

document de travail

Mars 2012

121

Interventionnisme public et handicaps de compétitivité : analyse du cas polynésien

Florent Venayre, Maître de conférences en sciences économiques, université de la Polynésie française et LAMETA, université de Montpellier

Contacts :

Cécile Valadier, département de la Recherche, AFD (valadierc@afd.fr)

Virginie Olive, département Outre-mer (OMR), AFD (olivev@afd.fr)

Département de la Recherche

Agence Française de Développement 5 rue Roland Barthes
Direction de la Stratégie 75012 Paris - France
Département de la Recherche www.afd.fr



Avertissement

Les analyses et conclusions de ce document sont formulées sous la responsabilité de son auteur. Elles ne reflètent pas nécessairement le point de vue de l'AFD ou des institutions partenaires.

Remerciements

L'auteur remercie ses collègues Patrice Bougette et Christian Montet pour leurs commentaires sur une version précédente de cet article.

Directeur de la publication : Dov ZERAH

Directeur de la rédaction : Robert PECCOUD

ISSN : 1958-539X

Dépôt légal : 1^{er} trimestre 2012.

Mise en page : Eric Thauvin

Sommaire

	Résumé	5
--	---------------	----------

	Introduction	7
--	---------------------	----------

1.	Les handicaps structurels de compétitivité des économies d’Outre-mer	9
1.1	Dotation en facteurs de production	10
1.2	Faible tissu industriel	10
1.3	Conditions de la demande	11
1.4	Structures, stratégies des firmes et concurrence	11

2.	Les politiques publiques comme réponses aux manques de compétitivité	13
2.1	Le développement des investissements par les avantages fiscaux	13
2.2	Le soutien tarifaire des produits locaux	14
2.3	La production de biens et services par des structures publiques ou parapubliques	15

3.	Efficacité de l’interventionnisme protecteur ? L’effet boomerang	17
3.1	Des résultats mitigés sur la compétitivité des entreprises et des économies	17
3.2	Exemples d’effets pervers du soutien politique à l’économie	19

4.	Conclusion : dégradation du climat des affaires par l’interventionnisme et nécessité de réformes	23
-----------	---	-----------

	Liste des sigles et abréviations	26
--	---	-----------

	Bibliographie	27
--	----------------------	-----------

Résumé

Dysfonctionnements structurels des économies d’Outre-mer : l’interventionnisme public réduit-il les handicaps de compétitivité ?

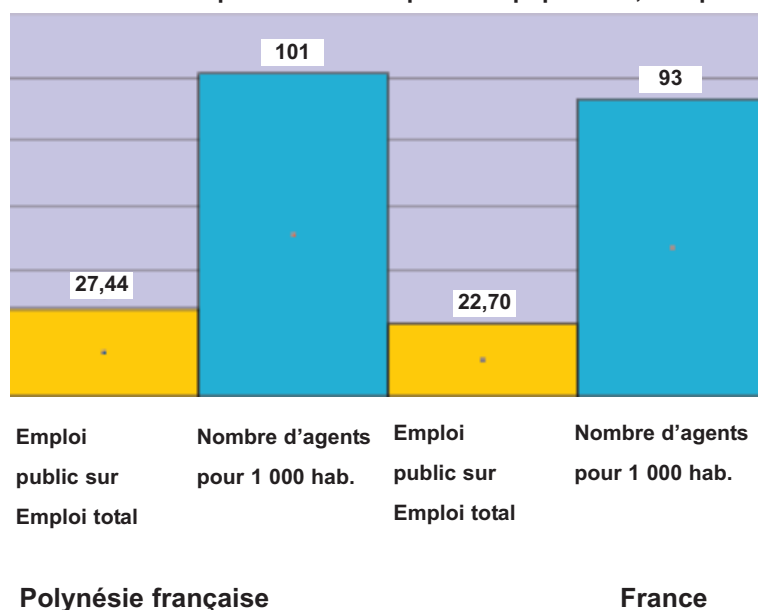
Les petites économies insulaires connaissent des difficultés structurelles de compétitivité liées à leurs caractéristiques propres. Pour tenter de lutter contre ces handicaps, les autorités politiques de ces territoires ont eu recours à des politiques économiques actives qui peuvent se répertorier en trois catégories : aides aux investissements, protection des productions locales et intervention directe dans la production des biens et services. Pour autant, les résultats de ces interventions, en termes d’amélioration de la compétitivité des économies ultramarines, paraissent très mitigés. En revanche, le développement marqué de cet interventionnisme a conduit à construire et/ou renforcer des systèmes économiques générateurs d’effets pervers nombreux sur la concurrence et la contestabilité des positions de marché, le niveau général des prix et la considération de l’intérêt général au détriment d’intérêts sectoriels, privés ou individuels.

Introduction

L'économie polynésienne se caractérise par une part importante du secteur public et des ressources publiques dans la richesse globale. Ainsi en 2003, les ressources publiques représentaient 71 % du produit intérieur brut (PIB) polynésien, contre, à la même époque, 49 % pour la métropole (CEROM, 2007). Bien qu'une partie de ces ressources provienne de transferts financiers directs effectués par la métropole selon un principe de compensation de la cessation des essais nucléaires, et dont le but est de soutenir le développement économique, on observe sans

surprise que l'emploi public est corrélativement très développé en Polynésie française. Il atteint ainsi un niveau supérieur à celui de la métropole, pourtant classée parmi les pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) qui affichent le secteur public le plus développé. Le graphique 1 met en perspective les cas métropolitain et polynésien, tant en proportion de l'emploi total qu'au prorata de la population des usagers concernée.

Graphique 1. Poids du secteur public dans l'emploi et la population, comparaison France et Polynésie française



Source : Fidèle et Venayre. 2011, pp. 149-157.

Par cette prééminence du secteur public et la part importante que l'Etat y représente, la question du développement endogène en Polynésie française, mais également dans l'ensemble des départements et collectivités d'Outre-mer (DOM et COM), est devenue essentielle dans les débats de société et les discours politiques, tant ultramarins que nationaux. Ainsi, les Etats-généraux de l'Outre-mer ont-ils traité largement de cette question, qui était même au cœur de leur instigation, le chef de l'Etat rappelant à cette occasion que le développement endogène était aussi « *l'affaire des entreprises* »¹. Cette réflexion justifie d'ailleurs la mise en place d'un plan PME Outre-mer, décidé par le comité interministériel de l'Outre-mer, « *qui vise à améliorer l'accès au marché des entreprises ultramarines, les rendre plus compétitives et renforcer leur structure financière* » (AFD, 2010, p. 39). Pour autant, les caractéristiques intrinsèques des économies ultramarines créent des handicaps importants pour les entreprises de ces territoires. En réponse à ces difficultés, de nombreuses politiques publiques de soutien aux entreprises ont été imaginées, pour renforcer compétitivité et efficacité des entreprises ultramarines.

Ce document vise à présenter synthétiquement ces politiques publiques et à les envisager sous l'angle de l'efficacité en termes de réponses apportées aux handicaps structurels des économies ultramarines. Nous caractériserons à cet effet ces handicaps, dont certains sont déjà bien identifiés dans la littérature existante (section 1), puis nous verrons comment les politiques publiques visent à les amoindrir, sans toutefois connaître une efficacité marquée (section 2). Nous expliquerons ensuite pourquoi l'interventionnisme économique n'atteint pas les objectifs qu'il se fixe, les politiques de soutien se prêtant à des excès qui nuisent à leur efficacité (section 3). Afin de conclure ce travail, nous verrons que l'interventionnisme en outre-mer, par son ampleur dans l'ensemble des secteurs des économies, incite à l'émergence d'un cadre économique qui pénalise la création de richesse et le pouvoir d'achat des consommateurs ultramarins (section 4). Si l'analyse présentée ici a pour ambition d'être transversale sur le fond, les exemples fournis seront majoritairement focalisés sur le cas de la Polynésie française.

¹ Voir l'article du 29 décembre 2009 intitulé « Premier conseil interministériel de l'Outre-mer : la voie du développement endogène », consulté le 14 septembre 2011 sur www.gouvernement.fr.

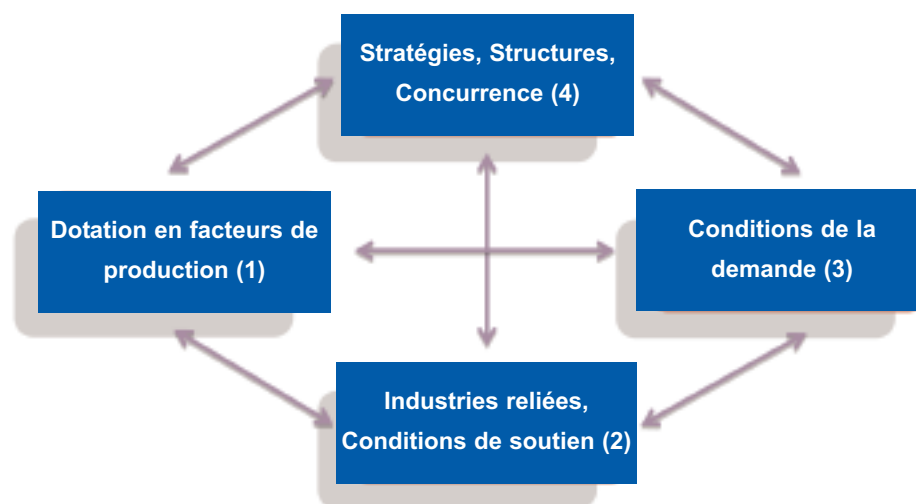
1. Les handicaps structurels de compétitivité des économies d’Outre-mer

Les analyses effectuées sur l’Outre-mer français insistent fréquemment sur leur isolement ou leur insularité, à l’exception de la Guyane². Cet isolement et le nombre limité d’habitants de chacun de ces territoires génèrent des difficultés dont certaines ont déjà fait l’objet de nombreux commentaires, comme les coûts de transport, par exemple, ou encore la petite taille du marché local et des implications qui en découlent en termes d’effets d’échelle. Cet éloignement est encore plus marqué pour les collectivités du Pacifique et, plus généralement, pour l’ensemble des petits pays de cette région. La Commission européenne (CE) utilisait ainsi l’expression « *tyrannie de la distance* », indiquant qu’elle constituait « *une contrainte qui pèse lourdement sur le développement du Pacifique* » (Commission européenne, 2006). Pour tenter d’avoir une compréhension complète de la façon dont les caractéristiques des Outre-mer impactent la compétitivité des

activités économiques, on peut se référer au modèle du diamant de Michael Porter (Porter, 1990)³, dont le schéma 1 présente une illustration.

Ce modèle indique, d’une manière générale, que la compétitivité des industries d’un pays donné dépend des interactions qui existent entre quatre ensembles d’éléments : les ressources productives (section 1.1) ; les liens existant entre les activités industrielles (section 1.2) ; les conditions de la demande, qui peuvent être plus ou moins stimulantes pour les producteurs (section 1.3) et la situation concurrentielle et stratégique des entreprises (section 1.4). Si l’on tente une lecture des économies ultramarines au regard de ces quatre groupes d’éléments, envisagés successivement, il est possible de mettre en évidence l’ampleur des conditions défavorables à la compétitivité.

Schéma 1. Facteurs généraux de faible compétitivité des activités Outre-mer



Source : Porter, M.E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, New York.

² Ainsi en est-il du récent rapport de l’Assemblée nationale de Gaël Yanno pour le développement économique des outre-mer, du 1^{er} avril 2009 (voir pages 10 à 13).

³ L’idée originale de l’application du modèle de M. Porter à la Polynésie française provient d’une publication du Professeur Montet : Montet C., 2002.

1.1. Dotation en facteurs de production

La petite taille des territoires d'Outre-mer limite les ressources productives. Cette contrainte peut se trouver encore renforcée par les conditions géographiques défavorables à l'exploitation des terres, notamment en raison de reliefs escarpés, qu'il s'agisse d'une exploitation agricole ou industrielle. Dans le cas de la Polynésie française, le morcellement de la surface des terres émergées renforce encore ces difficultés. Ce manque d'espace génère également d'importants problèmes de congestion des réseaux routiers qui influencent négativement l'ensemble des activités économiques.

La faible taille des territoires concernés limite aussi les ressources humaines disponibles. Les territoires ultramarins les plus peuplés (ceux du Pacifique Sud, que sont la Polynésie française et la Nouvelle-Calédonie) ne comptent que 200 000 à 260 000 habitants, ce qui porte la population

en âge de travailler à un nombre très réduit. Il faut ajouter que le niveau moyen de formation est inférieur à celui des pays de plus grande taille, et notamment à celui de la métropole. L'accès des entreprises à des travailleurs fortement qualifiés (par exemple titulaires de diplômes d'études supérieures ou d'un niveau de qualification technique élevé) est donc très contingenté. Le cas de la Polynésie française illustre bien cette question. Selon les chiffres du recensement de la population effectué par l'Institut de la statistique de la Polynésie française (ISPF) en 2007, seuls 15 % de la population active polynésienne détient un diplôme du supérieur, toutes formations et toutes disciplines confondues, tandis que 49 % de la population active a une qualification inférieure au Brevet d'études du premier cycle (BEPC) (Venayre, 2009. pp. 37-64).

1.2. Faible tissu industriel

Les marchés étroits des petites économies restreignent le nombre d'entreprises en activité, et donc les synergies qui peuvent se développer entre les firmes. Il y a ainsi en interne peu d'activités se soutenant mutuellement, contrairement à ce que l'on peut observer dans les grands pays. Cependant, même des pays de petite taille peuvent espérer développer ce type de connexions, grâce à leurs relations commerciales avec l'extérieur, lorsqu'ils sont situés à proximité d'économies d'importance plus marquée. Les entreprises sont alors proches de leurs fournisseurs de biens et services, des distributeurs de leurs produits et des activités complémentaires des leurs. Cet effet, compte tenu de leur caractère insulaire, ne peut pas se produire dans le cas des économies ultramarines. L'éloignement des territoires d'Outre-mer par rapport aux partenaires commerciaux accroît ainsi les coûts de transport – ce qui est souvent mis en exergue par les industriels locaux. Les coûts de transaction⁴ s'accroissent également, aussi bien

en amont (fournisseurs ou complémenteurs⁵) qu'en aval (distributeurs).

A ces incidences haussières sur les coûts s'ajoute la difficulté, voire l'impossibilité, de bénéficier d'avantages dans le processus de production. On peut citer à cet égard le cas des économies d'échelle et celui des économies d'agglomération⁶. L'étroitesse des marchés locaux empêche en

⁴ Mis en évidence par Ronald Coase, les coûts de transaction regroupent l'ensemble des coûts générés par une transaction économique générale, quelle qu'elle soit (voir Coase, 1937, pp. 386-405 ; Coase, 1960, pp. 1-44). Carl Dahlman identifie trois motifs à l'existence de ces coûts, qui suivent l'évolution chronologique des phases d'une transaction. En amont de la transaction, les coûts de recherche et d'information (*search and information costs*) ; au cours de la réalisation, les coûts de négociation et de décision (*bargaining and decision costs*) ; en aval de la contractualisation, les coûts de mise en œuvre et de surveillance (*policing and enforcement costs*) – voir Dahlman, 1979, pp. 141-162.

⁵ Les complémenteurs sont les entreprises qui fournissent des biens ou services complémentaires et augmentent ainsi la valeur que le consommateur attribue au produit de l'entreprise – voir Brandenburger et Nalebuff, 1996.

⁶ Les économies d'agglomération – ou externalités d'agglomération – qualifient le fait de pouvoir réduire les coûts par le rapprochement spatial d'activités connexes. On doit ce concept à Alfred Marshall (Marshall, 1890), c'est pourquoi on parle également de spécialisation marshallienne, ou encore d'effets d'échelle marshalliens.

effet qu'une taille critique de la production puisse être atteinte, qui permettrait de réduire les coûts unitaires à l'aide de rendements croissants. Concernant les effets d'agglomération, une étude réalisée sur des données françaises (Barbesol et Briant, 2008, pp. 31-54) a récemment confirmé l'existence d'un lien positif entre densité du tissu économique et productivité moyenne des entreprises⁷. Compte tenu des remarques effectuées précédemment sur le tissu industriel des économies d'Outre-mer, on comprend qu'une agglomération des firmes n'est pas envisageable en raison du nombre limité d'entreprises exerçant des activités connexes. Cela annihile donc toute chance de pouvoir accroître la productivité des entreprises locales par ce biais.

1.3. Conditions de la demande

Elles apparaissent en Outre-mer comme peu stimulantes pour les entreprises, et ce pour deux raisons.

La première réfère à nouveau au faible peuplement des territoires ultramarins. Le nombre des consommateurs étant réduit, les débouchés des produits sont limités, ce qui contingente pour les entreprises les incitations à l'innovation. Cela entraîne également, en lien avec la section 1.2, des pertes en termes d'économies d'échelle.

La seconde raison est que l'on observe chez les consommateurs une relative résignation sur les niveaux de prix et de qualité des biens ou services ce qui, là encore,

La combinaison de ces suppléments de coûts de transaction et de transport, ainsi que la limitation des effets d'échelle et des économies d'agglomération se répercute alors sur la cherté des approvisionnements des entreprises et sur leur capacité à bénéficier de coûts réduits. Il en résulte une hausse sensible du coût global de production des biens et services, qui induit également un affaiblissement de la propension de ces mêmes firmes à exporter leur production. Cela réduit encore plus la compétitivité des activités ultramarines, par comparaison avec celles des grands pays ou celles des petits pays géographiquement proches des plus grands.

décourage l'innovation sur les produits ou la recherche de nouveaux services. Ainsi, par exemple, les services après-vente sont-ils très souvent assez précaires, ou les garanties des produits à durée très courte⁸, sans que cela soulève pour autant de récrimination particulière, même chez les associations de défense des intérêts des consommateurs. Ce fatalisme des consommateurs est intimement lié à la question des structures de marché que l'on rencontre Outre-mer, et particulièrement à l'importante domination sur les marchés locaux de quelques opérateurs, comme l'indique la section 1.4.

1.4. Structures, stratégies des firmes et concurrence

Le fonctionnement des marchés est, dans l'ensemble, faiblement concurrentiel en Outre-mer. On peut bien entendu relier cet aspect à l'étroitesse des marchés dont il a été fait état précédemment, et qui tend à installer des oligopoles naturels sur la plupart des marchés, voire des situations de monopolisation. Pourtant, on observe également de fortes dominances y compris dans les secteurs qui pourraient connaître des structures plus concurrentielles. Il y a, à cela, différentes explications. Certaines tiennent à la petite taille des économies concer-

nées, dans lesquelles les effets de réseaux entre les opérateurs sont importants, ce qui favorise la captation de la clientèle, au niveau, bien entendu, du consommateur final, mais également à celui des entreprises, ce qui réduit les possibilités de choix des relations verticales, tant sur

⁷ Ce qui corrobore au plan empirique la plupart des travaux réalisés sur la spécialisation marshallienne, qui se focalisent en effet sur la croissance de la productivité. Voir Van der Panne, 2004, pp. 593-604.

⁸ En Polynésie française, les garanties des produits sont en général deux fois plus courtes que celles accordées aux consommateurs métropolitains. Le climat (chaleur, humidité) n'est bien entendu pas étranger à ces restrictions, mais il n'explique sans doute pas tout.

l'approvisionnement que sur la distribution. Les positions dominantes se créent donc plus facilement que dans les grands pays, ce qui est encore accru par l'existence d'opérateurs multi-marchés qui deviennent progressivement incontournables dans les économies locales⁹.

D'autres proviennent de l'éloignement, qui limite la possibilité matérielle, pour l'Autorité de la concurrence, d'exercer pleinement ses missions de contrôle¹⁰. Certains des territoires ne se situent d'ailleurs pas sur la juridiction de l'Autorité de concurrence, de même que les dispositions du droit français de la concurrence ne s'y appliquent pas. C'est notamment le cas de la Polynésie française, qui a obtenu le transfert de certaines compétences économiques avant l'ordonnance du 1^{er} décembre 1986 et la création du Conseil de la concurrence¹¹, ce qui a empêché que le droit français soit transposé à ce territoire (Venayre, 2011, pp. 529-538). Il en va de même pour la Nouvelle-Calédonie, qui s'est déjà dotée d'un droit de la concurrence propre¹², mais qui présente de nombreuses failles, dont la création d'un organe concurrentiel uniquement consultatif. La Polynésie française étudie à son tour le vote d'une « loi du pays »¹³ sur la question. Là encore, on retrouve dans la mouture actuelle du texte, non encore adoptée par l'Assemblée de la Polynésie française¹⁴, un certain nombre de difficultés qui limitent fortement la portée du texte : absence de contrôle des concentrations ; absence d'une autorité indépendante, les dossiers étant instruits par un service du gouvernement ; décision prise par un juge pénal peu rompu à l'analyse des mécanismes économiques...

Le cas particulier des industries de réseaux (télécommunications, énergies...) pose également, pour des raisons similaires, des problèmes spécifiques en Outre-mer. Alors que le caractère de monopole naturel des infrastructures impose la réglementation tarifaire de ces marchés, les autorités de régulation sectorielles n'y sont pourtant pas ou très peu présentes. Cette absence de coercition des tarifs, ou d'ouverture à la concurrence lorsque cela est possible (sur la production, par opposition au transport qui présente quant à lui un caractère de monopole naturel), génère des prix élevés qui se répercutent sur l'ensemble des activités économiques et des productivités relativement faibles. Enfin, les entreprises ultramarines, en raison de leurs marchés protégés, sont enclines à défendre leurs positions par des stratégies non productives. On observe ainsi de fortes incitations aux recherches de rentes plutôt qu'à l'innovation concurrentielle. Les évictions des concurrents potentiels sont fréquentes et les pressions lobbyistes importantes, ce qui n'est pas étranger, comme nous le comprendrons plus loin, aux orientations prises par les politiques publiques.

Ainsi que le met en évidence l'analyse du modèle du diamant de M. Porter, appliquée aux petites économies d'Outre-mer, les éléments qui défavorisent la compétitivité de la plupart des activités économiques dans lesquelles peuvent s'engager les opérateurs privés en Outre-mer sont donc nombreux¹⁵. Face à ces lourds handicaps intrinsèques, les politiques publiques locales se sont efforcées de mettre en place des mécanismes destinés à contrebalancer ces difficultés de compétitivité, en soutenant la production et la création de valeur ajoutée locales.

⁹ C'est par exemple le cas, en Polynésie française, des groupes Louis Wane et Brasserie de Tahiti, qui interviennent tous deux sur de très nombreux marchés : grande distribution, hôtellerie, bière, jus de fruits, eau minérale, etc.

¹⁰ Comme c'est le cas dans les DOM où l'intervention de l'Autorité de concurrence (et du Conseil de la concurrence avant elle) reste relativement rare au regard des problèmes rencontrés, notamment de dominance.

¹¹ Ordonnance n° 86-1243 du 1^{er} décembre 1986 relative à la liberté des prix et de la concurrence.

¹² Par la délibération du Congrès de Nouvelle-Calédonie n° 14 du 6 octobre 2004 portant réglementation économique.

¹³ Instaurées par l'article 140 de la loi organique n° 2004-192 du 27 février 2004 portant statut d'autonomie de la Polynésie française, les « lois du pays » sont des textes votés par l'Assemblée de Polynésie française qui, bien que ressortant du domaine de la loi, et en dépit de leur nom, restent des textes réglementaires. Leur nom a été calqué sur les lois du pays calédoniennes, créées par les articles 99 et suivants de la loi organique n° 99-209 du 19 mars 1999 relative à la Nouvelle-Calédonie. Toutefois, les lois du pays calédoniennes sont, au contraire des lois du pays polynésiennes, des actes législatifs – voir Faberon, 2004.

¹⁴ Projet de loi du pays portant réglementation de la concurrence, NOR : SAE 09 01118 LP. Voir l'Avis du CESC, 2011.

¹⁵ Les désavantages compétitifs intrinsèques d'une économie n'excluent cependant pas qu'ils puissent parfois être tournés au bénéfice de certaines entreprises du pays en question. Ainsi, des contraintes fortes au niveau global – par exemple sur les dotations du pays ou sur les conditions de la demande – peuvent inciter certains opérateurs économiques à développer des savoir-faire ou des techniques particulièrement pointus pour tenter de dépasser ces contraintes initiales. Il peut alors en résulter, pour l'entreprise en question, un avantage compétitif au plan international. Pour la Polynésie française, par exemple, le cas du développement de la perliculture est ainsi bien lié au morcellement des différentes îles des archipels des Tuamotu et des Gambier, qui a favorisé la multiplication des fermes perlières et des zones lagunaires affectées à la culture des huîtres perlières, alors même que ce morcellement participe comme nous l'avons vu aux difficultés de l'économie polynésienne.

2. Les politiques publiques comme réponses aux manques de compétitivité

Face aux handicaps importants des économies et des entreprises ultramarines, les autorités politiques de ces territoires, parfois soutenues par des décisions de l'Etat, ont été conduites à intervenir de manière croissante dans de nombreux secteurs de la vie des affaires, pour tenter de combattre ce déficit de compétitivité. Nous en distinguerons ici trois : les incitations aux investissements par l'octroi

d'avantages fiscaux (section 2.1), le repositionnement tarifaire des produits locaux par la baisse des coûts (principalement fiscaux) et/ou le renchérissement des produits importés (section 2.2), et la prise en charge, directe ou indirecte de tout ou partie de la production sur les marchés (section 2.3).

2.1. Le développement des investissements par les avantages fiscaux

En matière d'investissement, tout d'abord, un certain nombre de dispositions prises par l'Etat français se sont succédées depuis 1986. Les « loi Pons », « loi Paul », « loi Girardin », et maintenant la loi organique pour le développement économique en Outre-mer (LODEOM), sont ainsi progressivement entrées en vigueur¹⁶. L'idée générale de ces dispositions est d'autoriser la défiscalisation d'investissements réalisés en Outre-mer. Elles répondent en cela à la nécessité de drainer une capacité de financement métropolitaine vers les Outre-mer, en besoin chronique de financement compte tenu de leur petite taille et de leur nombre assez faible d'habitants. La défiscalisation métropolitaine constitue ainsi une forme d'aide au développement des petites économies insulaires, censée compenser – au moins partiellement – les coûts élevés qu'elles supportent.

A ces mécanismes de la défiscalisation métropolitaine, que l'on retrouve dans l'ensemble des Outre-mer français, départements ou collectivités, s'ajoutent parfois des dispositifs locaux, comme c'est le cas en Polynésie française. Le code des impôts polynésien a ainsi été modifié à partir de

1995 pour intégrer des incitations fiscales à l'investissement, ce que l'on a appelé la « loi Flosse »¹⁷. Depuis cette date, de très nombreuses modifications ont été apportées, mais l'esprit demeure le même depuis sa création : il s'agit d'accorder des crédits d'impôts (soit impôt sur les sociétés, soit impôt sur les transactions) aux agents économiques qui « *participent au financement de programmes d'investissements agréés par la Polynésie française* »¹⁸. Il est à noter que la défiscalisation locale peut parfois se cumuler avec la défiscalisation métropolitaine. Historiquement, dans les cas les plus favorables, il a ainsi été possible de récupérer sous la forme de crédits d'impôts de l'ordre de 70 % du montant total de l'investissement initial¹⁹. Le coût du capital, pour

¹⁶ La « loi Pons » est une mesure fiscale tirée de la loi de finances rectificative pour 1986, n° 86-824 du 11 juillet 1986. Elle sera modifiée par la loi d'orientation pour l'Outre-mer n° 2000-1207 du 13 décembre 2000, dite « loi Paul », puis par la loi de programme pour l'Outre-mer n° 2003-660 du 21 juillet 2003, dite « loi Girardin ». Cette dernière a, depuis son adoption, fait l'objet de nombreuses modifications. La LODEOM, en vigueur depuis 2009, précise les nouvelles modalités de la défiscalisation en Outre-mer (loi n° 2009-594 du 27 mai 2009 pour le développement économique des Outre-mer).

¹⁷ Dans la version du Code des impôts mise à jour le 8 septembre 2011, les « incitations fiscales à l'investissement » constituent la troisième partie du code (articles LP 911-1 et suivants).

¹⁸ Selon le libellé de l'article LP 911-1 du Code des impôts.

¹⁹ Cette possibilité de cumul des défiscalisations locales et nationales existe également en Nouvelle-Calédonie. Voir CEROM, 2011, p. 35.

les entreprises, est alors considérablement réduit, ce qui permet potentiellement de réaliser des investissements qui n'auraient pas vu le jour sans ces dispositifs²⁰.

Le cas de la Polynésie française n'est pas unique. La Nouvelle-Calédonie a également adopté des mesures de défiscalisation propres, pour les lois du pays dites « Frogier » et « Martin »²¹. De même, l'archipel de Saint-Pierre et Miquelon dispose lui aussi de mécanismes d'aide à l'investissement²² depuis l'adoption en 1996 du Code

local des investissements. Ce code prévoit ainsi diverses exonérations fiscales pour les investisseurs (Titre II) et une « prime d'équipement » (Titre IV) pour les entreprises « en vue de favoriser ou d'améliorer leur installation dans l'archipel »²³, l'octroi de ces avantages étant subordonné à l'avis d'un organe créé pour la circonstance : la Commission locale d'aide à l'investissement²⁴.

2.2. Le soutien tarifaire des produits locaux

Une deuxième série d'interventions des pouvoirs publics a consisté à chercher à contrebalancer le prix relatif élevé des productions locales. On peut distinguer à cet égard deux trains de mesures : celles qui ont visé à réduire les coûts de production des entreprises ultramarines et celles qui ont à l'inverse cherché à renchérir les tarifs des produits importés. Ces mesures, convergentes, visent à redonner un positionnement tarifaire attractif aux produits régionaux.

Parmi les mesures dont l'objectif est la réduction des coûts locaux, on compte nombre d'exonérations sur les taxes qui s'appliquent aux inputs importés. Ces exonérations peuvent même être assez anciennes. Ainsi, une exonération de droit d'entrée sur « l'importation de la viande bovine congelée destinée exclusivement à la fabrication de conserves de viande » a été autorisée en 1978²⁵, soit au tout début de l'obtention par la Polynésie française de la compétence réglementaire en matière de prix²⁶. On trouve en Nouvelle-Calédonie des dispositions similaires dans de nombreux secteurs d'activité, comme celle qui exonère de « tous les droits et taxes applicables à l'importation des biens destinés aux établissements » hôteliers²⁷. A ces facilités au stade de la production en sont parfois ajoutées d'autres à l'exportation. Ainsi, depuis une délibération de 1999, le Code des impôts polynésien a été modifié pour intégrer un « dispositif d'incitation fiscale au développement des exportations », qui prévoit que l'impôt sur les sociétés puisse se

voir appliquer un « abattement d'impôt égal au pourcentage du chiffre d'affaires réalisé à l'exportation »²⁸. Pour Saint-Pierre et Miquelon, l'Etat français est également intervenu, en deux temps, auprès de la CE pour obtenir une dérogation à la définition de produits originaires. Cette dérogation autorise la collectivité d'Outre-mer à exporter sans taxes en direction de l'Union européenne des poissons transformés par elle, mais non pêchés sur place²⁹.

En dépit des conditions favorables que créent l'ensemble de ces exonérations pour les produits locaux, les produits importés et destinés à la consommation finale n'étant pas exonérés des taxes relatives au régime douanier, s'ajoutent

²⁰ Il est à noter que, préalablement à l'adoption de dispositifs de défiscalisation locale, les investissements pouvaient tout de même bénéficier de certains avantages fiscaux. Ces avantages prenaient alors la forme d'exonération de droit d'entrée sur le territoire pour les matériaux nécessaires à leur mise en œuvre. On peut citer, en exemple parmi beaucoup d'autres, le cas du développement de la production et de la distribution d'électricité à Bora Bora (délibération n° 88-161 AT du 23 novembre 1988).

²¹ Loi du pays n° 2002-19 du 19 avril 2002 instituant un dispositif d'encouragement à l'investissement et portant diverses mesures d'ordre fiscal, dite « loi Frogier » et loi du pays n° 2008-1 du 3 janvier 2008 relative au régime d'incitation fiscale à l'investissement, dite « loi Martin ».

²² Par la délibération n° 41-96 du 27 mars 1996.

²³ Article 13 du Code local des investissements de Saint-Pierre et Miquelon.

²⁴ Créée par l'article 31 du Code local des investissements de Saint-Pierre et Miquelon.

²⁵ Délibération n° 78-46 du 23 mars 1978.

²⁶ Le transfert de cette compétence s'est opéré avec l'évolution statutaire de 1977. Voir, pour plus de précisions Venayre, 2011.

²⁷ Délibération n° 225/CP du 30 octobre 1997. L'extrait est tiré de l'article 2 de la délibération.

²⁸ Délibération n° 99-173 APF du 14 octobre 1999.

²⁹ La décision n° 2001/657/CE du 6 août 2001 accorde une dérogation sur l'utilisation de différents types de poissons congelés (morue, flétan, rascasse...). La décision n° 2005/335/CE du 25 avril 2005 étend la précédente à la morue salée. Voir Salmon, 2007, pp. 117-118.

parfois des taxes spécifiques de protection des produits locaux. C'est le cas de la taxe de développement local (TDL)³⁰ polynésienne et de la taxe conjoncturelle sur la protection de la production locale (TCPPL)³¹ ou de la taxe de soutien aux productions agricoles et agroalimentaires (TSPA)³² calédoniennes. Leur objectif est de frapper les produits importés, jugés concurrents de fabrications locales, de taxes dont les taux peuvent être très importants. On citera pour illustration les exemples suivants. TDL : 60 % pour les sodas, 82 % pour la bière, 37 % pour la

charcuterie ou encore les eaux. TCPPL : 60 % pour les chips, 47 % pour la bière. TSPA : jusqu'à 50 % pour certaines farines.

Cumulées aux autres taxes douanières, ces taxes de protection des productions locales conduisent à renchérir considérablement le prix final de certains produits, alors même que celui des produits locaux bénéficient des exonérations exposées précédemment.

2.3. La production de biens et services par des structures publiques ou parapubliques

Un dernier type d'intervention publique consiste en la prise en charge, directe ou indirecte, de tout ou partie de la production sur les marchés. Au plan de la théorie économique, une régulation publique se justifie par une défaillance du marché. C'est le cas par exemple de la production des biens publics³³, qui serait soumise à une sous-optimalité en recourant au financement privé et nécessite donc une intervention de la puissance publique. Cependant, cette intervention publique ne doit pas systématiquement se traduire par une prise en charge directe de la production par le secteur public. Des mécanismes indirects alternatifs sont envisageables, tels que l'octroi de subventions à des opérateurs privés, ou l'autorisation de rentabiliser l'investissement privé initial par la mise en place d'un péage, comme dans le cas d'infrastructures routières ou d'ouvrage d'art comme des ponts et des tunnels. En matière industrielle et commerciale, cette question des biens publics ne s'applique plus et, dès lors, la production devrait être laissée au secteur privé. Cependant, il peut se produire qu'aucune entreprise ne fournisse un bien ou service qui, pourtant, serait utile à certains consommateurs. On parle alors de carence de l'initiative privée. Il est possible de croire que, dans les économies de petite taille, l'occurrence de cette difficulté puisse être plus élevée, justifiant ainsi, le cas échéant, une intervention publique sur les marchés en matière de production qui soit plus importante que dans les économies de plus grande taille.

Sur cette base, les Outre-mer ont pu justifier le développement d'entités publiques ou parapubliques en charge de la production de certains biens et services, tels que des établissements publics à caractère industriel et commercial (EPIC) ou encore des sociétés d'économie mixte (SEM). L'ensemble de l'Outre-mer français compterait 81 SEM, soit plus de 7 % des SEM françaises³⁴. Ces sociétés interviennent dans des domaines fondamentaux tels que le logement, les services bancaires, les transports aériens, mais aussi dans des secteurs jugés prioritaires dans les économies locales. C'est ainsi qu'en Polynésie française, par exemple, on trouve des entités parapubliques dans toutes les activités locales : perle, pêche, vanille... C'est également ainsi que des monopoles publics perdurent, tels que l'OPT³⁵, dans des domaines qui sont souvent déréglementés dans de nombreux autres pays.

La création de ce type d'entreprises ou d'établissements s'accompagne évidemment de subventions accordées par

³⁰ La TDL est créée par la délibération n° 97-194 APF du 24 octobre 1997.

³¹ La TCPPL est créée par l'article 4 de la loi du pays n° 2000-003 du 18 août 2000 portant réforme de la fiscalité douanière.

³² La TSPA est créée par l'article 7 de la loi du pays n° 2000-005 du 22 décembre 2000 portant diverses mesures fiscales douanières.

³³ Pour une présentation synthétique et simple de la notion de bien public, s'inscrivant dans le cadre de la justification d'une intervention publique, on pourra voir Croissant et Vornetti, 2003, pp. 3-8.

³⁴ La Nouvelle-Calédonie en compterait 23, selon CCI Info, n° 149, mai 2007, page 18 et quasiment autant en Polynésie française, selon les travaux des Etats-généraux de l'Outre-mer.

³⁵ Office des postes et des télécommunications, en Nouvelle-Calédonie comme en Polynésie française.

les autorités publiques, non seulement pour assurer leur fonctionnement normal, mais également pour supporter les éventuelles pertes qu'ils supporteraient. C'est ainsi que la compagnie aérienne *Air Tahiti Nui* (ATN) a fait l'objet de transferts financiers massifs depuis sa création. Au cours de ses dix premières années d'existence, ATN a ainsi perçu 26 milliards de FCFP³⁶ d'aides publiques diverses, note la Chambre territoriale des comptes (CTC, 2008, p. 13). Ce montant s'est depuis alourdi.

Les pouvoirs publics, dans l'espoir de réduire les problèmes intrinsèques de compétitivité des territoires

d'Outre-mer, ont donc mis en œuvre des outils nombreux visant à créer et promouvoir des productions locales, l'objectif final étant de soutenir un développement endogène. Pourtant, les mesures adoptées ne se sont pas toujours traduites par des niveaux d'efficacité élevés, soit que les instruments utilisés posaient des difficultés par eux-mêmes, soient qu'ils avaient pris place – et/ou entretenu – des systèmes économiques peu favorables au dynamisme économique local.

³⁶ Soit près de 218 millions d'euros.

3. Efficacité de l'interventionnisme protecteur ? L'effet boomerang

La volonté pour les autorités publiques de protéger leur économie et les entreprises s'observe donc de manière très généralisée dans les petites économies, et particulièrement dans les petites économies insulaires. Pourtant, les mesures adoptées à cette fin n'offrent qu'une efficacité assez faible, selon les observations qui ont pu être

effectuées (section 3.1). Nous verrons quelques exemples, principalement polynésiens, qui montrent que le cumul de la faible efficacité et de la volonté forte de protéger les productions locales a généré parfois des abus qui ont fait l'objet de vives critiques (section 3.2).

3.1. Des résultats mitigés sur la compétitivité des entreprises et des économies

Une étude menée par Pedro Martins et Alan Winters permet d'éclairer sensiblement quant aux difficultés des économies de taille limitée (Martin et Winters, 2004, pp. 347-383). Ils déterminent les surcoûts supportés par quatre types d'économie : micro (12 000 habitants), très petite (200 000 habitants)³⁷, « seuil » (1,6 million d'habitants) et petite (4 millions d'habitants). Les résultats obtenus sur ces groupes de pays sont ensuite confrontés à la médiane des pays dans le monde, qui correspond à un pays de 10 millions d'habitants. Les auteurs utilisent alors comme pays représentatif de cette médiane, la Hongrie.

Le tableau 1 fournit les résultats de Martins et Winters pour trois exemples d'industries : assemblage électronique, habillement et hôtellerie-tourisme. On peut voir sur la première ligne que les très petites économies³⁸, selon la classification retenue par les auteurs, souffrent d'une surélévation des coûts de 14 % par rapport au cas médian dans les deux premières industries manufacturières, tandis que cette surélévation atteint près de 29 % dans l'hôtellerie et le tourisme.

³⁷ A chacune de ces catégories correspond un pays de référence. Il s'agit respectivement d'Anguilla, du Vanuatu, du Botswana et de Singapour. Le terme de « seuil » (threshold) est employé car on considère souvent que les économies de moins d'un million et demi d'habitants sont des économies de faible taille. Le Botswana représente ainsi la limite – le seuil – entre ces économies et les autres, les premières regroupant 81 pays dans le monde (ou assimilés, comme par exemple les pays et territoires d'outre-mer européens – PTOM –, dont font partie les collectivités d'outre-mer françaises – COM).

³⁸ Qui nous intéressent particulièrement car elles correspondent aux COM françaises du Pacifique Sud.

Tableau 1. Surcoûts supportés par les petites économies par rapport au cas médian

Taille de l'économie	Assemblage électronique				Vêtements				Hôtellerie et tourisme			
	M	TP	S	P	M	TP	S	P	M	TP	S	P
Facteur d'inflation des coûts	36,4	14,3	5,0	2,7	36,3	14,3	5,1	2,7	57,5	28,5	11,9	6,2
Pénalité de revenu	(% des flux de revenus du pays médian)											
1. Toutes offres domestiques	-38,8	-11,6	-3,0	-1,2	-40,1	-12,0	-3,1	-1,3	-36,2	-17,4	-7,1	-3,3
2. Facteurs et services	-42,6	-13,3	-3,6	-1,5	-44,7	-14,0	-3,8	-1,6	-46,3	-22,3	-9,1	-4,3
3. Valeur ajoutée	-88,0	-29,2	-8,6	-3,8	-86,0	-28,6	-8,4	-3,7	-71,9	-34,0	-13,7	-6,5
4. Capital	-245,1	-91,8	-30,9	-14,1	-263,9	-99,9	-34,0	-15,6	-202,1	-98,4	-40,5	19,2
5. Travail	-175,5	-62,5	-20,1	-11,2	-161,0	-57,3	-18,4	-10,2	-116,5	-56,6	-23,4	-12,4

Source : selon Martins P. et A. Winters, 2004, pp. 347–383.

NB : les tailles des économies sont : Micro (M) ; Très petites (TP) ; Seuil (S) et Petites (P).

Les lignes suivantes du tableau permettent d'obtenir des informations plus précises, notamment concernant le coût du travail et celui du capital. Les résultats sont ici très instructifs et permettent de mieux comprendre, concernant le coût du capital, à la fois pourquoi des mécanismes de défiscalisation existent (et sont nécessaires à la création d'investissements) et, en même temps, leur impact limité en termes de compétitivité. En effet, on constate que la différence du coût du capital par rapport au cas médian avoisine les 100 %. Donc, il faudrait que l'accès au capital des entreprises des petites économies soit quasiment gratuit pour que cela puisse compenser leurs handicaps de compétitivité... Ainsi, même si les mesures de défiscalisation existant Outre-mer peuvent paraître très larges pour les investisseurs, elles ne permettent cependant pas de rattraper les contraintes initiales. On pourrait trouver dans cette analyse une justification de l'impact limité des mesures de défiscalisation dans le secteur de l'hôtellerie et du tourisme polynésiens (Ferrant *et al.*, 2008).

Du point de vue du coût du travail, on constate que la différence de coût est de l'ordre de 60 %, ce qui signifie que les salariés des petites économies devraient en moyenne voir leurs rémunérations diminuer de 60 % pour compenser le handicap de compétitivité des activités dans lesquelles ils travaillent. Il faut de plus souligner que, par rapport à l'ensemble des petites économies, le coût du travail dans les territoires français d'Outre-mer apparaît particulièrement élevé. On le comprend facilement pour les DOM, puisque les lois métropolitaines y sont applicables immédiatement. C'est donc également le cas des lois sociales et le salaire

minimum interprofessionnel de croissance (SMIC) y est donc le même qu'en métropole. Pour les COM, cela apparaît moins évident, du fait du principe de spécialité législative et de la compétence de certaines autorités locales en la matière, mais c'est pourtant également le cas. Ainsi, en Polynésie française le salaire minimum interprofessionnel garanti (SMIG) est, à compter du 1^{er} septembre 2011³⁹, de 149 491 FCFP par mois, soit 1 252,73 euros⁴⁰, ce qui la situe très largement au-dessus de pays similaires en termes de taille. Pour prendre la pleine mesure de ce chiffre, il est utile d'insister sur le fait que le cas médian par rapport auquel on raisonne dans ce tableau est incarné par la Hongrie... Or, le salaire minimum y est fixé, pour le deuxième semestre 2011, à 293,11 euros⁴¹, ce qui donne une idée du surcoût pour les industries polynésiennes.

Ces éléments concernant le coût du travail doivent inciter à la plus grande vigilance quant aux discussions récurrentes sur la possibilité d'une dévaluation de la monnaie pour renforcer la compétitivité de certains territoires. Ainsi, en Polynésie française, le spectre de la dévaluation du Franc pacifique est souvent brandi. S'il est vrai que, au plan théorique, une dévaluation monétaire peut accroître la compétitivité, il apparaît à la lumière des résultats présentés qu'elle ne peut en aucun cas, dans la pratique, résoudre les

³⁹ Arrêté du Conseil des ministres n° 1280 CM du 23 août 2011 portant relèvement du salaire horaire minimum interprofessionnel garanti (SMIG) pour compter du 1^{er} septembre 2011.

⁴⁰ Il correspond selon la réglementation en vigueur à 169 heures de travail, soit un salaire horaire de 884,56 FCFP (soit 7,41 euros). Par comparaison, il se situe en métropole, au 1^{er} janvier 2011, à un taux horaire de 9 euros, mais ce qui représente un montant de mensuel de 1 365 euros en raison des 35 heures hebdomadaires de travail. Il faut enfin préciser que les cotisations sociales sont un peu inférieures en Polynésie française par rapport au niveau métropolitain. L'écart de rémunération se réduit ainsi si l'on raisonne en salaires nets.

⁴¹ Source : Eurostat.

handicaps de compétitivité polynésiens, sans même parler des problèmes sociaux qu'une telle mesure pourrait engendrer pour les ménages les plus défavorisés⁴².

Il semble donc que l'arsenal des politiques de soutien, évoqué en deuxième partie de cet article, ne suffise pas à infléchir réellement le déficit de compétitivité des petites économies. Ces résultats sont cohérents avec ceux de Guglielmo Barone et Federico Cingano (Barone et Cingano, 2001, pp. 931-957) concernant la régulation de services tels que l'énergie, les transports, les communications ou d'autres services aux entreprises⁴³. Ces auteurs montrent en effet, à partir d'une étude sur 17

pays de l'OCDE et 15 industries manufacturières qu'une plus faible régulation des industries de services a des impacts positifs sur la valeur ajoutée, la productivité et la croissance des exportations des industries qui utilisent en quantité importante ces services dans leurs inputs. L'interventionnisme public particulièrement développé en Outre-mer sur ces marchés participerait donc de manière importante aux difficultés économiques de ces territoires⁴⁴. Les politiques publiques évoquées dans cet article font, par ailleurs, l'objet de certaines dérives, ou tout au moins d'une relative outrance qui n'est pas sans déclencher des critiques nombreuses participant à un climat général de défiance des agents économiques.

3.2. Exemples d'effets pervers du soutien politique à l'économie

Nous avons identifié trois grands axes de l'intervention publique : incitations à l'investissement, soutien à la production locale et prise en charge de la production. En dépit des justifications d'intérêt général avancées par les pouvoirs publics pour soutenir ces actions, on trouve dans chacune de ces catégories quantité d'exemples de décisions suffisamment peu convaincantes au plan du bien-être social pour avoir choqué opinion publique ou observateurs extérieurs. Nous nous proposons d'en citer ici quelques-uns, pour chaque catégorie, sans prétendre à l'exhaustivité.

Les mécanismes de défiscalisation, qu'ils soient métropolitains ou locaux, ont parfois suscité l'interrogation des populations, les motifs de cette incompréhension ayant pu être différents. Par exemple, la volonté du gouvernement polynésien de développer le secteur de la pêche l'a conduit à créer la société d'économie mixte *Tahiti Nui Rava*⁴⁵. L'achat des thoniers de cette SEM a alors bénéficié de mesures cumulatives de défiscalisation. Pourtant, ces thoniers sont longtemps restés à quai (Poirine, 2011, p. 106). Le Rapport Bolliet (Bolliet, 2010, p. 14) note ainsi que : « *l'utilisation de la défiscalisation s'est traduite par des surinvestissements, sans pilotage de la politique publique (pas d'équipages et de capitaines en nombre suffisant,*

filiales d'exportations indigentes, capacité ou volonté défectueuse des armateurs à rembourser le loyer du thonier). (...) *Fin 2009, la dépense publique (défiscalisation métropolitaine et apports du territoire) représente des montants supérieurs au prix d'achat des bateaux* »⁴⁶.

Une autre affaire, plus récente, a soulevé une importante indignation en Polynésie française, notamment à l'instigation de l'association de défense des intérêts des consommateurs *Te Tia Ara*⁴⁷. Il s'agissait d'une défiscalisation

⁴² Rappelons à cet égard qu'en 2009, 27,6 % de la population polynésienne se situait sous le seuil de pauvreté, évalué à 48 692 FCFP – soit 408,04 euros – par mois et par unité de consommation, selon l'échelle d'Oxford. Voir Herrera et Merceron, 2010.

⁴³ La régulation est ici appréhendée au sens des freins réglementaires qui peuvent exister et nuire à la concurrence, tels que les restrictions aux investissements étrangers, l'ampleur de la propriété publique, le degré d'intégration verticale, les barrières à l'entrée... Il ne s'agit pas d'une régulation au sens de prix encadrés pour les entreprises en situation de monopole.

⁴⁴ Les économies d'Outre-mer connaissent en règle générale des situations très peu concurrentielles dans les industries de réseau (téléphonie fixe et mobile, accès Internet, électricité, gaz, transport aérien...), ces positions de monopoles étant souvent confortées par la réglementation en vigueur (comme c'est le cas en matière de télécommunications en Polynésie française). De façon paradoxale, une fois les positions de monopole constituées, les entreprises sont parfois très faiblement encadrées en matière de tarification. La vente de l'électricité en Polynésie française, par la société privée Electricité de Tahiti, filiale du groupe Suez, bénéficie ainsi d'une réglementation de ses tarifs par le gouvernement local peu contraignante. Les prix de l'électricité y sont en conséquence particulièrement élevés.

⁴⁵ Notons que « *rava'i* » peut se traduire par « riche ». Ainsi, l'académie tahitienne indique que « développement économique » peut se traduire par « *fa'arava'ira'a fenua* », ce qui signifie littéralement rendre la terre riche. On voit alors quels espoirs le nom de la société portait en lui. Voir Baré, 1992, p. 160.

⁴⁶ Notons que cet exemple aurait tout aussi bien pu être repris dans les développements sur l'intervention publique en matière de production.

⁴⁷ *Te Tia Ara*, Communiqué de presse du 13 septembre 2011.

accordée pour la construction de nouveaux hypermarchés à Tahiti, alors même que le groupe en question détient déjà une large part du marché tahitien. Le montant de ce crédit d'impôt, supérieur à 1,7 milliard de FCFP (soit 14,5 millions d'euros), a particulièrement entretenu la polémique⁴⁸.

Ces deux exemples – et bien d'autres qui pourraient être cités – entretiennent les critiques de la défiscalisation. Certaines restent modérées, telle celle de Hinano Bagnis, qui indique que « *si la pluralité des mesures d'incitation présente des avantages, il résulte de cette diversité une absence de lisibilité et de coordination traduisant plus une juxtaposition de tactiques qu'une stratégie globale de promotion des investissements* » (Bagnis, 2004, pp. 265-278). D'autres sont en revanche d'une violence rare, comme celle du Professeur de droit public Mathias Chauchat, de l'Université de Nouvelle-Calédonie, qui parle d'un « *outil [qui] constitue une 'quadruple amaque' : faillite morale, sociale, fiscale et économique* » (Chauchat, 2011). Patrick Peaucellier, ministre des Finances à l'époque de la mise en œuvre des dispositifs de défiscalisation locale en Polynésie française déclarait récemment⁴⁹ : « *Nous pensions à ce moment-là que la défiscalisation était un bon processus de développement, je suis pour ma part plus réservé à présent* », ajoutant tout de même que « *parfois elle a très bien marché. Il faut renoncer à une partie de la défiscalisation* ».

Le désir de protéger les productions locales est l'une des raisons qui ont conduit à baser les systèmes fiscaux ultramarins sur des prélèvements majoritairement indirects, pour une large part douanière – lorsque les autorités politiques locales disposaient de la pleine compétence fiscale, ce qui n'est pas le cas des DOM. Ainsi la Nouvelle-Calédonie, en dépit de débats récurrents et de rapports réalisés à cette intention (MEDEF-NC, 2006 ; CERDI, 2008 ; Lieb, 2010), n'est toujours pas dotée d'une taxe sur la valeur ajoutée (TVA). Cependant, une taxe à la consommation existe malgré tout depuis 2002 : la taxe de solidarité sur les services (TSS)⁵⁰. La Polynésie française, quant à elle, s'est dotée d'une TVA en 1997⁵¹, mais continue à maintenir des droits et taxes à l'importation élevés⁵². D'une manière générale, l'ensemble des petites économies insulaires recourt assez massivement à ce type de fiscalité : droits de douane ou droits d'entrée. Le cas des DOM est

évidemment un peu différent car leur rattachement plus direct à la métropole ne leur confère pas de compétences douanières ou fiscales. L'octroi de mer qui s'y applique a donc évolué en fonction des engagements de la France, notamment européens. Si l'octroi de mer constituait initialement une forme de taxe douanière, il s'agit maintenant d'une taxe appliquée à l'ensemble des produits, que leur fabrication soit locale ou non. Cela dit, l'Union européenne autorise des exonérations partielles ou totales de cette taxe pour les productions locales (Salmon, 2007, p. 118). On peut noter également que, bien que Saint-Pierre et Miquelon soit une COM, l'octroi de mer s'y applique également, en raison de l'histoire de cette collectivité. Saint-Pierre et Miquelon a en effet accédé au statut de DOM de 1976 à 1985 et l'octroi de mer y est resté appliqué depuis son changement de statut en 1985 (IEDOM, 2011, p. 19).

Cette habitude d'utiliser des taxes pour limiter la concurrence extérieure a conduit les autorités polynésiennes à tenter de développer ce moyen pour favoriser la compagnie aérienne locale, *Air Tahiti Nui*, par rapport aux autres compagnies aériennes exerçant une part de leur activité sur le territoire. L'Assemblée de la Polynésie française a ainsi pris trois délibérations en 2001. La première a signifié le caractère de service public des liaisons aériennes en Polynésie⁵³. La deuxième a créé un établissement public, *Tahiti Nui Manureva*, notamment chargé de « *collecter toute taxe affectée au soutien de l'industrie de transport aérien public* » et de « *contrôler le bon usage des subventions qu'il verse, au titre du service public, au délégataire de celui-ci* »⁵⁴.

⁴⁸ Voir les notes de synthèse du ministère de l'Economie, des finances, du travail et de l'emploi n° 2904/MEF et n° 2905/MEF du 24 août 2011 pour les motivations de l'accord de ces crédits d'impôts, essentiellement fondées sur le soutien à l'emploi, mais sans référence à la position dominante du groupe.

⁴⁹ Dans l'interview précédemment citée et réalisée par Les Nouvelles, édition du 24 octobre 2011.

⁵⁰ Elle remplace la taxe générale sur les services (TGS), qui avait été créée en 2000. Cette dernière correspond elle-même à la réintroduction d'une précédente taxe qui avait existé de 1993 à 1996 – la taxe générale sur les prestations de services (TGPS) –, qui avait été suspendue. Voir Lieb, 2010..

⁵¹ Délibération n° 97-24 APF du 11 février 1997, Article 2.

⁵² L'introduction d'une TVA en Polynésie française s'est accompagnée d'une réduction de la fiscalité sur les importations, dans un premier temps, comme cela avait l'engagement du gouvernement. Cependant, on a pu observer par la suite un regain de ces taxes, notamment par la création de nouvelles taxes spécifiques sur les importations.

⁵³ Délibération n° 2001-83 APF du 9 juillet 2001 portant reconnaissance du caractère de service public des liaisons aériennes internationales à partir de la Polynésie française.

⁵⁴ Délibération n° 2001-84 APF du 9 juillet 2001 portant création d'un établissement public à caractère administratif dénommé « *Tahiti Nui Manureva* », Article 2.

Par délégataire, il faut bien entendu comprendre *Air Tahiti Nui*, compagnie aérienne locale détenue pour une immense part par la Polynésie française. Enfin, la dernière a créé une taxe spécifique de 1 000 FCFP pour chaque passager débarquant ou embarquant sur un vol international⁵⁵. Ce principe d'un subventionnement d'*Air Tahiti Nui* par ses concurrents a, bien entendu, heurté les autres compagnies aériennes (*Air Calin*, *Air France*, *Air Lib*, *Air New Zealand*, *Hawaiian Airlines* et *Lan Chile*) et les délibérations en cause ont finalement dû être annulées, après quelques recours judiciaires⁵⁶.

Au-delà de l'utilisation de barrières tarifaires, les autorités politiques utilisent également nombre de barrières non tarifaires, lorsque les statuts des COM le permettent – ce qui est le cas en Polynésie française et en Nouvelle-Calédonie. Il s'agit alors de quotas d'importation, voire d'interdiction d'importations. La Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française usent particulièrement de ces outils pour évincer la concurrence extérieure qui pourrait être faite à leurs produits locaux. La Nouvelle-Calédonie établit ainsi un programme annuel des importations (PAI)⁵⁷, tandis que la Polynésie française modifie le cas échéant son régime d'importation des produits soumis au contrôle du commerce extérieur, établi depuis 1999⁵⁸. Certains produits sont alors contingentés, tandis que d'autres sont tout simplement interdits à l'importation. Un produit, en Nouvelle-Calédonie, est devenu emblématique de ces restrictions quantitatives et cristallise le mécontentement et la lutte des consommateurs calédoniens. Il s'agit de Nutella, dont les importations sont limitées à 6 tonnes par an⁵⁹, en raison du fait qu'un producteur local – Biscochoc – fabrique une pâte à tartiner nommée Noisety. Le gouvernement calédonien promet d'ailleurs de sensibles modifications de ces quotas d'importation pour l'année 2012⁶⁰, dont la suppression des quotas d'importation sur Nutella⁶¹.

Le troisième vecteur de l'action publique en matière économique, par l'intervention directe des pouvoirs publics sur la production, a également suscité de nombreuses critiques. Nous l'avons déjà abordé dans les points précédents, de manière corollaire, avec le cas de *Tahiti Nui Rava'i* et celui de *Tahiti Nui Manureva*, impliquant deux sociétés d'écono-

mie mixte distinctes. D'une manière générale, l'existence d'une production publique devrait se justifier par une carence de l'initiative privée, mais il faut alors se garder de toute éviction d'une entreprise privée, ou toute forme de concurrence qui pourrait être déloyale entre une firme publique subventionnée directement ou indirectement et une entreprise privée soumise à l'obligation de rentabilité. Cela renvoie aux remarques effectuées par la Chambre territoriale des comptes de la Polynésie française sur le financement d'*Air Tahiti Nui* (CTC, 2008). Cela renvoie également à d'autres SEM ou services dont la réponse à une carence du secteur privé n'apparaît pas évidente. Le Rapport Bolliet souligne ainsi que : « *la télévision avec TNTV et le journal sur Internet de l'agence Tahiti presse ne répondent pas à un besoin de service public et/ou à une carence de l'initiative privée* » (Cf. Bolliet, 2010, annexe 21). De même le représentant Bruno Sandras récuse-t-il, dans un discours prononcé à l'Assemblée de la Polynésie française, l'existence de carences du privé dans le secteur des transports terrestres⁶², même si certains aspects du secteur, notamment le transport scolaire aux Marquises répondent bien à une telle carence (Cf. Bolliet, 2010, annexe 12). La Nouvelle-Calédonie n'échappe pas non plus aux travers d'une intervention publique forte, notamment l'opacité. Le Sénat note ainsi, que : « *la législation relative aux sociétés d'économie mixte créées en Nouvelle-Calédonie est, d'une part, frappée d'une très grande complexité qui rend sa portée incertaine. Elle est d'autre part caractérisée par un certain laxisme en ce qui touche les contrôles pouvant être exercés sur les SEM* » (Cf. Sénat, 1997, chapitre 2, partie 3).

⁵⁵ Délibération n° 2001-85 APF du 9 juillet 2001 instituant une taxe de soutien à l'industrie du transport aérien public, Article 2.

⁵⁶ Précisons que ces annulations ont plutôt été réalisées sur un problème de droit (articulation des compétences entre l'Etat et la Polynésie française) plutôt que sur un problème d'atteinte à la concurrence ou à la liberté du commerce et de l'industrie.

⁵⁷ Voir l'Arrêté n° 2010-4967/GNC du 21 décembre 2010 relatif au programme annuel des importations pour l'année 2011.

⁵⁸ Voir l'Arrêté n° 861 CM du 22 juin 1999, fixant le régime d'importation des produits soumis au contrôle du commerce extérieur, modifié depuis.

⁵⁹ Avant la mise en place du contingentement, les importations de Nutella étaient même interdites.

⁶⁰ Selon Madame Sonia Backès, porte-parole du gouvernement calédonien, qui annonce un projet de loi du pays dans ce sens. Voir l'article « Le Nutella bientôt libre ! » sur <http://nouvel-caledonie.la1ere.fr>, du 5 octobre 2011.

⁶¹ Les Nouvelles Calédoniennes, édition du 5 octobre 2011, « Libéré pour Noël ».

⁶² Voir le procès-verbal de l'APF n° 2006-10 du 18 mai 2006.

4. Conclusion : dégradation du climat des affaires par l'interventionnisme et nécessité de réformes

Compte tenu des résultats présentés en matière de compétitivité, on comprend mieux pourquoi les autorités ultramarines penchent systématiquement vers la défense des productions locales. Mais cela ne résout pas la question du manque de compétitivité. Comme l'indiquent Pedro Martins et Alan Winters : « *Si le revenu est insuffisant lorsqu'on cherche à le maximiser, il est forcément insuffisant lorsqu'on ne le maximise pas* » (Martins et Winters, 2004)⁶³. Les interventions publiques sont en effet justifiées dès lors que le marché connaît des défaillances. Les difficultés des petites économies insulaires ne relèvent pas de cet aspect ; il s'agit plutôt d'un problème plus global de viabilité économique qui ne sera pas résolu par une réponse prenant la forme d'une protection renforcée. En revanche, ces protections massives accroissent les difficultés de pouvoir d'achat des consommateurs ultramarins. Les autorités ultramarines doivent d'ailleurs en être relativement conscientes, puisqu'elles optent – lorsqu'elles disposent du pouvoir réglementaire – pour toute une batterie d'instruments de régulation des prix et des marges. Cela dit, ces instruments ne présentent, là aussi, qu'une efficacité extrêmement faible sur les prix pratiqués, tandis qu'ils entretiennent encore le déficit concurrentiel de ces territoires.

Progressivement, c'est donc une véritable culture de la protection et de la rente économique qui s'est construite dans les économies ultramarines. L'imbrication de la politique et de l'économie a ainsi renforcé le *lobbying* et l'affairisme, nuisant in fine au dynamisme de ces économies. On assiste à des luttes pour conserver les avantages acquis de la protection. Ainsi, par exemple, lors de l'introduction d'une TVA en Polynésie française, le gouvernement

s'était engagé à baisser en proportion les droits et taxes à l'importation. Mais pour autant, la TDL a été instaurée, pour maintenir la protection des industries locales⁶⁴. Ces protections sont pourtant parfois infondées, comme l'illustre le cas de la TDL sur les eaux minérales. En 2003, la liste des produits soumis à cette taxe a en effet été modifiée pour intégrer un taux de 20 % sur ces produits⁶⁵. Pourtant, comme l'indique la Cour d'appel administrative de Paris, « *il ressort des chiffres [...] que l'industrie locale de transformation, en pleine expansion dans un marché loin d'être saturé, n'est pas menacée par l'importation d'eaux minérales naturelles ; que la nécessité de protéger l'emploi local, auquel contribuent également les importations, n'est pas davantage justifiée ; qu'ainsi la délibération attaquée [...] porte une atteinte excessive au principe de la liberté du commerce et de l'industrie* »⁶⁶.

L'interventionnisme massif, et son empiètement sur le fonctionnement des marchés même en l'absence de carence

⁶³ La traduction proposée est extraite d'une citation plus large dont s'inspire le raisonnement mené ici : « *Smallness does not introduce marginal distortions that need to be countervailed, but an overall feasibility constraint. If income is insufficient when you maximise it, it will certainly be insufficient if you do not; and in the absence of the market failures usually adduced to justify subsidies offering support to manufacturing puts you in the latter category* ».

⁶⁴ Dans l'esprit de son créateur, Patrick Peaucellier, à l'époque ministre des finances de la Polynésie française, la TDL devait être temporaire. Dans une récente interview accordée au journal Les Nouvelles (édition du 24 octobre 2011), il déclare ainsi que « *le but de cette TDL était d'accompagner les entreprises locales dans les premiers temps de la mise en place de la TVA afin d'éviter qu'elles ne soient confrontées soudainement à la concurrence très forte de l'extérieur du fait du démantèlement des barrières douanières qu'impliquaient la réforme. Mais la TDL n'était pas destinée à durer, elle était simplement destinée à protéger temporairement les productions locales le temps que soient réalisés les gains de productivité nécessaires à leur pérennité. Donc les taux de la TDL devaient diminuer progressivement voire être supprimés* ». Dans cette même interview, Patrick Peaucellier recommande maintenant de supprimer cette taxe.

⁶⁵ Délibération n° 2003-183 APF du 6 décembre 2003 approuvant le budget général du territoire pour l'exercice 2004, modifiant en son article 10 la délibération n° 97-194 APF du 24 octobre 1997 portant modification du tarif des douanes et instauration d'une taxe de développement local (TDL) à l'importation.

⁶⁶ Décision de la Cour administrative d'appel de Paris n° 05PA04260 du 13 juin 2007, 2^{ème} chambre B, Gouvernement de la Polynésie française c/ Société Kim Fa.

de l'initiative privée, a conduit de manière plus générale à renforcer les liens entre industriels et politiques. Un représentant de l'Assemblée de la Polynésie française déclarait ainsi en 2006 : « *Chacun se souvient en effet des critiques virulentes proférées dans le passé à l'égard d'une présence excessive des pouvoirs publics dans le domaine économique en raison de structures publiques à la botte du gouvernement qui empiétaient toujours plus sur le champ devant revenir aux entreprises privées et au libre jeu économique* »⁶⁷. Dans le même ordre d'idée, la Chambre territoriale des comptes de la Polynésie française (CTC) avait souligné le non respect des règles de mise en concurrence d'un service de la Polynésie française : le groupement d'interventions de la Polynésie (GIP) (CTC, 2006). La CTC allait même plus loin, en qualifiant le GIP de « *véritable bras séculier du président du gouvernement* » (CTC, 2006, p. 3). L'ensemble de ces interventions publiques contribue à créer un climat des affaires peu sécuritaire pour les entreprises et les investisseurs. Comme l'ont montré Aghion *et al.* (2010, pp. 1015-1049), régulation publique et confiance entretiennent en effet une forte corrélation négative⁶⁸, or un climat de défiance constitue une entrave au dynamisme économique.

Que l'intervention soit directe, par les EPIC ou les SEM, ou qu'elle soutienne l'activité d'entreprises privées, elle contribue largement à générer des positions de dominance sur les marchés, voire des situations de monopoles. Même les systèmes d'incitations fiscales à l'investissement renforcent l'émergence de pouvoir de marché, notamment par l'existence de seuils minimaux pour que les investissements soient éligibles aux crédits d'impôt. Ainsi, plus les firmes sont de grande taille, plus il leur est aisé de se soustraire à la pression fiscale, ce qui réduit en conséquence les possibilités pour les entreprises plus petites de contester les positions de marché acquises. Le rapport du comité d'évaluation des dépenses fiscales et des niches sociales de juin 2011 le rappelle : « *Les mesures de défiscalisation remplissent une fonction réelle de compensation des surcoûts et difficultés d'accès au crédit dans les départements d'Outre-mer. Mais le déficit d'intensité concurrentielle et de contestabilité des marchés des DOM est encore accentué par la défiscalisation, celle-ci entraînant une allocation du capital qui favorise les firmes établies et qui peut aggraver*

des rentes et des déséquilibres » (Guillaume, 2009, p. 73). Ainsi, si la défiscalisation apparaît comme nécessaire à l'émergence d'investissements nouveaux en outre-mer, elle porte en elle-même les risques d'une atténuation de la concurrence, ce dont les consommateurs concernés ne manquent pas de souffrir, et ce qui semble d'autant plus grave que les territoires ultramarins sont par nature frappés d'une concurrence déjà faible, en raison de leurs tailles restreintes. L'Autorité de la concurrence avait souligné cette importance à l'occasion de l'affaire des télécommunications dans les DOM, en notant que les pratiques de France Télécom – en l'espèce l'abus de position dominante – étaient d'autant plus graves qu'elles avaient affecté « *des territoires dans lesquels les consommateurs disposent de revenus relativement faibles et pour lesquels les services de communications électroniques revêtent une importance particulière compte tenu de l'enclavement insulaire qui peut constituer un handicap sensible au développement de l'économie locale* »⁶⁹. S'installe alors un système qui auto-entretient ses propres difficultés, le manque de concurrence et d'émulation limitant les incitations à améliorer la qualité de certains produits locaux, diminuant d'autant leur compétitivité, même à l'intérieur des frontières, entretenant ainsi les limitations ou les interdictions des importations, ou leur renchérissement par une fiscalité *ad hoc*.

La nécessité de sortir de cette spirale néfaste pour le pouvoir d'achat des consommateurs ultramarins semble maintenant s'imposer, ce qui implique une « modernisation » des structures mêmes des économies ultramarines incluant la réduction de l'interventionnisme public (et le contrôle de son efficacité) et la diminution progressive des barrières aux échanges (notamment tarifaires, ce qui impose une refonte des fiscalités locales). Pourtant, si les opinions publiques réclament majoritairement de telles réformes, il semble qu'il reste encore du chemin à parcourir pour les faire accepter par les instances dirigeantes. Un avis du

⁶⁷ Bruno Sandras, dans le procès-verbal de l'Assemblée de la Polynésie française n° 2006-10 du 18 mai 2006.

⁶⁸ Les mesures de la confiance utilisées par les auteurs se fondent sur les données du *World Values Survey*. Sur l'utilisation de cette base de données, on pourra également consulter l'ouvrage de Yann Algan et Pierre Cahuc (Algan et Cahuc, 2007).

⁶⁹ Décision n° 09-D-24 de l'Autorité de la concurrence du 28 juillet 2009 relative à des pratiques mises en œuvre par France Télécom sur différents marchés de services de communications électroniques fixes dans les DOM, point 242.

Conseil économique, social et culturel de la Polynésie française illustre la difficulté de la tâche : « *Les vertus reconnues d'une ouverture des marchés et d'une amélioration de la compétitivité ne sont pas évidentes en Polynésie*

française car les droits d'entrée constituent une ressource qui alimente le budget du pays et permettent de protéger certaines activités locales encore fragiles ou génératrices d'emplois » (CESC, 2008, p. 7).

Liste des sigles et abréviations

ATN	<i>Air Tahiti Nui</i>
BEPC	Brevet d'études du premier cycle
CE	Commission européenne
COM	Collectivités d'Outre-mer
CTC	Chambre territoriale des comptes de la Polynésie française
DOM	Départements d'Outre-mer
EPIC	Etablissement public à caractère industriel et commercial
GIP	Groupement d'intervention de la Polynésie
ISPF	Institut de la statistique de Polynésie française
LODEOM	Loi organique pour le développement économique en Outre-mer
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OPT	Office des postes et des télécommunications (Nouvelle-Calédonie, Polynésie française)
PAI	Programme annuel des importations (Nouvelle-Calédonie)
PIB	Produit intérieur brut
PTOM	Pays et territoires d'Outre-mer européens
SEM	Société d'économie mixte
SMIC	Salaire minimum interprofessionnel de croissance
SMIG	Salaire horaire minimum interprofessionnel garanti
TCPPL	Taxe conjoncturelle sur la protection de la production locale
TDL	Taxe de développement local
TGPS	Taxe générale sur les prestations de services (Nouvelle-Calédonie)
TGS	Taxe générale sur les services (Nouvelle-Calédonie)
TSPA	Taxe de soutien aux productions agricoles et agroalimentaires
TSS	Taxe de solidarité sur les services (Nouvelle-Calédonie)
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée

Bibliographie

- AFD (2010), Rapport annuel de l'Agence française de développement, AFD, Paris.
- Aghion, P, Y. Algan, P. Cahuc et A. Shleifer (2010), "Regulation and Distrust", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 125 (3)
- Algan, Y. et P. Cahuc (2007), La société de défiance, Comment le modèle social français s'autodétruit, Coll. du CEPREMAP, Rue d'Ulm éd., Paris.
- Assemblée nationale (2009), Rapport sur le développement économique des Outre-mer, n° 1579, 1er avril, rapporté par G. Yanno, Paris.
- Bagnis, H. (2004), « La promotion de l'investissement privé dans le cadre du statut d'autonomie de la Polynésie française », in Gourdon, P ; (dir), *L'autonomie en Polynésie française*, hors-série n° 4, Revue juridique polynésienne.
- Barbesol, Y. et A. Briant (2008), « Economies d'agglomération et productivité des entreprises : estimation sur données individuelles françaises », *Economie et Statistique*, n° 419-420.
- Baré, J.-F. (1992), « L'économie décrite en tahitien : quelques remarques », *L'Homme*, Vol. 32, n° 121.
- Barone, G. et F. Cingano (2011), "Service Regulation and Growth: Evidence From OECD Countries", *Economic Journal*, Vol. 121 (September).
- Bolliet, A. (dir.) (2010), Mission d'assistance à la Polynésie française, septembre, Rapports publics, La documentation française, Paris.
- Brandenburger, A. et B. Nalebuff (1996), *La co-opétition, une révolution dans la manière de jouer concurrence et coopération*, Village mondial, Paris.
- CERDI (2008), L'impact de la réforme de la fiscalité indirecte sur l'économie calédonienne, Rapport du 19 mars 2008.
- CEROM (2011), Les entreprises de Nouvelle-Calédonie, avril, Papeete.
- CEROM (2007), L'économie polynésienne post-CEP 1995-2003, Papeete.
- CESC (2011), Avis sur le projet de « loi du pays » portant réglementation de la concurrence, n° 111/2011, du 23 septembre 2011, Rapporteurs : A. Baldassari-Bernard et C. Helme.
- CESC (2008), Avis sur la rénovation de la relation d'association entre les PTOM et l'UE, n° 49/2008 du 14 octobre, Rapporteurs : J. Billon-Tyrard et B. Bellanger.
- Chauchat, M. (2011), « Qu'est-ce-que la défiscalisation en Nouvelle-Calédonie ? », Conférence de la bibliothèque Bernheim et de l'association convergence-pays, 18 mai, Nouméa.
- Coase, R.H. (1960), "The Problem of Social Cost", *Journal of Law and Economics*, Vol. 3.
- Coase, R.H. (1937), "The Nature of the Firm", *Economica*, Vol. 4(16).
- Commission européenne (2006), Communication n° COM(2006)248, « Relations de l'UE avec les îles du Pacifique – Stratégie pour un partenariat renforcé », 29 mai.
- Croissant, Y. et P. Vornetti (2003), « Etat, marché et concurrence – Les motifs de l'intervention publique », *Cahiers français*, n° 313.
- CTC (2008), Rapport d'observations définitives – Société d'économie mixte Air Tahiti Nui, Exercices 1996 à 2007, séance du 8 octobre.

CTC (2006), Rapport d'observations définitives sur la gestion de la Polynésie française : groupement d'interventions de la Polynésie (G.I.P.), Exercice 1998 et suivants, séance du 26 mai.

Dahlman, C.J. (1979), "The Problem of Externality", *Journal of Law and Economics*, Vol. 22(1).

Faberon, J.-Y. (2004), « Polynésie française et Nouvelle-Calédonie : des autonomies différentes », Communication au colloque 20 ans d'autonomie pour la Polynésie française, UPF, Tahiti.

Ferrant, G., V. Reboud, C. Montet et D. Andriamboavonjy (2008), « Comment évaluer les effets de la défiscalisation ? Un essai d'analyse économique sur le secteur hôtelier en Polynésie française », AFD, Paris.

Fidèle, M. et F. Venayre. (2011), « Statuts et structure de la sphère publique en Polynésie française », *Revue juridique, politique et économique de la Nouvelle-Calédonie*, Vol. 18.

Guillaume, H. (dir.) (2011), Rapport du comité d'évaluation des dépenses fiscales et des niches sociales, juin Sénat, Paris.

Herrera, J. et S. Merceron (2010), Les approches de la pauvreté en Polynésie française : Résultats et apports de l'Enquête sur les conditions de vie 2009, mai, AFD, Paris.

IEDOM (2011), Saint-Pierre et Miquelon – Rapport annuel 2010, Paris.

Lieb, J.-P. (2010), Propositions de rationalisation de la fiscalité indirecte de Nouvelle-Calédonie, Rapport, décembre, Rapport au gouvernement de la Nouvelle-Calédonie.

Marshall, A. (1890), *Principles of Economics*, MacMillan, Londres.

Martins, P. et A. Winters (2004), "When Comparative Advantage is not Enough: Business Costs in Small Remote Economies", *World Trade Review*, Vol. 3, n° 3.

MEDEF-NC (2006), La réforme de la fiscalité indirecte, Avant-projet du 27 avril 2006, Nouvelle-Calédonie.

Montet, C. (2002), « Les enseignements du management stratégique pour la Polynésie française », *Yearbook of New Zealand Association for Comparative Law*, Vol. 8, pp.1-14.

Poirine, B. (2011), *Tahiti : une économie sous serre*, Coll. Portes Océanes, L'Harmattan éd., Paris.

Porter, M.E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, New York.

Salmon, J.-M. (2007), Etude d'impact de l'intégration régionale des PTOM, Rapport pour l'Union européenne.

Sénat (1997), Mission en Nouvelle-Calédonie, Rapport n° 212 du 7 février 1997 présenté par Roland du Luart, Paris.

Van der Panne, G. (2004), "Agglomeration Externalities. Marshall Versus Jacobs", *Journal of Evolutionary Economics*, Vol. 14.

V. Fayaud, et J.-M. Regnault (éds.), *Destins des collectivités politiques d'Océanie*, à paraître.

Venayre, F. (2011), « Les lacunes du transfert de la compétence économique à la Polynésie française », in Faberon, J.-Y.

Venayre, F. (2009), « L'emploi en Polynésie française : situation actuelle et difficulté d'interprétation », *Revue Juridique Polynésienne*, Vol. 15.

Série Documents de travail / Working Papers Series Publiés depuis janvier 2009 / published since January 2009

Les numéros antérieurs sont consultables sur le site : <http://recherche.afd.fr>

Previous publications can be consulted online at: <http://recherche.afd.fr>

- N° 78 « L'itinéraire professionnel du jeune Africain » Les résultats d'une enquête auprès de jeunes leaders Africains sur les « dispositifs de formation professionnelle post-primaire »
Richard Walther, consultant ITG, Marie Tamoifo, porte-parole de la jeunesse africaine et de la diaspora
Contact : Nicolas Lejosne, département de la Recherche, AFD - janvier 2009.
- N° 79 Le ciblage des politiques de lutte contre la pauvreté : quel bilan des expériences dans les pays en développement ?
Emmanuelle Lavallée, Anne Olivier, Laure Pasquier-Doumer, Anne-Sophie Robilliard, DIAL - février 2009.
- N° 80 Les nouveaux dispositifs de formation professionnelle post-primaire. Les résultats d'une enquête terrain au Cameroun, Mali et Maroc
Richard Walther, Consultant ITG
Contact : Nicolas Lejosne, département de la Recherche, AFD - mars 2009.
- N° 81 *Economic Integration and Investment Incentives in Regulated Industries*
Emmanuelle Auriol, Toulouse School of Economics, Sara Biancini, Université de Cergy-Pontoise, THEMA,
Comments by : Yannick Perez and Vincent Rious - April 2009.
- N° 82 Capital naturel et développement durable en Nouvelle-Calédonie - Etude 1. Mesures de la « richesse totale » et soutenabilité du développement de la Nouvelle-Calédonie
Clément Brelaud, Cécile Couharde, Vincent Géronimi, Elodie Maître d'Hôtel, Katia Radja, Patrick Schembri, Armand Taranco, Université de Versailles - Saint-Quentin-en-Yvelines, GEMDEV
Contact : Valérie Reboud, département de la Recherche, AFD - juin 2009.
- N° 83 *The Global Discourse on "Participation" and its Emergence in Biodiversity Protection*
Olivier Charnoz. - July 2009.
- N° 84 *Community Participation in Biodiversity Protection: an Enhanced Analytical Framework for Practitioners*
Olivier Charnoz - August 2009.
- N° 85 Les Petits opérateurs privés de la distribution d'eau à Maputo : d'un problème à une solution ?
Aymeric Blanc, Jérémie Cavé, LATTIS, Emmanuel Chaponnière, Hydroconseil
Contact : Aymeric Blanc, département de la recherche, AFD - août 2009.
- N° 86 Les transports face aux défis de l'énergie et du climat
Benjamin Dessus, Global Chance.
Contact : Nils Devernois, département de la Recherche, AFD - septembre 2009.
- N° 87 Fiscalité locale : une grille de lecture économique
Guy Gilbert, professeur des universités à l'Ecole normale supérieure (ENS) de Cachan
Contact : Réjane Hugounenq, département de la Recherche, AFD - septembre 2009.
- N° 88 Les coûts de formation et d'insertion professionnelles - Conclusions d'une enquête terrain en Côte d'Ivoire
Richard Walther, expert AFD avec la collaboration de Boubakar Savadogo (Akilia) et de Borel Foko (Pôle de Dakar)
Contact : Nicolas Lejosne, département de la Recherche, AFD - octobre 2009.

- N° 89 Présentation de la base de données. Institutional Profiles Database 2009 (IPD 2009)
Institutional Profiles Database III - Presentation of the Institutional Profiles Database 2009 (IPD 2009)
 Denis de Crombrugge, Kristine Farla, Nicolas Meisel, Chris de Neubourg, Jacques Ould Aoudia, Adam Szirmai
 Contact : Nicolas Meisel, département de la Recherche, AFD - décembre 2009.
-
- N° 90 Migration, santé et soins médicaux à Mayotte
 Sophie Florence, Jacques Lebas, Pierre Chauvin, Equipe de recherche sur les déterminants sociaux de la santé et du recours aux soins UMRS 707 (Inserm - UPMC)
 Contact : Christophe Paquet, département Technique opérationnel (DTO), AFD - janvier 2010.
-
- N° 91 Capital naturel et développement durable en Nouvelle-Calédonie - Etude 2. Soutenabilité de la croissance néo-calédonienne : un enjeu de politiques publiques
 Cécile Couharde, Vincent Géronimi, Elodie Maître d'Hôtel, Katia Radja, Patrick Schembri, Armand Taranco
 Université de Versailles – Saint-Quentin-en-Yvelines, GEMDEV
 Contact : Valérie Reboud, département Technique opérationnel, AFD - janvier 2010.
-
- N° 92 *Community Participation Beyond Idealisation and Demonisation: Biodiversity Protection in Soufrière, St. Lucia*
 Olivier Charnoz, Research Department, AFD - January 2010.
-
- N° 93 *Community participation in the Pantanal, Brazil: containment games and learning processes*
 Participation communautaire dans le Pantanal au Brésil : stratégies d'endiguement et processus d'apprentissage
 Olivier Charnoz, département de la Recherche, AFD - février 2010.
-
- N° 94 Développer le premier cycle secondaire : enjeu rural et défis pour l'Afrique subsaharienne
 Alain Mingat et Francis Ndem, IREDU, CNRS et université de Bourgogne
 Contact : Jean-Claude Balmès, département Education et formation professionnelle, AFD - avril 2010
-
- N° 95 Prévenir les crises alimentaires au Sahel : des indicateurs basés sur les prix de marché
 Catherine Araujo Bonjean, Stéphanie Brunelin, Catherine Simonet, CERDI - mai 2010.
-
- N° 96 La Thaïlande : premier exportateur de caoutchouc naturel grâce à ses agriculteurs familiaux
 Jocelyne Delarue, Département de la Recherche, AFD - mai 2010.
-
- N° 97 Les réformes curriculaires par l'approche par compétences en Afrique
 Françoise Cros, Jean-Marie de Ketele, Martial Dembélé, Michel Develay, Roger-François Gauthier, Najoua Ghriss, Yves Lenoir, Augustin Murayi, Bruno Suchaut, Valérie Tehio - juin 2010.
-
- N° 98 Les coûts de formation et d'insertion professionnelles - Les conclusions d'une enquête terrain au Burkina Faso
 Richard Walther, Boubakar Savadogo, consultants en partenariat avec le Pôle de Dakar/UNESCO-BREDA.
 Contact : Nicolas Lejosne, département de la Recherche, AFD - juin 2010.
-
- N° 99 *Private Sector Participation in the Indian Power Sector and Climate Change*
 Shashanka Bhide, Payal Malik, S.K.N. Nair, Consultants, NCAER
 Contact : Aymeric Blanc, Research Department, AFD - June 2010.
-
- N° 100 Normes sanitaires et phytosanitaires : accès des pays de l'Afrique de l'Ouest au marché européen - Une étude empirique
 Abdelhakim Hammoudi, Fathi Fakhfakh, Cristina Grazia, Marie-Pierre Merlateau.
 Contact : Marie-Cécile Thirion, département de la Recherche, AFD - juillet 2010.
-
- N° 101 Hétérogénéité internationale des standards de sécurité sanitaire des aliments : Quelles stratégies pour les filières d'exportation des PED ? - Une analyse normative
 Abdelhakim Hammoudi, Cristina Grazia, Eric Giraud-Héraud, Oualid Hamza.
 Contact : Marie-Cécile Thirion, département de la Recherche, AFD - juillet 2010.

- N° 102 Développement touristique de l'outre-mer et dépendance au carbone
Jean-Paul Ceron, Ghislain Dubois et Louise de Torcy.
Contact : Valérie Reboud, AFD - octobre 2010.
-
- N° 103 Les approches de la pauvreté en Polynésie française : résultats et apports de l'enquête sur les conditions de vie en 2009
Javier Herrera, IRD-DIAL, Sébastien Merceron, Insee - novembre 2010.
Contact : Cécile Valadier, département de la Recherche
-
- N° 104 La gestion des déchets à Coimbatore (Inde) : frictions entre politique publique et initiatives privées
Jérémy Cavé, Laboratoire Techniques, Territoires et Sociétés (LATTS), CNRS - décembre 2010.
-
- N° 105 Migrations et soins en Guyane - Rapport final à l'Agence Française de Développement dans le cadre du contrat AFD-Inserm
Anne Jolivet, Emmanuelle Cadot, Estelle Carde, Sophie Florence, Sophie Lesieur, Jacques Lebas, Pierre Chauvin
Contact : Christophe Paquet, département Technique opérationnel (DTO), AFD - décembre 2010.
-
- N° 106 Les enjeux d'un bon usage de l'électricité : Chine, Etats-Unis, Inde et Union européenne
Benjamin Dessus et Bernard Laponche avec la collaboration de Sophie Attali (Topten International Services), Robert Angioletti (Ademe), Michel Raoust (Terao)
Contact : Nils Devernois, département de la Recherche, AFD - février 2011.
-
- N° 107 Hospitalisation des patients des pays de l'Océan indien - Prises en charges spécialisées dans les hôpitaux de la Réunion
Catherine Dupilet, Dr Roland Cash, Dr Olivier Weil et Dr Georges Maguerez (cabinet AGEAL)
En partenariat avec le Centre Hospitalier Régional de la Réunion et le Fonds de coopération régionale de la Réunion
Contact : Philippe Renault, AFD - février 2011.
-
- N° 108 *Peasants against Private Property Rights: A Review of the Literature*
Thomas Vendryes, Paris School of Economics - February 2011.
-
- N° 109 Le mécanisme REDD+ de l'échelle mondiale à l'échelle locale - Enjeux et conditions de mise en oeuvre
ONF International
Tiphaine Leménager, département de la Recherche, AFD - mars 2011.
-
- N° 110 L'aide au Commerce : état des lieux et analyse
Aid for trade: A survey
Mariana Vijil, Marilyne Huchet-Bourdon et Chantal Le Mouël
AGROCAMPUS OUEST, INRA, Rennes - avril 2011.
-
- N° 111 Métiers porteurs : le rôle de l'entrepreneuriat, de la formation et de l'insertion professionnelle
Sandra Barlet et Christian Baron, GRET
Nicolas Lejosne, département de la Recherche, AFD (lejosnen@afd.fr) - avril 2011.
-
- N° 112 Charbon de bois et sidérurgie en Amazonie brésilienne : quelles pistes d'améliorations environnementales ?
L'exemple du pôle de Carajas
Ouvrage collectif sous la direction de Marie-Gabrielle Piketty, Cirad, UMR Marchés,
Contact : Tiphaine Leménager, département de la Recherche, AFD (lemenagert@afd.fr) - avril 2011.
-
- N° 113 Gestion des risques agricoles par les petits producteurs Focus sur l'assurance-récolte indicelle et le warrantage
Guillaume Horrèard, Bastien Oggeri, Ilan Rozenkopf sous l'encadrement de :
Anne Chetaille, Aurore Duffau, Damien Lagandré
Contact : Bruno Vindel, département des Politiques alimentaires, AFD - mai 2011.
-
- N° 114 Analyse de la cohérence des politiques commerciales en Afrique de l'Ouest
Jean-Pierre Rolland, Arlène Alpha, GRET
Contact : Jean-René Cuzon, département PSP, AFD (cuzonjr@afd.fr) - juin 2011
-

- N° 115 L'accès à l'eau et à l'assainissement pour les populations en situation de crise : comment passer de l'urgence à la reconstruction et au développement ?
Julie Patinet (Groupe URD) et Martina Rama (Académie de l'eau),
sous la direction de François Grünewald (Groupe URD)
Contact : Thierry Liscia, département du Pilotage stratégique et de la Prospective, AFD (lisciat@afd.fr)
-
- N° 116 Formation et emploi au Maroc - Etat des lieux et recommandations
Jean-Christophe Maurin, division Education et Formation professionnelle, AFD
Thomas Melonio, département de la Recherche, AFD
-
- N° 117 *Student Loans : Liquidity Constraint and Higher Education in South Africa*
Marc Gurgand, Adrien Lorenceau, Paris School of Economics
Thomas Mélonio, département de la Recherche, AFD
-
- N° 118 Quelle(s) classe(s) moyenne(s) en Afrique ? Une revue de littérature
Dominique Darbon, IEP Bordeaux, Comi Toulabor, LAM Bordeaux
Contacts : Virginie Diaz et Thomas Mélonio, département de la Recherche, AFD
-
- N° 119 Les réformes de l'aide au développement en perspective de la nouvelle gestion publique
Jean-David Naudet, division Evaluation et Capitalisation, AFD
-
- N° 120 *Fostering low-carbon growth initiatives in Thailand EDDEN Research Unit of CNRS* (French National Research Center) at the University of Grenoble : Prof. Patrick CRIQUI (CNRS, Scientific Director), Dr. Pierre-Olivier PEYTRAL (EDDEN Lab, Economist) Dr. Jean-Christophe SIMON (IRD, Senior Economist) Cécile Valadier, Research Department, AFD (valadierc@afd.fr)

