QUELLE INSERTION ÉCONOMIQUE RÉGIONALE POUR LES TERRITOIRES FRANÇAIS DU PACIFIQUE ?

Gaël Lagadec (dir.), Jéremy Ellero, Étienne Farvaque

UNIVERSITÉ de la NOUVELLE-CALÉDONIE

LARJE

QUELLE INSERTION ÉCONOMIQUE RÉGIONALE POUR LES TERRITOIRES FRANÇAIS DU PACIFIQUE ?

Gaël Lagadec (sous la direction de), Jéremy Ellero, Étienne Farvaque

© 2016 Presses universitaires de Nouvelle-Calédonie
Collection LARJE – Laboratoire de recherches juridique et économique

Tous droits réservés
All rights reserved
No part of this publication may be reproduced in any form or by any means without the written permission of the University of New Caledonia
Imprimé en Nouvelle-Calédonie
ISBN : 979-10-91032-00-1

Presses universitaires de Nouvelle-Calédonie
Avenue James Cook – BP R4 – 98851
Nouméa CEDEX
www.univ-nc.nc/punc/accueil

Réalisation : Armel Marais – Imprimé par Graphoprint – Illustration de couverture : © Cactus

QUELLE INSERTION ÉCONOMIQUE RÉGIONALE POUR LES TERRITOIRES FRANÇAIS DU PACIFIQUE ?

Gaël Lagadec (sous la direction de), Jéremy Ellero, Étienne Farvaque

COLLECTION LARJE

REMERCIEMENTS

Ce travail a été financé par le Fonds de coopération économique, sociale et culturelle pour le Pacifique du ministère des affaires étrangères. Il a bénéficié de précieuses relectures du service de la coopération régionale et des relations extérieures du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie. Les opinions exprimées, les éventuelles erreurs et omissions demeurent de la responsabilité des auteurs.

SOMMAIRE

Introduction 11

I LA PROBLÉMATIQUE DE VIE CHÈRE DANS LES OUTRE-MER **15**

A. Rappel du contexte **15**

B. Les causes des prix élevés en outre-mer **16**
1. L'éloignement et le coût de transport : faux suspects ? 16
2. Les taxes à l'entrée : recettes fiscales plus que hausses de prix ? 17
3. Les comportements des opérateurs en termes de marge 17

C. Des majorations de prix différemment ressenties par les populations **18**
1. Prix élevés et inégalités sociales 18
2. Les relations entre l'import-distribution et l'industrie locale de transformation 20
3. Des prix majorés... malgré un contexte de pauvreté 22

D. Vers un modèle d'économie ultramarine ? **23**
1. Inégalités et immobilité du travail 23
2. Le modèle 25
a) Le cadre général 26
b) Le modèle d'économie insulaire protégée 27
3. Discussion : de petites économies, aux rentes importantes et cumulatives 31
4. La vie chère : un choix de société ? **33**

II LE LIBRE-ÉCHANGE RÉGIONAL **35**

A. Avant-propos **35**

B. La typologie des intégrations régionales **36**
1. Les stades 36
2. Les groupements régionaux 37

C. Une rationalité économique problématique ? **38**
1. Les effets contradictoires d'une union douanière 38
2. Union douanière *versus* réduction unilatérale des tarifs 40
3. Union douanière *versus* réduction multilatérale des tarifs 41
4. Zone de libre-échange : opportunité ou menace pour intégrer le cadre d'échange multilatéral ? 42
5. Première conclusion sur la rationalité économique de l'intégration régionale 43

D. L'analyse de l'intégration par référence à la concurrence pure et parfaite **44**
1. Liens entre protection et bien-être 44
2. L'analyse économique de Grossman et Helpman de la zone de libre-échange 46
a) Le cas de la protection augmentée 47
b) Le cas de la protection diminuée 47
c) Positionnement des résultats dans la littérature : analyse théorique 48

E. L'abandon de la référence à l'optimalité de la concurrence **52**
1. L'équilibre du marché intérieur 52
2. La validité des théories libre-échangistes 53
3. Les possibles effets négatifs de l'ouverture commerciale 54

III PERSPECTIVES D'INTÉGRATION RÉGIONALE POUR LES TERRITOIRES FRANÇAIS DU PACIFIQUE **57**

A. Le cadre d'échange au sein du Pacifique insulaire **57**
1. Le rôle des institutions et du Forum des îles du Pacifique (FIP) 57
2. Les accords commerciaux en Océanie 58
3. Les enjeux de l'accord PACER 62
4. Les enjeux de l'accord PICTA 63

B. Quel régionalisme pour le Pacifique ? **65**
1. L'insertion régionale de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française : un modèle de monoexportation inadapté à son environnement régional 65
a) Des économies peu orientées à l'export avec un faible taux d'ouverture 65
b) L'intégration des territoires français dans les flux mondiaux et régionaux 66
c) Les territoires français entre les Petits États insulaires, l'Australie et la Nouvelle-Zélande 68
d) La nature des flux commerciaux de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française 68
e) Quid de l'émancipation ? 73
2. Les débats autour de l'intégration régionale : le positionnement des acteurs locaux 74
3. Les recommandations du rapport Luff et Baker 76
a) Les possibilités de libéralisation commerciale 77
i) L'intégration par les PTOM du PICTA et du PACER 77
ii) La libéralisation commerciale avec l'UE 78
b) L'adhésion à l'OMC 79
i) La situation actuelle de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française au regard de l'OMC 79
ii) Les enjeux liés à l'adhésion 80
c) La compétitivité et la diversification 81

C. Quelles formes d'intégration régionale pour les territoires français du Pacifique ? **82**
1. La question de la libéralisation des services 82
2. Quel schéma migratoire pour le Pacifique insulaire ? 84
3. Quelle structure du commerce extérieur pour l'intégration à une union régionale Pacifique ? 86
4. Une volonté politique soutenue par la France et l'Union européenne 87

CONCLUSION **89**

Liste des sigles et abréviations **94**

ANNEXES **97**

Annexe 1 : Aperçu de la Nouvelle-Calédonie 97
1. Les grands indicateurs 97
2. Une faible ouverture commerciale et des prix élevés 98
Annexe 2 : Commerce extérieur de la Nouvelle-Calédonie en 2013 100
Annexe 2 *bis* : Commerce extérieur de la Polynésie française en 2013 101
Annexe 3 : Balance commerciale et taux de couverture en Nouvelle-Calédonie, de 2000 à 2013 102
Annexe 3 *bis* : Balance commerciale et taux de couverture en Polynésie française, de 2000 à 2013 103
Annexe 4 : Importations par catégorie de produits en Nouvelle-Calédonie, de 2000 à 2013 104
Annexe 4 *bis* : Importations par catégorie de produits en Polynésie française, de 2000 à 2013 106
Annexe 5 : Importations régionales en Nouvelle-Calédonie par catégorie de produits, de 2000 à 2013 108
Annexe 5 *bis* : Importations régionales en Polynésie française par catégorie de produits, de 2000 à 2013 109
Annexe 6 : Exportations régionales de la Nouvelle-Calédonie par catégorie de produits, de 2000 à 2013 110
Annexe 6 *bis* : Exportations régionales de la Polynésie française par catégorie de produits, de 2000 à 2013 111
Annexe 7 : Exportations de produits minéraux en Nouvelle-Calédonie, de 2008 à 2013 112

BIBLIOGRAPHIE 115

PUBLICATIONS ASSOCIÉES AU PROJET 123

LISTES DES ILLUSTRATIONS

Introduction

Tableau n° 1 : Les grands indicateurs économiques et sociaux des TFP et du Vanuatu 12

Chapitre I

Figure n° 1 : Équilibre de soutien politique 28

Chapitre II

Figure n° 2 : La représentation traditionnelle des effets de l'union douanière 39
Tableau n° 2 : Effets respectifs de la protection diminuée et de la protection augmentée 47
Figure n° 3 : L'équilibre du marché intérieur (avant et après ouverture commerciale) 52

Chapitre III

Graphique n° 1 : Les principaux accords préférentiels incluant les membres du Forum des îles du Pacifique (FIP) 60
Graphiques n° 2 et n° 3 : La nature des flux commerciaux de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française en 2013 67
Graphique n° 4 : Évolution des importations régionales de la Nouvelle-Calédonie 69
Graphique n° 5 : Évolution des importations régionales de la Polynésie française 69
Graphique n° 6 : Évolution des exportations régionales de la Nouvelle-Calédonie 70
Graphique n° 7 : Évolution des exportations régionales de la Polynésie française 70
Tableau n° 3 : Nombre annuel de travailleurs saisonniers en Australie et en Nouvelle-Zélande, de 2007 à 2011 85

Annexes

Carte n° 1 : La Nouvelle-Calédonie (provinces et communes) 97
Carte n° 2 : La Nouvelle-Calédonie et Wallis-et-Futuna dans le Pacifique 99
Annexe 2 : Commerce extérieur de la Nouvelle-Calédonie en 2013 (valeur et % du PIB) 100
Annexe 2 *bis* : Commerce extérieur de la Polynésie française en 2013 (valeur et % du PIB) 101
Annexe 3 : Balance commerciale et taux de couverture en Nouvelle-Calédonie, de 2000 à 2013 102
Annexe 3 *bis* : Balance commerciale et taux de couverture en Polynésie française, de 2000 à 2013 103
Annexe 4 : Importations par catégorie de produits en Nouvelle-Calédonie, de 2000 à 2013 104
Annexe 4 *bis* : Importations par catégorie de produits en Polynésie française, de 2000 à 2013 106
Annexe 5 : Importations régionales en Nouvelle-Calédonie par catégorie de produits, de 2000 à 2013 108
Annexe 5 *bis* : Importations régionales en Polynésie française par catégorie de produits, de 2000 à 2013 109
Annexe 6 : Exportations régionales de la Nouvelle-Calédonie par catégorie de produits, de 2000 à 2013 110
Annexe 6 *bis* : Exportations régionales de la Polynésie française par catégorie de produits, de 2000 à 2013 111
Annexe 7 : Exportations de produits minéraux en Nouvelle-Calédonie, de 2008 à 2013 112

> [Jean Freyss] démonte les mécanismes qui ont fait de la Nouvelle-Calédonie ce paradoxe incroyable d'être, grâce à ses mines et à son industrie du nickel, le territoire d'outre-mer le plus riche, le seul sans doute qui pourrait être économiquement autonome, mais devenu en quelques années, par l'effet de transferts publics massifs et continus, un territoire assisté, autant que la Polynésie, qui n'a pourtant que son tourisme pour gagner des devises.
>
> Michel Levallois (1997)

INTRODUCTION

À partir des années soixante, la France a progressivement perdu son empire colonial pour ne conserver qu'un petit nombre de territoires rattachés à la métropole. L'outre-mer français présente aujourd'hui le paysage suivant : il est constitué des quatre DOM traditionnels, devenus des départements et régions d'outre-mer, auxquels s'est jointe Mayotte en 2011 ; des collectivités d'outre-mer (COM), appellation générique qui englobe depuis la révision constitutionnelle de 2003 deux des trois anciens TOM (la Polynésie française et Wallis-et-Futuna) et la collectivité particulière de Saint-Pierre-et-Miquelon, à laquelle pourraient s'adjoindre à terme les îles de Saint-Barthélemy et Saint-Martin, jusque-là rattachées administrativement à la Guadeloupe mais qui ont souhaité devenir autonomes ; des Terres Australes et Antarctiques françaises (dont on peut se demander si leur futur statut n'en fait pas une catégorie à part) ; de la Nouvelle-Calédonie, régie par un titre spécifique de la Constitution française.

Les territoires français du Pacifique (TFP), qui comprennent la Polynésie française, la Nouvelle-Calédonie et Wallis-et-Futuna, sont les territoires ultramarins les plus éloignés de la métropole, tant sur le plan spatial qu'institutionnel. Cependant, bien qu'ils appartiennent à la même zone géographique, ils ne forment pas un ensemble homogène, présentant de grandes différences au regard de leur statut et de leurs ressources. Certes, tous les trois bénéficient de transferts financiers de la métropole, ce qui leur donne une situation privilégiée par rapport au reste du Pacifique insulaire, marqué par un faible niveau de développement et qui ne dispose pas d'un niveau de transferts par habitant comparable à celui dont jouissent les TFP (voir notamment Lagadec et Ris, 2011). Tous les trois connaissent également des situations très proches en termes de cherté de vie et de surcoûts (voir tableau n° 1, p. 12, les grands indicateurs concernant les trois TFP, ainsi que le Vanuatu, territoire anciennement français[1]).

Néanmoins leurs ressources propres sont très différentes. Si Wallis-et-Futuna, petit territoire de 13 500 habitants constitué de deux îles, ne peut compter que sur les transferts de la métropole, la Nouvelle-Calédonie (269 000 habitants au recensement de 2014) et la Polynésie française (274 000 habitants) disposent de ressources naturelles importantes, en raison, pour l'une, de la richesse de ses gisements de nickel (qui représentent 20 à 25 % des réserves mondiales) et, pour l'autre, de son environnement touristique (Poirine, 2010).

1 - De 1906 à 1980, l'archipel (83 îles) est une colonie conjointement gérée par la France et le Royaume-Uni, sous la dénomination de « condominium des Nouvelles-Hébrides ». En 1980, les Nouvelles-Hébrides deviennent indépendantes et prennent le nom de « Vanuatu ».

Tableau n° 1 : Les grands indicateurs économiques et sociaux des TFP et du Vanuatu

Nom officiel	Nouvelle-Calédonie	Polynésie française	Vanuatu	Wallis et Futuna
Superficie km²	18.575	4.167	12.189	142
Capitale	Nouméa	Papeete	Port-Vila	Mata-Utu (Wallis)
Principales villes	Mont-Dore, Dumbéa	Faâa, Pirae, Uturoa	Luganville	Leava (Futuna)
Régime	collectivité à statut particulier	collectivité française d'outre-mer	république parlementaire	collectivité française d'outre-mer
Langue(s) off.	français	français	anglais, français, bichlamar	français
POPULATION	**260.166**	**274.512**	**227.574**	**15.453**
Moins de 15 ans	24,9%	23,5%	29,6%	25,1%
Plus de 65 ans	7,8%	7,2%	4,3%	7,8%
Indice de fécondité	2,18	2	2,35	1,79
Mortalité infantile pour 1000 naissances	6,1	4,88	45,57	4,61
Espérance de vie	76 ans	76 ans	65 ans	79 ans
Population urbaine	65%	52%	26%	0%
Alphabétisation	96,2%	98%	74%	50%
Tél. mobile % hab.	86,40	78,65	125,36	nc
Usagers internet	37,37%	43,71%	7,47%	7,84%
ÉCONOMIE				
PIB en Mds USD	8,18	6,1	0,8	0,18
PIB par hab. USD	33.277	23.304	4.900	12.201
Monnaie	franc Pacifique	franc Pacifique	vatu	franc Pacifique
Valeur d'1 € été 2011	119	119	111	119
% croissance	3,7%	2,7% (2005)	3,8%	n.c
% inflation	2,6%	-0,8% (2009)	3,4%	4%
% chômage	14%	11,7% (2007)	1,7% (1999)	12,2%
Principaux fournisseurs	France, Singapour, Australie, N.-Z.	nc	Australie, N.-Z., Singapour	nc
Principaux clients	Japon, Chine, Taïwan, France, Belgique	nc	Union Européenne, Philippines, Nouvelle-Calédonie, Fidi	nc

Source : AFI 2014, p. 314

La Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française bénéficient de plus d'une très large autonomie institutionnelle, ce qui n'est pas le cas de Wallis-et-Futuna. La situation politique de la Nouvelle-Calédonie la distingue cependant au sein du trio. En effet, depuis l'accord de Nouméa du 5 mai 1998, celle-ci est engagée dans un processus tout à fait unique d'émancipation au sein de la République française. Au terme des vingt ans de cet Accord, au plus tard à l'issue du 4e mandat du congrès (2014-2019), les citoyens calédoniens (à l'exclusion de ceux arrivés en Nouvelle-Calédonie après le 31 décembre 1994) auront à se prononcer par référendum sur le transfert ou non des compétences régaliennes (justice, ordre public, défense, monnaie et affaires étrangères). Une réponse positive à ce référendum signifierait l'accession de la Nouvelle-Calédonie à l'indépendance politique. Or, cette situation institutionnelle sans précédent fait de la question de l'insertion commerciale régionale de la Nouvelle-Calédonie un enjeu en soi. C'est dans ce contexte global que doivent s'apprécier les enjeux, les coûts et les avantages qu'il y aurait à inscrire ces trois territoires français du Pacifique dans une intégration économique régionale.

Les regroupements régionaux se sont très fortement développés dans la seconde moitié du xx[e] siècle, s'articulant à la structure du commerce mondial (GATT, OMC, cf. *infra*).

Quand la structure des accords généraux sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) a été mise en place en 1947, le but était alors de construire un cadre de négociation à même de réguler la libéralisation du commerce et de remédier aux mesures protectionnistes. Trente ans après sa création, l'Organisation mondiale du commerce (OMC) regroupe cent soixante et un pays. Elle a su accompagner les évolutions du libre-échange et reste l'instance de référence pour le règlement des différends commerciaux. Cependant, l'échec du cycle de Doha en 2008 a mis en lumière les défaillances du mécanisme de prise de décision, ainsi que son incapacité à couvrir tous les domaines de l'échange. Le Système commercial multilatéral (SCM) connaît une mutation profonde et semble engagé dans un morcellement régional de ses sphères d'influence. Dans ce cadre, l'initiative des accords PICTA et PACER[2] apparaît comme la première étape de la construction d'un marché régional unique dans le Pacifique, l'Océanie représentant une part importante de ce marché, soit sept millions de consommateurs répartis sur un tiers de la surface du globe. Dans une logique d'émancipation politique progressive, la Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française se doivent de conduire une réflexion sur les perspectives de coopération économique régionale. Cependant, la création d'une zone de libre-échange via l'adoption des accords PICTA et PACER questionne les fondements économiques des territoires français.

L'objectif de cet ouvrage est de nourrir la réflexion sur l'aspect désirable ou non de l'intégration régionale pour les territoires français du Pacifique. Ce travail est le résultat d'une recherche dirigée par Gaël Lagadec au sein du LARJE[3], financée en 2011-2014 par le Fonds de coopération économique, sociale et culturelle pour le Pacifique du ministère des affaires étrangères[4]. L'ouvrage traitera principalement de la Nouvelle-Calédonie, dans une moindre mesure de la Polynésie française et peu de Wallis-et-Futuna, dont la taille laisse une faible capacité d'insertion efficace dans le commerce régional.

Dans une première partie, les fondements économiques des territoires ultramarins seront décrits à travers le prisme transversal de la cherté de vie, en intégrant les dimensions sociales et politiques des systèmes. Nous tenterons, entre autres, de démêler les mécanismes de recherche de rente qui s'avère endémique en Nouvelle-Calédonie et en Polynésie française, en tenant compte des logiques de lobbying, et nous verrons que la reflexion sur un modèle de développement ne peut être dissociée d'une réflexion sur les institutions. Cette partie fait directement écho à l'ouvrage de Jean Freyss (1995), qui stigmatisait l'économie calédonienne comme artificielle et dépendante des transferts de la métropole, dont le rôle déstructurant était mis en avant en cela qu'ils créaient ou perpétuaient une situation de dépendance de fait.

2 - Respectivement « Pacific Island Countries Trade Agreement » et « Pacific Agreement on Closer Economic Relations ». Le PICTA est un accord de libre-échange entré en vigueur en avril 2003, qui concerne 14 des 16 pays membres du Forum des îles du Pacifique mais qui exclut l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Le PACER est un autre accord commercial, entré en vigueur en octobre 2002 et incluant cette fois-ci l'Australie et la Nouvelle-Zélande, en plus des États membres du PICTA.

3 - Le LARJE, Laboratoire de recherches juridique et économique (EA n° 3329), est une des cinq équipes de recherches de l'Université de la Nouvelle-Calédonie. Cet ouvrage est la première publication de sa collection aux Presses universitaires de la Nouvelle-Calédonie.

4 - Concernant le projet de recherche lui-même, cf. *infra*, p. 123, les publications associées au projet.

Vingt ans plus tard, et bien que la Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française aient franchi des étapes majeures en termes d'autonomie institutionnelle, les transferts sont toujours là et si leur impact est toujours aussi prégnant sur les économies, le paradoxe de Freyss est probablement renforcé puisqu'on peut s'interroger sur une divergence entre dynamique d'autonomie (ou d'émancipation) institutionnelle et dépendance économique…

Dans une deuxième partie, nous détaillerons en quoi consiste l'intégration régionale. Nous en présenterons les effets traditionnels. Nous verrons notamment que les effets économiques positifs non ambigus sont peu nombreux et que, dès lors qu'on abandonne la référence traditionnelle à la concurrence pure et parfaite, la part des effets négatifs s'accroît (ou leur probabilité d'occurrence), essentiellement à travers les questions de désindustrialisation et de chômage induit.

Enfin, dans une troisième partie, nous analyserons, toujours pour les territoires français du Pacifique, les perspectives d'intégration régionale. Nous verrons que la grande difficulté consisterait à s'insérer entre des pays pauvres à bas coûts et des pays riches à forte valeur ajoutée tels que l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Toutefois, tenant compte de cette difficulté, la réflexion se poursuivra vers les formes d'intégration particulières qui pourraient être adaptées aux contextes des territoires français du Pacifique.

I LA PROBLÉMATIQUE DE VIE CHÈRE DANS LES OUTRE-MER[5]

A. Rappel du contexte

Depuis plusieurs années, les revendications contre la vie chère sont récurrentes en outre-mer et témoignent de la difficulté d'une situation structurelle ou tout au moins durable. Dès 2009, des mouvements de protestation contre la vie chère et de demandes de revalorisations salariales embrasent les Antilles. Au début de l'année 2009, la Guadeloupe connaît une grève générale atypique par sa durée et son ampleur et l'île est paralysée pendant quarante-quatre jours. Organisateur de la grève, le collectif LKP (pour « Lutte Contre les Profiteurs ») exige une revalorisation de deux cents euros de tous les salaires, afin de « lutter contre la vie chère ». Après un mois et demi de conflit, début mars 2009, le leader du LKP et le préfet signent un accord appelant « à la reprise de l'activité normale ». Se déclinant en cent soixante-cinq articles, il traite de sujets aussi divers que le prix de la baguette, l'embauche d'enseignants et l'octroi de billets d'avion à prix réduits. Un autre accord, dit « Jacques Bino », du nom du syndicaliste tué pendant les manifestations, annexé au premier, prévoit bien une augmentation de deux cents euros des bas salaires. Toujours contre la vie chère, des mouvements éclatent également à Mayotte en 2011 et, en 2012, c'est au tour de l'île de La Réunion de connaître plusieurs nuits d'affilée des manifestations violentes. Ces troubles, dont l'étincelle est le prix du carburant mais dont les contextes de chômage et de cherté de vie forment l'arrière-plan[6], ont fait de nombreux blessés et ont été à l'origine de la dégradation ou du pillage de magasins.

Récemment, un rapport du Sénat a pointé les écarts de niveau de vie entre les outre-mer et la métropole, en insistant notamment sur le fait que le phénomène de résorption de ces écarts ne fonctionnait plus (Doligé et Vergoz, 2014). Nous passons ici en revue les facteurs de vie chère en outre-mer[7] et leurs conséquences sociales, tels qu'ils sont présentés dans ce rapport.

5 - Cette partie reprend l'une des publications associées au projet financé par le Fonds de coopération économique, sociale et culturelle pour le Pacifique du ministère des affaires étrangères, Lagadec et Farvaque (2015). Voir également, pour une version antérieure en anglais, Lagadec et Farvaque (2012).

6 - « Derrière cette violence, c'est vrai qu'il y a une revendication contre la vie chère, c'est en réalité un problème autour de la précarité et du chômage, mais il faudrait régler ce problème par l'emploi », Marie-Luce Penchard, ministre de l'outre-mer, à propos de la crise sociale à La Réunion, en février 2012.

7 - Dans les analyses développées ci-dessous, nous engloberons sous le vocable DOM-COM les cinq départements d'outre-mer et les trois territoires français du Pacifique. Mais, comme évoqué précédemment dans l'introduction, ces analyses seront limitées à la Polynésie française et à la Nouvelle-Calédonie car nous ne traiterons pas des territoires aux populations très limitées, comme notamment Wallis-et-Futuna, qui compte 13 500 habitants.

B. Les causes des prix élevés en outre-mer

Les spécificités géographiques des DOM-COM façonnent leurs caractéristiques économiques. La première de ces caractéristiques est l'éloignement dû à l'insularité. Il est source notamment de surcoûts qui, se conjuguant à l'étroitesse des marchés, génèrent un manque de compétitivité structurel (cf. Poirine, *op. cit.*). Cette situation explique que les problèmes de cherté de vie soient souvent d'une acuité particulière en outre-mer. Les prix sont donc considérablement plus élevés dans les DOM-COM qu'en métropole, même si les différences d'habitudes de consommation font que les comparaisons se heurtent au problème classique de la composition du « panier de la ménagère » qui est différent en métropole et en outre-mer (et qui varie également selon que le consommateur est un métropolitain en court séjour dans un DOM-COM, conservant *a priori* ses habitudes métropolitaines, ou un natif de ces territoires).
Jean-Pierre Brard dresse un panorama détaillé des écarts de prix entre la métropole et les DOM-COM (Brard, 2007, p. 117-123) et l'Autorité de la concurrence a, elle, calculé les médianes des écarts de prix entre les DOM et la métropole. Les chiffres font apparaître pour la Guadeloupe un écart de 65 %, 70 % pour la Martinique et la Guyane et de 55 % pour La Réunion (Autorité de la concurrence, 2009, p. 13-14). En Nouvelle-Calédonie, les prix sont de 34 % supérieurs à la métropole (Comptes économiques rapides pour l'outre-mer, CEROM, 2012). Toutefois, le calcul qui conduit à ce chiffre sous-estime mécaniquement l'écart puisque les produits sont pondérés à la hauteur de leur consommation par les ménages (coefficients budgétaires), consommation qui est elle-même d'autant plus faible que les prix sont élevés. Selon le CEROM, « en retenant les habitudes de consommation métropolitaines, la différence globale de prix entre la Nouvelle-Calédonie et la métropole atteint 49 % » (CEROM, *op.cit.*, p. 1).

1. L'éloignement et le coût de transport : faux suspects ?

Plusieurs facteurs peuvent expliquer ces majorations de prix. Selon les modèles de gravitation désormais couramment utilisés en commerce international, les échanges commerciaux obéissent à une fonction inverse de la distance entre les pays partenaires. Cependant, dans le cas des DOM-COM, l'éloignement va de pair avec l'insularité, alors que ces deux notions ont parfois tendance à être englobées. En effet, le transport maritime étant moins coûteux que le transport terrestre, le facteur important est bien l'éloignement et non l'insularité elle-même (Poirine, *op. cit.*, p. 11).
Les conséquences de l'éloignement sont renforcées par le fait que les DOM-COM importent l'essentiel de leur consommation de métropole et non, même quand cela est possible, de leur environnement régional. L'éloignement est parfois présenté comme un protectionnisme naturel et, à ce titre, pourrait être positif pour protéger les marchés quand la production locale existe. Cependant raisonner ainsi reviendrait à négliger le fait que les biens produits localement le sont à partir d'intrants importés, et donc que le coût est lui-même majoré, toujours en raison de l'éloignement (les coûts de transport diminuent donc les gains de l'échange – tant à l'importation qu'à l'exportation, quand celle-ci est possible).
Au total, selon l'Autorité de la concurrence, « le poids du fret représenterait, le plus souvent, de 5 à 15 % du prix de vente au consommateur des produits considérés » (Autorité de la concurrence, *op. cit.*, p. 23). Cet élément ne permet donc pas d'expliquer, à lui seul, les écarts de prix entre la métropole et les DOM-COM.

2. Les taxes à l'entrée : recettes fiscales plus que hausses de prix ?

Dans les DOM-COM, comme en métropole ou ailleurs, la consommation est l'assiette d'une fiscalité indirecte importante, dont les modalités varient cependant selon les territoires.

Trois DOM (la Guadeloupe, la Martinique, La Réunion) utilisent la TVA, mais à un taux normal de 8,5 %, différent de la métropole ; la Polynésie française l'utilise également (taux à 12 %). Inversement, la Guyane et Mayotte n'ont pas adopté la TVA et la Nouvelle-Calédonie a amorcé une réforme en ce sens en 2014.

Dans les DOM (hormis Mayotte), la TVA, qui frappe notamment les importations, s'accompagne d'un « octroi de mer », une taxe frappant tant les produits importés que ceux fabriqués localement (les taux sont fixés par chaque conseil régional). Cette taxe a été réformée au 1er août 2004, offrant notamment une possibilité de majorer la taxation de l'import pour favoriser des productions locales (en encadrant cependant la modulation des taux). À cet octroi de mer, peut s'ajouter un octroi de mer régional (dans la limite de 2,5 %).

La ventilation des taux varie donc selon les DOM, la Martinique se distinguant avec onze taux d'octroi de mer (de 0 % à 50 %), complétés de trois taux d'octroi de mer régional (Brard, *op. cit.*, p. 76).

Selon l'Autorité de la concurrence, les taux médians d'octroi de mer et d'octroi de mer régional pour les produits importés sont de 22,5 % en Martinique, 20 % en Guyane, 18 % à La Réunion et 17,5 % à la Guadeloupe.

En Polynésie française, et encore davantage en Nouvelle-Calédonie, la fiscalité à l'entrée obéit largement à un motif de recettes fiscales. Ainsi, la fiscalité indirecte (très majoritairement de type douanier) représente en Nouvelle-Calédonie plus de la moitié des recettes fiscales de la collectivité, le taux de douane moyen y étant estimé à 19 % en 2009 (DRDNC, 2010) mais avec de fortes disparités. Ainsi, selon l'Autorité de la concurrence, pour les produits de grande consommation, « les droits et taxes représenteraient en moyenne de l'ordre de 29 % de la valeur d'achat des marchandises » (Autorité de la concurrence, 2012, p. 16).

Ce type de taxe n'explique pas à lui seul les écarts de prix avec la métropole. Ainsi en Nouvelle-Calédonie, les taxes d'entrées, souvent stigmatisées comme responsables de la « vie chère », représentent en moyenne près de 20 % (davantage pour les produits de grande consommation) alors que les importations ne sont pas frappées par la TVA (à 19,6 % en métropole). Concernant l'octroi de mer, l'Autorité de la concurrence estime que « [pour] que l'octroi de mer et le fret expliquent conjointement et à eux seuls l'intégralité des écarts observés *supra*, le fret devrait représenter 46 % du prix de l'industriel en Guadeloupe et en Martinique, 52 % en Guyane et 38 % à La Réunion », ce qui s'avère très éloigné des taux médians indiqués ci-dessus. « Il convient donc de rechercher, au travers d'autres éléments structurels ou comportementaux, l'explication de la majeure partie des écarts de prix observés » (Autorité de la concurrence, 2009, p. 28).

3. Les comportements des opérateurs en termes de marge

En raison de l'étroitesse des marchés des DOM-COM, peu de secteurs industriels sont représentés dans ces économies. La Nouvelle-Calédonie est le seul territoire à faire exception, mais cela est dû à sa spécificité minérale, au fait que le tissu industriel calédonien s'est développé via les sous-traitants de la société Le Nickel-SLN (opérateur minier et métallurgique historique). Cette industrie de transformation locale est bien plus développée que dans le reste de l'outre-mer. Toutefois, correspondant souvent à des monopoles ou, au mieux, à de petits oligopoles, elle est régulièrement montrée du

doigt comme la cause première des prix élevés. Cependant, et contrairement à ce qui est souvent avancé, il n'existe pas de monopole légal dans l'industrie : n'importe quel entrepreneur peut décider d'ouvrir une entreprise industrielle dans le secteur de son choix. Pour autant, les monopoles sont présents dans de nombreux secteurs de l'économie (par exemple, en Nouvelle-Calédonie, celui du ciment, de l'eau, du riz, etc.). Ils s'expliquent par la taille du marché souvent insuffisante pour permettre à deux entreprises ou plus de se partager un secteur. Le faible nombre de demandeurs fait que la rentabilité ne peut être atteinte que par une entreprise unique dans un secteur (ce qui rejoint, pour des micromarchés, la problématique des monopoles naturels). Or, qui dit monopole dit obligatoirement prix élevés.

À cela s'ajoute le fait que, même pour un monopole, l'échelle de production est le plus souvent surdimensionnée par rapport à la population. Il est ainsi très fréquent qu'une entreprise de transformation locale fonctionne à partir de machines qui, bien qu'étant les plus petites de leur gamme, correspondent encore à une production calibrée pour cinq cent mille ou un million d'habitants. Les entreprises des COM (et, de même, en Nouvelle-Calédonie) s'adressant à une population bien inférieure, leurs prix de production sont donc mécaniquement plus élevés. La situation est quasi identique dans les DOM, malgré des populations supérieures : « Lorsqu'une industrie locale se substitue aux importations, l'étroitesse des marchés domiens aboutit fréquemment à la constitution de duopoles, voire de monopoles, dès lors que le processus de production nécessite l'utilisation d'équipements lourds générateurs d'économies d'échelle » (Autorité de la concurrence, *op. cit.*, p. 42).

Il existe deux canaux directs par lesquels la structuration de l'offre calédonienne propose des prix élevés. À l'effet simple du monopole, on peut ajouter la structuration de la grande distribution sous forme d'un duopole, qui permet un pouvoir de marché considérable et donc des marges et des prix au consommateur majorés (cf. *infra*). Ceci est notamment possible parce que le droit calédonien de la concurrence était dépourvu jusqu'à récemment d'un dispositif permettant d'exercer un contrôle des opérations de concentration[8].

Ainsi, selon l'étude Syndex (2009), de 1998 à 2006, l'excédent brut d'exploitation (EBE) dans le secteur du commerce augmente d'environ 12 % en métropole et de plus de 140 % en Nouvelle-Calédonie. Syndex offre d'ailleurs des explications intéressantes au coût de la vie en Nouvelle-Calédonie, à partir des comportements de marges des entreprises (industrielles et grande distribution) *(Ibid.)*. Les marges des entreprises en Nouvelle-Calédonie, et particulièrement de la grande distribution, peuvent donc apparaître comme une véritable anomalie économique, source d'une majoration mécanique des prix au consommateur.

C. Des majorations de prix différemment ressenties par les populations

1. Prix élevés et inégalités sociales

La petite taille d'une économie a souvent pour conséquence une forte dépendance à l'import. L'outre-mer échappe d'autant moins à cette problématique que les transferts de l'Europe (pour les DOM) et de la métropole (notamment à destination des fonctionnaires) donnent aux DOM-COM des capacités d'achat sans comparaison avec leur importance économique. Outre cette dépendance, et alors qu'une meilleure ouverture

8 - Depuis 2013, la Loi du pays n° 2013-8 du 24/10/2013 relative à la concurrence en Nouvelle-Calédonie institue un contrôle des concentrations ; voir sur ces questions Tagliarino-Vignal (2014 et 2015).

au commerce extérieur est une condition importante pour stimuler la croissance de ces territoires[9], on constate que certains (dotés en industries) pratiquent une politique commerciale fortement protectionniste (cf. Poirine, *op. cit.*).
Selon le rapport de Luff et Baker (2010) pour la Commission européenne et l'Association des pays et territoires d'outre-mer :

> *Le secteur agricole, en particulier, est confronté à des coûts de production élevés. Il est pourtant fortement subventionné et bénéficie d'un niveau de protection quasi absolu. Mais pour autant, aucun des trois territoires n'est autosuffisant en matière alimentaire. Beaucoup d'aliments, aussi bien à l'état primaire que transformés, sont donc importés, à des prix dépassant largement les prix moyens de la métropole. Cette dépendance aux importations et à l'accroissement des prix mondiaux encore attendu, suite au Cycle de Doha, peut être source de troubles sociaux importants et cause déjà une certaine frustration au sein de la population.*

L'ambiguïté sur les effets de bien-être social d'une protection commerciale (et l'ambiguïté afférente aux abaissements de protection) prend souvent la forme de controverses « production locale *versus* importations ». Dans les petits territoires, ces controverses peuvent être prégnantes parce que l'exiguïté des marchés, en générant des situations de concentration et des prix élevés, donne une acuité supérieure aux problématiques de vie chère. Pour cette raison, la loi n° 2009-594 du 27 mai 2009 pour le développement économique des outre-mer (LODEOM) prévoit dans son article 1 une règlementation des prix.

À la suite de la crise sociale aux Antilles début 2009, le Président de la République a pris part à ce débat, en considérant que le développement de l'outre-mer devait passer par une politique de substitution des importations par la production locale :

> *Nous savons que les économies ultramarines sont particulièrement fragiles en raison de leurs handicaps structurels que sont l'insularité, l'éloignement de la métropole et l'étroitesse du marché. [...] Avec un taux de chômage aussi important, nous devons être ambitieux et ne plus nous contenter d'une politique de rattrapage. Il faut encourager un développement économique basé sur les potentiels de chaque territoire. [Il faut] orienter ces économies vers la recherche d'une plus grande autosuffisance alimentaire pour qu'elles soient moins dépendantes des importations en encourageant la production locale.*[10]

L'Autorité de la concurrence est également intervenue, en insistant notamment sur le rôle tant des producteurs que des importateurs vis-à-vis des prix élevés :

> *S'il n'est donc pas exclu que la production locale (plutôt que le recours à des produits importés) contribue dans certains cas à faire diminuer les prix, la mission a également révélé que pour certaines catégories de produits, les producteurs locaux profitent davantage des obstacles aux importations et de la forte concentration sur les marchés locaux pour accroître leurs prix qu'ils ne contribuent à dynamiser le jeu concurrentiel.*
> (Autorité de la concurrence, 2009)

Si on peut comprendre que les surcoûts génèrent des prix élevés et que des comportements de marge y participent aussi (cf. sur ce point Syndex, *op. cit.*, pour la Nouvelle-Calédonie), comment les produits peuvent-ils être toutefois écoulés à prix majorés ?

9 - Voir les différentes contributions présentées lors de la conférence « S'ouvrir pour soutenir la croissance ? », organisée par l'AFD (Agence Française de Développement) et le CEROM, le 26 juin 2007, à la Maison de la Chimie à Paris.

10 - Intervention liminaire de Nicolas Sarkozy, lors de la rencontre avec les élus locaux des DOM, sur les réponses à apporter face à la crise sociale dans les départements ultramarins (Paris, le 19 février 2009).

La réponse à cette interrogation est également donnée par l'Autorité de la concurrence qui met en avant la coexistence de deux demandes, correspondant à deux populations dont la première est aisée ou très aisée et la seconde pas ou peu solvable :

> *[…] les inégalités de revenus observées dans les DOM, plus importantes qu'en métropole, sont également susceptibles d'influencer les politiques tarifaires des entreprises. Sur des marchés où la concurrence est insuffisante, la différenciation de la demande entre, d'une part, des consommateurs relativement pauvres et susceptibles de n'acheter que des produits à bas prix et, d'autre part, des consommateurs beaucoup plus aisés, dont la demande est relativement peu élastique au prix, conduit les entreprises à augmenter leurs prix. Le segment le moins aisé de la demande n'est en effet que très peu rentable et les entreprises préfèrent donc se concentrer sur le segment le plus aisé, en compensant les moindres volumes associés à cette stratégie par des marges importantes par unité vendue.* (Autorité de la concurrence, *op. cit.*)

Or, si ces pratiques de segmentation de la demande permettent, d'un côté, des profits élevés, elles génèrent, de l'autre, un accroissement de pauvreté (puisque les prix majorés sont valables pour tous les consommateurs, quels que soient leurs niveaux de revenus). Cela amène donc à la problématique des inégalités sociales, stigmatisées par le rapport Syndex pour la Nouvelle-Calédonie (Syndex, 2010).

2. Les relations entre l'import-distribution et l'industrie locale de transformation

Luff et Baker insistent sur le fait que l'introduction de la TVA présente l'avantage d'apporter des recettes à l'État sur la base d'une assiette stable mais permet également « la réduction des droits de douane en conformité avec la politique commerciale optimale qui aurait été définie » (Luff et Baker, *op. cit.*, p. 118).

Dans un contexte de cherté de vie, et *a fortiori* dans un contexte insulaire où la plupart des produits finis ou des intrants sont importés, il est fréquent que les intérêts divergents entre importateurs et producteurs locaux amènent les uns et les autres à se renvoyer la responsabilité de la vie chère.

Ce fut le cas en Polynésie française, notamment à la suite de l'introduction de la TVA (1998-2002). Cette taxe, remplaçant la fiscalité à l'entrée, signifiait en moyenne un abaissement des protections de marchés (assiette plus large, donc taux plus faibles) et a ainsi été accompagnée de la mise en place de taxes conjoncturelles protectionnistes pour abriter la production locale. Certaines de ces taxes ont été attaquées en justice, au tribunal administratif, par les importateurs-distributeurs qui ont de plus organisé une campagne médiatique à leur encontre (des publicités ont été achetées dans la presse locale afin de vanter les effets positifs des annulations de protections de marchés sur le coût de la vie).

Aux Antilles, lors de la crise sociale de 2009, les importateurs ont été particulièrement vilipendés et accusés par le LKP d'être des « profiteurs » (le contexte étant cependant différent du fait de la quasi absence de producteurs locaux aux Antilles). Le débat est plus vif encore en Nouvelle-Calédonie puisque l'industrie locale de transformation représente une part importante de l'économie et que les producteurs et les distributeurs sont organisés en fédérations patronales actives. Les intérêts divergents se traduisent par des discours simples : les producteurs locaux réclament des protections de marchés au nom des emplois qu'ils créent et les importateurs demandent des suppressions de taxes et (surtout) de quotas au nom de la liberté du commerce et avec l'objectif affiché de baisses de prix.

Pour autant, au-delà de l'opposition convenue, il importe de ne pas surestimer l'ampleur des divergences entre industrie locale et grande distribution. La domination de l'import-distribution dans un contexte de marchés exigus défavorisant la production locale

s'exerce tant sur les clients que sur les fournisseurs, qui doivent accepter des marges arrières ainsi que des budgets importants de coopération commerciale[11]. Ainsi, la direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF), citée par l'Autorité de la concurrence, indiquait que « [...] la grande distribution antillaise continue d'appréhender la marge arrière comme une source de profit, qui n'a pas vocation à diminuer le prix de vente au consommateur » (Autorité de la concurrence, *op. cit.*, p. 31). À ces marges arrière s'ajoutent, pour le commerce de détail, des marges avant élevées qui sont souvent largement supérieures à celles pratiquées en métropole (+ 43 % en moyenne selon un comparatif de l'Autorité de la concurrence).
Pourtant, si l'antagonisme est réel entre les intérêts des secteurs de la production et de l'import-distribution, des convergences sont également naturelles. Ainsi, si un protectionnisme endogène (c'est-à-dire dû à l'action de groupes de pression organisés[12]) institue des tarifs (droits à l'importation), donc des prix élevés, pour des catégories de produits, il devient plus simple pour la grande distribution de vendre des produits proches à des prix relativement équivalents. En outre, il est loisible au distributeur d'argumenter que ces prix élevés camouflent les coûts élevés de la production locale, qui se trouverait ainsi « protégée » des griefs des consommateurs. Ici donc, nous sommes en présence de deux rentes qui ne s'opposent que partiellement. En réalité, tant les fournisseurs que les distributeurs ont souvent intérêt à un protectionnisme, car il est source d'accroissement de marge pour les deux acteurs. Probablement ne faut-il pas chercher plus loin les raisons du statu quo en matière de politique commerciale, dans des territoires où cohabitent industrie locale de transformation et grande distribution, alors même que ces secteurs représentent des groupes de pression potentiellement importants. Il est certain, en revanche, que des rentes qui souvent s'additionnent plus qu'elles ne s'opposent sont, en bout de chaîne, payées par les consommateurs et, avant tout, par les plus modestes. Or, les DOM-COM ne connaissent pas que des prix plus élevés que la métropole : ils connaissant aussi des revenus moyens moindres et une plus grande prévalence de la pauvreté et même de la misère.

11 - Les marges arrière n'ont pas de contrepartie contrairement à la coopération commerciale, elles rémunèrent une dynamique de chiffre d'affaires. Toutefois, en Nouvelle-Calédonie, où les relations entre fournisseurs et distributeurs apparaissent fortement conflictuelles, le gouvernement a considéré que les marges arrière étaient un des éléments à traiter dans la problématique de la cherté de vie (Déclaration commune des membres du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie du 2 mars 2010).

12 - L'action des groupes de pression (ou « lobbying ») est une branche en soi de la théorie économique ; elle est traditionnellement considérée comme consistant à proposer des contributions financières aux hommes politiques ou aux partis politiques, de façon à financer leurs campagnes et/ou leur communication, en contrepartie d'avantages accordés (ou promis). Dans ce cadre, deux conditions sont nécessaires à l'existence des lobbies : (i) première condition : l'existence d'électeurs non informés (à la façon de Baron, 1994), c'est-à-dire d'électeurs dont les préférences sont influençables – *a contrario*, si les électeurs n'étaient pas influençables, les dépenses de campagne seraient inefficaces et les contributions et les contributeurs seraient alors sans objet ; (ii) seconde condition : l'existence de gouvernants en recherche de contributions pour des motifs de corruption ou, surtout, de financement électoral (ne serait-ce que si une campagne électorale est plus coûteuse que ce qu'un politicien ou parti accepte ou peut engager comme dépenses). De fait, en se focalisant sur les groupes de pression, on en vient à considérer des gouvernants ayant une rationalité propre, dont l'objectif premier est la recherche de réélection, ce qui justifie la prise en compte des contributions des lobbies visant à financer les campagnes électorales. L'approche de Peltzman, en termes de régulation (cf. également *infra*), considère que le gouvernant dispose d'une fonction de soutien politique pour chaque industrie qui lui permet de maximiser son soutien politique par la fixation du prix (donc du tarif) équilibrant à la marge « satisfaction » des industriels et « insatisfaction » des consommateurs.

3. Des prix majorés... malgré un contexte de pauvreté

Ainsi, dans les DOM, le revenu médian par unité de consommation est inférieur de 38 % à celui de la métropole et de 36 % (chiffres de 2006) compte tenu des seuls habitants de province (INSEE, 2010). Ces écarts tiennent en partie à la démographie (populations plus jeunes dans les DOM) et au marché du travail dans les DOM :

> *Le taux d'emploi des personnes en âge de travailler (de 15 à 64 ans) est nettement plus faible outre-mer. D'une part, la proportion d'inactifs – hors retraités et étudiants – dans la population y est deux fois plus élevée qu'en métropole, hormis en Martinique ; d'autre part, la proportion de chômeurs dans l'ensemble de la population ultra-marine est deux à quatre fois plus élevée qu'en métropole.* (*Ibid*., p. 3)

Au final, les caractéristiques de type démographique expliquent moins de la moitié de l'écart de revenus entre les DOM et la métropole. Les effets propres aux DOM dans les écarts de revenus avec la métropole peuvent être calculés toutes caractéristiques égales par ailleurs (âge, nombre de personnes dans le ménage, activité, diplôme). Dès lors, un ménage des DOM dispose, en moyenne, d'un revenu disponible par unité de consommation de 15 % inférieur à celui d'un ménage français de province, de - 20,5 % en Guadeloupe, - 17,3 % en Martinique, - 14,4 % en Guyane et de - 9,3 % à La Réunion (*Ibid*., p. 2).

En Nouvelle-Calédonie, le revenu médian par unité de consommation était de 14 400 euros par an (317 000 francs CFP par ménage et par mois), en 2008. Ce revenu est donc nettement supérieur à celui des DOM, mais les inégalités sont très marquées et ont notamment la caractéristique de se décliner sur une base géographique : « [Les habitants de la province Sud] sont plus riches que ceux des deux autres provinces. Le revenu médian y est 2 fois supérieur à celui de la province Nord et 2,5 fois supérieur à celui des îles Loyauté » (Hadj *et alii*, 2011). Comme les provinces Nord et des îles Loyauté sont très majoritairement peuplées de Kanak, peuple autochtone, on comprend que les inégalités se déclinent également sur une base ethnique.

En Polynésie française, les derniers chiffres disponibles (2004) font état d'un revenu médian par unité de consommation de 10 294 euros par an (ISPF, 2005, p. 2). Depuis lors, la situation économique de la Polynésie s'est fortement dégradée avec la conjonction de multiples crises : à la fin des essais nucléaires français et donc de la « rente nucléaire », à la crise touristique due à la crise des subprimes (la fréquentation en 2010 atteint son plus bas niveau depuis 1996), s'est ajoutée une crise de la perliculture (70 % du total des exportations polynésiennes – qui enregistraient en 2010 une cinquième année consécutive de repli des ventes en valeur malgré une quatrième année de hausse des volumes exportés, cf. ISPF, 2011, p. 5).

À Mayotte, les derniers chiffres disponibles (2005) font état d'un revenu médian par unité de consommation égal à 2 418 euros par an (INSEE, 2007, p. 2). C'est donc le territoire dont la situation est la moins enviable. Le seuil de pauvreté y est de 1 209 euros. À titre de comparaison, en 2004, le seuil métropolitain (lui aussi calculé hors loyers imputés) était de 7 884 euros. Cette situation est particulièrement préoccupante car, selon l'INSEE : « Avec cette valeur, neuf personnes sur dix vivant à Mayotte seraient sous le seuil de pauvreté » *(Ibidem)*.

D. Vers un modèle d'économie ultramarine ?

1. Inégalités et immobilité du travail[13]

Une caractéristique importante des territoires français d'outre-mer est donc le haut niveau d'inégalités qu'ils abritent, beaucoup plus importantes qu'en France métropolitaine. Pour les DOM, cette situation est liée aux caractéristiques démographiques de ces économies : une population jeune et un taux d'emploi faible dû à une forte proportion de personnes inactives – le double de la métropole, sauf en Martinique – pour un taux de chômage deux fois à quatre fois plus élevé qu'en métropole. Ceci est notamment le fait d'un faible niveau de qualification de la population dans ces territoires (voir Hecquet et Parain, 2006, ou Lavergne et Nègre, 2011).

Hecquet et Parain (*Ibid.*, p. 40) proposent les comparaisons suivantes : la proportion d'actifs sans diplôme est presque trois fois plus élevée en moyenne dans les DOM qu'en métropole, elle atteint 37,6 % en Martinique, 40,5 % en Guadeloupe, 48,7 % en Guyane et 52,7 % à La Réunion, contre 15,9 % en métropole. Seuls 11,7 % des actifs résidant dans les DOM ont un diplôme supérieur ou égal à bac + 2 contre 22 % en métropole (le chiffre est équivalent en Nouvelle-Calédonie, voir NC 2025, 2009, p. 74). Ces auteurs montrent également que la prévalence du chômage de longue durée est elle aussi dans les DOM nettement supérieure à celle de la métropole et que les jeunes et les femmes y sont plus particulièrement touchés : entre 43 % et 57 % de chômage chez les jeunes et entre 25 % et 35 % chez les femmes (Hecquet et Parain, *Ibid.*, p. 39).

Cependant, ces caractéristiques ne sont pas les seuls déterminants des inégalités. Des écarts de revenu avec la métropole française existent également, le ménage moyen recevant (en termes d'unités de consommation et toutes choses étant égales par ailleurs) 10 à 20 % de moins lorsqu'il est situé, respectivement, à La Réunion ou en Guadeloupe. D'autres données, pour la Polynésie française, révèlent que, à Tahiti et Moorea (îles les plus densément peuplées de l'archipel), près de 28 % de la population vit sous le seuil de pauvreté (GéoPopulation, 2010)[14]. L'absence d'allocations de chômage en Polynésie française et un niveau inférieur du salaire minimum dans certains territoires contribuent aux écarts de revenus[15] (voir également *supra* p. 22).
Mais, de plus, cette pauvreté relative s'accompagne d'importantes inégalités internes, avec un ratio inter-quintile (ratio entre le revenu moyen perçu par les 20 % des individus ayant les revenus les plus importants et le revenu moyen des 20 % ayant les revenus les moins importants) égal à 3,2 pour les DOM (et même 4,1 en Guyane française) contre 2,2 dans la métropole.
En outre, les inégalités interagissent avec le faible degré de concurrence. En effet, et de façon assez logique, même si la plus grande partie de la population est la plus pauvre, les entreprises discriminent entre les deux types de demandes et visent d'abord à servir la partie supérieure du marché, pour laquelle l'élasticité-prix de la demande est inférieure, ce qui explique que des produits avec des prix élevés puissent y être vendus. Il ne s'agit pas ici typiquement d'une discrimination par les prix mais du fait que la demande

13 - Les données utilisées dans ce paragraphe sont issues de l'INSEE (2010).

14 - La situation à Mayotte est encore pire : les données montrent qu'appliquer le seuil de pauvreté français définirait 90 % de la population comme vivant en dessous de ce seuil (INSEE, 2007).

15 - Par exemple, en 2015, le salaire horaire minimum en Nouvelle-Calédonie est de 21 % inférieur au niveau métropolitain et de 33 % si on considère le salaire minimum agricole.

est assez clairement identifiée en deux sous-types : demande à revenus élevés ou très élevés et demande à faibles revenus. Le premier sous-type correspond aux chefs d'entreprises, aux professions libérales et à tous les fonctionnaires de l'État ou territoriaux, dont les salaires sont indexés (c'est-à-dire majorés d'un coefficient variable selon les territoires), le second sous-type correspond au reste de la population. C'est uniquement la demande à revenus élevés qui est la cible de politiques de prix. Le reste de la population est donc largement laissé à l'abandon mais subit une double peine : les majorations de prix, qui diminuent d'autant un pouvoir d'achat déjà caractérisé par sa faiblesse[16].

Cela crée un cercle vicieux, car les inégalités alimentent les marges créant ainsi du ressentiment et nourrissent des exigences de protection supplémentaire pour les industries locales. *In fine*, la demande de protection protège bien les chercheurs de rente, ce qui stimule en retour les comportements de recherche de rente.

Précisons qu'une frange de la population échappe cependant en partie à cette différentiation dichotomique de la demande, à savoir les salariés des secteurs protégés (essentiellement l'industrie locale de transformation). En effet, ces salariés tendent à bénéficier de salaires plus élevés que les secteurs exposés, tels que le secteur des services marchands. Ceci est particulièrement clair dans le cas de la Nouvelle-Calédonie (territoire ultramarin dans lequel le secteur industriel est le plus développé) puisque les salaires médians de l'industrie y sont de plus de 20 % supérieurs à ceux du commerce et bien davantage comparés aux secteurs du BTP ou de l'agriculture (ISEE, 2012, p. 66). On assiste donc bien à un partage de rente entre les propriétaires du capital et la main-d'œuvre. Ce mécanisme a été mis en lumière par Blanchflower *et al.* (1996) qui montrent que, lorsque les entreprises deviennent plus prospères, les travailleurs finissent par recevoir une partie des gains[17]. Cette prédiction centrale des théories des marchés non concurrentiels, dans lesquelles les rentes sont réparties entre employeurs et salariés, a par ailleurs reçu des confirmations récentes (cf. Card *et al.*, 2014, ou,

16 - Ainsi (cf. *supra*, p. 20) l'Autorité de la concurrence décrit une situation dans laquelle « [l]e segment le moins aisé de la demande n'est en effet que très peu rentable et les entreprises préfèrent donc se concentrer sur le segment le plus aisé, en compensant les moindres volumes associés à cette stratégie par des marges importantes par unité vendue » (Autorité de la concurrence, *op. cit.*, p. 18). Pour la Nouvelle-Calédonie, Sudrie résume la situation de la façon suivante : « Produits des distorsions de concurrence (qui assurent à certaines CSP des revenus élevés), ces inégalités assurent aussi des débouchés à la production locale (auprès des ménages les plus favorisés) » (Sudrie, 2011, p. 15). En outre, dans le cas où les protections de marché prennent la forme de contingentements, l'effet sur les prix et les pouvoirs d'achat est aggravé. Ainsi, « [l]'effet inflationniste du quota est vraisemblablement très marqué en Nouvelle-Calédonie compte tenu du fort pouvoir d'achat des ménages les plus aisés, de certaines habitudes de consommation (l'attachement à certains produits d'importation) et du contingentement très strict imposé sur certains produits » (Autorité de la concurrence, 2012, p. 49).

17 - La théorie microéconomique standard (modèle de concurrence pure et parfaite) postule un lien de causalité entre productivités individuelles et salaires. Cette causalité a été relativisée à partir des travaux de Leibenstein (1957), concernant les économies en développement, selon lesquels une augmentation de salaire induit un coût plus élevé du travail mais produit un effet positif sur la productivité. Cela se traduit par une inversion du sens de la causalité entre salaire et productivité. Ces raisonnements conduisent à la notion d'emploi efficace, qui correspond non pas au volume d'emploi mesuré en heures, mais au volume d'activité pondéré par la productivité individuelle des salariés. L'inversion de causalité signifie que la rémunération peut être utilisée pour renforcer l'efficacité du travail dans l'entreprise, c'est la théorie dite du « salaire d'efficience ».

pour une vue plus générale, Manning, 2011). Mais les auteurs considèrent également qu'expliquer comment un tel partage peut se produire hormis par l'influence de syndicats (pas toujours présents selon les pays et les secteurs) est un défi théorique. Dans un contexte de protection endogène, l'explication tient au fait que (hors syndicalisation) l'un des critères de succès dans une demande de protection de marché est une alliance capital-travail, dans le cadre, bien sûr, de facteurs de production spécifiques[18]. Selon le théorème Stolper-Samuelson, dans chaque secteur, travail et capital doivent prendre des positions opposées par rapport à la protection. Ce résultat théorique est cependant invalidé empiriquement (Magee *et al.*, 1989, p. 108). Enfin, on peut ajouter un argument, très adapté au contexte des territoires insulaires, selon lequel l'alliance capital-travail est favorisée dans les petites entreprises où les contacts personnels étroits entre capitalistes et travailleurs sont facilités (Verreydt et Waelbroeck, 1982, p. 384-385).

Au-delà de la problématique du faible degré de concurrence, l'éloignement renforce l'immobilité du travail. Un travailleur mobile doit supporter les coûts de la mobilité géographique, c'est-à-dire un coût de transport (qui lui-même augmente avec la distance), un coût d'installation (avec la recherche d'un logement) et une perte liée au temps consacré à la recherche d'un nouvel emploi (Baldwin, 1984). La rémunération du travail étant une fonction croissante de la qualification, les coûts liés à la mobilité sont plus élevés pour les travailleurs ayant de faibles niveaux de qualification. Dans notre contexte, les coûts de mobilité sont évidemment plus élevés, ne serait-ce qu'en comparaison avec la métropole. Une conséquence importante de cette situation est que le travail lui-même devient un facteur spécifique, dont la spécificité est liée à son immobilité géographique (et non seulement à un faible degré de mobilité intersectorielle qui, dans notre contexte, est encore inférieure étant donnée la faible base industrielle et son faible degré de diversification). Même s'il existe une certaine mobilité des territoires d'outre-mer vers la métropole, elle est principalement liée à l'éducation. De plus, comme Marie et Temporal (2011) le montrent, cette mobilité est plus faible pour les bas niveaux de qualification.

2. Le modèle[19]

Présentons maintenant un modèle original qui a vocation à décrire de façon globale les faits saillants des systèmes politico-économiques ultra-marins et peut donc rendre compte des situations rencontrées et décrites ci-dessus.
Considérons d'abord la forme générale du modèle avant d'en examiner une version plus spécifique adaptée au contexte insulaire. Ces deux versions diffèrent puisque, dans le cas général, le travail est considéré comme mobile et n'a donc pas d'incitation à être politiquement organisé. En d'autres termes, les propriétaires du facteur spécifique forment le seul groupe susceptible de faire du lobbying. La deuxième version du modèle ajoute le travail comme facteur spécifique. En conséquence, l'ensemble du groupe partage un intérêt commun et devient un groupe d'intérêt et, potentiellement, un groupe de pression (ou lobby).

18 - Pour l'importance du critère de spécificité (c'est-à-dire immobilité) comme facteur d'alliance capital-travail, voir Baldwin (1984, p. 664) qui étudie également la fréquence de ce type d'alliance, ainsi que Brock et Magee (1978, p. 246) et Cassing *et al.* (1986, p. 844).

19 - Pour un modèle d'économie insulaire alternatif à celui présenté, et davantage basé sur les travaux de Grossman et Helpman (1994), voir Lagadec et Farvaque (2012).

a) Le cadre général

À ce stade, nous utilisons l'approche de la régulation, définie par Stigler (1971) et développée par Peltzman (1976) et Hillman (1982) dans un cadre Ricardo-Viner (avec un facteur de production considéré comme immobile, ou spécifique, tandis que l'autre – généralement, le travail – est considéré comme mobile)[20].

Dans cette approche, le décideur de politique économique détermine ses politiques, qui impliquent un certain niveau de redistribution, puisqu'un groupe est imposé tandis que l'autre se voit subventionné. Le premier groupe est donc perdant au bénéfice des membres du second groupe, moins nombreux que ceux du premier. En suivant Peltzman (*op. cit.*, p. 214-215), l'objectif de l'autorité de régulation est donc de maximiser une fonction de la forme générale suivante :

(1) $M = n \cdot f - (N-n)h$

où n indique le nombre d'électeurs potentiels dans le groupe des gagnants, N celui des électeurs inscrits, f la probabilité nette pour un gagnant de soutenir le décideur et h la probabilité nette pour un perdant de s'opposer aux choix du décideur.

Le gain net par gagnant (g) correspond au transfert aux gagnants (T), moins ce que les gagnants dépensent (essentiellement leurs dépenses de publicité, K) afin de réduire le sentiment de perte pour les perdants, moins les coûts de l'action collective de l'organisation (C). Comme ces derniers augmentent en proportion de la taille du groupe (Olson, 1966), nous avons : $C = C(n)$ et $C'(n)>0$.

Ainsi, on obtient une forme générale : (2) $g = \dfrac{T-K-C(n)}{n}$

Notons tout d'abord que la probabilité nette pour un gagnant de soutenir le décideur, f, dépend des gains attendus : $f = f(g)$ et $f'(g) > 0$. Ensuite, il est également intéressant de noter que la taille du groupe gagnant a donc deux effets opposés sur le soutien accordé au décideur : plus la taille du groupe, n, est importante, plus le soutien potentiel est grand, mais plus le gain (par tête) diminue.

En conséquence, on peut réécrire la fonction objectif du décideur comme suit (cf. Peltzman 1976, p. 222) :

(3) $M=M(W_1, W_2)$

où W_i indique la richesse du groupe i (i = 1,2). On suppose logiquement que $\dfrac{\partial M}{\partial W_i}>0$.

En considérant que le groupe 1 inclut les consommateurs et le groupe 2 les producteurs, on a $W_1=W_1(p)$ et $W_2=W_2(\pi)$ où p désigne les prix et π les profits.

Une fonction objectif plus spécifique peut alors être écrite comme :

(4) $M=M(p,\pi)$

Une telle fonction existe pour chaque secteur productif. Étant donné que les profits sont aussi fonction des prix[21], le décideur a enfin, pour chaque secteur, une fonction de soutien politique du type suivant[22] :

20 - Ces travaux ont par ailleurs conduit aux modèles de protection endogène, et notamment au modèle de Grossman et Helpman *(Ibid.)*.

21 - Comme cette relation est une hypothèse classique dans un modèle à la Peltzman, il convient de noter que le contexte de territoires insulaires protégés renforce cette relation en raison de la rigidité de la demande provenant des transferts publics. Comme le Haut-Commissariat le signale pour la Nouvelle-Calédonie, dans le cas d'une dévaluation du franc CFP, « […] l'impact à la baisse sur le volume des importations serait très limité compte tenu de l'inélasticité de la demande, financée par les transferts publics [en provenance de la métropole] » (Haut-Commissariat de la République en Nouvelle-Calédonie, 2004).

22 - Voir Peltzman (*op. cit.*, p. 222) et Hillman (*op. cit.*, p. 1181).

(5) $M(p) = M(p,\pi(p))$

où π et p désignent maintenant, respectivement, le profit du secteur et le prix du bien produit. Les dérivées de premier ordre correspondantes sont : $\frac{\partial M}{\partial \pi} > 0$ et $\frac{\partial M}{\partial p} < 0$.

La première dérivée indique que l'augmentation du prix du produit, suite à la décision du gouvernant, augmente le soutien politique dont il bénéficie de la part des producteurs (étant donné le profit plus élevé qu'ils obtiennent), alors que la seconde dérivée signale qu'un prix plus élevé réduit le soutien politique des consommateurs (étant donné la réduction de leur bien-être)[23].

Il est alors possible de définir une iso-courbe de soutien politique, $\bar{M} = M(p,\pi)$.

Si la fonction de profit est $\pi = \pi(p,c)$, et la fonction de coût $c = c(q)$, et en supposant que les profits de chaque secteur productif sont concaves en prix, alors la détermination du prix doit maximiser le soutien politique, en arbitrant, à la marge, entre la satisfaction des producteurs et l'insatisfaction des consommateurs.

Comme chez Peltzman (1976), la solution de ce problème est obtenue via le Lagrangien suivant :

(6) $L = M(p,\pi) + \lambda(\bar{\pi} - \pi(p,c))$

où λ est le multiplicateur de Lagrange. La solution est représentée graphiquement dans la figure n° 1, et elle correspond au point A, soit le point de tangence entre l'iso-courbe de soutien politique, M, et la fonction de profit.

Dans un contexte de politique commerciale, le prix d'équilibre de soutien politique est logiquement le droit de douane, qui détermine à la fois le prix du produit et de la rente associée au facteur de production spécifique (une condition fondamentale d'existence de tout équilibre endogène – Hillman, 1982). Le décideur politique détermine ainsi le tarif qui maximise son soutien politique. Toutefois, dans un tel contexte, étant donné que le travail est considéré comme un facteur non-spécifique, mobile, tous les travailleurs (quel que soit le secteur dans lequel ils travaillent, concurrencé par des importations ou non) figureront parmi les perdants. Un tel résultat est vérifié dans un cadre d'équilibre général par Long et Vousden (1991), qui considèrent trois groupes et montrent que le droit de douane d'équilibre est déterminé à des fins de redistribution entre les différents groupes, tout gain en soutien politique, d'un côté, étant compensé par une réduction de revenu, de l'autre côté. Plus généralement, l'approche à la Peltzman-Hillman peut être résumée comme représentant un compromis entre le soutien politique venant des différents secteurs productifs et celui provenant des consommateurs.

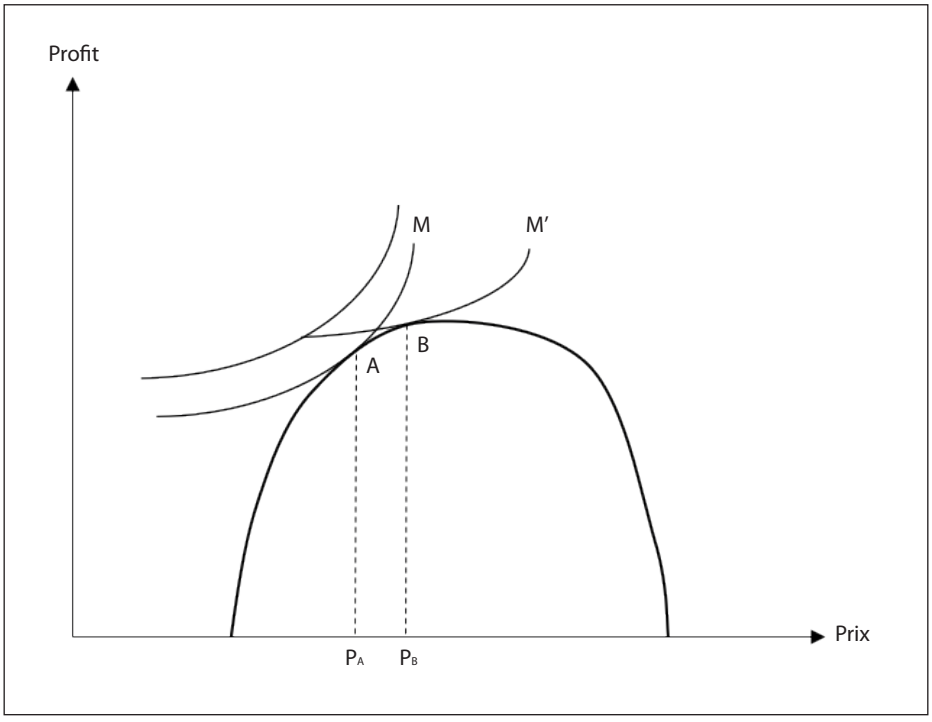
b) Le modèle d'économie insulaire protégée

Ce cadre général que nous venons de présenter se doit maintenant d'être adapté aux spécificités des économies insulaires. Cela fait que le travail doit être considéré comme globalement immobile (voir *supra*). En conséquence directe, comme indiqué ci-dessus, le travail devient un facteur spécifique, répondant à la même condition nécessaire de formation d'une action collective que les autres facteurs.

Dans la littérature traditionnelle, les secteurs à facteurs spécifiques peuvent faire pression pour obtenir une protection. En ce qui concerne les exigences du facteur travail, compte tenu des obstacles à l'action collective dont souffrent les grands groupes, il faut

23 - Le modèle de Peltzman-Hillman suppose que la fonction $M(p,\pi)$ est strictement concave, avec des rendements politiques décroissants : $\frac{\partial^2 M}{\partial \pi^2} < 0$ et $\frac{\partial^2 M}{\partial p^2} < 0$.

Figure n° 1 : Équilibre de soutien politique



raisonner en termes de soutien politique plutôt qu'en termes de lobbying traditionnel. Un grand groupe, même s'il n'est pas organisé, peut obtenir une protection auprès des politiciens, en fonction de son poids électoral[24]. Compte tenu de son immobilité, le travail dans les territoires d'outre-mer doit être considéré comme un facteur spécifique[25]. En conséquence, les droits de douane seront importants pour protéger l'emploi

24 - Depuis Browning (1974) au moins, il est reconnu que des gouvernements peuvent légiférer pour obtenir du soutien politique, même sans lobbying. Travis (1968) a été l'un des premiers à montrer empiriquement que des droits de douane américains protégeant des travailleurs étaient fixés à des niveaux prohibitifs. En outre, Rubin (1975) a mis en évidence le fait qu'un lobby peut avoir de l'influence sur ses sympathisants en recommandant tel ou tel choix électoral. Ceci sera d'autant plus vrai que le lobby est un syndicat, dont les membres peuvent être plus nombreux que ceux d'un lobby pur, généralement caractérisé par sa petite taille. Hillman (1988, p. 169) considère que le travail peut aussi s'organiser pour obtenir une protection, une possibilité qui se rapproche de notre cas considérant le travail comme un facteur spécifique. Gray (1995) considère aussi, dans le cas français, que les institutions politiques tendent à favoriser non seulement les intérêts des détenteurs de capitaux, mais également ceux du travail, en particulier dans les grandes entreprises.

25 - Analysant les relations entre interventionnisme et handicap de compétitivité dans un cadre insulaire, Venayre (2012) montre que dans ces économies « la différence de coût [du travail] est de l'ordre de 60 %, ce qui signifie que les salariés des petites économies devraient en moyenne voir leur rémunérations diminuer de 60 % pour compenser le handicap de compétitivité des activités dans lesquelles ils travaillent ». Or, *a contrario*, « le coût du travail dans les territoires français d'outre-mer apparaît particulièrement élevé » (Venayre, *op. cit.*, p. 18). Cela ne signifie pas seulement que les producteurs acceptent de partager la rente mais surtout que la rente est directement accrue par les transferts (cf. Sudrie, 2009, p. 16).

local et vont créer une rente spécifique. Ainsi, par hypothèse, les tarifs douaniers auront ici un impact positif sur l'emploi[26]. Cette conséquence est réaliste dans notre contexte et elle est conforme aux demandes de protection dans les territoires d'outre-mer, qui, même si elles proviennent de l'industrie locale, sont généralement justifiées (au moins de façon rhétorique) par la promotion et la défense de l'emploi local[27]. Un exemple frappant est donné par Olivier Sudrie qui montre que, dans le cas de la Polynésie française, « les consommateurs polynésiens subventionnent chaque année à hauteur de 3 milliards de F CFP[28] quelques 2 000 emplois procurés par les filières en substitution d'importation, soit 1,5 million de F CFP par emploi (c'est-à-dire à un niveau proche du salaire moyen) » (Sudrie, 2009, p. 16).

Nous considérons donc une industrie menacée par des importations. Les fonctions d'offre et de demande sont respectivement notées $O = O(P)$ et $D = D(P)$. Nous désignons par ß la part du facteur travail dans les coûts variables (soit le coût salarial).

En situation de libre échange, les importations sont égales à $D(P^*)$-$O(P^*)$ où P^* indique le prix mondial alors que, en situation de protection tarifaire, elles sont égales à $D(P^*(1+t))$-$O(P^*(1+t))$; t étant le tarif douanier.

En notant e la probabilité (nette) qu'un travailleur d'un secteur donné soutienne le décideur, nous pouvons réécrire la fonction objectif comme suit :

(7) $M = n \cdot f + l_1 \cdot e - l_2 \cdot h$

où l_1 désigne la part des travailleurs du secteur et l_2 la part des électeurs travaillant dans les autres industries. On a, bien sûr, l'égalité $N - n = l_1 + l_2$.

Nous différençons par la suite entre les gains des détenteurs de capitaux (K) et ceux des travailleurs du secteur (w).

Il est à noter que, dans notre contexte, la spécificité du travail n'est pas une exception sectorielle, mais une caractéristique très répandue, même si elle peut être plus importante dans les industries menacées par les importations. Cependant, comme tous les secteurs partagent les mêmes caractéristiques, un effet transversal émerge sous la forme d'une tolérance pour la protection obtenue par les autres secteurs de travail : comment en effet pourrait-on refuser aux autres ce qui est réclamé pour soi[29] ?

Une telle tolérance signifie que le besoin de dépenser est moindre (par rapport au cas standard) pour influencer la perception des électeurs et rendre les pertes plus acceptables. En conséquence, dans ce contexte, nous avons $K \to 0$ (simplification indiquant que la « tolérance sociale » rend le nombre de perdants, dont le sentiment de perte doit être compensé, très petit par rapport à la population totale). Les gains nets peuvent donc s'écrire comme suit :

(8) $g_k = \dfrac{T_k - C(n)}{n}$

(9) $g_l = \dfrac{T_l - C(l_1)}{l_1}$

26 - Cet impact positif a initialement été mis en évidence par Hillman (1977, p. 158).

27 - Ce qui a été récemment le cas, par exemple, en Nouvelle-Calédonie où le Congrès local a adopté en 2010 une loi de protection des emplois locaux, en réponse à des demandes récurrentes des syndicats locaux.

28 - Depuis 1945, la monnaie ayant cours légal en Nouvelle-Calédonie, ainsi qu'en Polynésie française et à Wallis-et-Futuna, est le franc CFP. Le sigle CFP signifie « Change Franc Pacifique ». Un euro vaut 119,3 F CFP.

29 - En outre, en agrégeant sur l'ensemble des secteurs et en considérant l'ensemble du secteur privé (menacé par les importations et protégé), le secteur public et le secteur exposé (essentiellement les services), alors la spécificité du travail (i.e., son immobilité) doit être considérée autant en termes d'immobilité géographique qu'intersectorielle (cf. Cassing *et al.*, *op. cit.*).

où T_k est la variation du surplus du producteur induite par le droit de douane t, et $T_l = ß \cdot \int_{o(P^*)}^{o(P^*(1+t))} \dot{o}(P)$ sont les sursalaires obtenus par la politique protectionniste (ces sursalaires sont notamment soulignés par Venayre (*op. cit.*), dans le cas de la Polynésie française).

Par conséquent, on a $f = f(g_k)$ et $e = e(g_l)$, deux fonctions croissantes.

La fonction objectif devient alors :

(10) $M'(p) = M'(\pi,(p),T_l(p),p)$.

Cette fonction objectif révisée génère également les iso-courbes de soutien politique : $\overline{M'} = M'(p,\pi)$.

De manière intéressante, les sursalaires, $T_l(p)$, neutralisent au moins partiellement l'impact négatif de l'augmentation des prix sur le soutien politique des consommateurs. L'iso-courbe de soutien politique est donc plus plate que la courbe initiale. En conséquence, l'équilibre politique (le point B de la figure n° 1, p. 28) correspond à un prix plus élevé (P_B). La différence positive entre P_A et P_B représente la valeur du droit de douane. Le modèle ne permet pas de savoir si le soutien politique est globalement plus élevé dans un cas où dans l'autre, mais il indique sans ambiguïté que, dans le cas insulaire, la maximisation du soutien politique implique un tarif douanier supérieur[30].

La figure n° 1 résume le mécanisme à l'œuvre dans les petits territoires insulaires : le niveau d'équilibre, les pentes des courbes d'iso-profit, ainsi que les valeurs de ß, n, l_1 et l_2 varieront selon les territoires. En revanche, on aura toujours une courbe M' plus plate que M et donc un équilibre insulaire supérieur en termes de prix et de profit.

L'inclusion de la spécificité du travail augmente donc les tarifs optimaux. La modification du cadre traditionnel permet ainsi d'expliquer une forte demande de protection dans les territoires d'outre-mer, surtout quand il existe une base industrielle. Même si nous ne parlons pas d'un comportement collusif entre les différents titulaires de facteurs spécifiques (bien que cela puisse être une caractéristique répandue en France, voir Gray, *op. cit.*), il arrive que la défense de leurs intérêts respectifs induise une forte demande de protection, ce qui conduit à des prix élevés, limite la taille des marchés, justifiant ainsi de nouvelles demandes de protection dans un cercle vicieux de recherche de rentes. Ce cercle vicieux peut en exacerber un autre, identifié par Hillman (1988), qui montre que, dans un cadre dynamique, transférer des revenus aux intérêts protectionnistes peut accroître leur motivation à faire du lobbying et ainsi les amener à exiger encore plus de protection.

Si tous les détenteurs d'un facteur spécifique (main-d'œuvre et capital) d'un secteur quelconque donné agissent comme un groupe de pression, ils vont être particulièrement efficaces[31]. Dans le cas contraire, si tous les détenteurs de facteurs spécifiques appartenant à un secteur spécifique n'agissent pas ensemble, alors la main-d'œuvre se comportera comme un groupe d'intérêt mais pas comme un groupe de pression. Néanmoins, les décideurs politiques devront prendre leurs intérêts en considération (cf. Browning, *op. cit.*).

30 - Dans le cas de neutralisation parfaite, l'iso-courbe de soutien politique est horizontale et le prix d'équilibre (tarif) est celui qui maximise les profits des producteurs.

31 - Dans un cadre de concurrence électorale, Magee *et al.* (1989) montrent que, en contradiction avec le théorème Stolper-Samuelson, capital et travail défendent des positions convergentes en matière de protection.

3. Discussion : de petites économies, aux rentes importantes et cumulatives

L'analyse qui précède révèle d'importants mécanismes sur la manière dont les territoires d'outre-mer fonctionnent, en particulier sur la banalité (et la persistance endogène) des comportements de recherche de rente dans ces économies. Cette analyse offre au moins trois leçons, qu'il est maintenant temps de discuter.

La première leçon est issue du fait que, dans les économies telles celles décrites ici, le travail possède des caractéristiques notables qui renforcent la prévalence de la recherche de rente. Compte tenu du faible niveau de qualification et de l'immobilité de ce dernier, de l'éloignement, les travailleurs en viennent à considérer les droits de douane comme un moyen de protéger l'emploi. Le fait que les salariés parviennent à obtenir (une partie de) la rente réduit la probabilité de lobbying compensateur (de la part de consommateurs défendant leur surplus de façon active, un mécanisme déjà signalé par Wenders, 1987). Les salariés, dans ces sociétés insulaires protégées, considèrent donc qu'ils bénéficient (même de façon minime) de la protection, alors que tout titulaire d'un facteur spécifique capte la rente traditionnelle issue de la protection. La leçon est donc que les rentes ne sont pas en concurrence dans de telles sociétés, au contraire, ce qui soutient la demande de protection. En d'autres termes, la recherche de rente n'est pas du tout concurrentielle dans ces économies, en contradiction avec l'argument de Foster (1981).

En outre, dans de petits marchés concentrés, comme dans le contexte particulier que nous étudions ici, les comportements de passager clandestin *(free-riding)* sont limités par la petite taille du groupe des gagnants (condition olsonienne de petite taille), ce qui maximise l'efficacité du lobby et la capture de la rente[32]. Bien sûr, de nouveaux entrants pourraient concurrencer et menacer les rentes des producteurs en place. Toutefois, dans le contexte que nous avons considéré dans ce chapitre[33], la petite taille des marchés empêche les nouveaux concurrents d'entrer sur les marchés, transformant de facto les présents en monopoles « naturels ». Cela met en évidence la faible élasticité de l'offre de capital, traditionnellement considérée comme l'une des conditions pour l'émergence endogène de protection, ce qui renforce ici les obstacles pour les nouveaux entrants potentiels. Un secteur où l'élasticité de l'offre de capital est faible a donc une incitation supplémentaire pour faire pression, car il n'a pas à craindre le comportement de passager clandestin d'autres producteurs, pas plus qu'il ne doit partager la rente obtenue. Ici, la rente obtenue par le facteur travail (spécifique) augmente également et a donc un effet secondaire en ce sens qu'elle « assure » celle du capital (spécifique) du secteur. Non seulement les rentes ne sont pas en concurrence, mais, de plus, elles s'additionnent.

32 - Voir Hillman (2009, chapitre 6) pour l'aspect « bien public » de l'activité de lobbying, et pour les conditions d'émergence des comportements de passager clandestin.

33 - Hillman (1982) met également l'accent sur cet aspect, mais dans le cas particulier des industries en déclin.

Par conséquent, la deuxième leçon de notre analyse est clairement que les efforts déployés par les différentes catégories de demandeurs de rentes ne se compensent pas les uns les autres mais que les rentes cascadent le long des canaux de distribution pour s'achever en hausses des prix. Cela nourrit les inégalités et pénalise les travailleurs à bas salaires, ce qui déclenche un nouveau cycle de demandes de protection. Ce mécanisme garantit qu'il n'y a pas de lobbying efficace compensateur dans ces économies ou, pour le dire autrement, aucun dispositif de rappel par les forces du marché ne permet de discipliner ces mécanismes, qui sont contrôlés et manipulés au profit des chercheurs de rentes.

Enfin, la troisième leçon à tirer de cette analyse est que le cercle vicieux de la recherche de rente ne peut être facilement brisé car les différents décideurs (économiques et politiques) sont le plus souvent les mêmes ou sont très proches les uns des autres. La proximité (ou même la « porosité », Brard, *op. cit.*, p. 82) des deux sphères, économique et politique, conduit fréquemment les propriétaires d'entreprise à entrer dans la vie publique. De toute évidence, cette collusion veille à ce que le statu quo prévale. La protection est donc un processus endogène dans lequel un (petit) investissement par les chercheurs de rentes déclenche des décisions politiques dans leurs propres intérêts, en évitant toute dissipation de la rente et en permettant de maximiser les rentes qui prennent le caractère d'une manne tombant du ciel.

Ces mécanismes sont particulièrement à l'œuvre dans le secteur de la distribution : la domination du secteur de l'import-distribution dans le cadre exigu des marchés s'effectue de facto au détriment des producteurs locaux et les relations des producteurs locaux avec le secteur de la distribution sont le lieu de luttes importantes. Toutefois, le contexte crée également certaines convergences évidentes, voire naturelles : les niveaux de protection élevés incitent le secteur de vente au détail à vendre des biens produits localement à des prix élevés, qui sont également appliqués aux marchandises importées similaires (substituts potentiels, ainsi vendus à plus forte marge). Du point de vue des consommateurs, les coupables sont alors les producteurs locaux, d'autant plus qu'ils sont peu nombreux. Il devient alors facile de considérer leurs actions comme révélant des marges oligopolistiques. La perversité du système vient de ce que le secteur de la distribution fait savoir que les prix sont élevés parce que les produits locaux sont chers (selon eux, à cause des tarifs douaniers élevés), alors que le propre comportement des acteurs du secteur est d'extraire le surplus des consommateurs (bien-être) pour leur propre bénéfice.
Ainsi, la complexité de la situation dans ces petites économies vient du fait que la recherche de rente y est si endémique qu'aucune solution évidente ne peut émerger, étant donné que tous les acteurs ont des intérêts convergents. Une plus grande ouverture de ces économies est probablement une étape nécessaire, mais elle ne suffira pas sans une réflexion sur le modèle de développement à promouvoir (quels marchés ouvrir, quels secteurs continuer à protéger, sur quels critères, etc.). Dans l'ensemble, la réflexion sur le modèle de développement ne peut pas être de toute façon dissociée d'une autre réflexion sur les institutions, afin de contrôler les demandes de rentes (Münster et Staal, 2012).

4. La vie chère : un choix de société ?

Comme évoqué plus haut, même quand la majeure partie de la population est pauvre, les entreprises dans un contexte d'économie insulaire se destinent à cette partie aisée de la population, pour laquelle la demande est relativement rigide face aux variations de prix. Il s'ensuit donc un cercle vicieux de la pauvreté et des inégalités, dans lequel ces dernières sont aggravées par les majorations de marges et de prix, qui elles-mêmes se nourrissent des inégalités.

Qui dit inégalités pense souvent « bas salaires » mais, par définition, les inégalités se calculent par la confrontation des hauts et bas revenus. Les premiers correspondent notamment traditionnellement à certaines professions libérales et, spécifiquement outre-mer, aux surrémunérations des fonctionnaires (avec des majorations allant de 35 % à plus de 100 % selon les territoires). Ces surrémunérations publiques expliquent l'existence d'une bonne part des inégalités et font qu'une population aisée permet l'écoulement de produits à prix majorés selon le mécanisme ci-dessus décrit par l'Autorité de la concurrence. Pour autant, chacun semble se satisfaire de cette situation macroéconomique, argumentant, le cas échéant, que ce n'est pas en appauvrissant les riches qu'on enrichirait les pauvres mais sans vouloir voir que les pauvres subissent les prix que les riches peuvent justement se payer. Les syndicats enseignants, ou plus largement les syndicats de fonctionnaires, sont des défenseurs naturels de ces surrémunérations, mais le secteur privé y est aussi favorable puisqu'elles représentent autant de clients à fort pouvoir d'achat et donc de débouchés pour les entreprises, notamment du tertiaire. À l'inverse, aucun acteur ne défend une baisse de ces surrémunérations, qui drainent pourtant les meilleurs étudiants vers la fonction publique plutôt que vers le secteur productif, brident la croissance économique et permettent ainsi que les prix soient bien plus élevés qu'en métropole. En ce sens, cette acceptation consensuelle d'une situation macroéconomique héritée d'un passé, où l'éloignement nécessitait une compensation financière pour attirer des fonctionnaires métropolitains, peut être vue comme un choix collectif, réel mais non assumé, en faveur de la vie chère.

II LE LIBRE-ÉCHANGE RÉGIONAL

A. Avant-propos

Dans de nombreux cas, l'intégration économique régionale est un processus dont les motivations sont fondamentalement politiques : un rapprochement entre États, la constitution d'une zone débarrassée de conflits ou sans perspectives de conflits. Ceci est notamment le modèle de l'intégration européenne, tel que conçu par Jean Monnet. Mais en est-il de même pour les autres expériences d'intégration régionale ?

Certains estiment qu'il existerait deux types d'intégration régionale : une intégration régionale « politique », qui correspond au modèle européen et une intégration régionale « économique », dont l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) entre le Canada, les États-Unis et le Mexique serait l'archétype. Une telle conception a cependant été nuancée.
Brada et Mendez (1993) ont ainsi proposé une vision de l'aspect désirable ou non de l'intégration en termes de somme de soldes (des effets économiques et des effets politiques). Si le bénéfice net total de l'intégration économique régionale, c'est-à-dire le bénéfice net des effets économiques auquel s'ajoute le bénéfice net des effets politiques, est positif, alors l'intégration est souhaitable. Ils ont élaboré un modèle politico-économique d'intégrabilité de deux économies et l'ont testé. Ce modèle comprend des variables économiques et politiques. Les tests, portant sur les groupements régionaux existants, et ce à partir de la signature du traité de Rome, confirment l'importance de ces deux types de variables. Il est intéressant de noter que, utilisant leur modèle à des fins de prédictions, Brada et Mendez mettent en évidence le fait que la probabilité de réalisation de l'ALENA est nulle. On serait ainsi conduit à conclure que, même pour une intégration motivée par l'économique, un aspect économiquement non rationnel subsiste dans la décision d'initier le processus.

Sur un plan empirique, Baldwin (1996, p. 150-151) a observé que les lobbies concernés par les zones de libre-échange entre les États-Unis et Israël, entre les États-Unis et le Canada, puis l'ALENA, n'ont pratiquement pas pu exercer d'influence sur leur instauration. Si tel est le cas, alors l'intégration économique régionale doit être considérée comme une décision de politique commerciale exogène, c'est-à-dire non guidée par les relations entre décideurs politiques et lobbies.

De nombreux travaux partent également du postulat que la protection est néfaste et le libéralisme favorable. Dès lors, l'intérêt d'une intégration régionale s'apprécie au regard du critère d'abaissement des barrières commerciales de la zone. Mais quelles conclusions tirer de ce postulat de départ ? Il conviendra avant tout de le nuancer et d'en étudier les conséquences. On pourra alors réfléchir en intégrant un aspect exogène – la décision d'intégration elle-même, de la façon décrite par Baldwin *(Ibidem)* –, tout en demeurant dans un cadre d'analyse plus vaste de politique commerciale endogène. Cela signifie que le cadre conceptuel de la protection endogène est pertinent avant intégration et le demeure après le choc de l'intégration. Il subsistera cependant la difficulté de comparer cette analyse à d'autres, issues de travaux proches existant dans la littérature. Ceci, essentiellement car il existe peu d'études de l'intégration régionale

dans un cadre de protection commerciale endogène (cf. Grossman et Helpman 1995, Cadot, de Melo et Olarreaga 1996, notamment).
Notre étude de la variation de la protection dans une zone d'intégration distinguera la variation primaire de la protection et la variation secondaire. La variation primaire correspond à l'impact sur la protection de l'évolution des relations entre lobbies et partis politiques (l'analyse portera donc ici surtout sur le côté de l'offre du marché politique). La variation secondaire correspond à l'impact (plus précisément à la rétroaction) sur la protection de l'évolution des positions des électeurs vis-à-vis des partis politiques (l'analyse portera donc là sur le côté de la demande). L'avantage d'une telle approche est évidemment d'être plus complète mais elle possède cependant un inconvénient potentiel, lié au fait que des résultats non ambigus n'émergeront qu'à condition que les variations primaire et secondaire ne soient pas contradictoires.

Nous distinguerons de plus la zone de libre-échange et les autres étapes de l'intégration économique régionale (que nous regrouperons en général sous le terme « union douanière »), du fait du maintien dans le premier cas de l'autonomie des politiques commerciales nationales. Toutefois quelques remarques préliminaires sont auparavant nécessaires. Dans cette section, nous raisonnerons sur une intégration régionale entre deux pays, ici nommés A et B. Les différentes variables nationales seront différenciées par A ou B, en exposant, selon qu'elles correspondent à l'un ou l'autre des pays. Une variable non différenciée correspondra à la variable régionale. Toutefois, afin d'alléger les notations, nous ne différencierons que les variables dépendantes. De plus, comme dans le chapitre précédent, nous ne chercherons pas à quantifier des effets (essentiellement par manque de données harmonisées et donc comparables entre les territoires), mais nous analyserons des relations et tenterons de mettre en évidence des effets non ambigus des mécanismes étudiés.

B. La typologie des intégrations régionales

1. Les stades

L'intégration économique régionale signifie la suppression des barrières aux échanges entre deux ou plusieurs pays, tandis qu'est maintenue la protection vis-à-vis du reste du monde. Traditionnellement, depuis Balassa (1961), on distingue cinq stades dans l'intégration régionale selon un critère d'approfondissement de l'intégration (mais cela ne veut pas dire qu'un processus d'intégration doit suivre tous les stades ni que l'intégration sont nécessairement vouée à s'approfondir). Il s'agit de la zone de libre-échange (qui suppose la suppression des barrières aux échanges entre les partenaires et un maintien de la différenciation des protections commerciales nationales) ; de l'union douanière (qui présume l'harmonisation des protections – tarifs extérieurs communs[34]) ; du marché commun (c'est une union douanière associant la libre circulation des facteurs de production) ; de l'union économique (c'est un marché commun auquel s'ajoute l'harmonisation des politiques économiques, financières et sociales)

34 - Une union douanière signifie que deux ou plusieurs pays abolissent leurs barrières réciproques aux échanges, tout en maintenant une protection commune vis-à-vis du reste du monde, représentée par le Tarif extérieur commun (TEC). C'est le TEC qui distingue une union douanière d'une zone de libre-échange (dans laquelle les pays partenaires conservent leur propre protection commerciale vis-à-vis du reste du monde).

et, enfin, de l'intégration économique (qui suppose l'unification des politiques monétaires, fiscales, sociales et contracycliques, et requiert l'instauration d'une autorité économique supranationale).
Les accords régionaux sont principalement des accords préférentiels qui donnent le droit de bénéficier d'avantages réciproques et qui dérogent à la clause de la nation la plus favorisée. Par conséquent, les pays adhérents aux principes de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) sont associés de facto à ce type d'accord. Le cadre normatif des accords régionaux prend une place majeure dans les négociations (propriété intellectuelle, normes de travail, etc.). Le soutien aux échanges et l'adoption de normes communes tendent à devenir l'enjeu principal de la structuration des zones de libre-échange (Siroën, 2004).

2. Les groupements régionaux

Les principaux regroupements régionaux sont l'Union européenne (dont l'ancienne Europe des Quinze : Allemagne, Autriche, Belgique, France, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Danemark, Irlande, Royaume-Uni, Grèce, Espagne, Portugal, Suède, Finlande), le regroupement le plus ancien, l'ALENA, l'ASEAN (Brunei, Indonésie, Malaisie, Singapour, Thaïlande, Vietnam, Philippines, Laos, Birmanie, Cambodge), le MERCOSUR (Argentine, Brésil, Paraguay, Uruguay, Venezuela) et le Groupe andin (Bolivie, Colombie, Équateur, Pérou).

Après la Seconde Guerre mondiale, l'Organisation européenne de coopération économique (OECE) a permis, sur le modèle d'une coopération intergouvernementale, la répartition de l'aide du plan Marshall et a amorcé, dès 1955, une libéralisation des échanges intra-européens. L'intégration européenne débute quant à elle au début des années cinquante, avec l'intégration des secteurs du charbon et de l'acier (traité de Paris, signé en 1951) et l'instauration d'une union douanière entre la Belgique, la France, le Luxembourg, l'Italie, les Pays-Bas et la RFA (traité de Rome, signé en 1957). Ce processus devait ouvrir une ère nouvelle pour des pays qui s'étaient livré trois guerres, dont deux mondiales, en moins de soixante-dix ans. Cependant, c'est naturellement l'union douanière qui a le plus de portée au niveau économique puisque, postérieure au traité de Paris, elle concerne tous les biens industriels (le traité de Paris a été conclu pour cinquante ans et, à son expiration, les domaines du charbon et de l'acier ont été intégrés dans l'Union européenne).

L'objectif est alors explicitement d'ordre économique car « la Communauté a pour mission, par l'établissement d'un marché commun et par le rapprochement progressif des politiques économiques des États membres, de promouvoir un développement harmonieux des activités économiques dans l'ensemble de la Communauté, une expansion continue et équilibrée, une stabilité accrue, un relèvement accéléré du niveau de vie et des relations plus étroites entre les États qu'elle réunit » (art. 2, du

traité de Rome[35]). Toutefois, dans le contexte de l'après-guerre, l'intégration des secteurs du charbon et de l'acier, secteurs clés de l'approvisionnement énergétique et de l'industrie militaire, constitue l'aspect le plus important, en termes de symbole. En ce sens, l'intégration européenne paraît également être un objectif politique en soi, doté d'instruments économiques et commerciaux aptes à rapprocher progressivement les structures économiques des pays.

C. Une rationalité économique problématique ?[36]

La mise en place d'une union douanière modifie les flux commerciaux entre pays membres de l'union et entre l'union et le reste du monde, ce qui va changer l'allocation des ressources productives.

Dans cette perspective, Viner (1950) distingue la création d'échange et le détournement d'échange, cependant il limite son analyse aux effets sur la production dans un cadre statique. La création d'échange correspond au fait que l'on remplace les anciens producteurs par de nouvelles sources d'approvisionnement dont les coûts de production sont inférieurs. Dans ce cas, l'allocation des ressources est meilleure et l'union est donc avantageuse. Le détournement d'échange correspond, lui, au fait que l'on remplace les anciens producteurs par d'autres pourtant moins compétitifs et dans ce cas, l'allocation est mauvaise et l'union est désavantageuse.

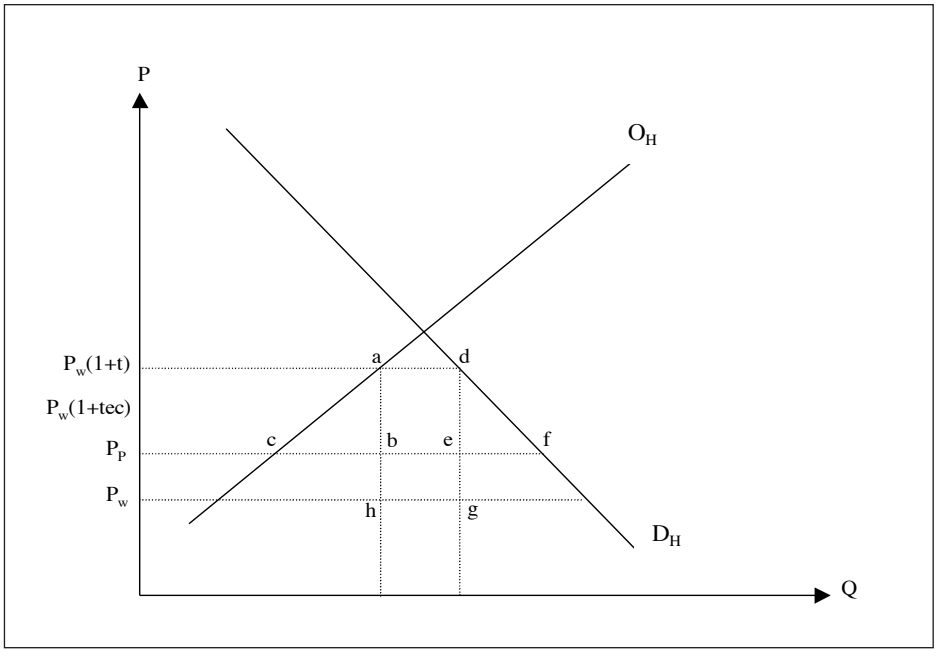
1. Les effets contradictoires d'une union douanière

Selon la théorie pionnière de Viner *(Ibidem)*, la création d'échange augmente systématiquement le bien-être national, tandis que le détournement le diminue tout aussi systématiquement. Mais le solde des deux effets contradictoires est *a priori* ambigu. Traditionnellement, dans la lignée de Viner, les travaux sur l'intégration économique régionale se sont focalisés sur la recherche du signe de ce solde, censé déterminer si l'intégration est souhaitable ou non.
Les effets contradictoires d'une union douanière et leur solde sont généralement représentés, dans un cadre d'équilibre partiel (cf., par exemple, Rollet et Maillet, 1988), c'est-à-dire en isolant un marché pour l'étudier (figure n° 2).
On considère ici la formation d'une union douanière entre deux pays (soit *H* le pays domestique et *P* le pays partenaire). *OH* et *DH* représentent respectivement l'offre et la demande domestiques. On se place dans le cadre du « petit pays », c'est-à-dire qui ne peut influencer les termes internationaux de l'échange. La droite horizontale

35 - Les traités européen successifs ont modifié ou complété le traité de Rome, qui se trouve de fait intégré dans des versions consolidées. Le dernier traité institutionnel en date, signé le 13 décembre 2007 à Lisbonne, et entré en vigueur le 1er décembre 2009, conserve les traités existants tout en les modifiant en profondeur ; le traité instituant la Communauté européene (issue du traité CEE, puis CE) est rebaptisé « traité sur le fonctionnement de l'Union européenne » (TFUE) et le traité sur l'Union européenne (TUE, Maastricht, 1992) est complété. Les articles du traité de Rome se retrouvent essentiellement dans le TFUE ; toutefois la numérotation des articles a évolué au fil des consolidations ; pour cette raison, nous faisons ici référence à la numérotation des articles du traité de Rome initial.

36 - Cette section reprend et actualise Lagadec (2002).

Figure n° 2 : La représentation traditionnelle des effets de l'union douanière



d'ordonnée *Pw* représente donc l'offre, infiniment élastique, d'importation mondiale. Initialement le pays domestique impose un tarif (*t*) sur les importations en provenance du reste du monde, le prix domestique est donc *Pw*(*1+t*), le montant des importations est (*ad*), et le montant des recettes douanières collecté est (*adgh*). L'instauration de l'union douanière se traduit par l'instauration d'un tarif extérieur commun (TEC) compris entre *Pp* (le prix chez le pays partenaire) et *Pw*(*1+t*) *;* le TEC étant la moyenne arithmétique dans le cas de la CEE[37]. Les exportations de *P* n'étant plus taxées, il devient plus compétitif que le reste du monde et exporte donc la quantité (*cf*) vers *H* ; le prix tombe à (*Pp*).

Le surplus des producteurs diminue du montant de l'aire (*Pw*(*1+t*)*acPp*) et le surplus des consommateurs augmente de l'aire (*Pw*(*1+t*)*dfPp*). On assiste également à une perte des recettes douanières (*adgh*). On notera que trois effets se dégagent ainsi :

- un effet de création d'échange représenté par le triangle (*abc*) : la production domestique a été remplacée (pour un montant *bc*) par la production du partenaire, qui est plus efficace ;
- un effet de consommation représenté par le triangle (*def*) qui découle directement de la baisse du prix ;
- un effet de détournement net d'échange représenté par le rectangle (*begh*) : le pays domestique a substitué les importations en provenance du pays partenaire à celles en provenance du reste du monde, pourtant plus efficace, il s'ensuit une perte de recettes douanières.

L'effet total de l'union douanière dépend donc du solde des trois effets. On a ainsi non seulement une ambiguïté concernant le résultat d'une union douanière limitée à un secteur (ou à deux comme le traité de Paris), mais encore cette ambiguïté croît-elle quand l'union douanière se généralise à d'autres secteurs.

37 - *Pp* est égal au prix international augmenté du tarif du pays partenaire.

Plusieurs travaux, cette fois dans un cadre d'équilibre général concurrentiel au niveau mondial, tendent cependant à montrer que le solde ne peut être négatif (Kemp et Wan, 1976, 1986, Grinols, 1986, Dixit et Norman, 1980, p. 191-194). L'aspect statique de cette approche est renforcé par le fait que, pour que l'intégration se traduise par une amélioration au sens de Pareto (qu'aucun agent n'y perde et qu'au moins un y gagne), il est nécessaire que la protection tarifaire de l'union soit déterminée et mise en œuvre simultanément avec les transferts compensateurs appliqués entre les agents.

Ces résultats sur la possibilité théorique d'une union bénéfique sous réserve des hypothèses liées à la mise en œuvre de transferts compensateurs automatiques font de cette approche une construction théorique à l'applicabilité limitée.

2. Union douanière *versus* réduction unilatérale des tarifs

Toujours au niveau théorique, le deuxième type d'études (la comparaison de l'union douanière à la baisse unilatérale des tarifs) voit l'affrontement de deux thèses opposées. La première, développée par Cooper et Massel (1965), Johnson (1965) et Berglas (1979), estime que, abstraction faite des économies d'échelle et des variations dans les termes de l'échange, une baisse unilatérale des tarifs est toujours supérieure à une union douanière. La seconde, plus récente, développée à partir de 1981 par Paul et Ronald Wonnacott, estime que la baisse unilatérale des tarifs est parfois supérieure, parfois inférieure, à l'union douanière[38].

Pour la première théorie, revenons à la figure n° 2 car elle permet également de présenter l'analyse de Cooper et Massel *(Ibidem)* qui compare les effets respectifs de l'union douanière et de la réduction unilatérale des tarifs (résultat connu comme la « proposition Cooper-Massel »). Le principe dans cette analyse est que le pays domestique peut toujours choisir un tarif tel que le prix, la consommation et la production soient identiques à ce qu'ils seraient dans le cas de la formation d'une union douanière avec le pays partenaire. Ainsi, le pays domestique peut réduire son tarif en conséquence. Dans ce cas, les gains représentés par les deux triangles sont conservés et la perte de recettes douanières est évitée. Selon cette proposition, la réduction unilatérale des tarifs domine toujours l'union douanière.
Ce résultat a cependant été contesté, au moins dans son caractère systématique, par les frères Wonnacott, à qui l'on doit donc le second type d'étude. Pour ces auteurs, les thèses soutenant que la réduction unilatérale des tarifs apporte les mêmes gains que l'union douanière en évitant ses inconvénients reposent explicitement ou implicitement sur les hypothèses suivantes :
- les recettes du pays partenaire n'ont pas à être prises en compte ;
- le reste du monde n'a pas de tarifs ;
- il n'y a pas de coûts de transport dans le commerce avec le reste du monde.

Bâtissant une démonstration, P. et R. Wonnacott ont tout d'abord imaginé de prendre comme référence que deux pays A et B forment une union douanière avec un TEC prohibitif (pas d'échanges entre l'union et le reste du monde).
Si, plutôt que de former une union douanière, A et B pratiquent une réduction unilatérale des tarifs, l'union douanière est pour l'un des pays (A) plus intéressante que la réduction unilatérale des tarifs, et, inversement, pour l'autre pays (B). La condition nécessaire à la formation de l'union douanière est alors que A est en mesure de

38 - Pour une présentation détaillée de l'analyse des frères Wonnacott, voir Lagadec, 2002.

compenser B pour la perte subie relativement à une réduction unilatérale des tarifs. Or, comme pour P. et R. Wonnacott, cette condition ne sera jamais remplie, la réduction unilatérale des tarifs domine l'union douanière. Par ailleurs, toujours pour ces auteurs, si on prend maintenant en compte le fait que le reste du monde (C) a aussi des tarifs et que des coûts de transport existent, l'analyse se complexifie. Dans le cas où l'effet combiné tarifs – coûts de transport est suffisamment important pour permettre que le commerce ait lieu entre A et B à la fois avant l'union et après l'union, la situation serait la même si C n'existait pas. À ce titre, l'instauration d'une union douanière présente toutes les caractéristiques d'un passage au libre-échange. L'union douanière domine donc la réduction unilatérale des tarifs.

Poursuivant leur analyse dans le même cadre conceptuel, les deux auteurs montrent que, même dans le cas de détournement d'échange, une union douanière peut être préférable à une réduction unilatérale des tarifs. L'intérêt de cette analyse doit être compris comme un contre-exemple à la supériorité de la baisse unilatérale des tarifs sur l'union douanière. Ce résultat est favorable au régionalisme mais on peut cependant s'interroger sur la portée pratique de l'analyse puisqu'elle ne vaut que pour des pays ne commerçant qu'entre eux avant et après l'union. De plus, elle intervient au début des années quatre-vingt, c'est-à-dire après l'achèvement de l'union douanière européenne.

3. Union douanière *versus* réduction multilatérale des tarifs

Le principe de la réduction multilatérale des tarifs est celui des réformes tarifaires négociées dans le cadre du GATT. Ces réformes ont joué un grand rôle dans la libéralisation des échanges au niveau mondial. Mais, curieusement, peu de travaux ont pris pour objets les effets de bien-être du multilatéralisme.

La première analyse d'une réduction multilatérale des tarifs est due à Hatta et Fukushima (1979). Comme le montrent ces deux auteurs, dans le cadre d'un modèle à deux biens et N pays et dans l'hypothèse qu'il n'existe pas de bien inférieur, si tous les pays pratiquent une réduction proportionnelle de leurs tarifs, le bien-être mondial augmente. Ce résultat a ensuite été étendu pour un nombre quelconque de biens et de pays par Fukushima et Kim (1989), puis par Turunen-Red et Woodland (1991), avec des hypothèses moins restrictives (notamment sur la normalité des biens)[39]. Plus récemment, Raimondos-Møller et Woodland (2014) ont développé un outil permettant de mesurer les effets de bien-être des réformes économiques, notamment en ce qui concerne les abaissements tarifaires proportionnels. Sans doute du fait de la rareté des travaux sur le multilatéralisme, il n'y a pas d'analyse comparative directe des effets de bien-être de ces abaissements par rapport à l'union douanière[40]. La réduction multilatérale des tarifs supposant qu'un grand nombre de biens et de pays sont simultanément concernés, le cadre de réflexion qui s'impose semble être celui de l'équilibre général. Ceci conduit alors à traiter des problèmes typiquement de « second rang », avec les incertitudes traditionnelles en termes de bien-être.

39 - Dans ces travaux, pour qu'une réduction multilatérale des tarifs améliore le bien-être de tous les pays, il est nécessaire qu'interviennent des transferts internationaux. Voir également l'analyse de Bryant (2010). Pour des développements récents dans cette voie, voir également Raimondos-Møller et Woodland, *op. cit.*

40 - Les travaux se sont organisés autour d'une autre problématique, à savoir si la régionalisation (permise par l'article 24 du GATT) renforce le multilatéralisme *(building blocks)* ou est un mouvement vers des protectionnismes régionaux *(stumbling blocks)*.

La comparaison union douanière/réduction multilatérale des tarifs passe alors par la détermination d'un critère particulier. Granger (1998), qui étudie la hiérarchisation de ces deux formes de libéralisation des échanges, retient celui de la nécessité ou non de disposer de transferts internationaux pour assurer une amélioration du bien-être au sens de Pareto. Il en découle que si de tels transferts sont disponibles, une amélioration au sens de Pareto peut-être garantie pour une libéralisation multilatérale, mais pas pour une libéralisation régionale.

4. Zone de libre-échange : opportunité ou menace pour intégrer le cadre d'échange multilatéral ?

La tendance à la régionalisation du commerce a engendré une liberté de choix dans les domaines de négociation et ceux-ci ont créé des convergences vers une norme multilatérale ou, au contraire, des divergences.
Les accords régionaux qui s'inspirent ou reproduisent purement les schémas de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) harmonisent le cadre d'échange multilatéral. Les accords préférentiels régionaux complètent généralement des objectifs généraux du Système commercial multilatéral (SCM) grâce à la coopération et à l'assistance/harmonisation technique. En ce sens, les accords régionaux favorisent la convergence vers une unique norme d'échange multilatéral (Venables, 2000). Néanmoins, la multiplication des accords régionaux a pu donner lieu à des frictions systémiques en lien aux différences de contenu entre les accords[41]. L'harmonisation du cadre d'échange proposée par l'OMC est alors marginalisée.
Cette multiplication des contenus dans la signature des accords de libre-échange entre les nations a donné naissance à un phénomène décrit par la théorie du « bol de spaghetti » (Bhagwati, 1995). Cette conception fait référence à la complication qui résulte de l'application des différentes règles internes d'origine[42]. La multiplicité de ces règles conduit à une politique commerciale discriminatoire parce que le même produit est soumis à des tarifs distincts et à des trajectoires de réduction tarifaire dépendantes de préférences nationales. Avec l'augmentation des accords de libre-échange dans l'économie internationale, on comprend alors que le phénomène a débouché sur des politiques contradictoires entre les partenaires commerciaux bilatéraux et multilatéraux (Scollay, 2009).

Au terme de cette présentation, on note que les accords commerciaux régionaux complètent seulement les structures d'échange offertes dans le cadre de l'OMC. Leur multiplication souligne la nécessité de renforcer le cadre d'échange multilatéral. Il est néanmoins légitime de s'interroger sur la pertinence d'une uniformisation du système commercial qui ne prendrait en compte ni les spécificités géographiques ni l'histoire ou la politique commerciale…

41 - En 2013, 575 accords commerciaux régionaux (ACR) sont référencés à l'Organisation mondiale du commerce si l'on différencie les marchandises des services. 408 selon l'article XXIV du GATT, 38 selon la Clause d'habilitation et 129 selon l'article V de l'Accord général sur le commerce et les services (AGCS).

42 - Au regard de l'OMC, les règles d'origine correspondent aux critères retenus pour définir le lieu de production d'un bien ou d'un service et sont un élément fondamental pouvant légalement entraîner une discrimination entre les pays exportateurs : contingents, droits de douane préférentiels, mesures antidumping, droits compensateurs.

5. Première conclusion sur la rationalité économique de l'intégration régionale

Au total, on constate qu'il n'y a jamais de certitude théorique qu'une union douanière soit économiquement profitable ou qu'elle soit supérieure à une réduction unilatérale des tarifs ou à une réduction multilatérale des tarifs. Comment juger alors la rationalité économique de l'union douanière ?
Notons qu'une conséquence complémentaire de l'intégration économique régionale peut être avancée. Ainsi Paelinck et Polèse (1999) ont mis en évidence que tout continent possède un cœur économique (à forte urbanisation et à PNB par tête élevé). Pour le continent européen, il s'agit d'une zone s'étendant d'Amsterdam à Zürich. Ces auteurs ont montré que les zones les plus dynamiques des pays européens correspondent à celles pour lesquelles la distance est minimale par rapport au cœur (par exemple la Catalogne en Espagne, la Silésie en Pologne). Comme plusieurs de ces pays ne sont pas membres des traités, ils ont estimé possible de conclure que « l'intégration continentale est en partie un processus naturel, généré par une combinaison de facteurs exogènes, et que de tels traités serviront souvent simplement à accélérer les tendances existantes ».

Ainsi, qu'il s'agisse de juger l'opportunité de l'union douanière par rapport au statu quo, à une réduction unilatérale des tarifs, ou encore à une réduction multilatérale des tarifs, peu de résultats sont favorables à l'union douanière. De plus, les cas favorables à l'union douanière font en général figure de paradoxes ou d'exceptions, ainsi en va-t-il des travaux par exemple des frères Wonnacott (1981, 1984).

La primauté des motivations politiques sur l'économique dans le lancement des processus d'intégration économique régionale est un aspect sans doute surtout saillant si l'on raisonne à court terme, les effets économiques positifs de l'intégration se manifestant vraisemblablement par la suite, au moins pour les pays économiquement dominants dans les zones concernées. Dans le cas de l'intégration européenne, c'est notamment sur le long terme, et surtout dans l'approfondissement de l'intégration (marché commun effectif, union monétaire), que les gains économiques pourraient devenir notables, même si la crise récente de la zone euro montre combien le processus est fragile tant que l'intégration reste incomplète.

Concernant les accords préférentiels, ils soutiennent les échanges d'économies ouvertes qui ont déjà adopté les fondements du libre-échange. Les retombées en termes de valeur sont donc relatives, mais elles sont plus significatives en volume[43]. Si les gains sont difficilement mesurables dans une optique à court terme, les pertes de recettes douanières et l'ajustement des taux de change sont souvent source de difficultés. En effet, les coûts associés à la transition vers le libre-échange sont très visibles : délocalisations, licenciements, etc. L'opinion publique est généralement réticente à l'ouverture des marchés, car les gains sont diffus et n'ont d'impacts que sur le très long terme. Cependant, en favorisant le libre-échange, l'économie sera de facto plus compétitive et le pouvoir d'achat de la population correspondra aux standards internationaux. Enfin, si nous pouvons affirmer que les flux commerciaux

43 - Pour Grossman et Helpman (1993), le lien entre ouverture et croissance n'est cependant pas incontestable, particulièrement dans le cadre d'échange Nord-Sud. Le progrès technique à l'échelle mondiale serait influencé par la spécialisation dans des activités peu porteuses de croissance sur le long terme (secteur primaire).

sont stimulés à l'intérieur d'une zone de libre-échange[44], en raison des coûts de transport, le facteur distance reste la condition du succès d'une zone économique intégrée (Frankel et Romer, 1999).

Ce facteur, comme le montre l'analyse précitée de Paelinck et Polèse *(op. cit.)*, rend à l'évidence problématique une intégration régionale dans le Pacifique. Dans le Pacifique insulaire, en raison de l'importance de ses distances et de sa très faible densité de population, les échanges commerciaux n'atteignent pas l'intensité nécessaire pour inciter naturellement à la formalisation d'un cadre de libre-échange régional.

D. L'analyse de l'intégration par référence à la concurrence pure et parfaite

1. Liens entre protection et bien-être

Comme nous l'avons montré, de nombreuses analyses retiennent, implicitement ou explicitement, un critère de bien-être simple : le montant de la protection. Ce critère se justifie de la manière suivante. En évacuant les considérations théoriques relatives à l'optimum de second rang (cf. Lagadec 1997, p. 17 et suivantes), et sous l'hypothèse du libre-échange comme la situation optimale, alors une baisse du niveau de la protection commerciale augmente le bien-être. Ceci est de plus renforcé par l'aspect fréquemment endogène de la protection. L'activité de lobbying est un gaspillage économique : c'est un investissement totalement improductif[45]. On peut représenter le gaspillage pour chaque secteur par le transfert du lobby vers la sphère politique, soit le montant du profit détourné vers un usage non productif.
Dans un cadre de protection endogène, un tarif douanier est donc également un indicateur de gaspillage[46]. Il n'y a toutefois pas de relation simple entre tarif et gaspillage car le tarif peut toujours être le résultat, comme Findlay et Wellisz (1982) le mettent en évidence, des efforts de lobbies opposés.

L'existence de deux lobbies opposés est traitée dans la littérature concernant la recherche de rente et d'évitement de rente. C'est l'hypothèse de base de l'approche en termes de fonction de formation de tarif (Findlay et Wellisz, *op. cit.*). Cette hypothèse est également une hypothèse fondamentale de l'analyse de Cairns (1989, p. 320) et de Wellisz et Wilson (1986, p. 368).
Tullock (1971, p. 640), qui étudie le coût des transferts, estime, quant à lui, que ce coût inclut celui de résistance aux transferts. De la même façon, Appelbaum et Katz (1986, p. 175) considèrent que le calcul du coût de la recherche de rente est la somme du coût direct de recherche de rente et de celui de son évitement.
De plus, dans le cas d'une opposition des consommateurs, Wenders (1987, p. 457) montre que l'évitement de rente dissipe le surplus du consommateur de la même façon que sa recherche. L'hypothèse d'un contre lobbying de la part des consomma-

44 - Voir les travaux de Jacob Viner (1950), pour une analyse de la distinction entre les effets de développement du commerce et les effets de diversion hors zone d'échange.

45 - Cf. les DUP de Bhagwati (1982) : Directly Unproductive Profit-seeking activities.

46 - Findlay et Wellisz (1982, p. 230) montrent également qu'un tarif endogène est plus coûteux qu'un tarif exogène.

teurs se retrouve également chez Baldwin (1982, p. 280), chez Fabella (1991, p. 88-89)[47] et chez Wirl (1994, p. 309)[48].
Dans le cadre de ces modèles, l'efficacité du lobby ne dépend qu'en partie de son effort, car il faut aussi compter sur les relations qu'il entretient avec les partis politiques et sur la situation du côté des électeurs. Un tarif positif signifie donc gaspillage mais un tarif nul ne signifie pas absence de gaspillage. Le critère de bien-être ne se justifie alors qu'en termes de variation, et de variation initiée par un élément exogène.

Pour apprécier le bien-être, le critère de la protection (tarif) se justifierait donc doublement. Une variation de la protection entraînerait donc une variation, de sens opposé, du bien-être[49]. Selon ce critère, n'importe quelle intégration régionale serait, *a priori*, source d'une augmentation de bien-être, puisqu'elle se traduit par un abaissement de la protection, via une suppression de la protection régionale. Mais ce raisonnement repose alors sur l'hypothèse d'un niveau stable de la protection extérieure régionale ou, au moins, d'une non-augmentation de cette protection.

L'intégration régionale était déjà autorisée dans les accords du GATT mais à la condition qu'elle ne se traduise pas par un accroissement de protection commerciale vis-à-vis du reste du monde (article XXIV[50]). À ce titre, l'intégration ne peut donc être qu'une libéralisation des échanges vis-à-vis de l'extérieur, ou un quasi statu quo (le premier tarif extérieur commun de la construction européenne était, par exemple, une moyenne arithmétique des tarifs initiaux des pays membres). Il s'agit toutefois, là, d'une vision statique de l'intégration. Cette dernière est certes formellement autorisée si elle ne se traduit pas par un accroissement de la protection au moment de son instauration mais si elle entraîne un mouvement d'augmentation de la protection, elle ne sera pas pour autant remise en cause sur ce critère dans les mois ou les années suivant son instauration.

L'Organisation mondiale du commerce (OMC) et le régionalisme

> *Avec la redéfinition des contours politiques et économiques au sein de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), le cadre de négociation des accords commerciaux tend à se régionaliser. La difficile mise en œuvre des accords multilatéraux, ainsi que les échecs successifs de négociation (cycle de Doha) ont permis la multiplication des accords bilatéraux. Or cette alternative permet de traiter des sujets essentiels (les marchés publics, l'investissement) hors du cadre des négociations de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) (Crawford et Fiorentino, 2005).*
> *Les accords de libre-échange sont définis dans l'article XXIV du GATT de 1947 : « Les parties contractantes reconnaissent qu'il est souhaitable d'augmenter la liberté du commerce en développant, par le moyen d'accords librement conclus, une intégration plus étroite des économies des pays participant à de tels accords ». Le commerce mondial n'ayant cessé de croître depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, le volume d'échange en 2000 était 22 fois supérieur à celui de 1950. Le cadre multilatéral des échanges créé par l'Organisation mondiale du commerce semble favoriser la croissance, même si d'autres facteurs, comme la*

47 - Fabella (1995, p. 242) présente l'argument, original dans la littérature, selon lequel l'opposition aux transferts peut être désirable en termes de bien-être collectif, si elle parvient à empêcher le transfert (et épargne donc à la société la perte sèche du transfert).

48 - Signalons néanmoins que chez Ihori et Yang (2010), le contre-lobbying ne permet pas de contrôler la rente perçue par le décideur politique.

49 - On retrouve une analyse proche du bien-être chez Richardson (1994, p. 90).

50 - Sur l'article XXIV du GATT par rapport aux unions douanières, voir Snape (1993, p. 280-283).

> *reconstruction économique d'après-guerre, la révolution technologique, peuvent expliquer le développement des échanges.*
>
> *L'OMC est organisée en cycles de négociations dont le cœur des discussions reste la suppression des restrictions quantitatives à l'échange et l'abaissement des droits de douane. Huit cycles (*rounds*) se sont ainsi succédé à Genève, Annecy, Torquay, Genève, Dillon, Kennedy, Nixon, Uruguay, puis à Doha. L'Uruguay round, qui aura duré près de 9 ans, a été de tous le plus difficile et le plus incertain. C'est un cycle clé/fondateur, car il a abouti à un élargissement du cadre de négociation au-delà des échanges de marchandises. Le cadre multilatéral du commerce mondial s'est ainsi élargi aux services, à la propriété intellectuelle. Aujourd'hui, près de 170 zones de libre-échange sont recensées. Parmi les plus importantes, nous comptons l'ALENA (Accord de libre-échange nord-américain) et l'ASEAN (Association des nations du Sud-Est asiatique). Mais l'on observe depuis peu une évolution de la structure multipolaire du cadre d'échange international avec la création d'ensembles transcontinentaux tels que le Partenariat transpacifique (PTP) ou le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (TTIP).*

Traditionnellement, et dans un cadre potentiellement dynamique, l'intégration régionale peut être perçue de deux façons : soit comme un mouvement vers le libre-échange généralisé, qui commencerait par un libre-échange régional, soit comme un protectionnisme entre blocs régionaux[51], puisque la protection est maintenue vis-à-vis du reste du monde – et peut donc éventuellement augmenter par la suite. Ces deux perceptions ont donné lieu à un débat qui a été résumé par Bhagwati et Panagariya (1996, p. 82-83) puis synthétisé par Freund et Omelas (2010).

Ainsi, si on reprenait la perspective d'une liaison inverse entre protection commerciale (nous verrons plus loin combien cela est contestable), dans un cadre de protection endogène, régler la question de la variation de bien-être à la suite de l'intégration reviendrait donc à trancher le débat entre l'intégration considérée comme un mouvement vers le libre-échange ou comme un mouvement protectionniste.

2. L'analyse économique de Grossman et Helpman de la zone de libre-échange

Remarque : ce point est le plus théorique et le moins vulgarisé de l'ouvrage. Il n'empêche pas la compréhension de la suite du texte

Considérons ici les effets d'une zone de libre-échange sur le marché d'un bien *i*, pour deux pays A et B, en suivant une approche exprimée en termes de soutien politique. Si les deux pays exportent le bien avant l'intégration, alors leur intégration n'a pas de conséquence (et leurs tarifs sont nuls). Mais il en va différemment si au moins un des pays importe le bien, soumis à un tarif extérieur, avant intégration. Plusieurs cas sont alors à considérer et nous reprenons à cet effet la typologie de Grossman et Helpman (1994, 1995).

51 - Quand on considère les aspects protectionnistes de l'intégration économique régionale, on pense, en général, à une division du commerce international entre trois blocs : l'Union européenne, l'ALENA, et un potentiel bloc asiatique (Yi 1996, p. 154, par exemple).

a) Le cas de la protection augmentée

Remarquons tout d'abord que Grossman et Helpman distinguent la « protection augmentée » et la « protection diminuée ». Ces termes, que nous utilisons, sont toutefois porteurs d'une certaine ambiguïté, ainsi, parlerons-nous plutôt de variation de la protection dans le cas de la protection augmentée ou diminuée. L'analyse économique de Grossman et Helpman nous sert de référence, à partir de laquelle nous analysons l'évolution de la protection d'une zone de libre-échange.

On considère que le tarif du pays A est plus élevé que celui du pays B ($r_i^A > r_i^B \geq 1$).
Puis, on suppose que la dotation de B en facteur spécifique est relativement faible, de sorte qu'il ne peut satisfaire toute la demande de A au prix r_i^A [52]. A continue donc d'importer du reste du monde, et son prix domestique reste r_i^A. Les producteurs en B détournent toute leur production pour vendre à un prix supérieur. Les consommateurs en B continuent de ce fait à consommer au prix r_i^B, et le bien est maintenant entièrement importé (du reste du monde). La zone de libre-échange exerce donc un effet de détournement d'échange sur le pays A, qui subit ainsi une perte de recettes douanières. Symétriquement, le pays B voit ses recettes douanières augmenter. La zone de libre-échange a également pour effet d'augmenter le profit des producteurs en B.

b) Le cas de la protection diminuée

On suppose que la dotation de B en facteur spécifique est très élevée. Le pays satisfait alors la totalité de la demande d'importations de A. Le prix en A diminue alors pour se fixer en r_i^B.
La zone de libre-échange exerce trois effets sur le pays A : le prix diminue et les consommateurs de ce pays voient donc leur surplus augmenter, le profit perçu par les producteurs diminue, les recettes douanières sont ramenées à zéro. Le prix en B, lui, ne varie pas. La situation des producteurs et des consommateurs en B ne varie pas non plus. Le seul effet de la zone de libre-échange sur le pays B est l'augmentation des recettes douanières.

En termes de bien-être (W) les effets respectifs de la protection diminuée et de la protection augmentée, tant sur la population en général que sur le lobby, sont résumés dans le tableau n° 2, ci-dessous.

Tableau n°2 : Effets respectifs de la protection diminuée et de la protection augmentée

	Protection augmentée		Protection diminuée	
	A	B	A	B
$\Delta W_{population}$	< 0	> 0	=	> 0
$\Delta W_{lobbies}$	=	> 0	< 0	=

52 - Cette hypothèse correspond au critère de différence entre le cas de la protection augmentée et le cas de la protection diminuée.

Il faut encore distinguer deux cas particuliers : initialement, le secteur *i* en B peut concurrencer les importations, on a alors $r_i^B>1$ (et on se retrouve dans l'un des cas décrits ci-dessus), comme il peut également être uniquement un secteur exportateur et on a alors[53] $r_i^B=1$.

L'analyse de Richardson

> *Il existe quelques travaux visant à répondre à la question de la variation de la protection extérieure d'une zone d'intégration. Parmi ceux-ci, nous devons à Richardson (1995) une analyse très intéressante concernant la zone de libre-échange. Cette analyse considère traditionnellement que, dans une zone de libre-échange, en l'absence de règles d'origine, il existe dans chaque pays une égalisation des prix (même si leurs tarifs sont différents). Si, au contraire, le système des règles d'origine est présent, on considère alors que les prix à la consommation comme les prix à la production voient se maintenir les différences liées aux tarifs nationaux.*
> *Ce raisonnement sur les règles d'origine remet donc* a priori *en cause la vision de l'égalisation des prix. Richardson remarque cependant que dans le cas d'une zone de libre-échange avec règles d'origine, rien n'interdit aux producteurs d'un pays de vendre leur production, hors taxes douanières, dans n'importe quel autre pays de la zone de libre-échange. Ainsi, si on considère par exemple une zone de libre-échange avec deux pays (A et B), avec le tarif en A supérieur au tarif en B, abstraction faite des coûts de transports, les producteurs en B vont détourner toute leur production vers A afin de bénéficier du prix domestique supérieur (et toute la consommation de B proviendra alors des importations). Il s'ensuivra une égalisation des prix à la production dans toute l'union.*
> *Cette remarque de Richardson a l'intérêt de permettre une analyse directe de l'évolution de la protection. Dans un strict cadre de protection endogène, les producteurs du pays dont les tarifs sont les plus faibles ne sont plus concurrencés par les importations. De ce fait, ils n'ont plus de raison de faire pression pour un tarif et le tarif tombe donc à zéro. La zone de libre-échange connaît alors un équilibre asymétrique, avec, si on considère deux pays, l'un ayant un tarif positif et, l'autre, un tarif nul.*
> *Indépendamment du cadre endogène, un effet supplémentaire est mis en évidence par Richardson (*Ibid.*, p. 1430) : le pays au tarif le plus faible importe maintenant le montant de la production qu'il a détournée vers le pays à haut tarif. Le premier voit donc augmenter ses recettes tarifaires. Si les deux pays sont en compétition sur le critère de la recette tarifaire, la zone de libre-échange amorce un mouvement de décroissance des tarifs et la zone de libre-échange s'achemine alors vers un équilibre symétrique de protection nulle dans chacun des pays. On notera que, dans les différents cas, la zone de libre-échange connaît un abaissement tarifaire vis-à-vis du reste du monde.*

c) Positionnement des résultats dans la littérature : analyse théorique

L'intégration, considérée en tant que politique exogène, justifie que le processus d'intégration en lui-même ne soit pas modélisé, au contraire de ses conséquences (sur la protection, dans notre cas). Nous différencions ici deux stades (sans critère temporel) : la variation primaire et la variation secondaire de la protection. On peut montrer sans ambiguïté que, dans un cadre de protection endogène, une variation de la protection

53 - Toujours sans considérer le cas des subventions.

du fait d'un choc exogène entraîne obligatoirement une variation de sens opposé du bien-être collectif (Lagadec, 1997). La variation primaire est dépendante de l'évolution des relations entre les partis politiques et les lobbies. La variation secondaire correspond à la rétroaction liée aux modifications des parts d'électeurs informés et d'électeurs convaincus par les partis politiques. L'obtention de résultats non ambigus nécessite des variations primaire et secondaire non contradictoires. Lors de l'étude de la variation primaire, on distingue la zone de libre-échange et l'union douanière. La simplicité de cette typologie est compensée par le fait que le critère qui nous intéresse, relatif à la protection, s'il discerne la zone de libre-échange de l'union douanière, ne différencie pas l'union douanière des formes plus poussées d'intégration.

La zone de libre-échange est, elle-même, étudiée à travers la typologie de Grossman et Helpman (1995) qui repose sur le critère de dotation des pays en facteurs de production spécifiques (c'est-à-dire de facteurs non mobiles à l'intérieur d'un secteur). Si la dotation du pays au tarif le plus faible est limitée au point de ne pas pouvoir satisfaire toute la demande d'importations du pays partenaire au prix du partenaire, alors, ce dernier continue d'importer (et son prix ne varie pas) tandis que les producteurs détournent toute leur production pour bénéficier du prix supérieur de leur partenaire. Du fait de ce détournement, le bien est maintenant totalement importé par le pays au tarif le plus faible. Grossman et Helpman appellent ce cas « la protection augmentée » (cf. p. 47), la protection des deux pays ne varie pas, les producteurs au moindre tarif bénéficient simplement du tarif supérieur de leur partenaire. Si la dotation en facteur de production spécifique du pays au tarif le plus faible est très élevée, ce dernier satisfait toute la demande d'importation de son partenaire, dont le prix s'abaisse alors jusqu'au niveau du pays au tarif inférieur. Le profit des producteurs diminue, du fait de la baisse du prix. Comme le nomment Grossman et Helpman, ce cas est celui de la protection diminuée.
L'un des coauteurs du présent ouvrage avait déjà montré dans ce cadre de travail que la protection diminue dans certains cas (et de façon cumulative) et n'augmente dans aucun (Lagadec, 1997).
En effet, Lagadec avait étudié l'union douanière en faisant l'hypothèse que le vecteur de tarifs commun à l'union évolue de façon endogène *(Ibidem)*. Il montre, après avoir décrit la modification du jeu politique dans une union douanière, par rapport à une situation nationale, que toutes les variables du plan de contributions[54] au niveau de l'union sont modifiées – que ce soit la production, l'effectif et la dispersion du lobby ou encore la coopération –, et que toutes les modifications concourent à la diminution du plan de contributions. Comme pour la zone de libre-échange, un cercle cumulatif d'abaissement de la protection s'amorce alors. Ce résultat est symétrique à celui de Pecorino (1997). Pecorino s'est penché aussi sur le cas des changements exogènes de la protection dans un cadre de politique commerciale endogène. La différence est là que la variation de la protection est positive. La hausse exogène du tarif améliore la position du lobby, qui peut augmenter sa pression et donc initier une nouvelle hausse endogène du tarif. Un cercle vicieux de hausse du tarif se met alors en place (Pecorino, *Ibid.*, p. 91 et 97-98).
Ces résultats ne souffrent d'aucune ambiguïté puisqu'on peut montrer que la variation secondaire n'est pas contradictoire avec la variation primaire (Lagadec, *Ibid.*). Ils sont de plus davantage marqués si l'union douanière succède à la zone de libre-

54 - Part des profits (y compris profits anticipés) versés/investis par les entreprises organisées collectivement pour obtenir une protection de la part de l'autorité politique ou régulatrice.

échange. Aux effets propres à l'union douanière s'ajoutent alors ceux spécifiques à la zone de libre-échange, pour ce qui concerne l'abaissement de la protection extérieure. À ce titre, cet aspect temporel explicite justifie que le résultat soit l'inverse de celui de Cadot, de Melo et Olarreaga (1996), selon lequel il faut « attendre » le dernier stade de l'intégration pour que l'union puisse être clairement protectionniste.

Pour autant, ces résultats ne sont pas traditionnels. En effet, il est, à l'opposé, très fréquent que des travaux, tels ceux de Panagariya et Findlay (1996), de Cadot, de Melo et Olarreaga *(Ibidem)*, concluent, dans un cadre de protection endogène, que l'intégration régionale augmente la protection vis-à-vis du reste du monde. Winters (1994) en vient également à la même conclusion mais dans une moindre mesure, puisque ses analyses ne débouchent réellement que sur l'incertitude.

Le fait que le modèle repose directement sur les fondements théoriques qui sont ceux de l'approche en termes de soutien politique explique la disparité évidente des résultats.

Panagariya et Findlay (*Ibid.*, p. 272) développent l'argument selon lequel l'intégration augmente la protection de la zone par rapport au reste du monde. Ceci, car la libéralisation des échanges vis-à-vis du partenaire rend plus attractif le lobbying contre le reste du monde. Leur raisonnement repose uniquement sur l'hypothèse selon laquelle le lobby choisit le montant de lobbying, de façon à maximiser le retour du facteur spécifique (*Ibid.*, p. 269). Or, cette hypothèse est incompatible avec les fondements théoriques et empiriques du soutien politique. En effet, elle suppose que l'efficacité du lobby est parfaite et constante alors qu'elle dépend pourtant de nombreuses variables.

Dans le prolongement de l'analyse de Grossman et Helpman, Cadot, de Melo et Olarreaga raisonnent à partir d'un modèle à trois pays (deux partenaires, A et B, et le reste du monde, C), et trois biens (1, 2 et 3)[55] et font explicitement abstraction de l'effet de dilution des lobbies dans une zone d'intégration (*Ibid.,* p. 19-20). Mais cette hypothèse élimine un important canal de diminution de la protection, et les auteurs ne peuvent alors que prétendre à la présentation de contre-exemples à la baisse de la protection.

Ainsi, le pays A dispose du plus faible coût de production du bien 1, de même que B pour 2 et C pour 3. Chaque pays exporte le bien pour lequel il est le producteur au plus faible coût et importe les deux autres. Après intégration, le tarif sur le bien 3 est le seul instrument de politique commerciale. À partir de là, les auteurs introduisent dans leur modèle les interactions économiques, propres à l'équilibre général, sur le marché du travail. L'intégration régionale affaiblit le secteur 1 en B et 2 en A. De ce fait, la demande de main-d'œuvre diminue dans ces secteurs, ce qui a pour effet une baisse du taux de salaire. Celle-ci profite au secteur 3 et lui permet de faire pression pour augmenter sa protection.

55 - Le modèle complet est présenté dans Cadot, de Melo et Olarreaga (1996).

Ce point n'est pas critiquable en lui-même. Mais son importance semble très spécifique au modèle retenu et surtout au nombre de biens (3). Dans un modèle à *n* biens, il n'y a pas de raison pour que le phénomène présenté ici ne joue pas en faveur de certains secteurs. Cependant, de tels cas ne sont que le sous-produit de phénomènes plus généraux, et ne peuvent donc aller contre la conclusion d'un abaissement général (global) de la protection d'une zone d'intégration régionale.
De la même façon, un argument important de l'analyse de Cadot, de Melo et Olarreaga est propre au cadre retenu. Les auteurs estiment en effet que la suppression des tarifs sur 1 et 2 diminue la justification d'un tarif sur 3, puisque les effets de l'optimum de second rang disparaissent (Cadot, de Melo et Olarreaga, *op. cit.*, p. 7). Or, dans un cadre à *n* biens, pour qu'un tel cas apparaisse, il est nécessaire d'avoir une libéralisation des échanges sur (*n*-1) biens.

De façon plus générale, un défaut commun aux analyses de Cadot, de Melo et Olarreaga (1996), comme de Panagariya et Findlay (1996), est de ne pas prendre en compte ce qui a trait à la compétition électorale : l'analyse statique du processus politique néglige l'existence de l'élection[56]. Le cadre statique de ce genre d'approche est particulièrement embarrassant dans le cas de nos premiers auteurs, puisque l'approfondissement de l'intégration nécessite un cadre temporel. La portée des résultats sur la hausse de la protection (Cadot, de Melo et Olarreaga, *op. cit.*, p. 17-19) est, à ce titre, diminuée et nous montrons au contraire que la protection d'une union douanière est plus faible si l'union douanière succède à une zone de libre-échange.

Un dernier argument, repris par Winters (*op. cit.*, p. 596 et p. 597), présente un effet à la hausse de la protection d'une zone d'intégration. Il s'agit du tarif optimal, qui est supérieur pour les grands blocs. Cependant, même si l'argument du tarif optimal est valide, ce tarif n'est pas recherché par les lobbies dont le bien-être n'est pas guidé par les termes de l'échange. Cet argument doit donc être totalement exclu dès qu'on raisonne dans un cadre de protection endogène ; il n'exerce aucun effet à la hausse sur la protection régionale.

Les analyses précédentes placent protection et bien-être dans des relations inversées. Elles ont en commun l'optimalité du système concurrentiel. Or, comme nous le mettons en évidence dans le point suivant, les théories traditionnelles (c'est-à-dire issues du cadre conceptuel dominant de l'économie néoclassique) amènent des résultats contestables dès lors qu'on s'éloigne du cadre d'analyse concurrentielle.

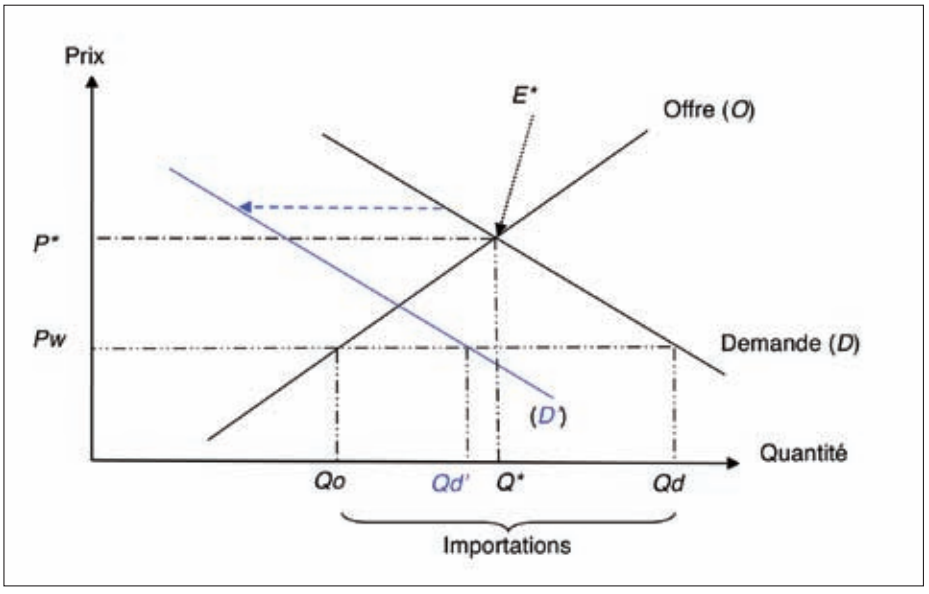
56 - Il existe une raison particulière de penser que la compétition électorale est la seule approche de soutien politique adaptée à l'étude de l'intégration régionale. Cette raison, développée par Richardson (1993, p. 319, note n° 17), est d'ordre empirique. Ce dernier explique que les phases importantes de l'intégration sont en général consécutives à des élections importantes, et il en donne deux exemples. Le premier est celui de l'expansion de la zone de libre-échange entre la Nouvelle-Zélande et l'Australie, qui, signée en 1983, ne prit son essor qu'en 1988, après l'élection d'un nouveau gouvernement travailliste en Nouvelle-Zélande, qui s'engagea à la faire mettre totalement en œuvre pour 1990. L'autre est celui de l'ALENA, dont la ratification a dépendu des élections canadiennes de 1988, dont le principal sinon le seul enjeu était, selon Richardson, l'accord avec les États-Unis.

E. L'abandon de la référence à l'optimalité de la concurrence

1. L'équilibre du marché intérieur

Considérons l'équilibre entre l'offre et la demande pour un marché (analyse en équilibre partiel) tel que le représente la figure n° 3.

Figure n° 3 : L'équilibre du marché intérieur (avant et après ouverture commerciale)



L'équilibre correspond à l'intersection des courbes d'offre et de demande (point *E**). En ce point, le prix d'équilibre est *P** et la quantité échangée est *Q**. L'offre et la demande correspondent aux conditions du marché intérieur. Tant qu'il n'y a pas d'effets extérieurs, c'est-à-dire de relations avec le reste du monde, la quantité échangée, *Q**, l'est au prix *P**. Mais dès lors que le pays est ouvert au commerce international, les conditions de marchés changent. Ainsi, pour que l'équilibre se fasse alors tout de même en *P**, trois conditions alternatives sont nécessaires :
- qu'il s'agisse d'un grand pays, plus compétitif que le reste du monde ;
- que des interdictions d'importer soient mises en place ;
- que des protections tarifaires soient instaurées pour augmenter le prix des importations à un niveau au moins égal à *P**.

On représente les effets de l'ouverture commerciale en considérant que le prix international (*Pw*) est nettement inférieur au prix intérieur (*P**). En l'absence de protection, comme la production étrangère est meilleur marché que la production locale, c'est alors le prix international (*Pw*) qui fixe les conditions du marché local. En *Pw*, il n'y a plus égalité entre l'offre et la demande, la quantité offerte par la production locale (*Qo*) devient inférieure à la demande (*Qd*), et l'ouverture commerciale se traduisant par une baisse de prix, la demande augmente et l'offre diminue. La différence existant entre la demande et l'offre est comblée par les importations, qui évincent donc la

production locale et les prix au consommateur diminuent. Les modèles économiques simples montrent que le gain en bien-être fait plus que compenser la perte en profit pour les producteurs locaux, ce qui amène traditionnellement à conclure que le libre-échange est une politique optimale.

Ces conclusions découlent de travaux réalisés en concurrence pure et parfaite, la flexibilité des prix équilibrant simultanément tous les marchés ; le corollaire est alors notamment l'inexistence du chômage, puisque sur le marché du travail aussi l'offre est supposée être égale à la demande.

2. La validité des théories libre-échangistes

D'un point de vue historique, il faut garder à l'esprit que les premiers économistes libéraux (les économistes « classiques », précurseurs des néoclassiques actuels) étaient anglais. À la fin du XVIII[e] siècle et au début du XIX[e], des auteurs comme Adam Smith ou David Ricardo ont bâti des démonstrations sur la supériorité du libre-échange. Mais ces théories visaient essentiellement à justifier la politique anglaise de l'époque. L'Angleterre était alors en effet le pays internationalement dominant et l'ouverture commerciale ne pouvait dès lors que lui profiter en priorité. Démontrer que l'échange international était un bienfait ne pouvait que concourir à renforcer la position de l'Angleterre ; la composante idéologique de l'analyse ne doit donc pas être minorée.

Les constructions théoriques libre-échangistes présentent souvent l'inconvénient de ne pas distinguer libre-échange unilatéral et libre-échange multilatéral. Ceci car, implicitement, les théories supposent que tous les pays peuvent s'insérer dans le commerce international en dégageant des gains mutuels. Cela revient à considérer qu'un pays, dont le marché intérieur est modifié par la concurrence étrangère, pourra en pratique gagner à son tour des marchés chez ses concurrents en développant ses exportations.
Cette harmonieuse vision repose cependant sur des hypothèses contestables, dont celle selon laquelle la spécialisation est toujours possible : un pays doit se spécialiser dans les productions où il est censé disposer d'un avantage relatif. Toutefois, dès lors qu'un pays n'est pas capable de développer de productions à destination du reste du monde, les importations du reste du monde n'ont pas de raison de conduire à une amélioration de la situation du pays considéré. Ce pays n'est alors qu'un marché supplémentaire pour les pays économiquement dominants ; le pouvoir d'achat de sa population va servir à faire travailler les entreprises et la main-d'œuvre d'autres pays.
Le cas de la France est un bon exemple de ce mécanisme. Ce pays s'est ouvert à ses partenaires européens, ainsi qu'à beaucoup d'autres pays, dans le cadre du GATT (future OMC). À partir du moment où la libéralisation des échanges (et des mouvements de capitaux) est devenue effective, la France a progressivement perdu sa base industrielle, les usines fermant, faute de compétitivité suffisante au niveau international, ou se délocalisant dans des pays à moindres coûts. Ce phénomène est si massif qu'on peut s'attendre à ce que, dans le futur, la balance commerciale de la France soit soutenue par l'exportation de produits agricoles (dans le cadre des tensions sur ces marchés au niveau international) – ce qui est tout de même étonnant pour un pays développé, supposé exporter sa valeur ajoutée. De plus, en se reposant progressivement de moins en moins sur les activités à forte VA, les gisements d'innovation et donc de croissance futurs seront voués à se tarir.

L'ouverture, bénéfique à court terme vis-à-vis du consommateur, a donc des effets potentiellement néfastes à long terme. Une contradiction entre l'intérêt à court terme du consommateur et son intérêt à long terme peut être même entrevue, dès lors qu'on ne considère plus le consommateur uniquement à travers sa fonction de consommation mais également comme un acteur de la production (salarié, travailleur indépendant, chef d'entreprise, demandeur d'emploi). Dès lors que l'ouverture n'est pas mutuellement avantageuse, le pays « perdant » n'a pas d'incitation à participer à l'ouverture commerciale.

3. Les possibles effets négatifs de l'ouverture commerciale

Si on revient au raisonnement mené ci-dessus, en relation à la figure n° 3, les importations évincent la production locale. Mais cette éviction n'est pas une simple substitution indolore. La production locale est, par définition, entre les mains des résidents du pays, tandis que les importations n'emploient de la main-d'œuvre locale qu'au niveau de la distribution.

L'ouverture commerciale perturbe donc les conditions du marché intérieur, diminue le niveau d'emploi et donc les revenus distribués. Cette baisse des revenus rejaillit sur la demande en la diminuant également. Graphiquement, en conservant le cadre d'analyse en équilibre partiel, cela se traduit par un déplacement vers la gauche de la fonction de demande, qui passe en *D'*, et *Qd* diminue donc à son tour, pour se fixer en *Qd'*, et ce mécanisme fait progressivement de nouveau perdre le gain initial aux consommateurs. On se retrouve donc dans une situation où le gain est moindre qu'escompté pour les consommateurs et, surtout, où une partie de la population a alors perdu son emploi. Le chômage est donc en hausse, ainsi que, mécaniquement, les inégalités sociales. Cela signifie s'écarter des modèles dominants de concurrence pure et parfaite et pouvoir considérer un chômage qui n'est alors pas « naturel » mais « de situation », généré par la substitution des importations à la production locale.

Toutefois, les effets négatifs de cette situation sont encore plus profonds. La partie de la population qui perd son emploi étant celle qui travaille dans le secteur productif, celui-ci se trouve donc déstructuré par l'ouverture commerciale, voire partiellement détruit. Or, c'est bien le secteur productif qui est fondamentalement créateur de valeur. Dans une économie, affaiblir ce secteur signifie détériorer les conditions d'autonomie économique du pays. Et dès lors que ce mécanisme est initié, la production locale risque d'être de moins en moins à même de concurrencer les importations, amorçant ainsi un cercle vicieux de dépendance économique croissante. Ce mécanisme se traduira au niveau macroéconomique par une dégradation de la balance commerciale et du taux de couverture.

Il faut donc conclure que l'ouverture commerciale fait des gagnants et des perdants (ce qui est généralement admis, mais surtout, avec le corollaire que les gains des gagnants peuvent compenser les pertes des perdants[57]), que la réalité éloigne de la perspective harmonieuse d'un solde positif (c'est-à-dire de l'augmentation du surplus global, soit encore de la combinaison du bien-être des consommateurs et du profit des entreprises).

Dans une publication récente, Cirera *et al.* (2014) analysent les effets sur l'emploi de la baisse des protections à l'entrée, procédant à une revue exhaustive de la littérature empirique relative aux effets de la libéralisation tarifaire (ouverture des marchés) sur l'emploi. Les auteurs tiennent compte à la fois des travaux empiriques observant les résultats de ce type de libéralisation et des simulations réalisées *ex post* à partir de différents modèles d'équilibre général calculable. Les résultats qui peuvent être mis en évidence par cette analyse montrent que, suite à la libéralisation commerciale, l'emploi tend à décroître à court terme. Les auteurs insistent sur l'aspect logique de cet effet, en cela qu'il est accepté que la libéralisation fasse bien des gagnants et des perdants (cf. *supra*). Inversement, si, à long terme, des effets non négatifs sur l'emploi apparaissent, ils restent conditionnés à une forte mobilité intersectorielle des travailleurs (permettant les réallocations). Les implications de cette étude dans le cas des territoires ultramarins, dont nous avons vu qu'ils se caractérisent au contraire par une faible mobilité des travailleurs, sont donc négatives : la libéralisation tarifaire devrait se traduire par des pertes d'emplois, sans gains immédiats ni même envisageables à moyen terme.

57 - Voir par exemple Hillman (1989, p. 1) qui explique que si le libre-échange est associé à des transferts forfaitaires entre individus, alors il est dans l'intérêt de chaque individu dans une économie et est un optimum au niveau mondial.

III PERSPECTIVES D'INTÉGRATION RÉGIONALE POUR LES TERRITOIRES FRANÇAIS DU PACIFIQUE

A. Le cadre d'échange au sein du Pacifique insulaire

1. Le rôle des institutions et du Forum des îles du Pacifique (FIP)

Les membres d'une zone de libre-échange, ou de coopération économique, ont pour obligation de partager certaines compétences avec une instance neutre qui sera plus apte à arbitrer : c'est le rôle du Forum des îles du Pacifique (FIP), un regroupement régional des seize États (et territoires) océaniens. Il s'agit d'une organisation politique internationale de coopération régionale, créée en 1971, accordant son intérêt aux domaines suivants : environnement, télécommunications, aviation civile, énergie, sécurité, commerce, pêche, communications maritimes. La Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française, deux des trois collectivités françaises d'Océanie, en sont devenues membres associés le 24 octobre 2006, date du 37e sommet annuel.

Depuis 2004, le Forum affiche une politique d'ouverture vis-à-vis des territoires du Pacifique, qu'ils soient français ou américains. En matière commerciale, cette ouverture est principalement motivée par la reconnaissance grandissante du fait que ces territoires possèdent les pouvoirs d'achat les plus élevés de toute la région du Pacifique insulaire. L'objectif à terme est d'entamer des négociations « exploratoires » en vue de leur intégration au sein de la zone de libre-échange océanienne, zone qui représente potentiellement sept millions de consommateurs, répartis sur un tiers de la surface du globe.

En août 2004, la Présidente du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie avait estimé que les accords PICTA et le PACER offraient des perspectives intéressantes pour les territoires français du Pacifique (TFP). Officiellement, la démarche de la Nouvelle-Calédonie a dès lors consisté à étudier comment ce territoire français pourrait s'insérer dans un tel accord-cadre. Il est clair toutefois que les disparités de PIB entre les trois TFP (Nouvelle-Calédonie, Polynésie française, Wallis-et-Futuna) et ceux des pays indépendants de ce bassin (hormis l'Australie et la Nouvelle-Zélande) sont importantes : à eux seuls, les TFP égalent, en matière de PIB, le total des quatorze pays insulaires océaniens réunis.

Le rôle grandissant des institutions supranationales est en partie dû à leur indépendance vis-à-vis des autorités des pays membres ainsi qu'à leur implication dans les négociations commerciales. À ce titre, les négociations menées lors du sommet annuel du Forum des îles du Pacifique ont souvent fait l'objet de vives critiques qui dénoncent l'influence ouverte de l'Australie ainsi que de la Nouvelle-Zélande dans la conduite des débats. Des échanges ont lieu après les réunions du sommet pour examiner les directives adoptées : ce sont les « Dialogues Post-Forum »[58]. Enfin, le Forum bénéficie depuis 1994 du statut d'observateur à l'Assemblée générale des Nations unies. Par ailleurs, un mémorandum d'accord d'une durée de cinq ans a été signé en 2012 entre le FIP et l'OMC afin de fournir une assistance technique liée à la libéralisation du commerce des pays insulaires membres du Forum[59].

Du point de vue des théories économiques, une institution est considérée comme le résultat de l'équilibre d'un jeu d'interaction stratégique (North, 1990). Ainsi, la création d'une institution fait donc partie des multiples équilibres possibles issus des négociations. La forme de l'institution est choisie par les différents membres, car elle leur procure des avantages dont ils ne pourraient bénéficier seuls et assure aux membres un niveau de bien-être supérieur (Schotter, 1981).

2. Les accords commerciaux en Océanie

La coopération dans le Pacifique a connu une impulsion récente avec l'adoption du Plan Pacifique en 2005. Il comprend des objectifs généraux de croissance économique, de développement durable, de bonne gouvernance et de sécurité des pays du Pacifique.

L'intégration régionale en Océanie est également encouragée par l'Union européenne (UE) via les Accords de partenariat économique (APE). Ceux-ci favorisent le libre-échange entre l'UE et les pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) et accompagnent, depuis 2002, l'intégration régionale dans le Pacifique par l'introduction d'une négociation de groupe avec la Commission européenne. Pour de nombreuses raisons, les négociations APE ont occasionné une désillusion.

En effet, les échanges avec l'UE sont relativement faibles et cinq pays de la zone bénéficient déjà des conditions avantageuses des accords de Lomé 6 via leur statut de Pays les moins avancés (PMA). Ainsi, les Petits États insulaires (PEI) du Pacifique appréhendent les effets indirects des APE sur leurs relations commerciales avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande.

L'étude d'une union régionale entre pays du Pacifique Sud remonte à la création du Forum, dès 1971, mais c'est en 1999 que les dirigeants des pays membres approuvent l'élaboration d'un projet d'accord. L'objectif est de conceptualiser une future zone

58 - Les partenaires des Dialogues Post-Forum sont : Canada, Chine, Corée, États-Unis, France, Inde, Indonésie, Italie, Japon, Malaisie, Philippines, Royaume-Uni, Union européenne.

59 - Le Forum des îles du Pacifique (FIP) offre une assistance technique depuis 2010 pour accompagner les réformes induites par les accords PICTA et PACER Plus via le Bureau du conseiller supérieur chargé des questions commerciales (OCTA) à Port-Vila (Vanuatu).

de libre-échange océanienne tout en intégrant les économies aux flux mondiaux[60]. Avec une ouverture économique tardive sur le monde, les États et territoires de la région sont souvent restés isolés et tributaires des anciennes puissances coloniales (Gilbert et Pillon, 1995).
Les accords PICTA et PACER découlent de cette volonté de moderniser les économies insulaires tout en se rapprochant des marchés internationaux. Le PICTA est un accord de libre-échange qui inclut quatorze des seize pays membres du Forum des îles du Pacifique. Il prévoit, sur une période de 8 à 10 ans, la libéralisation du commerce des marchandises entre les pays signataires. Le PACER est également un accord régional qui comprend l'Australie et la Nouvelle-Zélande ; il est entré en vigueur en 2002, avec *a priori* peu d'avancées à ce jour. Notons que l'intégration des territoires français à l'accord de libre-échange PICTA reste en cours d'étude[61]. Ils ne sont pas non plus associés à l'accord préférentiel du Groupe mélanésien Fer de lance (GMFL[62]) ni à l'accord SPARTECA (South Pacific Regional Trade and Economic Cooperation Agreement) avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande (voir graphique n° 1, p. 60).

Les règles et procédures définissant l'association PTOM-UE sont établies dans des « décisions d'association outre-mer » (DAO) depuis 1964. Une nouvelle DAO (adoptée le 25 novembre 2013 par le Conseil européen) est entrée en vigueur le 1er janvier 2014[63]. Elle décrit notamment le régime d'échanges des biens et de services s'appliquant à la Nouvelle-Calédonie et à la Polynésie française.

Ces collectivités sont éligibles au Fonds européen de développement (FED). Dans le cadre du 11e FED (2014-2020), les vingt-cinq PTOM bénéficient d'une enveloppe financière totale de 364,5 millions d'euros[64].

60 - Les pays membres de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en Océanie sont : l'Australie (1995), Fidji (1996), la Nouvelle-Zélande (1995), la Papouasie-Nouvelle-Guinée (1996), les îles Salomon (1996), Tonga (2007), Samoa (2011) et le Vanuatu (2012).

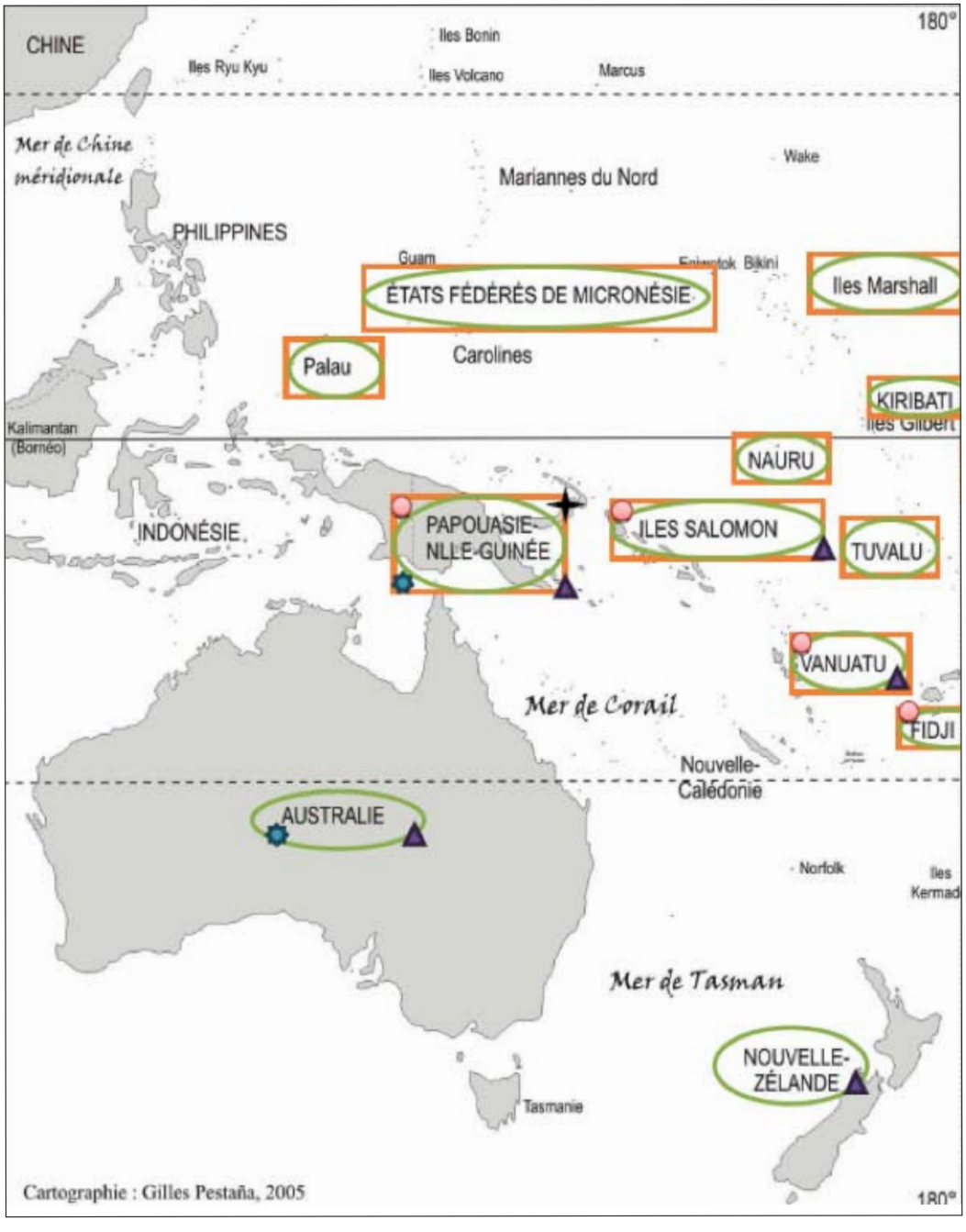
61 - Depuis 2014, le secrétariat général du FIP a été sollicité par le Service de Coopération régionale de la Nouvelle-Calédonie pour fournir des éléments de mise à jour et d'impact de l'accord PICTA.

62 - La deuxième « semaine commerciale », organisée par le Groupe mélanésien Fer de lance s'est tenue à Nouméa en août 2014. Cette manifestation visait à développer les échanges et les partenariats commerciaux entre pays voisins, pour éventuellement donner naissance à un marché commun. Le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie a été invité à assister à l'ensemble des travaux qui se sont parallèlement déroulés du 18 au 21 août, concernant la négociation d'un accord commercial version III, intégrant les investissements, les services et la mobilité des personnes.

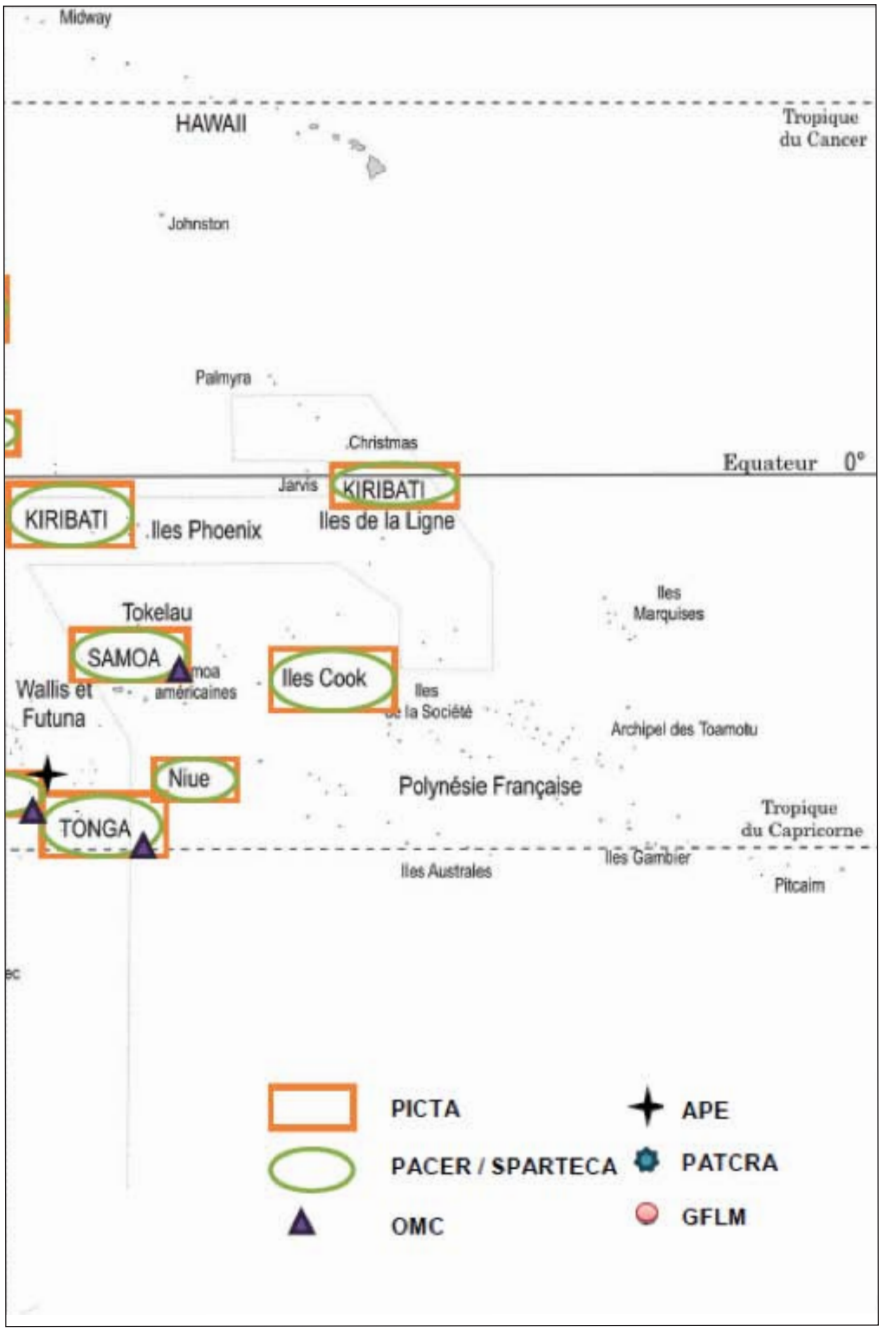
63 - Décision 2013/755/UE du Conseil du 25 novembre 2013 relative à l'association des pays et territoires d'outre-mer à l'Union européenne (« décision d'association outre-mer ») – Journal Officiel de l'Union européenne L 344/1 du 19/12/2013.

64 - Rappel des sigles : APE : Accord de partenariat économique (en négociation) ; GMFL : Groupe mélanésien Fer de lance (1994) ; PACER : Accord de renforcement des relations économiques dans le Pacifique (en place depuis 2002) ; PATCRA : Accord commercial entre l'Australie et la Papouasie-Nouvelle-Guinée (1992) ; PICTA : Accord commercial des pays insulaires du Pacifique (en place depuis 2002) ; SPARTECA : Accord de coopération économique et commerciale régionale du Pacifique Sud (1981) ; OMC : Organisation mondiale du commerce, cf. note 60 *supra* et la liste des sigles et des abréviations p. 94.
À ces accords, on peut rajouter le Trans-Pacific Partnership, un traité multilatéral de libre-échange en cours de négociation, qui vise à intégrer les économies des régions Asie et Pacifique et qui a débuté en 2005 par un accord de partenariat économique stratégique entre le Brunei, le Chili, la Nouvelle-Zélande et Singapour.

Graphique n° 1 : Les principaux accords préférentiels incluant les membres du Forum des îles du Pacifique (FIP)



Source : Oxfam Australia 2009


Midway
HAWAII
Tropique du Cancer
Johnston
Palmyra
Christmas
Equateur 0°
Jarvis
KIRIBATI
KIRIBATI
Iles Phoenix
Iles de la Ligne
Iles Marquises
Tokelau
SAMOA
Wallis et Futuna
Iles Cook
Archipel des Toamotu
Niue
Polynésie Française
TONGA
Tropique du Capricorne
Iles Gambier
Iles Australes
Pitcairn
PICTA
APE
PACER / SPARTECA
PATCRA
OMC
GFLM

3. Les enjeux de l'accord PACER

Le PACER (Pacific Agreement on Closer Economic Relations) est un autre accord commercial que le PICTA. Entré en vigueur en octobre 2002, il inclut cette fois-ci l'Australie et la Nouvelle-Zélande, en plus des États du PICTA.

Le PACER a été approuvé par la majorité des membres du FIP en 2001[65]. Selon les termes de l'article 2(2)(a), l'accord stipule que le PACER a pour objectif de « fournir un cadre général de coopération conduisant dans le temps à la mise en place d'un marché régional unique ».

Peu d'avancées ont été accomplies concernant la mise en place d'une base juridique et institutionnelle formelle de marché régional unique depuis l'accord de coopération économique et commerciale du Pacifique Sud de 1980. L'accord PACER prévoit que le libre-échange doit être mis en place progressivement entre les membres du FIP selon une approche de « stepping stone » préférée par les membres, soit selon le rythme approprié. Si l'accord n'inclut pas un engagement formel vers la libéralisation, les articles 5 et 6 prévoient que les pays membres du FIP entameront des négociations avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande en vue de l'instauration d'un accord de libre-échange conforme à l'article XXIV du GATT.
Le PACER contient également de nombreuses dispositions relatives au calendrier des négociations pour le libre-échange entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande. À ce titre, les négociations en cours sont particulièrement suivies dans les grands pays océaniens. Ces dispositions visent à assurer à l'Australie et à la Nouvelle-Zélande qu'ils ne seront pas désavantagés par rapport à d'autres partenaires commerciaux dans leurs relations commerciales avec les îles du Pacifique. Pourtant, bien qu'il ne traite que des questions commerciales, le PACER n'est pas lui-même un accord de libre-échange : il n'exige pas de réduction des droits de douane entre les parties. C'est le rôle de l'accord de libre-échange PICTA.

La relation juridique entre les accords PACER et PICTA est énoncée dans le PACER. Il prévoit que les membres du FIP puissent libéraliser les échanges entre eux et intégrer leurs économies avant qu'ils concluent des accords de libre-échange réciproques avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Cette disposition est globalement analogue à la façon dont l'OMC donne des indications sur le contenu des accords commerciaux régionaux.

Le PACER exige que toutes les parties se tiennent mutuellement informées sur les accords commerciaux . Ainsi, les membres du FIP doivent s'informer de la mise en œuvre du PICTA, tandis que l'Australie et la Nouvelle-Zélande sont tenues de conserver les Petits États insulaires (PEI) informés des développements au sein du Closer Economic Relations (CER)[66].

De plus, le PACER prévoit expressément de ne pas affecter les engagements des membres du FIP pris sous d'autres organisations régionales et internationales des accords de l'OMC, à savoir : le South Pacific Regional Trade and Economic Cooperation

65 - L'accord PACER a été signé le 18 août 2001 à Nauru par 10 membres du Forum des îles du Pacifique pour une entrée en vigueur le 3 octobre 2002.

66 - Le Closer Economic Relations (CER) est un accord de libre-échange entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande qui a conduit à la suppression totale des droits de douane et des restrictions quantitatives sur la majorité des marchandises depuis le 1er juillet 1990.

Agreement (SPARTECA), le Groupe mélanésien Fer de lance, l'accord de Cotonou. Le PACER n'affecte pas les droits et obligations des accords existants. D'autre part, les pays membres de l'OMC ont l'obligation de respecter la règlementation internationale concernant les questions sanitaires et phytosanitaires. Ce qui signifie que de facto, l'accord PACER obligera tous les membres du FIP à harmoniser/moderniser leurs standards[67]. En cas de ratification, les territoires français seraient donc tenus de se rapprocher des normes australiennes et néo-zélandaises. Enfin, l'accord PACER Plus, à l'étude depuis 2010, permet à l'Australie et la Nouvelle-Zélande de traiter avec les membres du FIP de la libéralisation des secteurs sensibles, tels ceux des migrations temporaires de travailleurs. Les territoires français qui présentent certaines similarités socio-économiques, parfois analogues aux grands États d'Océanie, devraient observer ou participer à la conception de cet accord-cadre.

4. Les enjeux de l'accord PICTA

Le PICTA (Pacific Island Countries Trade Agreement) est un accord de libre-échange mis en place en 2002, dont l'objectif affiché est la libéralisation du commerce et des marchandises entre les pays signataires sur une période de huit à dix ans.

L'élargissement de l'accord PICTA au commerce des services ainsi que la migration temporaire des travailleurs (TMNP) sont engagés depuis mars 2008. Après sept cycles de négociations, le Protocole « services » de l'accord PICTA (TIS) a été proposé à la signature le 28 août 2012, pour une période initiale d'un an. Pour le moment, neuf pays (îles Cook, États fédérés de Micronésie, Kiribati, îles Marshall, Samoa, îles Salomon, Tonga, Tuvalu et Vanuatu) l'ont signé. Cependant son volet « échange de services » ne prend pas en compte la diversité des réalités économiques insulaires. Il ne s'inscrit pas dans le cadre d'échange multilatéral de l'Accord général sur le commerce et les services (AGCS). Ainsi, une expertise technique extérieure semble indispensable pour accompagner les membres du FIP dans leur transition vers le libre-échange.

En outre, le PICTA prévoit l'ouverture de négociations avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande en vue d'élargir la zone de libre-échange. Il doit aboutir à une meilleure protection des consommateurs dans les économies insulaires pour *in fine* créer des emplois. Le but de l'instauration de ce marché régional est d'encourager l'accroissement des investissements directs étrangers (IDE) à destination des îles isolées du Pacifique. Les échanges sont limités aujourd'hui en raison de l'étroitesse du marché intérieur (Anderson et Wincoop, 2003). La possibilité d'atteindre un marché régional harmonisé de sept millions de personnes peut encourager les investissements.

Cependant, le niveau des échanges commerciaux entre les membres du FIP demeure faible, en raison notamment de la contrainte de localisation géographique et de la mauvaise liaison de transport. Il sera toujours difficile de surmonter cet obstacle.

L'accord PICTA doit donc être considéré comme un « tremplin » vers une intégration plus complète dans l'économie internationale. Les entreprises pourraient ainsi s'habituer à l'idée de la concurrence extérieure et certains gouvernements commencer à mettre en œuvre les réformes nécessaires en vue d'une libéralisation du commerce.

67 - Le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie a initié un travail visant à définir un cadre normatif en matière de construction – ce dispositif s'appuiera à la fois sur un référentiel français et européen, tout en permettant une reconnaissance de certains dispositifs normatifs australiens et néo-zélandais dans ce domaine.

Notons que cet accord n'affecte pas non plus les engagements des membres du FIP en vertu d'autres accords commerciaux régionaux et internationaux ni les droits et obligations des accords existants qui restent en vigueur.

L'enjeu du PICTA réside dans l'abandon progressif des tarifs douaniers sur les échanges d'ici à 2015/2017 pour les PEI et les Pays les moins avancés (PMA). Les obstacles au commerce autres que les droits de douane, comme les quotas, doivent être éliminés immédiatement sur le commerce entre les membres du FIP.

En principe, les dispositions de l'accord pourraient permettre à l'Australie et à la Nouvelle-Zélande de rejoindre le PICTA, mais seulement par accord unanime des membres. Cela est cependant peu probable. L'entrée de l'Australie ou de la Nouvelle-Zélande impliquerait une obligation pour le PICTA d'être notifié à l'OMC en vertu de l'article XXIV du GATT[68]. L'argument majeur du refus d'adhésion des îles du Pacifique reste la puissance commerciale et la forte valeur ajoutée des produits australiens qui déstabiliseraient naturellement les économies fragiles et isolées des îles d'Océanie.

Le défi réel apparaît avec les impacts sociaux négatifs qui peuvent provenir de « coûts d'ajustement » associés à l'élimination des barrières tarifaires. Les études empiriques démontrent cependant que, dans les zones de libre-échange, ces impacts sont plus faibles que ceux induits par le retard qui serait pris par rapport aux évolutions économiques et technologiques, en cas d'isolement[69].

L'accord PICTA a donc été conçu avec la perspective d'inclure dans un second temps l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Nous pouvons cependant affirmer que l'hétérogénéité des économies au sein du Forum est un frein à la conclusion d'un accord-cadre dans le Pacifique. Il serait donc plus adapté d'avoir un accord sur mesure conçu directement sous l'expertise de l'OMC qui intègre dans sa structure la diversité des besoins des seize membres et traite directement des enjeux principaux dans le Pacifique, tel que celui de la libre circulation de la main-d'œuvre.

68 - L'accord PICTA ne respecte pas les standards de l'OMC pour pouvoir être noté au titre de l'article XXIV du GATT. Pour le moment il s'inscrit au titre des « dispositions relatives au traitement spécial et différencié » soit « enabling clause ». Ainsi « ces dispositions spécifiques procurent des périodes plus longues pour l'application des accords et proposent un soutien pour mettre en place l'infrastructure indispensable pour s'associer aux travaux de l'OMC, gérer les différends et appliquer les normes techniques ».

69 - Le rapport collectif, *The Potential Impact of PICTA on Smaller Forum Island Nations* (Baigent *et al*, 2007) souligne que les bénéfices directs de l'intégration à la zone de libre-échange sont faibles. Cependant, les États du Pacifique insulaire doivent s'insérer dans les flux d'échanges internationaux pour éviter un déclin graduel causé par l'isolement économique.

B. Quel régionalisme pour le Pacifique ?

1. L'insertion régionale de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française : un modèle de monoexportation inadapté à son environnement régional

a) Des économies peu orientées à l'export, avec un faible taux d'ouverture

Les territoires français du Pacifique se caractérisent par une faible ouverture commerciale. En Nouvelle-Calédonie, le taux d'ouverture se place à 25 %, il est de 15 % en Polynésie française, alors qu'il se situe à 35 % en moyenne dans les autres Petits États insulaires (PEI) du Pacifique (IEOM, 2011)[70]. La justification de ce protectionnisme réside dans la fragilité du tissu industriel et commercial qui ne peut entrer en compétition avec les flux de l'économie mondiale. La capacité d'export de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie est quasiment inexistante et concerne peu de produits.

En Nouvelle-Calédonie, la faiblesse du taux d'ouverture est justifiée par une propension insuffisante à exporter des services (environ 7 %), alors que la Polynésie française affiche une propension à exporter des biens extrêmement faible (3 %). Le taux d'ouverture moyen des territoires français concernant les services est également inférieur à celui des autres PEI du Pacifique (15 % contre 22 %) *(Ibidem)*.

Le protectionnisme affiché par les territoires français a permis de se soustraire aux standards de productivité et a contribué à freiner leur intégration dans la division internationale du travail (Poirine, 2007). Le principal effet pervers sur le long terme reste l'absence de nouvelles spécialisations internationales permettant de diversifier les exportations. Par conséquent, on observe une dépendance à un produit ou à une ressource naturelle unique dans beaucoup de PEI, alors que le tourisme de masse apparaît comme une spécialisation naturelle viable.

Les exportations de nickel et le tourisme, dans une plus faible proportion, représentent 85 % des recettes à l'exportation en Nouvelle-Calédonie. Néanmoins, l'importance du secteur du nickel est très relative pour l'économie calédonienne (environ 10 % du PIB). La Polynésie française présente des caractéristiques sensiblement équivalentes : le poids du tourisme et des produits perliers dans ses exportations représente 65 % des recettes à l'exportation. La concentration des exportations dans un secteur unique est une source de vulnérabilité supplémentaire au vu de la volatilité des cours du nickel et de la perle (ISEE, 2012).

L'économie des territoires français du Pacifique s'est développée historiquement autour du marché intérieur via de solides mesures protectionnistes et ne semble pas adaptée à la concurrence internationale. La Nouvelle-Calédonie présente la plus forte densité artisanale de France : il faut garder en mémoire que 80 % du PIB est produit par le tissu de PME.

70 - Le taux d'ouverture mesure les échanges extérieurs d'une économie. Il correspond au rapport des importations et des exportations à deux fois la valeur du PIB [(Exportations + Importations)/2]/PIB) x 100)].

b) L'intégration des territoires français dans les flux mondiaux et régionaux

La Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française ne sont pas insérées dans les flux d'échanges mondiaux. Néanmoins, il faut souligner que ni les PEI ni même l'Australie et la Nouvelle-Zélande ne sont réellement intégrés dans les grands flux internationaux ; on observe une « périphérisation » générale de l'Océanie. Les échanges économiques et financiers des territoires français sont quasiment inexistants avec les économies insulaires, mais présentent un potentiel réel avec l'Australie et encore davantage avec la Nouvelle-Zélande (voir les graphiques n° 2 et n° 3, p.67).

Les PEI ne sont pas industrialisés, la densité démographique y est excessivement faible, à l'exception de Fidji, et le niveau de PIB très inférieur à celui des territoires français. Ils ne sont pas pour le moment des partenaires commerciaux pertinents. Les flux de transactions courantes avec les économies insulaires représentent 0,3 % du total en 2011. Il faut noter que 70 % des échanges de services de la Nouvelle-Calédonie vers les PEI sont orientés vers le Vanuatu (services aux entreprises, transports et voyages). Fidji représente 40 % des échanges de biens de la Polynésie française avec les PEI du Pacifique (IEOM, 2011).

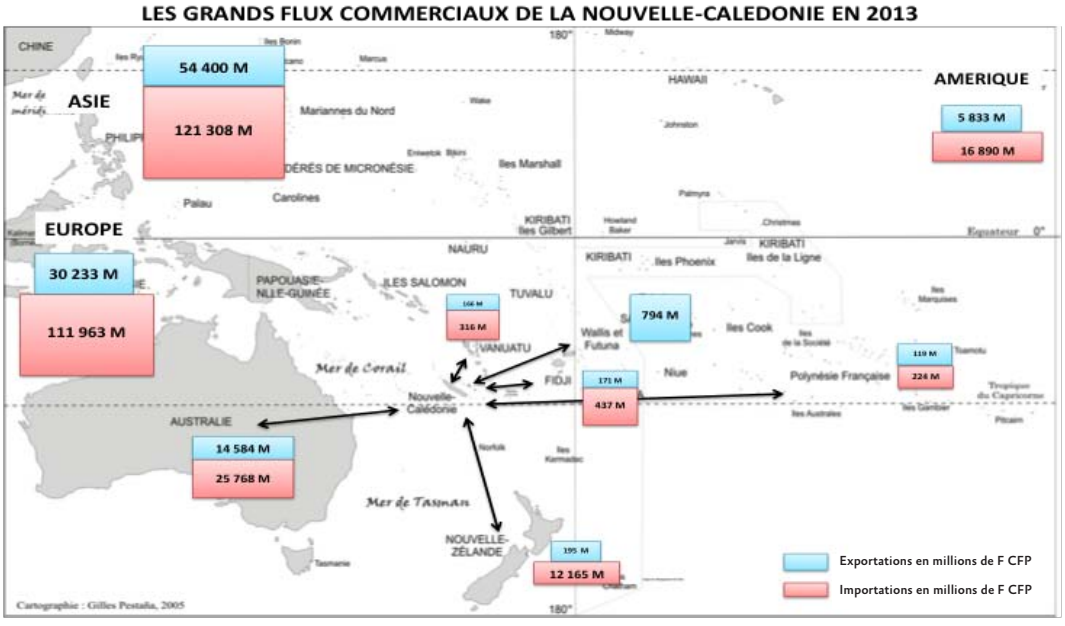
On assiste cependant à une sensible tendance au renforcement des échanges avec la région Asie-Pacifique. L'Asie est devenue la première destination des produits d'exportation de la Nouvelle-Calédonie (46,1 % des exports en 2007). Cette tendance reste très relative dans la mesure où ces exportations reposent uniquement sur le nickel et très peu sur les produits de la crevetticulture (voir par exemple Nouvelle-Calédonie 2025, 2009, Atelier 4 Mondialisation, p. 112-134).

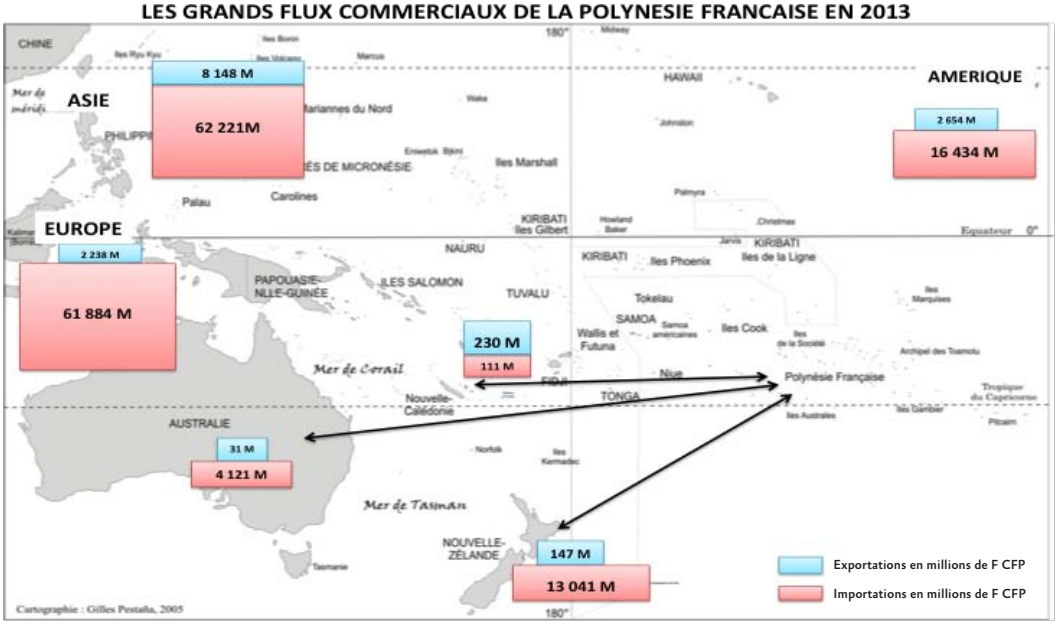
L'UE et la France restent sur la période 2006-2008 les premiers partenaires de la Nouvelle-Calédonie (58 %) et de la Polynésie française (72 %) pour les flux d'échanges[71] (IEOM, *op. cit.*).

En raison de la montée en puissance des économies asiatiques, le potentiel de commerce avec les territoires français pourrait être stimulé, tant au niveau des importations de biens que des exportations de nickel. De plus, les volumes d'échanges actuels vers les pays membres du FIP illustrent l'inadéquation de l'offre des territoires français avec la demande de leur environnement régional.

71 - Selon le principe de non réciprocité, les produits originaires des Pays et territoires d'outre-mer (PTOM) importés dans l'Union européenne (UE) ne sont pas soumis aux droits de douanes ni aux restrictions quantitatives.

Graphiques n° 2 et n° 3 : La nature des flux commerciaux de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française en 2013





Sources : Institut de la statistique et des études économiques, Institut de la statistique de la Polynésie française

c) Les territoires français entre les Petits États insulaires, l'Australie et la Nouvelle-Zélande

La taille des îles avoisinantes et leur niveau de PIB devraient avoir un effet sur le volume des échanges économiques et financiers des deux collectivités françaises[72]. Logiquement, une taille de marché élevée coïncide avec une production échangeable et une consommation conséquentes. Le volume des flux d'investissements directs étrangers (IDE) est particulièrement sensible au niveau du PIB par tête. La stabilité des institutions, la qualité des infrastructures et la main-d'œuvre qualifiée sont un gage de confiance et influent directement sur le volume d'échange.

Bien que les territoires français présentent un niveau de PIB par tête quasiment identique à celui de leurs proches voisins australiens et néo-zélandais, les volumes d'échanges sont marginaux. L'Australie représente 10 % des transactions courantes pour la Nouvelle-Calédonie et la Nouvelle-Zélande en représente 2 %. Cependant, l'Australie est le deuxième fournisseur de services de la Calédonie, en raison des projets miniers et du tourisme. Soulignons aussi que les échanges de la Polynésie avec l'Australie (5 %) et la Nouvelle-Zélande (3 %) subissent une tendance à la baisse (IEOM, *op.cit.*).

Par conséquent, le faible niveau de développement et l'étroitesse des marchés des PEI pénalisent le développement des échanges commerciaux avec les territoires français[73]. Le niveau des PIB australien et néo-zélandais, combiné à la stabilité de leurs économies, indique un potentiel d'échanges pour la Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française[74] (voir annexes 2 et 2 *bis* pour une photographie chiffrée du commerce extérieur par pays de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française). Cependant, la forte valeur ajoutée des biens australiens et néo-zélandais est de nature à déstabiliser les marchés des territoires français. Les perspectives de consolidation des échanges se situent au niveau des services et, plus particulièrement, du tourisme, ainsi que des services professionnels et financiers.

d) La nature des flux commerciaux de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française

Nous avons souligné l'absence d'échanges entre les PEI du Pacifique et les territoires français (voir graphique *infra*, également repris en annexes 5 et 5 *bis*, 6 et 6 *bis*).

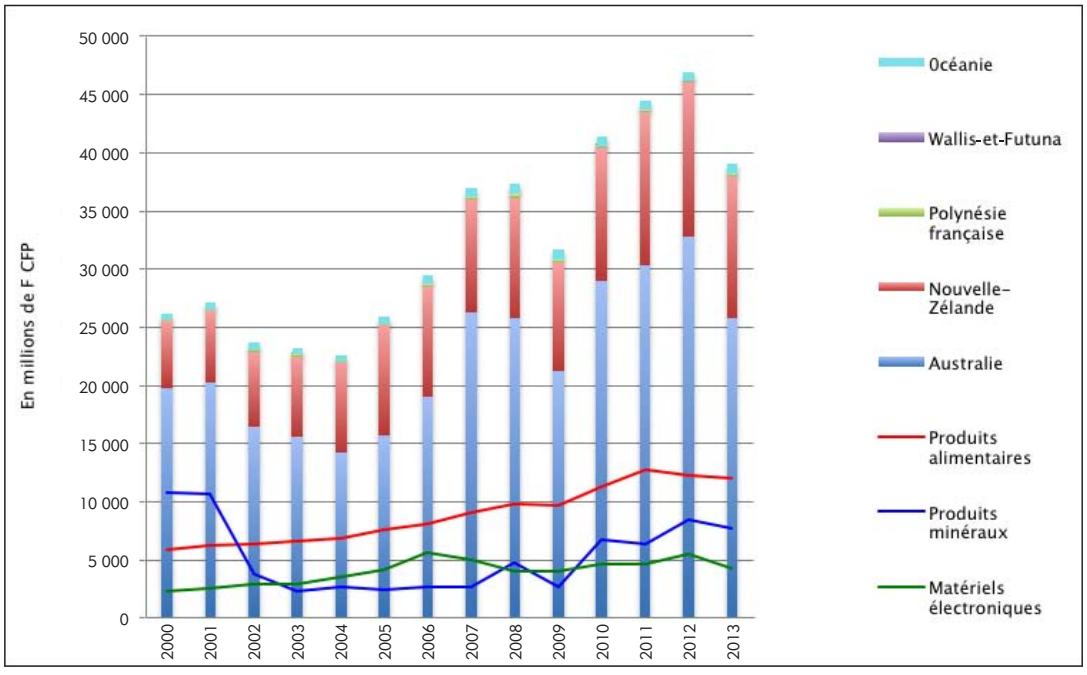
L'appréciation et la comparaison des chiffres des tableaux doivent se faire au regard des PIB respectifs des territoires. Ainsi, selon les derniers chiffres disponibles de l'ISEE et de l'ISPF, le PIB de la Nouvelle-Calédonie est de 855 milliards de F CFP en 2012, de 744 milliards en 2009 et le PIB de la Polynésie est de 563 milliards de F CFP (le chiffre le plus récent date de 2009).

72 - Les travaux de Taglioni (2004) décrivent les défis des processus de coopération régionale dans les ensembles d'États insulaires.

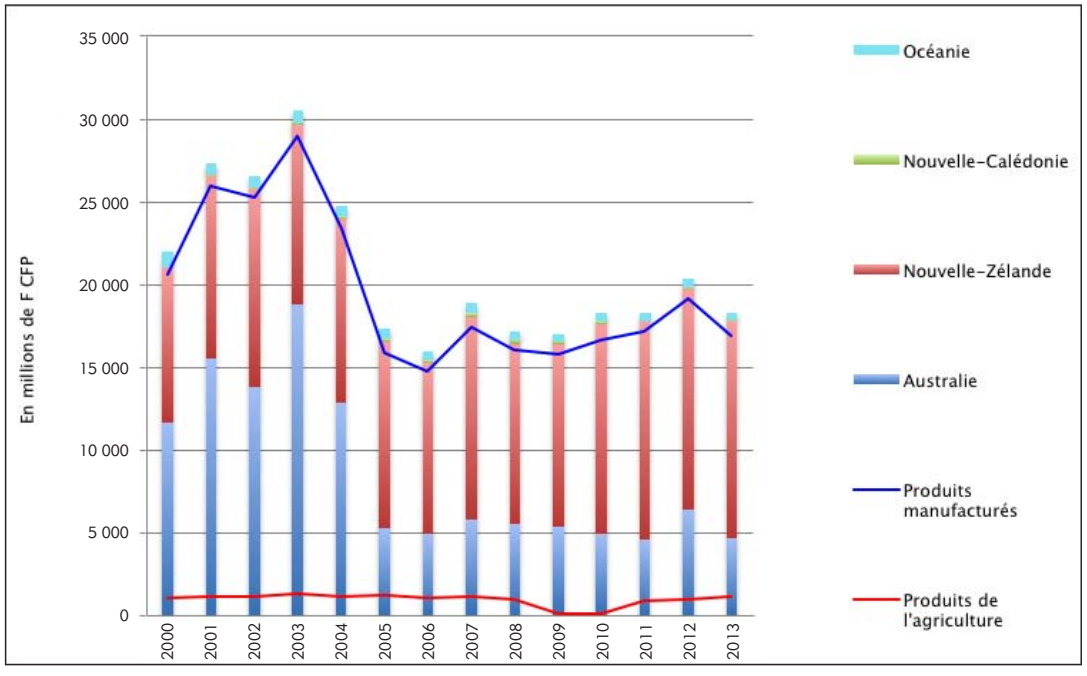
73 - Autant du côté recettes que du côté dépenses, les transactions courantes avec les petites économies insulaires représentent moins de 1 % de ces flux sur la période 2006-2008.

74 - Voir les études des flux commerciaux du Département statistique du secrétariat de la Communauté du Pacifique (CPS). Le nouveau système d'information PRISM (Pacific Regional Information System) permet des études sur des statistiques récentes et uniformes aux trois territoires français en Océanie. Il regroupe les bases de données régionales de l'Institut de la statistique et des études économiques (ISEE), l'Institut de la statistique de la Polynésie française (ISPF), le Service territorial de la statistique et des études économiques (STSEE).

Graphique n° 4 : Évolution des importations régionales de la Nouvelle-Calédonie

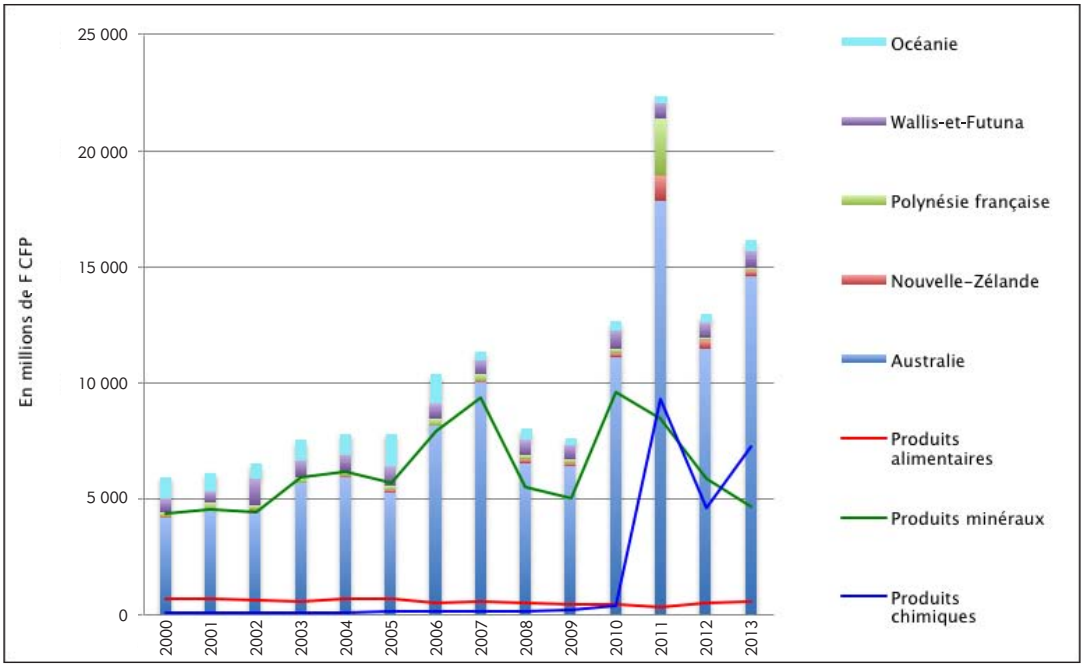


Graphique n° 5 : Évolution des importations régionales de la Polynésie française

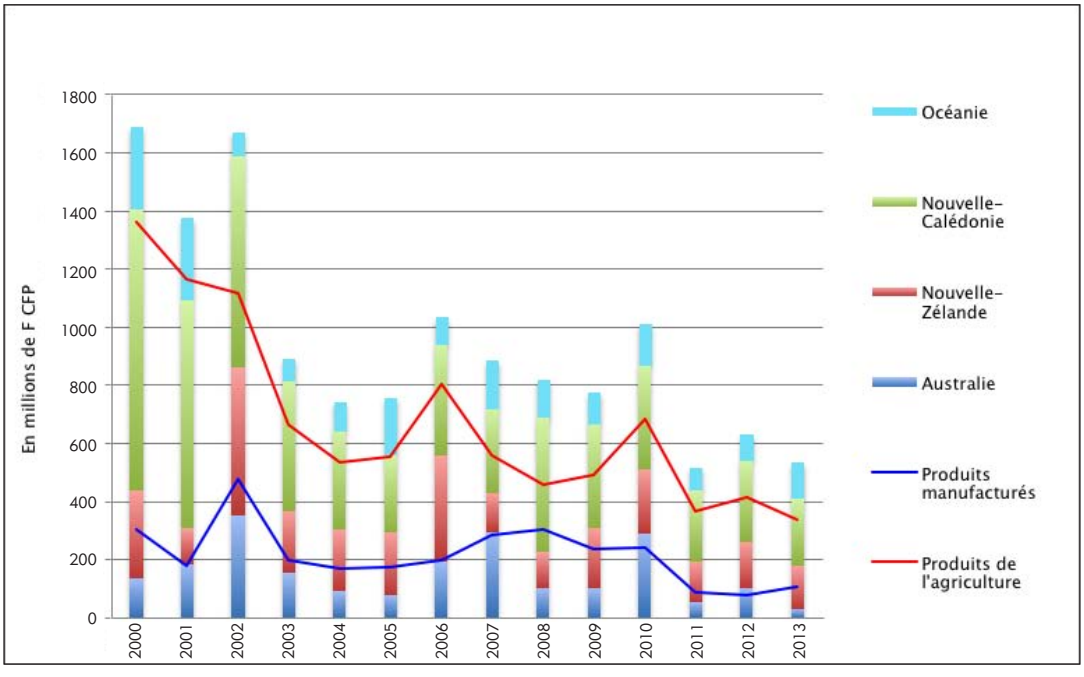


Sources : Institut de la statistique et des études économiques, Institut de la statistique de la Polynésie française

Graphique n° 6 : Évolution des exportations régionales de la Nouvelle-Calédonie



Graphique n° 7 : Évolution des exportations régionales de la Polynésie française



Sources : Institut de la statistique et des études économiques, Institut de la statistique de la Polynésie française

Si on observe la pauvreté des échanges dans l'optique d'un potentiel de développement, la mise en place d'accords commerciaux propres à l'Océanie insulaire, PICTA et PACER, semblerait présenter, au moins initialement, de nouveaux débouchés pour les biens à l'export de Nouvelle-Calédonie et de Polynésie française.

Ce serait toutefois une vision excessivement optimiste des choses. En effet, si, *a priori*, la stimulation des exportations de biens polynésiens et calédoniens semblerait obéir à une logique naturelle d'intégration économique au sein de leur environnement régional, la situation actuelle des flux d'échanges ne fait pas apparaître de tendance allant dans ce sens. On peut probablement incriminer l'isolement historique des anciennes colonies françaises pour expliquer ce qui aujourd'hui a abouti à un décalage avec les réalités insulaires océaniennes. Le modèle économique monoexportateur a eu pour conséquence le développement du secteur de la ressource naturelle et des secteurs non exposés à la concurrence (bâtiment et secteur public) au détriment du secteur productif et agricole, dont la productivité se dégrade. Les flux d'échanges « naturels » au sein du bassin Pacifique ne sont donc pas visibles pour l'instant et rien ne laisse présager qu'ils puissent le devenir à court terme sans modification importante du modèle sur lequel se sont bâties ces économies.

On constate ainsi plusieurs faits saillants :
- les exportations de la Polynésie dans sa zone sont parfaitement résiduelles : 0,14 % du PIB ;
- les exportations de la Nouvelle-Calédonie dans sa zone sont très faibles : 2 % du PIB ;
- les importations de la Polynésie à partir de sa zone sont faibles (et proviennent essentiellement de la NZ) : 3 % du PIB ;
- les importations de la Nouvelle-Calédonie à partir de sa zone restent faibles : 5,4 % du PIB ;
- le commerce extérieur global de la Polynésie française et de la Nouvelle-Calédonie avec les pays d'Océanie est quasiment inexistant.

À titre de comparaison, la part des exportations des pays de la zone euro en direction de la même zone est de 67,3 % et la part des importations des pays de la zone euro en provenance de la zone euro s'élève à 63,4 % (INSEE, 2008, p. 66).
Ces chiffres sont pour la France respectivement de 64,5 % et 68,4 %. Ramenées au PIB, les exportations de la France dans la zone euro représentent environ 17 %.

Remarquons que si les capacités d'exporter sont si faibles, c'est notamment parce que la Nouvelle-Calédonie exporte quasi exclusivement du nickel ou produits du nickel, mais uniquement du minerai (donc à faible VA) vers l'Australie et rien vers la Nouvelle-Zélande ou l'Océanie. Par ailleurs, si les échanges des PEI entre eux sont très faibles, leurs échanges avec les grands pays développés à économie de marché d'Océanie, l'Australie et la Nouvelle-Zélande, sont beaucoup plus développés : ces deux pays fournissent en effet plus de 40 % des importations de biens des PEI du Pacifique (15 % pour les deux collectivités françaises) et accaparent environ 25 % de leurs exportations (5 % pour la Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française, avec cependant une situation très différente pour les deux territoires) (IEOM, *op. cit.*).
En outre, les exportations agricoles en Polynésie française (coprah, vanille) et en Nouvelle-Calédonie (café, aquaculture) sont délaissées (voir annexes 6 et 6 *bis*) en raison de la faible rentabilité de leur exploitation. La hausse continue et généralisée des prix locaux ne se répercutant pas sur les prix aux producteurs (Poirine, *op. cit.*), on comprend que les incitations fournies aux producteurs ne sont pas actuellement favorables à la recherche d'un développement commercial. Une politique volontariste d'aide

aux producteurs, leur facilitant notamment l'exploration des marchés insulaires, pourrait peut-être inverser la tendance, sous la réserve (importante) que ces marchés étant eux-mêmes étroits, les volumes et marges réalisables ne seraient pas forcément plus incitatifs. Les territoires français présentent de plus de nombreuses caractéristiques du « syndrome néerlandais »[75], ce qui explique également la faible capacité d'export de marchandises et, plus particulièrement, la place prépondérante du secteur des services dans l'économie. Pour autant le tourisme, secteur non naturellement protégé de la concurrence internationale, a tendance à régresser.

Le syndrome hollandais

> *Comme le précise le CEROM :*
>
> *L'injection d'une rente (minéralière ou administrative) dans une petite économie ouverte peut entraîner des déformations structurelles préjudiciables à la croissance à long terme. L'injection de la rente au travers des dépenses publiques (fonctionnement et investissement) conduit ainsi à une augmentation de la demande de biens et services. Cette croissance est souvent supérieure à celle à laquelle peut répondre l'offre domestique. Il s'ensuit généralement une hausse des prix, puis des taux de salaire (afin de maintenir le pouvoir d'achat). Cette spirale inflationniste (au travers de la boucle salaires-prix) est préjudiciable au secteur exposé à la concurrence internationale qui voit ainsi sa compétitivité se dégrader. Elle est moins problématique dans le secteur abrité où les entreprises peuvent répercuter, sans crainte de la concurrence internationale, les augmentations de coûts dans leur prix de vente.*
> *Au fur et à mesure que le temps passe, la profitabilité dans le secteur concurrencé s'amenuise et les capitaux se déplacent vers le secteur abrité. La perte de compétitivité se traduit à long terme par une polarisation des exportations sur le produit de rente et par une croissance presque parallèle des importations.*
> *L'économie se déforme et perd progressivement de son dynamisme. Ce phénomène est désigné communément sous le terme de « syndrome hollandais » (Dutch disease) en référence aux difficultés économiques rencontrées aux Pays-Bas à la suite de l'injection de la rente gazière dans l'économie batave.*
> *L'économie calédonienne présente certains symptômes de ce Dutch disease qui serait provoqué ici plus par la rente administrative (transferts métropolitains) que par la rente tirée du nickel. Mais elle s'en écarte aussi par certains traits et notamment par la faiblesse de son taux d'ouverture à l'importation. (CEROM, 2005, p. 17)*

Au final, dans leur zone, les territoires français apparaissent comme des « isolats » avec une insertion résiduelle dans le commerce régional (et une insertion quasi nulle si on exclut le plus grand pays qu'est l'Australie).

Cette conclusion est le pendant négatif de l'analyse précitée de Paelinck et Polèse[76], pour lesquels les tendances économiques et commerciales naturelles entre pays préexistent à l'intégration (« l'intégration continentale est en partie un processus naturel, généré par une combinaison de facteurs exogènes, et que de tels traités serviront souvent simplement à accélérer les tendances existantes » (Paelinck et Polèse, 1999)).

75 - Le syndrome hollandais correspond aux effets pervers de la rente tirée de la différence entre le prix de vente et le coût d'exploitation des ressources naturelles. Le gonflement des exportations tire vers le haut le taux de change, réduisant d'autant la compétitivité internationale des produits locaux, et entraînant une désindustrialisation conséquente.

76 - Cf. *supra :* C. Une rationalité économique problématique ?, point 5, p. 43.

e) Quid de l'émancipation ?

L'explication de la durabilité de la situation (absence de faillite économique des territoires, malgré un taux de couverture très faible et une fiscalité protectionniste) réside *a priori* uniquement dans les transferts métropolitains.

Pourtant, au-delà des transferts, les déficits ne sont pas une menace directe. La portée des déficits dépend de la perspective, selon qu'on se place dans le cas d'une Nouvelle-Calédonie (territoire le plus émancipé) restant française (1), si on envisage une émancipation très poussée (2) ou une indépendance (3).

Dans le second cas (2), on est proche du cas grec (ou à taille plus comparable, de la ville de Détroit) : change fixe et déficits de la balance des transactions courantes accumulés, devant se traduire soit par une dévaluation (avec choc de paupérisation par inflation importée), soit par des ressources nouvelles extérieures (aide extérieure, dette), soit par une « dévaluation interne » (dans les années quatre-vingt en France on parlait alors de « désinflation compétitive »), en clair une diminution du coût du travail pour relancer les exportations et payer la dette (ce qui, évidemment, est encore plus douloureux sans inflation, cf. le cas actuel de la Grèce). Pour la Nouvelle-Calédonie, la désinflation compétitive a toutefois peu de portée du fait de la faiblesse des recettes à l'export hors nickel.

Dans le troisième cas (3), la monnaie devient flottante et se déprécie très fortement par rapport à l'euro et au dollar. Il y a également choc de paupérisation, mais aussi une possibilité de « courbe en J », c'est-à-dire un rétablissement du commerce extérieur par des exportations devenues moins chères. Toutefois, pour la Nouvelle-Calédonie, cela ne changerait rien pour les exportations de nickel qui sont en dollars ; la seule possibilité de redressement serait alors le tourisme.

Le premier cas (1) représente la situation actuelle. De façon contre-intuitive, le déficit extérieur a peu d'importance tant qu'on reste dans ce cas. Le déficit lui-même n'a pas de conséquence pour les différents agents quand chacun regarde sa situation individuelle (par exemple, une entreprise exportatrice est indifférente pour elle-même au déficit de la balance des transactions courantes) ; c'est un indicateur agrégé qui ne signifie pas grand-chose en lui-même dès lors que le change F CFP/euro est fixé juridiquement comme c'est le cas actuellement (et non par un jeu de réserves de change qui ne prémunit pas contre une fixité de change devenant intenable).

L'aggravation des déficits (et il est vrai pour la Nouvelle-Calédonie que leur ampleur est comptablement largement masquée par les investissements directs étrangers pour les usines) n'a pas de conséquence économique directe. Cela ne signifie pas cependant que les mécanismes économiques sont totalement absents et que des ajustements, via le salaire, les prix, l'activité, ne jouent pas… Mais, en l'état, les déficits des échanges n'ont pas plus d'importance que ceux d'un quartier de Paris (par exemple), la seule différence étant que l'on calcule une balance des paiements pour les territoires ultramarins…
La vraie conséquence de la situation de perpétuation des déficits est que la situation rend l'émancipation politique de moins en moins praticable économiquement. Comment aller au terme de l'émancipation dans un contexte de déficits multiples et croissants dont la soutenabilité n'est actuellement permise que par le lien avec la métropole ?

2. Les débats autour de l'intégration régionale : le positionnement des acteurs locaux

Pour les territoires français du Pacifique, les avantages du PICTA et du PACER seraient avant tout d'ouvrir à leurs entreprises, en particulier dans les secteurs de la transformation néo-calédonienne (puisqu'il n'y a presque pas de base industrielle en Polynésie française) les marchés océaniens insulaires, dont les plus importants dans la région immédiate sont ceux de Fidji, du Vanuatu et de la Papouasie-Nouvelle-Guinée.

Mais la problématique n'est pas si simple car les territoires français du Pacifique, surtout la Nouvelle-Calédonie, possèdent des niveaux de protection commerciale élevés. Si, d'un point de vue juridique, le principe de cette protection peut faire débat par rapport aux principes du multilatéralisme de l'OMC[77], il n'en reste pas moins que la protection commerciale permet à des petits territoires de développer une base industrielle, alors que la taille de leur marché intérieur ne leur permettrait autrement pas de résister à la concurrence internationale. Or un pays/territoire ne peut être constitué que de consommateurs consommant de l'import. Il faut bien pouvoir disposer d'un revenu pour consommer et il faut donc pour cela au préalable produire.

Cet argument entre protection et base industrielle est à relier à celui des industries dans l'enfance qui justifie le protectionnisme. Mais plus largement, au-delà des aspects économiques standards, la protection commerciale permet à des territoires de développer une industrie dont le rôle social ne doit pas être minoré : l'industrie crée des emplois, distribue des revenus, forme à des métiers, socialise des populations potentiellement peu intégrées à la sphère économique, etc.

C'est en cela que le libre-échange régional présente de lourds enjeux pour les TFP (et surtout pour la Nouvelle-Calédonie qui dispose d'une base industrielle beaucoup plus développée que dans le reste de l'outre-mer) : quelles seraient les conséquences économiques et sociales des accords régionaux de libre-échange ?

La nature même de ces deux accords en exacerbe les enjeux pour les TFP. En effet, le PICTA et le PACER sont articulés : entrer dans le PICTA conduit à entrer dans le PACER. Les territoires français risquent alors une double concurrence : celle des pays océaniens à faible coût de main-d'œuvre et celle des pays à forte valeur ajoutée que sont l'Australie et la Nouvelle-Zélande.

Or, on constate que la faiblesse de l'insertion régionale de la Nouvelle-Calédonie est telle (cf. les graphiques n° 4 et n° 6, pp. 69 et 70) qu'elle ne peut être due à du protectionnisme (dont l'affaiblissement laisserait place à de la création d'échange, effet positif traditionnel d'une ZLE (Zone de libre échange) ou d'une union douanière). La situation est encore plus prononcée en Polynésie française (cf. les graphiques n° 5 et n° 7, pp. 69 et 70). Il y a donc très peu de possibilités de marchés nouveaux à espérer dans le cadre du PICTA. Le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie ne dit pas autre chose, estimant que :

> *Si le Pacifique présente la particularité d'avoir beaucoup de petits États insulaires pauvres, il y a tout de même l'Australie, la Nouvelle-Zélande et les pays d'Asie qui*

77 - Dans l'environnement régional de la Nouvelle-Calédonie, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, Fidji, la Papouasie-Nouvelle-Guinée sont membres de l'OMC ; l'archipel du Vanuatu vient de rejoindre l'OMC après avoir franchi en mai 2001 l'une des ultimes étapes préliminaires à son accession au statut de membre de cette organisation (la première demande du Vanuatu en vue de rejoindre l'OMC remonte à juillet 1995).

> *offrent des disponibilités de marchés. Par contre, pour l'instant, en dehors du nickel et de l'aquaculture, les marchés ciblés sont à préciser et des négociations commerciales avec ces pays doivent être débattues.* (Gouvernement de la Nouvelle-Calédonie, 2010, p. 126)

La question des avantages nets à retirer de ces regroupements régionaux est donc d'une grande acuité. La puissance économique de la Nouvelle-Zélande et de l'Australie donne à ces pays un rôle extrêmement prédominant dans le PACER et un pouvoir de négociation conforme à cette suprématie (au point que beaucoup d'industriels calédoniens considèrent le PICTA comme un cheval de Troie de l'Australie). Ces craintes sont également répandues dans les PEI du Pacifique, ainsi selon Penjueli et Morgan, fermement opposés au PACER :

> *The Pacific Agreement on Closer Economic Relations (PACER) was not designed to ensure cheaper goods for Pacific islanders or address constraints faced by Pacific businesses. The agreement was designed primarily as a defensive mechanism to ensure Australian and New Zealand exporters and investors would not be disadvantaged if Pacific island countries concluded a free trade agreement with other developed countries.* (Penjueli et Morgan, 2010, p. 211)

Kaufmann (2010) explique également que de nombreuses ONG du Pacifique sont très opposées au régionalisme, notamment l'influente ONG Pacific Network on Globalisation (Kaufmann, *Ibid.*, p. 245)[78].

Jusqu'à récemment et à l'accord de libre-échange entre la Chine et ses partenaires régionaux, l'intégration régionale se développait partout sauf dans le Pacifique (hormis l'ASEAN qui est une intégration restreinte). L'attraction des accords PICTA et PACER s'en trouve exacerbée par leur aspect novateur dans la zone du Pacifique Sud. Mais il faut noter qu'une analyse complète des effets réels de ces processus sur les territoires français du Pacifique n'a jamais été réalisée. La rareté des travaux induisait que les enjeux de l'intégration régionale ne restaient qu'esquissés dans les territoires français du Pacifique et que les craintes vis-à-vis de l'inconnu pouvaient prendre une part prépondérante dans les discours.

Pourtant, si un décalage entre les connaissances scientifiques en matière de commerce international et les craintes du public est courant (cf. Krugman, 1998, Coughlin, 2002, Jacob *et al.*, 2011), il semble bien que les craintes récurrentes exprimées notamment par la Fédération des industries de Nouvelle-Calédonie ne sont pas dépourvues de fondement économique. Le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie a lui-même formalisé ces craintes, exprimées par les différents acteurs économiques :

> *Concernant les règles sur le commerce international, on relève d'une part que les conséquences concrètes, pour la Nouvelle-Calédonie, de l'adhésion de la France à l'OMC ne semblent pas suffisamment claires ; et d'autre part que l'éventuelle adhésion à un accord local tel que PICTA ne semble pas pouvoir engendrer pour les acteurs économiques plus d'avantages que d'inconvénients.* (Gouvernement de la Nouvelle-Calédonie, *op. cit.*, p. 109)

78 - Le Pacific Network on Globalisation condamne sans ambiguïté les projets d'accord de libre-échange et estime que la libéralisation du commerce régional permettra à l'Australie et à la Nouvelle-Zélande d'inonder de leurs produits les îles du Pacifique.

En réalité, le régionalisme semble additionner les oppositions des acteurs concernés. Cela était le cas dès le début du processus. Ainsi, la position des acteurs économiques calédoniens était ainsi résumée en 2005 :

> *Le PICTA [...] est loin de recueillir l'adhésion des professionnels polynésiens et calédoniens. [...] Si la Polynésie a totalement rejeté l'idée d'y participer, la Nouvelle-Calédonie en étudie encore les modalités, dans le respect des règles de l'OMC. Au registre des inquiétudes, la peur d'être inondé par des produits venant de petits pays où le coût de la vie est bien moindre que dans les deux collectivités, alors que ces dernières ne pourraient rien y exporter pour les mêmes raisons. Sans oublier le PACER, accord découlant du PICTA, qui permettrait à l'Australie et à la Nouvelle-Zélande de vendre leurs produits dans toute la zone. Un scénario catastrophe pour les industries calédoniennes et polynésiennes [...]. Le MEDEF, la Fédération des industries de Nouvelle-Calédonie, le SIFOP et le Conseil des employeurs de Polynésie française se sont donc fermement prononcés contre toute adhésion au PICTA.*[79]

On constate que, contrairement à la question de la libéralisation commerciale (importer ou produire localement), qui génère des soutiens et des oppositions, la question du régionalisme ne bénéficie d'aucun soutien de la part d'acteurs économiques locaux. Il faut certainement y voir le fait que le secteur de l'import-distribution, lié à des enseignes françaises, n'aurait que peu de choses à importer des pays voisins et que les producteurs locaux n'auraient sans doute rien à y vendre (demeurant toujours moins compétitifs que les producteurs australiens, du fait des différences d'échelles de production[80]).

3. Les recommandations du rapport Luff et Baker[81]

À travers les recommandations du Livre vert, l'UE se déclare déterminée à promouvoir l'intégration régionale en guise de modèle pour le développement des ACP et des PTOM. Celui-ci formule « des recommandations spécifiques relatives à l'amélioration du niveau d'intégration entre les PTOM et leur région géographique respective » :

> *D'une manière générale, la France est également déterminée à explorer les synergies entre les PTOM et les autres pays du Pacifique. Cependant, il semble y avoir un manque de complémentarité dans les économies des PTOM et celles de leurs voisins ACP puisque la structure de leurs économies est relativement similaire, à l'exception de la Nouvelle-Calédonie qui jouit d'une prédominance de mines de nickel. [...] La plupart des synergies potentielles semblent provenir des secteurs de services, tels que le secteur des télécommunications, de l'aviation et de la navigation.* (Luff et Baker, *op. cit.*, p. 130)

79 - CCI info, Nouvelle-Calédonie, n° 133, novembre 2005, p. 20.

80 - « Il est ainsi très fréquent qu'une entreprise de transformation locale produise à partir de machines qui sont les plus petites de leur gamme et correspondent encore à une production calibrée pour cinq cent mille ou un million d'habitants. Les entreprises calédoniennes produisant pour une population bien inférieure, leurs prix de production sont donc mécaniquement plus élevés. » (Descombels et Lagadec, 2009, p. 124).

81 - Luff et Baker, 2010, p. 130 et suivantes.

a) Les possibilités de libéralisation commerciale

ı) L'intégration par les PTOM du PICTA et du PACER

L'intégration régionale des PTOM du Pacifique implique l'adhésion au PICTA et une éventuelle participation à l'accord PACER ainsi qu'aux négociations du PACER Plus.

Selon Luff et Baker (*Ibid.*, p. 137), la libéralisation des États ACP du Pacifique n'est pas censée avoir un impact négatif important à court terme ou à moyen terme, étant donné les bas niveaux du commerce et les périodes prolongées pour l'élimination progressive des recettes douanières prévue dans l'accord PICTA. Par ailleurs, ce dernier contient une clause plutôt généreuse pour « l'industrie naissante », facilitant l'adoption d'une mesure de sauvegarde générale pour protéger une nouvelle industrie si besoin était.

Devenir membre de l'accord PICTA présente des opportunités dans les secteurs de services et pourrait aboutir à l'identification de nouvelles synergies et d'efforts d'harmonisation règlementaire pour mieux les soutenir. Il semblerait logique que ces synergies passent par la définition d'une action collective au niveau régional pour réduire les contraintes exogènes liées à l'éloignement des pays et aux coûts élevés des transports et des énergies.

Toujours selon Luff et Baker, la participation à l'accord PICTA et au processus d'intégration régionale pourrait permettre aux PTOM du Pacifique d'influencer les futures négociations sur la mise en œuvre de l'accord PACER, qui inclut l'Australie et la Nouvelle-Zélande. L'introduction de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande dans un accord de libre-échange peut procurer aux PTOM l'accès à un marché plus important mais également peut donner un élan supplémentaire par la provision d'appui technique pour la libéralisation vers ces deux marchés. Toutefois, la perte des recettes douanières doit être pesée contre l'optimisation des produits d'importation.

L'adhésion à l'accord PICTA serait donc un tremplin à une intégration régionale plus avancée comme le PACER Plus, c'est pourquoi, en restant à l'écart des négociations, les PTOM ne pourront pas apporter leur contribution, ce qui rendra l'accession au PACER plus difficile à un stade ultérieur.

Ces éléments plutôt favorables ou nuancés sont présentés comme valables essentiellement à court terme, or, on sait que les effets de l'intégration régionale se manifestent surtout à long terme. Et c'est bien à cet horizon qu'il n'est pas aisé d'entrevoir de solution au manque de complémentarité des économies des territoires français du Pacifique et de leurs voisins (peu de commerce, F CFP monnaie trop forte pour l'export, etc.). La Nouvelle-Calédonie possède néanmoins un savoir-faire remarquable en termes d'expertise dans le domaine environnemental/assainissement ou biogénétique pour l'élevage, par exemple.

Le seul point favorable est paradoxalement issu de la faiblesse des échanges intra zone.

> *Actuellement, il y a peu de commerce avec les ACP, ce qui s'explique en partie par la relation étroite de la Nouvelle-Calédonie avec la France et la prédominance du nickel dans ses exportations. Les produits ACP du Pacifique comptent seulement pour 0,35 % des importations en Nouvelle-Calédonie. L'impact de la libéralisation commerciale avec les États du Pacifique en termes de perte de recettes douanières serait donc négligeable. Par ailleurs, les produits provenant des ACP bénéficiaient d'une exemption de taxes à l'importation en Nouvelle-Calédonie.* (Luff et Baker, *op. cit.,* p. 131)

Toutefois, le dispositif du régime préférentiel prévu par les accords de Cotonou[82] a pris fin en 2008. À compter de 2015, le nouveau code des douanes ne permet plus l'application du régime préférentiel (cf. *infra* note n° 97).

ii) La libéralisation commerciale avec l'UE

Selon Luff et Baker (*Ibid.*, p. 137), la négociation d'un accord de libéralisation commerciale indépendant avec l'UE[83] serait une option viable pour les PTOM et une alternative au statu quo. En effet, le marché de l'UE pourrait représenter pour les PTOM un accès supplémentaire pour les services, les transferts de technologies et la recherche et le développement. Les PTOM pourraient négocier de meilleures règles d'origine, reflétant celles accordées aux États ACP du Pacifique dans les APE UE-Pacifique et la reconnaissance mutuelle relative aux règlements techniques, aux standards et, si possible, aux procédures de certification.

Pour autant, toujours selon Luff et Baker, si s'engager dans des négociations avec l'UE était un réel défi pour les PTOM du Pacifique, il ne serait pas plus urgent que d'adhérer à l'OMC – si les réformes appropriées étaient rapidement amorcées. Revenons donc sur l'OMC, avant que soient étudiées des pistes de réformes à travers des politiques de compétitivité et de diversification.

82 - Depuis Lomé (1975) jusqu'à l'accord de Cotonou (2000), la coopération commerciale entre les pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) et l'UE reposait sur des préférences non réciproques avec des tarifs préférentiels. Ce qui nécessitait une dérogation aux règles de l'OMC puisqu'elles ne respectaient pas l'article I du GATT relatif au traitement de la nation la plus favorisée. Ainsi, l'accord de Cotonou, signé entre l'UE et les pays ACP le 23 juin 2000, a prévu des accords commerciaux compatibles avec l'OMC et menant à la libéralisation des échanges entre les parties : les Accords de partenariat économique (APE). Ce sont des accords commerciaux visant à développer le libre-échange entre l'Union européenne et les pays ACP : ces accords prévoiraient la suppression immédiate des droits de douane sur les produits originaires des pays signataires entrant dans l'Union européenne et la suppression progressive des droits de douanes sur les produits originaires de l'Union européenne lors de leur entrée dans les pays signataires. L'actualisation des informations est faite régulièrement par la Commission européenne sur son site internet : http://ec.europa.eu/trade/policy.countries-and-regions/regions/pacific

83 - Conformément aux articles XXIV du GATT et l'article V de l'AGCS.

b) L'adhésion à l'OMC[84]

ı) La situation actuelle de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française au regard de l'OMC

L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) de 1947 ainsi que celui de 1994 ont été acceptés par la France sans réserve d'application territoriale. Les règles de l'OMC en matière d'importation des marchandises ont donc vocation à s'appliquer non seulement au territoire douanier métropolitain mais également aux territoires douaniers de l'ensemble de ses collectivités territoriales.
Cette interprétation est renforcée par la réponse du ministre de l'économie et des finances à Émile Vernaudon, député de la Polynésie française, publiée au JORF du 31 mai 1999, et dans laquelle il est indiqué que « l'accord de Marrakech instituant l'OMC s'applique à l'ensemble des collectivités territoriales d'outre-mer français [...] ».

Il semble donc que les accords de l'OMC en matière de commerce des marchandises s'appliquent en Nouvelle-Calédonie et que celle-ci est tenue au respect des dispositions de ces instruments lors de l'élaboration de son tarif douanier.

En matière de réglementation du commerce extérieur, la Nouvelle-Calédonie a mis en place un dispositif douanier protecteur composé de taxes fiscales à l'importation, de taxes conjoncturelles à l'importation, de contingentements et de suspensions. Les conclusions de la Conférence économique, sociale et fiscale d'août 2014 tendent vers l'instauration d'une taxe de type TVA, qui simplifierait d'éventuelles mesures visant à réduire les barrières douanières tarifaires dans l'hypothèse d'une mise en conformité de la Nouvelle-Calédonie avec les règles de l'OMC. Or, s'agissant des barrières non tarifaires, il apparaît clairement qu'elles sont illégales au regard de l'OMC.

Les articles VII, XI, XII et XX de l'accord de 1947 (consolidé) s'appliquent sur les restrictions quantitatives. Le point 1 de l'article XI, « Élimination générale des restrictions quantitatives », précise :

> *Aucune partie contractante n'instituera ou ne maintiendra à l'importation d'un produit originaire du territoire d'une autre partie contractante, à l'exportation ou à la vente pour l'exportation d'un produit destiné au territoire d'une autre partie contractante, de prohibitions ou de restrictions autres que des droits de douane, taxes ou autres impositions, que l'application en soit faite au moyen de contingents, de licences d'importation ou d'exportation ou de tout autre procédé.*

Cette interdiction générale des restrictions quantitatives est nuancée par le point n° 2 dudit article. Il existe cependant des conditions à remplir que ne satisfait pas la Nouvelle-Calédonie. Or, lorsque la Nouvelle-Calédonie élabore son tarif douanier ou toute autre mesure visant à instaurer des restrictions quantitatives à l'importation (en dehors des exceptions expressément admises par les accords et du cadre spécifique de la décision d'association des PTOM à la Communauté européenne), elle devrait respecter les engagements figurant dans lesdits instruments internationaux. Il apparaît donc que pour être juridiquement valable au regard des règles de l'OMC, toute restriction quantitative instaurée par la Nouvelle-Calédonie devrait entrer dans la catégorie des exceptions admises par les divers accords sur le commerce des marchandises.

84 - Lagadec, 2009, § 18.

Il convient, par ailleurs, de noter que la mise en place de telles mesures n'est pas une compétence unilatérale du membre concerné mais une attribution de la Conférence ministérielle de l'OMC (organe décisionnel composé de représentants de tous les membres) qui décide d'une dérogation… Il semblerait que la France n'ait sollicité aucune dérogation en faveur de la Nouvelle-Calédonie.

II) Les enjeux liés à l'adhésion

Les bénéfices de l'adhésion à l'OMC sont généralement reconnus (mais toujours dans le cadre d'une référence au moins implicite à l'optimalité du libre-échange) :

> *L'adhésion entraîne le partage des bénéfices d'une telle réglementation de même que ceux des droits d'accès au marché accordés par les membres de l'OMC sur leur territoire sur une base de la Nation la plus favorisée (NPF). Cela procure aux sociétés des PTOM de la prévisibilité dans leurs projets de commercialisation dans les pays tiers, tandis qu'en même temps cela permet à ces derniers d'exercer leurs droits devant des forums internationaux effectifs. L'adhésion contribue également à une image générale positive du nouveau membre et peut encourager l'investissement direct étranger sur son territoire.* (Luff et Baker, *op. cit.*, p. 135)

Pour ces auteurs, l'adhésion des PTOM du Pacifique entraînerait une pression internationale immédiate pour un remaniement radical de leur système entier de protection de marché et donnerait lieu à des réductions tarifaires unilatérales ainsi qu'à des changements législatifs. Cela susciterait des contraintes dans la manière d'accorder un traitement préférentiel aux PTOM en voie de développement, en particulier par l'UE.

L'adhésion à l'OMC ne signifierait toutefois pas une libéralisation commerciale immédiate : une ouverture progressive est possible et peut être négociée. Si cette option était retenue, les PTOM du Pacifique devraient définir leurs structures tarifaires optimales qui engendreraient des réductions des niveaux de protection.

Ici se pose la difficulté pour la Polynésie et *a fortiori* pour la Nouvelle-Calédonie de conserver une base industrielle dès lors que les protections de marchés diminuent. Dans cette optique, des gains de productivité sont plus que jamais nécessaires pour gagner en compétitivité[85]. Cela apparaît possible en travaillant en interne sur la compétitivité-prix et sur les volumes de production, qui peuvent notamment passer par l'export. Ce travail semble en cours en Nouvelle-Calédonie depuis la Conférence économique sociale et fiscale d'août 2014 organisée par le gouvernement calédonien, laquelle a associé tous les partenaires économiques et sociaux.

85 - La productivité est l'efficacité avec laquelle une entreprise transforme un ou des facteurs entrants en un résultat. La compétitivité désigne la capacité d'une entreprise, d'un secteur économique ou bien d'un territoire à vendre et fournir durablement un ou plusieurs biens ou services marchands sur un marché donné en situation de concurrence. Productivité et compétitivité sont donc des notions imbriquées, la première est une notion absolue, la seconde relative.

En outre, se pose la question du moment de l'adhésion. Luff et Baker considèrent notamment que pour les petits pays « une adhésion formelle risque de trop absorber les rares ressources du gouvernement et de distraire l'attention du public des réels obstacles au développement économique » ; la mise à disposition d'une assistance technique substantielle envers les PTOM apparaît alors nécessaire pour les aider à définir le contenu ainsi que le rythme des réformes[86].

Luff et Baker concluent la réflexion sur l'adhésion à l'OMC en considérant qu'il s'agit davantage d'une « question se rapportant aux politiques nationales qu'une nécessité urgente pour le développement économique » (Luff et Baker, *Ibid.*, p. 136).

c) La compétitivité et la diversification

Toujours selon ces auteurs, l'orientation générale de la politique commerciale doit être le principal axe d'étude si les PTOM du Pacifique souhaitent adopter des politiques tournées vers la compétitivité et la diversification des exportations.

Les PTOM du Pacifique devraient alors identifier la structure optimale des droits tarifaires qui accompagnerait au mieux leur développement économique et ainsi s'engager dans des politiques réduisant les contraintes exogènes et endogènes. En effet, les bénéfices de la libéralisation commerciale peuvent seulement être saisis par des économies efficaces.

Afin de mieux soutenir la compétitivité des biens et services nationaux et la protection d'un intérêt non commercial important susceptible d'être ébranlé par un libéralisme non règlementé, les règlementations devront en conséquence être adaptées au nouveau paysage de l'ouverture du marché.
Luff et Baker prônent également une stratégie d'accès au marché proactive. Une telle stratégie apparaît ainsi comme un élément crucial pour tirer profit de l'actuel environnement commercial international, ce qui améliorerait l'accès aux marchés pour les produits ou les services nationaux dans les pays tiers.
La stratégie que les PTOM pourraient adapter se concentrerait sur trois aspects majeurs (Luff et Baker, *Ibid.*, p. 134) :

- un aspect multilatéral : il s'agit de la participation proactive des PTOM aux activités de l'OMC avec pour objectif l'accroissement des droits d'accès aux marchés pour leurs produits. Les PTOM ne sont pas encore membres de l'OMC. S'ils devaient décider d'adhérer en tant que tels, ils pourraient participer aux négociations en cours, aux activités législatives ainsi qu'aux procédures de règlement des différends pour accroître les opportunités commerciales pour leurs produits ;

86 - De façon plus générale, « Poursuivre une politique commerciale dynamique impose un lourd fardeau aux gouvernements ainsi qu'aux organisations représentant les consommations et les intérêts du secteur privé. Ils doivent définir les processus de réformes économiques et gérer les différentes couches de relations commerciales internationales complexes. L'impact positif de la libéralisation commerciale n'est pas automatiquement perceptible ; cela implique une analyse prudente, des réformes profondes et rigoureuses mais également la mise à niveau des infrastructures physiques et juridiques relatives au commerce. Toutes les informations indiquent que sans une aide massive liée au commerce, les PTOM ne pourront pas faire face aux nombreux et exigeants défis de la politique commerciale multilatérale, régionale et bilatérale. Tous les corps règlementaires sont concernés, notamment les universités et les instituts de recherche qui jouent un rôle fondamental dans la formation d'une base intellectuelle pour la formulation des politiques commerciales. » (Luff et Baker, *Ibid.*, p. 138).

- des négociations bilatérales qui consisteraient à agir avec d'importants partenaires commerciaux et à recourir à tous les moyens de persuasions dans le cadre des négociations bilatérales, générales ou sectorielles pour la conclusion des accords commerciaux. Les PTOM devraient dans ce cadre définir leur position par rapport à l'UE et à l'intégration régionale (le PICTA et le PACER) et développer des relations privilégiées avec des partenaires commerciaux tels que les États-Unis, la Chine, la Corée ou le Japon. Les politiques bilatérales impliquent également logiquement la négociation d'accords de reconnaissance mutuelle dans les domaines de la règlementation technique et des standards ;

- des politiques d'encadrements qui permettraient aux PTOM de mener efficacement les politiques multilatérales et bilatérales ci-dessus décrites et d'exercer les droits commerciaux internationaux. Elles requièrent la pleine compétence pour négocier les accords de commerce, l'identification des obstacles au commerce avec les tiers et la détermination d'une action coordonnée avec le secteur privé pour éliminer les obstacles. Ceci appelle le développement d'instruments politiques accordant aux entreprises des bénéfices prévisibles ainsi qu'une incitation à coopérer avec le gouvernement.

C. Quelles formes d'intégration régionale pour les territoires français du Pacifique ?

Dès lors que l'on aborde les questions d'intégration régionale, eu égard aux enjeux incluant les pays à bas salaires de la zone, le consensus semble fort sur le rejet du régionalisme en Nouvelle-Calédonie et en Polynésie française.

C'est peut-être toutefois le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie qui s'est le plus avancé sur cette question. Ainsi, dans un discours à l'attention du Forum des îles du Pacifique en 2009, le Président du gouvernement néo-calédonien déclarait :

> *Cette volonté profonde d'intégration régionale, partagée par l'ensemble des sensibilités politiques de mon gouvernement, et soutenue sans réserve par l'État français, s'inscrit totalement dans le processus d'émancipation, et de partage de souveraineté prévue par l'accord de Nouméa.*[87]

Cette position se comprend si on tient compte du fait que le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie est en effet directement soumis à des pressions extérieures, notamment de l'Australie, pour ouvrir davantage ses marchés. On peut dès lors s'interroger de façon pragmatique sur les formes concrètes que pourrait prendre une intégration économique régionale incluant les territoires français du Pacifique.

1. La question de la libéralisation des services

L'OMC et le Bureau du conseiller supérieur chargé des questions commerciales (OCTA) du Forum des îles du Pacifique (FIP) ont mis en place le premier groupe de travail régional sur le commerce des services pour le Pacifique, à Port-Vila, en

87 - Discours du Président du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie, lors de la session plénière du 41e Forum des îles du Pacifique, Port-Vila, le 4 août 2010.

août 2013. Toara Daniel, ministre du commerce du Vanuatu, a ouvert l'atelier en présentant les enjeux de la zone de libre-échange en Océanie, en déclarant :

> *Le commerce des services est devenu le principal moteur de la croissance économique pour de nombreux pays du monde, et en particulier pour les petits pays en développement vulnérables ayant une faible capacité d'exportation, tels que les pays insulaires du Pacifique.*

En effet, depuis le début des années 2000, on observe une transformation du modèle économique insulaire qui se tourne progressivement vers le secteur tertiaire. La part des services dans le total des exportations a augmenté de 26,5 % entre 2000 et 2004 au sein des membres du Forum des îles du Pacifique (UNCTADstat[88], 2005). En 2010, le secteur tertiaire représentait 56 % du PIB à Tonga et 75 % à Kiribati, au Vanuatu et en Polynésie française (CESAP, 2012)[89].
Toutefois, le protocole sur les services du PICTA (TIS) n'est ouvert à signatures que depuis le 28 août 2012. Si neuf pays ont signé le protocole, seuls Samoa et Nauru l'ont ratifié en août 2013. Malgré les sept cycles de négociation, il n'existe aucun calendrier concernant la mise en concurrence des secteurs clés tels que le tourisme, les transports, les communications ainsi que les services financiers.

Les enjeux économiques sont réels et l'ouverture de monopoles de longue date est un processus sensible. La libéralisation des services s'étend donc sur une longue période en raison de la multitude des barrières institutionnelles, techniques et réglementaires existantes.

Selon les normes du Système commercial multilatéral (SCM), la notion d'exportation de services est segmentée en quatre « modes » : services transfrontaliers (mode 1), consommation à l'étranger (mode 2), présence commerciale à l'étranger (mode 3) et présence commerciale de représentants du pays d'origine (mode 4)[90]. Ainsi, la libéralisation des services aux particuliers et aux entreprises s'articule en fonction du pays de production et de consommation. L'ouverture progressive de secteurs qui ont toujours été soumis à restrictions, tels que les services financiers ou les services professionnels, offre de nouvelles perspectives d'échanges pour les territoires français du Pacifique.

88 - UNCTADstat, est la plate-forme de diffusion de données lancée en octobre 2010 par la CNUCED (Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement). Elle offre des séries statistiques couvrant plusieurs décennies, ce qui permet des analyses de politiques menées ou possibles sur le long terme. La CNUCED harmonise et diffuse des statistiques issues de différentes bases de données nationales ou internationales.

89 - Le Rapport économique et social pour l'Asie et le Pacifique du CESAP est une publication macroéconomique annuelle. Il permet de comparer les performances des pays membres du Forum des îles du Pacifique dans leur environnement régional. La Commission économique et sociale pour l'Asie et le Pacifique (CESAP) est une des cinq commissions régionales de l'Organisation des Nations unies pour l'Asie et l'Océanie. Elle a été créée en 1947 à Bangkok (Thaïlande), elle compte aujourd'hui 53 États membres et 9 États associés.

90 - Lors du cycle d'Uruguay en 1994, l'OMC a adopté l'Accord général sur le commerce des services (AGCS). L'annexe 1B définit les services en quatre catégories :
- mode 1, services transfrontaliers : seul le service franchit la frontière (par exemple un service de commerce en ligne) ;
- mode 2, consommations à l'étranger (par exemple le tourisme) ;
- mode 3, présences commerciales ou investissement à l'étranger (par exemple l'ouverture d'une filiale hors des frontières) ;
- mode 4, présence commerciale de représentants du pays d'origine (par exemple un expatrié).

L'Australie fournit déjà une part croissante des services de la Nouvelle-Calédonie. Elle intervient dans les prestations de construction des grands projets miniers. L'Australie est également devenue la première destination des résidents calédoniens, devant la métropole. Le secteur du tourisme représente plus de 50 % des exportations de la Polynésie française sur la période 2000-2009 (IEOM, 2011). Le potentiel de stimulation des échanges commerciaux est donc réel.

Soulignons que l'industrie du tourisme est intimement liée à la libéralisation des services : 542 millions de dollars ont été dépensés en 2009 par les visiteurs australiens et néo-zélandais dans les pays insulaires du Pacifique (Oxfam, 2009). Pour autant, l'ouverture à la concurrence du secteur tertiaire ne fait pas consensus au niveau du Forum des îles du Pacifique. Au regard de l'OMC, le protocole du PICTA sur le commerce des services (TIS) est une « zone hors AGCS ». Il comprend une clause de « traitement spécial » qui n'impose aucun délai pour l'application des obligations du cadre multilatéral. Selon Luff et Baker :

> *[…] la libéralisation des services peut apporter de nouveaux investissements, de nouvelles technologies et une nouvelle infrastructure dans des secteurs clés. Par ailleurs, les services constituent un intrant important dans la production des marchandises et peuvent contribuer à leur compétitivité. Les producteurs et exportateurs ont besoin d'avoir accès à des réseaux de distribution efficaces, à un transport bon marché, à des services de télécommunications performants et des services bancaires et d'assurance fiables. Par conséquent, la libéralisation du commerce des services peut contribuer à une politique industrielle axée sur la compétitivité et à l'export.* (Luff et Baker, *op. cit*., p. 117)

2. Quel schéma migratoire pour le Pacifique insulaire ?

Les PEI affrontent de nombreux défis au niveau de la gestion des inégalités, de l'isolement, de l'accès aux services de santé et de l'éducation. La pression des populations sur les ressources intérieures est réelle et favorise les migrations internationales. La forte hétérogénéité des économies du Pacifique incite naturellement la migration des populations des PEI vers les pays développés d'Océanie tels que l'Australie et la Nouvelle-Zélande (CESAP, 2007). Selon l'Accord général sur le commerce des services (AGCS), l'admission temporaire de personnes physiques étrangères en tant que fournisseurs de services sur leur territoire correspond au mode 4[91]. La gestion des flux des travailleurs temporaires (TMNP) de l'accord PICTA est actuellement à l'étude au FIP. Il n'existe aujourd'hui aucune mesure au niveau régional concernant les conditions d'admission, le séjour et le traitement des travailleurs non nationaux[92]. La politique migratoire reste donc une compétence nationale, adaptée aux exigences locales. Cependant, sous l'impulsion récente de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande, de nouveaux accords-cadres ont pour ambition de réguler les flux migratoires en Océanie, particulièrement ceux concernant le travail saisonnier dans l'agriculture.

91 - Au regard de l'OMC, le Mode 4 « ne se rapporte pas aux personnes qui demandent la citoyenneté, recherchent un emploi permanent ou souhaitent résider en permanence dans un pays ».

92 - Le Forum des îles du Pacifique analyse les possibilités pour intégrer un schéma migratoire à l'accord PICTA, le Temporary Movement of Natural Persons (TMNP) doit respecter à terme les engagements du mode 4 de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS).

En effet, le Pacifique insulaire est caractérisé par une population jeune et relativement peu formée, donc encline à proposer sa force de travail dans les divers travaux saisonniers. Ainsi, le gouvernement australien a introduit le Pacific Seasonal Worker Pilot Scheme (PSWPS) en 2008 pour répondre au manque de main-d'œuvre dans l'horticulture. Pour le moment, cet accord pilote ne rencontre pas le succès escompté, puisque seulement 1 100 travailleurs saisonniers du Pacifique insulaire ont participé au programme depuis sa création. Le manque d'information et la peur de l'inconnu ont poussé les agriculteurs australiens à contourner ce schéma migratoire[93]. La concurrence du programme de migration temporaire Working Holiday Visa (WHV) offrant une main-d'œuvre illégale d'environ 37 000 travailleurs en 2008 doit être remise en question (Hay et Howes, 2012).

À l'opposé, le programme migratoire proposé depuis 2007 par la Nouvelle-Zélande, le Recognised Seasonal Employer (RSE), a permis à plus de 7 000 travailleurs saisonniers du Pacifique insulaire de répondre aux besoins de l'industrie agricole (cf. tableau n° 3). Le schéma a fait l'objet d'études par Gibson et McKenzie (2010) qui ont mis en avant l'impact positif sur le développement du bien-être général des communautés du Pacifique[94]. On observe un taux de scolarisation supérieur, ainsi qu'une augmentation annuelle des revenus par foyer de 30 % chez les participants du Vanuatu et de Tonga.

Tableau n° 3 : Nombre annuel de travailleurs saisonniers en Australie et en Nouvelle-Zélande, de 2007 à 2011

	2007-08	2008-09	2009-10	2010-11
Nouvelle-Zélande (RSE)	4 451	7 695	6 895	7 052
Australie (PSWPS)	-	56	67	392

Sources : Ministère australien de l'éducation, de l'emploi et des relations professionnelles, département néo-zélandais de l'immigration, 2011

Néanmoins, en raison sans doute de leur rattachement à la France mais également de la barrière de la langue, les territoires français ne sont pas intégrés dans les principaux flux migratoires d'Océanie. La métropole reste à l'origine de 80 % des arrivées et des départs en Nouvelle-Calédonie. Un flux conséquent (497 personnes en 2008) est constaté vers l'Australie selon le critère de séjour « 12 mois sans interruption », mais concerne principalement les Calédoniens hautement qualifiés (ISEE, 2011). En Polynésie, l'essentiel des flux migratoires est également concentré vers la métropole. Cependant, l'environnement insulaire morcelé polynésien favorise les mouvements de population vers Tahiti. On observe une désertification des îles de l'archipel au profit de Papeete et de sa zone urbaine (Hauteserre, 2004).

93 - Une étude réalisée par le Centre d'étude sur l'Asie et le Pacifique de l'Australian National University, portant sur un panel de 183 producteurs agricoles, établit que plus de 50 % des exploitants ne connaissent pas le Pacific Seasonal Worker Pilot Scheme (PSWPS), 4 % envisageraient de l'utiliser et 70 % sont satisfaits de la main-d'œuvre temporaire disponible.

94 - Cette analyse fait partie d'un projet du Groupe de recherche sur le développement de la Banque mondiale qui étudie les déterminants et les conséquences des migrations, des envois de fonds et les impacts des programmes de migration saisonnière. Une évaluation prospective pluriannuelle a permis de mesurer l'impact de la participation à ce programme à Tonga et au Vanuatu. Ainsi, le Recognised Seasonal Employer (RSE) a augmenté le revenu et la consommation des ménages et a eu des effets bénéfiques sur le développement de la communauté et la scolarisation des enfants à Tonga. Il est en général considéré comme étant le programme d'emploi saisonnier le plus efficace à ce jour.

D'un côté, les migrations internationales apparaissent comme un élément structurel du système économique et social dans les PEI d'Océanie. Elles représentaient une source de revenus équivalente à 12 % du PIB en 2005 (Connell et Brown, 2005). De l'autre, les pays développés du Pacifique ont un réel besoin de main-d'œuvre, particulièrement dans l'industrie agricole. Néanmoins, les tentatives de contrôle des flux migratoires sont récentes (RSE en Nouvelle-Zélande, emploi local en Nouvelle-Calédonie…) et ne font pas consensus au niveau régional. Les politiques migratoires restent donc une compétence nationale et ne sont pas pour le moment traitées au sein du Forum des îles du Pacifique.

3. Quelle structure du commerce extérieur pour l'intégration à une union régionale Pacifique ?

On observe un manque incontestable de recul sur les secteurs à soutenir à l'export et sur l'équilibre à espérer entre ce qui peut être importé ou produit localement. Les territoires français qui cherchent leur place comme États associés autonomes dans le Pacifique devraient être en mesure d'assumer seuls une réflexion de fond sur la politique économique propre à servir le bien-être général.

Tout d'abord, la structure du tissu industriel et commercial des territoires français n'est pas assez organisée en réseau. Le manque de visibilité des différentes filières freine considérablement les échanges au niveau international. La création en Nouvelle-Calédonie de l'Établissement de régulation des prix agricoles (ERPA) reste isolée, mais devrait être imitée par d'autres secteurs d'activités. Le regroupement des PME/PMI d'une filière permet la mise en commun des ressources et des savoir-faire techniques pour se tourner vers de nouveaux marchés. La Fédération des industries de Nouvelle-Calédonie (FINC) ne possédait pas, jusqu'à récemment, de structure dédiée à l'étude et à l'accompagnement des industriels tournés vers l'export[95]. La capacité à exporter sa production se traduit également par une disposition à se développer dans d'autres pays. La seule entreprise calédonienne ayant adopté une dimension internationale reste la Société minière du Sud Pacifique (SMSP), ayant pris des participations dans l'usine sidérurgique de Posco en Corée du Sud (Nouvelle-Calédonie 2025, Atelier Mondialisation, 2009).

L'intégration régionale proposée par les accords PICTA et PACER implique naturellement une réflexion de fond sur les orientations économiques des territoires français du Pacifique. L'économie de rente combinée à une protection tarifaire soutenue par la métropole et l'Union européenne ont conduit à un déficit de réflexion sur la viabilité du système économique (Descombels et Lagadec, *op. cit.*). Si les gouvernements calédonien et polynésien souhaitent mettre en avant leur volonté d'intégration en Océanie, il demeure que la structure des économies insulaires ne se prête pas, par nature, à l'adoption d'une union économique régionale. Les îles du Pacifique insulaire n'ont aucune compétence pour l'export, les flux d'échanges intra-océaniens sont quasiment inexistants ou symboliques et ne peuvent pas être réellement stimulés. Selon Luff et Baker :

> *[…] l'accès aux marchés des pays tiers est un facteur essentiel pour accroître la compétitivité des entreprises. Une politique offensive d'accès aux marchés est essentielle et*

95 - En 2015, la FINC a mis en place un cluster baptisé « Avenir Export », dédié au développement opérationnel de l'export calédonien et ouvert à tous ceux dont l'activité est liée à l'export (que ce soit au niveau de la production de biens, de services, ou du transport).

> *ne peut donc rester limitée à la gestion des barrières douanières et à la règlementation du marché intérieur. Elle exige le déploiement d'une stratégie cohérente d'accès aux marchés, en fonction des filières identifiées comme bénéficiant d'un potentiel d'exportation.* (Luff et Baker, *op. cit*., p. 118)

Cependant, l'adoption des accords PICTA et PACER reste une première étape vers le libre-échange en Océanie : ils engagent un calendrier pour moderniser les économies insulaires et s'insérer dans la mondialisation. Ainsi, la question de la structure du commerce extérieur va se poser naturellement, au même titre que l'ouverture à la concurrence des biens et des services.

4. Une volonté politique soutenue par la France et l'Union européenne

Le statut de la Nouvelle-Calédonie se caractérise par le fait que l'accord de Nouméa régit le territoire. Dans l'attente d'échéances d'ici 2018, et plus particulièrement de nouvelles consultations sur l'autodétermination, la loi constitutionnelle n° 98-160 du 20 juillet 1998 et la loi organique n° 99-209 du 19 mars 1999 ont doté la Nouvelle-Calédonie d'un cadre législatif et institutionnel unique. Au 1er janvier 2000, le pouvoir exécutif a été transféré au gouvernement de la Nouvelle-Calédonie. Le territoire est devenu compétent dans de nombreux domaines auparavant assurés par l'État, or ces transferts de compétences sont irréversibles (Chauchat, 2011). Concernant les relations extérieures et la coopération régionale qui sont de compétence partagée entre l'État et la Nouvelle-Calédonie, le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie s'est doté en 2001 d'un service de la coopération régionale et des relations extérieures, qui comprend depuis 2013 un pôle « coopération économique et commerce extérieur ».

Par ailleurs, l'Union européenne soutient la démarche de recherche de compétitivité et d'intégration régionale, tant dans ses principes (Décision d'association d'outre-mer) que dans des outils opérationnels comme les programmes de l'Union. Ainsi, les PTOM sont éligibles aux programmes d'accompagnement des entreprises comme EEN (Entreprise Europe Network / Réseau Entreprise Europe) ou COSME (Programme européen pour la compétitivité des entreprises et des Petites et Moyennes Entreprises). Sur le 10e FED thématique, un programme appelé Stratégie territoriale à l'innovation (STI) est en cours de mise en œuvre.

La Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française ont accédé par ailleurs au statut de membre associé du Forum des îles du Pacifique (FIP) en 2006 et ceci constitue une étape supplémentaire vers une meilleure intégration régionale. Une demande d'accession au statut de membre à part entière de ce Forum est formulée depuis 2009 par la Nouvelle-Calédonie. Dans le cadre de cette demande, une mission de la délégation du comité ministériel du Forum s'est rendue en Nouvelle-Calédonie en juillet 2013 afin « d'approfondir, avec la Nouvelle-Calédonie, l'étude des moyens d'étendre et d'enrichir son implication et son rôle au sein du Forum, notamment par la relance d'un dialogue avec le Comité ministériel du Forum sur la Nouvelle-Calédonie » (cf. le communiqué du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie du 06 août 2010, quant aux conclusions finales du 41e Forum des îles du Pacifique).

CONCLUSION

Des trois territoires français que sont la Nouvelle-Calédonie, la Polynésie française et Wallis-et-Futuna, seuls les deux premiers disposent des capacités à s'insérer plus ou moins dans le commerce international et régional. De trop faible dimension, Wallis-et-Futuna connaît un taux de couverture des importations par les exportations presque nul. Mais la situation est également complexe pour la Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française. Ces pays connaissent des coûts élevés et une cherté de vie qui est largement structurelle en raison de marchés organisés en monopoles ou duopoles naturels.

Ces monopoles naturels prévalent en l'absence de toute autre possibilité. L'absence de concurrence n'est pas une contrainte mais un résultat du libre jeu de la concurrence : si un secteur ne peut dégager un profit que s'il est occupé par une seule entreprise, atteignant à cette seule condition une échelle de production suffisante pour passer le point mort, alors il n'y aura qu'une entreprise dans le secteur. Prôner « plus de concurrence » pour faire baisser les prix est donc souvent un slogan creux dans la production (bien qu'il conserve sa pertinence dans le cas de la grande distribution). Dans ce contexte, pour faire baisser les prix, la seule solution peut être l'intervention de la puissance publique qui, au contraire d'une entreprise, n'a en théorie pas à se soucier des questions de rentabilité mais des questions de bien-être social.

C'est pour cela que le législateur doit intervenir pour permettre à la concurrence de s'exercer. L'objectif de cette intervention est de maintenir la concurrence pour qu'il y ait le plus d'opérateurs possibles et donc pour que cette concurrence profite aux consommateurs ou *a minima* pour empêcher les abus découlant d'un manque de concurrence. C'est le sens de la Loi du pays n° 2013-8 du 24 octobre 2013 relative à la concurrence en Nouvelle-Calédonie[96].

96 - Les monopoles ne sont toutefois pas que des monopoles naturels, il existe de nombreuses causes à la « concentration ». Il faut ainsi savoir qu'en réalité, la concurrence « s'use quand on s'en sert ». En effet, si on prend comme point de départ une situation de concurrence entre petites unités économiques, les entreprises les moins compétitives feront faillite, le nombre d'entreprises diminuera jusqu'à une organisation du marché sous forme oligopolistique (un petit nombre d'entreprises), voire monopolistique (c'est-à-dire, dans les deux cas, des positions dominantes).
Deux conséquences principales en découlent : (I) hausse des prix, et donc tendance à la baisse du pouvoir d'achat des consommateurs ; (II) quasi-impossibilité pour d'autres entreprises d'entrer sur le marché (en effet, les échelles de production augmentent avec la diminution du nombre d'entreprises, leur coût moyen diminue en conséquence, ce qui leur permet de pratiquer des prix plus bas qu'un entrant potentiel).

Au final, les surcoûts pénalisent structurellement la compétitivité et empêchent de démarrer des dynamiques fortes à l'export.

Les territoires français du Pacifique se trouvent donc pris « en tenailles » entre, d'une part, les grands pays de la zone (Nouvelle-Zélande, mais surtout Australie) qui sont des producteurs à forte valeur ajoutée avec des échelles de production suffisamment longues pour minimiser les coûts moyens de production et, d'autre part, les pays pauvres à forte intensité de main-d'œuvre à bas salaire et donc à bas coût. Or ces deux groupes de pays sont ceux qui ont vocation à former le cadre de libre-échange régional dans le cadre de l'accord PACER.

Plus globalement, la création d'une zone de libre-échange commune aux États d'Océanie, par le biais des accords PICTA, PACER et PACER Plus, se heurte à l'hétérogénéité des niveaux de développement économique et au manque de vision pour une intégration économique régionale.

Les théories standards du commerce international considèrent que chaque pays doit pouvoir s'insérer de façon profitable dans le commerce mondial, le libre-échange étant vu comme mutuellement bénéfique et le libre-échange régional comme une amélioration. Toutefois, pour au moins deux raisons, ce genre de conclusion ne vaut pas pour les territoires français. Tout d'abord, les théories standards (c'est-à-dire néoclassiques) sont presque toujours construites pour être libre-échangistes dans leurs conclusions. Ceci, car leurs hypothèses et le cadre de pensée de leurs concepteurs font de la concurrence pure et parfaite le modèle universellement harmonieux. Dans ce cadre, tous les marchés sont à l'équilibre, le chômage n'existe pas par construction et l'ouverture commerciale ne peut donc (en théorie) entraîner ni chômage, ni désindustrialisation. Ensuite, le pouvoir d'achat des territoires français, perfusé par la France et la parité F CFP/euro, est sans lien avec leur puissance économique intrinsèque. S'ouvrir au commerce signifierait certes importer à moindres coûts, mais une grande partie (surtout en Nouvelle-Calédonie) de la production locale, qui joue un rôle important d'amortisseur social, serait évincée par l'import, donc démembrée et remplacée par du chômage. Mais l'ouverture ne serait pas non plus compensée à l'export : comment vendre par exemple à Fidji en étant meilleur marché que l'Australie ?

On en revient à la problématique de l'économie sous serre, développée par Aubourg, Naudet et Réboud (2007) : l'analogie de la serre signifie que l'économie (ultramarine) est protégée du reste du monde, ce qui lui donne des conditions de croissance particulières. Les superstructures de la serre, à l'abri de laquelle se développe la Nouvelle-Calédonie (notamment) à un rythme relativement soutenu, sont constituées de plusieurs éléments :

- des transferts extérieurs importants en provenance de la Métropole (globalement un quart du PIB par habitant) ;
- une protection du marché intérieur, les barrières douanières demeurent relativement élevées ;
- des mécanismes de protection non tarifaire (les prix élevés sont alors économiquement rendus supportables par les transferts précités) ;
- une monnaie forte, ancrée désormais sur l'euro, qui génère un surplus de pouvoir d'achat international ;
- une fiscalité intérieure relativement faible assortie de divers crédits d'impôts en faveur de l'investissement (défiscalisations) (CEROM, 2005).

D'ailleurs, dès lors qu'on aborde les questions d'intégration régionale, eu égard aux enjeux incluant les pays à bas salaires de la zone, le consensus semble fort sur le rejet du régionalisme en Nouvelle-Calédonie et en Polynésie française.

On constate toutefois que, si les représentations patronales s'opposent à l'entrée dans les accords de libre-échange régional, et si les syndicats de salariés ne la réclament jamais (bien que demandant de façon récurrente que les prix domestiques diminuent), c'est peut-être le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie qui s'est le plus avancé sur cette question (même si, de façon paradoxale, il se fait aussi l'écho des craintes des acteurs économiques locaux). Ainsi, dans un discours à l'attention du Forum des îles du Pacifique en 2009, le président du gouvernement néo-calédonien déclarait :

> *Cette volonté profonde d'intégration régionale, partagée par l'ensemble des sensibilités politiques de mon gouvernement, et soutenue sans réserve par l'État français, s'inscrit totalement dans le processus d'émancipation et de partage de souveraineté prévue par l'accord de Nouméa. J'ai indiqué, à plusieurs reprises, que la Nouvelle-Calédonie souhaitait, à terme, accéder au statut de membre à part entière du Forum. […] Ce serait un pas de plus effectué en faveur de l'intégration régionale de la Nouvelle-Calédonie, en application des principes fondateurs du processus de décolonisation affirmés par la résolution de l'Assemblée générale des Nations unies n° 1541 du 15 décembre 1960. […] Nous appartenons à l'arc mélanésien et, au-delà, à l'ensemble plus vaste des pays océaniens. Et nous entendons prendre notre place dans le concert des nations du Pacifique.*

Cette position se comprend si on prend en compte le fait que le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie est en effet directement soumis à des pressions extérieures, notamment de l'Australie, qui demande de façon insistante et répétée un abaissement des tarifs douaniers calédoniens sur ses produits (cette demande était ainsi à l'ordre du jour des rencontres bilatérales, Nouvelle-Calédonie – Australie, qui se sont tenues le 22 et 23 novembre 2010 à Nouméa, sans que la Nouvelle-Calédonie ne fasse de proposition en la matière).

En outre, la question de la légitimité du protectionnisme néo-calédonien (et de son aspect discriminatoire entre l'Europe et les autres pays)[97] reste douteuse au regard des règles de l'OMC et elle est donc soumise à l'épée de Damoclès d'un recours australien devant cette juridiction (accepter l'entrée dans un libre-échange régional pourrait être perçu par les décideurs néo-calédoniens comme une façon de repousser cette menace).

On peut enfin rappeler que ce n'est pas parce que l'intégration régionale est parfois peu plausible qu'elle ne se pratique pas. Historiquement, l'intégration européenne démarre avec le traité de Paris de 1951, entre la France et l'Allemagne, seulement 6 ans après la fin de leur troisième conflit en 75 ans.

Pour autant, la structure économique des territoires français semble réellement inadaptée à l'adoption d'une zone de libre-échange proposée par les accords PICTA et PACER. En Nouvelle-Calédonie, sur 23 170 entreprises en 2008, 97,6 % ont moins de dix salariés. Comme dans la majorité des îles du Pacifique, le modèle économique n'est orienté que vers le marché intérieur et ne présente aucune compétence pour l'export hors nickel (Scollay, 2001) – cf. *supra* le syndrome de l'économie sous serre.

97 - Jusqu'à la fin 2014, les pays ACP bénéficiaient du même régime douanier préférentiel que l'UE (problématique soulevée *supra*).

La création d'une zone de libre-échange via l'adoption des accords PICTA et PACER questionne donc profondément les fondements économiques des territoires français. La majorité des membres du FIP remet en question la structure même des accords qui ne respectent pas pour le moment le cadre d'échange de l'Article XXIV du GATT. Aujourd'hui, les véritables enjeux de l'intégration régionale dans le Pacifique n'ont pas été traités. Ni l'ouverture à la concurrence des secteurs du tourisme, des services professionnels et financiers, ni la libre circulation des travailleurs temporaires n'ont pu faire consensus pour pouvoir s'insérer dans l'architecture de l'OMC (Hay et Howes, 2012). L'éloignement, le faible degré d'ouverture et l'hétérogénéité des économies influent directement sur les politiques commerciales des économies insulaires. Au regard de la nature des échanges entre les îles, il apparaît que le commerce de biens ne semble pas pouvoir être réellement stimulé. Les enjeux de l'intégration régionale se tournent vers les échanges de services et la libre circulation des travailleurs. Si plus de 40 % du commerce mondial est encadré par 170 accords bilatéraux et régionaux, seule l'adoption d'une union régionale sur mesure semble compatible avec le développement des économies du Pacifique insulaire. Il est néanmoins à craindre que la redéfinition du Système commercial multilatéral (SMC) en zones d'influence locales ne favorise la « périphérisation » du Pacifique insulaire. Pour éviter de s'inscrire dans un ostracisme de long terme, les territoires français doivent privilégier une ouverture avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande qui soit compatible avec les règles de l'OMC. Il convient alors de trouver un périmètre à cette ouverture commerciale qui soit mutuellement bénéfique.

La notion d'économie sous serre, qui a été développée *supra*, présente l'intérêt d'insister sur le caractère profondément artificiel des économies concernées et donc sur la quasi-impossibilité pour elle d'affronter le monde réel (c'est-à-dire de faire face à l'ouverture des marchés sans protection). Récemment, Cirera *et al.* (2014) ont montré que, pour les pays en développement, l'ouverture commerciale tend à détruire l'emploi, au moins à court terme. Les effets ne sont pas négatifs uniquement pour les cas où la main-d'œuvre est très mobile, ce qui permet des réallocations de main-d'œuvre des secteurs en perte de vitesse vers ceux en croissance. Nous avons vu dans ce qui précède que, à l'inverse, l'immobilité est plutôt ce qui caractérise la main-d'œuvre dans les petits territoires ultramarins. S'il est possible d'attribuer cette caractéristique au faible niveau moyen de qualification de la population (Hecquet et Parain, 2006 ; Lavergne et Nègre, 2011), il est probable qu'un tel trait devrait tendre à renforcer la faible mobilité intersectorielle plutôt qu'à faciliter les réallocations qui seraient impliquées par la libéralisation commerciale.

Les conséquences de l'intégration ne concernent pas, non plus, que les territoires français mais également la métropole, notamment d'un point de vue politique.

> *Une autre conséquence de l'adhésion au PICTA et de la participation à l'accord PACER serait la nécessité pour les PTOM du Pacifique d'éliminer le volume de leurs restrictions quantitatives à l'importation et de remanier leur politique commerciale […]. Cela pourrait également aboutir à l'accroissement inévitable de l'intégration de marché avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande qui, comme indiqué ci-dessus, pourrait être une source d'inquiétude pour la France d'un point de vue politique.* (Luff et Baker, *op. cit.*, p. 131)

Au final, les possibilités d'intégration mutuellement bénéfiques relèvent plus d'interstices, tels que des échanges de marchés (mais cela va à rebours des dynamiques historiques), ou, peut-être plus efficacement, d'accords avec l'Australie, la Nouvelle-Zélande ou d'autres partenaires, qui ne relèvent pas uniquement d'une dimension économique ; ceci pour que la contrepartie d'une plus grande ouverture envers ces pays soit par exemple compensée par des pendants de nature non économique.

Doit-on réellement en rester à ce stade ? Il semble bien que oui, dès lors que l'hétérogénéité de la région est ce qu'elle est, ce qui ramène au niveau de développement des TFP – incomparable avec celui des États insulaires du Pacifique.
Dès lors, la réflexion doit aussi porter sur ce niveau de développement, largement artificiel, et sur les politiques permettant d'en sortir. Puisque les causes sont connues (transferts de l'État, indexation des fonctionnaires, monnaie surévaluée…), les solutions peuvent se décliner à rebours : désindexation, dévaluation, etc.
Si ces politiques signaient un retour au réel, elles seraient aussi vectrices d'appauvrissement : la désindexation signifiant salaires moindres, débouchés inférieurs pour les entreprises, chute des recettes fiscales et la dévaluation, hausse des prix, via l'inflation importée (cf. sur ce point Huart et Lagadec, 2012). Ces ajustements créeraient bien les conditions d'une intégration régionale des TFP, mais à moins de réformes contraintes par une crise économique majeure ou s'aggravant, quels acteurs y seraient favorables ?

In fine, il semble que ce sont bien les choix de société des territoires français du Pacifique qui s'opposent à leur insertion dans leur zone et, en ce sens, on ne sort pas du paradoxe d'économies riches mais pourtant assistées, mis en évidence par Jean Freyss vingt-ans auparavant[98].

98 - Freyss, 1995.

LISTE DES SIGLES ET ABRÉVIATIONS

ACP : Pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique

ADECAL : Agence de développement économique de Nouvelle-Calédonie

AGCS : Accord général sur le commerce des services

ALENA : Accord de libre-échange nord-américain (North American Free Trade Agreement)

APE : Accord de partenariat économique

APEI : Accord de partenariat économique intérimaire

ASEAN : Association des nations du Sud-Est asiatique (Association of Southeast Asian Nations)

CEROM : Comptes économiques rapides de l'outre-mer

CESAP : Commission économique et sociale pour l'Asie et le Pacifique

CNUCED : Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement

CPS : Communauté du Pacifique

COSME : Programme européen de compétitivité des entreprises

ERPA : Établissement de régulation des prix agricoles (Nouvelle-Calédonie)

FED : Fonds européen de développement

FINC : Fédération des industries de Nouvelle-Calédonie

FIP : Forum des îles du Pacifique

GATT : Accords généraux sur les tarifs douaniers et le commerce (General Agreement on Tariffs and Trade)

GMFL : Groupe mélanésien Fer de lance (ou GFLM, Groupe Fer de lance mélanésien)

IDE : Investissements directs étrangers

IEOM : Institut d'émission d'outre-mer

ISEE : Institut de la statistique et des études économiques (Nouvelle-Calédonie)

ISPF : Institut de la statistique de la Polynésie française

OCTA : Bureau du conseiller supérieur chargé des questions commerciales (Office of the Chief Trade Adviser)

OMC : Organisation mondiale du commerce

ONU : Organisation des Nations unies

PACER : Accord de renforcement des relations économiques dans le Pacifique (Pacific Agreement on Closer Economic Relations)

PATCRA : Accord commercial entre l'Australie et la Papouasie-Nouvelle-Guinée (Papua New Guinea-Australia Trade and Commercial Relations Agreement)

PEI : Petites économies insulaires / Petits États insulaires

PICTA : Accord commercial des pays insulaires du Pacifique (Pacific Island Countries Trade Agreement

PICTA TIS : Protocole sur le commerce des services de l'accord commercial des pays insulaires du Pacifique (Pacific Island Countries Trade Agreement Trade in Services)

PMA : Pays les moins avancés

PRISM : Système d'information régional du Pacifique (Pacific Regional Information System)

PSWPS : Programme pilote des travailleurs du Pacifique (Pacific Seasonal Worker Pilot Scheme) (Australie)

PTOM : Pays et territoires d'outre-mer

RSE : Emploi saisonnier reconnu (Recognised Seasonal Employer) (Nouvelle-Zélande)

SCM : Système commercial multilatéral

SPARTECA : Accord de coopération économique et commerciale régionale du Pacifique Sud (South Pacific Regional Trade and Economic Cooperation Agreement)

STSEE : Service territorial de la statistique et des études économiques (Polynésie française)

TMNP : Schéma de migration temporaire des travailleurs (Temporary Movement of Natural Persons Scheme)

TTIP : Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (Transatlantic Trade Investment Partnership)

TPP : Partenariat transpacifique (Trans-Pacific Partnership)

WHV : Visa vacances travail (Working Holiday Visa) (Australie)

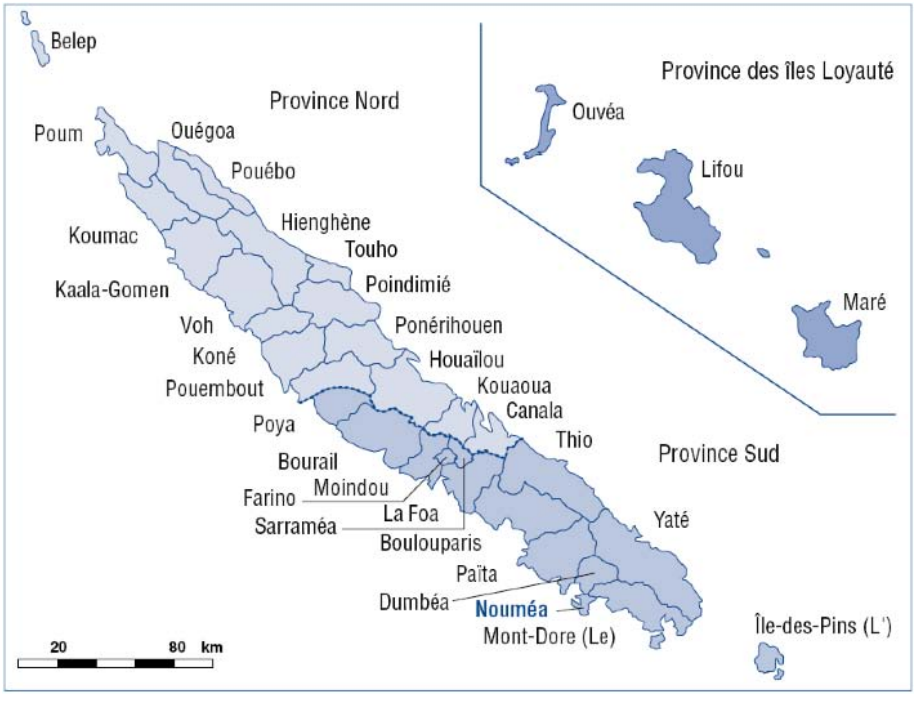
ANNEXES

Annexe n° 1 : Aperçu de la Nouvelle-Calédonie

1. Les grands indicateurs

Les 269 000 habitants (1er janvier 2013) sont répartis sur une superficie de 18 575,5 km², d'où une densité faible de 14 habitants/km² (contre 109 habitants/km² pour la France métropolitaine, environ 70 pour Wallis-et-Futuna et environ 65 pour la Polynésie française[99]).

Carte n° 1 : La Nouvelle-Calédonie (provinces et communes)



Source : ISEE

99 - Source : http://www.world-territories.com/ttfr

Les trois territoires français du Pacifique partagent une même monnaie, le franc Pacifique (1000 F = 8,38 euros). Le PIB par habitant de la Nouvelle-Calédonie est le plus élevé des trois territoires, de l'ordre de 28 000 euros avec des prix qui sont en moyenne 72 % plus élevés qu'en métropole (Brard, 2007). Cette situation cache des disparités notamment géographiques et interprovinciales (cf. carte n° 1), puisque « le revenu médian en province Sud y est 2 fois supérieur à celui de la province Nord et 2,5 fois supérieur à celui des îles Loyauté » (Hadj *et al*, 2011), (pour davantage d'indicateurs, *Ibidem*).

L'ouverture de la Nouvelle-Calédonie est relativement faible. Le taux d'ouverture a augmenté entre 1998 (18 %) et 2009 (41 %) mais il demeure encore faible comparé à celui prévalant dans les autres PEI. Ainsi, seuls quatre États insulaires ont des taux d'ouverture aussi faibles que celui de la Nouvelle-Calédonie. Dans tous les autres cas, ces taux oscillent entre 50 et 80 %. L'économie calédonienne, en dépit de la petite taille de son marché intérieur, est donc très introvertie (CEROM, 2008, p. 20).

2. Une faible ouverture commerciale et des prix élevés

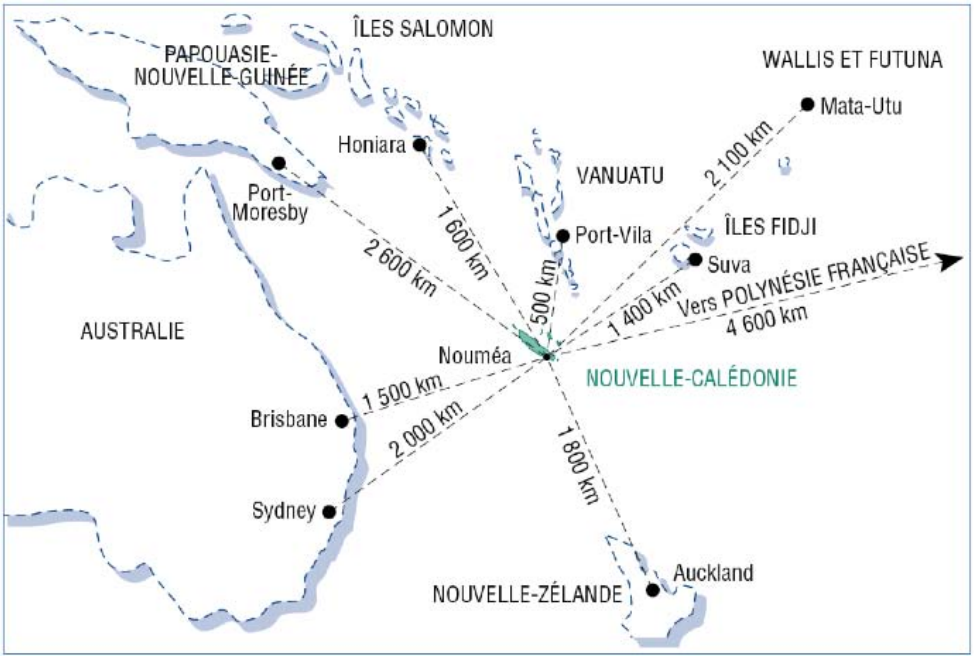
Selon le CEROM[100], la faiblesse du taux d'ouverture de la Nouvelle-Calédonie est notamment la conséquence de la politique de protection de marché mise en place. Les taxes douanières représentaient 94 % des recettes de la fiscalité indirecte, en 2008, pour un tarif douanier moyen légèrement inférieur à 20 % – en 2009, le taux moyen de taxes à l'entrée était de 18,83 % (DRDNC, 2010).
Pourtant, le protectionnisme n'offre pas d'explication directe de la faiblesse du taux d'ouverture (comme en témoigne le fait que les protections de marché n'ont pas réduit les importations, qui progressaient systématiquement d'une année à l'autre jusqu'à la crise des subprimes).
En réalité, le taux d'ouverture néo-calédonien semble biaisé à la baisse du fait du niveau des prix domestiques. Selon un rapport de l'Assemblée nationale (Brard, 2007), les prix domestiques du commerce de détail des biens de consommation en Nouvelle-Calédonie sont de 50 % à 200 % plus élevés qu'en métropole (avec une moyenne à + 72 %). Pour cette raison, le PIB peut être considéré comme surévalué de 72 % par rapport aux prix mondiaux alors que les importations sont exprimées en prix CAF et les exportations en prix FOB (prix mondiaux). Ce décalage entre prix domestiques et prix internationaux explique en grande partie la faiblesse du taux d'ouverture (le dénominateur du ratio étant surévalué de 72 % par rapport aux prix mondiaux ; cf. également *supra*, le point B. du chapitre I).

Concernant l'export, la propension de la Nouvelle-Calédonie à exporter est limitée, l'appareil productif est peu tourné vers l'extérieur. Ces caractéristiques sont également celles de la Polynésie française – les similarités entre les deux territoires ayant notamment été soulignées par Poirine (2010).

100 - Acronyme signifiant « Comptes Économiques Rapides de l'Outre-Mer » ; CEROM correspond à un programme notamment réalisé par l'Institut d'émission d'outre-mer (IEOM) et par l'Agence française de développement (AFD).

Les spécificités géographiques de la Nouvelle-Calédonie façonnent ses caractéristiques économiques. La première caractéristique est l'éloignement, qui découle de l'insularité et qui signifie notamment surcoûts et manque de compétitivité (cf. Poirine, 2007). Cette situation explique notamment des problèmes de cherté de vie que l'on rencontre aussi dans le reste de l'outre-mer. La carte n° 2 indique le positionnement de la Nouvelle-Calédonie dans le Pacifique et met en relief son isolement.

Carte n° 2 : La Nouvelle-Calédonie et Wallis-et-Futuna dans le Pacifique



Source : ISEE

La petite taille d'une économie a souvent pour conséquence une forte dépendance à l'import. La Nouvelle-Calédonie échappe d'autant moins à cette problématique que les transferts de la métropole (notamment à destination des fonctionnaires, dont le traitement est majoré de 73 %) donnent au territoire des capacités d'achat sans comparaison avec son importance économique. Pour cette raison, il y a une cohérence à ce que la fiscalité douanière soit assise sur l'import. Cette dépendance est également une faiblesse, *a fortiori* dans le contexte précité de l'émancipation.

Annexe 2 : Commerce extérieur de la Nouvelle-Calédonie en 2013

(VALEUR ET % DU PIB)

En millions de F CFP	**Importations**		**Exportations**	
Allemagne	10 936,58	3,76%	79,59	0,07%
Belgique	3 525,39	1,21%	6 145,83	5,63%
Espagne	4 166,31	1,43%	4 009,19	3,67%
France	68 094,97	23,40%	17 402,62	15,93%
Grande-Bretagne	3 765,67	1,29%	340,14	0,31%
Italie	7 024,16	2,41%	1 190,63	1,09%
Pays-Bas	2 170,81	0,75%	131,86	0,12%
Total UE (27)	108 737,64	37,37%	30 165,36	27,61%
Europe Divers	3 165,84	1,09%	0,88	0,00%
TOTAL EUROPE	**111 903,48**	**38,46%**	**30 166,24**	**27,61%**
Afrique du Sud	632,45	0,22%	2 700,61	2,47%
Afrique Divers	1 099,25	0,38%	117,16	0,11%
TOTAL AFRIQUE	**1 731,70**	**0,60%**	**2 817,77**	**2,58%**
États-Unis	12 687,26	4,36%	5 650,43	5,17%
Amérique Divers	4 202,18	1,44%	142,32	0,13%
TOTAL AMÉRIQUE	**16 889,44**	**5,80%**	**5 792,75**	**5,30%**
Chine	23 675,56	8,14%	11 165,97	10,22%
Corée du Sud	11 685,34	4,02%	12 664,30	11,59%
Inde	1 201,01	0,41%	2 525,62	2,31%
Indonésie	1 814,80	0,62%	24,35	0,02%
Japon	5 721,25	1,97%	16 198,85	14,83%
Philippines	504,93	0,17%	0,05	0,00%
Singapour	56 718,66	19,49%	250,18	0,23%
Taïwan	1 423,29	0,49%	9 652,31	8,84%
Thaïlande	7 569,94	2,60%	7,72	0,01%
Vietnam	1 309,60	0,45%	1 143,27	1,05%
Asie Divers	9 677,30	3,33%	691,05	0,63%
TOTAL ASIE	**121 301,69**	**41,69%**	**54 323,66**	**49,73%**
Australie	25 768,26	8,86%	14 584,49	13,35%
Nouvelle-Zélande	12 164,59	4,18%	195,50	0,18%
Fidji	437,34	0,15%	170,70	0,16%
Polynésie-Française	224,28	0,08%	119,04	0,11%
Wallis-et-Futuna	5,55	0,00%	793,78	0,73%
Vanuatu	316,33	0,11%	166,23	0,15%
Océanie Divers	171,03	0,06%	102,90	0,09%
TOTAL OCÉANIE	**39 087,39**	**13,43%**	**16 132,63**	**14,77%**
Autres pays	**75,57**	**0,03%**	**10,81**	**0,01%**
TOTAL	**290 989,28**	**100,00%**	**109 243,86**	**100,00%**

SOURCES : INSTITUT D'ÉMISSION D'OUTRE-MER NOUVELLE-CALÉDONIE, INSTITUT DE LA STATISTIQUE ET DES ÉTUDES ÉCONOMIQUES DE NOUVELLE-CALÉDONIE

Note : Pour une analyse des données de la balance commerciale, l'Institut d'émission d'outre-mer (IEOM) produit un indicateur synthétique du climat des affaires (ICA) propre aux territoires français. Développé à partir de données économiques quantitatives provenant de plusieurs sources administratives (INSEE, ISEE, Douanes...), cet indicateur est réalisé au moyen d'une analyse en composante principale sur une base trimestrielle.

Annexe 2 *bis* : Commerce extérieur de la Polynésie française en 2013

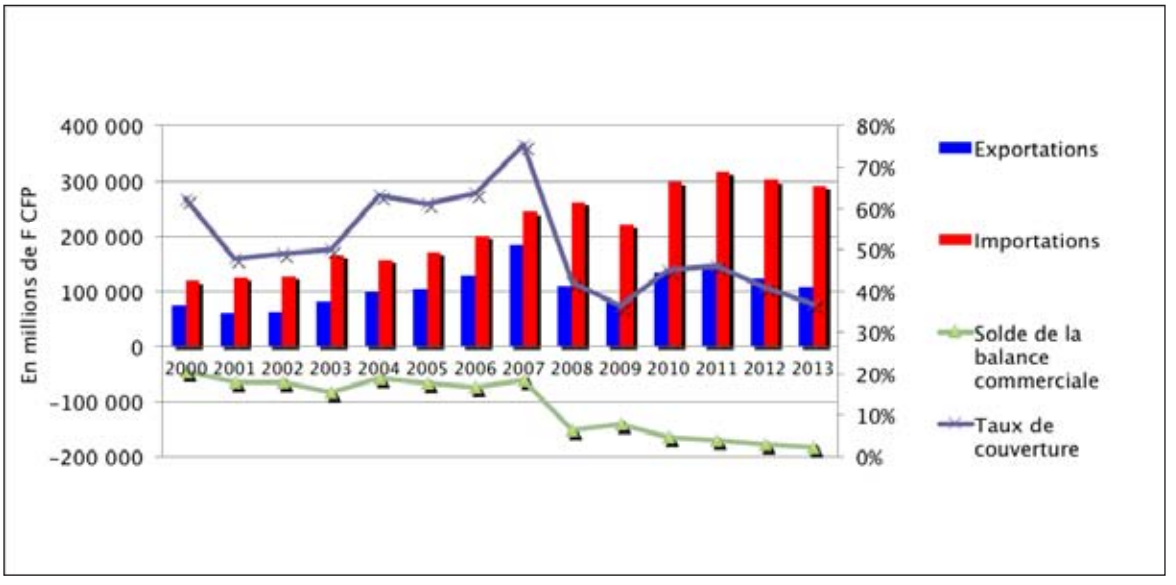
(VALEUR ET % DU PIB)

En millions de F CFP	**Importations**		**Exportations**	
Allemagne	5 163,24	3,20%	122,98	0,90%
Belgique	2 803,85	1,74%	12,67	0,09%
Espagne	2 187,64	1,35%	1,41	0,01%
France	38 964,06	24,12%	1 900,06	13,98%
Grande-Bretagne	1 630,52	1,01%	12,59	0,09%
Italie	3 860,46	2,39%	34,25	0,25%
Pays-Bas	1 738,32	1,08%	16,27	0,12%
Europe Divers	5 536,32	3,43%	137,46	1,01%
TOTAL EUROPE	**61 884,41**	**38,31%**	**2 237,69**	**16,46%**
Afrique Divers	655,84	0,41%	19,38	0,14%
TOTAL AFRIQUE	**655,84**	**0,41%**	**19,38**	**0,14%**
États-Unis	15 588,40	9,65%	1 981,64	14,58%
Amérique Divers	2 845,65	1,76%	672,73	4,95%
TOTAL AMÉRIQUE	**18 434,05**	**11,41%**	**2 654,37**	**19,53%**
Chine	15 969,30	9,89%	211,61	1,56%
Corée du Sud	17 732,90	10,98%	18,50	0,14%
Inde	489,35	0,30%	5,80	0,04%
Indonésie	1 185,84	0,73%	12,31	0,09%
Japon	2 517,51	1,56%	3 989,40	29,35%
Philippines	4 224,88	2,62%	2,81	0,02%
Singapour	11 327,66	7,01%	4,80	0,04%
Taïwan	910,66	0,56%	19,62	0,14%
Thaïlande	4 140,06	2,56%	20,11	0,15%
Vietnam	759,98	0,47%	114,08	0,84%
Asie Divers	2 962,65	1,83%	3 748,99	27,58%
TOTAL ASIE	**62 220,79**	**38,52%**	**8 148,03**	**59,94%**
Australie	4 721,49	2,92%	31,00	0,23%
Nouvelle-Zélande	13 040,98	8,07%	147,22	1,08%
Îles Cook	0,54	0,00%	16,74	0,12%
Nouvelle-Calédonie	110,66	0,07%	229,58	1,69%
Wallis-et-Futuna	-	0,00%	57,49	0,42%
Vanuatu	2,93	0,00%	0,94	0,01%
Océanie Divers	449,38	0,28%	50,55	0,37%
TOTAL OCÉANIE	**18 325,98**	**11,35%**	**533,52**	**3,92%**
Autres pays	**1,44**	**0,00%**	**-**	**0,00%**
TOTAL	**161 522,51**	**100,00%**	**13 592,99**	**100,00%**

SOURCES : INSTITUT DE LA STATISTIQUE DE LA POLYNÉSIE FRANÇAISE, INSTITUT D'ÉMISSION D'OUTRE-MER DE LA POLYNÉSIE FRANÇAISE

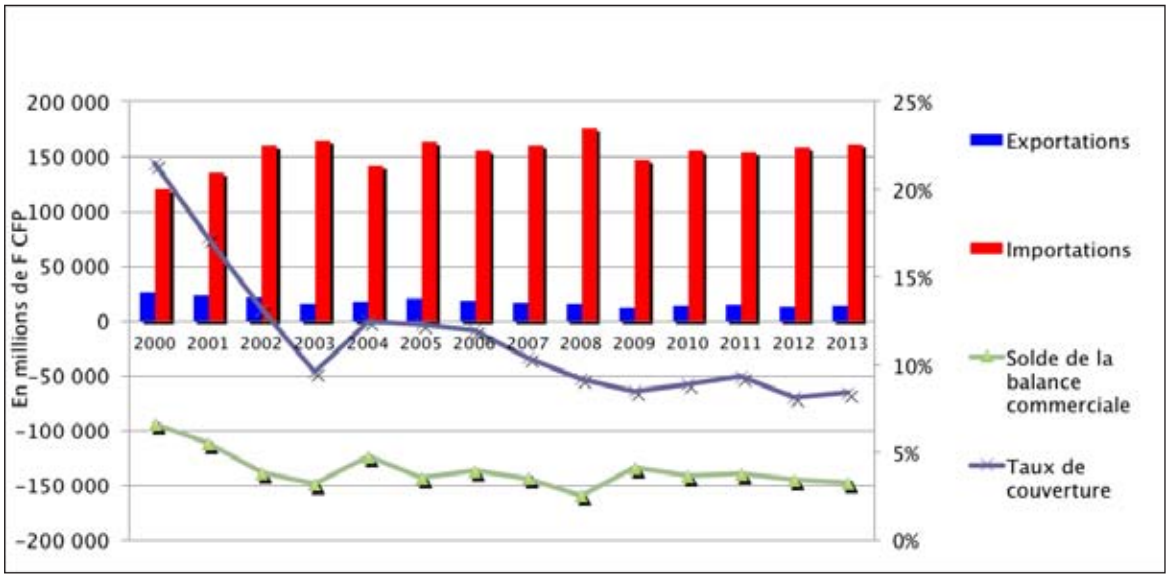
Note : Les données représentées dans cette étude sont corrigées des variations saisonnières (CVS). Le traitement a été effectué à l'Institut d'émission des départements d'outre-mer (IEDOM) (méthode ARIMAX-12) ; la série est présentée sous sa forme brute et sous sa forme CVS dans le bulletin conjoncturel trimestriel de l'IEDOM/IEOM.

Annexe 3 : Balance commerciale et taux de couverture en Nouvelle-Calédonie, de 2000 à 2013



Sources : Institut d'émission d'outre-mer de Nouvelle-Calédonie, Institut de la statistique et des études économiques de Nouvelle-Calédonie

Annexe 3 *bis* : Balance commerciale et taux de couverture en Polynésie française, de 2000 à 2013



Sources : Institut de la statistique de la Polynésie française, Institut d'émission d'outre-mer de la Polynésie française

Annexe 4 : Importations par catégorie de produits en Nouvelle-Calédonie, de 2000 à 2013

En millions de F CFP	**2000**		**2001**		**2002**	
Marchandises d'avitaillement	167,47	0,14%	219,61	0,18%	245,10	0,19%
Produits alimentaires	18 559,97	15,60%	19 557,66	15,72%	19 873,20	15,63%
Produits minéraux	17 844,63	14,99%	18 143,89	14,58%	16 996,73	13,36%
Produits chimiques	9 472,37	7,96%	9 654,71	7,76%	10 678,35	8,40%
Produits plastiques	5 034,45	4,23%	5 112,44	4,11%	5 175,52	4,07%
Bois	1 450,57	1,22%	1 538,20	1,24%	1 432,98	1,13%
Papier	3 468,18	2,91%	3 727,94	3,00%	3 590,55	2,82%
Textiles	3 961,17	3,33%	4 239,34	3,41%	4 355,41	3,42%
Métaux	7 736,06	6,50%	7 611,59	6,12%	8 145,84	6,41%
Matériel électrique	22 331,16	18,76%	23 530,85	18,91%	23 139,61	18,20%
Matériel de transport	17 519,22	14,72%	19 556,83	1,00%	19 381,98	15,24%
Autres produits	11 461,32	9,63%	11 526,72	9,26%	14 158,84	11,13%
TOTAL	**119 006,57**		**124 419,78**		**127 174,08**	

En millions de F CFP	**2007**		**2008**		**2009**	
Marchandises d'avitaillement	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
Produits alimentaires	26 504,18	10,86%	30 117,95	11,49%	30 209,64	13,72%
Produits minéraux	35 749,56	14,65%	50 744,35	19,35%	33 578,66	15,25%
Produits chimiques	14 971,84	6,13%	16 127,81	6,15%	17 221,37	7,82%
Produits plastiques	7 788,27	3,19%	8 580,56	3,27%	8 299,31	3,77%
Bois	2 010,60	0,82%	2 178,53	0,83%	2 358,60	1,07%
Papier	4 496,76	1,84%	4 606,58	1,76%	4 605,00	2,09%
Textiles	5 554,58	2,28%	6 017,93	2,30%	5 815,29	2,64%
Métaux	15 380,58	6,30%	16 267,63	6,20%	15 335,15	6,96%
Matériel électrique	47 783,79	19,58%	48 673,63	18,56%	40 347,00	18,32%
Matériel de transport	35 501,52	14,54%	38 874,86	14,83%	36 289,05	16,48%
Autres produits	48 354,68	19,81%	39 997,59	15,26%	26 164,32	11,88%
TOTAL	**244 096,37**		**262 187,54**		**220 223,39**	

Sources : Institut de la statistique et des études économiques de Nouvelle-Calédonie, direction régionale des douanes de Nouvelle-Calédonie

2003		2004		2005		2006	
288,44	0,17%	188,51	0,12%	-	0,00%	-	0,00%
20 494,47	12,41%	21 803,77	13,93%	22 944,36	13,44%	24 684,25	12,29%
18 041,28	10,92%	19 626,48	12,54%	27 989,49	16,40%	31 372,36	15,62%
11 444,45	6,93%	12 260,27	7,83%	13 144,79	7,70%	14 029,93	6,99%
5 267,49	3,19%	5 929,92	3,79%	7 401,79	4,34%	8 270,64	4,12%
1 680,48	1,02%	1 742,51	1,11%	1 887,87	1,11%	2 114,99	1,05%
3 742,25	2,27%	3 752,07	2,40%	3 849,92	2,26%	4 256,90	2,12%
4 465,29	2,70%	4 604,02	2,94%	4 911,29	2,88%	5 650,18	2,81%
8 758,64	5,30%	11 074,53	7,07%	12 536,85	7,34%	15 590,41	7,76%
26 786,16	16,21%	32 827,94	20,97%	34 871,44	20,43%	42 868,20	21,34%
46 985,10	28,44%	27 435,94	17,53%	25 323,81	14,84%	32 776,45	16,32%
17 242,07	10,44%	15 299,01	9,77%	15 830,71	9,27%	19 226,42	9,57%
165 196,10		**156 544,98**		**170 692,32**		**200 840,74**	

2010		2011		2012		2013	
-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	90,40	0,03%
33 652,53	11,27%	37 624,94	11,88%	40 265,76	13,36%	40 083,57	13,77%
50 175,66	16,81%	60 881,06	19,22%	71 968,33	23,88%	80 171,12	27,55%
19 735,43	6,61%	19 549,51	6,17%	21 344,28	7,08%	22 008,18	7,56%
10 811,80	3,62%	11 248,08	3,55%	11 682,35	3,88%	11 408,09	3,92%
2 854,97	0,96%	2 658,61	0,84%	3 514,07	1,17%	3 011,18	1,03%
4 555,58	1,53%	4 749,42	1,50%	4 902,64	1,63%	4 645,13	1,60%
6 460,32	2,16%	6 902,16	2,18%	7 043,08	2,34%	6 755,45	2,32%
21 982,94	7,36%	16 131,84	5,09%	17 384,71	5,77%	15 882,81	5,46%
49 001,25	16,42%	45 560,19	14,39%	47 809,81	15,87%	46 410,97	15,95%
34 861,43	11,68%	35 139,03	11,10%	35 857,99	11,90%	30 246,13	10,39%
64 406,96	21,58%	76 263,34	24,08%	39 559,44	13,13%	30 276,24	10,40%
298 498,94		**316 708,18**		**301 332,47**		**290 989,27**	

Note : La Nouvelle-Calédonie étant uniquement associée à l'Union européenne (UE), les règles de libre circulation des biens, des services, des personnes et des capitaux ne s'appliquent pas. Elle est régie par le principe statutaire de l'autonomie fiscale et douanière qui contrôle l'importation dans chaque secteur d'activité afin de protéger l'économie locale. Cependant, la Nouvelle-Calédonie a adhéré à la classification internationale du système harmonisé (SH) par délibération n° 268 du 22/12/1987 (JONC du 29/12/87).

Annexe 4 *bis* : Importations par catégorie de produits en Polynésie française, de 2000 à 2013

En millions de F CFP	2000		2001		2002	
Marchandises d'avitaillement	2 398,68	1,99%	274,00	0,20%	263,16	0,16%
Produits alimentaires	20 057,12	16,61%	25 544,53	18,84%	26 432,21	16,50%
Produits minéraux	6 375,98	5,28%	13 139,76	9,69%	11 475,00	7,16%
Produits chimiques	7 733,56	6,40%	9 823,92	7,25%	10 383,17	6,48%
Produits plastiques	4 310,19	3,57%	5 217,87	3,85%	5 085,37	3,18%
Bois	2 999,71	2,48%	3 387,90	2,50%	3 361,78	2,10%
Papier	3 567,79	2,95%	4 248,52	3,13%	4 360,66	2,72%
Textiles	4 636,01	3,84%	5 321,19	3,92%	5 550,70	3,47%
Métaux	7 672,83	6,35%	9 188,54	6,78%	9 925,45	6,20%
Matériel électrique	18 680,11	15,47%	26 723,00	19,71%	27 203,65	16,99%
Matériel de transport	17 488,66	14,48%	22 908,97	16,90%	42 577,43	26,58%
Autres produits	24 836,72	20,57%	9 803,13	7,23%	13 539,05	8,45%
TOTAL	**120 757,36**		**135 581,33**		**160 157,63**	

En millions de F CFP	2007		2008		2009	
Marchandises d' avitaillement	273,88	0,17%	240,94	0,14%	265,88	0,18%
Produits alimentaires	31 072,59	19,34%	31 916,02	18,15%	33 913,02	23,05%
Produits minéraux	20 664,67	12,86%	18 153,62	10,32%	21 573,75	14,66%
Produits chimiques	13 230,81	8,24%	14 146,56	8,04%	13 682,01	9,30%
Produits plastiques	6 134,20	3,82%	5 287,78	3,01%	5 710,77	3,88%
Bois	3 401,46	2,12%	2 104,57	1,20%	2 575,88	1,75%
Papier	4 486,15	2,79%	4 125,74	2,35%	4 269,02	2,90%
Textiles	5 802,87	3,61%	5 006,40	2,85%	5 066,46	3,44%
Metaux	11 496,22	7,16%	8 541,58	4,86%	9 123,88	6,20%
Matériel électrique	29 063,20	18,09%	26 086,90	14,83%	31 461,07	21,38%
Matériel de transport	20 209,31	12,58%	15 309,06	8,70%	16 339,13	11,11%
Autres produits	14 802,62	9,21%	44 951,69	25,56%	3 144,80	2,14%
TOTAL	**160 637,98**		**175 870,86**		**147 125,67**	

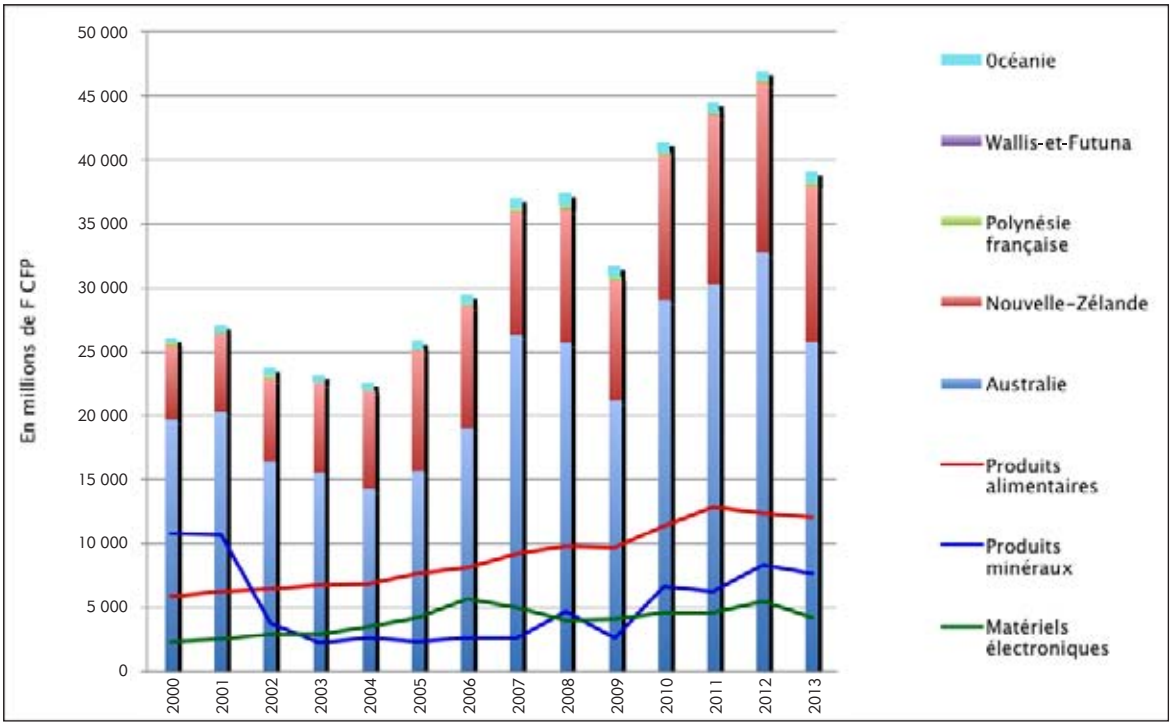
Sources : Institut de la statistique de la Polynésie française, direction régionale des douanes de Polynésie française

2003		2004		2005		2006	
12 313,21	7,46%	246,99	0,17%	292,53	0,18%	288,00	0,19%
26 701,35	16,19%	27 283,39	19,24%	28 832,06	17,62%	28 379,41	18,25%
12,49	0,01%	12 817,25	9,04%	17 337,19	10,60%	21 451,63	13,80%
10 677,43	6,47%	10 940,57	7,72%	11 769,75	7,19%	12 729,02	8,19%
5 430,59	3,29%	5 363,78	3,78%	5 716,88	3,49%	5 935,75	3,82%
3 124,45	1,89%	3 144,14	2,22%	3 139,61	1,92%	3 587,34	2,31%
4 257,52	2,58%	4 291,19	3,03%	4 414,77	2,70%	4 633,61	2,98%
5 435,18	3,29%	5 204,80	3,67%	5 892,89	3,60%	5 669,48	3,65%
9 992,31	6,06%	10 332,01	7,29%	10 850,33	6,63%	10 041,25	6,46%
34 540,22	20,94%	28 642,92	20,20%	30 241,57	18,49%	27 324,19	17,58%
46 601,94	28,25%	21 706,70	15,31%	31 624,94	19,33%	19 448,61	12,51%
5 872,62	3,56%	11 814,63	8,33%	13 481,70	8,24%	15 973,44	10,27%
164 959,31		**141 788,37**		**163 594,22**		**155 461,73**	

2010		2011		2012		2013	
255,00	0,16%	248,67	0,16%	251,02	0,16%	255,67	0,16%
35 447,41	22,82%	37 260,04	24,20%	36 372,13	22,94%	26 701,35	16,53%
25 948,02	16,70%	29 039,13	18,86%	29 526,33	18,62%	12 070,02	7,47%
14 095,20	9,07%	13 695,06	8,89%	13 911,86	8,78%	10 677,43	6,61%
5 715,72	3,68%	6 065,97	3,94%	5 835,75	3,68%	5 430,59	3,36%
2 261,95	1,46%	2 207,31	1,43%	2 221,74	1,40%	3 124,45	1,93%
4 099,63	2,64%	3 320,16	2,16%	3 236,55	2,04%	4 257,52	2,64%
5 010,80	3,23%	5 123,52	3,33%	5 134,19	3,24%	5 435,18	3,36%
8 972,40	5,78%	8 659,87	5,62%	8 393,50	5,29%	9 992,29	6,19%
27 242,54	17,54%	27 495,63	17,85%	30 312,59	19,12%	34 540,22	21,38%
11 537,01	7,43%	13 028,23	8,46%	16 330,20	10,30%	46 601,94	28,85%
14 747,45	9,49%	7 850,56	5,10%	7 011,65	4,42%	2 435,81	1,51%
155 333,13		**153 994,15**		**158 537,52**		**161 522,51**	

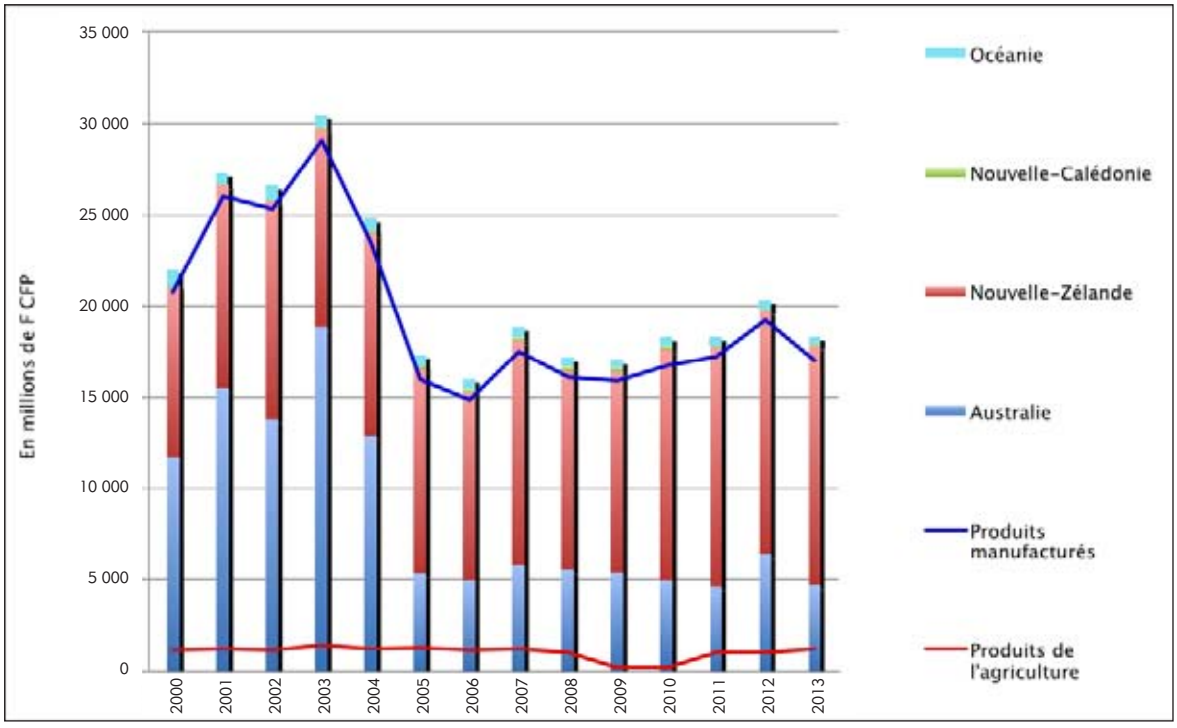
Note : La Polynésie française a adopté, par délibération n° 88-136 AT du 13 octobre 1988, le système harmonisé de désignation et de codification des marchandises dit « tarif SH » En parallèle, les produits sont déclinés en deux autres nomenclatures économiques, la NES (nomenclature économique de synthèse) et la CPF (classification des produits français).

Annexe 5 : Importations régionales en Nouvelle-Calédonie par catégorie de produits, de 2000 à 2013



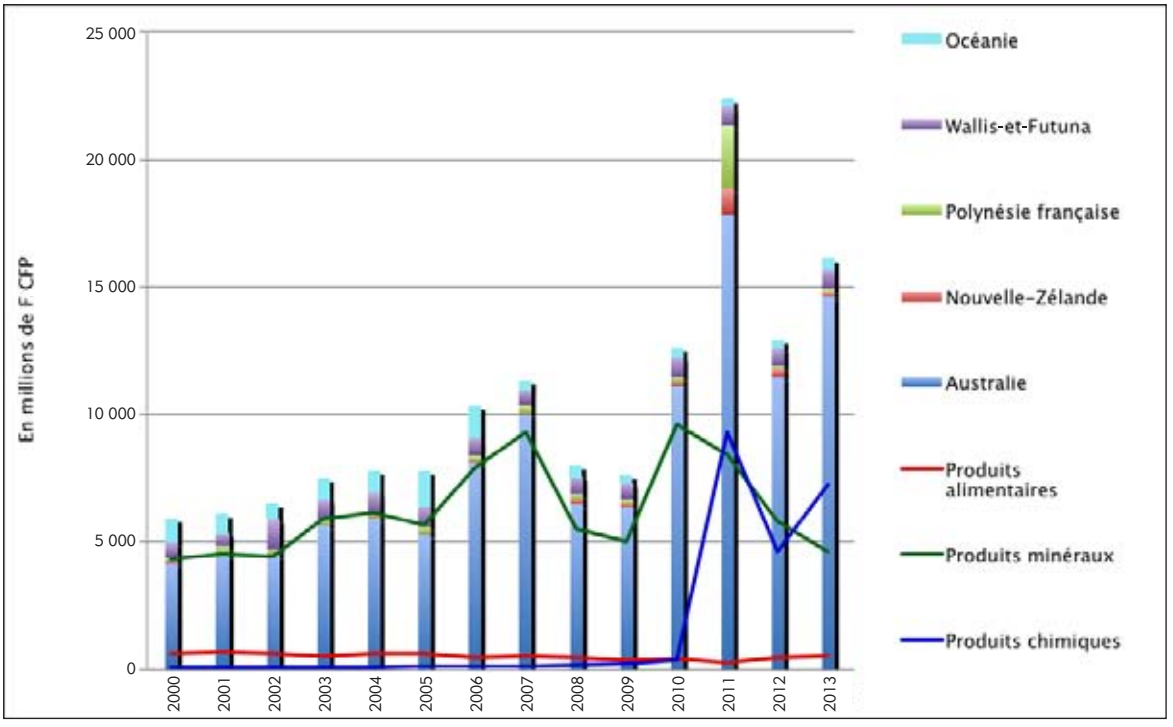
Sources : Institut de la statistique et des études économiques de Nouvelle-Calédonie, direction régionale des douanes de Nouvelle-Calédonie

Annexe 5 *bis* : Importations régionales en Polynésie française par catégorie de produits, de 2000 à 2013



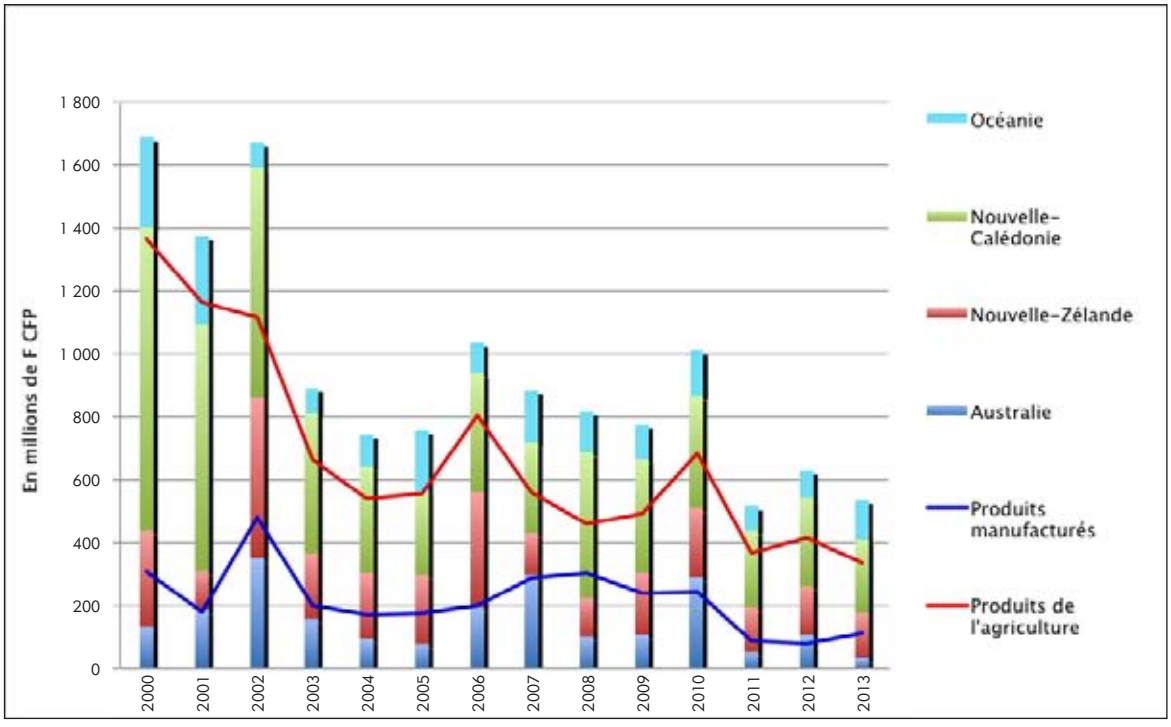
Sources : Institut de la statistique de la Polynésie française, Institut d'émission d'outre-mer de la Polynésie française

Annexe 6 : Exportations régionales de la Nouvelle-Calédonie par catégorie de produits, de 2000 à 2013



Sources : Institut de la statistique et des études économiques de Nouvelle-Calédonie, direction de l'industrie, des mines et de l'énergie de la Nouvelle-Calédonie

Annexe 6 *bis* : Exportations régionales de la Polynésie française par catégorie de produits, de 2000 à 2013



Sources : Institut de la statistique de la Polynésie française, Institut d'émission d'outre-mer de la Polynésie française

Annexe 7 : Exportations de produits minéraux en Nouvelle-Calédonie, de 2008 à 2013

	EN MILLIONS DE FCFP	2008		2009	
SEL, SOUFRES, PLÂTRE, CHAUX, CIMENTS	Europe	0,07	0,00%	0,07	0,00%
	Afrique	-	0,00%	-	0,00%
	Amérique	0,03	0,00%	0,00	0,00%
	Asie	0,08	0,00%	0,01	0,00%
	Océanie	12,71	0,08%	2,51	0,02%
	Total	12,88	**0,09%**	2,58	**0,02%**
MINERAIS, SCORIES ET CENDRES	Europe	4,63	0,03%	0,61	0,00%
	Amérique	-	0,00%	0,00	0,00%
	Asie	9 608,63	63,60%	9 275,24	64,84%
	Océanie	5 467,46	36,19%	5 018,55	35,08%
	Total	15 080,72	**99,82%**	14 294,40	**99,93%**
COMBUSTIBLES, HUILES MINÉRALES ET DISTILLÉES, MATÉRIELS BITUMINEUX	Europe	0,59	0,00%	0,62	0,00%
	Afrique	-	0,00%	-	0,00%
	Amérique	-	0,00%	-	0,00%
	Asie	0,10	0,00%	0,01	0,00%
	Océanie	13,51	0,09%	6,47	0,05%
	Total	14,20	**0,09%**	7,10	**0,05%**
	TOTAL	**15 107,81**		**14 304,08**	

Europe	5,29	0,04%	1,30	0,01%
Afrique	-	0,00%	-	0,00%
Amérique	0,03	0,00%	0,01	0,00%
Asie	9 608,81	63,60%	9 275,25	64,84%
Océanie	5 493,68	36,36%	5 027,52	35,15%

Sources : Direction de l'industrie, des mines et de l'énergie de la Nouvelle-Calédonie, direction régionale des douanes de Nouvelle-Calédonie

2010		2011		2012		2013	
0,13	0,00%	0,28	0,00%	0,91	0,00%	1,26	0,01%
0,02	0,00%	-	0,00%	0,01	0,00%	-	0,00%
-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	0,08	0,00%
0,62	0,00%	1,03	0,00%	159,30	0,70%	513,72	2,84%
0,77	**0,00%**	1,31	**0,01%**	160,22	**0,71%**	515,06	**2,85%**
11,72	0,05%	10,03	0,04%	0,03	0,00%	0,16	0,00%
0,00	0,00%	0,10	0,00%	-	0,00%	0,00	0,00%
15 937,62	62,42%	16 389,48	66,00%	16 898,00	74,40%	13 540,24	74,88%
9 496,87	37,19%	8 418,56	33,90%	5 643,53	24,85%	4 010,58	22,18%
25 446,21	**99,66%**	24 818,18	**99,94%**	22 532,57	**99,21%**	17 550,99	**97,06%**
1,24	0,00%	1,54	0,01%	2,59	0,01%	1,93	0,01%
-	0,00%	0,05	0,00%	0,66	0,00%	-	0,00%
3,26	0,01%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
82,36	0,32%	12,90	0,05%	16,56	0,07%	13,71	0,08%
86,85	**0,34%**	14,50	**0,06%**	19,81	**0,09%**	15,64	**0,09%**
25 533,83		**24 833,98**		**22 712,59**		**18 081,69**	

13,08	0,05%	11,85	0,05%	3,54	0,02%	3,36	0,02%
0,02	0,00%	0,05	0,00%	0,66	0,00%	-	0,00%
3,26	0,01%	0,10	0,00%	-	0,00%	0,00	0,00%
15 937,62	62,42%	16 389,48	66,00%	16 889,00	74,36%	13 591,65	75,17%
9 579,85	37,52%	8 432,49	33,96%	5 819,39	25,62%	4 620,08	25,55%

Note : Pour une étude approfondie sur la teneur exacte de nickel et de carbonate de cobalt contenue dans les volumes d'export de ferronickel, matte, NHC, NiO et CoCO3, la direction de l'industrie, des mines et de l'énergie de la Nouvelle-Calédonie fournit des données et statistiques mensuelles sur la nature de la production minière (saprolites et laterites).

BIBLIOGRAPHIE

Références :

Association Année francophone internationale (AFI), 2014, *L'Année francophone internationale* 2013-2014, Agora francophone internationale.

Anderson J. E., Wincoop E. V., 2003, « Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle », *American Economic Review*, Vol. 93, n° 1, p. 170-192.

Appelbaum E., Katz E., 1986, « Transfer Seeking and Avoidance: On the Full Social Costs of Rent Seeking », *Public Choice*, 48, p. 175-181.

Aubourg M., Naudet J-D., Réboud V., 2007, « Économies d'outre-mer : une croissance sous serre », In Conférence AFD/CEROM, Économies d'outre-mer : s'ouvrir pour soutenir la croissance, Maison de la Chimie à Paris, Paris, 26 juin 2007.

Autorité de la concurrence, 2009, Avis n° 09-A-45 relatif aux mécanismes d'importation et de distribution des produits de grande consommation dans les départements d'outre-mer, 8 septembre, In Site de l'Autorité de la concurrence, Disponible sur <http://www.autoritedelaconcurrence.fr/pdf/avis/09a45.pdf> (consulté le 03/09/15).

Autorité de la concurrence, 2012, « Rapport relatif aux mécanismes d'importation et de distribution des produits de grande consommation en Nouvelle-Calédonie », 21 septembre, In Site de l'Autorité de la concurrence, Disponible sur <http://www.autoritedelaconcurrence.fr/doc/rapport_nvlle_caledonie_distrib.pdf> (consulté le 03/09/15).

Balassa B., 1961, *The Theory of economic integration*, London, Allen & Unwin.

Baldwin R. E., 1984, « Rent-seeking and trade policy: An industry approach », *Weltwirstschaftiches Archiv*, 120, 4, p. 662-677.

Baldwin R. E., 1996, « The Political Economy of Trade Policy: Integrating the Perspectives of Economists and Political Scientists », in Feenstra, Grossman and Irvine, *The Political Economy of Trade Policy*, MIT Press, p. 147-173.

Baron D. P., 1994, « Electoral Competition With Informed and Uninformed Voters », *American Political Science Review*, 88, 1, mars, p. 33-47.

Berglas E., 1979, « Preferential trading theory: the n commodity case », *Journal of Political Economy*, 87, 2, avril, p. 315-331.

Bhagwati J. N., 1995, « U. S. Trade Policy: The Infatuation with Free Trade Areas », *Columbia University Discussion Paper Series*, n° 726, Columbia University.

Bhagwati J. N., Panagariya A., 1996, « The Theory of Preferential Trade Agreements: Historical Evolution and Current Trends », *American Economic Review*, 86, p. 82-87.

Blanchflower D. G., Oswald A. J., Sanfey P., 1996, « Wages, Profits, and Rent-Sharing », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 111, 1, p. 227-251.

Brada J. C., Mendez J. A., 1993, « Political and Economic Factors in Regional Economic Integration », *Kyklos*, 46, 2, p. 183-201.

Brard J.-P., 2007, « Rapport d'information relatif à l'amélioration de la transparence des règles applicables aux pensions de retraite et aux rémunérations outre-mer », déposé en application de l'article 145 du Règlement, n° 3 780, Assemblée Nationale, Commission des finances, de l'économie générale et du plan, 2007, In site de l'Assemblée Nationale, Disponible sur <http://www.assemblee-nationale.fr/12/rap-info/i3780.asp> (consulté le 03/09 /15).

Brock W. A., Magee S. P., 1978, « The Economics of Special Interest Politics: The Case of the tariff », *American Economic Association Papers and Proceedings*, 68, 2, p. 246-250.

Browning E. K, 1974, « On the welfare cost of transfers », *Kyklos*, 27, p. 374-377.

Bryant W. D. A., 2010, « General Equilibrium – Theory and Evidence », *World Scientific*, New Jersey.

Cadot O., de Melo J., Olarreaga M., 1996, « Regional Integration and Lobbying for Tariffs Against Non-members », *CEPR Discussion Paper*, 1448, août.

Cairns R. D., 1989, « Dynamic Rent Seeking », *Journal of Public Economics*, 39, p. 315-334.

Card D., Devicienti F., Maida A., 2014, « Rent-sharing, Holdup, and Wages: Evidence from Matched Panel Data », *Review of Economic Studies*, 81 (1), p. 84-111.

Cassing J., McKeown T. J., Ochs J., 1986, « The political economy of the tariff cycle », *American Political Science Review*, 80, 3, p. 841-862.

CEROM, 2005, « L'économie calédonienne en mouvement », document de travail, Nouvelle-Calédonie, Institut de la statistique et des études économiques ; Institut d'émission d'outre-mer, Paris, novembre.

CEROM, 2008, « Les défis de la croissance calédonienne », document de travail, Nouvelle-Calédonie, Institut de la statistique et des études économiques ; Institut d'émission d'outre-mer, Paris, décembre.

CEROM, 2012, « Comparaison des prix entre la Nouvelle-Calédonie et la métropole », document de travail, Nouvelle-Calédonie, Institut de la statistique et des études économiques ; Institut d'émission d'outre-mer, Paris, octobre. CESAP, 2007, « Migrations internationales et développement dans les pays les moins avancés et les pays en développement sans littoral : enjeux et perspectives », Conférence Huitième Session, Almaty (Kazakhstan), 15-16 mai.

CESAP, 2012, « Economic and Social Survey of Asia and the Pacific: Pursuing Shared Prosperity in an Era of Turbulence and High Commodity Prices », *Publication des Nations unies*, New York, n° E.12.II.F.9.

Chauchat M., 2011, *Les institutions en Nouvelle-Calédonie : Institutions politiques et administratives*, Nouméa, Centre de documentation pédagogique.

Cirera X., Willenbockel D., Lakshman R. W. D., 2014, « Evidence on the Impact of Tariff Reductions on Employment in Developing Countries: A Systematic Review », *Journal of Economic Surveys*, vol. 28, 3, p. 449-471.

Commission des Communautés européennes, 2008, « L'avenir des relations entre l'UE et les pays et territoires d'outre-mer », *Livre Vert*.

Connell J., Brown R., 2005, *Remittance in the Pacific. An Overview*. Manila, Philippines: Asian Development Bank.

Cooper C. A., Massel B. F., 1965, « A new look at customs union theory », *Economic Journal*, LXXV, 300, décembre, p. 742-747.

Coughlin C. C., 2002, « The controversy over free trade: the gap between economists and the general public », *Federal Reserve Bank of Saint Louis*, Review, janvier-février, p. 1-22.

Crawford J. A., Fiorentino R., 2005, « The Changing Landscape of Regional Trade Agreements », *World Trade Organisation*, Discussion Paper n° 8.

Descombels A., Lagadec G., 2009, « L'ombre de la crise – La Nouvelle-Calédonie sera-t-elle épargnée par la crise économique ? », *MPRA, Paper* n° 17871, Disponible sur <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/17871/1/> (consulté le 03/09/15).

Dixit A., Norman V., 1980, *Theory of international trade*, Cambridge, Cambridge University Press.

Doligé E., Vergoz M., 2014, « Les niveaux de vie dans les outre-mer : Un rattrapage en panne ? », Rapport d'information fait au nom de la Délégation sénatoriale à l'outre-mer, n° 710, 9 juillet.

Direction régionale des douanes de Nouvelle-Calédonie (DRDNC), 2010, Évolution annuelle des recettes douanières, Tableaux de bord budgétaires 2009, Nouméa.

Fabella R. V., 1991, « The Bias in Favor of pro-Tariff Lobbies », *Journal of Public Economics*, 44, p. 87-93.

Fabella R. V., 1995, « The Social Cost of Rent Seeking Under Countervailing Opposition to Distortionary Transfers », *Journal of Public Economics*, 57, p. 235-247.

Findlay R., Wellisz S., 1982, « Endogenous tariffs, the Political Economy of Trade Restrictions, and Welfare », in Bhagwati, *Import Competition and Response*, University of Chicago Press, p. 223-234.

Foster E., 1981, « The treatment of rents in cost-benefit analysis », *American Economic Review*, vol. 71, n° 1, p.171-178.

Freyss J., 1995, *Economie assistée et changement social en Nouvelle-Calédonie*, Paris, PUF, coll. Tiers Monde/IEDES.

Frankel J., Romer D., 1999, « Does Trade Cause Growth? », A*merican Economic Review*, Vol. 89, n° 3, p.379-399.

Freund C., Ornelas E., 2010, « Regional Trade Agreements », *Annual Review of Economics*, 2:1, p. 139-166.

Fukushima T., Kim N., 1989, « Welfare improving tariff changes: a case of many goods and countries », *Journal of International Economics*, 26, 3/4, mai, p. 383-388.

GéoPopulation, 2010, « Polynésie française : plus du quart de la population vit sous le seuil de pauvreté », Disponible sur <http://www.geopopulation.com/20100412/polynesie-francaise-plus-du-quart-de-la-population-vit-sous-le-seuil-de-pauvrete/>, (consulté le 03/09/2015).

Gibson J., McKenzie D., 2010, « The Development Impact of a Best Practice Seasonal Worker Policy », *Discussion Paper Series number 1029*, Centre for Research and Analysis of Migration (CReAM), Department of Economics, University College London.

Gilbert D., Pillon P., 1995, « Le Pacifique insulaire, périphérisation et recompositions spatiales, Institut français de recherche scientifique pour le développement en coopération », Colloque : *Vivre dans une île, géopolitique des insularités en Europe et dans le monde*, Minorque, 19 au 22 septembre.

Gouvernement de la Nouvelle-Calédonie, 2010, Les rapports des 9 ateliers du diagnostic, Nouvelle-Calédonie 2025 – Schéma d'aménagement et de développement de la Nouvelle-Calédonie, Nouméa.

Granger W., 1998, « Libéralisation des échanges et allocation des ressources : le dilemme régionalisme-multilatéralisme », Thèse de doctorat, Université de Lille 1.

Gray D. M., 1995, « All displaced workers are not created equal: The political economy of worker adjustment in France », *Public Choice*, 85, p. 313-333.

Grinols E. L., 1986, « Foreign investment and economic growth », *Journal of International Economics*, 21, p. 165-171.

Grossman G. M., Helpman E., 1993, *Innovation and Growth in the Global Economy*, Cambridge (Mass.), MIT Press.

Grossman G. M., Helpman E., 1994, Protection for sale, *American Economic Review*, vol. 84, n° 4, p. 833-850.

Grossman G. M., Helpman E., 1995, « Trade Wars and Trade Talks », *Journal of Political Economy*, 103, 4, p. 675-708.

Hadj L., Lagadec G., Lavigne G., Ris C., 2011, « Vingt années de politiques de rééquilibrage en Nouvelle-Calédonie : Démocratisation de l'école et persistance des inégalités », XVIII[e] Journées d'études sur les données longitudinales dans l'analyse du marché du travail, Toulouse, 19 et 20 mai.

Hatta F., Fukushima T., 1979, « The welfare effect of tariff reductions in a many country world », *Journal of International Economics*, 9, 4, novembre, p. 503-511.

Haut-Commissariat de la République en Nouvelle-Calédonie, 2004, « Rapport sur l'introduction de l'euro dans les collectivités françaises du Pacifique – Aspects juridiques et économiques », Nouméa, 4 novembre.

Hauteserre A. M., 2004, « Planification économique et migration en Polynésie française », *Revue européenne des migrations internationales*, vol. 20, p. 119-139.

Hay D., Howes S., 2012, « Australia's Pacific Seasonal Worker Pilot Scheme: why has take-up been so low? », *Discussion Paper 17*, Australian National University, Development Policy Centre.

Hecquet V., Parain C., 2006, « Le marché du travail dans les Dom : un chômage encore élevé malgré une forte croissance économique », Réflexions sur la pauvreté dans les Départements français d'outre-mer, ministère de l'emploi, de la cohésion sociale et du logement, France. Observatoire National de la Pauvreté et de l'Exclusion Sociale, p. 31-45.

Helpman E., 1995, « Politics and Trade Policy », *NBER Working Papers Series*, 5309, octobre, 36 p.

Hillman A. L., 1977, « The case for terminal protection for declining industries », *Southern Economic Journal*, 44, p. 155-160.

Hillman A. L., 1982, « Declining industries and political-support protectionist motives », *American Economic Review*, 72, 5, p. 1180-1187.

Hillman A. L., 1988, « Tariff-revenue transfers to protectionist interest: Compensation for reduced protection or supplementary reward for successful lobbying? », *Public Choice*, 58, p. 169-172.

Hillman A. L., 2009, Public Finance and Public Policy – *Responsibilities and Limitations of Government*, Cambridge, Cambridge University Press, [2003].

Huart F., Lagadec G., 2012, « La Nouvelle-Calédonie entre dépendance et indépendance – La question de l'équilibre du compte courant », *Cahiers du LARJE*, Nouméa, n° 2012-3, p. 1-26.

Ihori T., Yang C., 2010, « Laffer paradox, Leviathan, and political contest », *Public Choice*, 151, p. 137-148.

Institut national de la statistique et des études économiques (INSEE), 2007, « Le revenu des habitants de Mayotte en 2005 : hausse des niveaux de vie et baisse des inégalités », insee infos – Antenne de Mayotte, n° 28, In site de l'Insee, Disponible sur <http://www.insee.fr/fr/insee_regions/mayotte/themes/infos/insee_infos_28.pdf> (consulté le 03/09/2015).

Institut national de la statistique et des études économiques (INSEE), 2008, « La France dans l'Union européenne », Paris, In site de l'INSEE, Disponible sur <http://www.insee.fr/fr/publications-et-services/ue2008/ue2008_Ouvrage-FRA.pdf> (consulté le 03/09/2015).

Institut national de la statistique et des études économiques (INSEE), 2010, « Les inégalités de revenus entre les DOM et la Métropole », *Paris,* INSEE première, n° 1279.

Institut d'émission d'outre-mer (IEOM), 2011, Échanges régionaux de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie française : identification des facteurs de frein et des éléments de soutien à l'aide d'un modèle de gravité, janvier, In Site de l'IEOM, Disponible sur <http://www.ieom.fr/ieom/publications/les-notes-de-l-ieom-echanges-regionaux-de-la-nc-et-de-la-pf-identification-des-facteurs-de-frein-et-des-elements-de-soutien-a-l-aide-d-un-modele-de-gravite.html>.

Institut de la statistique et des études économiques Nouvelle-Calédonie (ISEE), 2012, Tableaux de l'économie calédonienne.

Institute for International Trade and Pacific Trade Consult, 2007, The Potential Impact of PICTA on Smaller Forum Island Nations, Final Report.

Institut de la statistique de Polynésie française (ISPF), 2005, « Pauvreté relative en Polynésie, l'approche monétaire », Papeete, *Points forts de la Polynésie française,* n° 3/2005, in Site de l'ISPF, Disponible sur <http://www.ispf.pf/docs/default-source/publi-pf-bilans-et-etudes/PF_2005_n03_Pauvret%C3%A9_relative_en_Polyn%C3%A9sie.pdf?sfvrsn=0>.

Institut de la statistique de Polynésie française (ISPF), 2011, « Année 2010 – L'économie s'enlise », *Regards*, supplément au trimestriel Te Avei`a, Papeete, décembre, in Site de l'ISPF, Disponible sur <http://www.ispf.pf/docs/default-source/publi-pr/Regards_21.pdf?sfvrsn=0>.

Jacob R., Christandl F., Fetchenhauer D., 2011, « Economic Experts or Laypeople? How Teachers and Journalists Judge Trade and Immigration Policies », *Journal of Economic Psychology*, 32, p. 662-671.

Johnson H. G., 1965, « An economic theory of protectionism, tariff bargaining, and the formation of customs unions », *Journal of Political Economy*, LXVIII, août, p. 327-345.

Kahana N., Liu Q., 2010, « Endemic corruption », *European Journal of Political Economy*, vol. 26, n° 1, p. 82-88.

Kaufmann U., 2010, « Pacific trade liberalisation and tariff revenues: A Comment », *The Pacific Economic Bulletin*, Vol. 25, n° 3, p. 245-260.

Kemp M. C., Wan Jr H. Y., 1976, « An elementary proposition concerning the formation of customs unions », *Journal of International Economics*, 6, p. 95-97.

Krugman P., 1998, *La mondialisation n'est pas coupable : vertus et limites du libre-échange*, Paris Éditions La Découverte, coll. Textes à l'appui, 219 p., traduction adaptée de Pop Internationalism, MIT Press, 1996.

Lagadec G., 1997, « Des intégrations régionales au libre-échange généralisé : les enseignements d'un nouveau modèle de protection endogène », Doctorat en sciences économiques, Lille 1.

Lagadec G., 2002, « Une union douanière : Le choix historique », in *Intégration économique européenne – Problèmes et analyses*, Bruxelles, De Boeck Éditions, mars 2002, p. 33-56.

Lagadec G., 2010, « Développement territorial autonome ou assisté – Quelle transition fiscale pour la Nouvelle-Calédonie ? », *Développement Durable et Territoires*, [En ligne], Varia, mis en ligne le 09 novembre 2010, consulté le 03/09/2015, URL : <http://developpementdurable.revues.org/3273 ; DOI : 10.4000/developpementdurable.3273>.

Lagadec G., Ris C., 2011, « La conjoncture économique dans la région Asie-Pacifique après la crise des subprimes », *Cahiers de l'Association Tiers-Monde*, n° 26, p. 87-106 [Version abrégée].

Lagadec G., Farvaque É., 2012, « Living on an island, with a lifejacket: Rent seeking in French overseas territories », 29e Journées de microéconomie appliquée (JMA), Brest, 7-8 juin.

Lagadec G., Farvaque É., 2015, « La recherche de rente en outre-mer : Faits stylisés et mécanismes cumulatifs », *Revue d'économie politique*, n° 125, 1, p. 97-118.

Latham R., Perivancic F., 1991, « Monopoly, rent-seeking, and second best theory », *Public Choice*, vol. 70, n° 2, p. 225-37.

Lavergne F., Nègre J., 2011, La formation professionnelle : modalités et efficacité en outre-mer, Conférence Agence française de développement – CEROM : « Créer de la valeur ajoutée et de l'emploi en outre-mer », Paris, 25 novembre.

Leibenstein H., 1957, *Economic backwardness and economic growth*, New York, John Wiley.

Levallois M., 1997, « Jean Freyss, Économie assistée et changement social en Nouvelle-Calédonie – Note de lecture », *Revue Tiers-Monde*, Volume 38, Numéro 149, p. 221-222.

Long N. V., Vousden N., 1991, « Protectionist responses and declining industries », *Journal of International Economics*, 30, p. 87-103.

Luff D., Baker P., 2010, Analyse des processus d'intégration régionale (Caraïbes, Pacifique et Océan indien) et recommandations visant à améliorer le commerce et l'activité économique des PTOM dans leur région et avec la CE, Étude pour la Commission Européenne et l'Association des Pays et Territoires d'Outre-mer (OCTA).

Magee S. P., Brock W. A., Young L., 1989, *Black Hole Tariffs and Endogenous Policy Theory*, Cambridge, Cambridge University Press.

Manning A., 2011, « Imperfect competition in the labor market », *Handbook of Labor Economics*, Elsevier, vol. 4, Chapter 11, p. 973-1041.

Marie C.-V., Temporal F., 2011, « Mobilité et insertion des natifs de l'outremer : DOM ou métropole ? », Conférence Agence française de développement – CEROM : Créer de la valeur ajoutée et de l'emploi en outre-mer, Paris, 25 novembre.

Messerlin P.A., 2001, « Measuring the Costs of Protection in Europe: European Commercial Policy in the 2000s », *Peterson Institute for International Economics*, Washington DC.

Münster J., Staal K., 2012, « How organizational structure can reduce rent-seeking », *Public Choice*, vol. 150, p. 579-594.

Noonan C., Décembre 2011, « Progrès et promesses du PACER Plus : les difficultés et les opportunités de l'intégration régionale dans le Pacifique », International Centre for Trade and Sustainable Development, Éclairage, Vol. 10, n° 9.

North D., 1990, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press, 1990.

Nouvelle-Calédonie 2025, 2009, Les rapports des 9 ateliers du diagnostic, Schéma d'aménagement et de développement de la Nouvelle-Calédonie, Nouméa.

Olson M., 1966, *The Logic of Collective Action*, Public Goods and the Theory of Groups, Cambridge, Harvard Harvard University Press.

Oxfam Australia and Oxfam New Zealand, 2009, PACER Plus and its Alternatives: Which way for trade and development in the Pacific?, *Oxfam Briefing Paper*, in Site de l'Oxfam, Disponible sur <http://www.oxfam.org.nz/sites/default/files/reports/PACER%20Plus%20and%20its%20Alternatives.pdf> (consulté le 03/09/2015).

Paelinck J. H., Polèse M., 1999, « Modelling the regional impact of continental economic integration: lessons from the European Union and NAFTA », *Regional Studies*, 33, 8, p. 727-738.

Panagariya A., Findlay R., 1996, « A Political Economy Analysis of Free-Trade Areas and Customs Unions », in Feenstra, Grossman and Irvine, *The Political Economy of Trade Policy*, Cambridge, MIT Press, p. 265-287.

Pecorino P., 1997, « Exogenous Tariff Changes with an Endogenous Lobbying Response », *Public Choice*, 92, 1-2, juillet, p. 91-108.

Peltzman S., 1976, « Toward a More General Theory of Regulation », *The Journal of Law and Economics*, p. 211-248.

Penjueli M., Morgan W., 2010, « Putting development first: concerns about a Pacific free trade agreement », *Pacific Economic Bulletin*, 25(1), p. 211-221.

Poirine B., 2007, « Éloignement, insularité et compétitivité dans les petites économies d'outre-mer », Agence française de développement, Paris, Document de travail, n° 52, novembre, in Site de l'AFD Disponible sur <http://www.afd.fr/jahia/webdav/site/afd/shared/PUBLICATIONS/RECHERCHE/Scientifiques/Documents-de-travail/052-document-travail.pdf> (consulté le 03/09/ 2015).

Poirine B., 2010, « The economy of French Polynesia: past, present and future », *Pacific Economic Bulletin*, 25(1), p. 24-34.

Raimondos-Møller P.,Woodland A., 2014, « Steepest Ascent Tariff Reform », *Economic Theory*, Vol. 55, n° 1, p. 69-99.

Richardson M., 1993, « Endogenous Protection and Trade Diversion », *Journal of International Economics*, 34, p. 309-324.

Richardson M., 1995, « Tariff Revenue Competition in a Free Trade Area », *European Economic Review*, 39, p. 1429-1437.

Rollet P., Maillet P., 1988, *Intégration économique européenne*, Paris, Nathan.

Rubin P. H., 1975, « On the form of special interest legislation », *Public Choice*, 24, p. 79-90.

Sampson G. P., 1996, « Compatibility of Regional and Multilateral Trading Agreements: Reforming the WTO Process », *American Economic Review*, Vol. 86, n° 2, p. 88-92.

Schotter A., 1981, *The Economic Theory of Social Institutions*, Cambridge, Cambridge University Press.

Scollay R., 2007, « Regional Trade Agreements and Developing Countries: the Case of the Independent Pacific Island States », *Agence française de développement, Working Paper*, 54 in Site de l'AFD, disponible sur <http://www.afd.fr/jahia/webdav/site/afd/shared/PUBLICATIONS/RECHERCHE/Scientifiques/Documents-de-travail/054-document-travail-VA.pdf> (consulté le / / 2015).

Scollay R., 2009, « The WTO in the 'Noodle Bowl' World, Trade Growth in Times of Crisis », *Asia Pacific Trade Economists*, Bangkok, Nov. 2nd, 3rd.

Siroën J.-M., 2004, « La régionalisation de l'économie mondiale », Paris, Éditions La *Découverte*, 2° édition.

Snape R. H., 1993, « History and Economics of GATT's Article XXIV », in Andersson and Blackhurst, *Regional Integration and The Global Trading System*, London, Palgrave Macmillan, p. 273-287.

Stigler G. J., 1971, « The theory of economic regulation », *Bell Journal of Economics*, 2, p.3-21.

Sudrie O., 2009, « Dynamique de croissance et d'emploi : stratégie d'optimisation des ressources internes », Étude pour le service du plan et de la prévision économique du ministère polynésien de l'Économie et des Finances, Cabinet DME, rapport complémentaire.

Sudrie O., 2011, « Un bilan-diagnostic du modèle économique calédonien. Un scénario de croissance tendancielle à l'horizon 2025, Contribution au schéma NC-2025 », Gouvernement de la NC, Rapport de phase 1, novembre, In Site Nouvelle-Caledonie 2025, Disponible sur <http://www.nouvellecaledonie2025.gouv.nc/portal/page/portal/sap/reflexion/croissance/model_eco_cal/rapport%20de%20phase%201%20DME%20-%20partie%201.pdf> (consulté le 03 /09/2015).

Syndex, 2009, « Les causes de la vie chère en Nouvelle-Calédonie – Structure des prix et des coûts », Duchesne C., Morvannou P., Portet S., étude réalisée par le cabinet Syndex, pour le compte de l'USOENC (Union syndicale des ouvriers et des employés de Nouvelle-Calédonie), Paris, avril.

Syndex, 2010, « Le pouvoir d'achat des Calédoniens – La Nouvelle-Calédonie face à ses inégalités », Duchesne C., Morvannou P., Portet S., étude réalisée par le cabinet Syndex, Paris, octobre.

Tagliarino-Vignal N., 2014, « Un droit de la concurrence pour la Nouvelle-Calédonie – partie 1 », *Revue Lamy de la concurrence*, n° 41, p. 82-86.

Tagliarino-Vignal N., 2015, « Un droit de la concurrence pour la Nouvelle-Calédonie – partie 2 », *Revue Lamy de la concurrence*, n° 2, p. 101- 103.

Taglioni F., 2004, « La coopération régionale dans l'Océanie insulaire : des processus polymorphes », *Les Cahiers d'outre-mer*, 225, p. 53-74.

Travis W. P., 1968, « The effective rate of protection and the question of labor protection in the United States », *Journal of Political Economy*, vol. 76, n° 3, p. 443-461.

Tullock G., 1971, « The Cost of Transfers », *Kyklos*, 24, p. 629-643.

Turunen-Red A. H., Woodland A. D., 1991, « Strict pareto-improving multilateral reforms of tariffs », *Econometrica*, 59, 4, juillet, p. 1127-1152.

Venables A. J., 2000, « Les accords d'intégration régionale : facteurs de convergence ou de divergence ? », *Revue d'économie du développement*, n° 1-2, p. 227-246.

Venayre F., 2012, « Interventionnisme public et handicaps de compétitivité : analyse du cas polynésien », Agence française de développement, Document de travail, n° 121, In Site de l'AFD, Disponible sur <http://www.afd.fr/jahia/webdav/site/afd/shared/PUBLICATIONS/RECHERCHE/Scientifiques/Documents-de-travail/121-document-travail.pdf>

Verreydt E., Waelbroeck J., 1982, « European Community Protection against Manufactured Imports from Developing Countries: A Case Study in the Political Economy of Protection », in J. Bhagwati, *Import Competition and Response*, Chicago, University of Chicago Press, p. 369-399.

Viner J., 1950, « The customs Union Issue », New York, *The Carnegie Endowment for International Peace*.

Wenders J. T., 1987, « On perfect rent dissipation », *American Economic Review*, vol. 77, n° 3, p. 456-459.

Winters L. A., 1994, « The EC and Protection: The Political Economy », *European Economic Review*, 38, p. 596-603.

Winters A. L., Martins P. M. G., 2004, « When comparative advantage is not enough: business costs in small remote economies », Study supported by the Commonwealth Secretariat, final draft.

Wirl F., 1994, « The Dynamics of Lobbying - A Differential Game », *Public Choice*, 80, p. 307-323.

Wonnacott P., Wonnacott R., 1981, « Is Unilateral tariff reduction preferable to a customs union? The curious case of the foreign missing tariffs », *American Economic Review*, 71, 4, sept., p. 704-714.

Yi S., 1996, « Endogenous Formation of Customs Unions Under Imperfect Competition: Open Competition is Good », *Journal of International Economics*, 41, p. 153-177.

PUBLICATIONS ASSOCIÉES AU PROJET

Ellero J., 2015, « Le Pacifique insulaire dans le cadre d'échange multilatéral : quel accord de libre-échange pour les territoires français du Pacifique ? », *Cahiers du LARJE*, n° 2015-1, UNC, p. 1-50.

Huart F., Lagadec G., 2012, « La Nouvelle-Calédonie entre dépendance et indépendance – La question de l'équilibre du compte courant », *Cahiers du LARJE*, n° 2012-3, UNC, p. 1-26.

Huart F., Lagadec G., 2013, « Current account balance and exchange rate adjustment in New Caledonia », *Economics Bulletin*, vol. 33(1), p. 113-125.

Lagadec G., Farvaque É., 2012, « Living on an island, with a lifejacket: Rent seeking in French overseas territories », 29e Journées de microéconomie appliquée, Brest, 7-8 juin.

Lagadec G., Farvaque É., 2015, « La Recherche de rente en outre-mer : Faits stylisés et mécanismes cumulatifs », *Revue d'économie politique*, n° 125, p. 97-118.

Lagadec G., 2011, « Libre échange, protectionnisme ou régionalisme : quel choix commercial pour une petite économie insulaire ? Analyse politique du débat en Nouvelle-Calédonie », 27e Journées du développement, Association Tiers-Monde, Fribourg (CH), 8-10 juin.

Lagadec G., 2012, Insularité et vie chère : faut-il produire ou importer ? Analyse politique du débat en Nouvelle-Calédonie, *Cahiers de l'Association Tiers-Monde*, n° 27, p. 187-198.

Lagadec G., 2014, « Optimal Endogenous Tariffs with Implicit Campaign Contributions », *Theoretical Economics Letters*, 4, p. 296-304.

Lagadec G., 2014, « Are political support-driven policies always bad? The case of large interest groups », *European Journal of Government and Economics*, Vol 3, n° 2, p. 138-147.

LES PUNC : www.univ-nc.nc/punc/accueil

- Directeur : Bernard Rigo
- Directeur de la collection LARJE : Étienne Cornut
- Coordination et suivi éditorial : Françoise Cayrol

PRESSES UNIVERSITAIRES
DE NOUVELLE-CALÉDONIE

Seules presses universitaires francophones du Pacifique, les Presses universitaires de Nouvelle-Calédonie (PUNC) ont vocation à contribuer à l'édition d'ouvrages et de revues à caractère scientifique. Elles sont un outil de diffusion et de promotion de travaux de recherche – notamment conduits à l'Université de la Nouvelle-Calédonie – qui présentent un intérêt pour la Nouvelle-Calédonie et au-delà pour l'Océanie. Elles entendent également favoriser en Nouvelle-Calédonie l'accès à des ouvrages de référence à partir d'une politique de traduction et de réédition. Les PUNC ont par ailleurs pour ambition de faire connaître la recherche francophone au sein de la région Pacifique par la mise en place d'une politique de communication bilingue et de coéditions.

La collection LARJE – Laboratoire de recherches juridique et économique est l'une des quatre collections que comptent aujourd'hui les PUNC.

Cette collection entend valoriser des travaux de recherche originaux portant sur la Nouvelle-Calédonie et son environnement régional, notamment à partir des axes de recherche identifiés au sein de l'équipe du LARJE, rattachée à l'Université de la Nouvelle-Calédonie, ou encore de ceux du Consortium pour la recherche, l'enseignement supérieur et l'innovation en Nouvelle-Calédonie (CRESICA) ou du Pacific Islands Universities Research Network (PIURN).
Elle a pour ambition de favoriser l'édition et la diffusion de travaux prenant notamment en compte un facteur majeur du Pacifique Sud, le multiculturalisme, qui impacte les règles normatives, l'économie autant que la gestion.

Dans le domaine du droit, en relation au multiculturalisme, le pluralisme juridique est un des thèmes majeurs mis en lumière dans cette collection car il suppose de repenser en permanence les modèles de création, d'intégration ou d'articulation des normes, comme il influe sur la place et le rôle respectifs des institutions locales et de l'État dans une région (Pacifique Sud) où coexistent différents modèles de gouvernance.

Les travaux en économie concernent prioritairement la Nouvelle-Calédonie, la Polynésie française et Wallis-et-Futuna, ainsi que leur environnement régional. Les axes majeurs de ces recherches sont les ressources (actuelles et futures), le développement durable, le rééquilibrage économique, social et humain, ainsi que les modèles de développement dans des contextes d'éloignement ou d'émancipation vis-à-vis de la métropole.

Dans le domaine de la gestion, les axes de recherche portent essentiellement sur l'impact du multiculturalisme au niveau du management des ressources humaines, plus généralement sur la recherche d'outils d'intermédiation entre les modèles océaniens et internationaux.

Étienne Cornut

Achevé d'imprimer sur les presses de Graphoprint en janvier 2016

PUNC
PRESSES UNIVERSITAIRES
DE NOUVELLE-CALÉDONIE

Gaël Lagadec (dir.), **Jéremy Ellero, Étienne Farvaque**

QUELLE INSERTION ÉCONOMIQUE RÉGIONALE POUR LES TERRITOIRES FRANÇAIS DU PACIFIQUE ?

L'intégration régionale des territoires français du Pacifique (les TFP, qui comprennent la Polynésie française, la Nouvelle-Calédonie, Wallis-et-Futuna) est-elle souhaitable ? En 1995, il y a donc vingt ans aujourd'hui, Jean Freyss se livrait à une analyse novatrice de l'économie calédonienne en soulignant un paradoxe majeur : riche de son nickel, potentiellement la plus autonome de l'outre-mer, elle reste très largement dépendante des transferts de la métropole (*Économie assistée et changement social en Nouvelle-Calédonie*, PUF, 1995). Mais qu'en est-il aujourd'hui alors que la Nouvelle-Calédonie est très engagée dans le processus d'émancipation voulu par l'accord de Nouméa, signé le 5 mai 1998, et que la Polynésie française a également gagné en autonomie ? L'ouvrage publié aujourd'hui par les Presses universitaires de Nouvelle-Calédonie présente des recherches en économie menées au sein du laboratoire LARJE de l'Université de la Nouvelle-Calédonie. Financées par le Fonds de coopération économique, sociale et culturelle pour le Pacifique du ministère des affaires étrangères, ces recherches montrent combien le paradoxe mis en avant par Jean Freyss conserve toute son actualité et ont pour ambition de nourrir la réflexion autour de la problématique de l'intégration régionale.

En effet, ces territoires (les TFP) ont en commun leur éloignement de la métropole et le bénéfice de transferts financiers issus de cette dernière. Ils demeurent donc privilégiés au sein du Pacifique en termes de développement au point que leurs économies sont souvent considérées comme artificielles. Leurs situations sont proches en ce qui concerne la cherté de la vie et les surcoûts, dont la mécanique est précisément ici décrite, de même que les phénomènes de marges. Néanmoins, ils ne sont pas égaux au vu de leurs ressources propres et de leur autonomie institutionnelle, surtout compte tenu du destin unique d'émancipation pouvant déboucher sur l'indépendance que poursuit la Nouvelle-Calédonie depuis l'accord de Nouméa. Tout ceci forme le contexte d'appréciation de l'enjeu de l'intégration régionale de ces trois territoires et c'est à travers lui que l'ouvrage apprécie les coûts et les avantages d'un tel processus.

Dans ce cadre, les auteurs évaluent le rôle et l'impact des accords de libre-échange régional PICTA et PACER, qui questionnent les fondements économiques mêmes des territoires français. Ils reviennent sur les théories standards du commerce international, peu applicables aux particularités des TFP, au pouvoir d'achat si dépendant de perfusions métropolitaines et d'une parité FCFP / euro artificielle sans lien avec leur poids économique. Quelle conséquence aurait un libre-échange régional sur le chômage, en Nouvelle-Calédonie notamment ? Et comment serait-il possible d'être plus compétitif que les grands voisins du Pacifique, l'Australie et la Nouvelle-Zélande ?

Au final, existe-t-il pour les TFP des possibilités d'intégration économique régionale qui soient réellement bénéfiques ? Sous quelle forme ? À quelles conditions ?

UNC
UNIVERSITÉ de la NOUVELLE-CALÉDONIE

LARJE

ISBN : 979-10-91032-00-1
9 791091 032001