

# document de travail

Novembre 2007 | **52**

## **Eloignement, insularité et compétitivité dans les petites économies d'outre-mer**

Bernard Poirine (bernard.poirine@upf.pf), maître de conférences  
d'économie à l'université de la Polynésie française

Contact : Valérie Reboud (reboudv@afd.fr),  
département de la Recherche, AFD



### Département de la Recherche

Agence Française de Développement 5 rue Roland Barthes  
Direction de la Stratégie 75012 Paris - France  
Département de la Recherche [www.afd.fr](http://www.afd.fr)

## Avertissement

Ce texte correspond à l'intervention de Philippe Jean-Pierre lors de la conférence organisée par l'Agence Française de Développement, avec ses partenaires CEROM, le 26 juin 2007 à Paris (maison de la Chimie) sur le thème : « Economies d'outre-mer : s'ouvrir, pour soutenir la croissance ? ».

L'Agence Française de Développement renouvelle ses sincères remerciements à l'auteur ainsi qu'à l'ensemble des intervenants et participants qui ont assuré le succès de cette conférence.

Les analyses et points de vue présentés dans cet article ne sont néanmoins attribuables qu'à son auteur et ne reflètent pas nécessairement le point de vue officiel de l'Agence Française de Développement.

Cet événement a donné lieu à d'autres publications de l'AFD :

- « Economies d'outre-mer : s'ouvrir, pour soutenir la croissance ? », synthèse des débats de la conférence du 26 juin 2007 ;
- « Transferts et déséquilibres macroéconomiques des économies ultramarines », Philippe Jean-Pierre, Document de travail n°51 ;
- « Pourquoi s'ouvrir ? Contraintes et perspectives pour les économies ultramarines », Jean-Michel Salmon, Document de travail n°53 ;
- "Regional Trade Agreements and Developing Countries: The Case of the Independent Pacific Island States", Robert Scollay, Working Paper n°54.

Ces publications sont consultables sur le site de l'AFD : <http://www.afd.fr>

**Directeur de la publication** : Jean-Michel SEVERINO

**Directeur de la rédaction** : Robert PECCOUD

**ISSN** : 1954-3131

**Dépôt légal** : décembre 2007

**Mise en page** : Vif Argent

# Economies d'outre-mer : s'ouvrir, pour soutenir la croissance ?

26 juin 2007

Paris, maison de la Chimie

## Programme de la conférence

---

**Introduction** : Jean-Michel Debrat (AFD) et Pierre Brunhes (ministère de l'Outre-mer)

### **Matinée : Collectivités d'outre-mer : quel rattrapage ?**

Session 1. Trajectoires de croissance comparées des économies d'outre-mer

Président de session : Alain Vienney (directeur général, IEDOM-IEOM)

« Economies d'outre-mer : le chemin parcouru », Jean-David Naudet (AFD)

« Créations d'emploi, chômage et qualifications : la difficile équation à résoudre pour les DOM », Vincent Hecquet (INSEE DIRAG) et Claude Parain (INSEE Réunion)

« Croissance comparée des régions ultrapériphériques : le développement de Madère, des Açores et des Canaries », Olivier Sudrie (maître de conférences, université Versailles Saint-Quentin-en-Yvelines)

Débat

Session 2. Quels relais pour une croissance soutenable dans les économies ultramarines ?

Président de session : Jean Gaillard (INSEE Réunion)

« Transferts et déséquilibres macroéconomiques des économies ultramarines », Philippe Jean-Pierre (Professeur, université de la Réunion, CERESUR)

« Innover pour s'ouvrir : l'exemple de la Réunion », Guy Dupont (Agence de développement de la Réunion)

Débat

### **Après-midi : L'insertion des économies insulaires dans le marché mondial**

Session 3. Quelles politiques d'ouverture pour les économies insulaires ?

Président de session : Jacques Wunenburger (Commission européenne, direction générale du Commerce)

« Pourquoi s'ouvrir ? Contraintes et perspectives pour les économies ultramarines », Jean-Michel Salmon (maître de conférences, université Antilles-Guyane)

« Les défis de la mise en place de zones de libre-échange dans le Pacifique », Robert Scollay (Associate Professor and Director of APEC Study Centre, the University of Auckland Business School)

« Eloignement, insularité et compétitivité », Bernard Poirine (maître de conférences, université de la Polynésie française)

Débat

Session 4. Quels avantages comparatifs pour les économies ultramarines ?

Président de session : Fred Célimène (professeur à l'université Antilles-Guyane)

« Transport aérien et tourisme : un enjeu pour Tahiti », Christian Vernaudon (président-directeur général d'Air Tahiti)

« Les enjeux environnementaux de l'exploitation du nickel en Nouvelle-Calédonie », Pierre Alla (directeur général de la SLN)

« Valoriser la biodiversité dans l'outre-mer », Jean-Philippe Palasi (UICN)

Débat

**Synthèse de la journée : Pierre Jacquet, chef économiste de l'AFD**

## Le partenariat CEROM

Collectivités françaises bien à part, les économies d'outre-mer sont façonnées par leurs particularités géographiques, historiques et politiques. Leurs dynamiques de croissance présentent ainsi la spécificité d'être influencées par une métropole éloignée de leur environnement géographique.

Par ailleurs, ces départements et territoires disposent d'informations plus riches que dans les collectivités de métropole (comptes économiques régionaux, enquêtes de conjoncture, données douanières...). Les exploiter, permet de comprendre la spécificité de ces économies ultramarines et son influence sur leurs mécanismes économiques. Encore fallait-il comprendre cet enjeu. Le projet CEROM a relevé ce défi.

En 2003, sept institutions - l'Institut national de la statistique et des études économiques (INSEE), l'Agence Française de Développement (AFD), l'Institut d'émission d'outre-mer (IEOM), l'Institut d'émission des départements d'outre-mer (IEDOM), l'Institut de statistique de Polynésie française (ISPF), le Service du plan et de la prévision économique de Polynésie française (SPPE), l'Institut de la statistique et des études économiques de Nouvelle-Calédonie (ISEE) – engagent une coopération sous la dénomination CEROM (Comptes économiques rapides de l'outre-mer).

Cette collaboration revêt trois objectifs principaux : établir l'année en cours des données macroéconomiques sur l'année précédente à l'aide de modèles économiques issus de la comptabilité nationale (« comptes rapides » en N de l'année N-1), améliorer, par l'échange de nos pratiques méthodologiques, la production statistique dans les économies ultramarines et publier des analyses macroéconomiques ou thématiques sur les économies ultramarines.

Pour davantage d'informations sur le partenariat CEROM : <http://www.cerom-outremer.org>

## Sommaire

	<b>Introduction</b>	<b>7</b>
<b>1.</b>	<b>Nécessité et difficulté de l'ouverture pour les petites économies insulaires éloignées des grands marchés</b>	<b>8</b>
1.1.	Les petites économies sont plus ouvertes que les autres	8
1.2.	Les économies les plus éloignées des grands marchés sont les moins ouvertes	10
<b>2.</b>	<b>L'impact de l'isolement sur la compétitivité et le niveau de vie des petites économies insulaires</b>	<b>14</b>
2.1.	L'isolement réduit la valeur ajoutée, donc le niveau de vie	14
2.2.	Le paradoxe insulaire : l'isolement incite au repli, mais l'ouverture est indispensable à la croissance	16
2.3.	Résoudre le paradoxe insulaire : miser sur l'exportation de services ou de produits à faible coût de transport ou bien sur l'exportation de main-d'œuvre	17
<b>3.</b>	<b>Protectionnisme, niveau des prix et syndrome hollandais dans les DOM-COM</b>	<b>20</b>
3.1.	Le haut niveau des prix et ses causes	20
3.2.	Le problème de compétitivité des firmes du secteur exposé dans les DOM-COM : une manifestation du syndrome hollandais	22
3.3.	Défiscalisation, baisse des charges, emplois aidés, protectionnisme : des remèdes pour le mal hollandais ?	26
	<b>Conclusion</b>	<b>27</b>
	<b>Bibliographie</b>	<b>29</b>

## Introduction

Dans cette contribution, nous présenterons les principales conclusions des études relatives à l'impact de l'éloignement géographique sur les échanges et le niveau de vie des petites économies insulaires. En effet, la petite taille du marché et l'éloignement sont les deux handicaps majeurs de l'outre-mer français, atténué toutefois, comme nous le verrons, par la proximité économique, politique et culturelle avec la France et l'Union européenne. Nous examinerons également les causes du syndrome hollandais, qui explique les difficultés du secteur exportateur et du tourisme dans les petites économies de l'outre-mer français, ainsi que la pertinence des politiques économiques menées pour en compenser les effets.

Dans une première partie, nous mettrons en évidence la nécessité mais aussi la difficulté de l'ouverture pour les petites économies insulaires éloignées des grands marchés, en raison du problème des économies d'échelle et de celui des coûts d'accès aux marchés mondiaux.

Dans une deuxième partie, nous verrons quel est l'impact de l'isolement géographique sur la compétitivité des firmes et le niveau de vie des petites économies éloignées des grands marchés. Ce qui nous amènera à souligner le paradoxe insulaire : l'isolement incite au repli, mais l'ouverture est indispensable à la croissance du niveau de vie. On ne peut sortir de ce paradoxe que par la spécialisation dans des activités où la distance importe moins : tourisme, services financiers ou exportations où le coût de transport est relativement peu important.

Dans une troisième partie, nous verrons le problème de la compétitivité à l'exportation des DOM-COM en relation avec la théorie du syndrome hollandais : les transferts de l'Etat, qui financent les sur-rémunérations des fonctionnaires, et le haut niveau des taxes à l'importation ont à la fois un effet multiplicateur positif sur la demande, mais aussi un effet d'éviction négatif à long terme sur la compétitivité du secteur exposé, notamment les exportations et le tourisme.

# 1. Nécessité et difficulté de l'ouverture pour les petites économies insulaires éloignées des grands marchés

Les petites économies insulaires (PEI) sont plus ouvertes que les autres, parce que l'ouverture est nécessaire pour bénéficier des économies d'échelle (produire à grande échelle pour le marché mondial dans un petit nombre de secteurs, importer tout le reste pour la satisfaction du marché intérieur) et parce qu'à mesure que le niveau de vie augmente, le consommateur exige une offre de plus en plus diversifiée,

impossible à obtenir en produisant à grande échelle pour un petit marché intérieur. En même temps, l'ouverture est difficile en raison des coûts de transport qui diminuent les gains de l'échange international à l'importation comme à l'exportation, ce qui explique que le volume des échanges entre deux pays diminue avec la distance qui les sépare.

## 1.1. Les petites économies sont plus ouvertes que les autres

Le taux d'ouverture des grandes économies comme les Etats-Unis, la Chine, le Japon, l'Union européenne est plus faible que celui des petites économies comme la Belgique (151 %), le Luxembourg (212 %), Hong-Kong (209 %) ou Singapour (203 %).

Plus le niveau de vie est élevé, plus cette spécialisation est nécessaire pour obtenir des économies d'échelle et en raison de la préférence croissante des consommateurs pour la diversité.

- L'ouverture nécessaire pour obtenir des économies d'échelle

La raison est évidente : plus une économie est petite, plus elle doit se spécialiser pour obtenir des économies d'échelle. Plus précisément, plus elle doit se spécialiser dans un petit nombre de produits d'exportation dont la production à grande échelle est destinée au marché mondial, pour importer tout ce qui est destiné au marché intérieur (donc qui ne pourrait faire l'objet d'une production locale qu'à petite échelle). Ainsi, la Suisse exporte des médicaments, des montres et du chocolat (et des services financiers), le Luxembourg de l'acier (et des services financiers), Monaco des cosmétiques

(et des services financiers), Singapour des disques durs (et des services financiers) et l'Islande du poisson ; mais ces pays ne cherchent pas à produire pour le marché intérieur des automobiles ou des motos, par exemple, parce que l'échelle de production ne serait pas suffisante pour être compétitif face aux importations.

Du fait que les économies d'échelle sont insuffisantes, donc les coûts plus élevés, de très nombreux secteurs industriels ne sont pas représentés dans les petites économies insulaires, notamment dans l'industrie lourde et les produits manufacturés à très grande échelle (automobile, cimenterie, chimie lourde, sidérurgie, métallurgie). La petite taille du marché intérieur impose une échelle de production réduite peu compatible avec l'utilisation de processus automatisés efficaces (chaînes de montage sophistiquées, etc.). La taille optimale des équipements (celle qui minimise les coûts à long terme) est souvent supérieure à la taille du marché, même pour un monopole, et *a fortiori* pour des concurrents luttant pour une part du petit marché intérieur, ce qui implique souvent une sous-utilisation (quotidienne ou hebdomadaire) des capacités de production, donc des coûts fixes unitaires élevés.



Exceptés les services (commerce de gros et de détail, transport local, banques, assurances), seuls quelques secteurs où l'échelle optimale de production est relativement modeste peuvent échapper à ce problème, notamment l'agro-alimentaire, la transformation du plastique, la petite construction navale, l'imprimerie, la menuiserie bois et aluminium et l'hôtellerie.

Cela explique la part relativement faible dans le PIB et dans l'emploi de l'industrie (hors BTP) dans les DOM-COM (environ 8 %).

La seule manière d'obtenir des économies d'échelle, c'est de se spécialiser dans l'exportation d'un ou deux produits (bien ou service) et d'importer tout le reste. Ainsi, Hawaii se spécialise dans le tourisme et importe presque tout le reste (sauf les ananas) ; il en est de même de beaucoup d'îles des Caraïbes. La Polynésie française importe presque tout sauf quelques produits alimentaires et agro-alimentaires et exporte la perle noire (72 % de ses exportations) et des services touristiques. La Nouvelle-Calédonie exporte du nickel (90 % de ses exportations) et importe presque tous les produits manufacturés.

Il faut noter que le problème des économies d'échelle impose aux petites nations indépendantes un handicap supplémentaire, car les coûts de la souveraineté sont fortement soumis aux économies d'échelle : Parlement, gouvernement, représentation diplomatique, armée coûtent beaucoup plus cher par habitant pour une faible population<sup>1</sup>. Cela explique sans doute en partie les meilleures performances économiques des petites îles non indépendantes, qui n'ont pas à supporter ces coûts « de la souveraineté », par rapport aux îles indépendantes (voir les études de Armstrong et Read, 2006 et de Mc Elroy et Pearce, 2006).

- L'ouverture nécessaire parce que l'offre n'est pas assez diversifiée

Plus le revenu par tête augmente, plus la demande se diversifie (il y a une « demande de diversité » qui augmente avec le niveau de vie, ce qui a été mis en évidence il y a longtemps par Bernard Lassudrie-Duchêne). Dans une petite

économie, la taille du marché local ne permet pas de produire la diversité des produits demandés. Paradoxalement, plus le revenu par tête augmente, plus l'offre locale a du mal à satisfaire la diversité demandée par les consommateurs.

Ainsi des produits locaux peu variés et sophistiqués (savon, lessive, produits laitiers) satisfont la demande locale lorsque le revenu par tête est faible, mais pas quand le revenu par tête est proche des niveaux métropolitains. La production locale perd donc du terrain face à l'importation et sa part dans les linéaires des grandes surfaces se rétrécit. Cela renforce le problème des économies d'échelle : les producteurs locaux sont empêchés de produire à grande échelle pour la substitution d'importation, car ils ne peuvent obtenir une part suffisante du marché local, ce qui augmente le coût de revient par rapport aux produits importés.

D'où la tentation protectionniste, le producteur local justifiant sa demande de protection par l'argumentation : « pour que je sois compétitif, il faut que je produise à grande échelle. Pour cela, il faut que j'ai tout le marché local, autrement dit, il faut interdire ou pénaliser fortement les importations ». Un producteur calédonien de pâte à tartiner a ainsi obtenu l'interdiction des importations (Brard, 2007). Dans les années 1980 en Polynésie française, un producteur de pâtes, ainsi que les producteurs de café « local » (en fait du café vert importé puis torréfié localement), en avaient également obtenu l'interdiction des importations.

<sup>1</sup> Selon le magazine *Tahiti Pacifique*, le coût annuel par habitant du fonctionnement du palais présidentiel est de 9 938 FCFP en Polynésie française (pour 240 000 habitants), contre 48,9 FCFP par habitant en France, et 100 FCFP par habitant pour le palais de la reine d'Angleterre, soit un coût par habitant 100 fois supérieur pour la présidence polynésienne que pour la royauté anglaise. *Tahiti Pacifique*, août 2003, n° 148, p. 23.

## 1.2. Les économies les plus éloignées des grands marchés sont les moins ouvertes

- Le coût de transport additionnel imposé par la distance diminue les gains de l'échange, donc la motivation de l'échange

Pour une PEI, l'éloignement forme une protection naturelle qui incite à produire sur place plutôt que d'importer. Les gains de l'échange, résultant de l'avantage comparatif, diminuent mécaniquement avec les coûts de transport qui élèvent le prix local des produits importés et le prix à l'extérieur des produits exportés. La théorie du commerce international prédit donc une diminution des échanges quand la distance et le coût de transport augmente. Cela est confirmé depuis longtemps par les travaux empiriques fondés sur le modèle de l'équation de gravité postulant que les échanges sont inversement proportionnels à la distance qui sépare deux pays et directement proportionnels à leur « poids économique ».

Depuis les pionniers Tinbergen (1962) et Pöyhönen (1963), de très nombreux travaux empiriques ont mis en évidence de façon répétée cette relation inverse très forte et significative entre la distance et les échanges.

- Les échanges diminuent quand la distance augmente entre deux pays

L'équation de gravité explique ainsi les échanges entre deux pays  $i$  et  $j$  :

$E_{ij} = F(D_{ij}, PIB_i \cdot PIB_j, \text{autres variables})$ , où  $D_{ij}$  est la distance entre les deux pays  $i$  et  $j$ ,  $PIB_i \cdot PIB_j$  est le produit de leur « poids économique ». On suppose que les échanges sont proportionnels au « poids économique » des pays et inversement proportionnels à la distance qui les sépare.

La relation est en général sous forme multiplicative, puis transformée en logarithmes pour obtenir une relation linéaire, ce qui fait que les coefficients estimés sont des élasticités des échanges par rapport à la distance et par rapport au PIB des deux pays.

Depuis 1960, de très nombreuses études ont invariablement trouvé des coefficients nettement significatifs, négatifs pour la distance et positifs pour le PIB.

L'élasticité des échanges par rapport à la distance est en général proche de -1 dans la plupart des études : on voit qu'en gros un doublement de la distance divise par deux le volume des échanges, toutes choses égales par ailleurs.

En conséquence, si les échanges entre deux pays distants de 1 000 km sont de un, à 2 000 km ils ne sont plus que 0,5, à 4 000 km de 0,25 et à 8 000 km de 0,125. On mesure les conséquences pour des îles éloignées des grands centres économiques comme la Réunion ou Tahiti (cette dernière est à 17 000 km de Paris, à 8 800 km de Tokyo, à 6 200 km de Los Angeles, à 5 700 km de l'Australie et à 7 500 km du Chili).

- L'union monétaire multiplie par 2 à 3 le volume des échanges, *ceteris paribus*

Frankel et Rose (2002) ont démontré en utilisant le modèle de gravité que l'utilisation de la même monnaie aboutit à des échanges 3,9 fois plus importants, toutes choses égales par ailleurs. Gorohouna (2005), en utilisant les données de Frankel et Rose uniquement pour les échanges incluant des îles en développement, trouve un impact sensiblement plus faible, de 1,73. Il semble, d'après Gorohouna, que lorsque l'aide apportée par l'ancien colonisateur ou la métropole est prise en compte dans la régression, le coefficient de l'union monétaire devient beaucoup moins significatif, ce qui tendrait à montrer que le coefficient très élevé et significatif obtenu par Frankel et Rose (2002) proviendrait essentiellement de l'effet (non pris en compte par eux) de l'aide apportée par les métropoles à leurs dépendances avec lesquelles elles ont une union monétaire ou une monnaie commune.

Il est incontestable que les transferts particulièrement élevés de la métropole vers l'outre-mer expliquent en grande partie le fort taux d'importation et le PIB par habitant relativement élevé de ces petites économies, le montant du déficit des

biens et services étant bien souvent assez proche de celui des transferts reçus, comme le montrent les cas de la Polynésie française et de la Nouvelle-Calédonie.

Les DOM, mais aussi les COM, sont en union monétaire avec l'Union européenne *via* la France. Ils bénéficient donc de cet « effet union monétaire » sur leur commerce et leur niveau de vie.

- L'insularité n'est pas un handicap supplémentaire : c'est l'éloignement qui compte

Quand on introduit l'insularité dans les variables explicatives, elle n'est pas significative si l'on introduit aussi les variables « union monétaire », « même monnaie » et « colonie ou ex-colonie » (Frankel et Rose, 2002). Armstrong et Read (2006) observent également que l'insularité n'est pas significative : les îles ne sont pas désavantagées (à distance et taille égale) par rapport aux autres petites économies. Gorohouna (2005) trouve que si l'on introduit parmi les variables l'aide reçue du pays avec lequel on échange, la variable « appartenance au même pays » ou « ancienne colonie » est moins significative pour un échantillon comprenant uniquement de petites îles. L'influence de ces variables politiques ou monétaires semble donc en fait liée à l'aide importante dont bénéficient les îles non indépendantes (dont les modèles de gravité ne tiennent pas compte en général).

Cela signifie que l'insularité n'est pas un obstacle supplémentaire aux échanges. Au contraire, le transport par mer revient moins cher que le transport terrestre, à distance égale.

Cependant, cette conclusion doit être nuancée pour les îles éloignées des grandes lignes maritimes : sur les routes moins fréquentées, l'entente entre les compagnies de navigation aboutit à des tarifs nettement plus élevés que sur les routes où la concurrence est plus forte (l'Atlantique nord par exemple). De plus, les îles ne disposant pas d'infrastructures portuaires pour accueillir les porte-containers ou bien nécessitant des ruptures de charge (vers des archipels) ont également des coûts d'accès (à l'importation ou à l'exportation) beaucoup plus élevés.

- Les relations politiques, culturelles, économiques et géographiques augmentent les échanges, à distance égale. Les îles dépendantes politiquement obtiennent un meilleur niveau de vie que les îles indépendantes.

Les résultats de Frankel et Rose (2002) démontrent que la proximité politique (colonie, ancienne colonie, même nation), culturelle (même langue), géographique (frontière terrestre commune), économique (appartenance à une zone de libre-échange commune) augmente considérablement les échanges à distance égale. Ainsi les échanges bilatéraux sont multipliés par deux si la distance est divisée par deux, par deux si les partenaires ont la même langue, par trois s'ils ont la même monnaie ou une union monétaire, par neuf s'ils ont un lien colonial historique et par trois si les deux partenaires appartiennent à la même nation (comme c'est le cas de Hawaii avec les Etats-Unis ou des DOM-COM avec la France). Reprenant les données de Frankel et Rose uniquement pour les partenaires dont l'un est une économie insulaire non industrialisée, Gorohouna (2005) trouve des résultats très similaires. Armstrong et Read (2006) obtiennent également des résultats proches, observant une relation inverse très forte entre distance du grand marché le plus proche et PIB par habitant pour les petites économies. De plus, ils montrent que la *souveraineté* (le statut de nation indépendante) intervient *négativement* de façon significative sur le niveau du PIB par habitant, ce qui confirme l'avantage conféré par une appartenance ou une association politique avec un grand pays industrialisé, mis en évidence par Frankel et Rose (2002). De plus, la variable souveraineté reste significativement négative même lorsqu'est introduite dans la régression la variable « aide reçue par habitant ». Armstrong et Read concluent que les territoires dépendants obtiennent un PIB par habitant supérieur même lorsque sont introduites un grand nombre de variables explicatives, dont l'aide et la composition sectorielle du PIB. Une autre étude aboutit à un résultat identique : celle de Mc Elroy et Pearce (2006), qui examinent les performances économiques de 25 îles dépendantes et 30 îles indépendantes de moins d'un million d'habitants. Les premières ont un niveau de vie plus élevé, des économies plus diversifiées, notamment vers le tourisme et les services financiers, et des indicateurs sociaux plus favorables (espérance de vie, taux d'alphabétisation).

Ainsi la dépense touristique par habitant apparaît cinq fois plus élevée dans les îles non indépendantes (6 044 \$ contre 1 207 \$).

Ce constat est important pour les DOM-COM : ils appartiennent au même pays que la France, partagent la même langue et la même monnaie pour les DOM (ou appartiennent à une union monétaire avec l'euro pour les COM). Il y a donc de nombreux facteurs qui renforcent la proximité politique, économique et culturelle des DOM-COM avec la France, favorisant les échanges de biens et services et donc compensant le handicap géographique de l'éloignement. Cependant, dans le cas des DOM-COM, l'expérience montre que les importations sont plus stimulées que les exportations par les relations étroites avec la France...

- Les échanges de services (dont le tourisme) sont également sensibles à la distance

Des études similaires ont appliqué l'équation de gravité aux échanges de services (Kimura et Lee, 2006). Elles aboutissent à la conclusion que l'impact de l'éloignement est également important pour les exportations de services. Ces auteurs estiment l'élasticité des exportations de services à la distance aux environs de  $-0,7$ .

La demande de séjour touristique en particulier est très sensible à la distance. Selon Eilat et Einav (2004), quand la distance augmente de 1 % par rapport au pays d'origine des touristes, la part de marché du pays de destination (nombre de touristes reçus dans ce pays par rapport au total des départs touristiques observés dans le pays d'origine) diminue de 0,93 à 0,98 %. Un pays de destination situé deux fois plus loin voit donc sa part de marché baisser d'environ la moitié. Selon Matias (2004), l'élasticité des recettes touristiques du Portugal à la distance du pays d'origine des touristes est de  $-1,574$ . Donc un pays situé deux fois plus loin rapportera des recettes touristiques 2,6 fois moindres, à PIB égal. Ainsi, les touristes espagnols, pays voisin, représentent 50 % des touristes au Portugal (mais rapportent moins de recettes touristiques que les Anglais et les Français, car ils dépensent moins).

Cependant, la proximité culturelle joue également un rôle : si le pays de destination utilise la même langue, la part de marché de celui-ci augmente de 33 %, à distance égale. La proximité économique joue également : plus les deux pays échangent de biens (par exemple les pays d'une union économique ou monétaire), plus ils échangent de touristes, à distance égale (Eilat et Einav, 2004).

On mesure l'importance de ces résultats pour les îles et archipels particulièrement éloignés des grands centres émetteurs de touristes, comme la Réunion ou la Polynésie française. Ainsi, la part de marché de la Polynésie française dans le tourisme en provenance de la zone Asie-Pacifique est extrêmement faible, comparée à celles de Guam et de Hawaii par exemple (voir ci-après). Les touristes les plus proches (Australiens, Néo-zélandais, Américains de la côte ouest) ne parlent malheureusement pas français... et ceux qui parlent français viennent de très loin.

La distance joue directement à travers le coût du transport, mais aussi à travers le *coût d'opportunité du temps de transport*, particulièrement important pour les touristes ayant les plus hauts revenus (donc le coût d'opportunité du temps libre le plus élevé) et le moins de jours de vacances par an (notamment les Japonais).

Il faut 22 h pour venir de Paris à Tahiti *via* Los Angeles, plus encore si l'on prend une correspondance depuis une autre capitale européenne. Le trajet est aussi très long pour les japonais (8 800 km, 10 h d'avion), dont les vacances sont courtes. Malgré l'ouverture d'une ligne directe entre Tahiti et le Japon, le flux de touristes japonais reste faible et stagnant, la ligne n'étant pas rentable car le taux de remplissage des avions est insuffisant. Une autre ligne directe New York-Tahiti, ouverte récemment, est dans le même cas. Le pari de développer le tourisme à partir de la côte est des Etats-Unis a échoué, très probablement parce que le yuppie new-yorkais dispose d'un choix de très nombreuses destinations vers des *resorts* luxueux des îles des Caraïbes à un coût moindre et surtout à moins de trois heures d'avion de New York : le temps passé dans l'avion (minimum dix heures pour Tahiti) n'est pas passé sur la plage... Le touriste américain ou japonais, arrivé épuisé à Tahiti (dont l'intérêt touristique est

## 1. Nécessité et difficulté de l'ouverture pour les petites économies insulaires éloignées des grands marchés

très limité, en raison de la privatisation quasi systématique du rivage), doit encore prendre un petit avion pour Moorea ou Bora-Bora pour retrouver la Polynésie des cartes postales et pouvoir enfin se reposer...

L'île de Guam, possession américaine à trois heures d'avion du Japon, a cinq fois plus de touristes, pratiquement tous Japonais et Coréens, que la Polynésie française. Ils viennent certes pour de plus courts séjours (quatre jours en moyenne) mais dépensent relativement beaucoup.

Hawaii, à mi-distance de la côte ouest des Etats-Unis et du Japon, accueille 7,5 millions de touristes, provenant pour moitié du Japon et pour moitié des Etats-Unis... Le tableau 1 résume la comparaison. Si la Polynésie avait autant de recettes touristiques par habitant que Hawaii (10 121 \$), elle pourrait aisément se passer complètement des transferts publics de l'Etat (5 890 \$ par habitant)...

Tableau 1. Hawaii, Polynésie française et Guam : touristes, recettes touristiques et transferts publics

	Hawaii 2005	par habitant	Polynésie française 2003	par habitant	Guam 2002	par habitant
Population	1 275 000		245 800		159 547	
PIB (millions \$)	53 710	42 125	4 014	16 330	3 020	18 929
Touristes	7 494 000	5,88	212 767	0,87	1 058 700	6,64
Transferts publics nets (millions \$)	2 840	2 227	1 448	5 890	1 216	7 622
Exportations (millions \$)	1 028	806	165	671	89	558
Recettes du tourisme (millions \$)	12 904	10 121	481	1 958	530	3 324
Recettes extérieures/hab. (transferts publics + tourisme + exportations)	16 772	13 155	2 094	8 519	1 835	11 504
PIB/recettes extérieures	3,20		1,92		1,65	

Source : Bank of Hawaii Country Reports, ISPF, Guam Economic Report, October 2003 (Bank of Hawaii), Guam Economic Review, vol. 18, N°4.

## 2. L'impact de l'isolement sur la compétitivité et le niveau de vie des petites économies insulaires

Nous allons démontrer dans cette partie :

- a) que l'isolement réduit la valeur ajoutée, donc le niveau de vie ;
- b) que l'isolement incite au repli, puisqu'il diminue les gains de l'échange, mais que l'ouverture est indispensable à la croissance pour une petite économie insulaire ;

c) que, pour résoudre ce paradoxe, il faut miser sur l'exportation de services ou de produits à faible coût de transport ou bien sur l'exportation de main-d'œuvre.

### 2.1. L'isolement réduit la valeur ajoutée, donc le niveau de vie

L'éloignement des grands marchés réduit la valeur ajoutée des firmes, donc la productivité apparente par travailleur.

Prenons un exemple simple : la brasserie de Tahiti veut exporter sa bière Hinano en France. Supposons que le fret représente 20 % de la valeur des produits exportés et importés, que les biens intermédiaires et l'amortissement des équipements (qui sont importés de France) représentent 50 % du coût de production avant incidence du fret.

Comparons une firme française vendant une bière concurrente au même prix que la Hinano sur le marché français : 120 FCFP la bouteille ou 1 euro. La firme de Tahiti doit s'aligner sur ce prix, donc vendre à un prix FOB de 100 pour que le prix CAF en France soit 120. On néglige les marges de détail pour simplifier et on suppose que le coût de la main-d'œuvre est identique. Nous obtenons la valeur ajoutée suivante pour les deux firmes (colonnes 1 et 2 du tableau 2) :

Tableau 2. Valeur ajoutée et coût de transport (FCFP)

	Prix et coût	Brasserie X (1)	Brasserie de Tahiti (2)	Brasserie de Tahiti (3)
A	Prix sortie usine	120	100	100
B = C + D	Coût total	100	110	80
A - B	Marge unitaire	20	-10	20
C	Biens intermédiaires et amortissements des équipements	50	60	60
D	Main-d'œuvre	50	50	20
E = A - C	Valeur ajoutée	70	40	40

On constate que la firme tahitienne n'obtient qu'une valeur ajoutée de 40 contre 70 pour la firme française, en raison du surcoût sur les biens intermédiaires et équipements importés (+ 10) et sur les marchandises exportées (+ 20). Elle perd ainsi 10 par bouteille exportée (100 – 110).

*La valeur ajoutée est donc « mangée par les deux bouts » : prix départ usine moins élevé pour compenser le coût du fret, biens intermédiaires et équipements importés plus chers à cause du coût du fret. On comprend pourquoi la brasserie de Tahiti ne cherche guère à exporter sa bière...*

- A performance égale, les firmes éloignées doivent payer des salaires plus faibles pour être compétitives

Pour obtenir la même marge unitaire de 20 que la firme française, la société tahitienne devrait réduire le coût de sa main-d'œuvre à 20 (colonne 3), soit un salaire inférieur de 60 % si l'on suppose une productivité du travail identique.

Si la concurrence entraîne à long terme la péréquation des taux de profit, les firmes des économies les plus éloignées devront donc logiquement à long terme payer des salaires plus faibles reflétant une plus faible valeur ajoutée par travailleur : *la productivité apparente (en valeur) du travail est plus faible, même si la productivité physique (mesurée en unités physiques produites par heure de travail) est la même.*

- Le salaire et le PIB par tête diminuent avec l'éloignement des grands marchés

Si la conclusion obtenue ci-avant est la bonne, on devrait observer une diminution progressive des salaires et plus généralement de la valeur ajoutée par tête (PIB/tête) au fur et à mesure qu'on s'éloigne des « centres de gravité économique ». C'est bien ce que confirme l'étude statistique de Redding et Venables (2004).

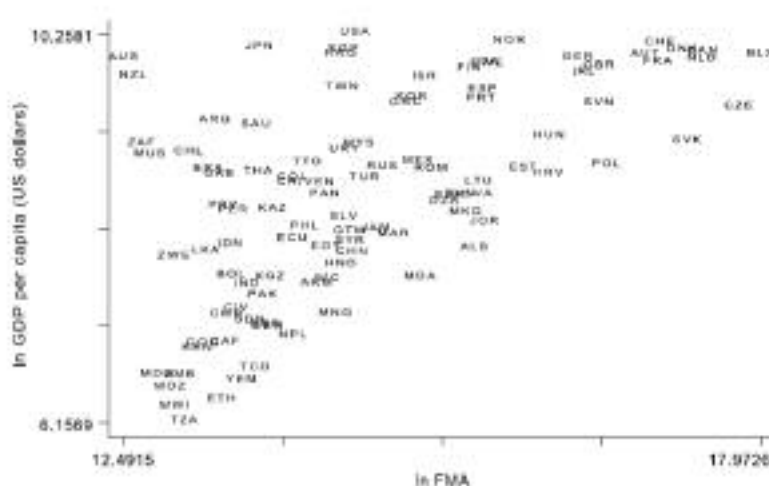
Le graphique 1 est présenté par ces auteurs page 66 : il montre une relation très nette entre le logarithme du PIB par tête et le logarithme d'une mesure de la proximité des principaux marchés étrangers (FMA : *Foreign Market Access*).

La plupart des pays africains sont en bas à gauche du graphique (éloignés et pauvres) et les pays européens sont en haut à droite (proches et riches, à l'exception des ex-pays de l'Est comme l'Albanie, la République tchèque, la Slovaquie, la Pologne, l'Estonie, la Hongrie, dont le rapprochement politique et économique avec l'Europe de l'ouest est encore trop récent pour avoir eu le temps de porter ses fruits).

En haut à gauche du graphique 1, la Nouvelle-Zélande et l'Australie et, dans une moindre mesure, le Japon, Singapour, Hong-Kong et Taiwan font exception à la règle : ils sont à la fois éloignés des grands centres économiques occidentaux et riches. Cela s'explique par leur marché intérieur important qui leur permet d'obtenir des économies d'échelle, donc de développer une industrie diversifiée.

Il ressort de ce graphique peu de points sous la diagonale : la proximité des grands centres de gravité économique fournit, à long terme, une sorte d'assurance contre la pauvreté.

Graphique 1. Le lien entre la proximité géographique des marchés et le PIB par habitant (Redding et Venables, 2004). FMA : *Foreign Market Access*



Un grand marché intérieur peut atténuer le handicap de l'éloignement (effets externes de proximité, économies d'échelle).

Ainsi, la Nouvelle-Zélande (NZL), l'Australie (AUS) et le Japon (JPN) (situés en haut à gauche dans le graphique 1), malgré leur éloignement des autres pays industrialisés de l'hémisphère nord, ont un PIB par tête relativement élevé, grâce à un marché suffisamment grand pour réaliser des économies d'échelle permettant un développement industriel suffisamment diversifié. Par ailleurs, sur un grand marché, les effets d'agglomération ou de proximité peuvent jouer favorablement : les firmes d'un même secteur bénéficient d'économies externe dues à la proximité des concurrents et des fournisseurs (*clusters*) : gains de temps et de coût de transport, facilités pour obtenir rapidement des pièces de rechange, embaucher rapidement un collaborateur, gains de temps pour les clients qui viennent acheter au même endroit. C'est pourquoi les firmes d'une même branche ont tendance à se concentrer au même endroit (Silicon Valley en Californie, quartier des brocanteurs ou des galeries d'art à

Paris...). Ces effets externes positifs de proximité ne peuvent exister dans les petites économies insulaires, où on souffre au contraire des surcoûts liés à l'éloignement des fournisseurs et des clients.

- Une réduction du protectionnisme atténue le handicap de l'éloignement

Le protectionnisme a le même effet que l'éloignement sur le coût des marchandises importées : il est donc logique de penser que la réduction du protectionnisme aurait le même effet favorable sur le PIB par tête que la réduction de l'éloignement par rapport aux grands marchés étrangers.

Utilisant une mesure des politiques commerciales (favorable ou non à l'ouverture) proposée par Sachs et Warner (1995), Redding et Venables (2004) estiment que l'adoption de politiques plus favorables au libre-échange augmenterait le revenu par tête de 20 à 27 % dans des pays comme le Sri Lanka, le Zimbabwe ou le Paraguay où existent des politiques protectionnistes.

### 2.2. Le paradoxe insulaire : l'isolement incite au repli, mais l'ouverture est indispensable à la croissance

---

La théorie économique comme les études économétriques aboutissent au même résultat, que j'appelle le paradoxe insulaire : l'éloignement de l'économie insulaire décourage l'échange, en diminuant les gains, mais pourtant l'ouverture aux échanges conditionne la prospérité en multipliant les possibilités de profiter des économies d'échelle et des gains de la spécialisation internationale. Le développement part de l'exportation ou d'autres ressources extérieures (aide publique ou envois de mandats de travailleurs émigrés) pour se diffuser par effet multiplicateur sur le marché intérieur : *le moteur est externe, le développement forcément extraverti*. Il y a donc une contradiction entre la protection « naturelle » due à l'isolement qui incite au repliement, et la nécessité de l'ouverture pour bénéficier de la croissance du niveau de vie (Poirine, 1995, pp. 32-33).

Sans l'accès au marché mondial, la plupart des petites économies insulaires ne peuvent produire efficacement à grande échelle dans aucun secteur de l'industrie ou de l'agriculture. Celles qui ne reçoivent pas d'aide d'une métropole ne peuvent financer les importations, ni obtenir de gains de productivité, source de croissance des salaires réels. Elles sont alors condamnées à une autosubsistance, synonyme de pauvreté, et/ou à l'émigration massive de leur jeunesse (Haïti, Dominique, Madagascar, Cap-Vert, Tonga, Samoa, Vanuatu, îles Salomon).



### 2.3. Résoudre le paradoxe insulaire : miser sur l'exportation de services ou de produits à faible coût de transport ou bien sur l'exportation de main-d'œuvre

- L'exportation de services touristiques ou financiers

Parce que les coûts de transport jouent moins pour l'exportation de services touristiques et financiers (puisque les consommateurs viennent sur place ou consomment à distance), les îles ont un avantage comparatif pour ce type de produit, renforcé par leur environnement naturel puisque la plupart des îles, avec quelques exceptions comme l'Islande, les îles Féroé, Jersey et Guernesey, sont situées dans des climats méditerranéens ou tropicaux.

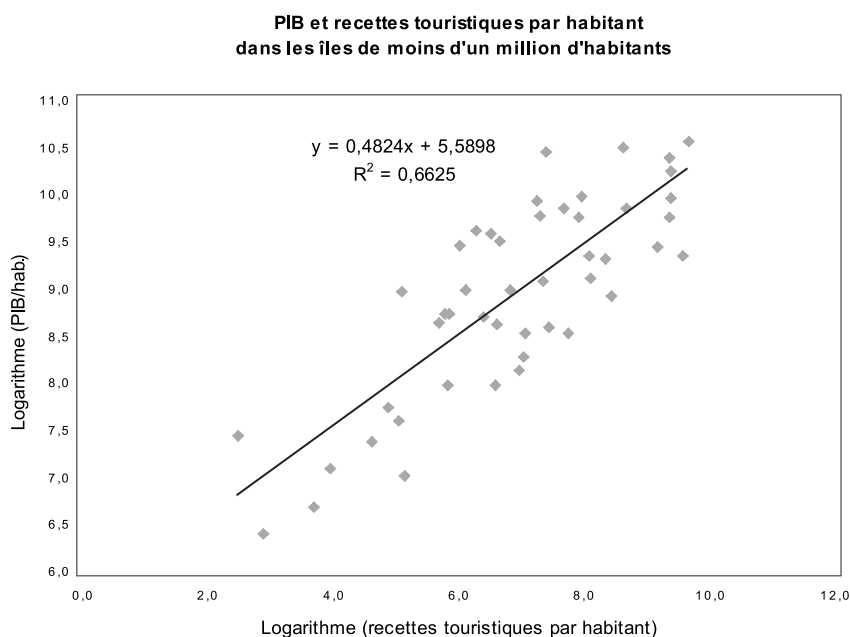
Beaucoup d'économies insulaires ont bâti leur prospérité sur le tourisme ou sur les services financiers ou sur les deux à la fois : ce sont les plus prospères du monde (les Bahamas, Bermudes, Antilles néerlandaises, îles vierges britanniques, îles Caïmans et Hawaii, l'un des Etats les plus riches des Etats-Unis).

Ces îles sont extrêmement ouvertes, leurs exportations finançant un haut niveau d'importation et de valeur ajoutée

par tête. Parmi les 30 îles les plus riches du monde présentées dans le tableau 3, on trouve une majorité d'îles exportant des services touristiques ou financiers (à l'exception de l'Islande), mais aussi les DOM-COM français dont la principale exportation « invisible » ou « non marchande » est leur contribution au rayonnement de la France dans le monde, en échange de laquelle ils reçoivent d'importants transferts financiers par habitant, qui compensent la faiblesse de leurs recettes touristiques (la Nouvelle-Calédonie, en raison des exportations de nickel, est la seule collectivité d'outre-mer dont les exportations sont supérieures en valeur aux transferts reçus de métropole).

La relation entre recettes touristiques par habitant et PIB/habitant corrigé pour les parités de pouvoir d'achat apparaît de façon évidente sur le graphique 2, élaboré pour 48 petites économies insulaires, en coordonnées logarithmiques. D'après la droite de régression correspondante, l'élasticité du PIB par habitant aux dépenses touristiques par habitant est de 0,48 (dans les petites

Graphique 2. Le lien entre recettes touristiques et PIB par habitant pour 48 petites économies insulaires



Source : CIA World Factbook, World Tourism Organization Compendium of Tourism Statistics.

économies insulaires). Doubler les recettes touristiques par habitant permet donc une croissance de 48 % du PIB par habitant. Armstong et Read (2006) trouvent également que les petites économies spécialisées dans le tourisme ou les services financiers obtiennent une meilleure performance en termes de PIB/hab., toutes choses égales par ailleurs.

- L'exportation de produits à faible coût de transport

Une autre manière de contourner le handicap des coûts de transport est de miser sur un produit pour lequel le fret est négligeable comparé au prix du produit, comme la perle noire en Polynésie française, qui y représente la deuxième ressource de devises après le tourisme et la première exportation de biens en valeur. En se spécialisant dans la perle noire, un produit qui n'existait pas il y a 30 ans et qui a été créé de toutes pièces à l'époque par quelques pionniers, la Polynésie française a pu créer de nombreux emplois dans les archipels éloignés, auparavant victimes de l'exode vers Tahiti. Les coûts de transport représentent une fraction négligeable du prix du produit et de nombreux acheteurs étrangers viennent acheter sur place lors de ventes aux enchères. Pour la valeur des exportations de perles brutes, la Polynésie française se place selon les années entre la première et la quatrième place mondiale.

Elle a pu ainsi réaliser des économies d'échelle très importantes, 68 % environ de la production étant réalisée par

41 fermes (7,7 % des fermes) occupant chacune une superficie maritime de plus de 40 ha.

D'autres petites îles exportent des timbres pour philatélistes. Tonga a même vendu des passeports à une époque...

Pour certains minerais comme pour les hydrocarbures, le coût de transport est également relativement faible par rapport au prix sur le marché mondial.

- L'exportation de main-d'œuvre

Là où ni le tourisme, ni des produits à faible coût de transport ne peuvent constituer un avantage comparatif, la seule solution qui reste est d'exporter de la main-d'œuvre. Cela reste l'ultime recours des économies insulaires les plus handicapées par l'isolement et le manque de ressources naturelles. L'émigration concerne massivement des îles comme le Cap-Vert, les Açores, les Tonga, les Samoa, Kiribati, les îles Cook, Niue, Tuvalu ou Wallis-et-Futuna. Dans ces îles, la diaspora est plus nombreuse que la population restée sur l'île. Les envois de fonds des émigrés et l'aide internationale permettent alors d'améliorer le niveau de vie de ceux qui restent (en général, les vieux retraités et les fonctionnaires). C'est ce que l'on appelle le modèle MIRAB : *Migration, Remittances, Aid and Bureaucracy* (Bertram et Watters, 1985 ; Bertram, 1986 ; Poirine, 1998).

Tableau 3. PIB par habitant des 30 îles les plus riches du monde, en parité de pouvoir d'achat et principales activités sources de devises

	PIB par habitant PPP 2005 (CIA)	Dollars	Activités principales
1	Bermuda	69 900	Tourisme-paradis fiscal
2	Hawaii	40 000	Tourisme-base militaire
3	British Virgin Islands	38 500	Tourisme
4	Iceland (Islande)	35 600	Pêche
5	Cayman Islands	32 300	Paradis fiscal-tourisme
6	Falkland Islands (Malouines)	25 000	Aide (RU)
7	Bahrain	23 000	Pétrole, finance
8	Feroe Islands	22 000	Aide (Danemark) pêche
9	Aruba	21 800	Tourisme, aide (Pays Bas)
10	Cyprus	21 600	Tourisme, paradis fiscal
11	Bahamas, The	20 200	Paradis fiscal, tourisme
12	Malta	19 900	Tourisme, pavillon maritime
13	Puerto Rico	18 600	Aide USA, tourisme
14	French Polynesia	17 500	Aide F, tourisme perle
15	Barbados	17 000	Paradis fiscal, tourisme
16	Trinidad and Tobago	16 700	Tourisme, pétrole
17	Canary islands	16 566	Tourisme
18	Netherlands Antilles	16 000	Paradis fiscal, tourisme
19	Guam	15 000	Tourisme et aide US
20	New Caledonia	15 000	Aide F et nickel
21	US Virgin Islands	14 500	Tourisme et raffineries de pétrole
22	Martinique	14 400	aide F et tourisme
23	Macau	14 150	Tourisme, jeux, industrie
24	Mauritius	13 100	Tourisme et industrie textile
25	Northern Marianas	12 500	Aide USA et industrie textile
26	Turks and Caicos Islands	11 500	Tourisme
27	Antigua and Barbuda	11 000	Tourisme
28	Saint-Kitts and Nevis	8 800	Aide RU tourisme
29	Guadeloupe	7 900	Aide F, tourisme
30	Seychelles	7 800	Tourisme

Note : La Réunion n'apparaît pas ici. Le PIB par habitant PPP de la Réunion est de 6 000 \$ d'après le CIA World Factbook, ce qui paraît naturellement très faible, comparé aux estimations de l'INSEE en données brutes non corrigées de la PPP (13 887 euros en 2003).

Source : PIB par habitant PPP : CIA World Factbook 2005.

### 3. Protectionnisme, niveau des prix et syndrome hollandais dans les DOM-COM

#### 3.1. Le haut niveau des prix et ses causes

L'un des handicaps majeurs des économies d'outre-mer est le niveau élevé des prix qui pénalise les sociétés exportatrices de biens ou de services (tourisme). Si l'on se fie au prix du BigMac converti en dollar par exemple, un indicateur du coût de la vie proposé par le magazine *The Economist* au mois d'avril de chaque année la Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française se classent généralement dans les cinq pays les plus chers du monde sur une centaine de pays retenus (le classement du magazine ne comporte pas les DOM-COM, mais il est aisé de les y inclure). Ainsi en 2003, le BigMac se vendait 450 FCFP en Polynésie française et en Nouvelle-Calédonie, soit 85 % de plus qu'aux Etats-Unis.

Les annexes du rapport Brard (2007) fournissent un échantillon très instructif de prix relevés dans la même enseigne de grande surface à Montreuil et dans les DOM-COM, dont voici un extrait concernant l'alimentation, particulièrement révélateur.

On constate que de nombreux produits sont deux fois à trois fois plus chers dans les COM (ainsi, les tomates locales sont vendues trois fois plus cher en Polynésie française et en Nouvelle-Calédonie qu'en métropole). Dans les DOM, la différence de prix avec la métropole reste importante, mais moindre.

De nombreux rapports sur l'outre-mer ont souligné les effets pervers des sur-rémunérations des fonctionnaires (Fragonard, 1999 ; Rapport Laffineur, 2003 ; Rapport Brard, 2007 ; Bolliet, Bougrier et Tenneron, 2006) recommandant la suppression des majorations de pensions de retraite. Les majorations de traitement varient de 35 % (Réunion), à 40 % (Guadeloupe, Martinique, Guyane), 73 % (Nouvelle-Calédonie) et 84 %

Tableau 4. Prix du BigMac en \$ en PF et en N-C en 2003

Pays	Prix du BigMac en janvier 2003		Prix en dollar /prix aux USA
	en monnaie locale	en US dollars	
Koweït		7,3300	2,77
Islande		6,0100	2,27
Suisse	SFr6.35	5,3846	2,03
Norvège		5,1800	1,95
<b>Polynésie f.</b>	<b>450 XFP</b>	<b>4,8913</b>	<b>1,85</b>
Sweden	Skr30.0	4,334	1,64
Britain	£1.99	3,6743	1,39
<b>Euro area</b>	<b>€2.75</b>	<b>3,5594</b>	<b>1,34</b>
South Korea	Won3,211	2,9006	1,09
New Zealand	NZ\$3.95	2,7657	1,04
Canada	C\$3.20	2,6651	1,01
<b>United States</b>	<b>\$2.65</b>	<b>2,65</b>	<b>1,00</b>
Hungary	Forint 492	2,6081	0,98
Japan	¥263	2,4972	0,94
Australia	A\$3.20	2,4741	0,93
South Africa	Rand14.05	2,3215	0,88
Taiwan	NT\$70.55	2,1392	0,81
Singapore	s\$3.30	1,9979	0,75
Mexico	Peso22.0	1,9295	0,73
Poland	Zloty6.30	1,9149	0,72
Indonesia	Rupiah16,155	1,7931	0,68
Brazil	Real4.50	1,6123	0,61
Hong Kong	HK\$11.25	1,4469	0,55
Russia	Rouble40.00	1,3942	0,53
Thailand	Baht55.0	1,3604	0,51
Malaysia	M\$5.10	1,3421	0,51
Argentina	Peso 3.85	1,2813	0,48
China	Yuan9.95	1,2007	0,45

Source : *The Economist*, avril 2003 (La Polynésie française est ajoutée par nous. La Nouvelle-Calédonie avait le même prix du BigMac cette année-là).

Tableau 5. Comparaison de prix entre la métropole et les DOM-COM (rapport Brard)

**Alimentation**

Type de produit	Marque	Désignation	Montreuil	Guadeloupe	%	La Réunion	%	Nouvelle Calédonie	%	Polynésie française	%
Gâteau	Peit brun	150 g (1)	0,62	1,38	122,6%	1,15	85,5%	1,63	163,6%	1,84	197,4%
Gâteau	Lu	Princes chocolat 330g (2)	1,18	2,47	109,3%	2,15	82,2%	2,18	84,6%	2,18	84,6%
Préparation gâteaux	Alsa	Tout chocolat fondant 480 g	4,93	5,93	20,2%	6,65	34,9%	9,80	89,9%	6,29	27,3%
Purine	Française	1 kg, fluide	0,99	2,43	145,3%	2,43	145,3%			1,90	92,2%
Sucre	Beghin Say	1 kg, sac vertour	1,63	2,44	49,7%						
Sucre	Beghin Say	"blancilliers"	1,95					2,56	31,2%		
Sucre		Blanc, en morceaux	1,69							1,17	-30,6%
Chocolat	Nestlé	Galak 100g (3)	0,98	1,65	65,4%	1,63	65,3%	2,43	148,0%	2,01	165,2%
Chocolat	Nestlé	Noir intense 70 % 100g	1,28	2,30	79,7%	2,17	69,5%				
Chocolat	Nestlé	Dessert 200 g (4)	1,80					4,36	142,1%	3,77	108,5%
Confiture	Bonne maman	Cerise 375g	1,78	3,43	92,7%	2,47	38,8%	3,10	74,2%	3,56	100,1%
Café	Café noire	150 g, moulu	2,73	4,62	69,2%	4,20	53,6%	5,82	113,2%	3,75	37,5%
Thé	Peit noivre	thé au naturel 140 g	1,84	3,49	89,7%					2,60	41,2%
Thé	Peit noivre	280 g	3,39			5,15	32,9%				
Thé	Peit noivre	93 g	1,27			1,99	56,7%			1,84	45,2%
Conserve	Bonduelle	Macédoine 4/4 800g	1,22	1,50	23,0%						
Conserve d'Anjou		haricots verts extra fins 4/4	1,38	1,45	5,1%	1,89	44,2%	2,47	79,1%	2,22	60,9%
Huile	Pujot	Olive, 50 cl	3,98	4,89	22,9%			7,25	82,1%		
Huile	Pujot	Olive, 1l	6,94			7,35	8,8%			9,30	34,0%
Huile	Leunier	1 litre (roussel)	1,85	2,40	29,7%	1,85	5,4%	3,18	72,1%	2,10	13,2%

(1) Montreuil: 1,24€ pour deux paquets ; (2) Montreuil: 2,19€ pour deux paquets ; (3) Montreuil: 1,94€ pour deux tablettes ; (4) Montreuil: 3,60€ pour deux tablettes.

**Alimentation (suite)**

Type de produit	Marque	Désignation	Montreuil	Guadeloupe	%	La Réunion	%	Nouvelle Calédonie	%	Polynésie française	%
Sel	Céribon	sel fin iodé 500g	0,36	0,80	122,2%	0,90	120,0%				
Nectar d'orange	Panzani	nectar d'orange 1l brigue		1,19							
Nectar d'orange	Rea	nectar d'orange 1l brigue (1)	0,66			1,56	126,4%				
Nectar d'orange	Carrefour	bouteille verre	0,91					1,97	126,4%	1,84	102,6%
Pâtes	Panzani	Coudees rayés 500 g	0,84	1,51	79,6%	1,88	28,0%	1,76	108,5%	1,17	28,2%
Soda	Coca-cola	6x33 cl	2,45	2,75	12,2%	3,42	39,6%	4,78	95,6%	4,78	95,0%
Eau minérale	Evian	6x1,5 l	3,42	7,80	128,1%	6,96	103,5%	8,25	141,4%	6,54	91,1%
Bière	Heineken	6x33cl	4,10	5,79	41,2%	5,46	33,2%	6,54	39,4%	10,31	151,4%
Lait		1/2 écrémé UHT (2)	0,62	0,70	12,9%	0,70	22,9%	0,80	28,4%	1,01	62,2%
Lait	Candia	1/2 écrémé UHT	0,69	1,00	44,9%	0,90	30,4%	0,92	33,4%	1,00	44,5%
Yaourt	Yoplait	16 yaourts nature x 125 g (3)	2,58	5,90	128,7%	4,39	70,2%	10,43	304,4%	7,84	203,7%
Chewing-gum	Hollywood	20 dragées chlorophylle (4)	0,51	0,73	43,1%	0,93	82,4%	0,59	15,6%	0,75	47,9%

(1) Montreuil: 1 litre ; (2) Montreuil: lait Carrefour; Polynésie: lait "Aérior"; (3) La Réunion: sur la base de lot de 12; Polynésie: produit de pression aérosolisé; (4) La Réunion et Guadeloupe: valeurs par 60; Montreuil: par 100

**Boulangerie**

Type de produit	Marque	Désignation	Montreuil	Guadeloupe	%	La Réunion	%	Nouvelle Calédonie	%	Polynésie française	%
Croissants		Au beurre, par 4 (1)	1,90	2,06	8,4%	2,20	25,8%	2,93	54,4%		
Pain		Baguette	0,32	0,59	84,4%	0,60	87,5%	0,65	101,6%	0,39	23,1%
Pain		4 pains au chocolat (2)	1,80							2,88	60,2%

(1) Guadeloupe: sur la base de 5 ; (2) Polynésie: sur la base de 5

Source : Brard (2007).

(Polynésie française, îles du Vent). Elles concernent les fonctionnaires d'Etat mais, dans les COM, l'administration locale et le secteur privé monopolistique ou d'économie mixte se sont alignés sur les niveaux de rémunération de la fonction publique « expatriée ». Ainsi en Polynésie française, la fonction publique territoriale depuis les années 1970, la Caisse de prévoyance sociale et les établissements publics ou mixtes (OPT, SAGEP, SETIL) ont des grilles de salaires

alignées sur les traitements des fonctionnaires de l'Etat « majorés » (et même parfois supérieurs) ainsi que, parfois, les mêmes droits à « congé administratif » payé pour toute la famille tous les quatre ans. Or dans les économies ultramarines, la fonction publique représente une part importante de l'emploi (43 % des emplois en Polynésie française) et de la valeur ajoutée (24 % du PIB en Polynésie française, 33 % à la Guadeloupe, 34,5 % à la Martinique,

44 % en Guyane)<sup>2</sup>. Cela a donc un impact non négligeable sur le niveau des prix, *via* la courbe de demande globale (voir plus loin) car les (nombreux) fonctionnaires ont un pouvoir d'achat plus élevé qu'en métropole... ce qui élève forcément la courbe de demande globale (par rapport à la situation métropolitaine).

Mais le haut niveau des prix résulte aussi de tarifs douaniers beaucoup plus élevés qu'en métropole (en 2002, les taxes

à l'importation représentent 57 milliards de FCFP en Polynésie française, soit 35 % de la valeur des importations)<sup>3</sup>, qui renchérissent le coût des importations de matières premières et produits intermédiaires, provoquant une élévation de la courbe d'offre globale, mais qui également permettent de pratiquer des marges plus élevées, en s'alignant sur le prix de produits importés pénalisés par le coût du fret et par les taxes douanières (droits d'entrée, octroi de mer...), ce qui élève la courbe d'offre globale.

### **3.2. Le problème de compétitivité des firmes du secteur exposé dans les DOM-COM : une manifestation du syndrome hollandais**

Corden et Neary (1982) ont été les premiers à mettre en évidence ce phénomène, appelé ainsi car la Hollande a été l'un des premiers pays touchés, à l'époque de la découverte du gaz naturel. L'Australie a été aussi concernée, et bien sûr les pays exportateurs de pétrole après 1974, comme le Nigeria. Romer (1985) a étudié l'application du syndrome hollandais dans les pays en développement.

Le phénomène concerne les petites économies ouvertes bénéficiant d'une « manne » (*windfall*) qui s'abat brusquement sur elles : le gaz naturel en Hollande, le pétrole au Nigeria ou en Indonésie, le phosphate à Nauru, le nickel en Nouvelle-Calédonie, le Centre d'expérimentation du Pacifique en Polynésie française à partir de 1962 et les transferts publics de l'Etat en général dans la plupart des collectivités d'outre-mer.

On distingue les effets de cette « manne » sur le secteur des biens échangeables ou « secteur exposé » (exportations, tourisme, productions locales concurrentes d'importation) et sur le secteur des biens non échangeables ou « secteur abrité » : services, transports intérieurs, commerce, bâtiment et travaux publics, monopoles locaux (électricité), activités agricoles ou industrielles bénéficiant d'une forte protection douanière (contingents, prohibitions, droits de douane)...

Dans le secteur abrité, la brusque augmentation des revenus et de la demande intérieure pour les produits et les facteurs de production induit une hausse des prix plus rapide que dans

le secteur exposé qui doit, lui, aligner ses prix sur celui des produits étrangers concurrents. De ce fait, les prix des produits non échangeables augmentent plus que ceux des produits échangeables. Les salaires du « *booming sector* » percevant la manne augmentent rapidement (dans les DOM-TOM, il s'agit des traitements des fonctionnaires et du secteur des monopoles publics ou privés). Ces hausses de salaires se transmettent aux autres secteurs. Le secteur exposé (exportations, tourisme, produits concurrents d'importations) voit augmenter le prix de ses intrants fournis par le secteur protégé et le coût de sa main-d'œuvre plus vite qu'il ne peut augmenter ses prix de vente. En conséquence, ses marges sont pincées et son taux de profit diminue, ce qui entraîne une réallocation des facteurs, travail et capital, vers le secteur abrité. En effet, ce dernier peut augmenter ses prix pour préserver ses marges et ses profits, car il n'a pas à craindre la concurrence étrangère. Le commerce, le BTP, les services, se développent donc aux dépens des exportations « traditionnelles » (celles qui existaient avant le *boom*), du tourisme (exportation de services) et de l'industrie concurrente d'importation non protégée.

2 IEOM (2004) *La Polynésie française en 2003*, p. 19. ISPF (2006), *Comptes économiques 2003*, Points Forts N° 4/2006. INSEE Guadeloupe, tableau de bord, septembre 2006.

3 IEOM (2004), *La Polynésie française en 2003*, p. 174.

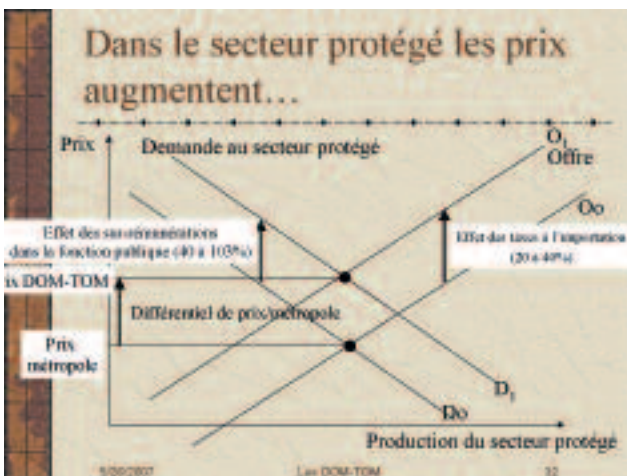
- Le syndrome hollandais dans les collectivités d'outre-mer : une illustration graphique

Distinguons le *secteur abrité* (biens non échangeables) — services (hors tourisme) dont commerce et importations, BTP, industrie de substitution d'importation pour le marché local protégée par de forts droits de d'entrée (agro-alimentaire, produits destinés à la construction, produits vivriers, pêche), monopoles locaux de l'électricité, du téléphone, des transports — et le *secteur exposé* (produits échangeables non protégés) — essentiellement les exportations et le tourisme.

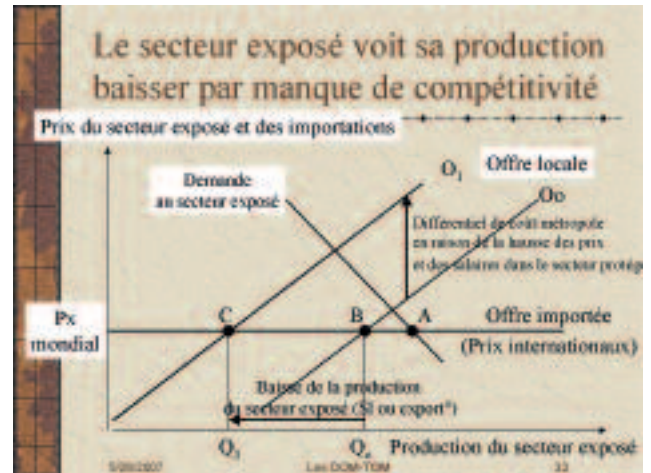
Dans le secteur abrité, le niveau plus élevé de la courbe de demande globale (dû aux sur-rémunérations et aux marges plus élevées permises par le protectionnisme douanier) et de la courbe de l'offre globale (provoqué par l'effet sur le prix des intrants et des équipements importés des coûts de transport et des taxes à l'importation plus élevés) entraîne un prix d'équilibre plus élevé qu'en métropole (graphique 3a).

Dans le secteur exposé (graphique 3b), la contagion du niveau élevé des salaires et des prix dans le secteur abrité augmente les coûts (par exemple, le coût des hôtels en investissement et en fonctionnement est plus élevé : boissons, alimentation, matériaux de construction, téléphone, électricité plus chers), donc la courbe d'offre locale se déplace vers le haut de  $O_0$  à  $O_1$ . Mais la concurrence des importations (ou des destinations concurrentes pour le

Graphique 3a. Explication du différentiel de prix avec la métropole dans le secteur protégé



Graphique 3b. Explication du syndrome hollandais : l'effet d'éviction dans le secteur exposé (exportations et tourisme)



tourisme) ne permet pas d'augmenter les prix pour rétablir les marges comme dans le secteur protégé (la courbe d'offre de produits importés est horizontale au niveau du prix mondial augmenté des coûts de fret et des taxes douanières). La détérioration de la rentabilité provoque une baisse de la production locale du secteur exposé de  $Q_0$  à  $Q_1$ , qui recule face aux importations. Il y a *effet d'éviction* : le secteur exposé étant moins rentable car les marges y sont plus faibles, les capitaux le quittent pour s'investir plutôt dans le secteur protégé (commerce ou BTP par exemple).

- Les secteurs touchés par l'effet d'éviction du syndrome hollandais

a) L'exportation évincée : une illustration pour la Polynésie française et pour la Nouvelle-Calédonie

En Polynésie française, les exportations équilibraient les importations à la fin des années 1950 (phosphate, nacre, coprah, vanille, café). Elles représentaient près de 100 % du PIB, comme les importations. Comme on le voit sur le graphique 4 ci-dessous, le secteur exportateur s'est effondré avec l'arrivée du centre d'expérimentation du Pacifique et de ses « retombées » économiques énormes en termes de transferts publics civils et militaires et d'inflation, ce qui provoqua donc une dégradation du taux de change réel FF/FCFP (prix France/prix PF) ou une appréciation du taux de change réel FCFP/FF. Depuis les années 1970, les exportations vers la France (histogramme) sont restées

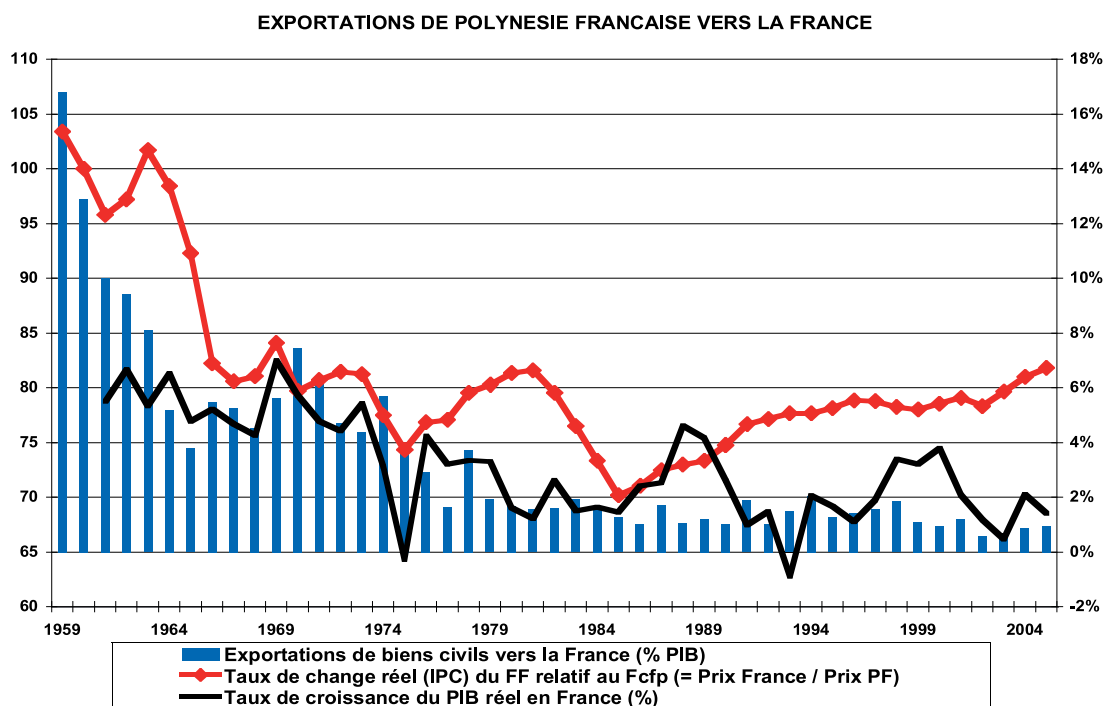
négligeables en % du PIB (axe de droite). Il s'agit donc d'un cas typique de syndrome hollandais provoqué ici par la manne militaire liée aux essais nucléaires (les dépenses militaires ont représenté plus de 60 % du PIB local les premières années), puis par la progression des transferts civils après le statut d'autonomie de 1984.

Pour mieux comprendre la puissance de l'effet d'éviction administratif sur les exportations à un niveau très concret, considérons les petites îles éloignées de l'archipel des Australes qui cultivaient avec succès le coprah, le café et la vanille pour l'exportation dans les années 1950. Ces exportations se sont littéralement effondrées si bien qu'on importe à présent le café en Polynésie française. Or, le recensement de 1988 dénombre à Raivavae 140 fonctionnaires sur 159 actifs et à Rapa 86 fonctionnaires sur 91 actifs. Explication : les maires « étalent la confiture administrative », donnant équitablement à tous les chefs de

famille un poste de fonctionnaire à temps partiel pour ne pas faire de jaloux... ce qui n'incite pas à faire des efforts pour cultiver la vanille ou le café. Résultat : la manne administrative évince l'activité d'exportation.

En Nouvelle-Calédonie, d'après une étude récente du CEROM, « le poids des transferts métropolitains est passé de 9 % du PIB en 1970 à 36 % en 1986 (...). L'augmentation du poids relatif des activités abritées de la concurrence internationale (BTP, services) s'est accompagnée, corrélativement, d'une baisse de la contribution au PIB des activités exposées. Ce recul relatif a été particulièrement marqué dans le secteur du nickel dont la contribution au PIB est passée de 30 % en 1970 à 10 % en 1978 et à 8 % en 1986 (...). L'injection rapide et massive de la "rente administrative" aurait provoqué un effet semblable à celui d'un syndrome hollandais »<sup>4</sup>.

**Graphique 4.** Exportations de la Polynésie française vers la France en % du PIB et taux de change réel FF/FCFP



Source : V. Dropsy, C. Montet et B. Poirine, 2007.

4 L'économie calédonienne en mouvement, CEROM/AFD/ISEE/IEOM (2005), page 17.



b) *Le tourisme*

Le secteur touristique est la première victime du syndrome hollandais car il ne peut être protégé (sauf par des subventions ou défiscalisations). Il subit donc en priorité le pincement de ses marges provoqué par la hausse de ses coûts et l'impossibilité de la répercuter dans ses prix. Il est aussi victime d'un autre aspect du syndrome hollandais : la hausse des salaires « par imitation » et la difficulté de trouver de la main-d'œuvre qualifiée, car celle-ci est attirée vers le « *booming sector* », à savoir l'administration, où les rémunérations sont plus attractives et les horaires moins contraignants. Pour les salariés, le tourisme est un « pis-aller », pas une carrière : on y reste le moins longtemps possible et on s'en échappe le plus vite possible, de préférence vers la fonction publique. Etre femme de ménage dans un lycée, par exemple, rapporte beaucoup plus que dans un hôtel...

c) *L'industrie de substitution d'importation non protégée et l'agriculture d'exportation*

Ces secteurs tendent à disparaître : les uns après les autres, les industriels œuvrant pour le marché intérieur tendent à réclamer et obtenir une forme ou une autre de protection, sans laquelle ils estiment impossible de continuer à assurer une production (et donc des emplois) rentables. La nécessité de sauvegarder l'emploi est le plus souvent invoquée à l'appui de ces demandes de protection. L'agriculture et les activités manufacturières rejoignent donc peu à peu la citadelle du secteur protégé... ou disparaissent. Partout dans

l'outre-mer français, l'industrie (hors BTP et énergie) et l'agriculture occupent une part décroissante de l'emploi et de la valeur ajoutée. En Polynésie française, l'industrie hors BTP et énergie représente 7,1 % du PIB et l'agriculture (dont la periculture) 2,7 %. Le secteur exposé (industrie hors BTP et énergie, agriculture, tourisme) représente seulement 20 % du PIB, soit moins que le PIB non marchand des administrations (24,2 %)⁵.

A l'exception de la Guyane, les économies d'outre-mer sont relativement peu ouvertes. On note ainsi que le taux d'ouverture (import+export)/PIB de la Réunion (37 %) est très bas, comparé à celui de l'île Maurice (120 %). On peut l'expliquer par l'effet d'éviction de la rente administrative : celle-ci stimule l'importation, mais ses effets découragent l'exportation. *L'aide est en somme un substitut d'exportation*. Elle rend l'exportation beaucoup moins indispensable et beaucoup moins rentable que l'importation et les autres activités protégées bénéficiant de la manne administrative.

Tableau 6. Degré d'ouverture sur l'extérieur des DOM-COM : (importations+exportations)/PIB (en %)

	2002
Guadeloupe	35,9
Martinique	37,1
Guyane	158,1
Réunion	37,1
Polynésie française	45,0
Nouvelle-Calédonie	28,0
France	52,2

Source : Comptes régionaux de l'INSEE, IEOM (2004) la Polynésie française en 2003, Comptes économiques de la Nouvelle-Calédonie (ISEE).

5 ISPF (2006) Comptes économiques 2003, Points forts n°4/2006. ISPF (2002) Le tourisme, quel impact sur l'économie ? Points forts, n°5/2002.

### 3.3. Défisicalisation, baisse des charges, emplois aidés, protectionnisme : des remèdes pour le mal hollandais ?

Ces remèdes ne soignent pas le mal, puisqu'ils ne s'attaquent pas à ses causes, mais ils *soignent ou plutôt masquent les symptômes du mal*, en donnant un ballon d'oxygène aux entreprises du secteur exposé dont la compétitivité s'est dégradée. Il ne s'agit donc pas de remèdes, mais de *soins palliatifs* atténuant la douleur. La preuve ? Quand on arrête les soins palliatifs, la douleur reprend de plus belle... Un véritable remède devrait guérir définitivement ! La défiscalisation a été créée en 1986 par la loi Pons pour cinq ans, puis a dû être prolongée indéfiniment (chaque nouveau ministre des DOM-TOM mettant un point d'honneur à modifier la loi du précédent)... de peur d'assister à un effondrement des économies ultra-marines en cas d'arrêt du dispositif. Dans le cas de la Polynésie française, c'est une double défiscalisation, nationale et locale, qui est nécessaire pour rentabiliser les projets d'investissements, immobiliers et hôteliers notamment, mais aussi dans le transport aérien. Dans certains cas, les investissements doublement défiscalisés (le cumul est autorisé) sont subventionnés à 60 % et, malgré cela, certaines compagnies perdent beaucoup d'argent (notamment Air Tahiti Nui).

« Soigner » le handicap de compétitivité par plus de protectionnisme, comme cela est le cas dans les DOM-COM (droits d'entrée ou octroi de mer, quotas d'importation), est-ce bien le bon remède ? Non. Le protectionnisme revient à mettre encore plus de distance entre le consommateur et les importations, puisqu'il augmente le prix du produit importé comme le ferait une hausse des tarifs de fret ou une augmentation de la distance. *Donc le protectionnisme douanier aggrave le problème de l'isolement au lieu de l'atténuer* : il soigne le mal par le mal (mais il existe des « remèdes » encore plus aberrants, puisqu'en Polynésie française il existe une taxe de 200 FCFP par gramme sur les *exportations* de perles) !

De plus, le protectionnisme est favorable à la compétitivité du secteur protégé, déjà hypertrophié, mais défavorable à celle du secteur exposé (exportations, tourisme), qui voit ses marges « pincées » encore plus par l'effet des taxes sur le coût de ses intrants et de ses salaires. Or le secteur exposé, notamment *l'exportation de biens ou de services, est la*

*véritable « locomotive » d'une petite économie ouverte*. Faute de compétitivité dans ce secteur, les « wagons » du secteur protégé ne bénéficient plus de la croissance du marché intérieur apportée par les exportations. Mettre un frein à la locomotive n'aidera pas les wagons à rouler plus vite...

Dès lors, en l'absence de croissance des transferts publics ou des montants d'investissements défiscalisés (qui sont en fait des subventions déguisées), l'économie ultra-marine est condamnée à stagner. Le choix est alors entre *plus de stagnation ou plus de perfusion* à base de défiscalisation et d'aide à l'emploi. Le drame des économies d'outre-mer, c'est que les « wagons » du secteur abrité (plus de 80 % de la valeur ajoutée en Polynésie française) se prennent pour des locomotives et obtiennent, au nom de la défense de l'emploi et d'une prétendue stratégie d'import-substitution, toujours plus de protections quantitatives et tarifaires nuisibles à la performance de la seule véritable et saine locomotive à long terme d'une petite économie ouverte : le secteur des exportations et le tourisme<sup>6</sup>.

Parce que le marché mondial offre des opportunités infinies à l'échelle d'une petite économie insulaire, il permet une croissance extrêmement rapide une fois identifiée une « niche » porteuse. Ainsi, la perliculture en Polynésie française est un secteur dont la production a été multipliée par 20 dans les années 1980, et à nouveau par 20 dans les années 1990 (pratiquement sans aide publique et même malgré une taxe sur ses exportations). La part de marché de la Polynésie française dans le marché mondial de la perle brute est passée de zéro à 25 % en 20 ans. Cela a eu pour effet de repeupler les atolls des Tuamotu et Gambiers qui avaient été désertés par leurs habitants, tout en créant environ 6 000 emplois nouveaux dans ces archipels (Poirine, 2004). Ce qui démontre bien que la réussite à l'exportation est possible, malgré l'éloignement et le handicap du syndrome hollandais.

<sup>6</sup> Il est vrai que les voyageurs des wagons climatisés du secteur abrité ne tiennent pas, en général, à aller au charbon dans la locomotive... Pourquoi, par exemple, aller chercher des touristes quand on dispose de fonctionnaires expatriés et retraités de la fonction publique pour louer (très cher) des appartements et des maisons et remplir les restaurants et les pensions de famille ?

## Conclusion

L'absence d'économie d'échelle et l'isolement sont les deux handicaps majeurs des petites économies insulaires en général, et des économies ultramarines françaises en particulier.

L'isolement réduit les gains du commerce international en augmentant le coût d'accès aux grands marchés. Il diminue la valeur ajoutée obtenue à l'exportation et à l'importation et réduit donc, toutes choses égales par ailleurs, le produit par tête de l'économie insulaire.

L'absence d'économie d'échelle réduit la possibilité de produire localement la diversité croissante des produits exigée par une clientèle à revenu élevé, ce qui induit une part croissante des importations dans l'offre de produits manufacturés (biens capitaux, biens intermédiaires, biens finaux). Dans le domaine de la dépense publique, le coût par habitant des infrastructures lourdes (ports, aéroports, système de santé) et du fonctionnement des institutions (gouvernement local, assemblée) est extrêmement élevé, toujours en raison de la petite échelle de production. Sur un marché du travail trop étroit, le bon ajustement de l'offre et de la demande de qualifications est problématique et impose simultanément le recours à l'immigration dans certains cas (pénuries de main-d'œuvre) et à l'émigration dans d'autres (surabondance de candidats qualifiés).

Les petites économies insulaires sont d'autant plus ouvertes qu'elles sont petites, riches et proches des grands marchés — et d'autant plus fermées qu'elles sont grandes, pauvres et éloignées des grands marchés.

Le protectionnisme a le même effet sur l'ouverture que l'éloignement : il réduit les gains de l'échange, donc l'ouverture et, partant, la croissance et le PIB par tête à long terme.

En revanche, l'association monétaire (même monnaie ou union monétaire), douanière (aire de libre-échange), politique (même nationalité) et culturelle (même langue) avec la France et l'Union européenne ont exactement les mêmes effets favorables sur les échanges et la croissance qu'un rapprochement géographique par rapport aux grands marchés des pays industriels, comme le démontrent les études basées sur l'équation de gravité économique. Cela explique les meilleures performances des petites économies insulaires intégrées ou associées à une grande économie industrielle, par rapport à celles qui sont devenues ou sont restées indépendantes : le rapprochement politique, économique et culturel compense les effets négatifs de l'éloignement géographique.

Les DOM-COM bénéficient de ces avantages qui les rapprochent politiquement, économiquement et culturellement de la métropole et leur permettent donc un niveau d'importation par tête relativement élevé et un niveau de vie largement supérieur à la plupart de leurs voisins indépendants dans l'océan Indien, dans les Caraïbes ou dans le Pacifique.

Mais, revers de la médaille, la dépendance envers les transferts publics, la sur-rémunération des fonctionnaires et le protectionnisme (induit par les intérêts des lobbies locaux et l'appétit de dépenses des exécutifs locaux) entraînent la persistance du syndrome hollandais qui, à terme, réduit la compétitivité des firmes du secteur exposé, freinant la croissance des exportations de biens et de services, seule source « saine » de croissance d'une petite économie insulaire ouverte.

La réponse au syndrome hollandais a été la multiplication des « *soins palliatifs* » visant à atténuer les symptômes douloureux : défiscalisation pour réduire le coût du capital investi et compenser ainsi la mauvaise rentabilité des

investissements, ou exonérations de charges sociales et emplois aidés pour réduire le coût du travail, stimuler l'embauche et réduire ainsi le chômage. Mais ces soins palliatifs ne sont pas le remède au mal hollandais. Si c'était le cas, depuis 21 ans que ces soins sont administrés (1986), le mal aurait déjà dû disparaître, alors qu'il a plutôt empiré...

Fondamentalement, le déficit de compétitivité est dû à un niveau des prix trop élevé, lui-même provoqué par le protectionnisme, par le défaut de concurrence dans le secteur protégé qui en est la conséquence et par la sur-rémunération des fonctionnaires. La faible compétitivité résulte aussi d'une valeur ajoutée par tête moindre qu'en métropole, due à l'éloignement qui augmente le coût des équipements et des intrants, tout en imposant d'afficher un prix FAB plus bas pour les marchandises exportées.

Toutes les petites économies insulaires font face au *paradoxe insulaire* : pas de croissance ni d'économies d'échelle sans développement des exportations, ce qui impose l'ouverture (*la croissance est à moteur externe*) ; mais en même temps, l'éloignement réduit les gains de l'échange international, donc décourage l'ouverture et incite au repli protectionniste.

Dans ce contexte, la « pente naturelle » des acteurs économiques insulaires est de profiter de l'éloignement pour bénéficier de rentes à l'abri du protectionnisme géographique et douanier, d'où l'hypertrophie du secteur protégé (administrations, services, BTP, énergie, télécommunications) — symptôme du mal hollandais. Longtemps la (fausse)

doctrine de l'import-substitution a servi d'alibi à ce protectionnisme, permettant des rentes monopolistiques et des ententes oligopolistiques génératrices de prix élevés. La croissance des DOM-COM n'a en fait jamais rien dû à l'import-substitution, comme cela a été prouvé statistiquement dans Poirine (1996). Les politiques économiques doivent aller à rebours de cette « pente naturelle » pour *lutter contre les causes* du mal (sur-rémunérations, protectionnisme, ententes et positions dominantes), et non pas seulement contre ses *conséquences* (faible compétitivité et rentabilité insuffisante des investissements).

Dans les régions ultramarines, les transferts de l'Etat ont depuis longtemps fourni un *substitut à l'exportation* de biens ou de services.

Pourtant, la monoculture du fonctionnaire, du protectionnisme, de la subvention, de l'emploi aidé et de la défiscalisation, loin de constituer une solution au problème, *est le problème* de l'outre-mer.

Pour résumer, il faut *moins de perfusion et plus d'exportation*. Cela passe par un traitement approprié et définitif du « mal hollandais » qui ronge les petites économies d'outre-mer depuis des décennies.

Le secteur exposé est la locomotive, le secteur abrité les wagons. Pour que le train avance, cessons de tirer sur la locomotive sous le prétexte de préserver le bien-être de ceux qui sont dans les wagons !

## Bibliographie

Armstrong, H. et R. Read (2006), "Geographical Handicaps and Small States: Some Implications for the Pacific from a Global Perspective", *Asia Pacific Viewpoint*, Vol. 47, N° 1, April, pp. 79-82.

Bolliet, A., G. Bougrier et J. Tenneron (2006), *Rapport sur l'indemnité temporaire de retraite des fonctionnaires de l'État outre-mer*, Inspection générale des finances n° 2006-M-054-02, Paris.

Brard, J.-P. (2007), *Rapport relatif à l'amélioration de la transparence des règles applicables aux pensions de retraite et aux rémunérations outre-mer*, Assemblée nationale, Rapport n° 3780, Paris.

Corden, M. et P. Neary (1982), "Booming Sector and Deindustrialisation in a Small Open Economy", *Economic Journal*, 92, Dec., pp. 825-848.

Dropsy, V., C. Montet et B. Poirine (2007), *Les effets d'une introduction de l'euro en Polynésie française et en Nouvelle-Calédonie*, Rapport final pour le ministère de l'Outre-mer, Paris.

Eilat, Y. et L. Einav (2004), "Determinants of International Tourism: a Three-Dimensional Panel Data Analysis", *Applied Economics*, Vol. 36, pp. 1315-1327.

Fragonard, B. (1999), *Les départements d'outre-mer : un pacte pour l'emploi*, Rapport à M. le secrétaire d'Etat à l'Outre-mer, Paris.

Frankel, J. et A. Rose (2002), "An Estimate of the Effect of Common Currencies on Trade and Income", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 117, N° 2, pp. 437-466.

Kimura, F. et H. Lee (2006), "The Gravity Equation in International Trade and Services", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 142, N° 1.

Laffineur, M. (2003), *Rapport d'information sur la fonction publique d'Etat et la fonction publique locale outre-mer*, présenté par le député M. Laffineur, septembre, Paris.

Matias, A. (2004), "Economic Geography, Gravity and Tourism Trade: The case of Portugal", Congress on tourism economics, *Universidad de las islas Baleares*, Palma, May 28-29.

Mc Elroy, J.-L. et K.-B. Pearce (2006), "The Advantages of Political Affiliation: Dependent and Independent Small-Island Profiles", *The Round Table*, Vol. 95, N° 386, 529-539, September.

Poirine, B. (2004), « La periculture en Polynésie française : histoire d'une réussite exemplaire », in Maurin, A., J.-G. Montauban et F. Vellas (dir. pub.), *L'enjeu du développement insulaire*, Bibliothèque universitaire francophone, le publieur, pp 305-325.

Poirine, B. (1995), *Les petites économies insulaires : théorie et stratégies de développement*, l'Harmattan, Paris.

Pöyhönen, P. (1963), "A Tentative Model for the Volume of Trade between Countries", *Weltwirtschaftliches Archives* 90(1), pp. 93-99.

Redding, S. et A.-J. Venables (2004), "Economic Geography and International Inequality", *Journal of International Economics*, 62, pp. 53-82.

Romer, M. (1985), "Dutch Disease in Developing Countries: Swallowing Bitter Medicines", in Lundahl, M. (dir. pub.), *The Primary Sector in Economic Development*, Londres, Croom Helms, pp. 234-252.

Sachs, J. et A. Warner (1995), "Economic Reform and the Process of Global Integration". *Brookings Papers on Economic Activity* (1), 1– 95.

Tinbergen, J. (1962), *Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy*, New York, Twentieth Century Fund.

## Série Documents de travail

- N° 1 *A Poverty Forecasting Tool: A Case-Study of Senegal*  
Thierry Latreille, AFD - Janvier 2005.
- N° 2 Les OMD et l'aide de cinquième génération  
Jean-David Naudet, AFD - Mai 2005.
- N° 3 Biens publics mondiaux et développement : De nouveaux arbitrages pour l'aide ?  
Sarah Marniesse, AFD - Septembre 2005.
- N° 4 Agir en faveur des acteurs et des sociétés fragiles. Pour une vision renouvelée des enjeux de l'aide au développement dans la prévention et la gestion des crises  
*Beyond the Fragile State: Taking Action to Assist Fragile Actors and Societies*  
Jean-Marc Châtaigner et François Gaulme, AFD - Septembre 2005.
- N° 5 La filière riz au Mali : compétitivité et perspectives de marché  
Pierre Baris, Jean Zaslavsky, Serge Perrin - Septembre 2005.
- N° 6 Turquie : Risque systémique bancaire et vulnérabilités macro-financières  
François-Xavier Bellocq et Vincent Caupin, AFD - Octobre 2005.
- N° 7 La Tunisie et le marché euro-méditerranéen du tourisme  
Jean-Raphaël Chaponnière, CEPN et AFD et Marc Lautier, CARE, Université de Rouen - Septembre 2005.
- N° 8 Le développement, une question de chance ? A propos du rapport sur le développement dans le monde 2006 « Equité et Développement »  
*Development, a Question of Opportunity? A Critique of the 2006 World Development Report: Equity and Development*  
Jean-Pierre Cling, Denis Cogneau, Jacques Loup, Jean-David Naudet, Mireille Razafindrakoto, François Roubaud, DIAL - Septembre 2005.
- N° 9 *Aid Selectivity According to Augmented Criteria*  
Jacky Amprou, AFD, Patrick Guillaumont, Sylviane Guillaumont Jeanneney, CERDI - Novembre 2005.
- N° 10 Le Cambodge rural face à la pauvreté : contribution à la réflexion sur les dynamiques agraires et le changement social  
Julien Calas, AFD Phnom-Penh - Janvier 2006.
- N° 11 Vietnam : les vulnérabilités macro-financières associées au processus d'émergence.  
*Vietnam: Macro-Financial Vulnerabilities Associated with the Emergence Process*  
François-Xavier Bellocq et Jean-Raphaël Chaponnière, AFD - Janvier 2006.
- N° 12 Chine : la croissance et ses déséquilibres  
François-Xavier Bellocq et Jean-Raphaël Chaponnière, AFD - Janvier 2006.
- N° 13 Legs colonial et gouvernance contemporaine (Note de synthèse)  
Jean-François Bayart, Romain Bertrand, Thornike Gordadze, Béatrice Hibou et Françoise Mengin, FASOPO (Fonds d'analyse des sociétés politiques) - Mars 2006.

- N° 14 Apprendre pour vivre et travailler : contribution du GEFOP au Rapport sur le développement dans le monde 2007 de la Banque mondiale  
*Learning for Life and Work : GEFOP Contribution to the World Development Report 2007*  
Réseau GEFOP (Synthèse rédigée par R. Walther) - Mars 2006.
- N° 15 La formation professionnelle en secteur informel (Note de problématique)  
*Vocational Training in the Informal Sector - Issue Paper*  
Richard Walther, consultant ITG - Mars 2006.
- N° 16 La formation professionnelle en secteur informel - Rapport sur l'enquête terrain au Maroc  
*Vocational Training in the Informal Sector - Report on the Morocco Field Survey*  
Richard Walther, consultant ITG - Juin 2006.
- N° 17 La formation professionnelle en secteur informel - Rapport sur l'enquête terrain au Cameroun  
*Vocational Training in the Informal Sector - Report on the Cameroon Field Survey*  
Richard Walther, consultant ITG, avec le concours d'Ewa Filipiak et de Christine Uhder, AFD - Juillet 2006.
- N° 18 Rapport sur le risque-pays du Maroc  
Jérôme Sgard, Cepii et Université de Paris-Dauphine - Juin 2006.
- N° 19 La formation professionnelle en secteur informel - Rapport sur l'enquête terrain au Bénin  
*Vocational Training in the Informal Sector - Report on the Benin Field Survey*  
Richard Walther, consultant ITG, avec le concours d'Ewa Filipiak et de Christine Uhder - Juillet 2006.
- N° 20 Institutions, développement et pauvreté  
*Institutions, Development and Poverty*  
Alice Sindzingre, CNRS, EconomiX, Université Paris X-Nanterre ; School of Oriental and African Studies (SOAS), Université de Londres - Juillet 2006.
- N° 21 La formation professionnelle en secteur informel - Rapport sur l'enquête terrain au Sénégal  
*Vocational Training in the Informal Sector - Report on the Senegal Field Survey*  
Richard Walther, consultant ITG, avec le concours d'Ewa Filipiak et de Christine Uhder - Juillet 2006.
- N° 22 Les fondations philanthropiques américaines, acteurs émergents de la mondialisation et piliers du dialogue transatlantique.  
*American Philanthropic Foundations: Emerging Actors of Globalization and Pillars of the Transatlantic Dialog*  
Benoît Chervelier, German Marshall Fund of the United States, et Joseph Zimet, AFD - Juillet 2006.
- N° 23 L'AFD et ses partenaires : La dimension culturelle  
Philippe d'Iribarne, CEREB - CNRS - Août 2006.
- N° 24 Secteur de l'eau au Sénégal - Un partenariat équilibré entre acteurs publics et privés pour servir les plus démunis ?  
Aymeric Blanc, département de la Recherche, AFD, et Cédric Ghesquières, consultant junior, AFD - Août 2006.
- N° 25 Décentralisation et politique de l'eau gratuite en Afrique du Sud: Quelle place pour le secteur privé ?  
*Vocational Training in the Informal Sector - Report on the Senegal Field Survey*  
Aymeric Blanc, département de la Recherche, AFD, et Cédric Ghesquières, consultant junior, AFD - Août 2006.
- N° 26 L'intégration des programmes d'aide alimentaire aux politiques de développement du Niger : le cas de la crise alimentaire 2004-2005.  
*The Integration of Food Aid Programmes in Niger's Development Policies: the 2004-2005 Food Crisis*  
Dorothée Chen et Nicolas Meisel, département de la Recherche, AFD, en partenariat avec DIAL - Septembre 2006.
- N° 27 Proposition d'organisation des outils de gestion du risque de marché au bénéfice des filières cotonnières africaines  
Jean Cordier, Agrocampus Rennes - Septembre 2006.



- N° 28 Les privatisations en zone franc – synthèse des travaux du groupe de travail MINEFI/AFD  
Aymeric Blanc, département de la Recherche, AFD - Septembre 2006.
- N° 29 *Out of the financing trap? Financing post-conflict countries and LICUSs*  
Marc Raffinot, Université-Dauphine, et Christine Rosellini, DIAL, Paris - Octobre 2006.
- N° 30 La formation professionnelle en secteur informel - Rapport sur l'enquête terrain en Afrique du Sud  
*Vocational Training in the Informal Sector - Report on the South Africa Field Survey*  
Richard Walther, ITG Consultant, Ewa Filipiak, département de la Recherche, AFD, et Christine Uher, AFD - Octobre 2006.
- N° 31 *The Brain Drain: What Do We Know?*  
Frédéric Docquier, FNRS and IRES, Université Catholique de Louvain and World Bank - Khalid Sekkat, DULBEA, Université Libre de Bruxelles - Octobre 2006.
- N° 32 Les délocalisations françaises vers la Turquie  
Julien Gourdon, CERDI, Université d'Auvergne - Décembre 2006.
- N° 33 Capital naturel et développement durable en Afrique  
*Natural Capital and Sustainable Development in Africa*  
Pierre-Noël Giraud, CERNA, Centre de recherche en économie industrielle, Ecole nationale supérieure des Mines de Paris, Denis Loyer, AFD - Décembre 2006.
- N° 34 La formation professionnelle en secteur informel Rapport sur l'enquête terrain en Ethiopie  
*Vocational Training in the Informal Sector - Report on the Ethiopia Field Survey*  
Richard Walther, Consultant ITG - Novembre 2006.
- N° 35 La formation professionnelle en secteur informel Rapport sur l'enquête terrain en Angola  
*Vocational Training in the Informal Sector - Report on the Angola Field Survey*  
Richard Walther, Consultant ITG - Novembre 2006.
- N° 36 Les accords de partenariat économique : des accompagnements nécessaires  
*Economic Partnerships Agreements: Accompanying Measures Are Needed*  
Anna Lipchitz, département de la Recherche, AFD - Janvier 2007.
- N° 37 Energie du Mali, ou les paradoxes d'un « échec retentissant »  
Béatrice Hibou, CNRS - CERI, Olivier Vallée, Consultant, AFD - Janvier 2007.
- N° 38 *Public Private Partnerships in Water and Electricity in Africa*  
Emmanuelle Auriol, ARQADE and IDEI Toulouse Sciences Economiques, Aymeric Blanc, département de la Recherche, AFD - Janvier 2007.
- N° 39 *Economic Partnership Agreements and Regional Trade Flow Dynamics: The ECOWAS Case*  
Benoît Faivre Dupaigne, Vanessa Alby-Flores, Borgui Yerima, Ann Vourc'h, Anna Lipchitz, Philippe Chedanne - Mars 2007.
- N° 40 La Régie des eaux de Phnom Penh : un modèle de gestion publique efficace  
Aymeric Blanc et Alain Riès, département de la Recherche, AFD - Mai 2007.
- N° 41 Répartition des gains dans les partenariats public-privé : effets comparés des modalités d'assiette d'une redevance de concession  
Olivier Ratheaux, AFD - Juin 2007.
- N° 42 *Potential Financial Frameworks for a Sustainable UNEO*  
Helle Husum, COWI, Erik Brander, COWI, Suzanne A.K. Steensen, COWI, et Emmanuelle Lachaussée, AFD - Juin 2007.

- N° 43 La concession des aéroports de Madagascar : une privatisation en trompe-l'œil ?  
Aymeric Blanc, département de la Recherche, AFD, et Olivier Gouirand, AFD - Août 2007.
- N° 44 La concession du chemin de fer du Cameroun : les paradoxes d'une réussite impopulaire  
Aymeric Blanc, département de la Recherche, AFD, et Olivier Gouirand, AFD - Août 2007.
- N° 45 Analyse rétrospective de la crise alimentaire au Niger en 2005  
Jean-Pierre Olivier de Sardan, LASDEL, avec la participation de M. Ali Bako, E. Guillermet, O. Hamani, Y. Issa, M. Koné et M. Moha - Septembre 2007.
- N° 46 Une nouvelle base de données institutionnelles : « Profils Institutionnels 2006 »  
*A new institutional database: « Institutional Profiles 2006 »*  
Nicolas Meisel, département de la Recherche, AFD et Jacques Ould Aoudia, DGTPE - Septembre 2007.
- N° 47 *Governance of Renewable Natural Resources: Concepts, Methods and Tools*  
Sheila Wertz-Kanounnikoff, Institut du développement durable et des relations internationales (Iddri) et Dominique Rojat, AFD - Septembre 2007.
- N° 48 La crise de la filière coton : conséquences économiques et financières au Burkina Faso  
François Xavier Bellocq et Arthur Silve, Département de la Recherche, AFD - Septembre 2007.
- N° 49 *Youth and labour market in Africa (DIAL)*  
Jean-Pierre Cling, Flore Gubert, Christophe J. Nordman, Anne-Sophie, DIAL - Octobre 2007.
- N° 50 *Culture and development: The continuing tension between modern standards and local contexts*  
Hèla Yousfi, Researcher at "Gestion et société", CNRS, Paris, France – Novembre 2007.  
Visiting Fellow at IDS (Institute of Development Studies) at the University of Sussex, Brighton, UK.  
En anglais uniquement.
- N° 51 *Transferts et déséquilibres macroéconomiques des économies ultramarines*  
Philippe Jean-Pierre, université de la Réunion – Novembre 2007.