

UNE DYNASTIE  
AMÉRICAINE

*les*  
**Rockefeller**

**Peter Collier**  
**David Horowitz**

SEUIL

parole à l'un d'eux : « Parler de l'abaissement des profits pour le bien de l'économie, c'est parfait pour vous, Mr. Rockefeller; mais vous attendez-vous vraiment à nous voir renoncer — dans le but de réaliser un malheureux 10 % — à des bénéfices de 30 %, 50 %, voire 100 %, qui sont tout à fait possibles étant donné la pénurie de capitaux vénézuéliens? »

Nelson n'avait surtout pas l'intention de partir en guerre contre les lois de la concurrence latino-américaine ni contre la grande bourgeoisie vénézuélienne. Comme l'écrivait *Fortune* : « Rockefeller semble avoir compris que les sociétés IBEC, si elles veulent susciter une émulation sur grande échelle, doivent pratiquer les taux de profits normaux en Amérique latine. » Mais, avant de pouvoir mettre en pratique ces conseils de sagesse commerciale et association », la société dut faire le compte des échecs de sa période de lancement. En 1952, le gouvernement vénézuélien et les sociétés pétrolières avaient abandonné le navire. Au Brésil, on avait également assisté à des pertes sévères et à des faillites importantes. Les erreurs de la première décennie de l'IBEC devaient coûter à Nelson plus de 7 millions de dollars.

Il alla trouver Junior dans l'espoir d'obtenir l'argent frais dont il avait besoin pour compenser les pertes de l'IBEC. « Père, dit-il au patriarche, j'ai besoin d'un million de dollars pour sauver l'IBEC. » Mais les réactions hostiles des milieux nationalistes latino-américains à l'égard de Nelson, en raison de son immixtion dans les affaires intérieures de leur pays, inquiétaient Junior. Et il n'y avait pas de quoi apaiser ses craintes quand il entendait Jamieson lui répéter que son fils était « probablement le Nord-Américain numéro un aux yeux du Brésilien moyen ». Junior consentit à venir au secours de son fils, mais à une condition : qu'il mit fin à toute l'opération, après le sauvetage de l'IBEC. « Entendu, père », répondit froidement Nelson en quittant la pièce.

En fin de compte, Nelson parvint à se procurer l'argent par d'autres biais, et l'IBEC put repartir d'un bon pied. Nelson liquida les entreprises qui battaient de l'aile; il renforça les entreprises florissantes et se mit en quête de nouveaux domaines plus profitables à ses investissements. Ce qui était arrivé au programme de distribution de denrées alimentaires (CADA) résuamait bien la nouvelle physiologie de sa société. On l'avait sommé de réaliser des profits latino-américains « normaux »? Eh bien, il ne restait plus, selon toute logique, qu'à maximiser ces profits en construisant des supermarchés dans tout le pays : ils vendraient des marchandises en provenance des USA et étrangeraient le petit commerce. Loin de mettre sur pied une économie vénézuélienne autochtone, son entreprise (prétendument de coopération américano-vénézuélienne) contribua en fait à accentuer la dépendance du pays à l'égard des biens de consommation US.

Le succès fut acheté au prix du principe même qui avait présidé à la création de l'IBEC et qui la distinguait des autres sociétés. Tandis qu'intervenaient ces revirements dans la CADA et les autres programmes, l'IBEC faisait l'acquisition d'entreprises industrielles fort rentables aux États-

Unis mêmes : une fabrique de biens d'équipement pour l'extraction du pétrole à Cleveland (la VD Anderson) et une fabrique de valves hydrauliques à Akron (la « Bellows »). Addition ultérieure d'importance : l'Arbor Acres Farms, dans le Connecticut, une des plus grandes entreprises mondiales d'élevage de volaille. En d'autres termes, la masse impressionnante des avoirs qu'elle finit par accumuler, l'IBEC la tint davantage de l'acquisition de sociétés US déjà existantes et florissantes, que du développement d'industries nouvelles au Venezuela ou au Brésil. A la fin de sa deuxième décennie, plus de la moitié des revenus de l'IBEC provenaient d'Amérique latine où elle avait cependant placé moins d'un tiers de ses capitaux.

Nelson essayait de se cacher le fait que la « conscience morale » de l'IBEC avait disparu en faisant remarquer que l'AIA existait toujours. Mais, en fait, les programmes de la Société jumelle à but non lucratif ne retinrent que fort peu l'attention après la naissance de l'IBEC. De surcroît, la symbiose entre les deux institutions était souvent plus complexe que ne le laissait supposer la division en société philanthropique d'une part, et entreprise rentable de l'autre. Peu après sa création, l'AIA avait, par exemple, fait procéder à une étude de marché sur la production de maïs hybride au Brésil. Elle avait découvert qu'une société brésilienne (Agrocères Limitada) se préparait à se lancer dans la culture industrielle du seul hybride implanté dans le pays. Les données furent fournies à l'IBEC qui proposa aux propriétaires brésiliens d'Agrocères de créer avec eux une nouvelle société. La nouvelle entreprise fut baptisée la SASA; en grandissant, elle réclama de plus en plus de capitaux. Les termes initiaux de l'accord, selon lesquels les Brésiliens pourraient acquérir 49 % des actions au départ, puis 51 % au bout de dix ans, s'avèrent utopiques, et les Brésiliens durent se contenter d'une part d'actions beaucoup moins élevée dans une société qui avait pris des dimensions imprévisibles. Avec les années, la SASA devint l'une des six plus importantes sociétés productrices de maïs hybride dans le monde, et l'une des étoiles dans la constellation des sociétés satellites de l'IBEC<sup>1</sup>.

Le changement de politique de l'IBEC ne se produisit pas en un jour. Mais la société, elle, ne cessait de grandir. A son vingtième anniversaire, son chiffre d'affaires annuel avait dépassé les 200 millions de dollars, lui valant de figurer sur la liste des « 500 » établie par *Fortune*, en compagnie des autres géants de l'économie US. Elle comptait plus de cent quarante filiales dans trente-trois pays, avait à son actif des sociétés d'investissement à capital variable, des compagnies d'assurances, des sociétés immobilières et une multitude d'autres entreprises. Elle était devenue une société pionnière — mais pas tout à fait dans le sens prévu à l'origine par Rockefeller. Loin d'être

1. Autre exemple des effets de ce changement de vocation au Venezuela. Lorsque l'IBEC décida de se lancer dans la production laitière, il y avait un concurrent autochtone, l'Inlaca. La Compagnie de Rockefeller parvint à couper l'herbe sous le pied à l'Inlaca en mélangeant du lait en poudre dilué — provenant de surplus alimentaires US — au lait frais. Quand elle eut monopolisé le marché (procédé qui n'était pas sans rappeler l'histoire du grand trust de la Standard), la Société fit monter le prix du lait à 32 cents le litre, 50 % plus cher qu'aux États-Unis.

une société semi-philanthropique destinée à modifier les données fondamentales de la dépendance latino-américaine, l'IBEC était la préfiguration d'une nouvelle forme d'entreprise — la multinationale US, avec filiales et marchés disséminés aux quatre coins de la planète — qui allait devenir un fait majeur de la vie économique du monde sous-développé dans la seconde moitié du XX<sup>e</sup> siècle.

Tandis que Nelson multipliait ses efforts pour amener l'IBEC à accumuler les profits, Harry Truman préparait son second discours inaugural autour d'un plan d'action en trois points dans le domaine des relations internationales. Les deux premiers points n'étaient que la continuation de programmes antérieurs, mais le troisième, promettant un « accord commun visant à renforcer la sécurité dans la zone nord-atlantique », constituait un nouveau point de départ de la politique étrangère américaine : une alliance militaire de temps de paix — l'OTAN — assortie de pouvoirs transocéaniques.

Tandis que se préparait l'ébauche du discours inaugural, le président se vit proposer un quatrième point, émanant de Ben Hardy, haut fonctionnaire du département d'État qui avait travaillé pendant la guerre pour Nelson et Jamieson au service de presse du Bureau du coordonnateur. Impressionné par les programmes d'assistance technique de l'OIAA et par les plans ultérieurement mis en œuvre par Nelson aux débuts de l'AIA, Hardy suggérait que le président exprimât son appui moral à un programme d'assistance technique au tiers monde, ce qui ajouterait une note idéaliste à son discours et émousserait quelque peu le caractère belliqueux du Point 3. A la dernière minute, Truman introduisit la proposition Hardy réclamant un « nouveau programme audacieux » d'aide technique et financière. Les capitales du monde entier louèrent le président pour son sens de l'histoire et pour la générosité de la proposition — connue désormais sous le nom de « Point 4 » — et ne retinrent rien d'autre du discours inaugural.

A la lecture de ce texte, dans les journaux du matin, Nelson fut ravi. Il n'avait eu aucun contact avec la Maison-Blanche depuis que Truman l'avait mis dehors, trois ans et demi auparavant ; mais il envoya immédiatement une lettre au président pour lui dire que le Point 4 constituait l'événement majeur en politique étrangère depuis des dizaines d'années ; petite flatterie, il ajoutait que ce Point 4 était propre à assurer à tout jamais la place de Truman dans les manuels d'histoire.

Cette formule flatteuse trahissait chez Nelson le désir impatient de retourner à Washington ; mais il ne reçut pas d'invitation. En juin, Truman demanda 45 millions de dollars pour satisfaire au Point 4 — la relative modicité de la somme indiquait nettement que ce programme n'avait éveillé son intérêt que pour ses effets rhétoriques. Nelson se rendit maintes fois à Washington pour témoigner devant des commissions parlementaires de ce

que lui avaient enseigné ses activités au sein de l'AIA et de l'IBEC en Amérique latine, et qui pourrait servir à l'élaboration des projets de lois dont le Point 4 devait faire l'objet : il insista à plusieurs reprises sur la nécessité de créer, pour la mise en œuvre de ces programmes, un office qui échapperait au contrôle du département d'État.

Le même été, Nelson eut l'occasion de rendre visite au président ; au cours de leur entretien, il émit l'idée que la ferme position des pays latino-américains à l'ONU en faveur de l'intervention US en Corée justifiait un discours de reconnaissance. Truman en tomba d'accord et Nelson, désireux d'apporter son concours, proposa de « réunir quelques idées » qui pourraient être utiles au président dans l'élaboration de son discours. Le président remit le texte de Nelson à son secrétaire d'État Dean Acheson, qui n'avait pas oublié l'attitude de Rockefeller à San Francisco alors que lui-même faisait corps avec Pasvolsky et les autres membres de la Division des affaires internationales. Acheson reçut les suggestions de Nelson avec politesse, mais il n'y eut jamais de discours.

En novembre 1950, toutefois, Truman nomma Nelson à la présidence d'un Comité consultatif de développement international, chargé d'émettre des suggestions sur la mise en application du Point 4. L'exaltation de Rockefeller à l'annonce de cette nomination s'accrut d'autant lorsque le président lui eut donné à entendre qu'il voulait voir le Comité préparer le terrain, pour ce nouveau programme d'aide, sur le modèle du Comité présidé par Averell Harriman et qui avait naguère jeté les bases de la réalisation du plan Marshall. Nelson mit une condition à son acceptation : en vue précisément d'assumer ce rôle d'envergure, il fallait éviter de limiter l'étude à l'aide technique, mais l'élargir au problème global de l'assistance économique au monde sous-développé.

Constituant son équipe de travail, Nelson recruta son vieux professeur d'économie politique de Dartmouth, Stacy May, qui s'était employé à l'initier à Marx et au péril communiste, et dont il avait souvent sollicité avec confiance les conseils d'ordre économique à propos des entreprises de l'AIA et de l'IBEC ; également, l'avocat Oscar Ruebhausen, de la Debevoise, Plimpton and Gates, à qui il avait recouru de plus en plus fréquemment pour les questions juridiques, Lockwood étant de plus en plus absorbé par les affaires du bureau familial.

Au bout de cinq mois de travail, le Comité de développement international publia son rapport intitulé *Associés dans le progrès*, qui mettait l'accent sur l'importance du capital privé comme clé du développement, soutenu par l'aide gouvernementale en ce qui concerne les routes, les équipements portuaires, l'irrigation, les installations électriques, c'est-à-dire « l'infrastructure ». Mais la proposition la plus importante, particulièrement chère à Nelson, recommandait la concentration de toutes les principales activités économiques à l'étranger dans un office central, une administration des activités économiques US outre-mer, dirigée par un administrateur unique et n'ayant de comptes à rendre qu'au président.



En conclusion de son discours à la Chambre, Nelson demanda avec insistance la création d'une administration des activités économiques US outre-mer pour orchestrer et soutenir, avec l'aide et les garanties gouvernementales, le flot de milliards de dollars du capital privé américain dans le monde sous-développé. Cette suggestion suscita l'enthousiasme dans les représentants. Mais Rockefeller ne fut pas invité à se rendre au Sénat pour s'expliquer. Comme il devenait évident qu'il avait échoué dans sa tentative pour créer un nouvel office chapeautant l'ensemble des activités économiques US à l'étranger, il demanda une entrevue au président Truman et lui remit sa démission du Comité consultatif de développement international. A son arrivée à la Maison-Blanche, il rencontra par hasard Harriman qui en sortait. Les deux hommes se serrèrent la main et s'observèrent avec une cordialité circonspecte; Nelson dit: « Je ne fais qu'entrer pour présenter ma démission de président du Comité consultatif. »

« Oh non, s'exclama Harriman. Le travail commence à peine! »

Rockefeller sourit d'un air entendu, et entra annoncer sa décision. Cette démarche n'était pas sans rappeler une entrevue semblable à la Maison-Blanche, six ans plus tôt; mais, cette fois-ci, il n'y avait aucune surprise de part et d'autre. « Nous eûmes une conversation très agréable, dira plus tard Nelson. Il n'aurait pu être plus aimable. »

En mars 1952, A. A. Berle junior nota dans ses carnets que Nelson, avec l'aide de Wally Harrison, avait aménagé une « petite maison » derrière le Musée d'art moderne, « centre d'un groupe très restreint et singulièrement ésotérique de gens sérieux ». Nelson n'avait pas oublié les jours fiévreux d'avant-guerre, où le « Groupe » et lui-même avaient élaboré en toute indépendance une politique dont le gouvernement avait dû tenir compte, et il était prêt à s'y essayer de nouveau. En compagnie des frères Rockefeller se retrouvaient dans ce petit club Berle, Harrison, Jamieson et Ruml, déjà plus très jeune. L'idée était la suivante: toute personne parrainée par deux des membres pouvait venir discuter en déjeunant. Parmi les sujets abordés, il y en avait un qui allait sans dire: que restait-il à faire aux frères — en particulier à Nelson — maintenant qu'ils avaient en main la puissance et l'influence attachées à leur nom? Rappelant cette remarque de Nelson: « Si le système capitaliste s'avère pour le moins capable de réalisations, alors c'est bien aux frères Rockefeller de jouer » — Berle commenta: « L'influence des frères Rockefeller est une grosse bulle à laquelle Nelson tente d'imprimer une direction intellectuelle et philosophique. »

Sa récente expérience à Washington avait été démoralisante. L'administration Truman avait accepté ses idées mais lui avait refusé le rôle de promoteur qu'il avait le sentiment de mériter. Mais, à présent, cette administration arrivait au bout de son rouleau et les Rockefeller soutinrent la candidature du général Dwight D. Eisenhower aussi massivement que celle de Willkie et

de Dewey par le passé, et avec des chances de succès beaucoup plus grandes. L'oncle de Nelson, Winthrop Aldrich, avait joué un rôle décisif pour convaincre Eisenhower de se présenter, puis dans l'organisation de l'énorme machine financière destinée à soutenir Ike contre Taft à la Convention du parti républicain. Nelson avait donc toutes les raisons de penser que, dans l'ère républicaine qui s'ouvrait, il pourrait vaincre toutes traces de sentiments antirockefelleriens à Washington et s'élever à une situation de premier plan dans le domaine des affaires étrangères. Lorsque, une petite semaine avant son élection, Eisenhower le nomma à la tête d'un Comité consultatif pour l'organisation du gouvernement, chargé de balayer les vieilleries administratives de vingt années de règne démocrate, il parut évident que son heure avait enfin sonné.

Ce n'était pas tout à fait le poste auquel il aspirait. Ses sentiments anticommunistes, avec l'aggravation de la guerre froide, étaient devenus chez lui un véritable prurit. Il désirait fort se trouver aux premières lignes de la politique, mais, au département d'État, on n'avait pas encore oublié ses menées de San Francisco, sept années auparavant, et le redoutable Dulles (bien que réconcilié depuis longtemps avec Nelson) entendait protéger à fond sa propre position d'avocat-conseil du président pour les Affaires étrangères<sup>1</sup>. Le poste obtenu par Nelson n'était peut-être pas brillant, mais il avait le mérite de lui permettre de rencontrer fréquemment le président et son chef de cabinet, Sherman Adams, ancien étudiant de Dartmouth lui aussi, qui s'était trouvé à ses côtés au conseil d'administration de l'école.

En qualité de président du Comité consultatif présidentiel pour l'organisation du gouvernement, Nelson put aborder la politique étrangère par la bande. Une des premières suggestions de son Comité au président élu fut la création d'un poste, indépendant du ministère, visant à coordonner le travail de quelque quarante services concernés par tel ou tel aspect des Affaires étrangères. Mais ce plan heurtait de plein fouet les intérêts de Dulles, qui devait être la Némésis numéro un — mais non pas la seule — de Rockefeller dans l'administration Eisenhower. Il y en avait une autre: l'adjoint de Dulles, le général Walter Bedell (« Beetle ») Smith, qui venait d'abandonner à Allen Dulles, frère de Foster, son poste à la tête de la CIA. Ancien chef d'état-major d'Ike, « Beetle » était un personnage clé de l'administration, la seule filière sûre pour arriver à être reçu par le président. (Outre les rapports de confiance qui existaient entre les deux hommes, Ike faisait grand cas du talent de « Beetle », unique à ses yeux, pour « coucher les décisions sur une feuille de papier ».) Par une de ces curieuses aberrations assez fréquentes

<sup>1</sup>. Dulles savait pertinemment qu'Eisenhower ne l'avait pas choisi d'emblée comme secrétaire d'État. Ike avait d'abord pensé à John McCloy, mais le sénateur Robert Taft avait opposé son veto, le trouvant trop proche des « banquiers internationaux » et des « New Dealers de Roosevelt », et, par implication, des Rockefeller. (« Depuis 1936, tous les candidats républicains à la présidence ont été nommés par la Chase Bank », accusait Taft avec amertume après sa défaite à la Convention de 1952.) Dulles faisait également partie des classes dirigeantes de la côte Est, mais son anticommunisme militant lui donnait le pas sur McCloy (plus particulièrement en ce qui concernait l'Asie, cheval de bataille de la droite la plus réactionnaire).