

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

**Bernard Poirine**

Université de la Polynésie française

### **Introduction**

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

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

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

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

### **I. Nécessité et difficulté de l'ouverture pour les petites économies insulaires (PEI) éloignées des grands marchés**

Les PEI sont plus ouvertes que les autres, parce que l'ouverture est nécessaire pour bénéficier des économies d'échelle (produire à grande échelle pour le marché mondial dans un petit nombre de secteurs, importer tout le reste pour la satisfaction du marché intérieur), et parce qu'à mesure que le niveau de vie augmente, le consommateur exige une offre de plus en plus diversifiée, impossible à obtenir en produisant à grande échelle pour un petit marché intérieur. En même temps, l'ouverture est difficile en raison des coûts de transports qui diminuent les gains de l'échange international à l'importation comme à l'exportation, ce qui explique que le volume des échanges entre deux pays diminue avec la distance qui les sépare.

#### **A. Les petites économies sont plus ouvertes que les autres**

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

Plus le niveau de vie est élevé, plus cette spécialisation est nécessaire, pour obtenir des économies d'échelle et en raison de la préférence croissante des consommateurs pour la diversité (Lassudrie-Duchêne, 1971).

*1. L'ouverture nécessaire pour obtenir des économies d'échelle*

La raison est évidente : plus une économie est petite, plus elle doit se spécialiser pour obtenir des économies d'échelle. Plus précisément, plus elle doit se spécialiser dans un petit nombre de produits d'exportations dont la production à grande échelle est destinée au marché mondial, pour importer tout ce qui est destiné au marché intérieur, (donc qui ne pourrait faire l'objet d'une production locale qu'à petite échelle). Ainsi, la Suisse exporte des médicaments, des montres et du chocolat (et des services financiers), le Luxembourg de l'acier (et des services financiers), Monaco des cosmétiques (et des services financiers), Singapour des disques durs (et des services financiers), l'Islande du poisson ; mais ces pays ne cherchent pas à produire pour le marché intérieur des automobiles ou des motos, par exemple, parce que l'échelle de production ne serait pas suffisante pour être compétitif face aux importations.

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

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

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

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

Il faut noter que le problème des économies d'échelle impose aux petites nations indépendantes un handicap supplémentaire, car les coûts de la souveraineté sont fortement soumis aux économies d'échelle : Parlement, gouvernement, représentation diplomatique, armée, coûtent beaucoup plus cher par habitant pour une faible population.<sup>1</sup> Ceci explique sans doute en partie les meilleures performances économiques des petites îles non indépendantes, qui n'ont pas à supporter ces coûts « de la souveraineté », par rapport aux îles indépendantes (voir plus loin les études de Armstrong et Read (200) et de Mc Elroy et Pearce (2006)).

---

<sup>1</sup> Selon le magazine Tahiti Pacifique, le coût annuel par habitant du fonctionnement du palais présidentiel est de 9938 F en Polynésie française (pour 240 000 habitants), contre 48,9 F CFP par habitant en France, et 100 F CFP par habitant pour le palais de la reine d'Angleterre, soit un coût par habitant 100 fois supérieur pour la présidence polynésienne que pour la royauté anglaise. Tahiti Pacifique, août 2003, N° 148, p. 23

2. *L'ouverture nécessaire parce que l'offre n'est pas assez diversifiée*

Plus le revenu par tête augmente, plus la demande se diversifie (il y a une « demande de diversité » qui augmente avec le niveau de vie, voir Lassudrie-Duchêne, 1971). Dans une petite économie, la taille du marché local ne permet pas de produire la diversité des produits demandés. Paradoxalement, *plus le revenu par tête augmente, plus l'offre locale a du mal à satisfaire la diversité demandée par les consommateurs.*

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

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

**B. Les économies les plus éloignées des grands marchés sont les moins ouvertes**

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

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

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

2. *Les échanges diminuent quand la distance augmente entre deux pays*

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

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

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

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

L'élasticité des échanges par rapport à la distance est en général compris entre -1 et -1,4 dans la plupart des études, donc en gros un doublement de la distance divise par au moins deux le volume des échanges, toutes choses égales par ailleurs.

En conséquence, si les échanges entre deux pays distants de 1000 km sont de un, à 2000 km ils ne sont plus que 0,5, à 4000 km de 0,25, à 8000 km de 0,125. On mesure les conséquences pour des îles éloignées des grands centres économiques comme la Réunion ou Tahiti (celle-ci est à 17 000 km de Paris, à 8800 km de Tokyo, à 6200 km de Los Angeles, à 5700 km de l'Australie, à 7500 km du Chili).

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

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

Il est incontestable que les transferts particulièrement élevés de la Métropole vers l'outre-mer expliquent en grande partie le fort taux d'importation et le PIB par habitant relativement élevé de ces petites économies, le montant du déficit des biens et services étant bien souvent assez proche de celui des transferts reçus, comme le montrent les cas de la Polynésie française et de la Nouvelle Calédonie. Les DOM, mais aussi les COM, sont en union monétaire avec l'union européenne via la France. Ils bénéficient donc de cet « effet union monétaire » sur leur commerce et leur niveau de vie.

### *4. L'insularité n'est pas un handicap supplémentaire : c'est l'éloignement qui compte*

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

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

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

5. *Les relations politiques (colonie, ex-colonies, même pays), culturelles (même langue), économiques (accords de libre échange) et géographiques (frontière terrestre commune) augmentent les échanges, à distance égale. Les îles dépendantes politiquement obtiennent un meilleur niveau de vie que les îles indépendantes.*

Les résultats de Frankel et Rose (2002) démontrent que la proximité politique (colonie, ancienne colonie, même nation), culturelle (même langue), géographique (frontière terrestre commune), économique (appartenance à une zone de libre échange commune), augmente considérablement les échanges à distance égale. Ainsi les échanges bilatéraux sont multipliés par deux si la distance est divisée par deux, sont multipliés respectivement par deux si les partenaires ont la même langue, par trois s'ils ont la même monnaie ou une union monétaire, par 9 s'ils ont un lien colonial historique, par 3 si les deux partenaires appartiennent à la même nation (comme c'est le cas de Hawaii avec les USA ou des DOM-COM avec la France). Reprenant les données de Frankel et Rose uniquement pour les partenaires dont l'un est une économie insulaire non industrialisée, Gorohouna (2005) trouve des résultats très similaires. Armstrong et Read (2006) obtiennent également des résultats proches, observant une relation inverse très forte entre distance du grand marché le plus proche et PIB par habitant pour les petites économies. De plus, ils montrent que la *souveraineté* (le statut de nation indépendante) intervient *négativement* de façon significative sur le niveau du PIB par habitant, ce qui confirme l'avantage conféré par une appartenance ou une association politique avec un grand pays industrialisé, mis en évidence par Frankel et Rose (2002). De plus, la variable souveraineté reste significativement négative même lorsque est introduite dans la régression la variable « aide reçue par habitant ». Armstrong et Read concluent que les territoires dépendants obtiennent un PIB par habitant supérieur même lorsque sont introduites un grand nombre de variable explicatives, dont l'aide et la composition sectorielle du PIB. Une autre étude aboutit à un résultat identique : celle de Mc Elroy et Pearce (2006), qui examinent les performances économiques de 25 îles dépendantes et 30 îles indépendantes de moins d'un million d'habitants. Les premières ont un niveau de vie plus élevé, des économies plus diversifiées, notamment vers le tourisme et les services financiers, et ont des indicateurs sociaux plus favorables (espérance de vie, taux d'alphabétisation). Ainsi la dépense touristique par habitant apparaît cinq fois plus élevée dans les îles non indépendantes (6044 \$ contre 1207\$).

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

6. *Les échanges de service (dont le tourisme) sont également sensibles à la distance*

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

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

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

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

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

Il faut 22h pour venir de Paris à Tahiti via Los Angeles, plus encore si on prend une correspondance depuis une autre capitale européenne. Le trajet est aussi très long pour les japonais (8 800 km, 10 h d'avion), dont les vacances sont courtes. Malgré l'ouverture d'une ligne directe entre Tahiti et le Japon, le flux de touristes japonais reste faible et stagnant, la ligne n'étant pas rentable car le taux de remplissage des avions est insuffisant. Une autre ligne directe New York-Tahiti, ouverte récemment, est dans le même cas. Le pari de développer le tourisme à partir de la côte est des Etats-Unis a échoué, très probablement parce que le yuppie New Yorkais dispose d'un choix de très nombreuses destinations vers des resorts luxueux des îles des Caraïbes à un coût moindre et surtout à seulement moins de trois heures d'avions de New York : le temps passé dans l'avion (minimum 10 heures pour Tahiti), n'est pas passé sur la plage... Le touriste américain ou japonais, arrivé épuisé à Tahiti, (dont l'intérêt touristique est très limité, en raison de la privatisation quasi-systématique du rivage), doit encore prendre un petit avion pour Moorea ou Bora Bora pour retrouver la Polynésie des cartes postales, et enfin pouvoir se reposer... L'île de Guam, possession américaine, à trois heures d'avions du Japon, a cinq fois plus de touristes, pratiquement tous japonais et coréens, que la Polynésie française. Ils viennent certes pour de plus courts séjours (4 jours en moyenne) mais dépensent relativement beaucoup,

Hawaï, à mi-distance de la côte ouest des Etats-Unis et du Japon, accueille elle 7,5 millions de touristes, provenant pour moitié du Japon et pour moitié des Etats-Unis... Le tableau 1 ci-dessous résume la comparaison. Si la Polynésie avait autant de recettes touristiques par habitant que Hawaï (10 121\$), elle pourrait aisément se passer complètement des transferts publics de l'Etat (5890 \$ par habitant)...

**Tableau 1: Hawaï, Polynésie française et Guam : touristes, recettes touristiques et transferts publics**

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

Sources: Bank of Hawaii country reports, ISPF, Guam Economic Report october 2003 (Bank of Hawaii), Guam Economic Review, vol 18, N°4.

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

Nous allons montrer dans cette partie:

- A. que l'isolement réduit la valeur ajoutée, donc le niveau de vie,
- B. que l'isolement incite au repli, puisqu'il diminue les gains de l'échange, mais que l'ouverture est indispensable à la croissance pour une petite économie insulaire
- C. que pour résoudre ce paradoxe, il faut miser sur l'exportation de services ou de produits à faible coût de transport, ou bien sur l'exportation de main d'œuvre

### A. L'isolement réduit la valeur ajoutée par travailleur, donc le niveau de vie

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

Prenons un exemple simple : la brasserie de Tahiti veut exporter sa bière Hinano en France. Supposons que le fret représente 20% de la valeur des produits exportés et importés, que les biens intermédiaires et l'amortissement des équipements (qui sont importés de France) représentent 50% du coût de production avant incidence du fret. Comparons une firme française vendant une bière concurrente au même prix que la Hinano sur le marché français : 120 F CFP la bouteille ou un euro. La firme de Tahiti doit s'aligner sur ce prix, donc vendre à un prix FOB de 100 pour que le prix CAF en France soit 120. On néglige les marges de détail pour simplifier, et on suppose que le coût de la main d'œuvre est identique. Nous obtenons la valeur ajoutée suivante pour les deux firmes (colonnes 1 et 2) :

**Tableau 2 : Valeur ajoutée et coût de transport (F CFP)**

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

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

*La valeur ajoutée est donc « mangée par les deux bouts » : prix départ usine moins élevé pour compenser le coût du fret, biens intermédiaires et équipements importés plus chers à cause du coût du fret. Ceci n'incite guère la firme insulaire à exporter, surtout si elle bénéficie d'un marché protégé par des droits d'entrée sur les importations (ce qui est le cas pour les boissons alcoolisées ou non en Polynésie française).*

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

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

Si la concurrence entraîne à long terme la péréquation des taux de profits, les firmes des économies les plus éloignées devront donc logiquement à long terme payer des salaires plus faibles reflétant une plus faible valeur ajoutée par travailleur : *la productivité apparente (en valeur) du travail est plus faible, même si la productivité physique (mesurée en unités physiques produite par heure de travail) est la même*. Ceci reste vrai si la firme insulaire n'exporte pas, du moment qu'elle est en concurrence avec des produits importés de pays où le coût des produits intermédiaires et biens d'équipement ne subit pas de coût de transport élevé.

### 3. *Le salaire et le PIB par tête diminuent avec l'éloignement des grands marchés*

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

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

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

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

Ce qui ressort de ce graphique, c'est qu'il y a peu de points sous la diagonale : la proximité des grands centres de gravité économique fournit à long terme une sorte d'assurance contre la pauvreté.

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

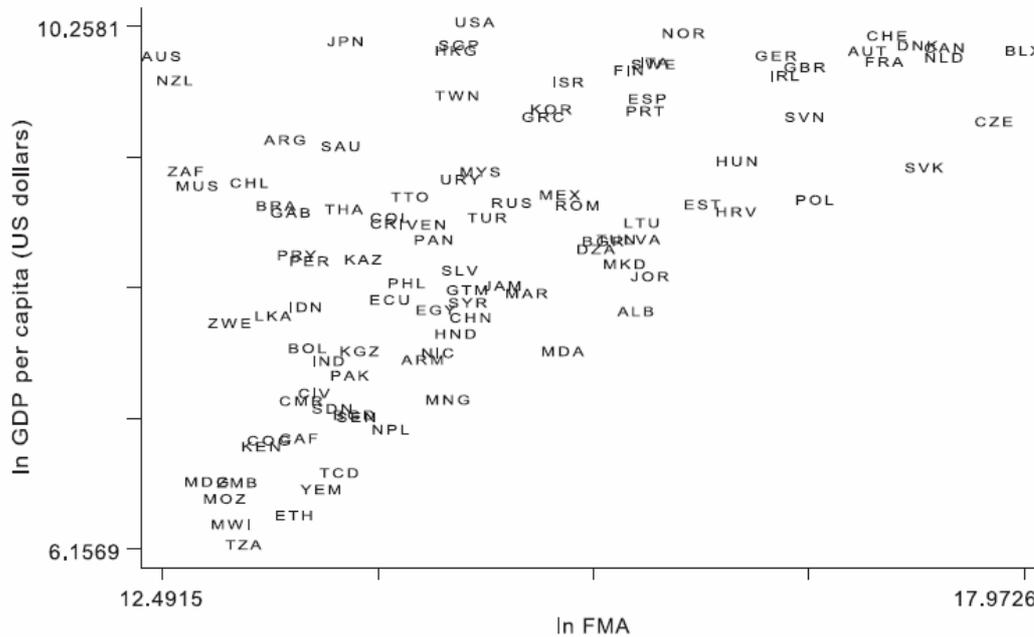


Fig. 1. GDP per capita and FMA.

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

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

C'est pourquoi les firmes d'une même branche ont tendance à se concentrer au même endroit (Silicon Valley en Californie, quartier des brocanteurs ou des galeries d'art à Paris...). Ces effets externes positifs de proximité ne peuvent exister dans les petites économies insulaires, où on souffre au contraire des surcoûts liés à l'éloignement des fournisseurs et des clients.

5. *Une réduction du protectionnisme atténue le handicap de l'éloignement*

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

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

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

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

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

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

### *1. L'exportation de services touristiques ou financiers*

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

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

Ces îles sont extrêmement ouvertes, leurs exportations finançant un haut niveau d'importation et de valeur ajoutée par tête. Parmi les 30 plus riches îles du monde qui se trouvent dans le tableau 2 ci-dessous, on trouve une majorité d'îles exportant des services touristiques ou financiers (à l'exception de l'Islande), mais aussi les DOM-COM français dont la principale exportation « invisible » ou « non marchande » est leur contribution au rayonnement de la France dans le monde, en échange de laquelle ils reçoivent d'importants transferts financiers par habitant, qui compensent la faiblesse de leurs recettes touristiques (la Nouvelle Calédonie en raison des exportations de nickel, est la seule collectivité d'outre-mer dont les exportations sont supérieures en valeur aux transferts reçus de métropole).<sup>2</sup>

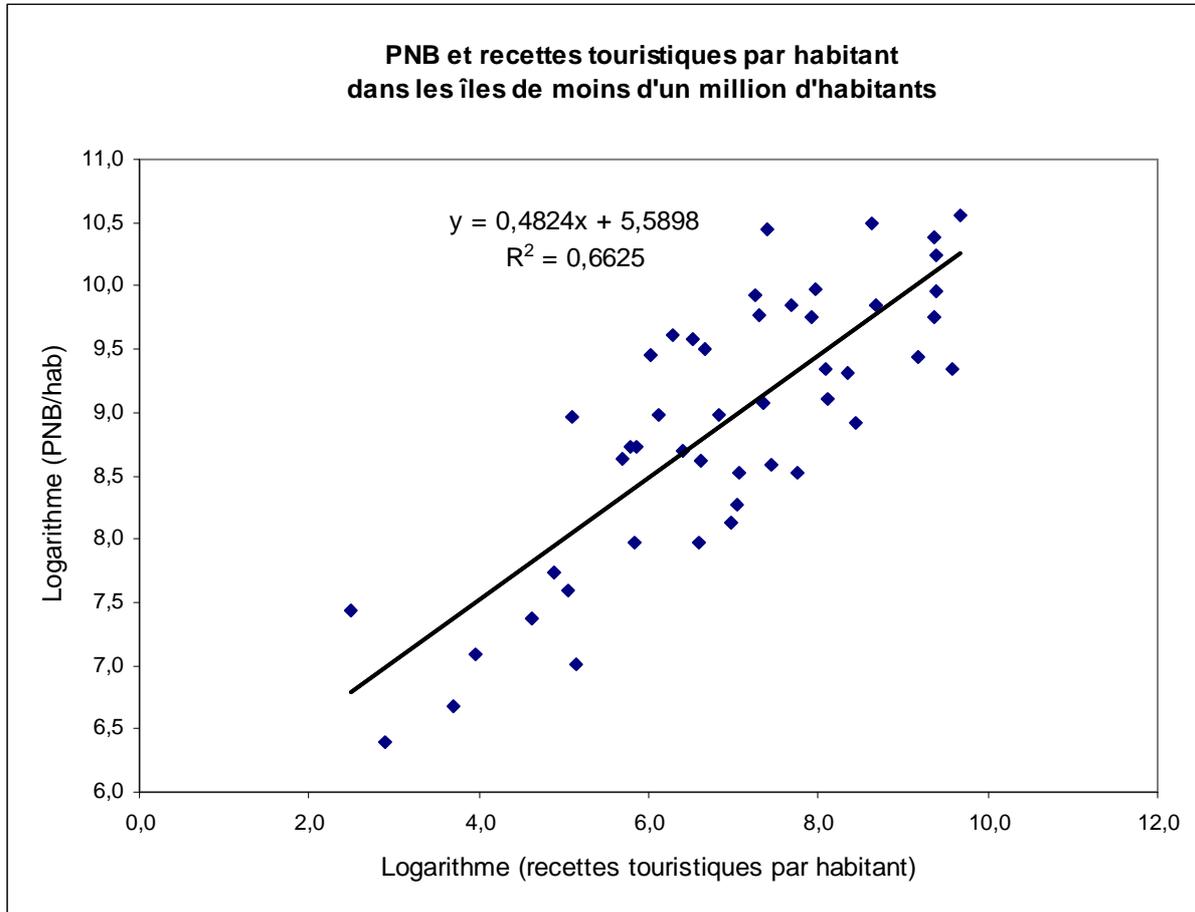
La relation entre recettes touristiques par habitant et PIB/habitant corrigé pour les parités de pouvoir d'achat apparaît de façon évidente sur le graphique 2, élaboré pour 48 petites économies insulaires, en coordonnées logarithmiques. D'après la droite de régression correspondante, l'élasticité du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

---

<sup>2</sup> La théorie du commerce international, si on l'étend aux échanges non marchands (géo-stratégiques notamment), explique l'aide par habitant relativement beaucoup plus élevée dont bénéficient les petites îles non indépendantes ou « associées » (Poirine 1993a, 1993b).

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

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



Sources des données : Mc Elroy et Pearce (2006), CIA world factbook, World tourism organization compendium of tourism statistics (2005).

## 2. *L'exportation de produits à faible coût de transport*

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

Elle a pu ainsi réaliser des économies d'échelle très importantes, 68% environ de la production étant réalisée par 41 fermes (7,7% des fermes) occupant chacune une superficie maritime de plus de 40 ha.

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

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

3. *L'exportation de main d'œuvre*

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

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

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

Note : La Réunion n'apparaît pas ici. Le PIB par habitant ppp de la Réunion est de 6000 \$ d'après le CIA World Factbook, ce qui paraît naturellement très faible comparé aux estimations de l'INSEE en données brutes non corrigées de la parité de pouvoir d'achat (13 887 euros en 2003)

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

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

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

L'un des handicaps majeurs des économies d'outre-mer est le niveau des prix élevé qui pénalise les sociétés exportatrices de biens ou de services (tourisme). Si l'on se fie au prix du Big Mac converti en dollar, par exemple, un indicateur du coût de la vie proposé par le magazine « The Economist » au mois d'avril de chaque année, la Nouvelle Calédonie et la Polynésie française se classent généralement dans les 5 pays les plus chers du monde, sur une centaine de pays retenus (le classement du magazine ne comporte pas les DOM-COM, mais il est aisé de les y inclure). Ainsi, en 2003 le Big Mac se vendait 450 F CFP en Polynésie française et en Nouvelle Calédonie, soit 85% de plus qu'aux Etats-Unis.

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

**Tableau 4 : prix du Big Mac en \$ en PF et en NC en 2003**

Source : The economist avril 2003, la Polynésie française est ajoutée par nous. La Nouvelle-Calédonie avait le même prix du Big Mac cette année là.

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

On constate que de nombreux produits sont deux fois à trois fois plus chers dans les COM (ainsi les tomates locales sont vendues trois fois plus chères en PF et en NC qu'en Métropole par exemple). Dans les DOM la différence de prix avec la Métropole reste importante, mais moindre.

**Tableau 5 : comparaison de prix entre la métropole et les DOM-COM (rapport Brard)**  
Alimentation

Type de produit	Marque	Dénomination	Montreuil	Guadeloupe	%	La Réunion	%	Nouvelle Calédonie	%	Polynésie française	%
Gâteau	Petit brun	150 g (1)	0,62	1,38	122,6%	1,15	85,5%	1,63	163,6%	1,84	197,4%
Gâteau	Lu	Prince chocolat 330g (2)	1,18	2,47	109,3%	2,15	82,2%	2,18	84,6%	2,18	84,6%
Préparation gâteau	Alsa	Tout chocolat fondant 480 g	4,93	5,93	20,3%	6,65	34,9%	9,80	98,9%	6,29	27,5%
Farine	Francine	1 kg, fluide	0,99	2,43	145,5%	2,43	145,5%			1,90	92,2%
Sucre	Beghin Say	1 kg, bec verseur	1,63	2,44	49,7%						
Sucre	Beghin Say	"blonvilliers"	1,95					2,56	31,1%		
Sucre		Blanc, en morceaux	1,69							1,17	-30,6%
Chocolat	Nestlé	Galak 100g (3)	0,98	1,65	68,4%	1,63	66,3%	2,43	148,0%	2,01	105,2%
Chocolat	Nestlé	Noir intense 70 % 100g	1,28	2,30	79,7%	2,17	69,5%				
Chocolat	Nestlé	Dessert 200 g (4)	1,80					4,36	142,1%	3,77	109,5%
Confiture	Bonne maman	Cerise 370g	1,78	3,43	92,7%	2,47	38,8%	3,10	74,2%	3,56	100,1%
Café	Carte noire	250 g moulu	2,73	4,62	69,2%	4,20	53,8%	5,82	113,3%	3,75	37,5%
Thon	Petit navire	thon au naturel 140 g	1,84	3,49	89,7%					2,60	41,2%
Thon	Petit navire	280 g	3,39			5,15	51,9%				
Thon	Petit navire	93 g	1,27			1,99	56,7%			1,84	45,2%
Conserven	Bonduelle	Macédoine 4/4 800g	1,22	1,50	23,0%						
Conserven	d'Aucy	haricots verts extra fins 4/4	1,38	1,45	5,1%	1,99	44,2%	2,47	79,1%	2,22	60,9%
Huile	Pujet	Olive, 50 cl	3,98	4,89	22,9%			7,25	82,1%		
Huile	Pujet	Olive, 1l	6,94			7,55	8,8%			9,30	34,0%
Huile	Lesieur	1 litre (tournesol)	1,85	2,40	29,7%	1,95	5,4%	3,18	72,1%	2,10	13,2%

(1) Montreuil: 1,24€ pour deux paquets ; (2) Montreuil: 2,35€ pour deux paquets ; (3) Montreuil: 1,95€ pour deux tablettes ; (4) Montreuil: 3,60€ pour deux tablettes.

## Alimentation (suite)

Type de produit	Marque	Dénomination	Montreuil	Guadeloupe	%	La Réunion	%	Nouvelle Calédonie	%	Polynésie française	%
Sel	Cérébos	sel fin iodé 500g	0,36	0,80	122,2%	0,90	150,0%				
Nectar d'orange	Pampryl	nectar d'orange 1l brique		1,19							
	Rea	nectar d'orange 1l brique (1)	0,66			1,56	136,4%				
	Carrefour	bouteille verre	0,91					1,97	116,4%	1,84	102,6%
Pâtes	Panzani	Coudes rayés 500 g	0,84	1,51	79,8%	1,08	28,6%	1,76	109,5%	1,17	39,7%
Soda	Coca-cola	6x33 cl	2,45	2,75	12,2%	3,42	39,6%	4,78	95,0%	4,78	95,0%
Eau minérale	Evian	6x1,5 l	3,42	7,80	128,1%	6,96	103,5%	8,25	141,4%	6,54	91,1%
Bière	Heineken	6x33cl	4,10	5,79	41,2%	5,46	33,2%	6,54	59,4%	10,31	151,4%
Lait		1/2 écrémé UHT (2)	0,62	0,70	12,9%	0,70	12,9%	0,80	28,4%	1,01	62,2%
Lait	Candia	1/2 écrémé UHT	0,69	1,00	44,9%	0,90	30,4%	0,92	33,6%	1,00	44,5%
Yaourt	Yoplait	16 yaourts nature x 125 g (3)	2,58	5,90	128,7%	4,39	70,2%	10,43	304,4%	7,84	203,7%
Chewing-gum	Hollywood	20 dragées chlorophylle (4)	0,51	0,73	43,1%	0,93	82,4%	0,59	15,0%	0,75	47,9%

(1) Montreuil: 2 litres ; (2) Montreuil: lait Carrefour; Polynésie: lait "Anchor" ; (3) La Réunion: sur la base de lot de 12; Polynésie: produit de première nécessité ; (4) La Réunion et Guadeloupe: vendus par 60; Montreuil: par 100

## Boulangerie

Type de produit	Marque	Dénomination	Montreuil	Guadeloupe	%	La Réunion	%	Nouvelle Calédonie	%	Polynésie française	%
Croissants		Au beurre, par 4 (1)	1,90	2,06	8,4%	2,20	15,8%	2,93	54,4%		
Pain		Baguette	0,32	0,59	84,4%	0,60	87,5%	0,65	101,6%	0,39	23,1%
Pain		4 pains au chocolat (2)	1,80							2,88	60,2%

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

Source : Brard (2007)

De nombreux rapports sur l'outre-mer ont souligné les effets pervers des sur-rémunérations des fonctionnaires (rapport Mossé, rapport Fragonard, rapport Laffineur (2003), rapport Brard (2007) répondant à un autre rapport Bolliet, Bougrier, et Tenneron (2006) recommandant la suppression des majorations de pensions de retraite. Les majorations de traitement varient : 53% (Réunion), 40% (Guadeloupe, Martinique, Guyane), 73% à 94% (Nouvelle-Calédonie) et 84 à 102% (Polynésie française Iles du vent). Elles concernent les fonctionnaires d'état, mais dans les COM l'administration locale et le secteur privé monopolistique ou d'économie mixte se sont alignés sur les niveaux de rémunération de la fonction publique « expatriée ». Ainsi en Polynésie française la fonction publique territoriale depuis les années 1970, la Caisse de prévoyance sociale, et les établissements publics ou mixtes (OPT, SAGEP, SETIL) ont des grilles de salaires alignées sur les traitements des fonctionnaires de l'Etat « majorés » (et même parfois supérieures), ainsi que, parfois, les mêmes droits à « congé administratif » payé pour toute

la famille tous les quatre ans. Or la fonction publique représente, dans les économies ultramarines, une part importante de l'emploi (43% des emplois en Polynésie française) et de la valeur ajoutée (24% du PIB en Polynésie française, 33% à la Guadeloupe, 34,5% à la Martinique, 44% en Guyane).<sup>3</sup> Cela a donc un impact non négligeable sur le niveau des prix, via la courbe de demande globale (voir plus loin) car les (nombreux) fonctionnaires ont un pouvoir d'achat plus élevé qu'en Métropole...ce qui élève forcément la courbe de demande globale (par rapport à la situation métropolitaine).

Mais le haut niveau des prix résulte aussi de tarifs douaniers beaucoup plus élevés qu'en Métropole (par exemple en PF en 2002 les taxes à l'importation représentent 57 milliards de F CFP, soit 35% de la valeur des importations),<sup>4</sup> qui renchérissent le coût des importations de matières premières et produits intermédiaires, provoquant une élévation de la courbe d'offre globale, mais également permettent de pratiquer des marges plus élevées, en s'alignant sur le prix de produits importés pénalisés par le coût du fret et par les taxes douanières (droits d'entrée, octroi de mer...), ce qui élève la courbe d'offre globale.

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

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

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

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

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

---

<sup>3</sup> IEOM (2004) La Polynésie française en 2003, p. 19. ISPF(2006), Comptes économiques 2003, Points Forts N° 4/2006. INSEE Guadeloupe, Tableau de Bord septembre 2006.

<sup>4</sup> IEOM(2004), La Polynésie française en 2003, p. 174.

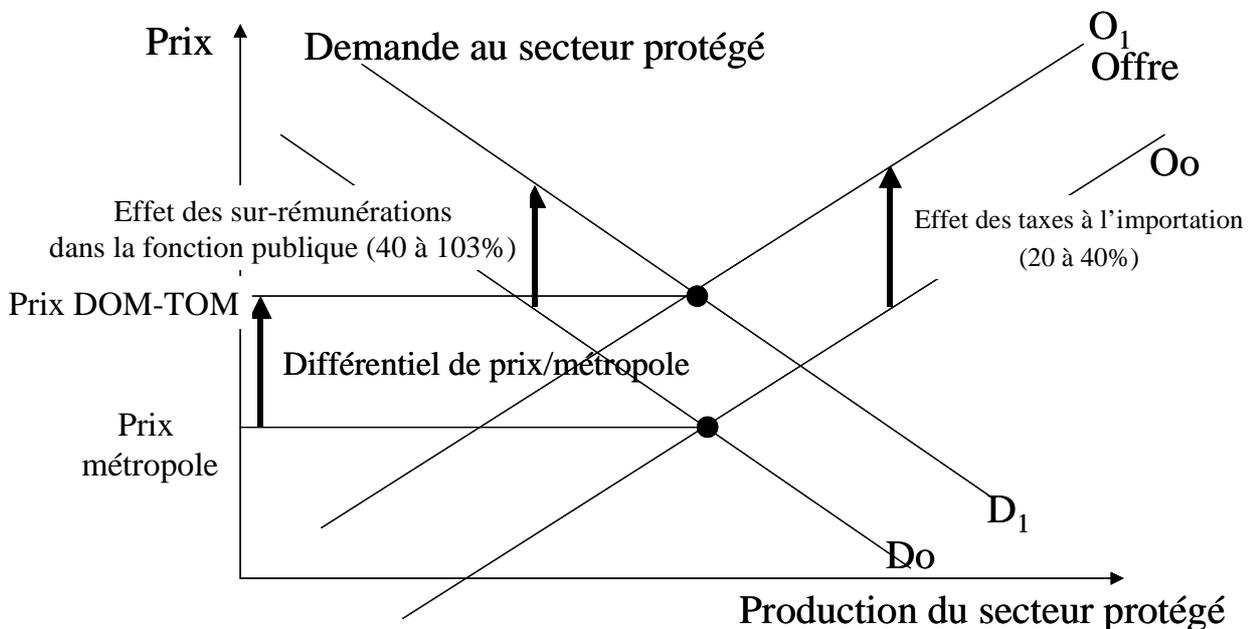
1. *Le syndrome hollandais dans les collectivités d'outre-mer : une illustration graphique*

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

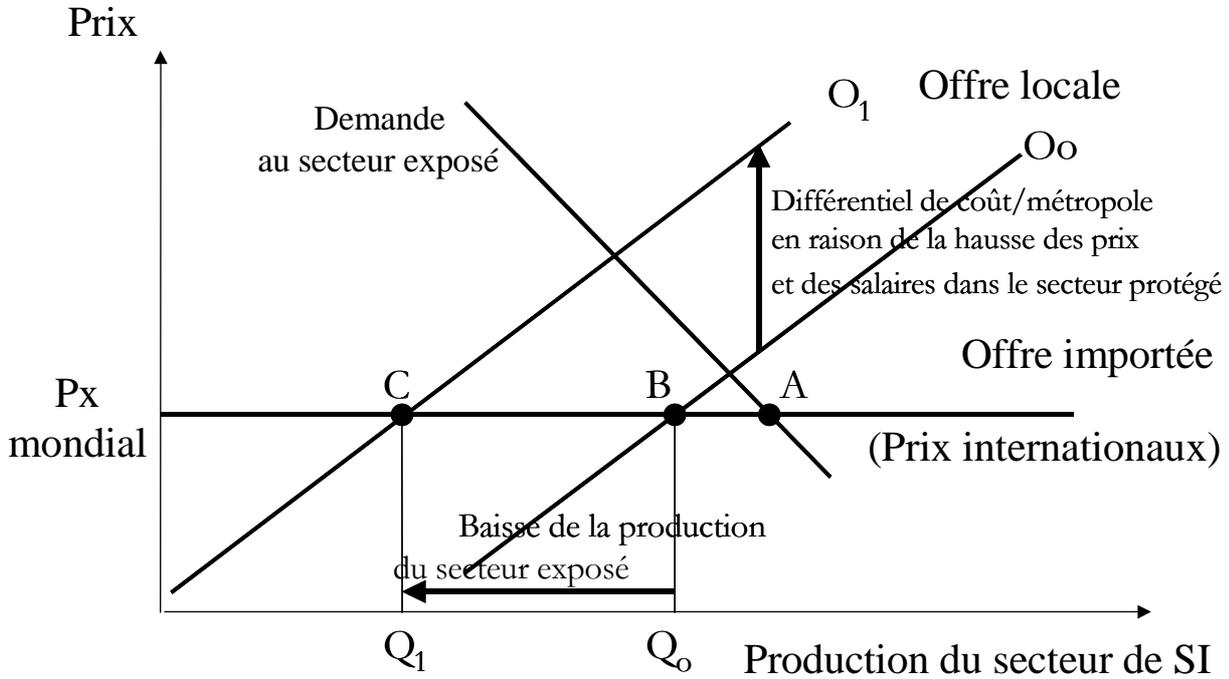
Dans le secteur abrité, le niveau plus élevé de la courbe de demande globale (dû aux sur-rémunérations et aux marges plus élevées permises par le protectionnisme douanier) et de la courbe de l'offre globale (provoqué par l'effet sur le prix des intrants et des équipements importés des coûts de transports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

Dans le secteur exposé (graphique 3b pour le secteur de substitution d'importation, 3c pour le secteur d'exportation), la contagion du niveau élevé des salaires et des prix dans le secteur abrité augmente les coûts (par exemple le coût des hôtels, en investissement et en fonctionnement, est plus élevé : boissons, alimentation, matériaux de construction, téléphone, électricité plus chers), donc la courbe d'offre locale se déplace vers le haut de  $O_0$  à  $O_1$ . Mais la concurrence des importations (ou des destinations concurrentes pour le tourisme), ne permet pas d'augmenter les prix pour rétablir les marges comme dans le secteur protégé (la courbe d'offre de produits importés est horizontale au niveau du prix mondial augmenté des coûts de fret et des taxes douanières). La détérioration de la rentabilité, provoque une baisse de la production locale du secteur exposé de  $Q_0$  à  $Q_1$ . Il y a *effet d'éviction* : le secteur exposé étant moins rentable car les marges y sont plus faibles, les capitaux le quittent pour s'investir plutôt dans le secteur protégé : commerce, transport, services financiers, communications ou BTP par exemple).

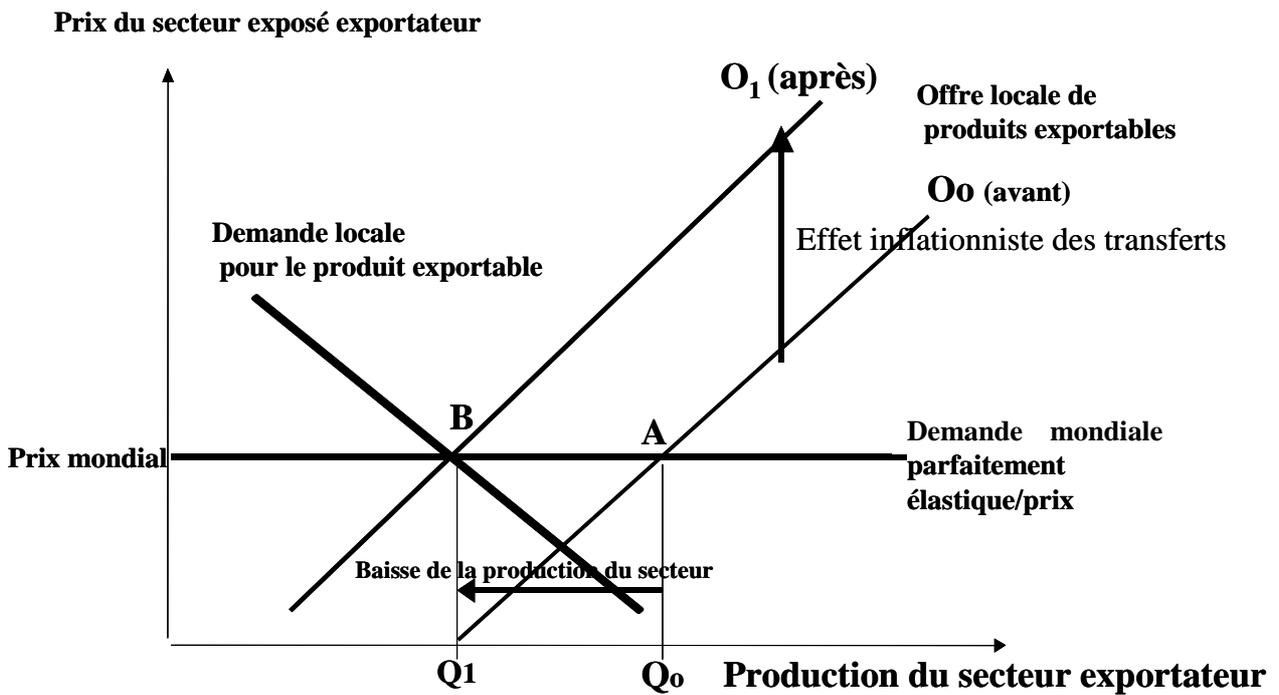
**Graphique 3a : Explication du différentiel de prix avec la Métropole dans le secteur protégé**



**Graphique 3b : l'effet d'éviction dans le secteur exposé (substitution d'importation).**



**Graphique 3C : L'effet d'éviction dans le secteur des produits exportables**



2. *Les secteurs touchés par l'effet d'éviction du syndrome hollandais*

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

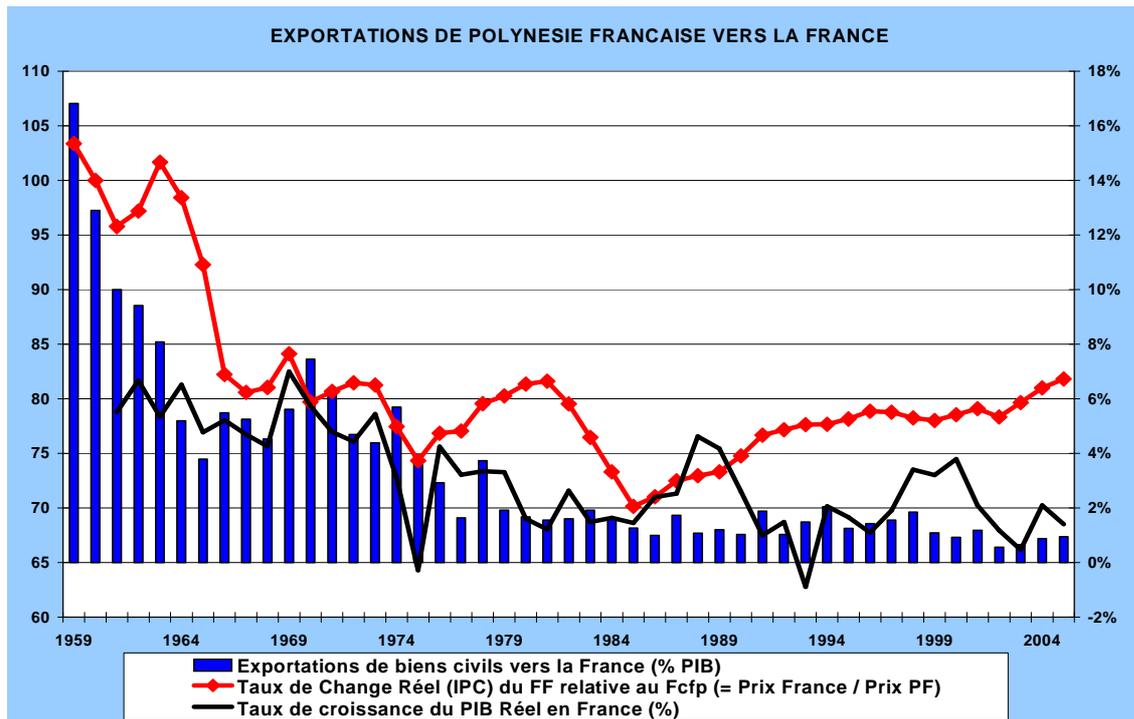
En Polynésie française, les exportations équilibraient les importations à la fin des années cinquante (phosphate, nacre, coprah, vanille, café). Comme on le voit sur le graphique 4 ci-dessous, le secteur exportateur s'est effondré avec l'arrivée du centre d'expérimentation du Pacifique et de ses « retombées » économiques énormes en terme de transferts publics civils et militaires et d'inflation, ce qui provoqua donc une dégradation du taux de change réel FF/FCFP (prix France/prix PF) ou une appréciation du taux de change réel FCFP/FF. Depuis les années soixante-dix, les exportations vers la France (histogramme) sont restées négligeables en % du PIB (axe de droite). Il s'agit donc d'un cas typique de syndrome hollandais provoqué ici par la manne militaire liée aux essais nucléaires (les dépenses militaires ont représenté plus de 60% du PIB local les premières années), puis par la progression des transferts civils après le statut d'autonomie de 1984. Pour mieux comprendre la puissance de l'effet d'éviction administratif sur les exportations à un niveau très concret, considérons les petites îles éloignées de l'archipel des Australes qui cultivaient avec succès le coprah, le café et la vanille pour l'exportation dans les années cinquante. Ces exportations se sont littéralement effondrées si bien qu'on importe à présent le café en Polynésie française. Or, le recensement de 1988 dénombre à Raivavae 140 fonctionnaires sur 159 actifs, et à Rapa, 86 fonctionnaires sur 91 actifs. Explication : les maires « étalent la confiture administrative », donnant équitablement à tous les chefs de famille un poste de fonctionnaire à temps partiel pour ne pas faire de jaloux...ce qui n'incite pas à faire des efforts pour cultiver la vanille ou le café. Résultat : la manne administrative évince l'activité d'exportation.

En Nouvelle Calédonie, d'après une étude récente du CEROM « Le poids des transferts métropolitains est passé de 9% du PIB en 1970 à 36% en 1986 (...). L'augmentation du poids relatif des activités abritées de la concurrence internationale (BTP, services) s'est accompagnée, corrélativement, d'une baisse de la contribution au PIB des activités exposées. Ce recul relatif a été particulièrement marqué dans le secteur du nickel dont la contribution au PIB est passée de 30% en 1970 à 10% en 1978 et à 8% en 1986 (...) l'injection rapide et massive de la "rente administrative" aurait provoqué un effet semblable à celui d'un syndrome hollandais ».<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> L'économie calédonienne en mouvement, CEROM/AFD/ISEE/IEOM (2005), page 17.

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



Source : Dropsy V., Montet C., Poirine B., les effets d'une introduction de l'euro en Polynésie française et en Nouvelle Calédonie, rapport final au ministère de l'outre-mer, 2007.

*b) Le tourisme*

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

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

Ces secteurs tendent à disparaître : les uns après les autres, les industriels oeuvrant pour le marché intérieur tendent à réclamer et obtenir une forme ou une autre de protection, sans laquelle ils estiment impossible de continuer une production (et donc des emplois) rentables. La nécessité de sauvegarder l'emploi est le plus souvent invoquée à l'appui de ces demandes de protection. L'agriculture et les activités manufacturières rejoignent donc peu à peu la citadelle du secteur protégé...ou disparaissent. Partout dans l'outre-mer française l'industrie (hors BTP et énergie) et l'agriculture occupent une part décroissante de l'emploi et de la valeur ajoutée. En Polynésie française l'industrie hors BTP et énergie représente 7,1% du PIB et l'agriculture (dont la perliculture) 2,7%. Le secteur exposé (industrie hors BTP et énergie, agriculture, tourisme) représente seulement 20% du PIB, soit moins que le PIB non marchand des administrations (24,2%).<sup>6</sup>

<sup>6</sup> ISPF(2006) Comptes économiques 2003, Points Forts N°4/2006. ISPF(2002) Le tourisme quel impact sur l'économie ? Points Forts, N°5/2002

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

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

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

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

### C. Défisiscalisation, baisse des charges, emplois aidés, protectionnisme, des remèdes pour le mal hollandais ?

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

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

De plus, le protectionnisme est favorable à la compétitivité du secteur protégé, déjà hypertrophié, mais défavorable à celle du secteur exposé (exportations, tourisme), qui voit ses marges « pincées » encore plus par l'effet des taxes sur le coût de ses intrants et de ses salaires. Or le secteur exposé, notamment *l'exportation de biens ou de services, est la véritable « locomotive » d'une petite économie ouverte*. Faute de compétitivité dans ce secteur, les « wagons » du secteur protégé ne bénéficient plus de la croissance du marché intérieur apportée par les exportations. Mettre un frein à la locomotive n'aidera pas les wagons à rouler plus vite...

Dès lors, en l'absence de croissance des transferts publics ou des montants d'investissements défiscalisés (qui sont en fait des subventions déguisées), l'économie ultra-marine est condamnée à stagner. Le choix

est alors entre *plus de stagnation ou plus de perfusion* à base de défiscalisation et d'aide à l'emploi. Le drame des économies d'outre-mer, c'est que les « wagons » du secteur abrité (plus de 80% de la valeur ajoutée en Polynésie française), se prennent pour des locomotives, et obtiennent, au nom de la défense de l'emploi et d'une prétendue stratégie d'import-substitution, toujours plus de protections quantitatives et tarifaires nuisibles à la performance de la seule véritable et saine locomotive à long terme d'une petite économie ouverte : le secteur des exportations et le tourisme.<sup>7</sup>

Parce que le marché mondial offre des opportunités infinies à l'échelle d'une petite économie insulaire, il permet une croissance extrêmement rapide une fois identifiée une « niche » porteuse. Ainsi, la perliculture en Polynésie française est un secteur dont la production a été multipliée par 20 dans les années quatre-vingt, et à nouveau par 20 dans les années quatre-vingt dix (pratiquement sans aide publique, et même malgré une taxe sur ses exportations). La part de marché de la Polynésie française dans le marché mondial de la perle brute est passé de zéro à 25% en 20 ans. Ceci a eu pour effet de repeupler les atolls des Tuamotu et Gambiers qui avaient été désertés par leurs habitants, tout en créant environ 6000 emplois nouveaux dans ces archipels (Poirine 2004). Ceci démontre bien que la réussite à l'exportation est possible, malgré l'éloignement et le handicap du syndrome hollandais.

---

<sup>7</sup> Il est vrai que les voyageurs des wagons climatisés du secteur abrité ne tiennent pas, en général, à aller au charbon dans la locomotive... Pourquoi, par exemple, aller chercher des touristes quand on dispose de fonctionnaires expatriés et retraités de la fonction publique pour louer (très cher) des appartements et des maisons et remplir les restaurants et les pensions de famille ?

## Conclusion

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

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

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

Les petites économies insulaires sont d'autant plus ouvertes qu'elles sont petites, riches et proches des grands marchés et d'autant plus fermées qu'elles sont grandes, pauvres et éloignées des grands marchés. Le protectionnisme a le même effet sur l'ouverture que l'éloignement : il réduit les gains de l'échange, donc l'ouverture, et donc la croissance et le PIB par tête à long terme.

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

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

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

La réponse au syndrome hollandais a été la multiplication des « *soins palliatifs* » visant à atténuer les symptômes douloureux : défiscalisation pour réduire le coût du capital investi et compenser ainsi la mauvaise rentabilité des investissements, exonérations de charges sociales et emplois aidés pour réduire le coût du travail, stimuler l'embauche et réduire ainsi le chômage. Mais ces soins palliatifs ne sont pas le remède au mal hollandais. Si c'était le cas, depuis 1986 (21 ans) que ces soins sont administrés, le mal aurait déjà dû disparaître, alors qu'il a plutôt empiré...

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

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

Dans ce contexte, la « pente naturelle » des acteurs économiques insulaires est de profiter de l'éloignement pour bénéficier de rentes à l'abri du protectionnisme géographique et douanier, d'où l'hypertrophie du secteur protégé (administrations, services, BTP, énergie, télécommunications), symptôme du mal hollandais. Longtemps la (fausse) doctrine de l'import-substitution a servi d'alibi à ce protectionnisme, permettant des rentes monopolistiques et des ententes oligopolistiques génératrices de prix élevés. La croissance des DOM-COM n'a en fait jamais rien dû à l'import-substitution (voir Poirine, 1996). Les politiques économiques doivent aller à rebours de cette « pente naturelle » pour *lutter contre les causes* du mal (sur-rémunérations, protectionnisme, ententes et positions dominantes), et non pas seulement contre ses *conséquences* (faible compétitivité et rentabilité insuffisante des investissements).

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

Pourtant la monoculture du fonctionnaire, du protectionnisme, de la subvention, de l'emploi aidé et de la défiscalisation, loin de constituer une solution au problème, *est le problème* de l'outre-mer. Pour résumer : il faut *moins de perfusion, plus d'exportation*. Ceci passe par un traitement approprié et définitif du « mal hollandais » qui ronge les petites économies d'outre-mer depuis des décennies.

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

## Références

- ✚ Armstrong H. et R. Read (2006) "Geographical handicaps and small states: Some implications for the Pacific from a global perspective", *Asia Pacific Viewpoint*, Vol. 47, N° 1, April 2006, 79-82.
- ✚ Bertram I.G. & R.F. Watters (1985). The MIRAB Economy in South Pacific microstates *Pacific Viewpoint*, 26 (3): 497-519.
- ✚ Bertram I.G. (1986). Sustainable Development" in *Pacific Micro-Economies, World Development*, 14 (7):809-822.
- ✚ Bolliet Anne, Gérard Bougrier, Jean Tenneron (2006) *Rapport sur l'indemnité temporaire de retraite des fonctionnaires de l'État outre-mer*, Inspection générale des finances n° 2006-M-054-02
- ✚ Brard J.P. (2007) Rapport relatif à l'amélioration de la transparence des règles applicables aux pensions de retraite et aux rémunérations outre-mer, Assemblée nationale, Rapport N° 3780.
- ✚ Corden M. et P. Neary (1982), «Booming Sector and Deindustrialisation in a Small Open Economy", *Economic Journal*, 92, déc. 1982: 825-848.
- ✚ Dropsy V., Montet C., Poirine B., *les effets d'une introduction de l'euro en Polynésie française et en Nouvelle Calédonie*, rapport final pour le ministère de l'outre-mer, 2007
- ✚ Fragonnard ( ?) *Les départements d'outre-mer : Un pacte pour l'emploi*, Rapport à monsieur le secrétaire d'Etat à l'Outre mer.
- ✚ Laffineur Marc (2003) rapport d'information sur la fonction publique d'Etat et la fonction publique locale outremer présenté par le député M. Laffineur (septembre 2003)
- ✚ Mc Elroy J.L et Pearce K.B. (2006) « The advantages of Political Affiliation: Dependent and Independent Small-Island Profiles », *The Round Table*, Vol 95, N° 386, 529-539.
- ✚ Matias Alvaro (2004) « Economic Geography, Gravity and Tourism trade: The case of Portugal", *Congress on tourism economics, Universidad de las islas Baleares, Palma, 28/29 may 2004.*
- ✚ Kimura F. et H. Lee (2006) "The gravity equation in international trade and services" *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 142, N°1, 2006.
- ✚ Lassudrie-Duchêne B. (1971) «La demande de différence et l'échange international », *Cahiers de l'ISEA, Economie et Sociétés, Série relations internationales*, 6.
- ✚ Mc Elroy J.L and K.B Pearce (2006) "The advantages of Political Affiliation: Dependent and Independent Small-Island Profiles", *The round table*, Vol. 95, N° 386, 529-539, September 2006.
- ✚ Poirine (1993a) "Le développement par la rente dans les petites économies insulaires dépendantes", *Revue Economique*, Vol 44, N°6, novembre 1993, pp 1169-1199.
- ✚ Poirine (1993b) "Rente géo-stratégique et avantage comparatif des petites économies insulaires", *Revue Française d'Economie*, N° 4, automne 1993, 87-119.
- ✚ Poirine (1995) *Les petites économies insulaires: théorie et stratégies de développement*, l'Harmattan, Paris, 1995.
- ✚ Poirine (1996) "La contribution de la substitution d'importation à la croissance dans les DOM-TOM, 1977-89", *Revue française d'économie*, 4 (11): 167-192
- ✚ Poirine (1998) "Should we Hate or Love MIRAB ?", *Contemporary Pacific*, 10 (1): 65-105.
- ✚ Poirine (2004) "La perliculture en Polynésie française: histoire d'une réussite exemplaire", in A. Maurin, JG Montauban, F. Vellas, *L'enjeu du développement insulaire*, Bibliothèque universitaire francophone, le publieur, 2004, pp 305-325.
- ✚ Pöyhönen, Pentii (1963) "A tentative model for the volume of trade between countries", *Weltwirtschaftliches Archivs* 90(1), pp 93-99.
- ✚ Roemer M. (1985) , "Dutch Disease in Developing Countries: Swallowing Bitter Medecines", dans Matts Lundahl, éd., *The Primary Sector in Economic Development*, Londres, Croom Helms, 1985: 234-252.
- ✚ Sachs, J., Warner, A., (1995) « Economic reform and the process of global integration". *Brookings Papers on Economic Activity* (1), 1– 95.
- ✚ Redding S., A.J. Venables, 2004, "Economic geography and international inequality", *Journal of International Economics* 62 (2004) 53– 82
- ✚ Tinbergen Jan (1962) *Shaping the world economy: Suggestions for an International Economic Policy*, New York, Twentieth Century Fund