dans le contexte des économies nationale et internationale. Sur ce point, il faut souligner la mobilité de plusieurs

groupes du Ceará (par exemple, le Grupo Jereissati, le Grupo J. Macêdo, le Grupo Master, le Banco BMC, le Banco Puntual, le Banco Banfort) qui ont accentué leur insertion dans l'économie nationale, confirmant ainsi une tendance antérieure, l'augmentation des exportations de marchandises, et enfin, le rôle du tourisme⁵⁷ : tous ces faits ont contribué à une plus grande internationalisation de l'économie locale.

Bien qu'elle comporte encore une part importante de produits traditionnels, les exportations de marchandises ont sensiblement évolué. Pour un indice 100 en 1989, elles ont atteint successivement 114,22%, 130,84%, 146,23%, 151,99% et 171,15% de 1990 à 1994 (IPLANCE, 1995).

Avec 51,67% du total en 1993, les États-Unis constituent de très loin le premier marché. Le Ceará exporte également vers plusieurs pays européens (l'Italie, le Royaume-Uni, la France, l'Allemagne, la Belgique, entre autres), le Canada, le Japon et l'Afrique du Sud. En Amérique du Sud, on doit noter la participation croissante de l'Argentine, qui de 0,58% en 1990 passe à 5,93% en 1993.

La différence entre le système productif industriel des années 1990 et celui des années 1970 réside davantage dans la modernisation des secteurs existants (le textile et les aliments par exemple) que dans la diversification industrielle proprement dite, encore que celle-ci se soit également produite : il est prudent de conclure sur le caractère non encore défini ni consolidé de ce système.

CONCLUSION

Le récent processus de transformations de Ceará n'est pas assuré de son succès. Sa trajectoire peut encore être perturbée (ce qui est normal), par des éléments régressifs à l'œuvre dans la société locale (facteurs endogènes) ou dans l'espace extérieur (facteurs exogènes). Ces éléments, s'ils ne sont pas explicites, seront toujours présents. Les agents économiques et politiques exclus au processus d'ajustement ou non adaptés à lui peuvent être identifiés comme éléments endogènes. Dans l'espace extérieur, les facteurs régressifs sont liés, par exemple, au contexte macro-économique national, qui détermine le taux d'intérêt, à la crise fiscale de l'État fédéral et à la non-coordination des politiques fiscale, financière et sociale entre États fédérés.

Cependant, le processus peut également être fragilisé par des crises endogènes : de ce modèle de gestion, le caractère vertueux peut trouver sa limite dans l'inefficacité, la perte de cohérence et dans les contraintes financières de l'État, provoquées par la charge du service des dettes renégociées au début du processus d'ajustement.

Parmi les éléments déstabilisateurs du processus vertueux se dégagent déjà les points suivants :

- l'absence d'une politique concernant l'administration qui englobe les emplois, les salaires et la formation des cadres,
- le poids du service de la dette,
- les points d'étranglement dans l'infrastructure économique,
- la forte contradiction entre les excellents résultats et indicateurs fiscaux et économiques et les très mauvais indicateurs sociaux, en particulier dans les domaines de l'éducation et de la santé⁵⁸.

Encore fragile, le processus engagé à partir de 1987 dans l'économie et la société du Ceara est pourtant devenu irréversible : c'est un processus d'irréversibilité systémique⁹⁹.

En d'autres termes, le processus devient irréversible du fait du nouveau modèle de régulation et de gestion de l'ensemble du système public et privé du Ceara : ce mode de régulation cesse d'être une proposition politique abstraite pour se transformer en formes institutionnelles concrètes qui viennent réguler, conduire et reproduire, dans le temps et dans l'espace, les structures et les décisions des agents locaux.

NOTES

- 1 Cette recherche a reçu le soutien financier du Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq). L'auteur remercie José Nelson Bessa Maia pour son apport dans la collecte des données et des informations nécessaires à l'élaboration de ce travail.
- 2 État du Nordeste dont 93% du territoire connaît un climat semi-aride, le Ceara a une population de 6,6 millions d'habitants (4,3% de la population brésilienne). 35% d'entre eux vivent en milieu rural et 65% dans des zones urbaines (Fortaleza, la capitale de l'État, compte 1,9 millions d'habitants) (Governo do Estado do Ceara, 1995).
- 3 Le terme État est à prendre dans ce texte au sens d'État fédéré. Il sera dit État fédéral pour désigner le Brésil (NdT).
- 4 Le «phénomène Ceara» a suscité l'intérêt de la presse internationale : *Time* (06.05.91), *Newsweek* (02.09.91), *The Economist* (07.12.91). Ce phénomène a fait l'objet d'études dans une série de travaux réalisés au sein de l'Institut de Technologie du Massachusetts (MIT) aux États-Unis. Pour une vision générale et interdisciplinaire de ce «phénomène», voir les travaux présentés lors du séminaire «*O ajustamento do setor público do Ceara no contexto do federalismo brasileiro*», que nous avons organisé en septembre 1993, CAEN-UFC, Fortaleza.
- 5 Les exportations de coton du Ceara connaissent leurs heures de gloire entre 1860 et 1870.
- 6 Pour plus de détails sur le fonctionnement de ce système, voir Amaral Filho (1980).
- 7 Sur l'industrie de l'huile et de la graine de coton, voir Negreiros Viana (1983).
- 8 Voir Amaral Filho (1994), Anexo Estatístico.
- 9 Comme nous l'avons rappelé au début de ce travail, 93% du territoire du Ceara connaît un climat semi-aride.
- 10 Selon Guimarães Neto (1989, 1993) : «*L'expansion du système des transports, notamment du réseau routier, et la modernisation de la navigation côtière ont permis une réduction des coûts dans le transport des marchandises et la neutralisation d'un des principaux avantages des entreprises nordestines sur leur marché*».
- 11 Cette inversion intervient en dépit des politiques essentiellement anti-industrialisantes des gouvernements de l'État du Ceara dans la période pré-1987. Voir Amaral Filho (1994), et notamment la partie «*A contratendência não industrializante dos Planos do Governo Estadual*» (au Ceara).
- 12 Le I^{er} Plan directeur a été adopté en décembre 1961. Le I^{er} et le II^{ème} Plan directeur ont régi la période 1961–1965, le III^{ème} la période 1966 et le IV^{ème} la période 1969–1973. Pour une analyse plus détaillée de ces Plans, on recommande la lecture de Goodman et Calvacanti de Albuquerque (1974).
- 13 Jusqu'aux années 1970 et 1980, le paradigme agrariste de la région Nordeste détermine largement l'action de la Banque du Nordeste du Brésil. C'est seulement à partir de cette époque que la «banque» commence à accorder un plus fort intérêt au secteur industriel (O. de Carvalho, 1988).
- 14 Ce travail n'a ni pour prétention, ni même pour objectif, d'analyser l'évolution ou les diverses phases qu'a connues la SUDENE depuis sa création. Pour en savoir plus sur la question, on recommande, entre autres travaux, la lecture de Goodman et Calvacanti de Albuquerque (1974), Moreira de Carvalho (1987) et O. de Carvalho (1988).
- 15 Cité par Lisboa da Rosa et De Melo (1994, 42).

- 16 1970, année d'une sécheresse ayant entraîné de fortes répercussions sur la partie du secteur primaires dans le PIB du Ceará, n'est ici pas prise en compte.
- 17 Données de l'IBGE/FGV/SUDENE/IPLANCE.
- 18 À partir des années 1978-1979, on observe une chute constante et irréversible de la production de coton (l'arbre et la plante herbacée) au Ceará. D'une production de 265 000, 161 000, 141 000 et 102 000 tonnes pour, respectivement, les années 1978, 1979, 1980 et 1981, on passe à une production de 57 790, 35 963 et 53 764 tonnes en 1989, 1990 et 1991 (IPLANCE, 1983).
- 19 Ce taux exceptionnel reflète la reprise de l'agriculture *cearense* après la grande sécheresse des années 1979-1983.
- 20 Voir Amaral Filho (1994), *Anexo estatístico*.
- 21 Voir Amaral Filho (1994), *Anexo estatístico*.
- 22 Voir Amaral Filho (1994), *Anexo estatístico*.
- 23 Voir Amaral Filho (1984), notamment la section «*A contratendência não industrializante dos Planos do Governo Estaduais*».
- 24 Année de la rupture politique entre «l'oligarchie agraire» et les «jeunes entrepreneurs industriels». Dès cette année, ces jeunes entrepreneurs accèdent directement au gouvernement de l'État du Ceará.
- 25 Bien que le Ceará n'ait pas encore un système productif local totalement défini ou comparable aux économies des États de taille moyenne, la base économique de la bourgeoisie industrielle locale n'est pas négligeable. Entre 1980 et 1992, treize groupes économiques du Ceará figurent sur la liste des trois cents premiers groupes nationaux : Angêlo Figueiredo, Iplac, J. Macêdo, Edson Queiroz, Expedito Macêdo, Master, Bezerra de Menezes, Empesca, Caisa, Carbomil, Jereissati et BMC. Voir De Melo, Gunn, Gondim et Lubambo (1994 : 88-89).
- 26 Premier programme de gouvernement des «jeunes entrepreneurs» sous l'administration Tasso Jereissati.
- 27 Tasso Jereissati (de 1987 à 1990, et depuis 1995) et Ciro Gomes (1991-1994) ont été les gouverneurs de l'«ère du gouvernement des changements». Il est intéressant de noter que Ciro Gomes, appartenant à la catégorie des professions libérales et leader du groupe soutenant le gouvernement Tasso Jereissati à l'assemblée législative de l'État du Ceará, ne faisait ni partie du cercle du CIC, ni ne venait du monde de l'entreprise.
- 28 On utilise ici le concept de paradigme élaboré par Thomas Khun dans *A estrutura das revoluções científicas* (1990 pour la traduction brésilienne). Un des sens du concept de paradigme de cet auteur «... désigne toute la constellation de croyances, de valeurs, de techniques, etc..., partagées par les membres d'une communauté donnée» (op. cit. : 218). On peut définir un changement de paradigme dans le champ social, politique ou économique au travers du parallèle que Khun dresse entre révolution scientifique et révolution politique : «*Les révolutions scientifiques commencent par un sentiment croissant, souvent restreint à un segment de la communauté politique, de l'incapacité des institutions existantes à répondre de façon adéquate aux problèmes posés par un milieu qui les a en partie créés*». (op. cit. : 126).
- 29 Fondé en 1919, le CIC est une organisation associée à la Fédération des industries de l'État du Ceará (FIEC), elle-même fondée en 1950.
- 30 Une seconde génération de «jeunes entrepreneurs», âgés de vingt à trente ans, se manifeste déjà au Ceará dans l'Association des jeunes entrepreneurs (AJE) dont le travail consiste à poursuivre la diffusion d'idées d'organisation innovatrices.
- 31 Il n'est pas sans intérêt de noter que Tasso Jereissati a été président de ce parti.
- 32 Ce groupe était formé des entrepreneurs paulistes Cláudi Bardella, José Mindlin, Severo Gomes, Antônio Ermírio de Moraes, Paulo Villares, Paulo d'Arrigo Vellinho, Laerte Setúbal et Jorge Gerdau Johannpeter. Ce groupe a signé, en 1978, le *Documento dos Empresários* où était analysée la situation politique et économique nationale ainsi que ses conséquences sur le secteur social. Voir I. Martin (1993 : 45).
- 33 Voir I. Martin (1993 : 55-59)
- 34 On utilise ici le concept de «destruction créatrice» de Joseph A. Schumpeter (1984).
- 35 On considère symboliquement que : la dette Publique = B, le service de la dette = C, le déficit courant = D et le produit intérieur brut = Y.
- 36 Ce type d'ajustement est clairement vérifié au travers du rapport existant entre nécessité de financement et recettes courantes de l'État du Ceará, qui a évolué ainsi : 1979 = 12,39% ; 1980 = 27,20% ; 1981 = 25,56% ; 1982 = 32,41% ; 1983 = 27,24% ; 1984 = 4,72% ;

- 1985 = 34,63% ; 1986 = 39,42% ; 1987 = 85,44% ; 1988 = 3,93% ; 1989 = 7,34% ; 1990 = 4,39% et 1991 = 2,88%. On constate que, en 1987, l'indice est le plus élevé, en raison de l'effort financier, lors de la première année du gouvernement Tasso Jereissati, pour régulariser les arriérés. Voir Demartone Coelho Botelho (1993 : tab. II).
- 37 En 1986, la part des salaires versés aux fonctionnaires de l'État du Ceará représentait 87,16% de la recette courante liquide de son Trésor et près de 140,18% de l'ICM perçu. En 1988, deuxième année du gouvernement Tasso Jereissati, le rapport entre masse salariale et recette courante liquide tombe à 55,39%. Trois mécanismes d'ajustement de cette masse salariale ont été utilisés :
- 1) élimination de la possibilité jusque là offerte à un fonctionnaire de cumuler plusieurs emplois dans le secteur public
 - 2) mise à la retraite de fonctionnaires
 - 3) désindexation des réajustements salariaux. Cf. Demartone Coelho Botelho (1993 : 16-17).
- 38 Fernando C. Prestes Motta et Luis C. Bresser Pereira (1983 : 29).
- 39 Voir à ce sujet, par exemple, le travail monographique de Mônica Amorim (1993).
- 40 À propos de cette politique, on doit noter l'existence de deux Fonds destinés aux micro, petites et moyennes entreprises : le Fades (Fonds d'assistance au développement économique et social) et le FCE (Fonds de financement de la micro, petite et moyenne entreprise du secteur productif de l'État du Ceará).
- 41 Le FDI (Fonds de développement industriel) a poursuivi cette politique. Celle-ci consiste à attribuer à l'investisseur qui s'installe dans la région métropolitaine de Fortaleza un prêt équivalent à 45% de l'impôt sur la circulation de marchandises et de services (ICMS) mensuellement dû, remboursable trente-six mois plus tard. L'investisseur recevra un abattement de 40% sur le montant de chaque prestation. Le taux d'inflation calculé par la FGV sert de base au calcul des sommes dues. La validité de cette prestation est de six mois et peut être renouvelé pour la même durée.
- 42 Le partenariat est une institution qui possède une certaine tradition dans l'État du Ceará. Comme nous l'avons déjà vu, il a été un important mécanisme de régulation et de stabilisation de l'ancien système bétail-coton-culture de subsistance.
- 43 Des expériences semblables existaient déjà aux États-Unis par exemple, dans les États, du Michigan, du Wisconsin, du Minnesota, de l'Iowa et de Pennsylvanie. Plusieurs des systèmes de partenariat créés dans ces États ont eu comme motivation la lutte contre le déclin économique. Dans l'État de São Paulo, en 1991, a été également créé le Forum pauliste de développement, qui semble avoir eu pour principale source d'inspiration le Pacte de coopération du Ceará. Voir O. Rebouças, C. Ferreira Lima, F. Paiva et J. de Paula Monteiro (1995).
- 44 L'absence de travailleurs et de parlementaires dans la liste des participants aux réunions du Pacte constitue un point critiquable. Voir De Melo, Gunn, Gondim et Lubambo (1994 : 107).
- 45 Pour plus de détail sur le Pacte de Coopération, voir O. Rebouças, C. Ferreira Lima, F. Paiva et J. de Paula Monteiro (1995).
- 46 Entre 1983 et 1991, selon Demartone Botelho Coelho (1983 : tab. VIII), les salaires des catégories de niveau supérieur et de niveau moyen ont respectivement enregistré une chute réelle de 41% et 63%. Il est intéressant de noter que la question de la chute réelle des salaires a non seulement accompagné le premier gouvernement de Tasso Jereissati, mais aussi celui de son successeur, Ciro Gomes. Il faut en outre souligner que ce phénomène a concerné l'ensemble des États de la Fédération.
- 47 Sur les 148 000 salaires payés par l'État du Ceará, beaucoup étaient perçus par des fonctionnaires-fantômes et à des fonctionnaires qui accumulaient plusieurs emplois publics. Dès le premier semestre 1987, ce nombre était déjà tombé à 120.529. Voir Coelho Botelho (1994 : 74).
- 48 Cette insuffisance ne tient pas seulement au caractère imparfait du marché du travail, mais réside aussi dans le fait que l'économie du Ceará est une économie ouverte aux autres États fédérés. Ce qui signifie qu'une forte croissance locale peut attirer des travailleurs et des capitaux d'autres points de la Fédération et accentuer ainsi la concurrence pour les avantages locaux produits par cette croissance.
- 49 On ne traite pas ici de ce dernier point.
- 50 En précisant l'idée de «capitalisme humanitaire» qui était défendue par le CIC, le gouverneur Tasso Jereissati ne laisse pas l'ombre d'un doute sur l'option philosophique de ce nouvel État : *«Le capitalisme humanitaire que nous défendons n'est rien d'autre que la social-démocratie, le marché commandé par la libre initiative, l'État comme régulateur des*

inégalités sociales et des déséquilibres entre personnes et entre régions, soit un État qui a aussi une perspective sociale, qui, au lieu de soutenir des entreprises et des entrepreneurs, investit dans l'éducation et la santé et donne aux plus défavorisés la chance d'avoir les conditions d'existence minimales nécessaires à l'exercice du statut de citoyen. Ce que nous défendions était différent du libéralisme, qui est l'absence d'État». Extrait d'un entretien cité par Isabela Martin (1993 : anexo).

- 51 Selon Schumpeter (1982), le concept de développement est défini par cinq données qui conduiraient à une nouvelle combinaison des forces productives et qui sont :
- 1) l'introduction d'un nouveau bien (...) ou d'une nouvelle qualité à un même bien,
 - 2) l'introduction d'une nouvelle méthode de production,
 - 3) l'ouverture d'un nouveau marché,
 - 4) la conquête d'une nouvelle source d'offre de matières-premières ou de biens semi-fabriqués,
 - 5) l'établissement d'une nouvelle organisation dans toute industrie.
- 52 Pour ne citer que quelques exemples, Bahia a bénéficié du pôle pétrochimique, Pernambuco du Proalcool et du Port de Suape et le Maranhão le Projet Carajás.
- 53 Pour plus de détails sur chacun de ces points, voir IPLANCE (1983), *A caminho do Ceará melhor : a rota das mudanças*.
- 54 Le rôle de l'État local dans la formation brute de capital fixe a résulté du rétablissement de sa capacité d'investissement (1985 = 1,44% ; 1986 = 3,25% ; 1987 = 0,67% ; 1988 = 4,02% ; 1989 = 2,01% ; 1990 = 3,10% ; 1991 = 3,76%), qui a elle résulté de la génération d'épargne publique (exprimée en taux : 1979 = 6,53% ; 1980 = - 4,65% ; 1981 = - 2,48% ; 1982 = - 3,25% ; 1983 = - 3,38% ; 1984 = 11,5% ; 1985 = - 1,87% ; 1986 = 4,49% ; 1987 = - 13,92% ; 1988 = 32,87% ; 1989 = 18,20% ; 1990 = 43,83% ; 1991 = 41,66%). Voir Demartone Coelho Botelho (1993 : tableaux X et XII).
- 55 Selon des données du Secrétariat à l'industrie et au commerce (SIC) de l'État du Ceará, près de 273 industries ont été attirées dans cet État lors des cinq dernières années. Toujours selon ce secrétariat, ces industries ont investi 3,2 milliards de dollars (32% du PIB de l'État du Ceará) et ont généré 49 216 emplois directs et 197 656 emplois indirects (données cités par le quotidien Folha de São Paulo dans son édition du 31.12.1995 : 2-6). Les mêmes données du SIC indiquent également que, en 1995, soixante-dix entreprises ont signé un protocole (sur des intentions d'investissement) avec le gouvernement local. Ces intentions portent sur un investissement total de 614 441 243 dollars, susceptible de générer 10 202 emplois directs et 40 808 emplois indirects.
- 56 Données obtenues à partir de publications de l'IPLANCE.
- 57 Dans ce cas, il faut dire que l'expansion du tourisme international a bénéficié à toute la côte Nordestine qui dispose d'avantages comparatifs sur Rio de Janeiro et d'autres parties du monde où l'insécurité et la violence ont augmenté.
- 58 Même si le gouvernement de l'État du Ceará a obtenu le prix Michel Paté de l'Unicef pour le succès de son programme de lutte contre la mortalité infantile, le Ceará a encore un long chemin devant lui en ce qui concerne les questions sociales. Le taux de mortalité infantile était, en 1990, de 65 pour mille (Brésil = 58). Toujours en 1990, le taux d'alphabétisation était de 55,94% au Ceará alors qu'il s'élevait à 76,7% pour l'ensemble du Brésil. En 1988, l'espérance de vie à la naissance était 54 ans au Ceará et de 64,9 ans pour l'ensemble du Brésil. La même année, le taux de la population urbaine non alphabétisée âgée de plus de quinze ans était de 27,9% au Ceará contre 13,2% pour l'ensemble du Brésil. Cependant, l'écart en ce qui concerne l'indice de distribution du revenu (indice de Gini) est faible : en 1990, alors que l'indice du Ceará était de 0,625%, celui du Brésil était de 0,616% ; au Ceará, la variation réelle (90/88) a été de - 6,15%, celle du Brésil a été de - 1,44% (IBGE, PNAD, IPEA, SUDENE et IPLANCE).
- 59 Selon R. Boyer, B. Chavance et O. Godard (1991 : 22), «...est irréversible tout changement qui ne peut être annulé par une action symétrique de l'action initiale, même s'il peut l'être par une combinaison adéquate d'autres actions ou (...) est irréversible tout changement qui n'autorise plus le retour au point de départ, quelle que soit l'ampleur et la nature des changements ultérieurs.» Plus précisément, à propos du second concept, le processus est d'irréversibilité systémique car les changements ne s'effectuent pas de manière partielle ou ponctuelle, mais sont articulés à d'autres structures et aux sphères macro et micro, au public et au privé, etc.

RÉSUMÉ - RESUMEN - ABSTRACT

L'économie du Ceara s'est développée rapidement depuis que des entrepreneurs modernisateurs ont remplacé au pouvoir l'oligarchie foncière traditionnelle. Alors que la croissance a été longtemps dictée par le secteur agricole et notamment la production du coton, la création de la Sudene en 1960 avait permis une diversification économique passant d'abord par la modernisation de l'industrie cotonnière. Mais les choses ont beaucoup évolué depuis 1978, date à laquelle de jeunes entrepreneurs ont pris la tête du Centre Industriel du Ceara et en ont fait un lieu de débat dans une optique social-démocrate. Arrivés au pouvoir, ils ont réformé l'État, mis en ordre les finances publiques, réorganisé l'administration. Ce faisant, ils ont permis la consolidation de l'économie locale.

The Cearan economy has rapidly developed since the modernising entrepreneurs have replaced the traditional landowning oligarchy in power. Although economic growth has for a long time been dictated by the agricultural sector and principally in the cotton producing sector, the creation of Sudene in 1960 permitted an economic diversification which initially involved the modernisation of the cotton industry.

However, the real evolution has been since 1978 when the young entrepreneurs took over the Industrial Centre of Ceara and therewithin encouraged debates from a social-democratic perspective. Once in power they reformed the State, reorganized public finances and administrative practices thus paving the way for a strengthening of the local economy.

Se ha desarrollado rápidamente la economía del Ceara desde que empresarios modernizadores han remplazado en el poder la oligarquía terrateniente tradicional. Mientras que el crecimiento fue durante mucho tiempo dictado por el sector agrícola y especialmente la producción del algodón, la creación de la Sudene en 1960 permitió una diversificación económica pasando primero por la modernización de la industria algodonera. Pero las cosas han cambiado mucho desde 1978, fecha en la cual jóvenes empresarios tomaron la dirección del Centro Industrial del Ceará y lo transformaron en un lugar de debate en una óptica social demócrata. Al llegar al poder reformaron el Estado, ordenaron las finanzas públicas, reorganizaron la administración. Haciendo esto, permitieron la consolidación de la economía local

ENTREPRENEURS LOCAUX MEXICAINS DANS UNE ZONE DE *MAQUILADORAS*

Carlos ALBA VEGA*
Hélène RIVIERE D'ARC**

L'idée de ce texte est d'observer le rôle joué par les entrepreneurs locaux au Chihuahua, un État qui connaît depuis quelques décennies des transformations accélérées dont la plupart sont liées à la présence d'une frontière qui sépare deux pays aussi profondément différents que le Mexique et les États-Unis¹. Disons tout de suite que l'énumération de ces différences permet de camper un environnement sociétal qui singularise le rôle de chaque groupe social et/ou socio-professionnel. Par ailleurs, nous faisons dans cet article le choix méthodologique de privilégier les traits endogènes qui contribuent à expliquer ce rôle et l'utilisation que les entrepreneurs font de cette localisation particulière.

Tradition historique, jugements et préjugés mutuels l'un vis-à-vis de l'autre distinguent les deux pays. Sans compter qu'il s'agit d'un côté de la première puissance économique du monde et de l'autre, d'un pays laboratoire du nouveau libéralisme, assorti de ses coûts économiques et sociaux. Sur le plan historique et politique, à partir du moment où le Mexique a accédé à l'indépendance, ses relations avec son voisin sont devenues d'une importance vitale au sens strict puisque ce fut jusqu'à son territoire qui a été soumis à l'expansionnisme nord-américain. La confrontation et la tension permanentes avec les États-Unis ont largement marqué la perception mexicaine du monde extérieur et sa conscience nationale.

Cependant, malgré celles-là et peut-être du fait de ce destin géographique commun, s'est tissée entre les deux pays une relation complexe et permanente à laquelle on a donné plusieurs qualifications : interdépendance, intégration

* Centro de Estudios Internacionales, El Colegio de Mexico.

** CREDAL-CNRS

silencieuse etc. Les témoins les plus matériels et concrets de ces liens sont en vrac l'investissement étranger, la multiplication des entreprises *maquiladoras*, le tourisme, l'affluence de Mexicains aux États-Unis comme travailleurs clandestins, les envois d'argent, la tradition plus que centenaire de la contrebande à toutes les échelles, la fuite des capitaux du Mexique vers le nord, le trafic de drogues produites au Mexique ou en transit sur son territoire², la dette, le montant des échanges commerciaux... Tout cela a abouti à la signature de l'ALENA en 1994, supposant un virage considérable dans la politique mexicaine vis à vis de son voisin.

On trouve là beaucoup des facteurs qui ont favorisé les grandes mutations qui ont eu lieu dans le nord du Mexique, notamment dans l'État de Chihuahua, et dont le constat justifie ce texte. Passage d'une économie agricole à une économie urbaine et industrielle ; implantations de grandes entreprises d'assemblage sous le régime de la *maquila* ; flexibilisation des relations de travail³, émergence d'un secteur de petits entrepreneurs locaux liés au va-et-vient suscité par la présence de la frontière, largement dépendant de l'économie nord-américaine et enfin présence de villes de migrants en provenance de nombreux États du Mexique.

Notre objet est donc ici d'analyser les conditions d'émergence d'un nouveau type d'entrepreneur c'est-à-dire les bases sur lesquelles ceux-ci ont développé leurs activités économiques, construit leur image et forgé leur identité. Chihuahua en est, au demeurant, un laboratoire.

La plupart des études d'ailleurs fort nombreuses sur le nord du Mexique nous expliquent ce que sont les *maquiladoras*. Pour nous, ce seront les entrepreneurs mexicains qui agissent en relation directe ou indirecte avec elles qui figureront au centre de notre propos. C'est-à-dire ceux qui participent d'une région binationale et qui ont eu un rôle important dans le processus de concurrence politique qui a débouché sur des conquêtes électorales du Parti d'Action Nationale (PAN).

UN ÉTAT QUI N'EST PAS TOUJOURS EN PHASE AVEC LE PAYS

Le Chihuahua, on l'a dit, a cessé d'être un État agricole, éleveur et minier. Si l'on prend comme indicateur de base l'emploi au niveau national, on voit qu'au cours des dix dernières années, de la grande crise de la dette à la signature de l'ALENA, la proportion de personnes employées dans l'agriculture a largement diminué ainsi que le nombre de mineurs. Même l'industrie de transformation a perdu des emplois. Le Mexique s'est donc «tertiarisé» depuis la crise de 1982 jusqu'à aujourd'hui.

Au Chihuahua l'agriculture et les mines ont également perdu de l'importance. Décapitalisation et abandon de nombreux programmes gouvernementaux d'appui à l'agriculture ajoutés à l'adversité du climat qui a privé cette région d'eau pendant plusieurs années consécutives en sont les raisons principales. La baisse des prix des minéraux est venue ensuite. Et enfin le commerce a connu également des moments de dépression plus forts que nulle autre part. Ce qui s'explique par la situation géographique et le type de change qui freinent ou favorisent les achats des populations aux États-Unis.

Cependant la plus grande différence entre le Chihuahua et l'ensemble du Mexique est la dynamique de l'emploi industriel. Les deux décennies de crise économiques, de libéralisation, de politiques d'ajustement et de tentative de stabilisation macro-économique ont vivement affecté l'industrie nationale en général, surtout depuis la crise financière de décembre 1994. En revanche, au Chihuahua, l'emploi dans l'industrie de transformation a connu une croissance continue, passant d'un tiers de la population active à la moitié. Ainsi, l'économie industrielle du Chihuahua vit-elle à l'opposé de l'industrie nationale. Les dévaluations qui ont encore diminué le coût de la main d'oeuvre, stimulent l'installation de nouvelles maquiladoras dont l'expansion contraste avec l'activité du reste du pays et ne manque pas d'avoir des répercussions sur l'emploi régional.

Cependant, l'intégration régionale de ce modèle industriel demeure limitée, même si l'on a pu noter au cours des années 1990 l'apparition de formes de spécialisation flexible qui se manifestent de diverses manières. De même, existe-t-il des ateliers et des entreprises qui produisent directement pour les créneaux d'un marché relativement réduit du sud des États-Unis. Et enfin, les *maquiladoras* et leurs besoins changeants ont engendré une diversité de petites entreprises qui leur fournissent quatre types de biens et de services :

- 1) La construction et le conditionnement des locaux industriels au moment de l'installation de la *maquiladora*. Cela bien sûr n'a lieu qu'une seule fois pour chaque entreprise,
- 2) Entreprises qui fournissent des biens et des services de propreté et d'alimentation, peu innovantes au demeurant.
- 3) Fabrication et réparation de pièces et d'équipements de rechange qui s'usent ou se cassent en particulier les pièces métalliques que l'on fabrique au moyen de tours et de fraises.
- 4) Pièces et matériels enfin qui sont incorporés directement à la production des *maquiladoras*, comme les pièces à base d'injection de plastique.

Ce dernier lien entre la petite et la grande entreprise est le plus récent et le plus innovateur ; mais il est aussi le plus difficile à développer. Il existe depuis 1993 à Ciudad Juarez une *Asociacion de Proveedores para la Industria Maquiladora de Exportacion* (APIMEX) qui groupe plus de trente-cinq entreprises ; la plupart d'entre elles sont petites et présentent les caractéristiques de ce que l'on appelle la spécialisation flexible. Leurs patrons et propriétaires sont généralement des ingénieurs ou techniciens qui ont travaillé en *maquila*. Ils ont adopté des technologies sophistiquées et transformables et surtout le contrôle et les cercles de qualité ainsi que le *just at time* ; ils peuvent répondre à des demandes diversifiées et n'occupent pratiquement que des personnels qualifiés. Leur succès dépend de leur intégration au système industriel frontalier.

Pour affirmer leur position économique et sociale, les nouveaux entrepreneurs ont adhéré à des réseaux traditionnels ou internationaux, mais ils ont été aussi partie prenante dans la création de nouveaux réseaux. L'existence et la reconnaissance de ces réseaux contribuent à donner naissance à une identité géographique nouvelle. Il est frappant d'observer la force de l'idée régionale éventuellement transfrontalière que véhiculent les propos des entrepreneurs petits et moyens et l'assimilation de cette projection régionale à leur propre identification de groupe. On reviendra plus loin sur ce point.

Les entrepreneurs du Chihuahua ont des origines très disparates et la diversité de leurs trajectoires expliquent partiellement leur adhésion à tel ou tel type de réseau. L'analyse du contexte politique local que l'on vient de présenter met en relief ces différences d'origine : gros entrepreneurs aux multiples activités, mais surtout jeunes entrepreneurs qui tentent de trouver leur place dans des créneaux nouveaux ou annexes.

La distinction entre grands et petits est intéressante parce qu'elle implique à la fois la reconnaissance tacite d'une forte hiérarchie mais aussi une certaine volonté de s'unir — petits et grands — par le biais d'associations promotrices d'innovation et de performance dont APIMEX (déjà évoquée) serait le meilleur exemple.

L'appartenance à des réseaux «traditionnels», plus spécifiquement mexicains, n'est pas incompatible avec l'appartenance aux seconds — les réseaux techniques. Au contraire, les motivations ne sont pas les mêmes, même si on y rencontre souvent les mêmes personnes. Les associations locales sont l'occasion pour les plus jeunes et les plus petits des entrepreneurs de faire allégeance aux plus grands, sous couvert de tout un rituel de codes sociaux qui incluent la connivence politique. On observe d'ailleurs que ces associations, surtout lorsqu'elles sont locales au sens le plus réduit du terme, ont tendance à choisir comme président un membre de l'élite économique prestigieuse et traditionnelle. L'objectif des adhésions repose pourtant avant tout sur des intérêts économiques même si elles passent par des pratiques sociales et par l'allégeance politique. La relation d'allégeance (éventuellement politique) qui s'établit entre grands et petits constitue la contrepartie de l'appui du grand au petit dans la recherche d'un marché, d'un crédit, d'une technologie ou d'une clientèle nationale (souvent l'État), locale ou internationale. La création d'une clientèle est en effet facilitée par l'appui de la grande entreprise, soit qu'elle cède une partie de sa clientèle, soit qu'elle s'engage à recommander le petit auprès de ses clients, soit qu'elle-même devienne client. Mais la recherche de crédit pour de petits entrepreneurs dénués de biens immobiliers garantissant leurs emprunts, vient bien sur en tête de cette liste des bienfaits que permet l'allégeance. L'appartenance à deux réseaux est particulièrement importante pour réaliser le montage financier d'une entreprise ou lui donner un minimum d'envergure. De fait, le réseau local est un recours essentiel pour l'obtention de crédits qui constitue un des points noirs du montage d'une petite affaire. Il faut ici pourtant introduire une parenthèse conjoncturelle qui renvoie à la question non résolue de la chance de consolidation des très nombreuses petites entreprises qui se sont multipliées depuis 1985. La dévaluation et la vertigineuse montée des taux d'intérêt depuis décembre 1994 ont interrompu l'intense recherche de crédits qui caractérisait le début des années 1990. Or jusqu'à 1994, le crédit était déjà présenté comme cher et archaïque de par ses exigences au plan des garanties. Et même si certains le faisaient, beaucoup d'autres hésitaient à s'endetter en dollars par crainte précisément d'une dévaluation du peso. Ainsi les relations personnelles avec des membres de grandes familles locales, amis des banquiers, y compris des innombrables banquiers texans présents à El Paso, étaient-elles essentielles. Mais la survie de l'entreprise exige aus-

si son amplification. C'est alors que l'on essaie de faire intervenir le réseau international. Celui-ci est de deux types : celui dans lequel on a réussi à se placer individuellement, notamment en travaillant aux États-Unis; et ceux qui articulent les branches industrielles, c'est-à-dire les réseaux dits de «qualité totale».

Du premier type de réseau, on attend un appui pour monter des partenariats. Contre un savoir-faire acquis ou accessible aux États-Unis dans une entreprise et auquel l'entreprise américaine s'engage à fournir un suivi, l'entreprise mexicaine offre une mise à disposition de toutes les opérations de diffusion du produit américain sur le marché mexicain qu'elle est censée bien connaître. Ce partenariat est particulièrement présent dans un contexte de proximité spatiale, autrement dit dans un espace géo-économique qui irait de Chihuahua et Juarez à Dallas et Phoenix. Le *Paso del Norte applied Technology Plan*, qui consiste à favoriser le transfert de technologie depuis les États du sud des États-Unis vers le Mexique, se situe, se dit, s'il est appliqué, dans l'esprit de ces partenariats⁴.

Dans la mesure où la vision de la globalisation passe pour l'entrepreneur mexicain de la frontière par l'image obligée des États-Unis comme donneurs d'ordre et/ou relais des impératifs de cette mondialisation (établissements de normes de qualité, modèles de gestion, etc.), les entrepreneurs mexicains s'efforcent d'entrer dans les réseaux de branches industrielles nés aux États-Unis et qui diffusent leurs recommandations et leurs recettes dans des rayons à la fois différenciés et sélectionnés où le Mexique a sa place. La *Red Calidad Mexico*, très prisée, filiale d'un *Network* issu d'universités nord-américaines, permet l'apprentissage de la «qualité totale» qui semble souvent relever du mode incantatoire et le *just at time* qui, en revanche, semble bien relever de la nécessité économique.

L'appartenance à des réseaux traditionnels locaux, comme instruments de captation de ressources, fondés sur la hiérarchie et l'allégeance donc, et à ses réseaux internationaux présentant toutes les caractéristiques d'une modernité, la diffusion de l'information, et de la connaissance, qui seraient censées favoriser la réussite des délocalisations, se combinent donc dans la vie professionnelle des entrepreneurs, empiétant d'ailleurs largement sur leur vie politique. Cela renvoie d'ailleurs au rôle que joue l'État, et plus particulièrement le Gouvernement local dans les réseaux, malgré la forte dose de rejet qu'inspire l'État central et qu'il est de bon ton de proclamer dans les différents milieux de ces États du nord qui se veulent porteurs du mythe de l'individualisme pionnier.

La pratique de ces doubles adhésions socio-politique et professionnelle est payante. Cependant la capacité de projection géographique des entrepreneurs du Chihuahua, par le biais des réseaux dont ils sont membres est relativement modeste. Elle ne s'étend guère au-delà des deux côtés de la région frontalière au sens le plus large, compétences et savoir-faire pouvant être acquis aussi bien à Los Angeles, qu'à Dallas et El Paso.

Quant à l'adhésion politique, elle fluctue en passant par les lobbies créés en tant que corporations par l'État mexicain. Il y a là une transition intéressante de la corporation au lobby qui s'adapte finalement assez bien au changement provisoire de couleur politique.

LES ENTREPRENEURS, ACTEURS DU CHANGEMENT POLITIQUE LOCAL

Un des traits du comportement des entrepreneurs du Chihuahua qui les distingue de celui de bon nombre de leurs collègues mais les identifie souvent avec d'autres groupes des États frontaliers est leur activité politique pionnière marquée par le PAN (Parti d'action nationale, libéral de droite) et d'opposition au parti officiel. Depuis 1983, les élections au Chihuahua ont connu l'implication affirmée et directe des entrepreneurs, ce qui a d'ailleurs quelque peu fait tache d'huile dans le pays par la suite. Mais au Chihuahua, le mécontentement des entrepreneurs — petits et moyens — s'est exprimé et organisé en un *Frente Cívico de Participación Ciudadana*, qui a appuyé de façon très affirmée les candidatures panistes de Francisco Barrio à la mairie de Ciudad Juarez puis au gouvernement de l'État qu'il a successivement gagnés, en 1986 et 1992.

Ce personnage politique est intéressant pour plusieurs raisons : d'abord parce que, issu d'une petite classe moyenne, il a su très tôt faire allégeance au groupe des grands entrepreneurs. Il est donc devenu dans une certaine mesure leur porte-parole politique. Enfin, il a su mêler dans son discours un propos de morale politique basé sur un projet démocratique et la nécessité d'ouverture économique libérale comme si les deux paradigmes étaient irréductiblement liés. Son itinéraire mérite alors qu'on l'évoque.

Son père avait une quincaillerie dans un village du Chihuahua. Il est parvenu dans les années 1960 à envoyer ses fils faire des études supérieures. Le futur maire, puis gouverneur, a étudié l'administration d'entreprises à l'Institut Technologique de Chihuahua. Après avoir suivi une carrière de professeur, puis d'administrateur régional dans le gouvernement de l'État, il est ensuite entré, appelé par son frère qui en était devenu le directeur, dans le principal groupe multifonctions immobilier-industriel de l'État, le groupe Bermudez, lié à la *maquila*. Haut placé dans ce dernier, il a présidé le Centre patronal de Ciudad Juarez où l'a trouvé la crise de 1982, la dévaluation du peso et l'expropriation des banques privées. C'est alors qu'au Chihuahua, l'image du PAN a commencé d'apparaître comme une alternative. Francisco Barrio en devient un des candidats. Il ne gagne pas en toute circonstance. Les grands entrepreneurs, et notamment son patron, Jaime Bermudez, ne l'ont pas toujours soutenu. Face aux rumeurs de fraude électorale, il a milité dans le Mouvement de Résistance civile de Chihuahua pendant l'année 1986 et les suivantes. Puis il est revenu à la vie partisane et politique en 1992, année au cours de laquelle il a accédé au gouvernement. Mais en fait, il est un petit entrepreneur qui dans certaines périodes de sa vie, a du faire allégeance aux grands.

Il faut alors remarquer que les Centres entrepreneuriaux des deux grandes villes de l'État ont été les principaux promoteurs du mécontentement.

Faut-il voir dans cette histoire des marques d'indépendance vis-à-vis de l'État central auxquelles on n'est pas habitué au Mexique ? Probablement. L'époque troublée des années 1980 n'a pas suscité d'attitude d'opposition chez les entrepreneurs du Valle de Mexico par exemple⁵. De fait, il semble évident que la

proximité avec les États-Unis a joué un rôle dans ces comportements. A Ciudad Juarez particulièrement, la jeunesse du milieu des entrepreneurs est souvent envoyée quotidiennement à l'école primaire à El Paso afin d'en sortir bilingue. L'expérience d'études poursuivies à l'Université du Texas à El Paso ou à Austin, les comparaisons constantes auxquelles se livre la société locale semblent avoir favorisé la pression pour l'accès à cette démocratie bipartite valorisée non seulement par les entrepreneurs mais par de larges secteurs de la classe moyenne⁶.

En 1986, dans beaucoup d'entreprises moyennes, on pouvait noter un fort activisme politique qui a été qualifié de «révolte silencieuse» conduite par des techniciens et des ingénieurs. Les entrepreneurs ont considéré, que ces derniers étaient en outre leurs meilleurs éléments. Les nouvelles valeurs qu'ils tentaient de faire passer dans l'entreprise étaient de fait une propagande assez agressive en faveur du PAN que les directeurs en personne ont du parfois freiner de peur que ne s'y instaurent des affrontements politiques⁷.

Cet épisode a suscité une controverse à propos de la participation des grands entrepreneurs à l'opposition dirigée par le PAN. Certains ont affirmé qu'il s'était agi d'un mouvement de classe moyenne qui avait mobilisé avant tout les petits et moyens entrepreneurs. Ce qui semble certain, c'est que les grands — et parmi eux le plus prestigieux Eloy S. Vallina Lagüera, ex-proprétaire de la Banque Comermex — ont adopté des positions conjoncturelles sans grand souci idéologique. Mais ces positions conjoncturelles n'enlèvent rien à l'importance — éventuellement conjoncturelle elle aussi — des allégeances entre petits et grands dont nous avons parlé à plusieurs reprises⁸.

De fait, la vivacité de l'opposition au gouvernement s'est exprimée au Chihuahua dans le monde des grands entrepreneurs que l'on pourrait qualifier de «traditionnels» avec l'expropriation de la banque, suivie par le contrôle des changes et la dévaluation. Le Banco Comercial Mexicano devenu COMERMEX, avait été fondé par Eloy Vallina en 1934. Il avait su devenir un lieu de concertation et de cohérence entre les intérêts les plus divers. Ceux d'une bourgeoisie régionale porfirienne jouissant d'un certain montant de capitaux dans l'élevage, les mines, le commerce, l'industrie et l'immobilier ; de nouveaux entrepreneurs locaux promus par la Révolution, dont quelques militaires ; des entrepreneurs d'autres régions du pays ou étrangers résidant à Mexico ; des voisins nord-américains curieux des opportunités régionales ; enfin ceux de quelques élites professionnelles assez connues localement. On peut dire que ce fut dans cette banque que ce sont établies et consolidées les relations économiques et sociales entre les familles prestigieuses de l'élite économique du Chihuahua. C'est là aussi que sont nées depuis les années trente, des affaires commerciales, industrielles et de services qui, au cours du temps, ont contribué à constituer le fameux *Grupo Chihuahua*, dirigé par Eloy Vallina, père⁹.

Au moment de l'expropriation de la banque en 1982, cette élite économique comme celle de Monterrey, s'est sentie fortement atteinte, contrairement à ce qui s'est passé dans le Jalisco par exemple où la banque régionale avait déjà été absorbée par les grands consortiums nationaux¹⁰. On a attribué alors à Eloy Vallina la déclaration suivante : «*si le gouvernement prend ma banque, je lui prendrai le Chihuahua*».

C'est ainsi que s'est répandu le mécontentement au plus haut et au plus bas de la pyramide sociale locale. L'expropriation de la banque fut pour certains l'expression extrême de décennies de politiques contraires à leurs intérêts. Ils ont réussi à faire partager à l'opinion locale la désignation d'un adversaire commun : le Pri-gouvernement, responsable de l'étatisme, de l'inflation, de la crise économique, de la corruption, du centralisme, etc. Cependant, tous les organismes ou associations qui réunissent des entrepreneurs n'ont pas participé également de ce mouvement de contestation. Ce qui est certain, c'est que le PAN sut le capitaliser et prêter son organisation et son expérience d'opposition. Il s'est révélé l'espace le plus naturel, le plus fiable et finalement le plus proche des intérêts des insatisfaits¹¹. Les membres de cette élite économique locale qui a rejoint le PAN se fit alors entendre de divers groupes sociaux : classes moyennes en difficulté, petits et moyens entrepreneurs, traditionnellement plus indépendants vis-à-vis du pouvoir politique que dans le reste du pays. Du fait de son éloignement ; et aussi une partie des travailleuses urbaines employées dans les *maquiladoras* et du secteur informel. Des actions furent entreprises : la CANACINTRA, la CANACO et la COPARMEX (les trois chambres patronales), à l'occasion des élections de 1986, promurent des interruptions d'activité de douze heures. Des retraits massifs de fonds bancaires etc... La période saliniste et l'habileté du gouverneur priiste Baeza mit provisoirement un terme à ces manifestations etc. Mais ce que l'on peut dire, c'est que ces années 1980, contemporaines à la fois de l'insatisfaction générale et de l'émergence d'une nouvelle couche d'entrepreneurs, ont marqué aussi leur entrée dans le champ politique local — par le biais des plus puissants d'entre eux et de leurs allégeants — selon un schéma assez influencé par la proximité avec les États du sud des États-Unis.

MICRO-RÉGIONALISME, RÉGION ET DISCOURS

Cette revendication d'opposants et ce qu'ils présentent comme l'indépendance de leur propos, constituent un dénominateur commun aux entrepreneurs de l'État de Chihuahua, mais les conditions micro-locales érigées en singularités, influencent à leur tour certaines conduites politiques d'abord et par ricochet, économiques. Voyons-les.

C'est la concurrence directe avec certains lieux nord-américains qui distingue d'abord les entrepreneurs de Ciudad Juarez de ceux d'autres régions du pays. Dont ils se sentent même très éloignés. Jusqu'à une époque très récente, ils ont essayé de s'unir. Cependant ils comptent à Juarez sur un marché captif constitué par cette population sans documents d'identité ou sans visa qui ne peut rentrer aux États-Unis. Ce sont des gens incités à prendre des risques et capables de se reconverter rapidement. La plupart d'entre eux n'ont pas d'antécédents forts dans la région. Ces traits font aussi qu'ils peuvent être moins solidaires qu'autre part et que des conflits surgissent dans leurs organismes, obligeant à des efforts pour maintenir l'unité. Ils sont peu présents à Chihuahua et s'y rendent peu parce que les autorités traditionnelles de la capitale ne leur ont pas ouvert leurs portes et parce que finalement, ils trouvent plus d'opportunités à la frontière au sens strict

et géographique du terme. Il n'est que d'observer le rythme de croissance de Ciudad Juarez, sous toutes ses formes, pour comprendre pourquoi c'est le phénomène inverse qui s'est produit, et que beaucoup de petits chefs d'entreprise de la ville de Chihuahua et d'autres petites villes de l'État s'y soient déplacés. On voit même que les grands industriels et commerçants de la capitale de l'État sont largement présents à Juarez, surtout dans le ciment, la construction, l'industrie du bois et le commerce. Il y a d'ailleurs formation d'association entre entrepreneurs des deux villes (supermarchés Mercados del Real, Cementos de Chihuahua, promoteurs immobiliers).

Si les entrepreneurs de la ville de Chihuahua ont passé dans l'histoire locale récente pour être plus traditionnels puisqu'ils étaient plus fréquemment issus de familles locales, on en concluait aussi qu'ils étaient plus unis. Cela ne semble plus être un trait de distinction très remarquable. Cependant il leur reste quelque chose de cette origine socio-économique plus bourgeoise : un niveau de formation scolaire plus élevé favorisé par un environnement culturel quelque peu supérieur comme il était de mise dans les capitales d'État au Mexique. Les entrepreneurs de Ciudad Juarez estiment que ceux de Chihuahua donnent autant d'importance à leur réseau lignager qu'à la recherche de la réussite économique. Cependant ces images des uns et des autres ne concernent en fait qu'une petite partie de l'élite économique locale qui apparaît dans la page «sociales» des journaux.

Elle masque la présence d'un monde nouveau, créateur d'entreprises qui n'a au milieu des années 1990 guère plus de dix ans d'existence et dont l'âge des patrons dépasse rarement quarante ans¹². L'association de jeunes et moyens entrepreneurs acquiert aujourd'hui du poids à Ciudad Juarez et s'efforce de développer une capacité de changement et d'adaptation chez ses membres qui n'hésitent pas par ailleurs à s'endetter très largement. Au moins jusqu'à la fin de 1994. Bref, ces derniers sont aujourd'hui perçus comme chanceux parce qu'ils avaient su se rapprocher le plus possible de la frontière et qu'ils se trouvent aujourd'hui géographiquement à la porte de l'ouverture économique.

Mais finalement ces différences micro-locales n'empêchent pas l'unité d'un discours régionaliste qui accompagne les comportements politiques et les adhésions à des réseaux professionnels. Celui-ci est destiné à leur composer une identité instrumentalisée. Ils s'agit pour eux de conquérir une marque non seulement au niveau de leur propre entreprise mais au niveau régional. Elle ne peut donc passer que par celle reconnue à la région et en être un ingrédient. On inventera donc la région à travers quelques grands mythes actualisés : celui de l'adversité du milieu et celui du pionnier. L'un et l'autre se complètent et posent à peu près unanimement le principe de liberté comme synonyme d'un libéralisme où se combinerait l'économique et le politique. Cette position idéologique est très majoritaire et renvoie à une identification avec le territoire qui prend généralement la forme concrète de l'État de Chihuahua. Ce territoire entre alors dans le champ symbolique et même s'ils n'en sont pas originaires (par nature, les grands ancêtres, les pionniers, venaient d'autre part), les entrepreneurs, héritiers des pionniers, de par leurs actions, contribuent à la mobilité sociale tandis que leur dynamisme s'en alimente. Mais l'image du pionnier ne se réduit pas à son individualisme et à sa capacité à braver ou à se mettre en marge du système étatique.

L'entrepreneur héritier du pionnier, prétend s'être également endurci dans un milieu géographique difficile, loin des centres de pouvoir. Les références à l'adversité géographique comprennent également des allusions au climat rude, extrême, désertique et dépourvu des ressources traditionnelles, notamment celle de l'eau.

Ce sont tous ces traits, ces ingrédients, qui permettent de composer la figure de l'entrepreneur-pionnier, petit ou grand par lui-même. L'image ainsi dessinée conduit bien évidemment à cette profession de foi libérale que nous avons présentée auparavant. Cependant, l'importance accordée à l'identité, destinée à se «donner une marque», au double sens régional et individuel, seules garanties d'une confiance extérieure, amène certains à essayer de construire un «modèle mexicain» de l'entreprise, fondés sur la modernisation de certains traits paternalistes des relations de travail au Mexique. Ce dernier serait censé permettre le passage direct à la flexibilité et court-circuiterait la rigidité du système corporatiste syndical qui n'a jamais beaucoup envahi la région, faute de grandes entreprises nationales d'ailleurs.

CONCLUSION

Les lignes que nous avons écrites conduiraient à penser que ceux que l'on appelle les grands entrepreneurs plus ou moins traditionnels¹³ sont entrés en politique, tandis que les nouveaux, d'origine modeste, mais dans certains cas innovants, essaient plutôt de tirer parti des avantages que peut leur apporter la fréquentation des lieux de rencontre et les relations entre petits et grands.

Second trait : le discours des entrepreneurs est assez unifié. L'argumentaire majoritaire domine les distinctions entre anciens et nouveaux, et/ou petits et grands. L'adhésion à l'ouverture et la critique de l'État-PRI (Parti Révolutionnaire Institutionnel) et du centralisme sont des thèmes presque unanimes. L'engagement autour de ces derniers points explique l'entrée en scène politique des entrepreneurs. Mais les plus petits et plus jeunes n'ont ni le temps, ni les moyens, ni le prestige de campagne politique. Il y a comme une sorte d'acceptation tacite que la vie politique locale est affaire d'hommes d'affaires locaux dont le prestige est lié à une tradition familiale, à l'importance économique ou au deux. Les autres sont leurs supporters, contribuant à donner une apparence de modernité politique à leur engagement et à leur action ; à moins que certains, même modestes, ne se sentent capables de vraiment relever le défi de l'opposition, comme l'a fait Francisco Barrio par exemple.

Le propos que nous avons tenu dans cet article vise par ailleurs à éclaircir deux points. L'un semble confirmé : la tentation du bipartisme. Réinterprété à la mexicaine dans l'opposition PAN-PRI, comme modèle de démocratie, semble vraiment découler de la proximité avec les États-Unis et des comparaisons constantes entre les deux pays auxquelles se livre la société locale, comme nous l'avons déjà dit. Et les entrepreneurs se sentent à l'aise dans cette façon de poser le débat politique.

Et enfin, dernière question, peut-être plus complexe : en quoi l'adhésion au PAN serait-elle moderne et aiderait-elle à fomenter l'innovation industrielle ? On

peut y répondre ainsi : d'abord, écartons le préalable que poserait très certainement la position par rapport à l'ALENA dans toute autre région. Dans celle-là en effet, l'adhésion à l'ALENA est presque sous-entendue et n'est même pas vraiment prioritaire. Puisque les conditions d'ouverture économique locale existaient déjà. Cela étant posé, il semble que la logique défendue par les entrepreneurs pour légitimer leur adhésion fréquente au PAN soit que ce dernier n'est pas corrompu, comprenne et appuie la démarche démocratique, avide de décentralisation et individualiste, mais surtout permette de constituer un rassemblement hors du carcan qu'est censé imposer le PRI jusque dans le fonctionnement de l'entreprise.

Et dernier paradigme : oui, les entrepreneurs ont une place importante dans une société telle que celle-là. Une société mobile où pour l'heure, l'opportunité d'un travail dans l'industrie et ses annexes et la mise en place d'un marché local, faisant de chacun un consommateur, priment sur les autres relations.

NOTES

- 1 Pour comprendre les valeurs politiques de la population de la frontière. Il est bon de consulter le travail d'Ilan Bizberg : *Legitimidad política y legitimación del modelo económico en el norte de México*, en Carlos Alba, Ilan Bizberg y Hélène Rivière d'Arc (comps), *Las regiones ante la globalización : competitividad territorial y recomposición socio-política*, El Colegio de México-CEMCA (en prensa).
- 2 Jean Riveleois, Les nouvelles formes du clientélisme face à l'émergence des activités souterraines intégrées dans l'état du Chihuahua, Mexique, in Carlos Alba Vega, Ilan Bizberg (comps), *Las regiones ante la globalización : competitividad territorial y recomposición socio-política*, Mexico, El Colegio de México, sous presse.
- 3 Sur le procès de travail, voir Jaime Marques Pereira, *La competitividad del sub-desarrollo : el modelo de la frontera norte de México*. in Carlos Alba Vega, Ilan Bizberg et Hélène Rivière d'Arc (comps.), op. cit.
- 4 Projet qui réunit des institutions publiques et privées locales (dont le gouvernement de Chihuahua) et les instances de développement des villes nord-américaines et mexicaines concernées.
- 5 Yemile Mizrahi, *La nueva oposición conservadora en México : la radicalización política de los empresarios nortenos*, in : Foro Internacional, vol. XXXII, oct.-Déc. 1992, n° 5, p. 769. Ainsi que du même auteur : *A new conservative opposition in Mexico : the politics of entrepreneurs in Chihuahua (1983-1992)*. Thèse de PHD en Sciences Politiques. Berkeley University, 1994.
- 6 Entrevue de Carlos Alba avec des entrepreneurs à Chihuahua, nov. 1991.
- 7 Entrevue de Carlos Alba avec Federico Barrio Terrazas, ex-directeur général de l'Institut Regional de Ciudad Juarez, industriel de l'électronique (Elamex) et de l'immobilier (Constructora Lintel), ex-directeur général du Grupo Bermudez de 1968 à 1983, à Ciudad Juarez en juillet 1992.
- 8 L'histoire d'Eloy Vallina, figure la plus prestigieuse du Chihuahua, est représentative par son originalité non par le fait que l'on puisse retrouver des équivalents. Il est né au début du siècle dans un petit village des Asturies. Arrivé au Mexique tout petit avec ses parents dans le centre carbonifère de Rositas où intervenait notamment Adolfo Prieta, un des Asturiens promoteur de l'industrialisation du Mexique, on le retrouve avec la Révolution à Piedras Negras, puis à San Antonio, Texas. Avant de devenir employé de banque au Texas puis banquier, il a accompagné sa famille à Dawson dans les mines de charbon du Nouveau Mexique. L'histoire de cette famille a donné lieu à un récit.
- 9 Parmi les entreprises les plus importantes du groupe. on note : Celulosa de Chihuahua, S.A.,

- fondée en 1952 dont tous les actionnaires étaient locaux. Ladrillera Industrial S.A., créée en 1959 qui a précédé Interceramic et Ponderosa de Chihuahua fondée en 1952. Toute sont propriété ou ont été fondées par des capitalistes locaux.
- 10 Une comparaison entre le Chihuahua, le Nuevo Leon et le Jalisco a été proposée par Carlos Alba : *Tres regiones de Mexico ante la globalizacion*, dans Carlos Alba, Ilan Bizberg et Hélène Rivière d'Arc (orgs.) : *Las regiones ante la globalizacion*, El Colegio de Mexico-CEMCA 1995, (sous presse).
- 11 «*On a pensé former un parti politique des entrepreneurs à Chihuahua, mais il fallait partir de zéro. Nous avons alors constaté que les principes du PAN étaient les plus en accord avec ce que nous pensions. Et il nous a ouvert la porte* ». Entrevue avec Guillermo Lujan, entrepreneur et ex-président de la Camara Nacional de Comercio de Chihuahua. Août 1993.
- 12 D'après une enquête que les auteurs ont mené dans 150 entreprises des deux villes citées ici entre 1993 et 1994.
- 13 Le terme «traditionnel» concerne les entrepreneurs qui sont héritiers de deux ou plus de générations dans les affaires locales. On peut assez bien les distinguer, comme cet article s'est efforcé de le faire, des jeunes chefs d'entreprise issus de la classe moyenne ou de couches modestes et qui représentent au moment de notre enquête une première génération ou sont actuellement en association avec leur père.

BIBLIOGRAPHIE

- ALBA VEGA, Carlos, KRUIJT, Dirk , *Los empresarios y la industria de Guadalajara*. El Colegio de Jalisco, 1988.
- ALBA VEGA, Carlos, *Tres regiones de Mexico ante la globalizacion, Communication au Colloque : Las regiones ante la globalizacion : competitividad territorial y recomposicion socio-politica*. El Colegio de Mexico, avril 1995. Actes sous presse.
- BIZBERG, Ilan, *Legitimidad politica y legitimacion del modelo economico en el Norte de Mexico*, Communication au Colloque, op. cit.
- CAMP, Roderic A. *Los empresarios y la politica en Mexico : una vision contemporanea*. Fondo de Cultura Economica, Mexico, 1990.
- MARTINEZ, Oscar J., *Ciudad Juarez, el auge de una ciudad fronteriza a partir de 1848*, Fondo de Cultura Economica, Mexico, 1982.
- MIZRAHI, Yemile, *A new conservative opposition in Mexico : the politics of entrepreneurs in Chihuahua (1983-1992)*. PhD en Sciences Politiques, Université de Californie, Berkeley, 1994.
- MILLER, Tom *On the border*, Harper and Row, New York 1981.
- QUINTANA, Victor, «Transformation économique et crise politique au Chihuahua», *Problèmes d'Amérique latine*, La Documentation française, n° 86, 1987.
- RIVIERE D'ARC, Hélène , *Le Nord-Mexique est-il atypique, le cas du Chihuahua*. Problèmes d'Amérique latine, spécial Mexique, La Documentation française, avril-juin 1992.
- RIVIERE D'ARC, Hélène, *La frontière, mobilité et territoire au Nord du Mexique*, Géographie et Cultures, Spécial Mexique, été 1994.
- SALAS PORRAS, Alejandra *Grupos empresariales en Chihuahua de 1920 al presente*, CIDE, Documento de Trabajo, s.d. et (ed.) Nuestra frontera Norte, Nuevo Tiempo, Mexico, 1989.
- SACHMAN, Ignacio, *Operacion Chihuahua*, El Nacional, Mexico, 1989.

RÉSUMÉ - RESUMEN - ABSTRACT

Dans l'État du Chihuahua, remarquable pour le dynamisme de son emploi industriel, les entrepreneurs locaux jouent de leur localisation particulière à la frontière des États-Unis. De petites entreprises prospèrent au service des maquiladoras et établissent des réseaux qui créent une nouvelle identité régionale et les lient aux grandes entreprises, y compris nord-américaines, avec lesquelles elles nouent des partenariats. En soutenant le Pan, et notamment Francisco Barrio, élu gouverneur en 1992, ces entrepreneurs marquent leur distance du pouvoir central.

In the state of Chihuahua, notable for the dynamism of its industrial employment, local entrepreneurs benefit from their proximity to the U.S. border. Small businesses thrive in the service of maquiladores and establi networks which create a new regio-

nal identity and link them to big businesses, including North American ones, with whom they forge partnerships. By supporting the PAN and particularly, Francisco Barrio, elected governor in 1992, these entrepreneurs demonstrate their distance from centralized power.

En el Estado del Chihuahua, notable por el dinamismo de su empleo industrial, los empresarios locales gozan de su localización particular en la frontera de los Estados Unidos. Pequeñas empresas prosperan en el servicio de las maquiladoras y establecen redes que crean una nueva identidad regional y las relacionan con las grandes empresas norte-americanas, con las cuales desarrollan relaciones privilegiadas. Sosteniendo el Pan y en particular Francisco Barrio, elegido gobernador en 1992, estos empresarios se distancian del poder central.

ENTREPRENARIAT ETHNIQUE ET INVENTION D'UNE COMMUNAUTÉ : LES «HISPANIQUES» AUX ÉTATS-UNIS

Leila Ben AMOR*

Nombre de recherches sur l'entrepreneuriat ethnique aux États-Unis font ressortir l'originalité des populations concernées et de leur insertion dans la société américaine : seuls certains groupes précis porteraient légitimement le label «d' entrepreneurs ethniques», qui, selon ces études, couvre à la fois un type de flux migratoire, une forme d'adaptation économique, un fonctionnement métropolitain, un profil social. C'est, par exemple, le cas, souvent cité, de la minorité cubaine, dont le profil particulier a certes été largement favorisé par l'État, au travers notamment de l'octroi d'une «enclave» économique à Miami¹. Pourtant, l'expression peut s'étendre avec profit à des sous-groupes à l'intérieur de minorités socialement plus diversifiées : minorités chinoise, coréenne, etc. En réalité, chaque immigration de masse vers les États-Unis s'est vraisemblablement accompagnée d'une petite immigration «d'entrepreneurs» disposant d'un petit capital de départ, le plus souvent économique mais aussi «social», dans la mesure où il est nécessaire à l'entrepreneur ethnique de pouvoir faire appel à une main d'oeuvre plus ou moins gratuite, familiale ou tenue par des obligations et des dettes matérielles ou symboliques. Ces immigrations particulières ont été favorisées et maintenues par la persistance au travers des siècles des modèles de structures d'accueil et d'un fonctionnement urbain entretenant la ségrégation : l'existence de quartiers homogènes et de bassins de consommateurs des biens vendus par les entrepreneurs ethniques est en effet essentielle.

De fait, l'entrepreneuriat ethnique aux États-Unis est et a toujours été surtout un phénomène urbain, voire métropolitain, puisque, d'une part, les populations immigrantes passent presque toutes par l'une des grandes villes d'accueil et que, de l'autre, le développement d'activités «ethniques» dépend assez directement de la taille de la population desservie. Ainsi, au sein des populations dites «hispaniques²», à de rares exceptions près (plantations «cubaines», par exemple) seules celles d'origine mexicaine se trouvent parfois concentrées en zones rurales

*Groupe de recherche sur l'Amérique latine (CNRS)

— dans les États antérieurement mexicains— rendant du même coup viables commerces et entreprises «ethniques». De façon générale, l'on note que, quand les groupes d'immigrants sont suffisamment importants et même s'ils sont en majeure partie issus d'une migration de main d'oeuvre ouvrière, il se crée une relative différenciation sociale interne au groupe, qui devient nette quand celui-ci s'identifie en un ou des quartiers. L'idée est loin d'être nouvelle, mais il convient de la rappeler : le ghetto à l'américaine «fonctionne» souvent bien urbainement et de manière relativement autonome en fournissant à la fois résidences, emplois, biens et services. C'est le cas, par exemple, des «barrios» les plus connus, tel East Los Angeles, où, tout comme à Chinatown, l'on peut naître et passer sa vie en «ne parlant qu'espagnol», ou, en d'autres termes, en n'ayant pour ainsi dire jamais à franchir les limites au-delà desquelles la culture du *barrio* n'est plus reconnue légitime.

Dans ce contexte social bien américain où l'identification ethnique se surimpose à une identification et des appartenances plus strictement «sociales», dont l'existence est par ailleurs nécessairement et vigoureusement niée, réserver le terme «d'entrepreneurs ethniques» à de petits groupes atypiques¹ et socialement homogènes serait, semble-t-il, gommer une grande partie du phénomène... et nier l'existence et la raison de l'installation d'un nombre relativement important d'immigrants. Dans le cas plus précis de ce que l'on s'efforce de baptiser la «communauté hispanophone» ce serait également refouler l'existence d'un «groupe» suffisamment organisé pour s'être doté d'un certain nombre d'instruments de mise en visibilité, d'expression et de pression : groupes d'intérêts et autres associations, journaux et revues spécialisées, manifestations publiques, conférences, journées spéciales, «événements» (comme ceux des chambres du commerce hispaniques locales et nationale, ceux des entreprises de marketing en espagnol — *Se habla espanol* ou encore ceux de revues comme *Hispanic Business* —, comme le *Hispanic Business Entrepreneur of the Year Award*).

Il est vrai que dans le cas de la «communauté hispanique» — ou hispanophone — la taille des populations concernées, leur croissance et leur renouvellement permettent aux entrepreneurs, entreprises, corporations, administrations, industries culturelles, associations, partis politiques, etc., de miser sur le maintien et le développement à plus ou moins long terme d'un marché spécialisé hispanique et/ou hispanophone qui s'est révélé particulièrement porteur durant les années 1990–1995. Simultanément, la reconnaissance officielle, en particulier celle du Bureau du Recensement et des administrations fédérales et la proclamation publique (et médiatique) de cette reconnaissance ont largement contribué à la création de cette communauté imaginaire. Elles ont également et dans le même temps aidé à forger un ensemble, certes pour l'instant très fragile de propriétés et de pratiques de consommation dites communes à toutes les minorités hispaniques et permettant de les caractériser. Or, l'existence/création de traits communs est importante pour la consolidation à la fois de la «communauté» et du «monde des affaires» hispanique, pouvoir s'adresser non plus à ses propres compatriotes d'origine mais à tous les «hispanos» étant indéniablement un avantage commercial appréciable. Ceci est bien entendu vrai de certains biens et services et beaucoup moins d'autres : dans le domaine de l'alimentation par exemple, et malgré les efforts des industries publicitaires et télévisuelles les entrepreneurs⁴ hispaniques dans leur très grande majorité ne s'adressent qu'à

Le magazine *Hispanic Business*, spécifiquement destiné aux entrepreneurs hispaniques organise un certain nombre d'activités visant à mieux connaître et faire connaître la « communauté » des affaires hispaniques. Cela comprend un recensement par questionnaire des entrepreneurs hispaniques, des sondages d'opinion sur l'état du marché ou de l'économie, un classement copiant celui de *Fortune*, *Hispanic Business 500*, une liste des hispaniques les plus « riches », des rubriques comme « entrepreneurs », « carrières », « contacts », « ceux qui réussissent », « les succès d'entreprise de l'année » (qui présente les nouveaux produits, concepts, etc. et les jeunes entrepreneurs). Ce même magazine a également lancé un concours de « l'entrepreneur hispanique de l'année » qui a connu un indéniable succès. Cet entrepreneur modèle est élu par un collège de « juges », changeant d'année en année et eux-mêmes entrepreneurs, entre tous les candidats préalablement retenus selon deux critères : la performance de l'entreprise durant l'année précédente et son « effectivité » en termes de concept d'entreprise, de management, de productivité des employés et d'efforts en matière d'encouragement de l'esprit d'entreprise. L'élu de l'année 1994 est particulièrement représentatif des années récentes puisqu'il personnifie l'entreprenariat culturel dans son ver-

sant le plus strictement commercial : il s'agit du propriétaire d'une agence de publicité lancée en 1988, *Ornelas and Associates*. Le profil que dresse de lui le magazine à l'occasion de son élection est typique à la fois de ce genre d'article et des valeurs que veut promouvoir la revue, éléments personnels (rêves d'une carrière dans le football américain), vétéran chevronné du marketing « mainstream », (c'est-à-dire du marché général) comme administrateur, petite accumulation permettant le lancement de sa propre entreprise, style de « management » hérité du football, succès actuels, etc. En bref, « comme V. Ornelas le voit, son agence de publicité n'a pas de concurrence. Ceci n'est pas une affirmation arrogante. M. Ornelas préfère penser aux autres agences comme à des collègues. « Je ne vois pas le marché hispanique comme un gâteau au nombre de parts limité », explique-t-il. « Je crois que le marché a un potentiel illimité pour toutes les agences hispaniques ». (...) Pour O & A, le succès est venu d'un devoir de recruter des employés avec une passion pour la culture hispanique. « Il y a une inspiration ici qui fait défaut dans les agences du marché général », dit M. Dieste, actuel vice-président du service de comptabilité. « C'est particulièrement important quand il s'agit de développer des campagnes pour les consommateurs hispaniques ».

des segments de la population hispanique, en général nationaux (« mexicains », salvadoriens, portoricains, etc.) ou « régionaux » (caraïbes), voire locaux (mexicains du nord ou du Michoacan, par exemple, ou encore mayas mexicains et guatémalteques, etc.)⁵. De fait, l'homogénéisation d'un marché hispanique unique se fait beaucoup plus facilement autour de la langue et de son usage et de certaines pratiques culturelles (au sens traditionnel du terme, cette fois) et ce d'autant plus, bien sûr, que ces dernières constituent des propriétés socialement acceptables dans le pays d'accueil (la musique dite « latine », le football) ou renvoient à un fonds « historique » commun aux ex-territoires de la couronne espagnole, littérature classique, religion et nombre de coutumes, traditions et fêtes

espagnoles. Le simple usage de la langue comme point commun suffit souvent à assurer la recherche privilégiée des services offerts par un «hispanophone», surtout quand il s'agit de services professionnels ; il demeure cependant que, si le choix leur en est donné, la plupart des «hispaniques» auront d'abord recours à un compatriote et de préférence originaire de la même région, ville, localité et/ou ethnie en matière de médecin de ville, dentiste, avocat, assureur. Les professionnels «hispanos» qui, tout comme les entrepreneurs, producteurs culturels et cadres des corporations font du service à la «communauté» leur spécialité ne s'y trompent d'ailleurs pas et leur bonne compréhension de leur clients potentiels se mesure aux légitimités dont ils font état : diplôme «professionnel» des institutions les plus prestigieuses de leur pays d'origine presque toujours couplé à des études post-diplôme dans une université américaine, quant à elle rarement réputée, quand ne sont pas discrètement mentionnées des pratiques plus traditionnelles, transmises par apprentissage et sanctionnées par la seule renommée...

PARLER SUR LA «COMMUNAUTÉ»

De fait, plutôt que d'extraire arbitrairement le groupe des «entrepreneurs» de la dite communauté hispanique, il serait sans doute plus pertinent de considérer l'évolution et la structuration de l'ensemble des «intermédiaires» (les *middlemen*) ; de par sa taille (22,5 millions au recensement de 1990), son poids économique (son pouvoir d'achat était évalué à 188 milliards de dollars en 1994), et une identification linguistique commune (qui rend le ciblage commercial aisé), cette communauté rend en effet possibles et profitables la création et le développement de niches d'activités et d'emplois «intermédiaires» variés, ce qui n'est pas le cas de la plupart des autres minorités⁶. L'existence et le succès commercial de médias hispanophones, et notamment de réseaux de télévision, ne sont d'ailleurs pas étrangers au développement de la production de biens et services hispaniques, en commençant par la mise en place d'une industrie publicitaire «hispanique» et la prolifération à la fois de petites agences de publicité indépendantes et de services spécialisés dans les grandes agences. Au total, les dépenses publicitaires brutes sur supports hispanophones pour l'année 1994 ont atteint 953 millions de dollars. Ces dépenses sont surtout le fait des grandes compagnies et corporations (le tiers des dépenses sont réalisées par les 50 premières entreprises consommatrices de publicité en espagnol) productrices de biens particulièrement consommés par les «hispaniques» : produits «pour la famille», alimentation et boissons, produits ménagers, automobiles (mais seulement certains constructeurs, dont surtout Ford, puis Honda, Toyota, Nissan qui cherchent à conserver leurs clientèles modestes), grande distribution traditionnellement tournée vers les minorités hispaniques (Sears) mais aussi chaînes de restauration lançant des gammes «ethniques» (*fajitas* de Mc Donald, par exemple, gamme de *tacos* et *burritos* de Burger King), compagnies de téléphone longue distance et d'aviation, ou encore l'armée.

L'investissement de ces corporations dans un marketing segmenté ne manque pas de s'accompagner de créations de postes, voire de services spécifiques à l'intérieur des grandes entreprises et l'existence d'un marché identifiable est indubitablement venu donner un coup de pouce aux pratiques d'embauche dites

«d'affirmative action»... dans les secteurs particulièrement intéressés. Tous ces petits et moyens cadres commerciaux, marketeurs, relations publiques, concepteurs de produits contribuent à leur tour à la création d'un marché hispanique de plus en plus «réel». Cette recrudescence de l'embauche par les grandes corporations et le développement du marché publicitaire et des industries culturelles amènent tout naturellement à la mise en place de cursus et formations spécifiques dans les universités, jusque et y compris les plus grandes. Enfin, la formation de jeunes cadres, «entrepreneurs» (une partie non négligeable des diplômés des *Business Schools* se lançant à court ou moyen terme dans la création d'entreprises) et professionnels dont la maîtrise de la langue espagnole et la qualité «d'hispanique» deviennent les atouts maîtres donne un élan supplémentaire au mouvement et crée l'ébauche d'une véritable dynamique si ce n'est de «professionnalisation» au sens strict du terme, du moins de fabrication et de verrouillage de postes taillés sur mesure.

A l'intérieur de cette dynamique, certes encore naissante, les entrepreneurs ethniques plus «traditionnels», enracinés dans les quartiers *hispanos*, commerçants spécialisés dans les produits ethniques ainsi que certains propriétaires d'atelier profitant d'une main d'oeuvre locale à très bas coût et de consommateurs de leurs produits quasi-captifs⁷ semblent trouver facilement leur place, comme le montrent la progression de leurs revenus (+ 110% en 5 ans entre 1982 et 1987) et leur simple croissance numérique. Le nombre officiel de «*businesses*» possédés par des hispaniques tel qu'il est recensé par le Bureau des Recensements a en effet connu une envolée spectaculaire de + 80% entre 1982 et 1987 (cette dernière année ayant été l'année «hispanique» par excellence, marquée par la création d'agences publicitaires, d'un second réseau de télévision par un considérable bond des dépenses publicitaires, etc.) et a conservé un bon rythme de croissance depuis (+ 40% entre 1987 et 1994) malgré la récession. Il y a à cette croissance un certain nombre de facteurs, tous liés à deux d'entre eux : le maintien de la croissance démographique et de la part qu'y tient l'immigration, l'élévation régulière du niveau de vie et du pouvoir d'achat des hispaniques. Les importants flux migratoires assurent en effet le renouvellement à la fois des populations des *barrios* et d'un volant de main d'œuvre très bon marché essentiel non seulement aux économies locales et régionales, mais aussi aux économies de «quartier». Quand les *barrios* sont devenus suffisamment «établis» pour que leurs habitants trouvent plus d'inconvénients sociaux que d'avantages à les quitter (cas par exemple d'East Los Angeles), ils s'étendent ou se développent ailleurs... en créant ainsi de nouvelles «niches» pour de nouveaux commerces et de nouvelles entreprises. Quant à la croissance du pouvoir d'achat hispanique, elle est bien entendu scrutée de très près par les entreprises productrices de biens de consommation et de services spécialisés ainsi que par les médias hispaniques, le milieu publicitaire et les instituts de sondages (qui ont eux aussi créé de nouvelles branches, spécialisations et prestations «hispaniques»). L'étude des pratiques de consommation des hispaniques, dits être fidèles à «leurs» traditions et à «leurs» produits ne fait que renforcer la croyance en un marché relativement autonome et vivace et consolide du même coup la réalité de cette communauté, qui est surtout une communauté «commerciale», officielle et médiatique mais qui, d'année en année, devient de plus en plus tangible.

La petite entreprise, le petit commerce hispanique, promu, encouragé, protégé par l'État américain⁸ à tous ses niveaux, ou presque (du fédéral au local et au travers d'une foule d'administrations) et qui entretient ainsi le mythe du *small business* comme pivot de la société américaine et de son mode d'intégration sont également considérablement aidés par le développement des médias locaux qui dépendent à des degrés variables de la publicité locale pour survivre. La presse est en effet très liée aux annonceurs locaux, magasins, etc., alors que la télévision «locale» — ou plutôt les espaces publicitaires vendus localement pour 213 millions de dollars en 1994 — en dépend de moins en moins — à 35-50% environ dans les grandes villes et selon les stations, davantage dans les zones peu recherchées. L'importance de la pénétration de la télévision aidant, la prégnance du message de ces entreprises, commerces et professionnels hispanos (achetez *hispano*, achetez chez X, depuis toujours au service de la communauté, ayez recours à un assureur, agent financier, avocat, etc. ; qui comprennent les hispanos, l'homme hispano, à un cabinet de médecins qui parle au cœur des familles hispanos, etc.) est très forte et vient à son tour alimenter la construction «communautaire». En réalité, tout dans cet extraordinaire effort de mise en visibilité et de fabrication d'une «communauté» s'appuie et se renforce, de la mise en scène télévisuelle de la concurrence entre magasins du «coin de la rue» ou médecins de quartier qui se disent plus hispanos que tous les autres, à la mise au point de produits, slogans, campagnes publicitaires visant les hispaniques, au développement de cursus, d'associations, de réseaux, de journaux spécialisés, à la mise en place de grandes fiestas (*Carnaval Miami*, *La Fiesta Broadway* de Los Angeles⁹) commerciales où se retrouvent grandes corporations et petits commerces du secteur dans un même effort de séduction des consommateurs «hispaniques» et jusqu'à... la création de programmes télévisés spécifiques (comme l'Hispanique du Jour — *Success Story* mettant en valeur des «modèles» de comportement et de carrière).

Cette fabrication d'une communauté clefs-en-main la rendant aisément identifiable comme cible des politiques de l'État (suivant en cela une tradition bien établie de gommage des allégeances nationales des immigrés et de création plus ou moins réussie d'une identité «compatible»), cible commerciale et, pourquoi pas, cible politique est également et comme toujours une fabrication pour l'autre, le «non-ethnique». Quoique cela reste difficile à mesurer, il est de fait plus que probable que la mise en exergue nécessaire de propriétés culturelles «communes» s'accompagne d'une consommation «cultivée» des nouveaux produits culturels «hispaniques» par les non-hispaniques. Dans certains secteurs, comme la restauration, l'homogénéisation n'a bien sûr pas eu lieu, mais la plus grande visibilité générale des hispaniques a pu entraîner une nouvelle croissance de la consommation des classes moyennes supérieures et citadines de produits ethniques, ceux-ci restant identifiés nationalement, voire régionalement. Cependant, en d'autres domaines, comme la musique, c'est déjà chose faite, du moins en grande partie, l'ouverture ayant été facilitée à la fois par l'excellente pénétration des radios locales hispanophones (dont certaines n'ont d'ailleurs pas hésité à passer à l'anglais comme support verbal avec musique «*hispano*» et hispanophone) et par le caractère international de cette industrie et de ses supports médiatiques (comme MTV, télévision musicale fortement implantée dans toute l'Amérique).

INVESTIR DANS LE SYMBOLIQUE : LES ENTREPRENEURS CULTURELS

Il est vrai que les produits et services plus directement culturels au sens habituel du terme, dont l'invention et le développement sont nécessaires à la création communautaire sont paradoxalement moins entre les mains d'entrepreneurs hispaniques. Ceci est particulièrement vrai des médias hispanophones, qui se trouvent pourtant au cœur du processus décrit. Il y a à cela plusieurs raisons, variant selon le média concerné, la population visée et «l'époque», la conjoncture évoluant en ces domaines très rapidement, surtout quand elle est internationale. Toutefois et parallèlement, la croissance de ces médias hispanophones s'accompagne de la création d'une forte demande en «produits» dits *soft*, dont l'exemple type pourrait être constitué par le programme télévisé ; or, les créateurs et «créatifs» capables et reconnus légitimes en matière de création si ce n'est artistique, du moins culturelle ne peuvent qu'être «hispaniques». Dans le contexte industriel, ceci signifie que de petites entreprises «hispaniques» de production indépendantes à personnel qualifié et réduit vont voir le jour et entrer en concurrence pour vendre leurs produits auprès des «acheteurs» potentiels (réseaux radios et surtout télévision, stations, journaux et revues achetant au reportage, etc.). Leurs propriétaires sont en règle générale un ou des «hispaniques» qui peuvent constituer tout ou partie de leur propre personnel permanent et travaillent sur contrat ; la majorité de ces entreprises ont une durée de vie limitée et ont de bonnes chances d'être rachetées si elles survivent. Il en va exactement de même des petites agences publicitaires indépendantes, le plus souvent fondées par un/des hispaniques et disparaissant d'une manière ou d'une autre mais presque plus rapidement. Il demeure que la demande est forte et qu'un nombre croissant d'entrepreneurs, souvent jeunes et formés soit au marketing, soit au journalisme, soit encore à la production radio ou télévisée se lancent dans une aventure qui combine l'attrait de la production culturelle à la possibilité d'une excellente rentabilité tout en satisfaisant à un désir et un devoir de «service communautaire» par ailleurs très présents.

En cela, ils ressemblent fortement à la poignée d'entrepreneurs hispaniques capables d'investir dans la propriété ou le lancement de médias. Ceux-là, le plus souvent propriétaires de journaux ou de radios investissent tous, presque sans exception, beaucoup plus que le simple capital économique nécessaire au lancement de leur projet dans leur entreprise ; au-delà de l'aventure industrielle, il s'agit pour eux d'une véritable mission de service à la «communauté». L'on comprend aisément que dans ce contexte l'affrontement très actuel entre entrepreneurs hispaniques et groupes «anglos» (ou encore «étrangers», mexicains par exemple) prend souvent une envergure symbolique, voire politique dans la ville concernée. Or, ces affrontements, qui se concluent presque toujours par une défaite pour le propriétaire hispanique sont de plus en plus fréquents, puisque le marché hispanique est désormais recherché et considéré comme hautement rentable.

En réalité, peu de médias hispaniques ou hispanophones ont des propriétaires ou des actionnaires majoritaires hispaniques : il s'agit d'entreprises trop coûteuses et risquées sur des marchés réputés très difficiles à aborder sans expérience préalable¹⁰ ; or, rares sont les hispaniques ayant l'expérience du milieu à un

niveau suffisamment élevé, ceux-ci étant d'ailleurs surreprésentés parmi les investisseurs désireux de se lancer. Cette faiblesse de la présence hispanique se mesure aux chiffres bruts : en 1990, selon *Hispanic Business*, sur 8 720 stations de radio-télévision par exemple¹¹, seules 209 avaient des actionnaires minoritaires hispaniques et 87 des actionnaires hispaniques en contrôle de l'entreprise. Surtout, des 990 stations déclarant avoir un format «hispanique» 175 étaient entre les mains d'actionnaires hispaniques dont 64 à titre majoritaire.

En matière de presse, les données sont beaucoup plus floues, puisque aucune agence ne publie d'informations sur la propriété «ethnique» des journaux. Cependant, pour la *National Association of Hispanic Publications*, il y avait approximativement 350 publications hispaniques aux États-Unis en 1990 et seul un faible pourcentage (10–12%) de celles-ci étaient entre les mains d'entrepreneurs hispaniques. En février 1995, *Hispanic Business* évaluait ce nombre à 800 sans davantage donner de précisions, d'une part en argumentant que les publications à parution erratique ou non conforme à la norme avaient été gravement sous-représentées, de l'autre en soulignant l'apparition d'un certain nombre de journaux et magazines hispaniques ces deux dernières années. La même source recensait alors 82 journaux dans les dix principaux marchés métropolitains, ceux qui concentrent l'essentiel des investissements publicitaires¹². Il est probable que le pourcentage de propriétaires hispaniques n'ait pas progressé, puisque, au contraire, la presse s'est faite l'écho de mouvements de concentration de rachats et de lancement de journaux hispaniques par les grands de la presse écrite générale — *Times Mirror Co.*, qui a racheté *La Opinion* de Los Angeles, le plus grand quotidien hispanophone, *The New York Times Co.*, *Tribune*, *Knight — Ridder*, *Hearst Corporation*, etc... Déjà un certain nombre d'indépendants, souvent aux mains d'entrepreneurs hispaniques, n'ont pas pu résister, surtout dans les petites villes où les revenus publicitaires ne permettent pas à plusieurs journaux de survivre (voir encart ci-après). Selon S. Bergsman, «*alors que toute cette activité a été une aubaine pour certains propriétaires originaux, dans de nombreux marchés — surtout les petits comme Santa Barbara — les géants des médias ont les moyens de pomper de l'argent dans leurs journaux en espagnol, de proposer de meilleurs tarifs de publicité, d'avoir un tirage plus élevé et d'attendre aussi longtemps qu'il le faudra pour faire cesser de tourner les presses possédées par des Hispaniques*» (*Hispanic Business*, Feb. 1995, p. 26). Il est également difficile pour les petits entrepreneurs hispaniques de résister quand, dans les petites et moyennes villes, l'unique quotidien en anglais décide de publier une édition en espagnol ou même un simple supplément : rares sont les annonceurs (certains comme Kraft choisissent cependant de manière préférentielle les médias à propriétaires hispaniques) qui ne cèdent pas à la tentation d'une meilleure pénétration, surtout à meilleur prix...

La télévision est bien entendu un domaine encore plus difficile d'accès pour les entrepreneurs hispaniques : ce n'est que 34 ans après le lancement du premier réseau hispanophone que des Hispaniques sont entrés de manière conséquente dans l'actionnariat de l'un des réseaux, avec l'achat de 9,5% des parts de Telemundo par le groupe Bastion Capital Fund, que dirigent deux entrepreneurs hispaniques G. Bron et D.D. Villanueva, directeur pendant trente ans de la station KMEX de Los Angeles. L'avenir du réseau, sortant de banqueroute pour entrer en de nouvelles mains (nommément celles d'Apollo, groupe financier du... Crédit Lyonnais

et de Bastion) reste certes bien incertain. Le principal réseau de télévision hispanophone, Univision, ex-propriété mexicaine, a par ailleurs fait l'objet de demandes et de pressions auprès de la Commission fédérale des Communications de la part d'associations dans le but d'obtenir une vente prioritaire et privilégiée à des Hispaniques lors de sa mise en vente sur décision judiciaire. Cette demande, qu'appuyaient certains propriétaires de médias hispaniques, n'a pas été écoutée par les autorités fédérales qui avaient accepté le dossier présenté par Hallmark. Quatre ans plus tard cette corporation se retirait à son tour en vendant le réseau et ses propriétés à un groupe d'actionnaires incluant l'ex-propiétaire mexicain, un Vénézuélien et un spéculateur hollywoodien.

Quand Daniel Castanon a lancé *Las Noticias*, un hebdomadaire de Santa Barbara, Californie, il était sûr de pouvoir combler une niche inexploitée. Alors qu'un tiers des résidents du comté de Santa Barbara sont Hispaniques, la ville n'avait pas de publication en espagnol. Le premier numéro de son hebdomadaire est sorti en juillet 1990 à 3000 exemplaires. Au bout de deux ans, le tirage a bondi à 15000. En novembre 1994, *Las Noticias* avait fermé ses portes. Le plus grand ennemi de M. Castanon a été son succès. Il n'a pas fallu beaucoup de temps pour que *Las Noticias* attire l'attention du *Santa Barbara News-Press*, une publication de la *New York Times Co.* Le journal anglophone proposa alors de s'associer. Au début M. Castanon ne pouvait pas croire en sa chance. Il dit avoir commencé à rencontrer des représentants du *News-Press* une fois par mois, à concevoir un prototype, à embaucher de nouvelles personnes et à enseigner à la com-

pagnie la plus importante les ficelles du marché espagnol. Après neuf mois d'entente, M. Castanon dit avoir été soudainement informé que le *New York Times* ne faisait pas de partenariat. A la place, la compagnie a proposé de le racheter. Espérant le mieux, M. Castanon a demandé 250 000 dollars et un contrat de cinq ans. On lui a offert un contrat de un an et un dernier camouflet. La *New York Times*, dit-il, avait évalué sa publication à 200 dollars. (...) En septembre 1994, Le *News-Press* commença à distribuer son propre hebdomadaire hispanophone. Comme le remarque avec tristesse M. Castanon, le journal publiait 10 000 exemplaires de plus que lui et proposait des tarifs publicitaires plus bas que les siens. Deux mois plus tard, *Las Noticias* fermait. Ce n'était pas la première fois - et ce ne sera pas la dernière - que le succès de médias hispanophones attirait les corporations *Fortune 1000*. In «A war of words», *Hispanic Business*, Feb. 1995, p. 24.

Si le prix (Univision a été vendu 550 millions de dollars) met les réseaux hors de la portée des entrepreneurs hispaniques, les stations offrent elles quelques possibilités : Univision, qui est propriétaire de 11 des stations de télévision de son réseau a de fait 8 affiliées indépendantes (sous contrat avec le réseau pour diffuser ses programmes), dont 4 (celles de El Paso, Denver, Corpus Christi et Salinas/Monterrey) sont possédées par des Hispaniques. Quant à Telemundo, qui n'est plus propriétaire que de 6 de ses stations, il a 14 affiliées indépendantes, dont 8 sont entre les mains d'Hispaniques (McAllen, Dallas, Eagle Pass, El Paso, Laredo, San Diego, Tucson, Yuma). Selon *Hispanic Business*, pour qui «les médias sont l'une des portes du succès les plus courues par les entrepreneurs Hispaniques» et qui note que «10 des 60 Hispaniques les plus riches ont construit leurs fortunes dans les médias», le prix d'une station de pleine puissance dans l'un des dix premiers marchés (en l'occurrence celui de Chicago) a atteint les 50 millions de dollars en 1995. Mais, comme selon J. Blaya, président de Telemundo, une station hispanique de pleine puissance doit avoir comme audience potentielle

un minimum de 250 000 Hispaniques, les opportunités restant à d'éventuels entrepreneurs hispaniques sont assez minces : une demi douzaine tout au plus de stations hispaniques resteraient à créer.

Dans le domaine de la radio, enfin, la situation est plus complexe. Les possibilités d'investissements incluent à la fois l'achat de stations radio, la constitution de «réseaux» et l'achat ou la mise en place de régies publicitaires (les réseaux et stations audiovisuels n'ont en principe pas le droit d'assurer leur propre régie, même si les exceptions abondent — cas de la télévision hispanophone). Les prix sont également fort variables : une petite station radio dans un marché peu important peut se vendre assez bas (5–7 millions de dollars), une station moyenne dans un marché moyen ou important atteint 10–15 millions alors que les stations phares, à New York ou Los Angeles par exemple, peuvent être vendues au même prix ou presque qu'une station de télévision sur les mêmes marchés. L'industrie est largement dominée par les dix premières grandes radios en solo, *combos* (groupes de radios) ou réseau (le seul réseau hispanique étant Spanish Broadcasting System) hispaniques qui monopolisent une bonne partie des ressources publicitaires mais, ici comme ailleurs, elle est la plus «démocratique», en termes de propriété tout du moins. Les entrepreneurs hispaniques (comme les entrepreneurs noirs sur leur propre marché) sont relativement bien représentés tant parmi les «TOP 10» (Spanish Broadcasting System, Viva America Partnership, Liberman Broadcasting, EXCL Communications sont majoritairement hispaniques) que parmi les plus petites radios ou les régies (Caballero Spanish Media, Spanish Broadcasting System). L'on note toutefois la même tendance au rachat par de grandes compagnies «anglos» que dans la publicité, la presse ou la télévision dès que l'entreprise hispanique se taille une bonne place sur le marché. Cette tendance est vigoureusement rendue publique par les associations (National Hispanic Media Coalition par exemple), voire des universitaires, qui dénoncent le fait que *«non seulement ces gens ne sont pas Hispaniques mais ils ne parlent pas espagnol. Ils ne savent même pas ce qu'ils programment»*.

Tout le «problème» est en effet là : quel que soit le degré d'industrialisation atteint par les médias, particulièrement aux États-Unis, il s'agit toujours d'industries «culturelles», donc productrices de biens symboliques. Or, les autres «producteurs culturels» tout comme les politiques surveillent de très près le devenir et les «produits» de ces industries qui assument, de par leur pénétration, en très large mesure la production d'une identité «communautaire». La différence entre les «entrepreneurs hispaniques» et les investisseurs américains est d'ailleurs toute trouvée par journalistes et universitaires : les premiers ont une mission quand les seconds font des affaires. Cette opposition rhétorique a bien sûr un fonds tout à fait objectif, car, en définitive, les entrepreneurs culturels hispaniques ont à la fois de manière presque nécessaire une position personnelle les inclinant au «service à la communauté» et un statut à l'intérieur du groupe qui les y force.

Citons pour exemple D. Villanueva, actuellement actionnaire minoritaire de Telemundo, après avoir été gérant de station de télévision pendant plus de 25 ans. Pour lui, le service, la mission auprès de la communauté sont essentiels : *«Le père de D. Villanueva était prêtre itinérant et Danny est bien le fils de son père. J'ai toujours vu ma station comme mon pupitre, ma scène»* dit-il. *«J'ai été élevé*

dans la croyance que l'on avait une obligation de service public». Villanueva, dont la carrière inclut 25 ans dans la station hispanique de Los Angeles KMEX pense que faire de la télévision en espagnol avec succès demande de s'engager communautairement. «*Les médias en espagnol, c'est des médias communautaires*, dit-il. (...) *Nous devons assumer un rôle très actif*, dit Villanueva, *je ne pense pas que nous avons le choix. Nos informations par exemple devaient être engagées, devaient être des informations d'engagement. Nous avons commencé comme cela et s'est notre tradition*», in California Broadcast Review, Summer 1989. Pour un autre entrepreneur, «*les médias hispanophones en général sont en train de jouer un rôle social crucial dans la croissance et le développement de la communauté hispanique américaine : celui d'aider à créer une communauté de citoyens de première classe.*» (entretien personnel).

LES 10 PREMIERES STATIONS ET COMBOS HISPANIQUES EN 1994

1 KTNQ-AM/KLVE-FM	Los Angeles	0 % hispaniques
2 WSKQ-AM & FM	New York	100 % hispaniques
3. WAQI-AM/WRTO-FM	Miami	51 % hispaniques
4. KXED-AM/KLAX-FM	Los Angeles	100 % hispaniques
5. WIND-AM/WOJO-FM	Chicago	2 % hispaniques
6. KKHJ-AM	Los Angeles	100 % hispaniques
7. KXTN AM & FM/KCOR AM	San Antonio	2 % hispaniques
8. WADO-AM	New York	0 % hispaniques
9. KWKW-AM	Los Angeles	0 % hispaniques
10. WQBA-AM & FM	Miami	0 % hispaniques

Source : T.B.N. Corona:1991;146. T.G.F. Chávez:1987;45. Welti:1994;79,96.

Ayant trouvé des intérêts (sociaux et politiques mais aussi, bien sûr, économiques, puisqu'il s'agit de leur propre niche et, vraisemblablement, de celle de leurs enfants, passés par l'université) à l'existence d'une communauté plus large, ils sont en effet littéralement chargés, tout comme les producteurs culturels eux-mêmes, journalistes, universitaires, intellectuels, artistes de produire les bases symboliques de cette communauté à laquelle il devient petit à petit de plus en plus intéressant d'appartenir. Mais leur combat le plus rude reste encore à venir, puisqu'il va leur être rapidement nécessaire, sous peine de disqualification pure et simple de leurs entreprises «poids plume» d'attirer à eux toute la légitimité sociale dont ils peuvent disposer, tant interne au groupe qu'externe... ce qui implique à la fois un effacement des identités nationales et un contexte politique général favorable, deux points qui sont loin d'être acquis actuellement.

NOTES

I Il reste bien entendu vrai que, selon les chiffres publiés par le Bureau du Recensement en 1991, il y avait 1 entrepreneur sur 16 Cubains aux États-Unis, alors que cette proportion tombait à 1 sur 50 Hispaniques.

- 2 Ce terme, assez récemment introduit, désigne dans les nomenclatures officielles les personnes se déclarant d'origine «hispanique» ou hispanophones et englobe donc tout à la fois les ressortissants ou individus originaires de pays d'Amérique latine et des Caraïbes hispanophones et les immigrants espagnols (certes peu nombreux), ainsi que les descendants des habitants des territoires conquis au Mexique, qu'ils soient indiens, métis ou «*Hispanos*» — colons espagnols non métissés.
- 3 Dans le sens où ils s'éloignent assez fortement de ce qui constitue la «norme» en matière d'insertion des minorités aux États-Unis.
- 4 Entrepreneur traduisant ici l'idée américaine du businessman propriétaire d'un commerce, atelier, petite entreprise... et jusqu'aux cabinets de médecins, dentistes, avocats, etc., pourvu que ceux-ci soient l'expression manifeste de l'esprit d'entreprise — et non d'altruisme — qui se trouve au fondement de certains des grands mythes fondateurs américains.
- 5 La fabrication de toutes pièces d'une soi-disante cuisine hispanique est néanmoins en marche avec le développement de certains thèmes de campagne publicitaire et de produits «consensuels» : citons en vrac les haricots, le riz, le piment et la tomate, le lait plus qu'entier (surgras), les boissons ou encore le «bon goût fermier» (viandes et oeufs, thème plus particulièrement adressé aux migrants d'origine rurale mais globalement positif), le «goût latin» (davantage tourné vers les secondes générations) ou «la nourriture qui tient au corps de la famille» (le «sens de la famille» hispano — et les statistiques — étant l'un des mythes leitmotivs des publicitaires hispaniques).
- 6 Mise à part la minorité noire, dont l'importance numérique est comparable, mais dont les revenus sont désormais inférieurs et, surtout peut-être l'identification malaisée (pour les marketeurs de produits, c'est-à-dire en termes de pratiques culturelles et de consommation facilement repérables et considérées positives).
- 7 Voir l'article de S. Sassen «Entrepreneurs immigrés et capital transnational aux États-Unis», in *Revue Européenne des Migrations Internationales*, vol. 8, n° 1, 1992 et notamment les pages 128-131, où est par exemple citée la tendance de ces petites entreprises ethniques à couvrir de plus en plus les besoins de la population locale «à petits revenus», «qu'il s'agisse des meubles à bon marché fabriqués dans les sous-sols, des taxis clandestins ou des crèches improvisées» ou encore, bien sûr de l'habillement.
- 8 Comptabilisées par «minorité», elles ont leur administrations, leurs services à l'intérieur des ministères, leurs politiques d'aide fédérale, étatique et locale.
- 9 Il est tout à fait révélateur que cette dernière, qui suit et accompagne la traditionnelle fête du *Cinco de Mayo* célébrant la résistance des Mexicains face aux Français, ait été montée de toutes pièces par le président d'un réseau de télévision et sa station de Los Angeles. Le but explicite de cette opération est, selon son concepteur même, de rassembler tous les hispaniques en une célébration et... de créer une vitrine bon marché et efficace pour les sponsors et annonceurs intéressés. Ce festival est organisé en partenariat avec la ville de Los Angeles et une association de «développement économique», Miracle on Broadway, qui cherche à revitaliser le quartier des affaires «hispanique» (qui est en l'occurrence mexicain) du centre de Los Angeles.
- 10 D'où les prédictions d'échec faites — avec raison — à Hallmark quand celle-ci a racheté le premier réseau de télévision hispanique et s'est lancé dans de lourds investissements.
- 11 Sur environ 11 000. Il s'agit des 8 720 réponses à une enquête menée par le Congrès.
- 12 Nommément, en 1994 et par ordre décroissant Los Angeles, Miami, New York, Chicago, San Francisco/San José, San Antonio, San Diego, Dallas/Fort Worth, McAllen/Brownsville.

RÉSUMÉ - RESUMEN - ABSTRACT

La notion d'entrepreneuriat ethnique désigne le groupe des entrepreneurs qui disposent d'un capital social à l'intérieur de leur groupe et qui trouvent leurs clients dans les quartiers urbains restés homogènes sur le plan ethnique. L'article met en lumière le fonctionnement d'un marché hispanique aux États-Unis, divers pour certaines consommations (alimentation) et unifié pour certaines pratiques (la langue, la musique). Si d'un côté la communauté renforce son identité par le réseau des moyens de communication, d'un autre côté, les entrepreneurs étrangers à la communauté pénètrent le marché, en particulier dans le domaine des produits culturels (journaux, radios et télévisions).

The notion of ethnical entrepreneurship refers to the group of entrepreneurs who have inside their group a social capital at their disposal and who find their clients in the urban areas which have remained ethnically homogenous. The article highlights the working of a Hispanic market in the United States, disparate for certain consumer goods (food) and united

in certain practices (language, music). If on the one hand, the community reinforces its identity by its communication networks, on the other hand, entrepreneurs, who are foreign to the community, penetrate the market, particularly in the domain of cultural products (newspapers, radios and television).

La noción de empresariado étnico designa el grupo de los empresarios que disponen de un capital social en el seno de su grupo y encuentran sus clientes en los barrios urbanos que permanecen homogéneos en el plano étnico. El artículo hace descubrir el funcionamiento de un mercado hispanico en los Estados Unidos, diversificado para algunos consumos (alimentación) y unificado para ciertas prácticas (idioma, música). Si por un lado la comunidad refuerza su identidad a través de la red de los medios de comunicación, por otro lado, los empresarios fuera de la comunidad se introducen en el mercado, particularmente en el sector de los productos culturales (periódicos, radios, televisión).

INFORMATION SCIENTIFIQUE

Viviane BRACHET-MARQUEZ, *The Dynamics of Domination. State, Class, and Social Reform in Mexico, 1910-1990*, Pittsburgh/London, University of Pittsburgh Press, 1994, 251 p. (Pitt Latin American Series).

Analyse des rapports de domination, du coût d'un processus politique en terme d'intérêts de classes, du parcours voire des stratégies des acteurs sociaux, ce livre part d'un refus, celui de considérer la frange ouvrière ou prolétaire de la population mexicaine comme marginale, et par là-même périphérique dans le cadre du processus engagé. Il s'agit donc de redécouvrir, selon les termes mêmes de l'auteur, le rôle joué par les classes populaires, par «ceux d'en bas» (subordinate classes) dans la conformation des mécanismes politiques du Mexique moderne. Propos louable, mais qui, par nature, peut difficilement s'affranchir des présupposés propres aux défenseurs de cette thèse, confrontés naturellement à la tendance qui consiste à prendre le contre-pied des interprétations classiques du phénomène révolutionnaire (comme révolution bourgeoise, ou échec d'un mouvement prolétarien), en particulier dans le cas de la Révolution de 1910 et à succomber au «messianisme prolétarien». D'où le soin particulier mis à situer cette étude par rapport aux débats théoriques en cours, à définir les concepts utilisés, à mettre en valeur un certain nombre d'hypothèses et à en évoquer les limites.

Le parti-pris chronologique, celui choisi par l'auteur, est sans nul doute le plus adapté à la problématique choisie, qui prend donc en compte les luttes - certes marginales compte tenu des secteurs concernés - menées en vue d'améliorer les conditions de travail et leur influence sur le «système de domination politique» et plus particulièrement les institutions qui lui sont liées. Le rôle de l'État, tel qu'il apparaît dans cette périodisation, et c'est là peut-être l'hypothèse

se majeure de ce travail, aurait été de fournir les outils idéologiques aux luttes économiques et politiques venant d'en-bas, lesquelles influent en retour sur le processus politique mentionné plus haut. La «rationalité capitaliste» telle qu'elle se manifesterait au Mexique - l'État n'intervenant donc pas nécessairement en sa faveur - serait, dans cette perspective, l'une des conséquences de ces conflits de classe.

Le chapitre portant sur les «luttes populaires et réformes sociales» (chap. 2) se veut une approche «interactive» selon l'auteur, et un catalogue - dans le bon sens du terme - des temps et des lieux d'affrontement et de compromis, des renversements de tendances, dans un contexte caractérisé tout à la fois par la permanence de structures traditionnelles (les grands domaines), et l'irruption d'une certaine modernité dans le domaine de l'économie, favorisée dans une large mesure par les investissements étrangers et l'internationalisation des échanges, et, sur le plan intérieur, par l'avènement de la «pax porfiriana». A l'arrière-plan, non pas une classe d'«entrepreneurs» dynamiques mais un État presque modèle. La crise des années 1980, loin d'avoir entraîné des bouleversements comparables à ceux intervenus dans d'autres pays latino-américains, met en évidence la spécificité du cas mexicain mais aussi son «énigme» et les limites tangibles du pouvoir étatique ainsi constitué.

L'auteur étudie donc les processus mis en oeuvre à la suite de la Révolution de 1910 et qui conduisirent à l'institutionnalisation de celle-ci, les recompositions sociales et institutionnelles, les changements intervenus dans la sphère du politique (les chapitres 3 et 4 couvrent respectivement les années 1910-40 et 1940-70): en d'autres termes, le «pacte de domination» en vertu duquel le régime ne put éluder, à des moments divers de son histoire, les pressions venues d'en-bas, la rupture de ces mécanismes d'alliance induisant précisément des périodes

de crises politiques, de confrontations (avec le secteur ouvrier urbain, et motivant accessoirement l'intervention de la bourgeoisie ou des confédérations syndicales) et d'inéluctables réformes sociales, d'où l'insistance sur les épisodes/conjonctures de rupture et par conséquent sur la signification de ce pacte jusqu'en 1993.

L'incursion dans la période récente (1970-1990), jusqu'aux premières années du gouvernement Salinas, marquée par la résurgence des exigences démocratiques et la paupérisation des classes moyennes considérées jusqu'alors comme un vivier électoral du PRI, démontrent la validité du « pacte de domination » en tant qu'outil conceptuel. Etude novatrice de l'exem-

plarité mexicaine, agrémentée d'un soupçon d'ironie, mais sans condescendance aucune, ce livre devrait intéresser aussi bien les historiens du Mexique contemporain que les sociologues et les spécialistes de sciences politiques. Ajoutons qu'une chronologie générale (de la grève de Cananea en 1906 à la présidence de Salinas de Gortari) particulièrement bien agencée, une très utile liste des abréviations et un ensemble statistique portant sur le XXe siècle (population, indice des salaires, PNB, dette extérieure) font de cet ouvrage non seulement une incitation à la réflexion mais aussi un instrument de travail parfaitement accessible.

Frédérique Langue

* * *

Jean-Pierre TARDIEU, *L'inquisition de Lima et les hérétiques étrangers XVIe-XVIIe siècles*, Éditions l'Harmattan, 1995, 175 p.

L'histoire de l'Inquisition, qu'elle soit ibérique ou italienne, commence à présent à être bien connue grâce notamment aux brillants travaux d'universitaires français tels que Bartolomé Bennassar¹ ou Jean-Pierre Dedieu². À ces magistrales études s'est ajoutée, en 1995, l'excellente synthèse de l'historien portugais, Francisco Bethencourt³, qui compare les tribunaux espagnols, portugais et italiens à l'époque moderne.

Mais le Saint Office ne sévissait pas seulement en Europe. Il avait aussi des relais dans les espaces coloniaux dominés par les ibériques et, en particulier, en Amérique latine. Pour ces domaines, les ouvrages sont bien moins nombreux et bien des pages de l'histoire de ces inquisitions coloniales restent encore à écrire. Jean-Pierre Tardieu, professeur de civilisation hispano-américaine à l'université de La Réunion, apporte sur ce thème une contribution de qualité en publiant un livre consacré aux hérétiques étrangers des XVIe et XVIIe siècles jugés par les inquisiteurs du tribunal de Lima. Mais cet ouvrage de 151 pages de texte complété par une douzaine de cartes n'est pas seulement un livre sur l'inquisition au Pérou.

En fait, à travers l'analyse de quelques résumés de procès envoyés au Conseil Suprême de Madrid, les « Relations de causes », et l'étude de la correspondance entre les juges de Lima et la hiérarchie inquisitoriale espagnole, l'auteur présente surtout, au fil d'une plume chargée d'humanité, des tranches de vie d'aventuriers venus du Vieux Continent. Ces hommes, originaires le plus souvent de cette Europe contaminée par « l'hérésie protestante » et issus géné-

ralement du monde des sans-grade, sont attirés par le mythe de l'Eldorado et espèrent faire fortune aux Indes Occidentales. Devant le danger d'une trop forte immigration protestante en Amérique, la couronne espagnole déploie l'arme inquisitoriale. Ici les préoccupations religieuses s'intègrent dans un contexte politique et économique général car les colonies ibériques deviennent les enjeux de plus en plus importants d'une géopolitique européenne conflictuelle. Comme l'a bien montré Bartolomé Bennassar, l'Inquisition sait être « une institution à l'écoute de la conjoncture »⁴.

Dans la première partie de son ouvrage, Jean-Pierre Tardieu présente rapidement le cadre historique général sur le plan diplomatique, politique et religieux dans lequel s'inscrit l'action répressive du Saint Office de Lima devant la venue d'hérétiques étrangers. Champions du catholicisme, les souverains espagnols ont reçu, à la fin du XVe siècle, la mission d'évangéliser les terres lointaines et d'y propager la foi catholique. Mais depuis le XVIe siècle, ils doivent, dans leurs possessions d'Europe du Nord, faire face à « l'hérésie protestante » et à la rupture politique qu'elle provoque. Dès lors le Saint Office, étendu aux Indes Occidentales espagnoles, doit aussi lutter officiellement contre le prosélytisme hérétique qui menace ces territoires lointains par l'intermédiaire de protestants venus d'Europe. Le danger est d'autant plus grand que l'espoir d'une vie meilleure attire aux Amériques de nombreux « gueux » misérables originaires d'Angleterre ou de Hollande.

Mais le problème dépasse les dimensions strictement religieuses. Dès le XVIe siècle, Anglais et Hollandais contestent les prétentions monopolistiques de la couronne espagnole au Nouveau Monde. Dès lors, ils ne cessent de harceler les côtes américaines et s'attaquent régu-

lièrement aux convois de métaux précieux en direction des ports ibériques. L'auteur évoque quelques unes de ces nombreuses opérations de piraterie qui alimentent un climat permanent de psychose collective et entretiennent la méfiance des populations à l'égard des étrangers originaires de ces nations ennemies. Hérétiques potentiels, ces hommes peuvent être aussi des espions à la solde des pirates. Ainsi, l'Inquisition n'a pas seulement pour but de préserver la pureté catholique des colonies espagnoles, elle doit aussi protéger ces domaines faiblement défendus des agressions de corsaires venus d'Europe protestante.

Après avoir brossé le contexte général, Jean-Pierre Tardieu présente, dans un second chapitre des discours de vies d'hérétiques jugés par le saint Office et dont les aventures sont résumées dans les « Relations de cause ». L'auteur analyse alors, à partir d'un corpus que l'on aurait aimé néanmoins plus étoffé, l'origine géographique et sociale de ces « gueux » dont chacune des existences est un véritable « odyssee de misère ou de médiocrité » en quête de fortune. De plus la documentation permet à Jean-Pierre Tardieu d'aborder, peut-être de façon trop superficielle, les mécanismes de la machine inquisitoriale. Un troisième chapitre retrace plus longuement l'aventure extraordinaire d'un athéiste

philosophe français qui, après avoir parcouru le monde et s'être enfin posé à Lima, tombera dans les mailles du filet du Saint Office. Enfin les dernières pages de ce livre évoquent le cas de chrétiens schismatiques d'Orient et celui de quelques renégats jugés par l'Inquisition de Lima.

Cet ouvrage, chargé de chair et de vie, illustre une fois de plus la grande richesse et le grand intérêt de la source inquisitoriale qui peut livrer, aux historiens qui savent l'interroger, des trésors. Lire Jean-Pierre Tardieu est un réel plaisir, plaisir d'autant plus grand que sa plume, au carrefour de « l'Inquisition espagnole » et des « Chrétiens d'Allah »⁵, a quelque chose de « bennassarien »...

Bruno Leal

- 1 Bennassar, Bartolomé, *L'Inquisition espagnole XVe-XIXe siècles*, Paris, Hachette, 1979.
- 2 Dedieu, Jean-Pierre, *L'administration de la foi. L'Inquisition de Tolède, XVIe-XVIIe siècles*, Madrid, Casa de Velazquez, 1989.
- 3 Bethencourt, Francisco, *L'Inquisition à l'époque moderne*, Paris, Fayard, 1995.
- 4 Bennassar, Bartolomé, *L'Inquisition*, op. cit.
- 5 Bennassar, Bartolomé et Lucile, *Les Chrétiens d'Allah ou l'aventure extraordinaire des renégats*, Paris, Perrin, 1989.

* * *

Bérengrère MARQUES-PEREIRA et Ilán BIZBERG (coords.), *La citoyenneté sociale en Amérique latine*, Paris, L'Harmattan et CELAIS, 1995, 279 p.

L'hypothèse de départ de l'ouvrage *La citoyenneté sociale en Amérique latine* est que les moments de recomposition des rapports de force économiques, sociaux, politiques et culturels brisent les compromis dont dépendaient les modèles antérieurs de citoyenneté. Dans un tel contexte, les débats autour de la citoyenneté deviennent un élément majeur de la politique. Les mouvements sociaux, partis politiques et autres groupes luttent et négocient pour réaliser leur vision de la citoyenneté, abordant du même coup les questions de l'inclusion et de l'exclusion. Partant de là, l'ouvrage s'articule autour de trois axes majeurs de réflexion, abordés de manière successive: les dimensions de la citoyenneté; les acteurs traditionnels et organisations collectives impliqués dans ce processus; les identités ethniques et les identités de genre.

Le premier article portant sur les dimensions de la citoyenneté est l'oeuvre de Bruno Lautier

qui, dans un premier volet de sa réflexion, cerne les représentations de la citoyenneté en insistant sur l'importance de combiner à la vision en termes de droits et devoirs une première conception de la citoyenneté comme mode d'appartenance à un ensemble national et une seconde comme capacité à influencer sur l'espace public. Le deuxième volet de la réflexion de Bruno Lautier est consacré aux formes de citoyenneté et politiques d'ajustement. L'auteur y aborde trois questions fondamentales: les marginaux sont-ils des citoyens? Sommes-nous face à un retrait ou face à une privatisation de l'Etat? Existe-t-il une unicité ou une pluralité de citoyennetés? Jaime Marques-Pereira étudie la citoyenneté dans ses liens au salariat et à l'Etat-providence. Partant d'une approche de l'économie en termes de régulation, il soutient notamment que le lien entre citoyenneté et travail demeure la base minimale d'un cercle vertueux entre le politique et l'économique. Selon lui, les non-possédants ne peuvent être des citoyens si l'économie n'est pas gouvernée pour tendre vers le plein-emploi et l'inversement. L'article José Sanchez Parga, consacré à la construction

et déconstruction de la citoyenneté en Amérique latine, met en relief l'aspect dynamique du processus. Le caractère inachevé des citoyennetés en Amérique latine devrait, à ses yeux, être mis en rapport avec l'absence d'un système politique consolidé susceptible d'établir une médiation adéquate entre l'Etat et la société civile. Ces citoyennetés seraient par ailleurs menacées par la vulnérabilité des droits civils et politiques découlant du faible développement d'une conscience citoyenne, qui devrait à son tour être mis en rapport avec la limitation des droits sociaux. Edna Castro, qui aborde la problématique de la citoyenneté sous l'angle de la capacité du citoyen à peser sur l'espace public, insiste, en prenant appui sur le cas brésilien, sur la dimension conflictuelle de l'acquisition de la citoyenneté et sur l'action des mouvements sociaux qui provoquent quelques changements dans les structures sociales en modifiant une partie du jeu politique. Enfin, Henri Rajchenberg plonge aux sources de la (non) citoyenneté sociale au Mexique. Il constate l'importance du rôle des mouvements populaires face à l'inefficacité de l'Etat et craint qu'une fois de plus Adam Smith n'arrive en compagnie de Mussolini.

Henri Rajchenberg introduit la deuxième partie de l'ouvrage par quelques réflexions historico-politiques à propos de la citoyenneté sociale au Mexique. Il dénonce une citoyenneté excluant les pauvres et les Indiens, catégories qui se recoupent bien souvent, ainsi que la logique clientéliste qui lui est associée. C'est également le cas du Mexique qui retient l'attention d'Illán Bizberg. L'auteur soutient que la modification des trois éléments constitutifs du régime mexicain, c'est-à-dire le caractère de l'Etat, le type d'alliances qui le constituent et son principe fondateur, autorise l'affirmation selon laquelle un véritable changement de régime se produit. Ce dernier serait porté aussi bien par l'Etat que par les acteurs sociaux. Juan Soto Godoy relate le parcours des luttes agraires au Chili. Son récit met en évidence l'importance de l'organisation collective dans le processus de construction de la citoyenneté. L'article de François Houtart concerne aussi les dimensions institutionnelle et conflictuelle de la citoyenneté. S'appuyant principalement sur le cas nicaraguayen, l'auteur aborde la question du lien dialectique entre rapports sociaux et représentations, qui jouerait un rôle fondamental dans la construction de la citoyenneté. Il démontre ainsi qu'il existe une rationalité dans le comportement électoral des groupes populaires qui votent librement et démocratiquement en faveur de

formations politiques défendant des programmes opposés à leurs intérêts fondamentaux. Stéphane Rillaerts traite aussi des rapports entre citoyenneté sociale et citoyenneté politique, en mettant l'accent cette fois sur le rôle des partis politiques. Il estime que ceux-ci n'assument pas en Amérique latine la fonction de socialisation du champ politique qui devrait être la leur, leur caractère clanique très prononcé renforçant encore l'aspect formel de la démocratisation en ces pays.

Les populations indigènes sont au coeur de certains articles de la troisième partie de La citoyenneté sociale en Amérique latine. Selon Yvon Le Bot, il est difficile de conclure, sur base de l'organisation des mouvements indigènes, que l'on assiste à l'invention d'une nouvelle figure politique. Dans cette fin de XXème siècle, les conduites de fermeture communautaire prendraient largement le pas sur celles orientées vers l'objectif de reconstruire un sens sur les débris de l'ancien. Alain Carrier traite aussi des questions identitaires, mais dans le cadre de la mondialisation économique. Il met en garde contre le principal piège qui guette les mouvements indigènes et leurs modes d'organisation, à savoir celui de la fragmentation pseudo-culturelle. Selon cet auteur, l'affirmation d'identités nouvelles ou anciennes, renforcée par le bouleversement sociétal qui découle de la mondialisation capitaliste, relèverait souvent plus du volet inconscient des tentatives de survie socio-économique que de la réaffirmation de particularités socio-culturelles à proprement parler. Alain Daems étudie quant à lui un cas particulier: celui des Indiens du Chili. Examinant l'évolution de leur statut juridique, il s'interroge sur le fait de savoir si l'on assiste à la création progressive d'une nation pluri-ethnique. Considérant, d'une part, que la nouvelle législation chilienne fait des indiens des sujets de droits et non plus seulement des objets de droits et, d'autre part, qu'elle reconnaît le statut particulier des indigènes, il répond par l'affirmative à cette question. L'article qu'Ana Esther Ceceña consacre à la lutte armée en tant que moteur des mouvements sociaux est centré sur le soulèvement zapatiste au Mexique. Elle y voit non pas un mouvement de guérilla mais un soulèvement de citoyens en armes, élément fondamental puisque jusqu'à présent la lutte armée se substituait et excluait les mouvements et les revendications de citoyenneté. Relisant T.H. Marshall à la lumière de la problématique des rapports de genre, Bérengère Marques-Pereira envisage l'émergence et le développement des droits reproductifs, qu'elle considère comme

une quatrième génération de droits constitutifs de la citoyenneté. A la fois droits-libertés face à l'Etat et droits-créances sur l'Etat, ces droits reproductifs peuvent être appréhendés selon l'auteur comme l'expression de droits civils, politiques et sociaux. Lourdes Bandeira étudie la construction de la citoyenneté sociale au Brésil. Elle met en évidence, dans une perspective historique, l'exclusion de la majorité de la population en ce compris les femmes. Considérant que la citoyenneté renvoie à la conscience d'avoir le droit d'avoir des droits, l'auteur fait notamment référence aux obstacles tracés par la « culture des exclus ». En ce qui concerne le genre, elle considère que malgré l'affirmation du principe d'égalité entre hommes et femmes, la constitution brésilienne de 1988 consacre l'inégalité dans les faits. Christiane Girard s'intéresse aussi aux questions de genre et plus particulièrement à la citoyenneté des employées domestiques de Brasilia. Ses réflexions prennent appui sur une enquête de terrain menée dans le District fédéral, qui visait à comprendre les représentations que les employées domestiques se font d'elles-mêmes, du monde et de leurs conflits, ceci dans le but de dévoiler partiellement le mode d'élaboration de leur identité. Après avoir souligné le rôle fondamental de la religion, elle étudie le façonnement des identités dans les relations de travail, relevant notamment la prégnance des identités héritées de l'esclavage. Le dernier article de cette troisième partie de l'ouvrage est consacré

aux politiques sociales à l'égard de la petite enfance au Brésil. Brasilmar Ferreira Nunes y structure l'hypothèse selon laquelle la gestation du futur citoyen se produit pendant la première enfance, au moins pour ce qui concerne certains éléments fondamentaux des étapes ultérieures de l'existence. En d'autres termes, le profil des citoyens serait, en grande partie, le produit des conditions de vie offertes par la société à ces enfants.

Le lecteur l'aura remarqué, La citoyenneté sociale en Amérique latine, sans refuter l'existence de particularismes locaux, ne cherche pas à mettre en avant un certain « exotisme » latino-américain. A l'époque de la globalisation, la problématique de la citoyenneté sociale, comme tant d'autres, méritait sans doute un tel traitement. Les différents articles de l'ouvrage nous invitent en fait à une relecture critique de T.H. Marshall dans la mesure où, à l'aune d'exemples latino-américains, ils soulignent d'une part certaines faiblesses de sa théorie et proposent, d'autre part, certains prolongements à sa pensée. La citoyenneté sociale en Amérique latine n'épuise pas le sujet traité et ne prétend d'ailleurs pas le faire. La variété des thèmes et des pays abordés demeure cependant une de ses principales richesses, même si elle peut aussi être à l'origine de la perfectibilité de la cohésion globale de l'ouvrage, défaut auquel échappent peu d'ouvrages impliquant un nombre élevé de contributions.

P. Nolasco

* * *

VAN EEUWEN (Daniel), dir. La transformation de l'Etat en Amérique latine. Légitimation et intégration. Paris, Karthala, Aix en Provence, CREALC, 1994, 236 p.

L'ouvrage présenté sous la direction de Daniel van Eeuwen est l'aboutissement de deux journées d'études organisées à Aix en Provence au Centre de recherches et d'études sur l'Amérique latine et les Caraïbes (CREALC) sur les thèmes suivants : la transformation de l'Etat en Amérique latine et les processus d'intégration nationale.

Avant d'en préciser le contenu et afin d'en bien saisir la portée, replaçons brièvement les notions « d'Etat » et de « démocratie » dans le contexte historique latino-américain. Notons en premier lieu que la séparation de l'Etat, du système politique et de la société civile oblige à définir l'ordre politique démocratique comme une médiation entre l'Etat et la société civile, comme le fait Giovanni Sartori qui parle de

« système politique dans lequel l'influence de la majorité est assurée par des minorités électives et concurrentielles auxquelles elle est confiée ». Ce rôle médiateur de la démocratie oblige à la comprendre comme la combinaison de plusieurs éléments qui définissent ses relations avec l'Etat central et la société civile. Selon cette approche, la fragilité de beaucoup de pays latino-américains apparaît comme la résultante de la faiblesse du système politique, les partis politiques en « Extrême-Occident » n'ayant jamais été de véritables instruments de représentation des intérêts et des groupes pas plus que des instruments de négociation des demandes sociales. Ainsi l'omniprésence de cet « Etat Léviathan créole » -pour reprendre l'expression de Marcos Kaplan- du fait de la faiblesse structurelle des médiations partisanes. En effet, les bourgeoisies locales ayant mis en place des mécanismes de contrôle des scrutins et accaparé les partis politiques, l'Etat a pris des proportions démesurées et ne s'est inscrit à aucun moment dans la logique

weberienne qui en ferait un producteur de règles abstraites et impersonnelles. Les partis politiques, eux, ne pouvaient pas concourir à ce qui est l'essence du modèle démocratique : le conflit institutionnalisé des groupes sociaux.

Dans l'Amérique d'aujourd'hui, le triptyque État-système politique-société civile a évolué en raison du désengagement de l'État. La démocratisation latino-américaine s'est en effet accompagnée d'une dénonciation de la logique clientéliste et corporative étatique et l'option néo-libérale s'est ainsi légitimée par la crise de l'État. En clair - et pour répondre Pierre Müller - le « référentiel » de marché s'est substitué au référentiel étatico-modernisateur.

C'est dans cette perspective que les auteurs insistent, dans la première partie intitulée « transformation et légitimation de l'État » sur la modernisation de l'État en Amérique latine. Son désengagement et son entrée en concurrence avec de nouveaux entrepreneurs politiques. Dans un chapitre introductif fort riche, Georges Couffignal affirme à juste titre que l'important déficit de légitimité dont pâtit l'État traditionnel ne s'est pas traduit par des phénomènes de rejet de la structure étatique elle-même, mais plutôt par une demande de transformation institutionnelle en vue d'une plus grande efficacité. Son analyse est corroborée par celle d'Alfredo Ramos Jimenez qui constate qu'à l'ancienne « démocratie de partis » s'est substitué le modèle « technodémocratique » qui s'exprime dans des revendications relatives à la nécessité d'un « gouvernement des meilleurs ».

Le lecteur trouvera un complément à ces chapitres transversaux dans des études de cas plus ciblées comme l'excellente analyse microsociologique de Diana Mosovich qui met brillamment en lumière les conséquences du désengagement de l'État au niveau local à l'échelle de deux villes moyennes d'Argentine. Elle montre notamment de manière convaincante qu'outre les privatisations, les politiques de décentralisation voulues par la modernisation de l'État ont eu pour conséquence le passage dans l'orbite municipale de services traditionnellement fournis par l'État ou les entreprises nationales mais qui ne bénéficient dès lors souvent plus de ressources budgétaires nécessaires à leur fonctionnement. Marie-France Prévôt Schapira et Raúl Enrique Rojo, dans une perspective plus globale, confirment la dévaluation du politique par rapport à l'économique dans une Argentine post-Alfonso devenue « silencieuse » et s'interrogent aussitôt sur le sens de la modernité dans un pays où les inégalités sociales se creusent.

Enfin, Stéphane Monclair et Pierre Vayssière closent cette première partie en s'interrogeant respectivement sur la légitimation de l'État au Brésil, confronté à la permanence des pratiques néo-patrimoniales, et sur celle des régimes révolutionnaires cubains et nicaraguayens.

Le deuxième axe de recherche de l'ouvrage concerne les processus d'intégration en Amérique latine. L'introduction de Daniel van Eeuwen, d'un grand intérêt heuristique, synthétise leur émergence et les obstacles -internes comme externes- à leur bon fonctionnement. La vérification d'hypothèses théoriques à la lumière des pratiques intégratrices en cours en Amérique latine est notamment d'une grande utilité pour la recherche comparative.

Les chapitres suivants comportent des analyses plus ciblées, tantôt sur l'ALENA (Jean Revel-Mouroz), l'accord d'Esquipulas (Jorge Rhenan Segura) ou encore la question des indépendances -intégrer ou séparer ?- dans la Caraïbe (Daniel van Eeuwen, Yolande Pizetty). Les auteurs posent clairement la question du sens de l'intégration dans les sociétés demeurées amplement hostiles, où le principe de l'individu en tant qu'unité isolée et autosuffisante » reste largement vide de sens. A titre d'exemple, il n'est qu'à rappeler la révolte zapatiste du 1er janvier 1994, date symbolique de l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange de l'Amérique du Nord.

Un seul regret dans cet ouvrage par ailleurs excellent : l'articulation de ses deux grandes parties ne transparait pas toujours de manière convaincante. Il eût été par exemple intéressant de reprendre les conclusions de la première partie sur la championne de l'ultra-libéralisme, l'Argentine, qui n'hésite pas à privatiser jusqu'à ses chemins de fer et son système de sécurité sociale au profit de ses entrepreneurs, et d'en déduire des conclusions relatives aux difficultés d'intégration de pays comme celui-là qui estiment que « la meilleure politique industrielle est de n'en avoir aucune ». Toutefois cette critique doit être nuancée car le propre de tout ouvrage à caractère collectif est de gagner en logique d'ensemble ce qu'il perd en unité.

En somme, cet ouvrage propose une synthèse complète et novatrice qui permet d'appréhender remarquablement une Amérique latine en mutation et qui s'efforce d'oublier la « décennie perdue ».

Thomas Renoult

Miguel Angel CENTENO, *Democracy with Reason. Technocratic Revolution in Mexico*, University Park, Pennsylvania, Pennsylvania University Press, 1994, 246p. Bibliogr. Index.

Au cours de la présidence de Carlos Salinas de Gortari (1998-1994), le Mexique a opéré une véritable révolution, à la fois politique, économique et sociale. L'adoption du modèle néolibéral d'économie ouverte a bousculé le comportement d'acteurs habitués à une économie protégée par un État clientélaire omniprésent. Comment l'équipe de technocrates dont s'était entouré l'ancien président a-t-elle pu opérer de tels changements, qui affaiblissaient considérablement les différentes factions du parti au pouvoir depuis 1928, le PRI ? Comment ont-ils su conquérir une légitimité suffisamment forte (elle s'effondrera avec la crise monétaire de décembre 1994-janvier 1995) pour pouvoir agir en dépit des pesanteurs du système politique ? Cet ouvrage est une bonne contribution à la compréhension de l'émergence de la haute administration comme acteur politique autonome et dominant au Mexique.

Michael COOPEDGE, *Strong Parties and Lame Ducks, Presidential Partyarchy and Factionalism in Venezuela*, Stanford, California, Stanford University Press, 1994, 218p. Bibliogr. Index.

Cet ouvrage est une étude très poussée du principal parti vénézuélien, Acción Democrática (AD), et de la «partitocratie» (partidocracia) dont son exercice prolongé du pouvoir a permis la mise en place. L'auteur définit la «partyarchy» comme le «gouvernement du peuple par les partis et pour les partis». C'est un système dans lequel tous les processus politiques sont entièrement monopolisés par les partis. Pour lui, le blocage du système politique vénézuélien provient de la juxtaposition de partis forts et d'un régime présidentiel. Partis forts et régime présidentiel peuvent être pourtant d'excellents instruments de la démocratie. Mais

la combinaison les deux aboutit à un système politique totalement fermé. On regrettera que l'auteur ait à peine esquissé la dimension comparative dans son dernier chapitre. Loin d'être spécifiques au seul Venezuela, les mécanismes étudiés se retrouvent dans nombre d'autres systèmes politiques, en particulier en Amérique latine. Il est dommage aussi qu'il se soit pour l'essentiel cantonné à l'étude de AD, en négligeant les autres partis, notamment son principal concurrent COPEI.

Marie-José NADAL, *À l'ombre de Zapata, Vivre et mourir dans le Chiapas*, Paris, Éditions du Félin, 1995, 269p.

La littérature commence à être abondante sur ces étranges guérilleros du Chiapas. Ils ne font pas parler les armes et ne veulent pas prendre le pouvoir. Mais ils réussissent depuis le 1 janvier 1994 à occuper la première place dans les médias mexicains et à faire parler d'eux dans tout le monde occidental. Rendre visite au sous-commandant Marcos est devenue une obligation pour les intellectuels de gauche américains ou européens. Les revendications pour plus de démocratie, les discours à mille lieux de la langue de bois révolutionnaire traditionnelle, les pratiques d'organisation sociale à l'intérieur des zones qu'ils contrôlent, fascinent.

Le grand mérite de Marie-José Nadal est de nous livrer une série de documents essentiels pour comprendre ce mouvement. Elle a en effet traduit la quasi-totalité des textes, discours ou déclarations des responsables de l'Armée zapatiste de libération nationale (EZLN) de janvier à août 1999. On dispose là d'un matériau brut qui facilitera le travail de nombre de chercheurs. La première partie de l'ouvrage est consacrée à une analyse «à chaud» de la période. L'auteur, professeur d'anthropologie au Yucatan, ne cache pas sa sympathie pour les rebelles. Sa connaissance du Chiapas, des Mayas, de l'indianité lui permettent de présenter de manière précise les origines du conflit. Un livre utile.

PRESENTATION DES TEXTES SOUMIS POUR PUBLICATION

Les *Cahiers des Amériques latines* publient des textes originaux et inédits touchant à tous les domaines relevant des sciences sociales et portant sur l'Amérique latine. Les manuscrits doivent être présentés sous la forme d'une version papier accompagnée d'une disquette (textes sauvegardés en format RTF) ; ils ne doivent pas dépasser 45 000 signes soit approximativement 25 pages en double interligne de 60 signes par ligne.

Les auteurs joindront nécessairement à leur texte leurs adresses professionnelle et personnelle. Les tableaux et les figures sont appelés et si possible placés dans le texte ; les versions originales des documents graphiques sont fournies en format EPS dans des fichiers séparés accompagnés d'un tirage laser sur papier. Les notes sont réservées aux références bibliographiques qui apparaissent de façon homogène selon les formats suivants :

Prénom, NOM DE L'AUTEUR, *Titre*, Lieu d'édition, Editeur, année, pages citées (livre)

Prénom, NOM DE L'AUTEUR, «Titre de l'article», dans *Titre de la revue*, Lieu d'édition, Editeur, année, numéro, pages citées (revue)

Il est demandé aux auteurs d'annexer à leur article un résumé de 8 ou 9 lignes rédigé dans trois des quatre langues suivantes : français, anglais, espagnol et portugais.

Les textes soumis à la revue font l'objet de rapports anonymes puis sont examinés par le comité de rédaction. Des articles peuvent être acceptés sous réserve de modifications. Trois exemplaires de la revue sont remis gratuitement aux auteurs en cas de publication.

Les textes retenus pour *Les Cahiers des Amériques latines* expriment librement l'opinion des auteurs mais n'engagent pas la responsabilité de la Rédaction.