

L'Europe et l'Amérique latine

Carlos Quenan et Javier Santiso

Au cours du dernier quart de siècle, l'Amérique latine a connu de profondes mutations. Même si on constate une diversité de trajectoires économiques et politiques, la démocratie et le marché se sont acclimatés (voir encadré 1)¹.

La région s'est surtout ouverte au monde. Les flux commerciaux n'ont cessé de croître. Des pays autrefois relativement fermés aux échanges, comme le géant brésilien par exemple, ont intensifié de façon importante leur intégration dans le commerce mondial. En 2005, le Brésil aura ainsi exporté pour un chiffre record de près de 120 milliards de dollars, enregistrant un excédent commercial de près de 45 milliards de dollars. Un peu partout dans les Amériques, les accords d'intégration régionale – même si le Marché commun du Sud (Mercado Comun del Sur, Mercosur²) et la Communauté andine (Comunidad andina, CAN³) sont confrontés actuellement à d'importantes difficultés – et les traités bilatéraux se sont multipliés.

L'Europe a été un des partenaires de cette avancée internationale de l'Amérique latine. Alors que les négociations entre l'Union européenne (UE) et le Mercosur ont connu

des hauts et des bas, des accords bilatéraux ont été signés, à l'image de ceux passés entre le Mexique et le Chili d'une part et les Européens de l'autre. Au cours des années 1990, la dynamique des relations économiques et politiques entre l'Europe et les Amériques s'est sensiblement intensifiée, par le biais d'investissements directs importants des entreprises européennes dans la région alors que, lors du sommet des chefs d'État de Rio de Janeiro, en 1999, les deux régions ont annoncé leur objectif d'avancer vers un « partenariat stratégique ». Ainsi l'Europe, qui est, en termes de flux d'aide publique au développement, la principale source de coopération internationale pour l'Amérique latine, s'est imposée devant les États-Unis comme le principal investisseur étranger dans le continent au tournant du XXI^e siècle.

1. Voir Santiso (2005a).

2. Le Mercosur est un outil de coopération créé en 1991 par l'Argentine, le Paraguay, l'Uruguay et le Brésil (rejoints en 2006 par le Venezuela), visant à créer une zone de libre-échange douanière mais aussi un outil d'intégration politique et juridique. La Bolivie, le Chili, le Pérou, la Colombie et l'Équateur sont pays associés (NDLR).

3. Organisation économique, la CAN regroupe la Bolivie, la Colombie, l'Équateur, le Pérou et le Venezuela en tant que pays membres. L'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay ont le statut de pays associés et le Mexique, Panama et le Chili, celui de pays observateurs (NDLR).

Encadré 1 L'émergence d'une économie politique « du possible » en Amérique latine

Au cours du dernier quart de siècle, on a assisté en Amérique latine, de manière diffuse, incomplète et fragile, à l'émergence d'un pragmatisme économique. Limité à un nombre relativement restreint de pays de la région, cette émergence n'en est pas moins remarquable, à un moment où on évoque de nouveau la réapparition de courants populistes.

Tout d'abord, apparaissent les profondes transformations qui ont fait naître des « *bias for hope*¹ », comme dirait Albert Hirschman, là où régnait la *fracasomania*, le syndrome de l'échec : la faiblesse des taux d'intérêt internationaux, le coût élevé des matières premières et les taux de croissance asiatiques, mais aussi la recherche d'un nouveau chemin vers une croissance soutenable, avec plus d'équité. À cet égard, le cas chilien est exemplaire, car il illustre bien la combinaison du pragmatisme et de la continuité, avec l'émergence d'une nouvelle manière d'envisager l'économie politique.

1. A.O. Hirschman, *A Bias for Hope : Essays on Development and Latin America*, New Haven, CT, Yale University Press, 1971.

Ce processus s'est doublé, au cours des années 2000, d'un nouveau phénomène, qui a pris une ampleur inédite. Les relations avec l'Asie ont connu un boom exceptionnel avec l'explosion des flux commerciaux vers la Chine (voir encadré 2)⁴. Jusqu'aux années 1980, le principal appui économique du continent était le puissant voisin du Nord, les États-Unis. Avec l'arrivée des investisseurs européens durant les années 1990, un second point d'appui, financier et industriel, s'est ajouté au premier, davantage commercial et financier. Les années 2000 voient l'émergence de l'Asie comme troisième point d'appui qui prime. Les relations entre l'Amérique latine

Encadré 2 Ombres chinoises sur les Amériques

La Chine s'impose comme une des grandes promesses de ce siècle pour l'Amérique latine. Stimulée par des taux de croissance et d'investissement deux fois supérieurs à ceux des pays latino-américains, la Chine s'est mise à engloutir d'énormes quantités de matières premières. Pour les Amériques, ce festin, qui se traduit par une envolée de la demande et des prix des matières premières, est avant tout une aubaine, qui leur permet de s'appuyer sur un nouveau pôle de croissance et de diversifier leurs exportations sur le plan géographique.

Même si elle constitue une opportunité de taille pour la région, cette aubaine commerciale comporte néanmoins ses revers. Elle consolide une spécialisation internationale latino-américaine centrée sur des produits dont les prix sont volatils. Elle représente un défi pour toutes les économies de la région, certaines (en particulier celles d'Amérique centrale, notamment le Mexique) devant faire face à la compétition accrue des exportateurs chinois sur le marché nord-américain.

L'impact chinois dans la région va bien au-delà des seuls flux commerciaux. L'impératif stratégique de Pékin, qui est d'assurer la satisfaction des besoins du pays en matière alimentaire et énergétique, implique de garantir des lignes d'approvisionnements fiables. En conséquence, la Chine cherche à investir directement dans les infrastructures portuaires et routières sur tout le continent latino-américain.

et l'Europe, traditionnellement insérées dans le « triangle atlantique », se situent désormais dans le cadre de ce triptyque, à la suite de l'émergence de la dimension transpacifique. Dans le même temps, l'Europe est de moins en moins au centre du monde, ce qui influence ses relations avec l'Amérique latine.

4. Sur l'impact commercial de la Chine en Amérique latine, voir Blazquez et al. (2006), Santiso (2005b et 2006a).

1. Les relations commerciales euro-latino-américaines

Les relations commerciales entre l'Europe et les Amériques ont connu, au cours du dernier quart de siècle, des hauts et des bas⁵. Ainsi, entre 1993 et 1998, le commerce interrégional a fortement augmenté, en particulier les importations latino-américaines en provenance d'Europe qui ont crû à un rythme supérieur à celui des exportations latino-américaines vers l'UE, provoquant en Amérique latine un déficit du solde commercial interrégional qui s'est prolongé jusqu'à 2003. Finalement, en 2004 et 2005, il semblerait que s'ouvre une nouvelle étape, dans laquelle les exportations latino-américaines vers l'UE – qui bénéficient surtout de la hausse des prix des matières premières – aussi bien que les importations latino-américaines provenant de l'UE – qui se voient impulsées principalement par la relance économique que connaît l'Amérique latine – se développent fortement, alors que le solde commercial interrégional est pratiquement à l'équilibre.

Le commerce entre les deux régions est concentré sur quelques pays : l'Allemagne, la France, le Royaume-Uni et l'Espagne sont les principaux partenaires commerciaux européens de l'Amérique latine et le Brésil, le Mexique, l'Argentine, le Chili et la Colombie sont, pour leur part, les cinq principaux partenaires commerciaux de l'UE en Amérique latine, avec plus de 80 % du commerce interrégional⁶.

En termes d'organisations régionales, le Mexique et le Chili ont, quant à eux, signé des accords bilatéraux de libre-échange avec l'UE ; même si la hiérarchie entre les différents partenaires n'a pas été radicalement bousculée, des changements importants se

sont produits (graphiques 1 et 2), notamment un recul de la participation du Mercosur – qui reste cependant le premier partenaire commercial de l'UE dans la région⁷ – et de la CAN, alors que la participation du Marché commun centraméricain (MCCA⁸) demeure stable. Parmi les regroupements régionaux, seule la Communauté des Caraïbes (Caribbean Community, Caricom) gagne du terrain, en doublant sa participation dans le commerce extérieur total de la région avec l'UE – il est vrai, à partir de niveaux initialement très bas – entre le milieu des années 1990 et la décennie 2000.

Le commerce euro-latino-américain est aussi asymétrique. En effet, l'essentiel des importations d'Amérique latine en provenance de l'UE sont constituées de biens de capital et de biens intermédiaires, alors que les exportations régionales à destination de l'UE se composent, à plus de 50 %, de matières premières et de produits semi-manufacturés. Ainsi, la part des exportations de produits manufacturés dans le total de ventes de la région à destination de l'UE, bien qu'en augmentation, a atteint à peine 33 % en 2004, alors que ces produits représentent environ 60 % dans les exportations latino-américaines totales.

D'autre part, la perte de dynamisme du commerce interrégional à la fin des années 1990 et au début des années 2000 s'est traduite par une légère diminution de la part de l'Amérique latine dans le commerce extérieur total de l'UE, passant de 6 % en 1995 à un peu plus de 5 % en 2004. Concomitamment, la participation de l'UE dans le commerce

5. L'analyse des relations commerciales et financières entre l'Europe et l'Amérique latine est reprise de Ghymers et Quenan (2006).

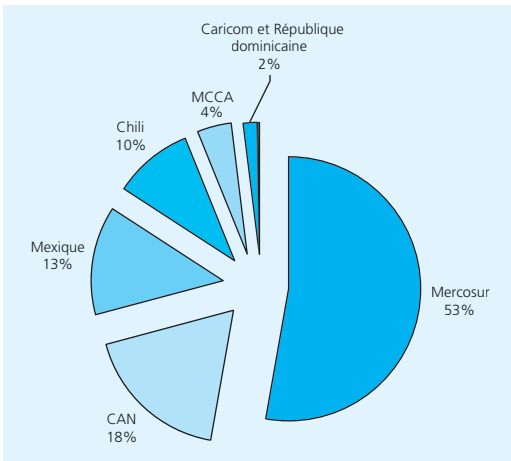
6. À eux seuls, le Brésil et le Mexique représentent près de 60 % du commerce interrégional total.

7. Dans le même temps, l'UE est le premier partenaire commercial des pays du Mercosur.

8. Le MCCA est une union douanière entre le Costa Rica, le Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua.

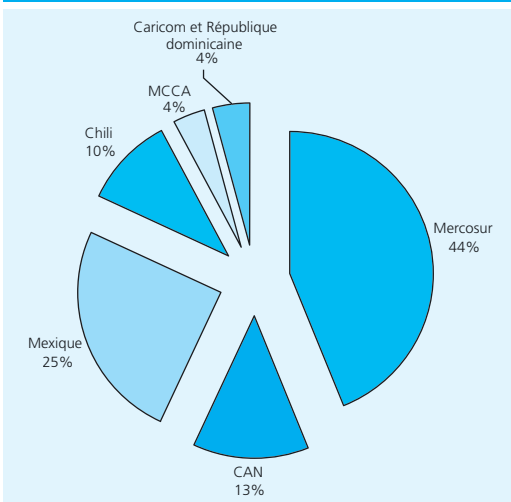
extérieur total de l'Amérique latine et des Caraïbes a décliné. Ainsi, 14 % des importations latino-américaines proviennent actuelle-

Graphique 1
Participation des pays et sous-régions d'Amérique latine et des Caraïbes dans le commerce total* de la région avec l'UE-15 en 1995



*Exportations et importations. Source : UNComtrade.

Graphique 2
Participation des pays et sous-régions d'Amérique latine et des Caraïbes dans le commerce total* de la région avec l'UE-15 en 2004



*Exportations et importations. Source : UNComtrade.

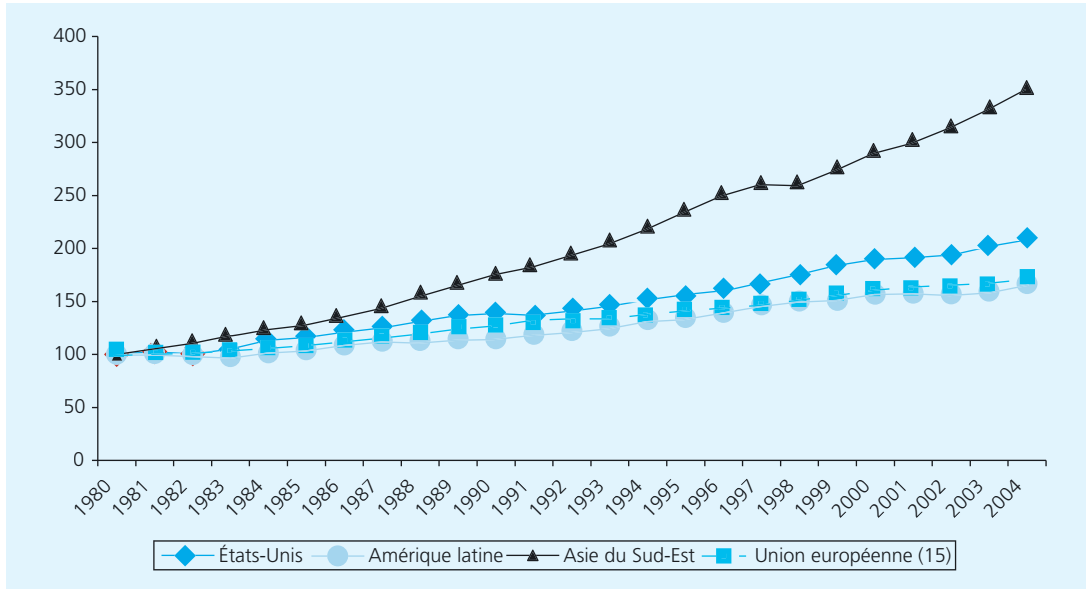
ment de l'UE contre 18 % en 1995. Ce recul de l'UE s'accompagne d'une diminution de la part des importations venant des États-Unis (de 44 % en 1995 à 40 % en 2004), au moment où les pays asiatiques ont gagné du terrain, passant de 12 à 19 % des importations latino-américaines. En ce qui concerne la destination géographique des exportations latino-américaines, on observe aussi un net recul de l'UE comme marché (16 % en 1995 contre 12 % en 2004) mais, à la différence de ce qui se passe dans le cas des importations, la part des États-Unis a augmenté au cours de la dernière décennie.

Cette tendance au déclin s'inscrit dans une conjoncture où la part de l'UE et de la région latino-américaine dans le commerce mondial reste stable (respectivement un peu plus de 15 % et autour de 5 %), tandis que d'autres pays et régions progressent rapidement dans les échanges internationaux. Le cas le plus révélateur est celui de la Chine, dont la participation au commerce mondial a été multipliée par deux entre le milieu des années 1990 et les années 2000, passant de 3 à 6 %. Ce pays gagne du terrain comme partenaire commercial de l'Amérique latine : par exemple, pour le premier semestre 2005, il a consolidé sa position de second marché d'exportation pour le Chili et le Pérou et de troisième marché pour le Brésil. De plus, le faible dynamisme commercial dans les relations interrégionales UE-Amérique latine risque de persister, puisque les deux régions se caractérisent par une croissance médiocre à long terme (graphique 3), ce qui ne favorise pas la progression de leurs demandes d'importations respectives.

L'importance de l'UE dans les stratégies commerciales des pays latino-américains résulte de la part importante du Vieux Continent dans le commerce mondial, part légèrement supérieure à celle des États-Unis qui s'élevait à 14 % en 2004.

Graphique 3

Croissance du produit intérieur brut (PIB) en termes réels 1980-2004
(base 1980 = 100, en dollars de parité pouvoir d'achat [PPA] 1995)



Source : banque de données CHELEM-CEPII.

2. Les flux d'investissements directs européens

Dans le cadre de l'ouverture financière de la région, inhérente au processus de mondialisation, durant la seconde moitié des années 1990 les flux d'investissements directs étrangers (IDE) à destination de l'Amérique latine se sont accrus de façon vertigineuse, atteignant un montant de près de 90 milliards de dollars en 1999, ce qui représentait environ 50 % du total reçu par les pays en développement. Cette phase d'apogée a été suivie d'un reflux qui s'est prolongé jusqu'en 2004, quand les flux d'IDE reçus par l'Amérique latine ont atteint 61 milliards de dollars, enregistrant leur première hausse après quatre années de baisse. Cette phase de diminution résulte de différents facteurs internationaux et de chan-

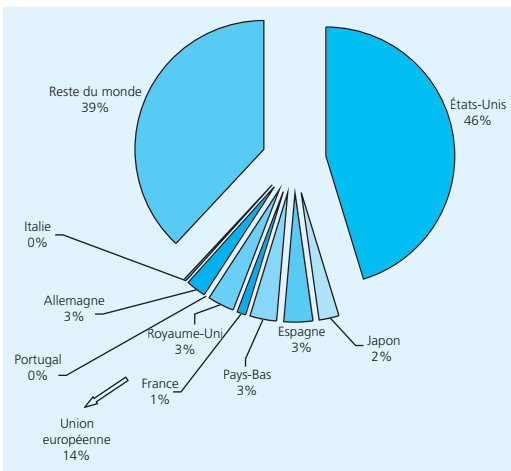
gements au niveau régional qui ont découragé les IDE : le ralentissement des privatisations notamment, les crises monétaires et financières qui ont affecté la région et la hausse du risque politique dans de nombreux pays latino-américains.

Dans un cadre d'intensification des relations financières entre l'Europe et l'Amérique latine, les IDE d'origine européenne ont participé d'une façon décisive à ce boom des IDE dans la région latino-américaine durant les années 1990⁹. Le processus de construction du marché unique, en plus d'autres facteurs, a

9. Une autre dimension importante de ce processus d'intensification des relations financières entre l'Europe et l'Amérique latine, pendant la seconde moitié des années 1990, est l'augmentation de la proportion des émissions obligataires libellées en euros dans les émissions internationales totales des pays latino-américains. Ceci pose la question du rôle de l'euro dans une région latino-américaine qui fait partie de la « zone dollar ». Voir à ce sujet Escaith et Quenan (2003) et Miotti et al. (2005).

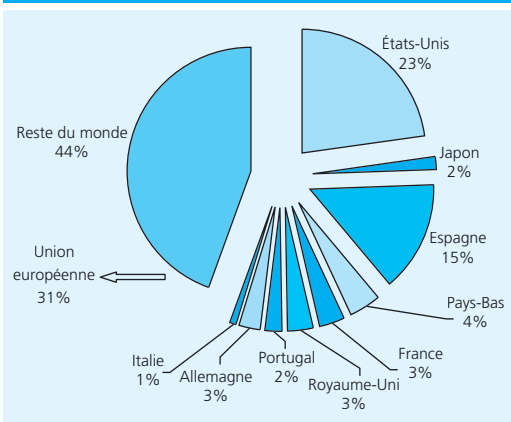
généralisé d'importants encouragements à l'internationalisation des entreprises européennes. Ainsi, les flux en provenance de l'UE sont devenus majoritaires (graphiques 4, 5 et 6) et l'Europe est devenue le principal investisseur de la région, avec plus de 30 % des flux totaux.

Graphique 4
Principaux pays investisseurs en Amérique latine
(Flux cumulés 1990-1994)



Source : CEPAL.

Graphique 5
Principaux pays investisseurs en Amérique latine
(Flux cumulés 1995-1999)



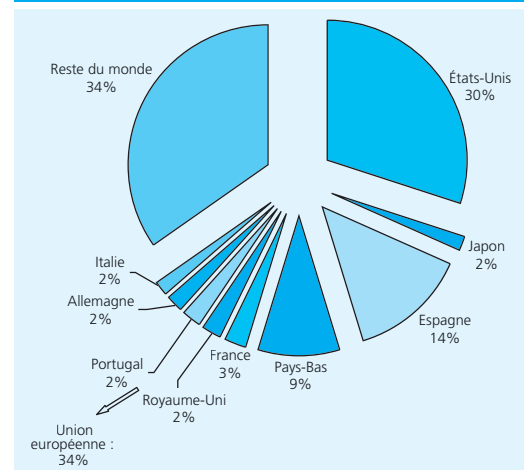
Source : CEPAL.

Même dans la phase de recul des IDE, depuis 2000, l'UE demeure le principal investisseur, surpassant légèrement les États-Unis, qui représentent toutefois 30 % du total.

Comme le montrent les graphiques 5 et 6, à partir du milieu des années 1990, l'Espagne est devenue le principal investisseur européen en Amérique latine, avec près de la moitié des flux totaux d'IDE en provenance de l'UE. Cette vague d'investissements espagnols a permis aux firmes de ce pays d'atteindre une présence internationale, auparavant pratiquement inexistante, en particulier dans les secteurs bancaire, énergétique et des télécommunications¹⁰. L'Amérique latine a été ainsi un singulier pari pour les entreprises espagnoles, lesquelles, avec audace et *via* les Amériques, se sont hissées aux premiers rangs mondiaux (voir encadré 3).

10. Voir CEPAL (2005) et Guillen (2005).

Graphique 6
Principaux pays investisseurs en Amérique latine
(Flux cumulés 2000-2004)



Source : CEPAL.

En 2005, même si l'intérêt pour une région latino-américaine qui fournit une part substantielle des bénéfices de ces multinationales persiste, seuls 15 % des IDE espagnols sont allés en Amérique latine. La plupart des grandes multinationales ibériques ayant achevé l'essentiel de leur franchise latino-américaine, leurs regards se portent désormais vers

d'autres cieux tout en cherchant à consolider leur implantation dans la région.

Du point de vue sectoriel, le poids croissant de l'investissement européen – associé en grande partie à la plus forte présence espagnole – a conduit à une concentration dans le secteur des services¹¹. Cette tendance a été renforcée par les investissements français, dirigés vers le secteur des services publics de l'électricité et de l'eau, et des télécommunications. Les IDE européens étant orientés, ces dix dernières années, vers les pays d'Amérique du Sud, spécialement vers le Mercosur, le schéma de l'investissement européen a inclus aussi une forte tendance à la valorisation des matières premières.

Après le recul du début de l'actuelle décennie, la phase d'augmentation modérée des IDE vers l'Amérique latine semble se confirmer¹², alors que diverses enquêtes réalisées auprès des investisseurs étrangers font état d'un intérêt plus marqué pour la région. Dans une enquête récente¹³, la majeure partie des entreprises européennes ont souligné que l'amélioration de l'environnement macroéconomique de l'Amérique latine durant les deux dernières années a entraîné un indubitable impact positif sur le climat des investissements dans la région. De même, les avancées dans le processus de libéralisation commerciale entre les deux régions (par exemple, les traités Mexique-UE, Chili-UE et les éventuels progrès dans les négociations Mercosur-UE, voir encadré 4) sont mises en avant par les fir-

Encadré 3 Le pari latino-américain des Européens : l'exemple des firmes espagnoles

En moins d'une décennie, l'Espagne aura catapulté plusieurs de ses entreprises dans l'arène globale. À l'internationalisation à marche forcée de l'économie a répondu celle des entreprises. Hier encore rivées sur un marché local relativement étiqué, sans réelle projection internationale, une demi-douzaine d'entre elles se sont hissées, en moins de dix ans, aux premiers rangs mondiaux. L'Amérique latine a été au cœur de cette transformation, les chrysalides ibériques s'étant muées en d'imposants papillons multinationaux au travers des Amériques. Le pari latino-américain aura été massif : en 1999, au sommet de la vague déferlante des IDE de l'Espagne, l'Amérique latine en accaparait 65 %. Les principales multinationales espagnoles tirent aujourd'hui près de 30 % de leurs revenus de la région. En 2004, elles y ont ainsi engrangé plus de 41 milliards de dollars, soit l'équivalent de 5,6 % du PIB espagnol.

Le pari aura été audacieux et le vote de confiance des Espagnols pour l'Amérique latine, sans précédent. Ce pari s'inscrit également sur le long terme : alors que nombre de firmes nord-américaines et européennes ont plié bagages dans le sillage de la crise argentine et des turbulences brésiliennes, les multinationales espagnoles ont essuyé les bourrasques avec succès, en raison notamment de leur gestion des risques et de leur connaissance des marchés émergents à faibles revenus (ce qu'était l'Espagne il y a un quart de siècle).

11. Alors que l'investissement américain s'est concentré surtout au Mexique, en Amérique centrale et dans le bassin caribéen, principalement dans le secteur des produits manufacturés.

12. Selon les informations préliminaires publiées dans CEPAL (2006), en 2005 le niveau des investissements directs étrangers en Amérique latine (un peu plus de 60 milliards de dollars) a été pratiquement le même qu'en 2004.

13. Étude établie par Analistas Financieros Internacionales, Canning House, Confindustria, Ibero-América Verein, Medef International, *La percepción de los inversores europeos de los riesgos macroeconómicos, regulatorios e institucionales en América Latina y el Caribe* (La perception par les investisseurs européens des risques macroéconomiques, réglementaires et institutionnels en Amérique latine et dans la Caraïbe), Banque interaméricaine de développement (BID), Paris, juin 2005.

Encadré 4**Les accords d'association entre l'UE et les pays et sous-régions d'Amérique latine**

Ces accords se trouvent à différents degrés de négociations. Ils s'insèrent dans le cadre des orientations fixées en 1995, lorsque l'UE a adopté une approche différenciée ayant pour objectif d'adapter la coopération bi-régionale aux circonstances et nécessités spécifiques des divers pays et sous-régions. Les accords recherchés reposent sur trois piliers : l'institutionnalisation d'un dialogue politique régulier, le développement et l'intensification de la coopération et la diversification des flux de commerce et d'investissement, à travers une libéralisation commerciale réciproque et progressive.

Jusqu'à aujourd'hui, seuls les accords entre l'UE et le Mexique, d'un côté, et l'UE et le Chili, de l'autre, se sont pleinement concrétisés : ils ont été signés respectivement en 2000 et 2002. Quant au Mercosur, les négociations n'ont pas encore abouti : les divergences sur la question commerciale, en particulier sur le commerce agricole et des services, ont constitué jusqu'à présent un obstacle infranchissable. La négoc-

iation d'un accord est subordonnée à l'issue des négociations multilatérales, dans le cadre du cycle actuel de Doha à l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

Par ailleurs, le 4^e Sommet euro-latino-américain de chefs d'État, qui a eu lieu à Vienne, le 12 mai 2006, a décidé l'ouverture de négociations ayant pour but de concrétiser un accord d'association et de libre-échange entre, d'une part, l'UE et le Marché commun centre-américain et, d'autre part, l'UE et la Communauté andine. Enfin, en ce qui concerne la région des Caraïbes, le processus de négociation de l'accord d'association économique – qui comprend quatre phases – entre l'UE et le Cariforum (Caricom et République dominicaine) se trouve en plein développement depuis avril 2004 et son terme est fixé pour 2008, date à laquelle est prévue la fin de l'accès préférentiel des pays des Caraïbes au marché européen dans le cadre de l'accord de Cotonou.

Source : Élaboré à partir de Ghymers et Quenan (2006).

mes interrogées, principalement dans le secteur des produits manufacturés. Néanmoins l'impulsion de cette libéralisation passe par un renforcement des processus d'intégration régionale en Amérique latine, qui ont stagné ces dernières années¹⁴.

3. L'émergence des multinationales latines

Une nouvelle tendance semble émerger ces dernières années, liée en particulier au dynamisme des groupes latino-américains qui n'hésitent plus à investir eux aussi en dehors

de leurs frontières nationales et à s'engager parfois sur le sol européen. Ainsi, en 2005, les entreprises mexicaines et brésiliennes ont multiplié de manière spectaculaire les investissements internationaux. Qu'il s'agisse de sociétés comme le groupe pétrolier vénézuélien Petroleos de Venezuela SA (PDVSA), qui a amorcé son processus d'internationalisation dès les années 1980, l'opérateur de télécommunications mexicain Telmex (qui multiplie les acquisitions sur tout le continent latino-américain) ou encore de la compagnie minière brésilienne Companhia Vale do Rio Doce (CVRD), qui a logné un temps sur le français Eramet (une opération estimée à plus

14. Sur l'évolution récente des processus d'intégration régionale dans les Amériques, voir Quenan (2006).

de 2 milliards d'euros), cette effervescence confirme une tendance de fond : l'émergence, sur l'échiquier international, de multinationales des pays émergents, et en particulier de multinationales latines, les *multilatinas* ou *translatinas*, originaires pour l'essentiel d'Argentine, du Chili et surtout du Brésil et du Mexique. Cette émergence est confirmée, de fait, par l'observation du dernier classement mondial du magazine *Forbes* : dans sa liste des 2 000 principales entreprises mondiales figurent désormais près d'une vingtaine d'entreprises mexicaines et autant de brésiliennes. Même si leur proportion est encore modeste parmi les 50 plus grandes multinationales provenant des pays émergents¹⁵, la récente progression des *translatinas* a été soutenue.

En moins de dix ans, les compagnies mexicaines auront ainsi multiplié les fusions et acquisitions, le montant total des opérations s'élevant à plus de 25 milliards de dollars, loin devant les 20 milliards de dollars déployés par les firmes brésiliennes qui, elles aussi, amorcent avec entrain la course à l'internationalisation. En 2004, les firmes latino-américaines ont investi plus de 22 milliards de dollars en dehors de leurs bases nationales respectives, soit une progression de 500 % par rapport à 2003.

Depuis une décennie, on assiste à l'émergence de multinationales mexicaines, à l'exemple du cimentier Cemex qui talonne aujourd'hui sans complexes les deux leaders mondiaux européens, Lafarge et Holcim. En 2005, à peine dix ans après son essor, Cemex dispose de filiales non seulement en Amérique latine, mais également aux États-Unis, en Grande-Bretagne, en Espagne ou encore en Égypte. Bien avant le géant de l'acier Mittal, Cemex avait déjà fait des acquisitions majeures en Europe, en particulier en Espagne et en Grande-Bretagne. Avec plus de 15 milliards de dollars investis à l'étranger, le cimentier est sans aucun doute le fer de lance de cette internationalisation latino-américaine.

On pourrait multiplier les exemples, à commencer par le géant mexicain des télécommunications, Telmex, et son homologue dans la téléphonie cellulaire, America Movil, qui ont complété des franchises latino-américaines égalant désormais celles du géant espagnol Telefonica. D'Embraer, leader mondial dans le secteur des jets régionaux aux côtés du canadien Bombardier et du français Dassault, aux producteurs de cellulose comme Aracruz, d'acier comme Gerdau, de pétrole comme Petrobras ou encore au conglomerat Votorantim, les multinationales brésiliennes aiguissent leurs appétits internationaux. Rien qu'en Argentine, elles ont absorbé successivement des entreprises telles que Quilmes (acquise par Brahma, devenue par la suite Ambev), Acindar (Belgo Mineira), Loma Negra (Camargo Correa) ou encore Pecom (Petrobras) tandis que le groupe italo-argentin Techint s'est porté acquéreur cette année du géant mexicain Hylsamex pour plus de 2 milliards de dollars. Au cours des dernières années, les groupes brésiliens ont ainsi multiplié les acquisitions non seulement en Amérique latine mais aussi dans les pays développés comme les États-Unis ou la Chine.

Comme leurs cousines espagnoles, les multinationales latino-américaines se doivent d'étendre leur présence au-delà des seules Amériques si elles veulent continuer leur consolidation. Elles font face à d'importants défis. Leurs capacités technologiques sont souvent plus limitées que celles de leurs concurrents des pays développés, même si l'exemple de Cemex montre que leur présence est possible même dans des secteurs *a priori* de moindre intensité technologique. Peu d'entre elles disposent de solides marques globales, les bières Corona du groupe mexicain Modelo, désormais vendues dans 150 pays, étant plutôt l'exception que la règle. Néanmoins, que ce

15. En 2005, sept *translatinas* se retrouvent parmi ce groupe d'entreprises. Voir CEPAL (2006) et, pour une étude détaillée de ces firmes, Santiso (2006b).

soit seules ou avec des alliés européens (à l'instar du colombien Bavaria qui a fusionné avec le belge Ambev), elles deviennent à leur tour des acteurs internationaux.

Ces entreprises doivent néanmoins faire face à un coût du capital supérieur à celui de leurs homologues des pays développés, tout en affrontant la compétition croissante des autres multinationales émergentes, coréennes, chinoises ou encore indiennes. Elles cherchent donc non seulement à s'implanter dans d'autres pays émergents, afin d'étendre leurs marchés, mais aussi à se porter acquéreurs d'actifs dans les pays développés, afin de bénéficier d'un coût du capital moindre. C'est la stratégie mise en œuvre par Cemex en acquérant des opérateurs locaux lorsqu'il a pris pied dans la péninsule ibérique, puis au Royaume-Uni. De fait, aujourd'hui, la base financière et stratégique du groupe est à Madrid et à Londres autant qu'à Monterrey.

Ces multinationales disposent néanmoins de sérieux atouts. L'exemple de Cemex montre, s'il le fallait, qu'il est possible d'innover dans des secteurs aussi basiques que le ciment et de faire preuve d'audace et de vision. Certaines de ces *multilatinas* peuvent également bénéficier à l'avenir de réelles opportunités, en particulier les multinationales mexicaines, proches du marché en forte expansion des Hispaniques aux États-Unis, ou plus généralement celles des secteurs agro-industriels, où figurent en bonne place l'argentin Arcor, le brésilien Sadia ou encore le mexicain Bimbo. L'exemple de l'émergence de leurs cousines espagnoles ne peut qu'inciter ces multinationales latines à aller à leur tour de l'avant (voir encadré 3). Dans cette perspective, les associations avec des firmes européennes pour poursuivre leur processus d'internationalisation, y compris sur le Vieux Continent, constituent une des voies envisageables pour faire face aux défis que suppose leur consolidation.

Conclusion

Les relations économiques, industrielles, commerciales et financières entre l'Amérique latine et l'Europe s'inscrivent aujourd'hui dans un contexte mondial nouveau. L'émergence de la Chine et le décentrement du monde qu'elle entraîne affectent également le triangle traditionnel des relations qu'entretiennent les Latino-Américains avec les États-Unis et l'Europe.

Non seulement l'Amérique latine se tourne économiquement de plus en plus vers l'Asie – tout particulièrement la Chine – mais les relations politiques entre les deux régions s'intensifient. Si le Chili est sans doute le pays le plus dynamique du point de vue économique, avec un tiers de ses exportations d'ores et déjà tournées vers l'Asie et de nombreux accords signés avec les pays asiatiques ces dernières années (Corée du Sud, Japon et Chine par exemple), d'autres s'avancent également sur des registres plus politiques, à l'instar du Venezuela, dont la volonté d'exporter davantage vers la Chine répond à un désir de se soustraire à la dépendance nord-américaine en matière de destination de ses exportations pétrolières.

Pour l'Europe, le défi à venir sera donc de continuer à maintenir sa présence, tant commerciale et économique que politique, dans une région qui cherche à accroître son autonomie. Même si la perspective de la signature d'un accord avec le Mercosur risque de rester bloquée, l'UE devra, étant donné le faible dynamisme des échanges interrégionaux, essayer de promouvoir de nouvelles initiatives pour relancer les relations économiques euro-latino-américaines. La mise en place d'une « facilité Amérique latine » par la Banque européenne d'investissement (BEI), qui pourrait impliquer une participation européenne dans le financement des infrastructures en Amérique latine, permettrait d'aller dans ce sens.

Au-delà de la montée en puissance de la Chine, pour l'Amérique latine la question sera, dans les années à venir, de continuer à jouer sur un point d'appui indispensable dans ses relations extérieures. Elle aura toujours intérêt, par exemple, à attirer de façon soutenue les IDE européens – avec une attention plus particulière pour les implantations dans le secteur de biens échangeables –, même si les obstacles à surmonter sont multiples

– notamment la concurrence accrue dans ce domaine des pays d'Europe centrale et orientale et d'Asie.

Les deux continents partagent un passé, une histoire, une culture, ils partageront un futur mais, pour que celui-ci se teinte de nouvelles couleurs, d'un nouveau dynamisme, plus d'audace et de vision seront nécessaires de part et d'autre de l'Atlantique.

Bibliographie

- B** Blazquez, J., J. Rodriguez et J. Santiso (2006), *Angel or Devil ? Chinese trade impact on Latin American emerging markets*, Paris, Centre de développement de l'OCDE, « Document de travail », mai.
- C** CEPAL (2006), *La inversion extranjera directa en América Latina y el Caribe 2005*, Commission économique des Nations unies pour l'Amérique latine, Santiago du Chili.
- CEPAL (2005), *La inversion extranjera directa en América Latina y el Caribe 2004*, CEPAL, Santiago du Chili.
- E** Escaith, H. et C. Quenan (dir.) (2003), *Emergencia del Euro y sus implicaciones para América latina y el Caribe*, Santiago du Chili, CEPAL, Division du développement économique. Série « Macroeconomía del Desarrollo » n° 20.
- G** Ghymers, C. et C. Quenan (2006), *Estado actual y perspectivas de las relaciones economicas entre la Union Europea y América Latina y el Caribe*, Caracas, Système économique latino-américain (SELA), mars.
- Guillen, M. (2005), *The Rise of Spanish Multinationals : European Business in the Global Economy*, New York, Cambridge University Press.
- M** Miotti, L., D. Plihon et C. Quenan (2005), « The Euro and Financial Relations between Latin America and Europe : medium and long-term implications », in P. Artus, A. Cartapanis et F. Legros (dir.), *Regional Currency Areas in Globalization*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Q** Quenan, C. (2006), « Le régionalisme : entre convergence et concurrence des projets », *Questions internationales*, n° 18, mars-avril.
- S** Santiso, J. (dir.) (2006a), « China's impact on Latin America », Paris, Centre de développement de l'OCDE, « Document de travail ».
- Santiso, J. (2006b), « La emergencia de las multilatinas », in ICEI et ICEX (dir.), *Claves de la Economía Mundial*, Madrid, Instituto Complutense de Estudios Internacionales/Instituto Español de Comercio Exterior.
- Santiso, J. (2005a), *América latina : révolutionnaire, libérale, pragmatique*, Paris, Autrement, 2005 (version anglaise : *Latin America's Political Economy of the Possible : Beyond Good Revolutionaries and Free-Marketeters*, Cambridge, MA, MIT Press, 2006).
- Santiso, J. (2005b), « La experiencia china y su impacto en América latina », *Política Exterior*, vol. 19, n° 107, septembre-octobre.