

Le libre-échange en action

Pr. Kamel BENMOUSSA
Pr. Kada AKACEM
Faculté des sciences économiques,
et commerciales et de gestion
Université d'Alger 3

Résumé : Le but de cet article est de montrer qu'en ce concerne le libre-échange il y a un très grand écart entre ce que recommande la théorie, ce que prêchent les champions du libre-échange (les pays occidentaux, le Japon...) et, ce que dans la pratique, ces champions ont fait par le passé et continuent de faire dans le présent (et très probablement dans le futur).

Abstract : The purpose of this article is to show that as far as the free-trade is concerned, there is a huge gap between what the theory recommends, what the champions of the free-trade (Western countries, Japan...) preach, and what in practice, these champions have done in the past, what they do in the present and what they will very likely continue to do in the future.

Mots clés : Libre-échange, hypocrisie, protectionnisme, intervention Etat, patriotisme économique, restrictions importations, restrictions exportations, promotion exportations, concurrence déloyale.

1. Introduction

Que dirions-nous des économistes qui, une fois que leur pays se sont bien développés grâce à un protectionnisme très stricte, se mettent à prêcher le libre-échange pour notamment légitimer 'scientifiquement' à travers leurs travaux, les recommandations, les exhortations, souvent suivies de toutes sortes de pressions, intimidations et même de menaces, que leur pays adresse à d'autres pour les inciter et forcer à pratiquer le libre-échange ? Hypocrites, opportunistes, rentiers (rentseekers), spin doctors, manipulateurs ? Ce genre d'économistes a existé de tout temps et continue d'exister, notamment depuis les 'grands' économistes classiques Adam Smith et Ricardo.

En effet ces deux théoriciens du free market, se sont mis à leur époque, en parallèle et en connivence avec les politiciens et les industriels de leur pays, à prêcher, et à recommander avec insistance, le libre-échange aux autres pays et aux USA notamment, mais *une fois seulement* que la Grande Bretagne s'est bien développée en protégeant très fortement son économie contre la concurrence étrangère à travers les '*mains et les pieds bien visibles*' du gouvernement britannique. Ces économistes et autres experts de sa Majesté, ont tout fait pour que les USA, à l'époque un pays agricole, laissent grand ouvert leurs frontières aux produits manufacturés britanniques et *se spécialisent* dans les produits agricoles. Heureusement pour les Américains qui non seulement ont ignoré les conseils d'Adam Smith et de Ricardo et résisté aux pressions et menaces de la Grande Bretagne, mais ont tout simplement suivi le même itinéraire que celui prit par les Britanniques, à savoir une politique industrielle patriotique, tracée dès 1875 par le président Ulysse Simpson Grant et ont réussi leur développement (et sont devenu la plus grande puissance économique), notamment en adoptant le modèle des industries de substitutions et en protégeant leurs industries naissantes.

Mais malheureusement pour des pays comme le nôtre, les Américains ont suivi le modèle britannique de bout en bout et à la lettre: c'est-à-dire qu'une fois qu'ils se sont bien industrialisés et bien développés, les USA sont tout simplement devenus les nouveaux champions du libre-échange et se sont mis à leur tour à prêcher et même à imposer aux autres pays à travers, de nos jours, les 'institutions de Washington' (FMI, Banque Mondiale, OMC...) et autres instruments d'intimidation, de chantage et de coercition. Quelle que soit la, ou les raisons, qui poussent ce genre d'économistes à se laisser instrumentaliser il n'en demeure pas moins qu'il y a de grands écarts

entre ce qu'ils prêchent, eux et leurs gouvernements, en matière de concurrence, de libre-échange ... et ce que leurs pays en particulier (Occident, Japon...) font dans la pratique, puisque pour ces pays le libre-échange signifie, que «le commerce est bon [et que] les importations sont mauvaises...»¹. Ces évangélistes du libre-échange, ont beau dire nous dire que l'adoption de politiques économiques qui prônent l'ouverture de l'économie aux produits et aux investissements étrangers, sont indispensables à une croissance économique soutenue, ce que leurs pays ont fait et ce qu'ils continuent de faire est souvent bien loin de ce qu'ils disent, et malgré cela, ils empêchent et refusent que les pays sous-développés, comme l'Algérie en particulier, mettent en œuvre les politiques économiques et les institutions qu'ils ont eux-mêmes utilisées pour se développer et font fortement pression sur ces pays pour qu'ils adoptent le free market, le libre-échange et dérèglent leurs économies, ...: c'est ce qu'on appelle le *colonialisme économique*.

Il est toutefois vrai, et tout le monde est d'accord, qu'un pays pourrait difficilement vivre en autarcie, c'est-à-dire sans commerce extérieur et que tout pays doit d'une manière ou d'une autre, à un degré ou un autre, participer au commerce international. Par contre, tout le monde n'est pas d'accord sur le niveau et le degré de cette participation, ni sur la nature de cette dernière, à savoir: le libre-échange pur et dur ou au contraire un protectionnisme pur et dur ou un régime entre les deux extrêmes... Dès lors on peut se poser la question de savoir s'il est sage, profitable pour un pays, comme l'Algérie, d'ouvrir totalement ses frontières au commerce international, de démanteler ses barrières douanières (tarifaires et non tarifaires) et de souscrire au libre-échange pur et dur tel que préconisé par les ultra-libéraux ? Ou vaut-il mieux pour le pays de protéger son industrie jusqu'à ce qu'elle soit capable de faire face à la concurrence étrangère ? On pourrait répondre à cette question en répondant à la question de savoir comment les pays riches sont devenus riches². Cependant notre objectif ici n'est pas d'analyser l'itinéraire suivi par les pays riches pour se développer, comme l'ont essayé de faire certains auteurs³ depuis notamment les travaux de l'école historique allemande et en particulier ceux de Frédéric List⁴, l'un des premiers grands défenseurs du protectionnisme. L'objectif de cet article est de montrer à travers quelques exemples édifiants et très révélateurs de l'hypocrisie des pays riches qui, une fois industrialisés grâce notamment à un très fort patriotisme économique à travers un protectionnisme pur et dur, n'arrêtent pas, encore de nos jours, de prêcher et même d'imposer le libre-échange aux pays sous-développés comme l'Algérie, alors même qu'ils pratiquent constamment et encore un protectionnisme souvent très fort.

Ceci est dû, entre autres, au fait que les théories qui prêchent (et même évangélisent) le libre-échange sont basées sur des **hypothèses irréalistes** très souvent contredit par la réalité, telles que par exemple: des économies de marché, free market (free entry: liberté d'importer, et free exit : liberté d'exporter, ce qui n'est pas le cas tout le temps dans tous les pays développés) concurrence pure et parfaite, absence de subventions à la production et aux exportation, un plein emploi des ressources (ce qui n'est pas toujours le cas et surtout pas dans les pays sous-développés), et des facteurs de production pouvant être aisément réaffectés d'une activité à une autre (ce qui est rarement vrai dans la pratique, à cause de nombreuses contraintes telles que la qualité de la main d'œuvre, la nature des équipements... qui sont différentes pour la production d'un bien agricole et d'un ordinateur...).

Par ailleurs, le libre-échange devrait en principe concerner la **libre circulation** des biens, des services, et des **facteurs de production** (et donc non seulement des capitaux mais également des **travailleurs**, d'autres agents économiques et même tout simplement des touristes: mais imposition et souvent **refus de visa** d'entrée dans ces pays). Or le libre-échange, dans la pratique, avec ou sans l'OMC, ne concerne en fait que les domaines dans lesquels les entreprises (notamment transnationales) de certains pays (les pays dits développés de l'Amérique du Nord et de l'Europe, le Japon... en particulier) sont en position de force c'est-à-dire que les échanges dont ils peuvent tirer

des avantages quasiment certains. Notons enfin que contrairement à la théorie libérale et aux discours officiels, très *souvent* les *politiques du commerce extérieur* des pays dits ‘démocratiques’ n’ont pas pour objectif de promouvoir la concurrence et donc l’efficacité et l’innovation, ou le commerce mondial. En effet dans la pratique ces politiques ne sont *pas toujours basées sur un calcul économique de coûts et bénéfices*. Elle est plutôt et très souvent basée sur des considérations d’ordre politique, social... qui souvent ont beaucoup plus de poids que les arguments purement économiques.

De toutes les façons que les fondements théoriques du libre-échange soient justes ou non, réalistes ou pas, dans la réalité, en pratique, les politiques économiques des pays qui prêchent et même imposent le libre-échange sont souvent tout autre et vont souvent à l’encontre des recommandations des théoriciens et autres ‘experts’, comme on le constate de nos jours, un peu partout dans le monde, depuis la crise financière et économique de 2008. Voyons alors, à travers des exemples-témoins, comment les Evangélistes du libre-échange procèdent dans la pratique. Nous ferons cela en commençant par les restrictions aux importations, puis les restrictions aux exportations et enfin des exemples de promotion des exportations.

2. Exemples de restrictions aux importations

Les pays développés ont recours à tous les types de restrictions et de protection dans le commerce international. **Barrières tarifaires** : droits de douane. **Barrières non tarifaires**: subventions et restrictions sur les quantités (quotas), des licences spéciales (en particulier pour l’exportation et/ou l’importation des armes...). **Autres sortes d’obstacles artificiels, réglementaires, techniques et administratives** au commerce international: normes déraisonnables pour la qualité des produits, des procédures d’immigration trop exigeante et très souvent humiliante pour les citoyens du Tiers Monde, des procédures douanières pesantes, décourageantes, trop longues et trop lourdes et donc coûteuses en argent et en temps; des réglementations sanitaires (et phytosanitaires) draconiennes pour les denrées alimentaires, les médicaments..., les règles d’origine... **Manipulations monétaires** : dévaluation de la monnaie (pour rendre les exportations plus compétitives par les gains de change), accords, imposés, de limitation des exportations (restrictions, supposées être, volontaires). Ces mêmes instruments qu’ils dissuadent et même souvent interdisent aux pays du Tiers Monde, d’utiliser.

2.1. Exemples de restrictions aux importations par des barrières tarifaires

Déjà au dix-neuvième siècle le Royaume Uni (la Grande Bretagne et l’Irlande) a utilisé des tarifs pour protéger son agriculture (et les profits des fermiers) contre la concurrence étrangère, à travers les fameuses Corn Laws entre 1815 et 1846.

Le Smoot–HawleyTariffAct⁵: Loi adopté en 1930 et dont l’objectif principal est de réglementer le commerce avec les pays étrangers, protéger les industries et les agriculteurs Américains, de la concurrence étrangère, et pour d’autres fins. Avant cela et déjà en 1922, le Fordney-McCumber tariffAct, avait augmenté considérablement les droits de douanes sur les produits importés. En 2002 le président Bush a imposé unilatéralement des droits de douanes entre 8% et 30% sur les importations des produits de l’acier. En Septembre 2012 le gouvernement Brésilien a établi une liste d’environ 200 produits (pneus, médicaments...) sur lesquels les droits de douanes ont augmenté, pour protéger les producteurs locaux. Mais le Brésil, les USA et la GB, ne sont pas les seuls à avoir recours au protectionnisme, d’autres pays européens, l’Argentine, la Russie, la Chine... ont recours au protectionnisme, en particulier depuis la crise mondiale de 2008, d’après le Global Trade Alert⁶. Pendant longtemps le Japon interdisait l’importation du riz pour encourager et supporter la culture du riz dans le pays (les prix étaient alors plus de cinq fois supérieur aux prix mondiaux). Puis en 1998 et suite aux pressions exercées par plusieurs pays il a tout simplement changé d’outil

et imposé des droits de douanes sur l'import du riz, de 1.000%⁷ ! Bien que la vente du riz soit ouverte aux compagnies privées, les agences gouvernementales réalisent encore la grande majorité des ventes. De plus, conformément aux règles de l'OMC, le Japon doit importer au minimum 8% de sa consommation annuelle. Mais le riz importé n'est généralement pas écoulé sur le marché à la consommation domestique japonais... ce qui contribue à maintenir un prix très élevé par rapport au prix mondiaux, et encourage la culture du riz au Japon, ce qui est précisément l'objectif du gouvernement. La Chine et l'Inde sont entrain de suivre le chemin foulé par le Japon, les USA et l'Europe: développer une industrie agricole grâce aux aides de l'Etat⁸.

Que dire enfin de la multiplication des blocs économiques et des accords bilatéraux et régionaux, autre méthode du protectionnisme douanier, sélectif? Les traités économiques régionaux sont de plus en plus prisés (l'UE, le TPP, La zone de libre-échange Chine-ASEAN, la NAFTA...) L'existence même de tout genre d'accords commerciaux préférentiels, de création de zones et de blocs de libre-échange régionales, les unions douanières, les marchés communs... prouve que nous n'avons certainement pas affaire au libre-échange mais à un échange-administré par les Etats, '*state managed trade*', surtout que dans l'esprit du libre-échange la non intervention des Etats dans les échanges commerciaux est essentielle et que tous les blablas (théories, articles de presse, discours politiques...) autour de la promotion des échanges libres entre les pays pour le bien de l'économie mondiale et donc pour le bien de tous ne sont que boniments et hypocrisie.

2.2. Exemples des restrictions non tarifaires aux importations

2.2.1. Les subventions. La libéralisation du commerce des produits agricoles, dans de nombreux pays tels que par exemple les USA, le Japon, l'UE..., est toujours attendue. Le programme agricole commun de l'UE (PAC)⁹ par exemple, qui n'est rien d'autre qu'un programme de **subventions massives** aux prix à la production et à l'exportation, apporte une profusion d'aides aux agriculteurs européens et subventionne de nombreux produits agricoles¹⁰. Grace notamment à ces subventions, l'UE est aujourd'hui autosuffisante dans de nombreux produits qu'elle importait auparavant des pays sous-développés et s'est souvent retrouvée avec de grands surplus qu'elle exporte grâce à des subventions de prix, portant ainsi préjudice aux producteurs agricoles des pays sous-développés qui sont trop pauvres et manque de know-how pour pouvoir entrer dans une guerre de subventions avec l'UE. Mais l'UE n'est pas la seule à subventionner ses agriculteurs, aux USA par exemple, beaucoup de **produis agricoles sont subventionnés** par le gouvernement fédéral, tel par exemple la culture du maïs ainsi que sa transformation en éthanol.

En fait chaque année le gouvernement fédéral accorde 25 milliards de dollars en subventions à son industrie agricole, la plus grande partie de ces subventions va aux grandes entreprises agricoles et à des agriculteurs qui gagnent en moyenne beaucoup plus que l'Américain moyen, et de plus, environ les trois quarts de toutes les subventions à l'agriculture vont à seulement 10 pour cent des fermes de la nation. Enfin, tous les gouvernements ont des programmes qui fournissent des aides directes et indirectes à leurs industries¹¹. C'est ainsi que l'UE par exemple, ainsi que les USA, la GB, financent de nombreux projets de recherche pour le bénéfice des entreprises européennes pour les aider à être plus compétitives et mieux exporter.

2.2.2. Quotas et Licences. Le commerce extérieur peut avoir des répercussions considérables sur la répartition des revenus, ce qui introduit une dimension sociale à la question. Et c'est précisément à cause, entre autres, de cette incidence potentiellement négative du commerce sur les revenus de certaines catégories sociales que les Etats-Unis ont traditionnellement protégé leur industrie sucrière¹² (et du fromage et de la confection...) en limitant les importations par un système de **quotas**. Les **V.E.R**¹³(voluntary exports restrictions), autre exemple de quotas, sont une variante déguisée du **système de quota à l'importation, imposé** par les pays importateurs, sous de très

hautes pressions, sur le pays exportateur pour qu'il réduise ses exportations. L'exemple le plus fameux des VER est celui qui a été imposé à partir de 1981 par l'UE, le Canada et surtout les USA au Japon, pour notamment protéger leurs industries (en particulier celle de l'automobile), obligeant ce pays à réduire *-involontairement-* ses exportations de plusieurs produits (voitures, et produits électroniques en particulier) vers ces pays. Un autre exemple est celui de l'accord --imposé--du Multi-Fibre-Arrangement¹⁴, qui limite pour une certaine période, les exportations des produits textiles par les pays en voie de développement (la Chine de l'époque et vingt et un autres pays), vers les pays développés, les USA et l'UE en particulier, l'objectif étant encore une fois la protection des industries en danger (ici du textile) de ces derniers pays. Cet accord devait prendre fin en 2005. Mais les USA comme l'UE ont encore demandé, exigé et renégocié un délai supplémentaire surtout de la part de la Chine.

Le Buy American Act de 1933¹⁵ aux USA et qui exige une valeur ajoutée localement minimale (*'local content requirement'*) pour tout produit importé. C'est la condition selon laquelle une proportion spécifique minimale du bien importé doit être produite localement, et dont le but est, entre autres, de privilégier les entreprises américaines dans les marchés publics, comme d'ailleurs le Buy American Act de 1982...

Nous utilisons très souvent des exemples de protectionnisme, direct ou indirect, pratiqué par les Etats Unis, uniquement parce que les USA sont les plus grands défenseurs, en théorie tout au moins, du libre-échange et de la concurrence loyale. Cela ne veut pas donc dire que les autres pays (développés ou non) n'ont pas recours au protectionnisme. L'Argentine par exemple, a recours à toutes sortes de mesures envoyant des signaux et avertissements aux importateurs, pour rendre les importations plus chers et très compliqués, décourager le recours à ces dernières, inciter les nationaux et forcer les firmes étrangères à produire en Argentine en leur assurant un marché protégé, et a établi une liste de six cents produits sujets à **licence d'importation**¹⁶. Comme patriotisme économique on ne peut pas faire mieux et l'Algérie ferait bien de s'en inspirer au lieu de vouloir à tout prix et au plus vite adhérer à l'OMC et autres zones de libre-échange, qui lui liera les mains et restreindra ses politiques de développement.

2.3. Exemples de restrictions diverses aux importations La bureaucratie est une arme utilisée par beaucoup de pays, malgré leur interdiction par l'OMC, car elle permet toujours de gagner du temps nécessaires aux entreprises locales de s'adapter. Des obstacles aux importations sont délibérément créés à travers des lourdeurs administratives, invoquant toutes sortes de préoccupations: santé, sécurité, environnement... La méthode populaire de nos jours est de créer des barrières aux importations non pas à travers des droits de douane élevé facile à détecter par l'OMC... mais à travers des tracasseries bureaucratiques, pas facile à accuser, mais couteuses aux importateurs en temps et en argent. Les exemples d'abus et de protectionnisme déguisé sont nombreux. C'est ainsi par exemple que pour se protéger contre l'import de l'essence étranger et privilégier ses raffineries, les USA ont tout simplement élaboré des *normes* anti-pollution, concernant la composition chimique de l'essence, de telle façon à désavantager les raffineurs étrangers et en particulier celles du Venezuela. En octobre 2011 les USA ont adopté une nouvelle loi: Currency Exchange Rate Oversight Reform Act qui permet aux autorités et au monde des affaires (les entreprises...) toute **surévaluation d'une devise** quelconque comme une subvention à l'exportation qui donne droit à des droits compensatoires.

Le problème c'est que ce sont les entreprises américaines concernées qui décident si la devise est surévaluée ou pas. Dès lors, ce n'est là qu'un autre subterfuge pour les entreprises qui se sentent menacées par les importations de se protéger indument et de contourner la concurrence étrangère. C'est le même artifice qui est utilisé par les entreprises américaines dans le cas d'un

dumpingsupposé. Les taxes compensatoires et autres mesures anti-dumping sont en fait très souvent utilisées abusivement, par certains pays dont en particulier les USA, en transformant dans la pratique, ces mesures en autant de barrières non douanières au libre-échange pour protéger leurs entreprises. Alors qu'officiellement les taxes compensatoires (*countervailingduties*) sont utilisées dans le cas de concurrence déloyale (notamment pour lutter contre les subventions aux exportations des pays fournisseurs), elles sont souvent utilisées par les USA en fait comme une méthode subtile, déguisée et déloyale¹⁷ de la pratique du protectionnisme. En effet la loi donne aux entreprises américaines le droit de décider par elles-mêmes s'il y a un cas de dumping ou non. Bien évidemment ces dernières utilisent ce droit pour se protéger contre la concurrence étrangère et demander à leur gouvernement d'imposer des droits anti-dumping.

Tous les pays utilisent des subterfuges pour **bloquer l'acquisition d'entreprises nationales** par des étrangers, encore une fois pour toutes sortes de motifs: sécuritaires (Unacoal aux USA...), culturels tel au Japon¹⁸... C'est ainsi par exemple que sous la pression de l'industrie de l'informatique et des télécommunications, qui craignaient la concurrence des entreprises chinoises, le congrès américain a décidé que Huawei et ZTE, deux des plus grandes entreprises chinoises de télécommunications, (fournisseurs d'équipements de télécommunication...) étaient une menace pour la sécurité nationale américaine et ne leur a pas permis d'avoir accès au marché américain, et de soumissionner aux marchés commerciaux publics et privés, ni de pouvoir acheter des entreprises américaines, même celles qui étaient en faillite, malgré toutes les assurances et les précautions prises telles que n'utiliser que des employés locaux et seulement après vérification et acceptation par les services de renseignements et contre-espionnage américains¹⁹... Et pourtant les fabricants et les designers chinois font maintenant partie intégrante de la supplychain mondiale de l'industrie des télécommunications et de ce fait pratiquement toutes les entreprises des télécommunications de par le monde fabriquent, au moins une partie de leurs équipements en Chine.

Il faut noter que d'autres pays tels que l'Australie et le Canada, champions du libre-échange et de la concurrence loyale, ont également bloqué l'accès à leurs marchés pour ces sociétés chinoises. Les Agences de renseignement occidentales prétendent qu'elles craignent les risques **d'écoute électronique**, d'espionnage et autres cyber-attaques oubliant qu'elles sont elles –mêmes des champions dans ce type de jeux: un exemple étant le virus Stuxnet, visant le programme nucléaire de l'Iran, sans parler des **écoutes massives** pratiquées par les USA et la Grande Bretagne (en particulier mais pas seulement) et auxquelles sont sujets pratiquement tous les pays, alliés ou non (gouvernements, individus, entreprises telle que Belgacom l'entreprise de télécom Belge...) et telles que révélées par l'Américain **Edward Snowden**, ancien employé de la CIA et de la NSA .

Les Concurrents occidentaux de Huawei, ZTE et d'autres sociétés chinoises, ont bien un intérêt direct à exagérer les préoccupations de sécurité nationale, tout en dissimulant leur dépendance des sous-traitants chinois et des subventions de leurs propres gouvernements. Un très haut fonctionnaire américain a tout simplement déclaré: «nous serons fous de permettre à Huawei d'accéder à nos networks (réseaux), tout simplement fous²⁰ », peut-être parce qu'il sait que les services de renseignements occidentaux ont des liens très étroits avec leurs entreprises des télécommunications et que celles-ci sont très souvent sollicitées pour installer des 'mouchards' dans les équipements qu'elles exportent pour pouvoir espionner de loin (des sortes de drones dans les écoutes électroniques).

Dans les pays riches, les champions du libre-échange, il y a toujours eu une très (trop) grande connivence entre les entreprises et les autorités publiques: administrations, politiciens en général et les parlementaires en particulier. A travers les financements des campagnes électorales et le lobbying, les sociétés américaines, par exemple, sont très bien défendues par leurs représentants au

Congrès et au gouvernement²¹: « la trace des fortunes des super-riches se retrouve dans la politique à travers les sociétés qu'ils gèrent ou qu'ils possèdent, et qui emploient des légions de lobbyistes et autres experts en relations publics. Et leurs fortunes leur achète l'accès direct aux officiels»²².

Ce n'est là qu'un patriotisme économique (à travers le protectionnisme) qui consiste à interdire des sociétés sur la base de leur nationalité. Ce ne sont là que des arguments fallacieux des entreprises occidentales qui veulent se protéger contre la concurrence étrangère et essaient d'éliminer les entreprises des pays émergents ou non et de leur bloquer l'entrée dans leurs marchés: « les lois commerciales déloyales des Etats Unis ne sont pas faites sur la base de principes économiques. Elles existent uniquement pour protéger les industries américaines qui sont défavorablement affectées par les importations... Les USA donnent des leçons à tout le monde... sur les dangers du capitalisme de copinage... . Cependant le copinage est utilisé très souvent comme par exemple dans le sauvetage du fond d'investissement Long Term Capital Managemnt²³ » et dans les grands contrats de fournitures militaires, tel par exemple, dans l'octroi à la société Boeing un très grand contrat de fourniture de cent avions ravitailleurs militaires d'un montant de 23 milliards de dollars pouvant aller jusqu'à 100 milliards sur plusieurs années de fabrication.

Ce contrat a été dans un premier appel d'offre accordé à un consortium dirigé par Airbus. Puis le contrat a été annulé par le Congrès américain, pour mille et une excuses, et surtout après toutes les pressions exercées par Boeing, et en invoquant la loi 'Buy American Act, qui date de la grande dépression des années trente et qui restreint l'achat de produits étrangers par le gouvernement fédéral et donne ouvertement la préférence aux sociétés américaines et considère qu'accorder les contrats d'armement aux étrangers est une menace pour la sécurité nationale. L'industrie de la défense est loin d'être une industrie normale et le commerce des avions est intensément politique. De nombreux parlementaires et officiers supérieurs ont bien admis que les appareils d'Airbus étaient supérieurs à ceux de Boeing pour le ravitaillement militaire, mais qu'ils étaient simplement politiquement inacceptable, car tout simplement « le gouvernement est géré par Wall Street, les PDG des grandes sociétés et l'industrie de l'armement²⁴ », Un sénateur Américain commentant le pouvoir de *Wall Street* a dit que son influence est si grande sur *le parlement* qu'ils en sont pratiquement, *les propriétaires*²⁵.

Un nouveau appel d'offre, dont les conditions privilégiaient Boeing a été alors lancé et Boeing a eu le contrat définitif. Comme protectionnisme ou patriotisme économique on ne peut pas faire mieux. Bien sûr les Européens étaient scandalisés, et ont ouvertement accusé l'administration Obama de protectionnisme, mais il faut reconnaître que tous les pays européens ont recours à ce genre de protectionnisme quand il s'agit, entre autres, de contrats de défense nationale. Les Européens ont accusé les Américains de ne parler que de la libre concurrence quand elle est à leur avantage et qu'il change tout simplement les règles du jeu quand le vainqueur ne leur convient pas. Le libre-échange signifie dès lors, accepter et suivre les règles dictées par les pays développés --ceux qui s'autoproclament: *la communauté Internationale*-- dans les relations commerciales (et autres) internationales à travers les institutions internationales --de destruction massive des pays faibles-- telles que la Banque Mondiale, le FMI, l'OMC... sans oublier la Cour Pénale Internationale qui, jusqu'à présent n'a porté d'accusation que contre des dirigeants Africains!, ceux justement qui n'ont pas accepté les règles --occidentales-- du jeu.

Il est important de noter ici que bien qu'ayant perdu l'appel d'offre après avoir été indument lésé, Airbus a décidé de construire une usine aux USA même, dans l'Etat de l'Alabama. Airbus est ainsi "devenu Américaine", en suivant le chemin tracé par les constructeurs automobiles étrangers, les Japonais en particulier, dont Toyota. La société japonaise a établi sa première usine américaine à Kentucky en 1988, en partie pour contourner les trop importants droits de douane sur les importations et autres barrières non tarifaires. C'est là donc une évidence de plus que ce n'est pas le

libre-échange qui attire les IDE mais bien plutôt le protectionnisme. La garantie d'un marché protégé est un bien meilleur stimulant pour attirer les investissements que les adhésions à des zones de libre-échange, et l'Algérie devrait en tenir compte. Autre exemple à suivre par notre pays est celui de l'Inde qui a recours à toutes sortes de mesures pour défendre ses industries naissantes. L'une de ces mesures a eu pour objectif la protection de la production locale dans certaines industries telle que par exemple l'industrie pharmaceutique²⁶ qui, grâce à la production locale des médicaments génériques couvrent 90% du marché Indien (en plus des exportations vers d'autres pays dont l'Algérie notamment). C'est seulement quand cette industrie a été suffisamment forte pour faire face avec succès à la concurrence étrangère, que l'Inde a commencé à avoir des lois concernant les brevets pharmaceutiques, c'est-à-dire très récemment (il y a environ 7 ans).

Auparavant et pendant plus de 30 ans, l'Inde ne reconnaissait tout simplement pas les brevets des produits pharmaceutiques. Après son adhésion à l'OMC en 1995 l'Inde a dû changer ces lois, mais c'est seulement à partir de 2005 que son nouveau système protège les brevets mais également et en particulier la production locale des génériques, en refusant de protéger les brevets du genre 'evergreening', c'est-à-dire pour des modifications mineurs d'un brevet qui a déjà été approuvé. Ce genre de reformulation d'un médicament déjà existant n'est pas protégé en Inde car il a pour seul but de bloquer (malhonnêtement) la production des génériques. Par ailleurs, ce nouveau système concernant les brevets, permet aux autorités Indiennes d'obliger les entreprises étrangères dont les brevets sont reconnus, à donner des licences de production aux producteurs locaux des génériques, à travers ce qu'on appelle le 'compulsory[obligatoire] licensing'. C'est ce que les autorités ont fait récemment en ordonnant à la très grande multinationale BAYER, de vendre à une entreprise locale (Natco) une licence pour produire un médicament contre le cancer du rein (Nexavar) et de le vendre à 1/30 du prix de Bayer qui était de 5.000,00 dollars/mois ! En outre et toujours dans l'objectif d'encourager et de protéger les producteurs locaux, les autorités ont décidé de donner les génériques, gratuitement, dans tous les hôpitaux. Grâce à ce genre de protection, les producteurs Indiens locaux sont devenus maîtres dans les génériques, dans le monde entier. On a là un très bon exemple *du patriotisme économique productif* de l'Inde qui fait ce que les évangélistes du libre-échange font mais non pas ce qu'ils disent.

L'Algérie ferait bien de suivre ce type de modèle (comme l'ont fait d'autres pays déjà tels que la Malaisie, l'Afrique du Sud...) au lieu de s'empresser à adopter tous les traités et conventions internationales sans en avoir au préalable étudié, analyser les coûts, l'impact et les conséquences politiques, économiques, sociales, environnementales... à court, moyen et à long terme. Il faut négocier les accords internationaux avec sérieux et surtout avec beaucoup de rigueur et de compétence pour éviter l'infantilisme et l'instabilité juridiques, l'incertitude... et avec auparavant un débat national quand les enjeux sont de taille telle que l'adhésion à l'OMC qui est en train d'être négociée bureaucratiquement, au sens propre et figuré du terme, sans la participation active des premiers concernés: les représentants des entrepreneurs, des ouvriers, de la fonction publique, de la société civile..., alors que, par exemple, des « dirigeants et des employés des multinationales telles que Phillip Morris, Nestlé, Monsanto et DuPont ont servi comme conseillers aux négociateurs US²⁷ ».

3. Exemples de restrictions à l'exportation

Les restrictions et les **taxes à l'exportation**, et qui sont sous-réglementés par l'OMC (!), ont été utilisées pendant longtemps et continuent d'être utilisées comme outils de politique économique protectionniste pour les produits alimentaires, les armes, les des produits High Tech... Entre 2007 et 2011 trente-trois pays ont imposé des restrictions aux exportations de denrées alimentaires. L'Argentine par exemple, et pour éviter une pénurie de biens sur le marché intérieur, a longtemps utilisé les taxes à l'exportation, en particulier sur l'exportation de certains produits agricoles tels

que le maïs, le blé, la viande de bœuf... Mieux, en Mars 2006, le président Néstor Kirchner a pris la mesure radicale **d'interdire toutes les exportations** de viande de bœuf pour une période de 180 jours. En Russie et à la suite de la sécheresse qui a sévi dans le pays en 2010, le gouvernement a tout simplement **interdit les exportations** des céréales durant les années 2010-2011. La Chine également exerce des **restrictions aux exportations** comme par exemple celles des terres rares (rare earth), en particulier pour augmenter les coûts de ses concurrents dans les domaines de la haute technologie qui nécessitent des terres rares, et incite ainsi les producteurs étrangers à délocaliser vers la Chine. Enfin les **exportations des armes** par les pays occidentaux en particulier, ne peuvent se faire sans **autorisation du gouvernement** du pays exportateur...

4. Promotion des exportations

4.1. Les subventions à l'exportation qui sont toutes sortes d'aides ou d'assistance directes ou indirectes à l'exportation des produits des entreprises locales, peuvent prendre une ou plusieurs formes telles que: **crédit à l'exportation à faible taux d'intérêt, allègements fiscaux, réduction de la part patronale des charges sociales, recherche et développement et marketing financés par le gouvernement...** Les Etats Unis, comme d'autres pays d'ailleurs, ont même mis en place une banque spéciale pour cela: c'est la fameuse **Eximbank** (Export Import Bank). L'objectif étant toujours d'encourager l'exportation des produits locaux. Tout comme l'UE a son fameux PAC, les USA leur 'répond en instituant le non moins fameuse EEP ('Export Enhancement Program': programme de promotion de l'exportation) qui concernent plusieurs produits agricoles, de volaille... Les aides de la Chine aux exportations des pièces détachées de son industrie de l'automobile, sous forme de **subventions**, d'allègements fiscaux et des crédits subventionnés se sont chiffrées à environ un milliards de dollars entre 2009 et 2011²⁸. L'Argentine comme le Brésil et autres pays accordent carrément des allègements fiscaux. Telle est l'hypocrisie des pays industrialisés avancés qui prêchent contre les subventions [aux producteurs] et continuent à verser des milliards en subventions à leurs fermiers et autres groupes d'intérêts spéciaux...».

4.2. Dans la guerre juridique des brevets (suite à la guerre commerciale) entre Apple et Samsung, Apple gagne aux USA dans son pays, et Samsung gagne en Corée du Sud (son pays) et au Japon! (Vive l'indépendance de la justice dans les pays dits 'démocratiques'). Un jury américain a ordonné à Samsung de payer un milliard de dollars à Apple²⁹. C'est un jugement qui n'est autre que du protectionnisme déguisé, car le conflit n'était pas tant sur la technologie proprement dite que sur le look des appareils dont Apple possédait une patente et que Samsung aurait copié. Or, et d'abord, il est clair que pas n'importe quelle innovation mérite une patente. Puis la prolifération des brevets, pour un oui ou pour un non, crée un dysfonctionnement des marchés car dorénavant la **concurrence** entre les sociétés 'hightech' se fera non pas dans les marchés mais plutôt **dans les tribunaux**.

4.3. Politique de change ou dévaluation compétitive: durant la présidence de R. Reagan les USA par exemple, sous la pression des industriels américains et dans le but de réduire le déficit croissant de sa balance commerciale avec ses partenaires, les USA ont eu recours à une politique des taux de change très active et ont fait pression sur certains pays tels que l'Allemagne et le Japon pour réévaluer leur monnaie respective contre le dollar, pressions qui ont donné leur fruits avec l'accord du Plaza le 22 Septembre 1985.

4.4. La Pratique de la force. On sait depuis K. Marx que le capitalisme a une logique expansionniste pathologique car dans la poursuite inlassable vers le profit et le maintien de celui-ci à des taux acceptable, le capital est constamment à la recherche de nouveaux marchés³⁰, par tous les moyens y compris les moyens militaires (**colonisations, fomenter des coups d'Etat, créer des 'révolutions' sociales, assassinats de chef d'Etat:** Lumumba, Mossadegh, Allende, Saddam

Hussein, Quaddafi...): « Quand un gouvernement non favorable aux intérêts commerciaux des Occidentaux réussit à arriver au pouvoir, les gouvernements occidentaux utiliseront tous les moyens pour l'écartier³¹ ». Par ailleurs, et normalement dans le libre-échange un pays a le droit d'exporter, la quantité qu'il juge bonne, d'un produit donné, et pourtant très souvent les pays forts (le G7: la communauté internationale!) font souvent pression sur, et exige même, des pays exportateurs du pétrole d'augmenter leur production et leur exportations. D'un autre côté des **embargos** de toutes sortes sont fréquemment utilisés. En 2010, et à cause d'un conflit territorial, la Chine a bloqué l'exportation des 'terres rares' vers le Japon. Le Commerce extérieur avec l'Iran, Cuba et la Corée du Nord est régulé despotiquement par des lois américaines, qui interdisent à toutes les entreprises américaines de commercer (dans certains domaines et selon le cas du pays) avec ces pays et interdisent l'accès aux marchés américains (très lucratifs) à toute société étrangères qui commerce avec ces pays. Vive le libre-échange ! Enfin, à partir de la fin des années soixante-dix, début des années quatre-vingt, les USA ont adopté un véritable *patriotisme économique expansionniste*, consistant non seulement à protéger les industries américaines mais également à renforcer, par la carotte et le bâton, l'accès aux marchés étrangers, spécialement ceux du Japon et autres pays de l'Asie de l'Est et Sud-Est, forçant ou faisant pressions sur les pays étrangers pour ouvrir leurs marchés aux produits et aux investissements américains... Cette nouvelle politique du commerce extérieur a été qualifiée de *Voluntary Import Expansion* par comparaison la *Voluntary Export Restriction*. Avec cet unilatéralisme agressif, qualifié de *managed trade* ou commerce administré, on est loin du libre-échange.

6. Conclusion

Ainsi donc, les champions du libre-échange ne reculent devant rien pour défendre les intérêts de leurs pays, protéger leurs économies ou plutôt pour protéger les revenus de certains groupes sociaux³² à travers la protection de secteurs spécifiques³³, tout en pratiquement forçant les pays du Tiers Monde notamment à épouser le libre-échange. Parmi les outils qu'ils utilisent à cette fin, et en addition au protectionnisme, ce sont les manipulations, les intimidations, des pays faibles comme l'Algérie, à travers leurs infanteries que sont le FMI, la Banque Mondiale, l'OMC (qui sont des sortes de *drones économiques*, et autres institutions telle que *le Conseil de Sécurité de l'ONU, la cour pénale internationale...*, pour les forcer à mettre en œuvre des politiques et des institutions qui sont favorables aux pays riches (économie de marché, P.A.S., libre-échange...), tout en les empêchant et même parfois en leur interdisant d'appliquer et d'utiliser les politiques et les instruments qu'ils ont eux-mêmes utiliser pour se développer et qu'ils continuent à utiliser selon les circonstances. Une fois que les objectifs des nations les plus fortes sont plus au moins atteints, ces dernières ont fait des traités qu'ils obligent les pays faibles à signer, des traités qui leur interdisent de faire la même chose que les grandes puissances de ce monde.

Ils font en économie comme ils font ailleurs: une fois qu'ils ont acquis les armes et la technologie nucléaire, par exemple, ils interdisent aux autres de les avoir: on ne permettra pas à la Corée du Nord d'être une puissance nucléaire, a déclaré le ministre Américain des affaires étrangères, John Kerry très récemment (en Avril 2013) en Corée du Sud!!! En économie, une fois qu'ils se sont bien développés ils se sont mis à interdire aux autres, à travers le FMI, l'OMC... de se développer: *faites ce qu'on vous dit de faire, mais ne faites pas ce que nous faisons!* Par ailleurs, d'une manière générale et dans pratiquement tous les pays, la politique économique et notamment la politique du commerce extérieur, est dominée directement ou indirectement par des *groupes d'intérêt* spécifiques en ayant carrément recours à la *corruption* ou grâce aux actions de ce qu'on appelle *lobbies*³⁴ et qui ne sont rien d'autres que des organisations de *corruption légalisée* ! En effet le lobbying est une activité réglementé dont l'objectif est d'influencer, au profit du lobby ou de ses clients, les autorités publics -gouvernement, parlement... qui sont récompensé directement (en cash

dans certains pays) ou indirectement (financement de leur partis politiques ou de leur campagne électorale³⁵, bourse d'études pour leurs enfants, conférences-vacances payées...).

On voit ainsi que, d'une part il y a un grand écart entre la théorie (qui défend le libre-échange contre vents et marées) et la pratique, et que d'autre part les politiques économiques et en particulier la politique du commerce extérieur ne sont presque jamais adoptés dans l'intérêt du pays dans sa globalité mais bien plutôt par et dans l'intérêt de groupes d'intérêt spéciaux³⁶: « Quant au libre-échange, la seule chose qui est libre à ce propos est la liberté que cela procure aux grandes entreprises de priver tous les autres de leurs libertés, y inclus la liberté, dont jouissaient précédemment les pays démocratiques, de défendre leurs économies nationales, leurs communautés, leur culture et l'environnement³⁷ ». L'efficacité qui serait, avec la compétitivité, parmi les résultats les plus importants du libre-échange, « signifie aujourd'hui remplacer les ouvriers par des machines... [alors que] la compétitivité signifie réduire les salaires pour faire face aux pays concurrents à bas-salaires... »³⁸. En outre, de nombreux économistes pensent que le libre-échange est loin d'être une politique parfaite et que sur une base purement économique le libre-échange n'est pas toujours, et en tous cas pas pour tous les pays, *la* politique du commerce extérieur qui garantirait une meilleur croissance³⁹. En outre bien que depuis A. Smith beaucoup de modèles théoriques montreraient que du point de vue de l'efficacité, le libre-échange serait supérieur au protectionnisme en ce sens qu'il évite les pertes d'efficacité que ce dernier causerait, le *libre-échange* n'est en fait qu'*un idéal* que devraient poursuivre les pays. En effet mis à part Hong Kong qui pratique, pour des raisons historiques, un quasi-libre-échange avec l'abolition de pratiquement toutes les barrières à l'importation, pratiquement tous les autres pays ont à un degré plus au moins grand une politique protectionniste.

De plus, théoriquement chaque pays devrait bénéficier du libre-échange, mais dans la réalité certains pays comme l'Algérie perdent beaucoup plus qu'ils ne gagnent. En effet dans la pratique, il n'y a pas que des gagnants dans le commerce international, il y a aussi des perdants, ce qui fait que ce commerce n'est presque jamais libre⁴⁰ et c'est pour cela que toutes sortes de mesures protectionnistes ont été utilisées à un moment ou un autre, pour une courte ou plus longue période et sont encore utilisées par tous les pays, pour toutes sortes de raisons: économiques, politiques, sociales, sécuritaires, sanitaires, religieuses... Le nombre des conflits et plaintes auprès de l'OMC augmente d'année en année, ce qui montre qu'on est loin du libre-échange mondial qui n'est plus, et qui n'a en fait jamais été, une réalité. Contrairement aux discours officiels, le miracle des pays Asiatique, par exemple, ne s'est pas produit grâce au libre-échange, mais bien plutôt grâce à un interventionnisme et un protectionnisme bien patriotiques⁴¹. Plus simplement dit, il n'y a jamais eu de libre-échange pur et dur, il n'y a pas de nos jours de libre-échange pur et dur et il n'y aura jamais de libre-échange pur et dur. Par contre le protectionnisme a été pratiqué par pratiquement tous les pays, il est encore pratiqué, selon les circonstances, par tous les pays, et nous sommes convaincus qu'il sera toujours pratiqué, selon encore une fois, les circonstances.

Enfin, si les champions du libre-échange nous empêchent, pratiquement, de faire comme ils font, il n'y aurait pas de mal en un sens à ce qu'il ne faut pas faire ce que ces pays riches font, car ce qu'ils font est injuste, immorale, non démocratique, arbitraire. Par contre l'Algérie peut et doit faire comme ils *ont fait* et comme les pays du Tiers Monde qui ont réussi leur développement, ont fait et font encore. Même un grand pays comme la Chine, doit son développement économique et trouve sa place dans les échanges internationaux, autant, sinon plus, à la protection de son marché intérieur qu'à sa main d'œuvre à bon marché. La Corée, qu'on donne comme exemple d'une économie de marché qui a réussi, avait agi exactement de la même façon dans les années 60-70⁴². En outre, il est très évident que l'Algérie, n'a guère de chances de se développer, si le pays ne protège pas, au moins temporairement, ses industries naissantes. **La libéralisation tout azimut du commerce**

extérieur et les plans du FMI ont détruit la quasi-totalité de nos industries publiques et privées. En ce qui concerne l'adhésion à l'OMC, ou à toute zone de libre-échange, l'Algérie devrait peut-être s'inspirer de la stratégie de la Norvège par rapport à l'UE, en utilisant le principe tout simple du **coût-bénéfice**: comme elle a plus à perdre qu'elle n'a à gagner en adhérant à l'UE (La Norvège ayant un très grand PIB, sa contribution au budget de l'UE serait énorme car elle dépend en général du PIB du pays membre), la Norvège n'y a tout simplement pas adhéré, tout en ayant de très étroites relations avec cette dernière. Et ceci d'autant plus que notre pays n'a pas grand-chose à échanger.

Références bibliographiques :

¹Stiglitz, Joseph E., 2002. *Globalisation and Its Discontents*. W.W. Norton and Company: New York, p.178.

²- Reinert, Erik S., 2007. *How Rich Countries Got Rich . . . and Why Poor Countries Stay Poor*, Constable & Robinson: London.

³ Nous recommandons à ce sujet la lecture, entre autres ouvrages sur l'histoire des faits économiques, les livres suivants, dont certains sont traduits en français, :

- Chang, Ha-Joon, 2002. *Kicking Away the Ladder-Development Strategy in Historical Perspective* Anthem Press, London; Reinert, op. cit.; Brasseul, Jacques, 2004. *Histoire des Faits Economique*. Armand Colin/SEJER: Paris; *Alternatives to Economic Globalization*, 2002. A report of the International Forum on Globalization.Ouvrage collectif, Berrett-Koehler Publishers, San Francisco ; Galeano, Eduardo, 1997. *Opens Veins of Latin America*. Monthly Review Press: New York; Jalée, Pierre, 1970. *Le Pillage du Tiers Monde*. François Maspero: Paris.

⁴List, Frédéric, 1841: *système national d'économie politique*, cité par Denis, Henri, 1966. *Histoire de la Pensée Economique*. Presses Universitaires de France : Paris, pp. 458 et 551-552.

⁵*The Economist*, 2008. "The Battle of Smoot-Hawley", online

<http://www.economist.com/node/12798595>, lu le 17/12/2011; et

http://future.state.gov/when/timeline/1921_timeline/smoot_tariff.html, le 17/12/2011 ; et

Krugman, Paul R., Obstfeld, Maurice, 2003. *International Economics*, Addison-Wesley: New York, pp. 237-239.

⁶The Economist, semaine du 15 Septembre 2012.

⁷Krugman, op.cit., p. 232

⁸ Ibid., p. 12.

⁹Krugman, ibid., pp. 198-199, et 239.

¹⁰Lipsey, Richard G., et al, 1999. *Macroeconomics*, Addison Wesley: New York, p.790.

¹¹Lipsey, Ibid.

¹²Krugman, op.cit., pp. 59 et 200-202

¹³Krugman, ibid., pp. 202-203

¹⁴Krugman, ibid., pp. 203, 232, 239-240

¹⁵Krugman, ibid., p. 204

¹⁶The Economist, semaine du 24-09-2011.

¹⁷Lipsey, op.cit., pp. 788-789.

¹⁸Krugman, op. cit., p. 174.

¹⁹ “Huawei and ZTE: Put on hold”, 2012, *The Economist*, semaine du 13 octobre.

²⁰ Who’s afraid of Huawei?, 2012. *The Economist*, semaine du 04 Aout, p. 19.

²¹Comme cela est le cas du reste partout, dans les économies de marché.

²² Reich, Robert B., 2012. *Beyond Outrage*. Vintage Books: New York, page XIV.

²³Stiglitz, op. cit., p. 176-179.

²⁴ Reich, op. cit., p. 3.

²⁵ Hayes, Christopher, 2012. *Twilight of the Elites*. Crown publishers: New York, p. 28.

²⁶ Pour cet exemple on s’est largement inspiré du The Economist, semaine du 08-09-2012, p. 62.

²⁷Hawken, Paul, 2010. *The Ecology of Commerce*. Harper Business: New York, p. 110.

²⁸The Economist, semaine du 22-09-2012, p. 47.

²⁹The Economist, semaine du 01-09-2012, p. 9.

³⁰Held, David et McGrew, Anthony, 2002. *Globalization /Anti-Globalization*, Polity Pres: Cambridge, UK, pp. 4-5.

³¹ Goldsmith, Edward, 2001. “Development as Colonialism”. In *The Case Against the Global Economy*, Ed. Earthscan, London. (Sous la direction de Edward Goldsmith et Jerry Mander), p. 25.

³²Grossman, G. and Helpman, E. 1994. Protection for sale. *American Economic Review*, Vol. 84, No. 4, pp. 833-850.

³³ Baldwin, Robert E., et al, 1998. Is Trade Policy for Sale [Est-ce-que la politique commerciale est à vendre]? The N.B.E.R. Working Papers no 6376, *The National Bureau of Economic Research*.

³⁴Ainsworth, S. H., etSened, I., 1993: "The Role of Lobbyists: Entrepreneurs with Two Audiences," *American Journal of Political Science*, Vol. 37, No. 3, pp. 834-866.

³⁵Stratmann,Thomas,1991. What do campaign contributions buy? Deciphering causal effects of money and votes.*Southern Economic Journal* 57 (3), pp. 606-620.

³⁶ Smith, R., 1995. "Interest group influence in the U.S. Congress".*Legislative Studies Quarterly*Vol.20, No.1, pp. 89-139.

³⁷ Morris, David, 2001. Free Trade: The Great Destroyer. In *The Case Against the Global Economy*, Ed. Earthscan, London. (Sous la direction de Edward Goldsmith et Jerry Mander), p. 115.

³⁸Mander, Jerry, 2001."Facing the Rising Tide". In *The Case Against the Global Economy*, Ed. Earthscan, London. (Sous la direction de Edward Goldsmith et Jerry Mander), p. 7.

³⁹ Rodriguez, F., etRodrik, D., 2001. « Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to Cross-National Evidence" In *NBER Macroeconomics Annual 2000*, Volume 15. Bernanke, Ben and Kenneth S. Rogoff (eds.). Cambridge, MA: The MIT Press.

⁴⁰Krugman, op.cit., p. 57.

⁴¹Stiglitz, (2002), op. cit.

⁴² Stiglitz, (2002), op. cit.