

# document de travail

Novembre 2007 | **53**

## **Pourquoi s'ouvrir ? Contraintes et perspectives pour les économies ultramarines**

Jean-Michel SALMON ([jm.salmon@martinique.univ-ag.fr](mailto:jm.salmon@martinique.univ-ag.fr)),  
maître de conférences (CEREGMIA-faculté de droit et d'économie  
de la Martinique, université des Antilles et de la Guyane)  
et consultant indépendant à STRADEVCO ([stradevco@wanadoo.fr](mailto:stradevco@wanadoo.fr))

Contact : Valérie Reboud ([reboudv@afd.fr](mailto: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)

« L'île a besoin d'une véritable stratégie de compétitivité et d'ouverture aux économies voisines. »  
OCDE, examen territorial de la Réunion (2004, p. 14).

« C'est un rapport un peu schizophrénique qui caractérise la situation de ces pays [les petites économies insulaires] envers le commerce international [car leur] stratégie de développement ne peut pas se baser sur le marché intérieur à cause de ses dimensions. Mais en même temps, l'éloignement des marchés internationaux empêche ces pays de bénéficier pleinement des avantages d'une intégration dans l'économie mondiale. »

Riccardo Faini, Problèmes de développement spécifique aux économies insulaires (1988, p. 47).

« Les politiques de développement réelles s'accommodent mal de l'opposition rituelle entre les stratégies de substitution aux importations et les stratégies de promotion par les exportations. Non seulement les deux ne sont pas nécessairement incompatibles mais surtout, les politiques qualifiées d'ouverture recouvrent en réalité des politiques très différentes qui vont d'un export-led growth plus mercantiliste que libéral car structuré par des interventions fortes de l'État, à un import-led growth à la 'chilienne' fondé sur l'unilatéralisme de l'ouverture commerciale et le renforcement des mécanismes de marché. »

Jean-Marc Siroën, colloque 'Ouverture économique et développement' (2000, p. 12).

## Avertissement

Ce texte correspond à l'intervention de Jean-Michel Salmon 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 ;
- « Eloignement, insularité et compétitivité », Bernard Poirine, Document de travail n°52 ;
- "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 Vernaudo (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>8</b>
<b>1.</b>	<b>Les économies ultramarines sont-elles insuffisamment ouvertes ?</b>	<b>10</b>
<b>2.</b>	<b>Modalités et perspectives d'une plus grande orientation à l'exportation</b>	<b>17</b>
	<b>Conclusion</b>	<b>23</b>
	<b>Bibliographie</b>	<b>24</b>
	<b>Annexe</b>	<b>26</b>

## Introduction

Les départements d'outre-mer (DOM) et collectivités d'outre-mer (COM) français sont des petites économies insulaires dont les caractéristiques structurelles bien connues, en particulier l'éloignement et l'insularité, conditionnent dans une large mesure leurs performances de développement : le marché intérieur est vite saturé tandis que la compétitivité-prix sur les marchés extérieurs est grevée par les coûts liés à l'éloignement, le tout limitant les bénéfices attendus d'une application de l'une ou l'autre des stratégies standards de développement. Les économies ultramarines ont par ailleurs évolué dans un environnement économique et social caractérisé par un relatif isolement par rapport à leur région géographique respective, concomitamment à une relation privilégiée avec la France métropolitaine sur le double plan du commerce extérieur et d'une forte dépendance vis-à-vis des finances publiques nationales.

Ce contexte les a conduit à un mode de développement généralement considéré comme introverti, relativement différent de celui habituellement suivi par les petits Etats insulaires, tout en permettant aux économies ultramarines la réalisation d'un dynamisme économique fort et d'une hausse rapide de leur niveau de vie, synonymes d'un processus de convergence relative avec la métropole. Ce processus positif s'accompagne de caractéristiques structurelles moins satisfaisantes, notamment en termes de déséquilibres du marché du travail et du commerce extérieur, tandis que ce processus de convergence macro-économique semble s'essouffler au moment où le rattrapage social a produit l'essentiel de ses effets et où la croissance démographique est devenue ou tend à devenir moins vigoureuse.

Dès lors, la recherche de nouveaux moteurs de croissance peut sembler s'imposer naturellement : en particulier, une plus

grande ouverture économique est souvent considérée comme l'un des moyens d'accélérer le rattrapage économique et social de l'outre-mer, comme le suggère par exemple l'OCDE pour la Réunion. Il s'agirait pour l'outre-mer de ne plus rester excessivement focalisé sur la stratégie de développement par substitution aux importations poursuivie jusqu'à présent, pour se repositionner sur une stratégie de croissance tirée par une plus forte insertion dans les marchés internationaux, y compris au sein des grandes régions dans lesquelles les collectivités ultramarines sont situées géographiquement.

Pour autant, faut-il réellement considérer que les économies ultramarines sont peu ouvertes, comme on l'entend traditionnellement en corollaire à la stratégie d'import-substitution ? Quels sont les indicateurs disponibles à cet égard ? Comment peut-on caractériser au mieux leur trajectoire de croissance, du point de vue de l'articulation entre la demande interne et la demande externe ?

Ensuite, quelles doivent être les modalités de cette ouverture accrue, compte tenu des contraintes subies par ces économies, qu'il s'agisse de contraintes naturelles ou de celles « *man made* » qu'impose le statut du rattachement politique à la France ? La stratégie d'ouverture peut-elle ou doit-elle constituer une alternative à la politique traditionnelle de l'import-substitution, ou au contraire venir en complément de cette dernière ? Quelles en sont les implications pour la politique économique et commerciale ? Enfin, quelles sont les perspectives objectives d'accélération de la croissance rendues le cas échéant possibles par une plus grande ouverture ?

Les deux problématiques qui précèdent seront traitées successivement dans les deux sections de cette contribution ;



au passage, la caractérisation de la situation des économies ultramarines au regard de l'articulation des marchés intérieurs/extérieurs fera apparaître des différences entre les DOM et les COM sur le plan des politiques menées, si ce

n'est sur le plan de leurs effets, et des implications qu'il est possible d'en tirer. Les éléments les plus importants de l'analyse seront rappelés en conclusion.

# 1. Les économies ultramarines sont-elles insuffisamment ouvertes ?

Commençons donc par nous interroger sur l'état de l'ouverture des économies ultramarines, en rappelant au préalable quelques principes sur les outils de mesure traditionnels utilisés par les économistes à ce niveau, et leurs limites.

La mesure la plus connue de l'ouverture d'une économie est le « taux d'ouverture », que l'on calcule en rapportant la somme des exportations et des importations au PIB (ou à son double) ; c'est aussi la somme du taux d'exportation et du taux d'importation. Il est possible de qualifier cette mesure d'« indirecte », puisqu'elle situe l'observation au niveau des résultats de la politique commerciale et non au niveau de cette politique elle-même. Mais cette mesure présente de nombreux défauts. Outre le fait qu'elle mette en rapport sur le plan comptable des valeurs brutes de production au numérateur et un niveau de valeur ajoutée au dénominateur<sup>1</sup>, un même niveau du ratio peut témoigner de la mise en œuvre d'une politique de libre-échange ou, inversement, de celle d'une politique commerciale plus subtile, dite stratégique, combinant l'import-substitution et la promotion des exportations (Rodrik, 1995)<sup>2</sup>. Plus fondamentalement encore, le taux d'ouverture d'une économie s'explique d'abord et avant tout par les variables structurelles de celle-ci, en premier lieu sa taille, avant d'être influencé par les variables de politique économique, comme le montrent les régressions disponibles à ce sujet<sup>3</sup>. Enfin, le taux d'ouverture peut être calculé à partir des seules variables du commerce extérieur de marchandises, ce qui constitue une insuffisance caractérisée pour les économies contemporaines de plus en plus tertiaisées, y compris au niveau des échanges internationaux ; de plus en plus souvent toutefois, le taux d'ouverture est calculé à partir des échanges de biens et de services mais, dans ce cas, il ne faut pas perdre de vue les limites statistiques fortes connues en ce qui concerne la

mesure du commerce extérieur des services, qui reste sous-estimé.

En même temps, considéré non plus comme un indicateur de politique commerciale mais comme un indicateur de poids du commerce extérieur dans l'économie, ou encore de dépendance (d'interdépendance) aux marchés et produits mondiaux, le taux d'ouverture garde tout son intérêt informatif. Il suffirait dès lors de le baptiser ratio de l'« intensité » du commerce international dans l'économie. Il est ainsi utilisé bien souvent comme indicateur de degré d'exposition à l'instabilité des marchés internationaux, par exemple dans les indices composites de vulnérabilité<sup>4</sup>, qui intéressent particulièrement les petites économies insulaires.

1. Ainsi, certains pays peuvent-ils avoir des ratios supérieurs à 100 %, notamment dans le cas de petites économies (cf. *infra*).

2. Rodrik (1995) montre comment l'existence du fort taux d'ouverture durant le décollage économique de la Corée du sud et de Taïwan a découlé d'une dépendance très forte aux importations d'équipement et de biens intermédiaires (impliquant un taux d'importation élevé) couplée à une forte pénétration du marché international pour des produits manufacturés légers (impliquant une rapide élévation du taux d'exportation), tandis qu'un protectionnisme sélectif et temporaire mais fort était en vigueur sur une large gamme de productions. Il termine sa démonstration en jugeant que cette expérience est celle d'une industrialisation découlant initialement d'une forte poussée de l'Etat sur les investissements et non d'une industrialisation spontanément tirée par les exportations dans un univers de marchés libres. De fait, l'existence d'un taux d'ouverture élevé est compatible avec les deux scénarii et ne permet donc pas d'identifier l'un ou l'autre de ces scénarii, comme il a pourtant souvent été fait dans la littérature, en faisant du taux d'ouverture élevé l'élément témoignant de la mise en place d'une stratégie d'insertion internationale libérale qui serait la seule conforme à la théorie de la spécialisation.

3. Même si, inversement, un pays considéré individuellement qui s'évertuerait à mettre en œuvre l'autarcie la plus totale verrait son taux d'ouverture s'approcher de zéro, quelle que soit sa taille.

4. L'indice de vulnérabilité économique des Nations unies (mis au point par le Comité des politiques de développement) a préféré sélectionner comme critère, plutôt que le taux d'ouverture, à l'instar de Briguglio (1995), celui de la population, pour prendre en compte cette exposition à l'économie internationale, jugeant que la population est une meilleure variable proxy dans la mesure où elle n'est pas, contrairement au taux d'ouverture, affectée par les décisions de politique commerciale.

Parallèlement, il est possible de recourir aux indicateurs directs, ou indicateurs d'action (Blancheton, 2004), qui s'attachent à fournir des informations statistiques sur la politique douanière elle-même, mais qui présentent eux aussi quelques difficultés. Vient immédiatement à l'esprit l'indicateur des recettes douanières en pourcentage de la valeur des importations, sorte de droit de douane moyen. L'on va bien entendu considérer que plus ce ratio est élevé, plus la politique douanière est protectionniste. Néanmoins, cette relation n'est pas si linéaire : en effet, rappelons que plus un tarif douanier se situe à un niveau élevé – exprimé *ad valorem* ou sur une base forfaitaire – plus il dissuade les importations ; dès lors, les recettes douanières peuvent apparaître en baisse. Il serait alors préférable de calculer la moyenne des droits de douane effectifs de manière exhaustive ; mais une nouvelle difficulté surgit à propos des coefficients de pondération. Une moyenne simple<sup>5</sup> des droits néglige bien évidemment la structure des importations par produit – à quel niveau de la nomenclature faudrait-il d'ailleurs se situer, SH4, SH6, NC8 ? – mais, *a contrario*, si l'on utilise systématiquement comme coefficient la part dans les importations totales, on se retrouve de nouveau devant l'inévitable sous-pondération des produits les plus protégés... L'excellente revue de la question réalisée au début de la décennie par Siroën (2000), de même que celle de Blancheton, montre bien la complexité de cette problématique et les limites liées aux tentatives faites par les économistes pour contourner le problème – notamment l'approche de l'ouverture révélée, à partir d'un modèle structurel en coupe internationale. Ces difficultés sont d'autant plus gênantes qu'elles devraient immanquablement mettre en doute la robustesse des tests empiriques du lien entre ouverture et croissance, déjà non exempte de questionnements renvoyant aux méthodes économétriques elles-mêmes (Rodriguez et Rodrik, 1999). Terminons ce petit tour d'horizon en disant que l'on peut aussi observer le niveau des recettes douanières en pourcentage des recettes publiques, afin d'identifier pour une économie la dépendance budgétaire à la fiscalité de porte.

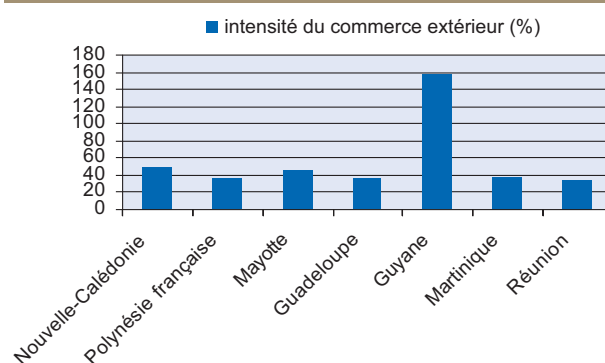
Enfin, certains auteurs ont préféré recourir à des approches composites, la plus connue sur le plan académique ayant été celle de Sachs et Warner (1995), selon qui un pays peut être considéré comme fermé dès lors qu'au moins un des cinq

critères suivants est satisfait : (1) un taux moyen de tarif douanier supérieur à 40 %, (2) la présence de barrières non tarifaires sur plus de 40 % des importations, (3) une prime de change sur les marchés parallèles de plus de 20 %, (4) l'existence d'un régime d'économie socialiste avec contrôle centralisé du commerce extérieur, (5) l'existence d'un monopole d'Etat sur les principales exportations.

Que révèle l'application de ces outils quant au niveau de l'ouverture des économies ultramarines ?

En ce qui concerne le ratio d'intensité du commerce extérieur (calculé uniquement à partir du commerce des marchandises, voir graphique 1 et tableau en annexe 1), il apparaît que, pour toutes les économies de l'outre-mer pour lesquelles le calcul est possible<sup>6</sup>, l'outre-mer est modérément ouvert avec des intensités situées entre 34 % et 49 %, à l'exception de la Guyane dont la situation atypique – son ratio se situe à plus de 150 % – s'explique par la présence d'une forte activité d'import-export intrinsèque aux activités spatiales. Ces intensités demeurent toutefois assez modestes au regard de la petite taille de ces économies, à comparer à celles des petits Etats pour lesquels le ratio est en moyenne proche du double de celui observé pour l'outre-mer français (Commonwealth Secretariat & World Bank, 2000).

Graphique 1. Intensité du commerce extérieur dans l'outre-mer français (en %)



5 Simple au sens mathématique de la moyenne simple, mais dans la pratique c'est un exercice très complexe, comme le rappelle Blancheton (2004) citant Bouët (2000), quand il s'agit d'agrèger toutes sortes de tarifs douaniers (tarifs *ad valorem* ou forfaitaires, quotas tarifaires)... par ailleurs, en présence de fortes barrières non tarifaires (contingents), il devient nécessaire de calculer des équivalents tarifaires à ces barrières pour les intégrer ensuite dans le calcul d'une telle moyenne. C'est tout sauf... simple !

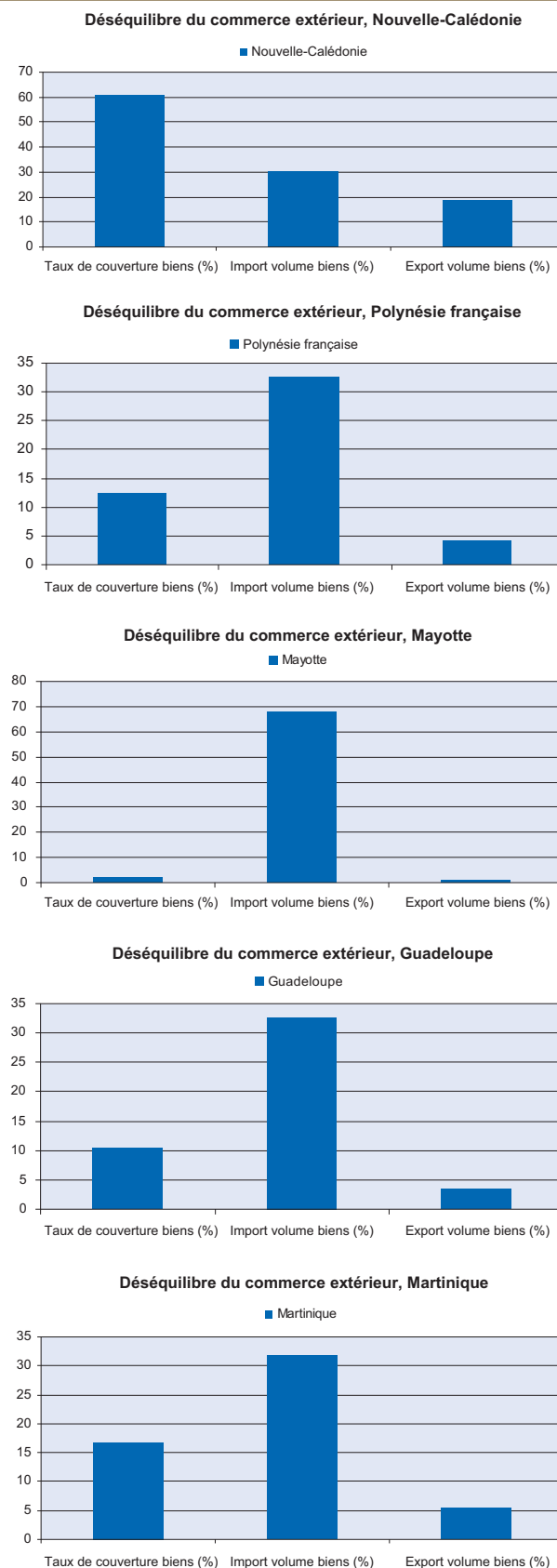
6 Ce qui exclut les COM pour lesquelles le PIB n'est toujours pas calculé, comme à Wallis et Futuna ou encore à Saint-Pierre-et-Miquelon.

Le caractère limité de ces intensités s'explique en réalité non pas par le fait que les importations seraient exagérément freinées, mais bien par le caractère extrêmement ténu des exportations. Un rapide examen de la décomposition de l'intensité du commerce extérieur, qui n'est autre que la somme du taux d'importation et du taux d'exportation (respectivement les importations et exportations rapportées au PIB), montre très clairement ce fait, aussi bien dans les DOM que dans les COM pour lesquelles les données sont disponibles. En effet, les taux d'exportation apparaissent comme extrêmement faibles, entre 3 et 18 % (voir graphique 2) – là encore à l'exception de la Guyane pour les mêmes raisons que celles invoquées *supra*, et de la Nouvelle-Calédonie, grâce aux exportations liées aux nickel (90 % du total). Une autre manière d'observer cette situation est possible au travers des taux de couverture (des importations par les exportations) qui sont bien connus pour être très faibles outre-mer, compris entre 0 et 17 %, à l'exception, là encore, de la Nouvelle-Calédonie et de la Guyane (voir graphique 2).

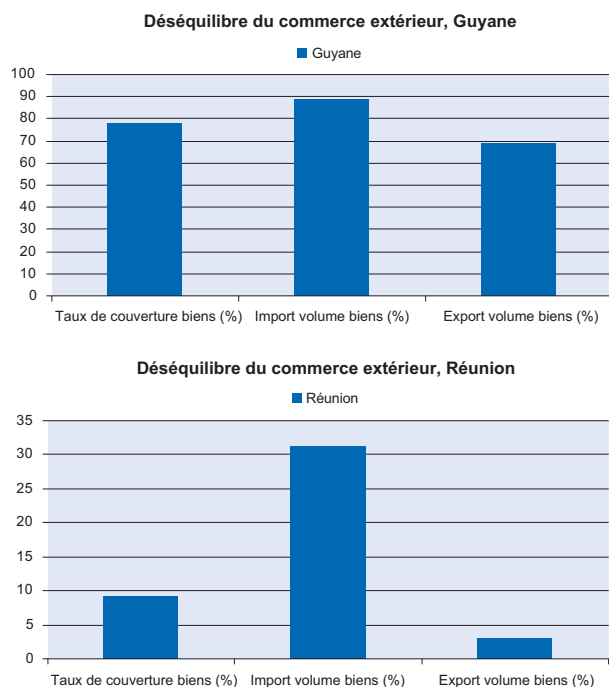
En réalité, les taux d'importation sont assez stables d'une collectivité à l'autre, partout situés dans la fourchette de 30 à 33 %, ce qui témoigne d'un niveau d'ouverture (aux importations) similaire et substantiel, à l'exception de Mayotte où il est supérieur – probablement du fait des capacités productives plus limitées de cette économie dont le niveau de développement reste encore inférieur, avec un PIB par habitant récemment estimé à moins de 4 000 euros dans le cadre des comptes économiques rapides CEROM, tandis que les barrières douanières restent substantielles (*infra*) – et encore de la Guyane.

Le diagnostic de la faiblesse des exportations de marchandises de l'outre-mer est bien connu et a été établi depuis longtemps. Cette faiblesse est en partie le reflet du fait que dans les petites économies insulaires à revenu élevé, le succès économique est le plus souvent dû essentiellement aux activités de services exportables (tourisme, finance *offshore*, etc.) et que le déficit commercial, calculé à partir du commerce des seules marchandises, est ainsi presque naturel, tandis que la balance des services peut le cas échéant être suffisamment excédentaire pour permettre aux petits Etats insulaires, du moins ceux qui connaissent les

**Graphique 2.** Indicateurs du déséquilibre du commerce extérieur dans les DOM et les COM



**Graphique 2.** Indicateurs du déséquilibre du commerce extérieur dans les DOM et les COM (suite)



meilleurs succès macro-économiques, de connaître un déséquilibre limité de leur balance courante. Bien entendu, ce souci d'équilibre des comptes externes n'existe pas pour les économies ultramarines, une question que nous évoquerons de nouveau *infra* (en section II).

Il est vrai que la petite taille conjuguée à l'éloignement rend les exportations de marchandises peu aisées à développer (Faini, 1988) et pénalise ainsi les petits Etats insulaires dans leur stratégie d'élévation du niveau de revenu (Redding et Venables, 2001). Dans le cas de l'outre-mer français, s'ajoutent à ces contraintes naturelles toute une série de coûts entraînés par leur statut institutionnel, dont les coûts salariaux, les coûts d'utilisation des infrastructures du commerce extérieur et l'appréciation de la monnaie. De ce dernier point de vue, rappelons que l'appréciation de l'euro concerne tous les DOM et COM, même ceux qui ne l'ont pas adopté, dans la mesure où le franc Pacifique est associé à la zone euro *via* sa parité fixe depuis sa création en 1999. L'euro s'est apprécié de 57 % face au dollar en termes réels sur la période mi-2001/fin 2004, puis s'est ensuite stabilisé à ce haut niveau (Jamet, 2007). Une telle appréciation constitue *de facto* un mécanisme simultané à la fois de forte ouverture aux importations et de fort freinage des exportations

de l'outre-mer, capable de contrebalancer tout effet de mesure douanière ou fiscale *défensive* à l'entrée sur les marchés ultramarins, tout en doublant les contraintes d'accès effectif aux marchés des pays voisins, déjà nettement protégés (*infra*, section II). Cet effet d'appréciation monétaire est bien entendu partout présent dans la zone euro vis-à-vis des pays de la zone dollar, mais il frappe proportionnellement beaucoup plus le potentiel de développement externe des économies ultramarines qui sont justement situées géographiquement dans des zones dollar et dont les exportations possibles émanent de petites structures productives, avec une capacité à assumer cette appréciation monétaire qui ne doit pour le moins pas être présumée.

L'ensemble de ces coûts réduit encore la compétitivité-prix des exportations et, par là, les ratios de couverture. Ce contexte d'ensemble doit impérativement conduire à une réflexion spécifique sur les politiques du commerce extérieur pour l'outre-mer, si l'on veut réellement que des résultats significatifs soient obtenus au-delà du discours politiquement correct (*infra*, section II).

Il est toujours stimulant de citer à ce propos l'une des conclusions essentielles qu'à su tirer la Commission européenne à propos des RUP dans sa communication du 26 mai 2004 : « *Bien que l'élimination progressive des barrières commerciales à l'intérieur du marché unique européen ait permis le renforcement des économies d'échelle et des économies externes pour la plupart des régions européennes, les barrières naturelles aux échanges qui persistent dans les régions ultrapériphériques affaiblissent la position des entreprises implantées dans ces régions par rapport à la situation des régions qui bénéficient pleinement de l'accès au marché communautaire. Les entreprises des régions ultrapériphériques restent impliquées dans un marché local limité, fragmenté et éloigné qui ne leur permet pas de bénéficier de manière comparable des économies d'échelle et des économies externes* » (italique rajouté). Il faut rajouter à ces barrières naturelles les barrières douanières toujours bien établies à ce jour dans les pays voisins, que le processus de partenariat UE-ACP pourrait faire tomber dans les prochaines années pour les produits qui intéressent l'outre-mer français à l'exportation, sans que rien ne soit garanti à ce niveau (*infra*, section II).

Observons encore que les faibles performances à l'exportation réalisées par les DOM et les COM pourraient être encore plus réduites dans un univers plus libéral, dans la mesure où elles demeurent le plus souvent contingentes à une régulation favorable du marché à l'exportation : c'est le cas avec les protections spécifiques à la banane et au sucre bien sûr, qui font l'essentiel des exportations des Antilles et de la Réunion, et aussi pour les exportations des produits de la mer de Saint-Pierre-et-Miquelon, qui n'existent que par une dérogation aux règles d'origine standards obtenue par le territoire dans le cadre de son association à l'Union européenne en tant que PTOM. On peut ajouter à ce constat celui du caractère « exogène » des exportations spatiales à partir de la Guyane. Les cas d'exportations significatives au plan macro-économique et réalisées en l'absence d'une régulation de marché spécifique sont rares et sont liées à la présence d'une ressource naturelle ou quasi naturelle : c'est le cas avec le nickel en Nouvelle-Calédonie, les perles et le thon en Polynésie française et les produits d'aquaculture lagunaire de Mayotte.

Dans ce contexte, les performances à l'export des secteurs de services échangeables sont l'une des clés incontournables d'une plus forte orientation vers l'extérieur et d'une intégration mieux réussie aux marchés internationaux. A ce niveau les données manquent, particulièrement dans les DOM, en l'absence d'établissement des comptes extérieurs. Les données existantes tendent à montrer que les performances varient d'une collectivité ultramarine à l'autre mais que, dans l'ensemble, la situation est largement perfectible. C'est notamment le cas en matière de recettes touristiques, que l'on peut rapporter à la population pour comparer les performances des économies ultramarines entre elles et avec d'autres petites économies insulaires : si la Réunion connaît un ratio situé autour de 400 euros et que les Antilles françaises peinent à dépasser, voire à maintenir, le ratio de 600 euros par habitant, qui est également le niveau atteint par la Nouvelle-Calédonie, les résultats de la Polynésie française, avec près de 1 700 euros par tête, la rapprochent des meilleures performances des Etats insulaires ACP en la matière, situés en général dans la Caraïbe, comme la Barbade et les Bahamas (dont le ratio se situe respectivement autour de 2 000 et 4 000 US\$). Sur ce sujet, notons enfin que Mayotte n'en est qu'à ses balbutiements avec environ

60 euros par tête et, qu'inversement, certains PTOM britanniques font « exploser » ces niveaux avec des valeurs supérieures à 20 000 US\$ (aux îles Vierges britanniques) voire 30 000 US\$ (aux îles Caïmans), les autres PTOM de la Caraïbe se situant tout de même dans une fourchette de 4 000 à 11 000 US\$<sup>7</sup>. Nous reviendrons *infra* (section II) sur ce constat, au niveau de quelques éléments à retenir en amont – du point de vue du contexte de l'outre-mer français – ainsi qu'en aval – du point de vue des implications de politique économique.

L'analyse des ratios du commerce extérieur de l'outre-mer nous a conduit jusque-là au constat d'une ouverture insuffisante liée à une orientation très limitée à l'exportation, elle-même s'expliquant en partie par les contraintes, à la fois naturelles et institutionnelles, pesant spécifiquement sur ces économies. Voyons maintenant ce que révèle l'analyse des indicateurs directs de la politique d'ouverture, à savoir les indicateurs de politique douanière eux-mêmes.

A ce niveau, il devient impératif de bien distinguer les DOM des COM, dans la mesure où le Traité des Communautés européennes s'applique dans les DOM et non pas dans les COM (Salmon, 2006) : en droit communautaire, les DOM sont des régions ultrapériphériques intégrées de l'UE tandis que les COM sont des pays et territoires d'outre-mer (PTOM) associés à l'UE, dont le régime d'association est précisé tous les dix ans par une décision du Conseil, la dernière en date étant celle du 26 novembre 2001. De ce contraste institutionnel découle une différence majeure du point de vue de la politique douanière : la politique commerciale commune concerne les DOM, moyennant quelques adaptations éventuelles sur la base de l'article 299.2 qui cite cette politique comme un champ d'application possible des mesures spécifiques aux RUP, tandis que de leur côté les COM choisissent librement leur politique douanière, dans le respect du cadre de leur association avec l'UE, qui impose la non-discrimination entre les Etats membres de l'UE ainsi qu'un traitement de ces Etats membres non moins favorable

7 A l'exception de Montserrat dont les récentes éruptions volcaniques ont pu détruire, à plusieurs reprises, la vie économique de l'île et fait fuir les trois quarts de la population sur les dix dernières années.

que celui octroyé aux autres Etats tiers développés. Cette autonomie est d'ailleurs inscrite en droit interne dans la loi organique pour chaque COM qui confère la compétence en matière de politique douanière aux exécutifs territoriaux<sup>8</sup>, ce qui ne va pas toutefois jusqu'à leur confier la pleine compétence en matière de négociation et de signature d'accords commerciaux internationaux, celle-ci relevant du champ plus large de leurs relations extérieures.

Ainsi, les accords commerciaux internationaux signés par l'UE, de même que le système de préférences généralisées (SPG) communautaire (y compris le volet commercial de Cotonou et l'initiative « tout sauf les armes »), et donc le tarif (douanier) intégré communautaire qui en découle, s'appliquent dans les DOM à quelques éventuelles exceptions près. Il en découle que les DOM sont d'ores et déjà très ouverts vis-à-vis des pays tiers sur le plan douanier, notamment vis-à-vis des pays ACP de leur environnement proche ou encore de la République sud-africaine située à proximité de la Réunion, sans même parler bien entendu des Etats membres de l'UE. Aucune mesure contingente *défensive* spécifique aux DOM n'est à signaler, à l'exception des clauses de marché local visant le sucre et la banane dans les dispositions du SPG et de quotas tarifaires en matière de racines et de maïs. Le seul outil dont bénéficie la production locale est celui de l'octroi de mer, avec un différentiel de taux pour quelques lignes tarifaires (Crestor, 2005) ; ce différentiel, qui vise à compenser les surcoûts de la production locale en contexte ultrapériphérique dans le cadre de la politique communautaire de fiscalité interne, est désormais encadré par une décision du Conseil en date du 10 février 2004, qui énumère dans son annexe les produits auxquels ce différentiel peut être appliqué et y associe les écarts maximaux de taux (à 10, 20 ou 30 %). Globalement, cet outil ne constitue pas une barrière très conséquente aux importations : dans le cas de la Réunion par exemple, d'après les données de l'INSEE (TER de la Réunion, édition 2006-2007, p. 165), un rapide calcul montre que les recettes totales liées à l'octroi de mer représentaient en 2003, avec 290,4 millions d'euros, 8,9 % de la valeur totale des importations ; encore faudrait-il, pour juger de l'impact réel de cet outil sur l'*ouverture* de l'économie, retrancher le cas échéant de ces données les recettes tirées des lignes tarifaires sur lesquelles ne s'applique aucun différentiel vis-

à-vis de la production locale, ainsi que les lignes pour lesquelles il n'existe pas de production locale, car dès lors et à ces niveaux, l'octroi de mer ne constitue qu'une taxe interne non discriminatoire, comme la TVA par exemple.

La situation est très différente s'agissant des COM : en effet, la plupart maintiennent une politique commerciale marquée le plus souvent par la présence d'une série de taxes douanières s'appliquant en cascade, à laquelle s'ajoute, dans le cas de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française, une protection contingente étendue à un ensemble non négligeable de positions caractérisées par l'existence d'une production locale qui demeure ainsi nettement protégée.

En ce qui concerne les barrières tarifaires dans les COM, la première taxe douanière d'application est souvent dénommée « droit de douane » dont sont exemptés les produits communautaires ainsi, éventuellement, que les produits des autres PTOM et des pays ACP. La taxe suivante est dite « taxe générale à l'importation » (Nouvelle-Calédonie), « taxe de développement local » (Polynésie française), « taxe de consommation » (Mayotte), « taxe d'entrée » (Wallis-et-Futuna), « taxe spéciale » et « droit de consommation » (Saint-Pierre-et-Miquelon)... et les taux concernés sont très variables, parfois élevés. En Polynésie française s'ajoutent le cas échéant de nombreuses autres taxes douanières, ainsi qu'en Nouvelle-Calédonie où existe une « taxe conjoncturelle pour la protection de la production locale » (TCPPL) qui dit bien son nom. Par ailleurs, on retrouve bien entendu partout les traditionnels droits d'accise ou taxes spécifiques sur les tabacs, alcools et hydrocarbures.

Sur le plan du poids des recettes douanières en pourcentage des recettes totales dans ces COM, il apparaît que la Polynésie a pu, grâce à l'introduction d'une TVA en 1988, réduire sa dépendance à la fiscalité de porte avec un ratio d'environ 20 % contre plus de 30 % en Nouvelle-Calédonie (qui envisage aussi d'introduire une TVA), plus de 50 % à Saint-Pierre-et-Miquelon et même plus de 60 % à Mayotte et à Wallis-et-Futuna.

8 A l'exception de Wallis-et-Futuna, et même si les taux douaniers y sont définis par l'Assemblée territoriale : ils font en effet l'objet d'un arrêté préfectoral.

En pourcentage cette fois de la valeur des importations, c'est encore la Polynésie qui présente le plus faible taux douanier moyen, avec 11 %, contre 16 % à Wallis-et-Futuna, environ 20 % en Nouvelle-Calédonie et Saint-Pierre-et-Miquelon et 30 % à Mayotte.

En matière de protection contingente, le gouvernement calédonien arrête chaque année un « programme annuel des importations » (PAI) qui classe les produits importés en quatre catégories : produits libres, produits soumis à des restrictions quantitatives (contingents assortis de licences d'importation individualisées), produits avec suspension partielle ou totale des importations (selon le pays d'origine du produit) et produits faisant l'objet au préalable d'une autorisation d'importation pour des raisons de protection et de sécurité publique. Le gouvernement polynésien quant à lui établit chaque année un régime d'importation qui inclut des mesures d'interdiction visant 14 produits, tandis que des contrôles contingents sont maintenus pour une vingtaine d'autres produits, que toute importation de produits non totalement libéralisés est conditionnée à l'obtention par l'importateur d'une licence individuelle et, enfin, que deux produits de première nécessité sont placés sous un régime d'appel d'offres à l'importation.

Ainsi, au bilan de l'analyse des indicateurs directs d'ouverture (douanière), les DOM apparaissent comme déjà très ouverts tandis que les COM le sont beaucoup moins et semblent installés dans une position de semi-ouverture, pour certains

(les plus petites COM ainsi que Mayotte) seulement par souci fiscal, ou pour d'autres (les deux grandes COM du Pacifique) également par volonté de protéger plus ou moins fortement la production locale.

Finalement, nous pouvons également vérifier qu'à la lumière de l'approche de Sachs et Warner et de leurs critères cités *supra*, les économies de l'outre-mer français ne peuvent en aucun cas être considérées comme fermées, même si à Mayotte le taux moyen des droits de douane se rapproche un peu, avec 30 %, du seuil du premier critère de fermeture de l'économie de ces auteurs (40 %) et si certaines COM manipulent encore des barrières contingentes. L'avenir institutionnel de Mayotte vers le statut de DOM rendra prochainement la première observation définitivement caduque.

Ainsi, l'outre-mer apparaît comme modérément ouvert, l'ouverture étant bien plus forte dans les DOM que dans les COM. Les voies de l'accroissement de cette ouverture passent dans tous les cas par une plus forte orientation à l'exportation. Quelles sont donc les modalités et perspectives que l'on peut envisager pour cette inflexion de leur stratégie macro-économique ? Cette problématique fait l'objet de la section suivante, qui propose quelques pistes de réflexion, sans bien sûr avoir la prétention de dresser une voie toute tracée sur ce chemin si difficile de l'ouverture, en particulier dans le contexte ultramarin.



## 2. Modalités et perspectives d'une plus grande orientation à l'exportation

En écho aux auteurs cités en en-tête, il s'agit maintenant de se demander quelle peut être une stratégie de compétitivité pour ouvrir les économies de l'outre-mer et quelles politiques commerciales *réelles* appliquer en la matière ?

Reconsidérons, au préalable, le constat du manque d'orientation vers les marchés extérieurs de l'appareil productif ultramarin : il est valable aussi bien dans les DOM que dans les COM alors que, sur le plan douanier, les premières sont beaucoup *plus* ouvertes et les secondes beaucoup *moins* ouvertes. Ce constat interpelle et nous conduit à penser intuitivement que la (faible) propension à l'exportation n'a pas pour principale variable explicative la politique douanière, mais dépend plutôt de la double spécificité du contexte économique ultramarin : les caractéristiques naturelles de ces économies (surcoûts liés à l'étroitesse et l'éloignement) et les caractéristiques découlant de leur contexte institutionnel (surcoûts du facteur travail, appréciation monétaire et logique systémique des comportements des institutions et des individus). Toute réflexion constructive visant à fournir des pistes pour l'identification des modalités et des perspectives d'une plus grande orientation vers l'extérieur des économies ultramarines ne peut sérieusement ignorer ces problématiques.

Commençons par les modalités possibles d'une plus grande ouverture-orientation extérieure des économies ultramarines, en discutant en premier lieu à nouveau de la politique commerciale de l'outre-mer mais cette fois en termes de participation de l'outre-mer aux négociations des accords commerciaux régionaux comme un pré-requis pour accroître les opportunités d'expansion extérieure de leurs secteurs productifs. Nous évoquerons en second lieu les accompagnements de politique économique qui peuvent

être considérés comme indispensables pour transformer ces opportunités en réalisations effectives.

L'aspect « politiques commerciales » de la problématique de la recherche d'une plus grande ouverture-orientation externe des économies ultramarines concerne essentiellement l'insertion régionale de ces économies et donc la participation de l'outre-mer aux négociations commerciales en cours dans leur zone. En effet s'agissant du développement des exportations ultramarines vers le marché communautaire, bien que ce marché leur soit totalement ouvert, il suit en même temps une tendance lourde à une ouverture de plus en plus forte vis-à-vis des pays tiers qui implique l'érosion des protections commerciales dont l'outre-mer a pu bénéficier (ou bénéficie encore) sur ce marché. Par conséquent, la possibilité pour l'outre-mer de dynamiser ses exportations vers le continent européen relève de la politique économique et de la politique d'accompagnement de soutien au développement des firmes plutôt que de la politique commerciale.

En revanche, s'agissant des exportations vers les pays du voisinage, en particulier vers les pays ACP, l'outre-mer français a dû faire face jusqu'à présent à l'existence de fortes barrières douanières, tarifaires ou non tarifaires, qui pouvaient dissuader ses exportations avant même qu'elles aient pu se réaliser ou, au contraire, les éliminer à la suite d'une forte montée relative ou absolue des droits tarifaires. Un exemple vient immédiatement à l'esprit avec les exportations de rhum réunionnais, dont le droit de douane à 130 % à l'entrée sur le marché malgache est passé brusquement en 2004 de 50 %, au moment où le rhum mauricien se voyait octroyer une entrée libre sur ce marché, à la suite de la mise en œuvre de l'accord bilatéral de libre-échange Madagascar-Maurice dans le double cadre de la COI et du COMESA. Cet épisode illustre deux problèmes fondamentaux :

- par la Convention de Lomé puis dans la période transitoire de l'Accord de Cotonou (2000-2007) a été mis en place un régime commercial totalement inadapté du point de vue de l'orientation à l'exportation des DOM, du fait de sa nature non réciproque entre l'UE et les pays ACP, qui était synonyme du maintien des barrières douanières pour les principales exportations potentielles des DOM. Dans le texte de Lomé et dans celui de Cotonou figurent pourtant les mêmes dispositions conjointement signées par les parties contractantes et qui rendent possibles des mesures spécifiques pour les produits originaires des DOM. Ces dispositions n'ont hélas jamais été activées ; toutefois, la négociation actuelle des accords de partenariat économique (APE) fournit une occasion historique – et peut être unique – d'agir à ce niveau (*infra*) ;
- le processus parallèle, bien que plus récent dans ses réalisations, de la mise en œuvre d'une politique ambitieuse d'intégration régionale entre les pays ACP – à laquelle s'associe désormais la puissante République sud-africaine dans le cadre de la SADC – conduit progressivement, avec le soutien de tous les bailleurs de fonds (en premier lieu desquels l'Union européenne elle-même), à la construction de marchés régionaux intégrés via l'instauration de zones de libre-échange puis d'unions douanières : il serait pour le moins paradoxal qu'au moment où ces grands marchés régionaux se dessinent dans le voisinage immédiat de l'outre-mer que les producteurs ultramarins ne puissent s'y intéresser dans des conditions de concurrence acceptables, tandis que l'on discours de la stratégie d'ouverture des DOM et des COM.

Or, le maintien de l'outre-mer dans l'exclusion des marchés de sa grande région géographique est exactement ce qui risque de se passer avec la mise en œuvre des APE, qui sont des accords de libre-échange en cours de négociation entre l'UE et six grandes régions ACP dont quatre intéressent le voisinage direct de l'outre-mer – à savoir les régions Cariforum, Forum du Pacifique, Afrique australe et orientale (ESA) et Afrique australe (SADC) – qui entreront en vigueur au 1<sup>er</sup> janvier 2008.

En effet, l'un des principes fondamentaux de la négociation de ces accords est celui de la dimension du développement, qui s'appuie en particulier sur la notion d'asymétrie entre l'UE et les pays ACP : autrement dit, s'il s'agit bien de créer un nouveau régime commercial sur la base d'une relation réciproque (et non plus non réciproque) via un accord de libre-échange conforme aux règles de l'OMC en la matière, le degré de réciprocité sera loin d'être total et les pays ACP pourront conserver des barrières douanières durablement (de 10 à 25 ans) pour leurs produits très sensibles et même sans limitation de durée pour leurs produits extrêmement sensibles. Il est fort possible, pour ne pas dire probable, que les listes de produits sensibles que les pays ACP communiqueront bientôt à la Commission dans le cadre de l'échange des offres tarifaires correspondent dans une large mesure aux listes de produits potentiellement exportables à partir des économies ultramarines (Salmon, 2005). Ainsi, du point de vue de l'outre-mer, l'accès aux marchés ACP ne sera pas forcément accru par la mise en œuvre des APE *pour les produits qui l'intéressent*.

Encore faut-il, à ce sujet, distinguer les DOM qui, en tant que régions intégrées de l'UE, sont parties prenantes des APE, des COM, qui conservent la faculté de pouvoir choisir d'y participer ou non, en accord avec l'Etat français. S'agissant des DOM, leurs intérêts spécifiques sont reconnus comme devant être pris en compte dans la négociation : mention en est faite dans le mandat de négociation des APE que le Conseil a confié à la Commission depuis le 17 juin 2002 ; et la Commission a précisé sa volonté de le faire dans le cadre de sa communication sur le développement durable des RUP en date du 26 mai 2004, demandant aux régions et à l'Etat de lui communiquer des listes spécifiques de produits et secteurs dont elle devra tenir compte. Un certain flottement a ensuite été observé car les DOM se sont naturellement inquiétés de (i) l'usage qui serait fait de ces listes et (ii) de l'éventuel impact de ces négociations sur le devenir des politiques communautaires pour l'ultrapériphérie.

Sur le premier plan, il s'agit de distinguer les intérêts offensifs des intérêts défensifs de l'outre-mer puis la méthode qui sera utilisée pour les prendre en compte. S'agira-t-il sur le

plan défensif par exemple de maintenir des droits de douane résiduels pour quelques lignes tarifaires à l'entrée sur les marchés des DOM dans le contexte du futur accès « *Duty Free Quota Free* » offert par l'UE aux pays ACP *via* les APE ? Peut-on envisager sur le plan offensif que les produits originaires des DOM puissent bénéficier d'un accès spécifique aux marchés des pays ACP là où, en vertu du principe d'asymétrie, les Etats ACP maintiendront des droits de douane pour les importations de produits communautaires ? On le voit très nettement : nous sommes ici au cœur de la stratégie d'ouverture effective de l'outre-mer du point de vue du régime commercial.

Sur le plan du devenir des politiques communautaires pour le développement des RUP, il est important de bien identifier les risques potentiels de retombée des négociations des APE sur quelques mesures spécifiques liées à ces politiques, comme par exemple l'application différenciée de la PAC ou le renouvellement du régime de l'octroi de mer après 2014. Si, d'un côté, il faut bien réfléchir à l'articulation entre ces mesures spécifiques et le nouvel environnement commercial liés aux futurs APE, comme l'y invitait la Commission dans sa communication de mai 2004, d'un autre côté, il faut garder à l'esprit que ces mesures ont été mises en œuvre pour répondre à des conditions productives spécifiques, notamment vis-à-vis des conditions communautaires continentales, avec pour objectif de contribuer au développement durable de ces RUP, et qu'il faut écarter tout risque de retour en arrière sur le plan de ces objectifs.

Ici comme ailleurs, et peut-être ici plus qu'ailleurs, « *les politiques de développement réelles s'accommodent mal de l'opposition rituelle entre les stratégies de substitution aux importations et les stratégies de promotion par les exportations* », pour citer de nouveau Siroën. Une fois encore, la présence d'un outil douanier ou fiscal à l'entrée sur un marché intérieur ne constitue pas nécessairement un obstacle rédhibitoire à la réalisation de bonnes performances à l'exportation : tout dépend de la politique économique d'ensemble qui est menée et du contexte dans lequel elle opère.

Du point de vue de la politique économique et des mesures d'accompagnement, que peut-on dire des modalités possibles

d'une politique d'ouverture-orientation extérieure accrue de l'outre-mer ?

Compte tenu des contraintes productives naturelles et liées au positionnement institutionnel de l'outre-mer, y compris une logique systémique qui n'est pas nécessairement, loin s'en faut, spontanément favorable à la compétition sur les marchés extérieurs (voir *infra* quelques éléments à ce sujet), seule une impulsion publique forte, en termes de combinaison réussie d'opportunités suffisantes et d'incitations significatives, peut réellement avoir des effets sur l'accroissement de l'ouverture des économies de l'outre-mer.

En effet, il suffit de rappeler ces contraintes bien connues : coûts unitaires du travail élevés (plus encore que les coûts salariaux, compte tenu des écarts de productivité), coûts élevés du fret et du fonctionnement des infrastructures liées au commerce extérieur, coûts monétaires avec l'appréciation de l'euro, petite taille des firmes et faibles gains d'échelle possibles, instabilité et petite taille des marchés voisins, etc. La création de grands marchés régionaux permettra de réduire la contrainte de la fragmentation et de la petite taille des marchés nationaux, mais cela agira seulement à la marge car, même intégrés, ces marchés régionaux ne seront pas si « grands » : par exemple, l'ensemble des Etats de la CARICOM<sup>9</sup> représente un PIB cumulé de l'ordre de 40 milliards d'euros seulement, inférieur au PIB de la seule République dominicaine. L'ensemble du CARIFORUM<sup>10</sup> pèse donc ainsi moins de 100 milliards de dollars US, environ 15 fois moins que le PIB français. Il ne faut pas surestimer les économies d'échelle qu'il est possible d'en attendre.

Qu'entend-on, dès lors, par forte impulsion publique ? Il s'agirait d'abord de créer toutes les opportunités commerciales possibles en prenant en compte les intérêts de l'outre-mer avec toute la latitude qu'il convient dans la

9 Le Carribean Community and Common Market (CARICOM), fondé en juillet 1973, est basé au Guyana. Quinze membres composent la communauté et forment un marché commun dont ne font pas partie les Bahamas. Cinq autres sont associés et sept autres sont observateurs. La Barbade, le Guyana, la Jamaïque, le Surinam et Trinité-et-Tobago sont considérés par la communauté comme les membres les plus développés économiquement. En 2001, l'institution évolue et devient Carribean Community Single Market and Economy (CSE). Panorama de l'Espace Caraïbe 2004, p. 201.

10 Le CARIFORUM est composé des 15 Etats de la Caraïbe qui font partie du groupe des Etats d'Afrique, de la Caraïbe et du Pacifique (ACP).

négociation des accords commerciaux bilatéraux (*supra*), ou de certains aspects particuliers des négociations multilatérales pouvant les concerner plus directement.

Il s'agirait ensuite de réfléchir à une politique d'incitation plus forte à l'exportation, au-delà de quelques mesures extrêmement ponctuelles ou circonscrites de soutien des firmes dans ce domaine (qui en consistent général en un appui financier très léger à la prospection des marchés ou à la mise en œuvre de quelques actions mutualisées). Sur le plan fiscal par exemple, alors que l'investissement outre-mer est fortement subventionné, dans le cadre rendu possible sur le plan du Droit communautaire par le régime des aides d'Etat dans les régions en retard de développement, et qu'il l'est beaucoup plus que le facteur travail, avec les résultats que l'on connaît sur l'emploi et le chômage, quelles ont été à ce jour les incitations fiscales effectivement mises en œuvre dans un plan export appliqué à l'outre-mer ? Il existe certes des contraintes légales à respecter en matière de subventions à l'exportation, sur le double plan du Droit communautaire et des règles de l'OMC, mais a-t-on suffisamment étudié les moyens de développer des mesures significatives dans ce cadre, au besoin en ayant recours à des solutions créatives, axées par exemple sur l'identification des secteurs potentiellement exportateurs, notamment en matière d'exportation de services, en visant la fiscalité de l'offre à l'exportation, y compris la fiscalité pesant sur le facteur travail ? C'est une question qui mériterait d'être approfondie et débattue, pourvu que la volonté des autorités publiques soit suffisante en la matière.

Dans le même temps, une politique de compétitivité associée à des stratégies sectorielles bien choisies est indispensable à imaginer pour que ces incitations puissent porter tous les effets souhaités (Lazzeri et Mouhoud 2006), pour une première réflexion appliquée à la Martinique) ; cette politique de compétitivité sera d'autant plus bienvenue qu'elle s'inscrit dans le processus de Lisbonne et développera dans ce cadre une plus forte économie de la connaissance dans l'outre-mer. A ce niveau, il n'est pas souhaitable que les discussions soulevées par certains Etats membres quant à la future allocation sectorielle du budget communautaire dans l'ensemble de l'Union élargie, qui se sont nettement développées depuis le rapport Sapir (2003), ne se

développent pas également au niveau de l'outre-mer, du moins des DOM : est-il pertinent de continuer, et pour combien d'années encore, à devoir observer une telle polarisation de la répartition de l'ensemble des ressources financières reçues de la Communauté (PAC et fonds structurels inclus)<sup>11</sup> ?

Enfin, discuter le contexte dans lequel opère la politique économique et commerciale outre-mer, pour envisager les gains et les limites possibles d'une plus grande ouverture, revient également à évoquer la logique de fonctionnement du système économique dans lequel les individus et les institutions interagissent.

Le régime macro-économique des DOM et, à un degré moindre des COM, fonctionne selon une logique d'import-substitution à régime douanier (*relativement*) ouvert, la demande interne étant largement soutenue par les transferts budgétaires, dont un rapide calcul à partir des données fournies par l'IEDOM-IEOM montre que le transfert par tête se situait en 2003 dans une fourchette allant de 3 000 à plus de 8 000 euros, sauf à Mayotte où il restait inférieur à 2 000 euros (Salmon, 2006) ; ce niveau de soutien a pu faire dire il y a bien longtemps à un observateur qu'il s'agissait là d'une économie keynésienne dont les effets multiplicateurs jouaient essentiellement à l'extérieur (Petitjean Roget, 1983).

Quelques années plus tard, de Miras (1988, p. 374) allait même jusqu'à dire que « *dans une économie de transfert, l'accès aux fonds publics constitue l'enjeu principal. Le détournement par la production (...) devient superfétatoire puisque la richesse est préexistante* ». Il continuait plus loin en affirmant que le redressement du déséquilibre du commerce extérieur « *n'a aucun caractère impérieux puisque l'économie de transferts se caractérise par l'absence des contraintes macro-économiques classiques : pas de réserves de change à protéger, pas de parité monétaire propre à défendre, pas de financement du développement à partir des résultats*

11 Rappelons que dans la période 2000-2006, la Martinique par exemple a bénéficié d'un soutien financier global de la part de l'Union de 200 millions d'euros par an, qui schématiquement s'est réparti pour moitié au bénéfice du secteur de la banane via la PAC et pour moitié à destination de tous les autres secteurs économiques, y compris les dépenses d'infrastructures (via les fonds structurels).

d'exportation » (p. 379). L'analyse proposée par de Miras manquait à certains égards de nuances, notamment quand il rangeait le secteur tertiaire dans l'« improductif », alors qu'il convient *a minima* de distinguer le tertiaire marchand du tertiaire non marchand, au moins en ce qui concerne les secteurs échangeables et les exportations de services. Elle mérite tout de même que l'on y réfléchisse, sur le plan de l'analyse du système économique en vigueur outre-mer<sup>12</sup>. Une première expression de la logique systémique qui caractérise l'outre-mer sur un plan économique est ainsi observable au niveau macro-économique, avec des entités caractérisées par une forte dépendance budgétaire externe, des coûts de production élevés à caractère largement exogène<sup>13</sup> et la combinaison conséquente d'une forte propension à l'importation et d'une faible propension à l'exportation.

Une deuxième expression de cette logique systémique est celle qui caractérise les institutions, à travers la problématique de l'enchevêtrement des compétences économiques et des responsabilités à prendre ou à devoir laisser, comme le montre par exemple l'expérience de la négociation de l'association de l'outre-mer à la négociation des APE. Cette association se révèle extrêmement délicate. En effet, rappelons d'abord que si, dans toute négociation commerciale internationale, il y a toujours des gagnants et des perdants à la suite de la libéralisation et que l'exercice du positionnement de tel ou tel produit sur les listes à négocier est toujours un challenge sur le plan politique interne, dans le cas qui nous intéresse – celui du positionnement des DOM dans les APE – ce processus est extrêmement complexe et ingrat. Car (i) de nombreux décideurs locaux sont censés prendre part aux décisions (différents exécutifs territoriaux, représentant de l'Etat, groupes socioprofessionnels concernés, etc.) et les assumer politiquement, ce qui peut déjà se révéler constituer en soi un challenge, (ii) il faudra négocier avec l'Etat central une position à transmettre à la Commission, ce qui là encore implique un circuit qui n'est pas simple et qui va du ministère de l'Outre-mer au Secrétariat général des Affaires européennes (SGAE) pour consultation interministérielle avant de transiter par la représentation permanente (RP) de la France à Bruxelles, (iii) il faudra également convaincre la Commission, à savoir les différentes directions générales concernées, du bien-fondé et de la faisabilité des objectifs

retenus, (iv) et il faudra *in fine* obtenir gain de cause dans la négociation avec les Etats et régions ACP sur la question du positionnement de l'outre-mer – tout en sachant que la Commission a une compétence quasi exclusive en matière de politique et négociation commerciale et qu'il est difficile, même pour l'Etat, d'accéder à toutes les informations en temps réel sur les négociations, tant est forte la tradition de confidentialité qui caractérise la Commission en la matière... Il s'agit bien ici d'un *processus* dont le résultat final est tout sauf certain et dont les risques sont élevés, tandis que l'outre-mer n'a pas les cartes du jeu en mains et doit laisser d'autres acteurs jouer à sa place : paradoxalement, cela exige du point de vue des décideurs de l'outre-mer, précisément parce qu'ils ne peuvent peser *directement* sur le résultat de ces négociations, encore plus de détermination et de coordination sur le plan politique.

Une troisième expression de cette logique systémique est parfois ressentie au niveau des comportements des individus et de la manière dont ils se situent vis-à-vis de la notion de productivité/qualité du travail, notion qui devient pourtant essentielle en économie ouverte. De Miras notait ainsi qu'« *il s'agit seulement pour les individus et les groupes concernés de disposer de leur quote-part [de la rente publique] selon des modalités de répartition propre à l'économie de transferts* ». De ce point de vue, l'inégalité des rémunérations entre le secteur privé et le secteur public mériterait aussi d'être analysée au regard de ses conséquences sur le plan de la motivation et des attitudes au travail dont doivent faire preuve

12 Inversement et plus récemment, Sudrie (2004) affirmait que « *l'économie martiniquaise n'est pas une simple économie de transferts. Les niveaux de socialisation apparaissent tout à fait comparables à ceux d'autres régions françaises* » en ajoutant que « *l'économie n'est pas 'mal-développée'. Sa spécialisation actuelle sur les services lui permet de profiter au mieux de ses avantages comparés* ». Il reste à voir si le terme « au mieux » est pertinent ici ; en tout cas, Sudrie basait cette conclusion notamment sur le fait qu'à la Martinique, « *contrairement à une idée reçue, les dépenses publiques par habitant n'y sont pas plus importantes (de l'ordre de 9 500 euros en 2000) qu'en moyenne nationale (12 500 €)* », de même que « *les transferts publics contribuent plus faiblement au revenu des ménages en Martinique (26 %) qu'en métropole (28 %)* ». Il faut noter qu'il utilise ici le concept de revenus de « transfert publics » en le réduisant à la notion de transferts sociaux, soit les prestations sociales généralement dissociées de l'activité ; tandis que de Miras met l'accent sur les implications des transferts budgétaires dont bénéficie la Martinique, comme l'outre-mer en général, ces transferts budgétaires finançant aussi des revenus directs d'activité, comme une partie du salaire des fonctionnaires.

13 Les conditions naturelles de production ne sont pas manipulables, les conditions salariales ne le sont guère.

les salariés des secteurs privés échangeables dans toute stratégie d'ouverture accrue aux marchés extérieurs.

Cette logique systémique forte qui caractérise les économies ultramarines ne doit pas conduire par fatalisme à rejeter toute volonté d'accroître l'ouverture de ces économies, mais simplement être prise en compte dans l'analyse, notamment

dans la perspective des évolutions réelles et des gains que l'on peut en attendre : l'accroissement de l'ouverture ne peut être dans le meilleur des cas qu'un cheminement progressif et difficile qui ne sera probablement pas de nature à révolutionner cette logique systémique, sauf peut-être dans le long terme, mais visera d'abord plutôt à en infléchir quelque peu les caractéristiques.

## Conclusion

A l'analyse, les économies ultramarines sont apparues comme relativement ouvertes sur le plan douanier – l'ouverture étant plus forte dans les DOM que les COM – et des importations. Mais leur appareil productif reste très fortement tourné vers le marché intérieur, pour plusieurs raisons relevant à la fois des contraintes naturelles, des contraintes institutionnelles pesant sur les coûts de production et des politiques commerciales menées par ces collectivités ou en leur nom.

La stratégie d'ouverture des économies de l'outre-mer n'a certes pas, compte tenu de ces contraintes naturelles et institutionnelles spécifiques, à suivre la voie libérale à la chilienne que notre collègue Siroën a pu décrire comme « *fondée sur l'unilatéralisme de l'ouverture et le renforcement des mécanismes de marché* », bien que certains de ces aspects soient caractéristiques de l'ouverture déjà entraînée *de facto* par le statut de région européenne intégrée qui est celui des RUP. L'ouverture vis-à-vis des pays voisins a justement été caractérisée jusqu'à présent par son unilatéralisme qui a d'ailleurs été, au niveau des DOM, subi plutôt que choisi.

Elle ne devra pas non plus tourner le dos à ce qui a fait le succès de l'outre-mer et nourri sa convergence macro-économique jusqu'à présent, à savoir la faculté d'accroître la capacité du système productif local à satisfaire une part

croissance de la demande interne, ce qui est rendu d'autant plus possible que cette demande se tourne de plus en plus vers les secteurs de services dans une économie fortement tertiaisée. S'agissant des seules marchandises, il s'agira de poursuivre une stratégie permettant de continuer à substituer la production locale aux importations là où c'est possible, sans verser dans un interventionnisme excessif en matière de protection douanière ou de compensation des surcoûts, mais au contraire par le soutien aux efforts de compétitivité des firmes.

Dans un tel contexte, accroître l'orientation à l'exportation des économies ultramarines passera certainement par une meilleure prise en compte de cet objectif et une plus forte incitation à y souscrire par l'Etat et la Commission européenne avec, au préalable, l'adhésion à cet objectif des autorités locales et des socioprofessionnels – ce qui est loin d'être garanti à ce stade dans toutes ces collectivités. Il s'agira à cette fin d'identifier des politiques d'appui innovantes et fortes, y compris les accompagnements fiscaux utiles, le soutien aux investissements publics et privés rendus nécessaires par l'inflexion de la stratégie et les indispensables aménagements dans les accords commerciaux internationaux. Où la politique d'ouverture, pour réussir, devra revêtir un aspect « *plus mercantiliste que libéral car structuré par des interventions fortes* » de la puissance publique.

## Bibliographie

Blancheton, B. (2004), « Ouverture commerciale, croissance et développement : malentendus et ambiguïtés des débats », *communication aux journées du développement du GRES*, 16-17 septembre, université Montesquieu, Bordeaux.

Bouët, A. (2000), « La mesure des protections commerciales nationales », *Document de travail du CEPII*, n° 15, novembre, Paris.

Briguglio, L.-P. (1995), "Small Island States and their Economic Vulnerabilities", *World Development*, vol. 23, n° 9.

CDP (1999), *Vulnerability and Poverty in a Global Economy*, Report of the Committee for Development Policy on the first session, 26-30 April, United Nations, New York.

Commission européenne (2004), *Un partenariat renforcé pour les RUP*, COM (2004) 343 final, Bruxelles, 26 mai.

Commonwealth Secretariat et World Bank (2000), *Small States, Meeting Challenges in the Global Economy*, Report of the Joint Task Force on Small States, March, Washington D.C.

Crestor, R. (2005), *Octroi de mer 2004-2014. De la protection à la compensation*, RC Editions, Sainte-Anne, Martinique.

de Miras, C. (1988), « L'économie martiniquaise : croissance ou excroissance ? », *Revue Tiers Monde*, vol. XXIX, n° 114, avril-juin.

Faini, R. (1988), *Problèmes de développement spécifique aux économies insulaires*, in Crusol, J., P. Hein et F. Vellas (dir. pub), *L'enjeu des petites économies insulaires*, Economica, Paris.

INSEE, IEOM et AFD (2006), « L'économie calédonienne en mouvement », *publication CEROM*, Paris.

INSEE, IEDOM et AFD (2005b), « Emergence de nouveaux moteurs de croissance : le rattrapage économique réunionnais expliqué, 1993-2002 », *publication CEROM*, novembre, Paris.

INSEE, IEDOM, AFD (2005a), « L'économie martiniquaise au passage de l'an 2000 : une trajectoire vertueuse ? », *publication CEROM*, juin, Paris.

INSEE, IEDOM et AFD (2004), « Guadeloupe : une économie en déficit... d'image », *publication CEROM*, mars, Paris.

Jamet, J.-F. (2007), « La politique monétaire de la zone euro et la Banque centrale européenne », *Questions d'Europe*, *Fondation Robert Schuman, Policy Paper* n° 51, 5 février, Bruxelles.



Lazzeri, Y. et E.-M. Mouhoud (2006), *Mutations économiques et dynamique territoriale : quelles stratégies de compétitivité pour la Martinique ?*, Etude pour la Chambre de commerce et d'industrie de la Martinique, mai, Fort-de-France.

OCDE (2004), *La Réunion, France*, Examens territoriaux de l'OCDE, Paris.

Petitjean-Roget, B. (1983), « Pour comprendre la situation économique des Antilles », *Les temps modernes* (39) avril-mai, n° 441-442 : pp. 1853-1871.

Redding, S. et A.-J. Venables (2001), "Economic Geography and International Inequality", *CEPR Discussion paper* n° 2568, London.

Rodriguez, F. et D. Rodrik (1999), "Trade Policy and Economic Growth: a Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence", *NBER Working Paper* n° 7081, April, New York.

Rodrik, D. (1995), "Getting Interventions Right: How South Korea and Taiwan Grew Rich", *Economic Policy*, n° 20, April.

Sachs, J.-D. et A. Warner (1995), "Economic Reform and the Process of Global Integration", *Brookings Papers on Economic Activity*, (1), pp. 1-118, Washington D.C.

Salmon, J.-M. (2006), « La politique communautaire pour l'outre-mer : les RUP doivent-elles envier le statut de PTOM ou bien est-ce l'inverse ? », in Michalon, T. (dir.pub.), *Entre assimilation et émancipation. L'outre-mer français dans l'impasse ?*, Les Perséides.

Salmon, J.-M. (2005), « La négociation des accords de partenariat économique (APE) entre l'Union européenne et les pays ACP : les principaux enjeux pour la Caraïbe du point de vue des pays ACP et des DFA », in Dévoué E. et E. Jos (dir. pub.), « Accords commerciaux dans la Caraïbe et échanges entre collectivités territoriales françaises d'Amérique et pays ACP de la Caraïbe », *Publibook, EPU Université*, pp. 103-116, Paris.

Sapir, A. (2003), *An Agenda for a Growing Europe. Making the EU Economic System Deliver*, Report of an independent High-Level Study Group Established on the Initiative of the President of the European Commission, July, Bruxelles.

Siroën, J.-M. (2000), « L'ouverture commerciale est-elle mesurable », in Boudhiac, M. (dir. pub.), *Communication au colloque 'Ouverture économique et développement'*, Tunis, 22, 23, 24 juin, CERESA, université Paris Dauphine ; voir aussi <http://www.dauphine.fr/siroen/siroen.PDF>

Siroën, J.-M. (2002), *Ouverture et développement économique*, Paris, Economica, pp.103-123.

Sudrie, O. (2004), *Cinquante ans de progrès économique et social à la Martinique*, Rapport de synthèse, Chambre de commerce et d'industrie de la Martinique, août, Fort-de-France.

# Annexe I

Tableau 1. Statistiques du commerce extérieur pour l'outre-mer

	Nouvelle-Calédonie	Polynésie française	Wallis-et-Futuna	Mayotte	Saint-Pierre-et-Miquelon	Guadeloupe	Guyane	Martinique	Réunion
PIB (M) 2005 ou année la plus récente	4 690	4 189	n.d.	610	n.d.	6 202	2 255	6 103	9 923
Population 2005 ou année la plus récente	232 258	252 900	14 944	176 000	6 316				
PIB/hab.	20 385	16 564	3 466	14 108	12 858	15 622	13 300		
Exports (M) 2005 ou année la plus récente	871,9	169,6	5,21	208	1 560	326	283		
Imports (M) 2005 ou année la plus récente	1 430	1 371,1	49,27	274,34	68,2	2 019	2 005	1 941	3 095
Balance commerciale (M) 2005	- 558,1	- 1 201,5	- 49,23	- 269,13	- 62,74	- 1 811	- 445	- 1 615	- 2 812
Taux de couverture biens (%)	61,0	12,4	0,08	1,90	8,01	10,30	77,81	16,80	9,14
Recettes touristiques (M) 2005	154,2	421,1	n.a.	10	n.d.				
Recettes touristiques par hab. ( ) 2005	664	1 665	n.d.	57	n.d.				
Import volume biens (%)	30,5	32,7	n.a.	67,9	52,7	32,6	88,9	31,8	31,2
Export volume biens (%)	18,6	4,0	n.a.	0,9	n.d.	3,4	69,2	5,3	2,9
Intensité du commerce extérieur (%)	49,1	36,8	n.a.	68,8	n.d.	35,9	158,1	37,1	34,0
Recettes douanières (M) 2005	290,8	153,8	8,18	81,9	12,9				
Recettes douanières/recettes fiscales totales (%)	32,2	19	60	68	52,7				
Recettes douanières/valeur des importations (%)	20,3	11,2	16,6	29,9	21,6				

Source :  
 - pour les COM : IEO, instituts territoriaux de statistiques, sauf données fiscales à Saint-Pierre-et-Miquelon (Sénat, 2006),  
 « la réforme de l'Etat au Canada - L'avenir de Saint-Pierre-et-Miquelon », Rapport n° 152 ([http://www.senat.fr/rap/r05-152.html](http://www.senat.fr/rap/r05-152/r05-152.html)) ;  
 - pour les DOM : INSEE.

## 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.
- N° 52 *Eloignement, insularité et compétitivité dans les petites économies d'outre-mer*  
Bernard Poirine, (adresse mail) Université de la Polynésie française – Novembre 2007.