



**HAL**  
open science

# Les économies des PTOM du Pacifique et leurs relations avec l'UE

Vincent Dropsy, Sylvain Petit

► **To cite this version:**

Vincent Dropsy, Sylvain Petit. Les économies des PTOM du Pacifique et leurs relations avec l'UE. Les relations entre l'Union européenne, les pays ACP et les PTOM: la fin d'un cycle, 2019. hal-02403519

**HAL Id: hal-02403519**

**<https://hal.science/hal-02403519>**

Submitted on 10 Dec 2019

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

# Les économies des PTOM du Pacifique et leurs relations avec l'UE

**Vincent DROPSY**

Université de la Polynésie Française \*

[vincent.dropsy@upf.pf](mailto:vincent.dropsy@upf.pf)

**Sylvain PETIT**

Université de la Polynésie Française \*

[sylvain.petit@upf.pf](mailto:sylvain.petit@upf.pf)

\* Centre de recherche « *Gouvernance et Développement Insulaire* » (EA 4240), B.P. 6570, 98702 Faa'a, Tahiti, Polynésie française

## Résumé

L'intérêt économique et géostratégique des pays et territoires d'outre-mer du Pacifique (PTOM-Pac) s'accroît durablement avec le développement de la Chine et de la région Asie-Pacifique. Ces petites économies insulaires de l'Océanie (Nouvelle-Calédonie, Polynésie française, Wallis et Futuna, ainsi que Pitcairn) bénéficient de richesses marines et/ou minérales, mais font également face à des défis importants, qui requièrent une aide renforcée de l'Union Européenne (UE), notamment via le Fonds européen de développement (FED), pour réaliser leurs potentialités. Le renouvellement et renforcement de la décision d'association Outremer (DAO) à l'horizon post 2020 revêt donc une importance majeure.

Ce chapitre met en lumière les forces et faiblesses économiques des trois collectivités d'outremer ainsi que leurs relations commerciales et financières avec l'UE et la région Pacifique, et suggère des pistes de réformes structurelles en phase avec les valeurs de l'UE.

## Introduction

Les pays et territoires d'outre-mer du Pacifique (PTOM-Pac) sont constitués de trois collectivités françaises d'outre-mer (la Nouvelle-Calédonie, la Polynésie française, Wallis et Futuna), et d'un territoire d'outre-mer du Royaume Uni (les îles de Pitcairn), du moins jusqu'à la date de rédaction de ce chapitre, le Brexit n'ayant pas encore eu lieu. Contrairement aux régions ultrapériphériques (RUP) qui sont intégrés dans l'Union Européenne (UE), les PTOM ne font partie de l'UE, mais bénéficient d'un régime d'association, dont « le but de l'association est la promotion du développement économique et social des pays et territoires, et l'établissement de relations économiques étroites entre eux et l'Union dans son ensemble » selon l'article 198 de la dernière version du TFUE de 2007. Les neuf RUP bénéficient de fonds importants, de l'ordre de 13,3 milliards d'euros sur la période 2014-2020, soit environ 400 euros par an par habitant, mais sont soumises à ses règles (UE, 2018b). Par contre, les PTOM jouissent d'un régime plus flexible, similaire à un accord commercial préférentiel non réciproque, qui leur permet de « percevoir des droits de douane qui répondent aux nécessités de leur développement et aux besoins de leur industrialisation ou qui, de caractère fiscal, ont pour but d'alimenter leur budget », selon l'article 200 du TFUE. Ils sont également éligibles aux programmes de l'UE, néanmoins peu utilisés, ainsi qu'au Fonds européen de développement (FED), dont le montant total pour les PTOM du Pacifique s'élève à 81 millions de F.CFP sur la même période 2014-2020, soit environ 23 euros par an par habitant. Ceci dit, ces petites économies insulaires du Pacifique reçoivent une aide importante de leur État, de l'ordre de 5000 euros par an par résident, en ce qui concerne les trois PTOM français.

Néanmoins, les PTOM et l'UE ont chacun des intérêts à renforcer leur partenariat, notamment pour la prochaine Décision d'Association Outre-mer (DAO) 2021-2027 qui est en train d'être négociée. D'une part, les PTOM bénéficient d'un accès libre de droits de douane à l'entrée de l'UE pour leurs exportations et d'aides financières mentionnées ci-dessus. D'autre part, dans un contexte d'une émergence économique et politique de l'Asie et notamment de la Chine, les PTOM du Pacifique offre un avantage géostratégique aux États membres avec lesquels ils ont un lien institutionnel, mais également à l'UE. En outre, lors du dernier forum de l'Association des PTOM (OCTA) le 1<sup>er</sup> mars 2019, Neven Mimica, Haut-Commissaire chargé de la coopération internationale et du développement à l'UE, a déclaré : « En tant qu'avant-postes de l'UE dans les régions les plus reculées du monde, les pays et territoires

d'outre-mer de l'UE revêtent une importance stratégique pour le développement durable de notre planète et la conservation de la biodiversité » (OCTA, 2019).

En effet, la Commission Européenne (UE, 2018b) a analysé les éléments du débat post-2020 et leurs implications pour les PTOM dans ce contexte, en tenant compte du Brexit. Les objectifs de développement durable, adoptés par les Nations Unies en 2015, ont été intégrés dans la Stratégie Europe 2020 et deviennent un point de focus dans les négociations de la DAO 2021-2027. Les petites îles tropicales du Pacifique seront probablement les premières touchées par les défis du changement climatique tels que la montée du niveau des océans, mais elles peuvent également servir de vitrines à l'UE pour démontrer sa capacité à trouver des solutions.

Après avoir conclu dans un rapport d'examen des DAO précédentes que les instruments financiers étaient « adaptés à leur finalité », mais qu'il était nécessaire « d'accroître la flexibilité de ses instruments, de les simplifier davantage et d'en améliorer la cohérence et les performances », la Commission Européenne (2018a) a préparé une proposition de DAO 2021-2027, pour laquelle un futur « instrument de voisinage, de coopération au développement et de coopération internationale » serait créé, et le FED ferait partie du budget de l'UE, ce qui n'est pas le cas jusqu'à maintenant. L'Association des PTOM a accueillis ces propositions favorablement, mais demande une augmentation substantielle de l'allocation globale aux PTOM pour faire face aux futurs défis économiques et environnementaux (OCTA, 2019).

Ce futur partenariat entre l'UE et les PTOM du Pacifique devrait les aider à surmonter leurs faiblesses structurelles communes dus à leurs insularités, leurs isolements et la petite taille de leurs économies, mais aussi à des difficultés spécifiques à chacun, telles que la volatilité des cours du nickel dont le secteur est le principal moteur économique de la Nouvelle-Calédonie, le manque de compétitivité du secteur touristique qui devrait en principe soutenir la croissance économique de la Polynésie française, la trop grande dépendance de l'économie de Wallis et Futuna envers l'administration publique, et le défi démographique existentiel de Pitcairn. Il est donc nécessaire dans un premier temps d'examiner les économies des PTOM du Pacifique et leurs spécificités, puis leurs relations économiques avec l'UE et la région Pacifique, et enfin les aides de l'UE pour surmonter ces obstacles structurels.

## I. Les économies des PTOM du Pacifique et leurs spécificités

Les quatre PTOM du Pacifique partagent les caractéristiques de petites économies insulaires de l'Océanie, mais diffèrent à cause de spécificités structurelles. Dans un premier temps, une analyse des déterminants communs du niveau de vie et de la croissance économique dans les petites îles s'attachera à expliquer les mécanismes par lesquelles certains handicaps, tels que l'éloignement et l'isolement, mais aussi des politiques protectionnistes, freinent leurs développements. Puis, une étude des particularités de la Nouvelle-Calédonie, de la Polynésie française, de Wallis et Futuna, et des îles de Pitcairn, permettra d'affiner cette analyse.

### 1) Le développement des petites économies insulaires

Les nations ou territoires insulaires sont caractérisées par leurs isolements géographiques. Le fait de ne pouvoir accéder à ces territoires que par la mer ou par les airs augmente structurellement le coût du transport de leurs exportations et importations. De plus, la plupart de ces îles souffrent également d'un certain éloignement vis-à-vis des continents, et donc de clients ou fournisseurs importants, ce qui aggrave le différentiel de coût de leurs échanges commerciaux. En outre, les économies insulaires sont en très grande majorité petites, au sens de la taille réduite de leurs territoires et de leurs populations. Cette petite taille a pour conséquence aussi une absence d'économies d'échelle, ce qui augmente les coûts absolus de production pour la plupart des industries, affaiblissant donc leur compétitivité et leur viabilité.

Ainsi, dans une fameuse étude, Winters & Martins (2004) ont analysé 92 nations, et comparé 30 petites économies ayant une population inférieure à 2 millions d'habitants, dont 23 îles (13 dans le Pacifique et 10 dans les Caraïbes), avec 62 pays plus peuplés, afin d'estimer les surcoûts des échanges commerciaux ou de la production dans 3 secteurs, dont le tourisme, un moteur potentiel de développement dans les petites économies insulaires. Dans cette industrie du tourisme et de l'hôtellerie, le désavantage en termes de surcoût est estimé à 58% pour les micro-économies ayant une population d'environ 12 000 habitants (telles que Wallis et Futuna, ou les îles polynésiennes telles que Bora Bora ou Raiatea), et à 29% pour les très petites économies ayant une population d'environ 200 000 habitants (telles que la Grande Terre de Nouvelle-Calédonie et Tahiti en Polynésie française). De plus, selon cette même étude, ces handicaps de compétitivité ne tiennent pas compte des coûts des déplacements personnels par avion qui sont 116% plus élevés dans les micro-économies et 57% plus élevés dans les très

petites économies. Les îles tropicales du Pacifique bénéficient d'atouts en termes d'attractivités touristiques, mais il reste à déterminer s'ils sont suffisamment solides pour surmonter les inconvénients en termes de coûts qui sont très élevés pour les voyages et séjours liés étant donné la petite taille et l'éloignement de ces petites économies insulaires.

Un rapport de la Banque Mondiale (World Bank, 2009) sur les îles du Pacifique met aussi en exergue leur problème du développement économique en « 3D » : densité, distance, division.

Premièrement, la faible densité économique des petits états et territoires insulaires du Pacifique correspond à la petite taille de leur marché à l'échelle mondiale (à peine 0,05% de la population mondiale, et 0,02% du PIB mondial), et donc à l'absence d'économies d'échelle, ce qui contribue à renchérir le coût relatif des productions locales, et des investissements en capital physique et humain. Le marché du travail n'offre souvent pas assez d'opportunités à la population croissante, qui fait souvent le choix de migrer vers un pays associé (e.g., îles Cook, Niue librement associées à la Nouvelle Zélande) ou de rester et de compenser un maigre salaire par des transferts de fonds de la part de membres de la famille qui ont émigré. Par exemple, en 2017, les habitants de Tonga recevaient 37% du PIB sous forme de transferts de la part de ses émigrés (environ la moitié de la population tongienne). Autre exemple, les transferts de fonds de la part des émigrés de Samoa (la plupart résidant en Nouvelle Zélande) représentaient 16% du PIB

Deuxièmement, la distance moyenne entre une petite île du Pacifique et le centre de gravité des autres économies mondiales est d'environ 11 500 km, de loin la plus élevée parmi les nations de la planète. Cette distance moyenne, pondérée par le PIB des autres pays qui sont potentiellement des partenaires commerciaux, peut être interprétée comme une mesure relative du coût de transport des échanges de biens et de services, mais également des entraves à la mobilité du travail, du capital, et de l'information ainsi qu'au transfert de technologies. A titre de comparaison, la distance pour les îles du Pacifique est 50% plus importante que pour les îles des Caraïbes, et les coûts de transport aérien sont environ le double. Ainsi, le développement des petites économies insulaires est freiné à plusieurs niveaux par la grande distance qui les séparent des principaux pôles de marché mondiaux.

Ces deux handicaps (faible densité économique et éloignement conséquent des autres puissances économiques) ont fait l'objet de nombreuses études concluantes à l'aide de modèles de dit de gravité, pour le commerce international de biens (Anderson, 1979 ; Bergstrand, 1985), les exportations de services (Ceglowski, 2006 ; Kimura & Lee, 2006), les flux migratoires (Lewer & Van den Berg, 2008), et les diffusions internationales d'idées (Andersen & Dalgaard,

2011) qui favorisent le développement. Des études récentes (Morley et al., 2014 ; Culiuc, 2014 ; Lorde, Li et Airey, 2015 ; Saayman, Figini et Cassella, 2016 ; Zhang, Li et Wu, 2017 ; Dropsy et al., 2019 ; Petit et Seetaram, 2019 ; Yang, Liu et Li, 2019) ont appliqué le modèle de gravité aux flux touristiques bilatéraux afin d'estimer l'importance des facteurs déterminants du tourisme liés à l'offre et la demande, en particulier pour cette dernière, les différentiels de prix et autres spécificités économiques, géographiques et climatiques, culturelles, politiques et touristiques.

Troisièmement, les divisions géographiques, mais aussi artificielles sont des obstacles au développement économique des petits états ou territoires insulaires. Tout d'abord, l'isolement naturel des îles par rapport aux continents constitue un surcoût pour le transport de biens de consommation, mais aussi pour les biens intermédiaires et les produits énergétiques, qui font augmenter le niveau des prix de consommation et de production à des niveaux très élevés, avec des conséquences négatives sur la compétitivité. De plus, des politiques souvent protectionnistes, en réaction au manque d'avantages absolus, nuisent à la concurrence qui pourrait faire baisser le niveau des prix, et génèrent des inefficiences qui renforcent la cherté de la vie et la faiblesse de la compétitivité. Il est utile de rappeler que le statut des trois collectivités d'outremer françaises leur confèrent une certaine autonomie, en particulier des compétences en termes de politique fiscale et douanière, mais pas monétaire.

Les petites économies insulaires et leurs écosystèmes fragiles sont aussi particulièrement vulnérables aux chocs environnementaux (pollution, hausse du niveau des océans, augmentation de la fréquence des ouragans, ...) et économiques (crises internationales, crises de change, ...). La résilience à ces chocs provient souvent de la capacité financière à renforcer la stabilité de l'économie autour d'une forte croissance, qui est favorisée par des réformes structurelles visant à ouvrir les marchés à la concurrence, synonyme de produits et services compétitifs, tant au niveau des prix que de la qualité. A défaut, les migrations des îliens vers des nations plus compétitives continuera, voire s'intensifiera.

La Nouvelle-Zélande représente un exemple de réussite dans le Pacifique Sud, puisqu'après un repli protectionniste suite au déclin du Commonwealth, la libéralisation de son économie et la réforme de ses institutions dans la seconde moitié des années 1980 ont contribué à améliorer considérablement sa croissance et à devenir la nation la moins corrompue au monde en 2017 et la seconde en 2018 (Transparency International, 2017, 2018), ce qui lui a permis d'attirer des capitaux et des immigrants talentueux et dynamiques.

De récentes études (Deidda, 2016, OCDE, 2016, 2018) ont souligné les diverses faiblesses et vulnérabilités économiques qui résultent de la petite taille et de l'éloignement de nombreuses îles, ainsi que de leurs politiques protectionnistes, et ont proposé des remèdes pour transformer les handicaps liés au caractère insulaire de ces économies en atout touristique et économique afin de promouvoir leur développement et le rendre résilient aux risques climatiques. L'avantage du secteur touristique est double pour ces économies. Tout d'abord, ce secteur est relié mécaniquement, via le besoin en biens et services intermédiaires, à beaucoup d'autres secteurs. Par conséquent, le développement du tourisme a tendance à sur-dynamiser la consommation et l'investissement. Par ailleurs, le tourisme international, représente un surplus de consommation pour le territoire. Les projets d'infrastructures pour le tourisme aident au développement des autres secteurs. Par exemple, la construction d'un aéroport ne va pas qu'aider le tourisme mais toute l'économie locale. A ce propos, Bertram et Poirine (2018) concluent que les petites économies insulaires éloignées font face à un dilemme lorsqu'elles choisissent une stratégie de développement : d'une part, la petite taille et l'isolement renforce le besoin de mettre en place une politique de libéralisation et d'ouverture des marchés afin de favoriser la compétitivité en se spécialisant dans la production de biens et services qui bénéficient d'avantages comparatifs, et en les exportant sur le marché mondial, ce qui permet de réaliser des économies d'échelle et renforcer la compétitivité-prix (Poirine, 1995). D'autre part, la faible densité économique et l'isolement géographique génèrent des surcoûts qui peuvent fortement réduire, voire anéantir les bénéfices d'une politique d'ouverture.

La clé de la réussite réside dans le choix stratégique des domaines de spécialisation : le tourisme semble l'industrie à valeur ajoutée la plus forte pour les îles du Pacifique, qui bénéficient d'importants atouts naturels et culturels. Cette stratégie a été baptisée SITE (Small Island Tourist Economies) par McElroy (2006). A défaut, certaines îles ont adopté une stratégie MIRAB (Migrations, Remittances, foreign Aid, Bureaucracy), ainsi dénommées par Bertram et Watters (1985), qui s'appuie sur une migration importante, des transferts de fonds, des aides publiques qui finance une administration pléthorique, mais qui tend à s'essouffler dans le long terme. Un troisième type de stratégie a été appelé PROFIT (People considerations, Resource management, Overseas engagement, Insurance, Finance, and taxation, Transportation) par Baldacchino (2006), qui fait l'hypothèse que les petits états insulaires prennent des décisions politiques stratégiques en vue de maximiser leur bien-être. Il est également possible que les stratégies de chaque petite île du Pacifique soient un assemblage dynamique de ces trois axes directeurs, selon leurs spécificités structurelles.



Ainsi, en termes des « 3D », la densité économique, la distance à des marchés importants, les divisions naturelles et artificielles diffèrent entre ces petites économies insulaires.

Premièrement, la Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française ont une population de taille similaire, se rapprochant de 300 000 habitants, mais le PIB et donc le niveau de vie de la première est nettement supérieure à ceux de la seconde. Wallis et Futuna n'accueille que 12 000 résidents et Pitcairn voit sa population diminuer depuis des décennies pour n'atteindre qu'environ 50 habitants à ce jour.

Deuxièmement, ces quatre îles du Pacifique Sud sont toutes distantes de plusieurs heures d'avion des grandes villes les plus proches, mais à divers degrés. Ainsi, Tahiti et Pitcairn se trouvent à plus de 6000 km de Los Angeles ou de Sydney, Wallis à presque 2800 km d'Auckland, La Nouvelle-Calédonie à moins de 2000 km de Sydney ou Auckland.

Troisièmement, elles subissent toutes un surcoût élevé des biens échangés, dû à un fort isolement géographique et une politique protectionniste. Une comparaison des prix à la consommation (ISPF, 2016 ; CEROM, 2018), révèle qu'un panier métropolitain de biens serait 44% plus cher en Nouvelle-Calédonie et 55% plus onéreux en Polynésie française. En particulier, les produits alimentaires y sont deux fois plus coûteux. Néanmoins, ces surcoûts sont en partie compensés par des salaires publics majorés de 73% à 108% (par rapport aux salaires publics métropolitains) ainsi que par d'importantes dépenses publiques dans les trois collectivités d'outremer françaises.

Leur niveau de vie reste inférieur à celui de la métropole, mais bien supérieur aux autres îles du Pacifique Sud. Ainsi, le PIB par habitant en 2010, exprimé en dollars de parité de pouvoir d'achat (PPA), s'élevait à 30 105 \$ en France métropolitaine, 24 754 \$ en Nouvelle-Calédonie, 19 874 \$ à Wallis et Futuna, 14 131 \$ en Polynésie française, selon une étude de l'AFD (2012), et à moins de 5 000 \$ à Fidji et Tonga, environ 3 000 \$ au Vanuatu et à moins de 2 000 \$ aux îles Salomon, selon une étude de Budoc (2015), et à environ 4 000 \$ (revenu moyen d'un emploi public) à Pitcairn, selon le site web du gouvernement de l'île. Ceci dit, l'indice de développement humain est moins hétérogène, puisqu'il oscille autour de 0,75 pour les trois PTOM français et dépasse 0,70 pour Fidji et Tonga, mais chute à 0,63 au Vanuatu et à 0,53 aux îles Salomon. L'indice n'est pas disponible pour Pitcairn.

Une analyse plus fine des spécificités structurelles de chacune des quatre PTOM du Pacifique s'impose donc dans les prochaines sections, afin d'appréhender les défis à relever et solutions à proposer pour promouvoir leur développement.

## 2) L'économie de la Nouvelle-Calédonie

Le secteur du nickel est un important moteur économique de la Nouvelle-Calédonie, qui détient entre 20% et 30% des réserves mondiales connues. Cependant, les fluctuations des cours mondiaux du nickel ont occasionné une certaine volatilité du taux de croissance calédonien, puisque ce secteur représente environ 90% des exportations de la collectivité. Ainsi, un bilan de l'économie calédonienne au cours des cinq dernières décennies (CEROM, 2017) montre qu'un premier boom du nickel a généré une croissance du PIB réel de 8% entre 1961 et 1973, avant de chuter à zéro pendant une décennie, puis de remonter à 8% entre 1985 et 1992 grâce une flambée temporaire des cours. Le taux de croissance s'est ensuite stabilisé autour de 3%, sous l'impulsion d'un modèle de développement reposant sur des exportations de nickel, mais aussi sur des investissements pour construire deux usines en prenant soin de rééquilibrer les économies des régions nord et sud suite aux Accords de Matignon de 1998. Depuis 2012, la situation économique s'est assombrie, suite à la grande crise économique mondiale et l'éclatement de la bulle spéculative qui avait quintuplé les cours du nickel de 2002 à 2007, mais également à cause de la fin des grands travaux de construction des usines métallurgiques. L'incertitude institutionnelle de la Nouvelle-Calédonie, relative aux référendums d'autodétermination de 2018, de 2020 et éventuellement de 2022, constitue peut-être aussi un frein à l'investissement, ce qui contribue désormais négativement à la croissance. La consommation et les importants transferts de l'État ont néanmoins permis à la croissance de rester relativement stable. Des efforts de rationalisation pour réduire les coûts de production du nickel en dessous des cours mondiaux permet au secteur de se redresser lentement, mais l'incertitude persiste (CEROM, 2019).

La stratégie de développement de la Nouvelle-Calédonie repose sur l'extraction et l'exportation de nickel, mais également sur une économie introvertie et abritée, dont un faible pourcentage du secteur productif (14%, dont 3% pour le nickel) est potentiellement exposé à la concurrence internationale (CEROM, 2017), avec l'aide d'une politique protectionniste. L'abondance de nickel peut paraître un atout important pour l'économie calédonienne, mais de nombreux pays semblent sujets à la « malédiction des ressources naturelles » qui décrit la corrélation négative de long terme entre croissance et abondance de ressources naturelles. Certains chercheurs (James, 2015 ; Smith, 2015) suggèrent que cette malédiction n'est qu'un

mirage statistique, alors que d'autres (Badeeb et al., 2017) tendent à confirmer son existence en l'expliquant à l'aide du « syndrome hollandais ». Ce syndrome attribue un coût de la vie élevé à des hausses de salaire dans le secteur productif correspondant aux ressources naturelles abondantes, mais aussi dans les autres secteurs par capillarité, d'où un manque de compétitivité des secteurs non abrités qui nuisent à la croissance dans le long terme au fur et à mesure que les réserves s'amenuisent. Le coût de la vie très élevé et les faiblesses structurelles de l'économie calédonienne sont symptomatiques d'un tel syndrome.

En particulier, un protectionnisme prévalent a pour conséquence un taux d'ouverture de 30%, qui est un taux faible relative à d'autres petites économies insulaires dans le monde (OECD, 2018). Des réformes structurelles de l'économie calédonienne, telles que l'ouverture des marchés et une politique pro- concurrentielle, comme celles mises en place par la Nouvelle Zélande, pourraient favoriser des baisses de prix, améliorer la compétitivité du secteur touristique et augmenter la résilience économique face aux fluctuations des cours du nickel.

Les relations commerciales avec la France métropolitaine et l'Union Européenne jouent également un rôle important, qui sera analysé dans le chapitre suivant. En particulier, les transferts de l'État, ainsi que la stabilité du franc CFP vis-à-vis de l'euro, qui élimine la contrainte d'un équilibre de la balance extérieure.

### 3) L'économie de la Polynésie française

L'économie polynésienne s'est rapidement transformée et a connu une très forte croissance dans les années 1960 suite à l'installation du Centre d'expérimentation du Pacifique (CEP) et à la construction d'aéroports à Tahiti et dans de nombreuses îles. Malgré des transferts de l'État très élevés, de l'ordre de 30% du PIB pendant la période de tests nucléaires, et de 25% du PIB depuis la fermeture du CEP en 1995, son taux de croissance du PIB réel souffre d'une tendance de long terme à la baisse. A cette crise structurelle s'est ajoutée une crise conjoncturelle depuis le début de la grande récession mondiale de 2008. Le niveau de vie polynésien, estimé par le PIB réel par habitant, a chuté de 13% entre 2007 et 2013 et peine à remonter à cause d'une croissance trop faible par rapport à la croissance démographique (ISPF, 2019).

Dropsy et Montet (2018) ont analysé cette croissance entre 1960 et 2006 (avant le début de la crise mondiale) et ont observé que la productivité globale des facteurs (PGF), moteur

fondamental de toute économie, avait cru moins rapidement que la PGF de la France métropolitaine après le choc initial du CEP, puis avait stagné depuis la fin des années 1980 jusqu'au début de la crise mondiale de 2008. Ils concluent qu'au-delà des handicaps tels que l'insularité et l'éloignement, les conditions économiques et institutionnelles sont peu favorables au développement économique, notamment à cause des politiques protectionnistes qui maintiennent l'économie polynésienne « sous serre », avec des prix artificiellement élevés, comme le démontre Poirine (1992, 1994, 1996, 2011), et à cause d'un manque de concurrence, qui favorise les monopoles et les marges élevées qui asphyxient l'économie, comme l'indiquent Montet et Venayre (2013).

Depuis 1984, la Polynésie française bénéficie d'une autonomie importante, notamment au niveau des politiques économiques (à l'exception de la politique monétaire à cause du taux de change fixe entre le franc CFP et l'euro). L'un des objectifs communs de la douzaine de gouvernements au pouvoir depuis la fin des essais nucléaires en 1995 a été la promotion du tourisme comme moteur économique, avec l'espoir qu'il remplace peu à peu la manne financière de l'État français (CEROM, 2008). Pendant une brève période à la fin des années 1990, un essor rapide du tourisme, dû en partie à la bonne santé de l'économie américaine et de l'appréciation du dollar, a suscité de grands espoirs, qui ont malheureusement été déçus par une chute du nombre de touristes internationaux en 2001-2002, puis en 2008-2010. Le pic du tourisme atteint en 2000 avec 252 000 touristes, n'a toujours pas été rattrapé en 2018, alors que le tourisme dans la région Asie- Pacifique a plus que doublé pendant cette période.

Le souhait de réorientation stratégique, du type MIRAB (ou plutôt ARABE : Aide, Rente Atomique, Bureaucratie d'État, selon Poirine 1993a, 1993b,) vers le type SITE (Small Island Tourist Economies), semble donc difficile à atteindre, en partie à cause du manque de concurrence et du protectionnisme, qui génèrent des prix trop élevés pour attirer les touristes, dont le ratio par habitant est environ dix fois moindre qu'à Hawaï. Le mauvais positionnement stratégique sur la promotion touristique à la fin des années 1990 a aussi aggravé le problème. En effet, l'insuffisante différenciation par rapport à d'autres destinations similaires (aux yeux des touristes internationaux) comme les Maldives et les Seychelles a provoqué une baisse d'attractivité.

De même, les exportations de perles de Tahiti, bénéficiant d'un quasi-monopole dans le monde, s'élevaient à une vingtaine de milliards de francs CFP et représentaient 80% des recettes

d'exportations civiles en 2000, mais oscillent autour de 8 milliards depuis une dizaine d'années, suite à une surproduction polynésienne qui a fait chuter les prix d'environ trois quarts dans les années 2000.

Tout comme en Nouvelle-Calédonie, des réformes structurelles pour favoriser la concurrence interne et externe semblent nécessaires pour faire baisser les prix et améliorer la compétitivité du secteur touristique afin qu'il devienne le moteur économique de la Polynésie française comme cela était l'intention du Pacte de Progrès de 1992 avant la fin du CEP.

En tout cas, la France métropolitaine et l'Union Européenne sont des partenaires économiques importants, notamment pour le tourisme et au niveau des transferts de l'État et des Fonds Européens de Développement, qui seront étudiés dans le chapitre suivant.

#### 4) L'économie de Wallis et Futuna

L'administration publique représente environ 60% des salaires et la commande publique contribue à plus de la moitié du PIB de Wallis et Futuna (IEOM, 2018c). Le secteur privé reste caractérisé par des activités traditionnelles (agriculture, pêche, artisanat), une forte autoconsommation de l'ordre de 40% des dépenses des ménages, une quasi-absence des exportations, et une forte dépendance envers les importations, avec un taux de couverture inférieur à 1% (CEROM, 2008). Le tourisme reste encore peu développé, mais est l'une des orientations stratégiques en faveur du développement économique. Les ressources extérieures sont pour l'instant essentiellement constituées par les transferts de l'État, qui aident à soutenir un niveau de PIB par habitant à environ un quart du niveau métropolitain. Tout comme les deux autres PTOM françaises du Pacifique, une politique protectionniste génère trois quarts des recettes fiscales propres de la collectivité, en l'absence d'impôt sur le revenu, mais reste également une des causes d'un surcoût élevé de la vie à Wallis et Futuna.

#### 5) L'économie de Pitcairn

Un défi existentiel pour la nano-économie de Pitcairn est son repeuplement. L'île a été initialement peuplée par neuf révoltés du Bounty et dix-huit polynésiens en 1790. En 1856, la population entière, qui avait atteint le nombre de 156 résidents, décida d'émigrer sur l'île de Norfolk, craignant de manquer de terrain et de nourriture sur Pitcairn. Quelques années plus

tard, une quarantaine de ses « émigrés » retournèrent vivre sur leur île natale, par nostalgie. La population augmenta de nouveau jusqu'à atteindre un pic de 233 habitants en 1937, puis subit un déclin de plus de 80%, qu'un plan stratégique de développement élaboré en 2012 essaie d'enrayer pour sa survie. Ce projet a pour objectif d'augmenter la population, d'une cinquantaine d'habitants actuellement, en attirant de nouveaux migrants, et ses recettes touristiques qui sont la principale source de richesse de l'île, en promouvant son image écologique et unique. Cependant, un scandale en 2004, lié à des abus sexuels à grande échelle, a terni l'image idyllique de cette île extrêmement isolée, qui n'attire presque aucun candidat à l'immigration. Le soutien financier de la Grande-Bretagne et de l'Union Européenne à travers le FED est donc crucial, mais n'offre pas de garantie contre le risque d'abandon de l'île dans le futur.

## **II. Les relations économiques des PTOM du Pacifique avec l'Union Européenne et la région Pacifique**

Les quatre PTOM du Pacifique entretiennent des liens économiques étroits avec l'Union Européenne, notamment avec les deux pays dont ils font partie (la France pour la Nouvelle-Calédonie, la Polynésie française, Wallis et Futuna ; le Royaume-Uni pour Pitcairn). Ces relations économiques internationales sont analysées à l'aide de la balance des paiements.

En effet, la balance des paiements, recense les transactions économiques entre les résidents de ces territoires et le reste du monde, et comporte trois comptes pour comptabiliser : (i) les flux de biens, de services, de revenus, de transferts courants dans le compte courant, (ii) les flux d'actifs non financiers et les transferts de capital dans le compte de capital, et (iii) les flux financiers dans le compte financier. Par convention, un flux rentrant, tel que des recettes d'exportation ou des investissements étrangers dans le pays, est considéré comme un crédit, et un flux sortant, tel que des dépenses d'importation ou des investissements à l'étranger de la part de résidents, est considéré comme un débit. Par construction, la somme des balances des trois comptes, en tenant compte des erreurs et omissions, est toujours égal à zéro. En général, la balance du compte de capital est insignifiante, ce qui est le cas pour les PTOM considérés. Dans ce cas, un pays enregistrant un déficit du compte courant a un besoin de financement qui est satisfait par un surplus du compte financier, c'est-à-dire des entrées nettes de capitaux qui diminuent la position extérieure nette des résidents (e.g. endettement extérieur croissant), et vice versa.

Le régime de change joue un rôle également très important dans cet équilibre de la balance des paiements. Un taux de change flexible équilibre l'offre et la demande de devises, et automatiquement résorbe tout déséquilibre temporaire de la balance des paiements, puisque la demande de monnaie domestique (somme des crédits) serait égale à l'offre de monnaie domestique (somme des débits) sur les marchés des changes. Par contre, un taux de change fixe par rapport à une autre monnaie (souvent le dollar ou l'euro) nécessite une intervention de la banque centrale pour équilibrer l'offre et la demande sur le marché des changes en vue de maintenir la parité fixe : par exemple, si l'offre de monnaie domestique est supérieure à la demande, alors la banque centrale doit vendre des réserves internationales en échange de monnaie domestique. Ceci est souvent le cas lorsqu'un pays souffre d'une faible compétitivité et d'un déficit de la balance courante que des investissements étrangers ne compensent pas. Lorsque ce déficit devient trop important, le stock de réserves internationales se vide, et la banque centrale doit abandonner la parité fixe, en dévaluant la monnaie.

Les trois PTOM français utilisent la même monnaie, le Franc CFP (Colonies françaises du Pacifique), dont le taux de change est fixe par rapport à l'euro (et auparavant le franc français depuis 1949). Cependant, ils bénéficient d'un statut monétaire spécial, puisque le Trésor français garantit de manière illimitée la convertibilité du Franc CFP en euro, à travers un compte d'opérations ouvert au nom de l'IEOM qui assure le rôle de banque centrale dans ces trois collectivités d'outremer, et ajuste tous les dix jours les déséquilibres de la balance des paiements de la Polynésie française afin de maintenir la parité fixe. Ainsi, l'IEOM n'a pas besoin de maintenir des réserves internationales comme le ferait tout autre banque centrale. De plus, cette convertibilité illimitée du Franc CFP revient à libérer les trois PTOM de leur contrainte extérieure de financement, puisque leurs déficits commerciaux sont financés en grande partie par les transferts de l'État depuis presque six décennies. Ainsi, le modèle de développement économique introverti s'est concentré sur la satisfaction de la demande intérieure et la protection des industries locales, aux dépens d'une politique d'ouverture focalisée sur la compétitivité, nécessaire pour limiter les déséquilibres extérieurs. De plus, cette monnaie n'est utilisée que sur les trois territoires, et n'est pas reconnue à l'étranger, ce qui constitue un petit handicap pour le développement du tourisme. Les avantages et inconvénients de l'adoption éventuelle de l'euro ont été analysés (Dropsy, 2007), et l'Assemblée de Polynésie française s'est même prononcée en 2006 en faveur d'un passage à l'euro, qui nécessite néanmoins l'accord des trois collectivités, ce qui n'est pas encore le cas. Il est néanmoins possible que les référendums d'autodétermination de la Nouvelle-Calédonie modifient cette situation dans le futur.

Les échanges commerciaux avec la région Pacifique sont également un sujet important à étudier, étant donné le déplacement du centre de gravité économique mondial vers l'Asie, et l'existence d'accords commerciaux régionaux dans la zone Pacifique Sud (IEOM 2018a) : (i) SPARTECA (South Pacific Regional Trade and Economic Co-operation Agreement) est un accord non réciproque entrée en vigueur en 1981, dans lequel l'Australie et la Nouvelle Zélande offre un libre accès pour certains produits exportés des états insulaires membres du FIP (Forum des Îles du Pacifique) ; (ii) PICTA (Pacific Island Countries Trade Agreement) est un accord de libre-échange signé en 2003 entre 14 des 16 pays membres du FIP (Forum des Îles du Pacifique), à l'exception de l'Australie et la Nouvelle-Zélande ; (iii) PACER+ (Pacific Agreement on Closer Economic Relations Plus) est une accord de libre-échange et d'aide au développement entre 9 états insulaires du Pacifique (Îles Cook, Kiribati, Nauru, Niue, Samoa, Îles Solomon, Tonga, Tuvalu, Vanuatu), l'Australie et la Nouvelle Zélande, qui remplace SPARTECA et dont les négociations se sont achevées en 2017.

Enfin, la Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française sont devenus membres du FIP en 2016, dans un processus d'intégration régionale. Leurs échanges régionaux avec l'Océanie sont essentiellement dus à l'Australie pour les trois-quarts et la Nouvelle Zélande pour le quart restant, et sont insignifiants avec les petites économies insulaires du Pacifique, comme les théories du commerce international le prévoit, à cause de leurs petites tailles et similarités.

Une étude des échanges commerciaux et financiers de chacun des trois PTOM français est maintenant nécessaire afin de mieux appréhender leurs spécificités.

#### 1) Les échanges de la Nouvelle-Calédonie

En 1999, la Nouvelle-Calédonie a acquis les compétences relatives à la gestion et la fiscalité du commerce extérieur. Le gouvernement local a renforcé la politique de substitution à l'importation, dont les mesures sont mises en place par un comité du commerce extérieur (COMEX). Cette politique est constituée de restrictions quantitatives (interdictions, contingentement), d'autorisations administratives d'importation (AAI), de barrières tarifaires (droits de douane, taxes à l'importation, telles que la taxe conjoncturelle pour la protection de la production locale, taxe de soutien aux productions agricoles et agroalimentaires), afin de protéger les producteurs locaux de la concurrence internationale. L'autorité de la concurrence de la Nouvelle-Calédonie (ACNC, 2018) a souligné que « le COMEX souffre de dysfonctionnements de nature à nuire à son efficacité », et que la Nouvelle-Calédonie semble



être soumise aux règles des accords GATT/OMC sur les échanges commerciaux, mais ne les applique pas. De plus, elle mène une politique protectionniste vis-à-vis de l'Union Européenne, comme le permet son statut de PTOM. En tout cas, les recettes douanières s'élèvent à 51 milliards de F.CFP, soit 19% de la valeur des biens importés en 2017, ou 29% des recettes fiscales de la collectivité.

Les importations calédoniennes s'élèvent à 268 milliards de F.CFP en 2017 (IEOM, 2018a), et correspondent à environ un quart du PIB. Leur composition est équilibrée entre les biens d'investissement (26%), les biens intermédiaires (25%), les biens de consommation (25%), les produits énergétiques (21%), et autres (3%). Lors de la construction des usines métallurgiques, la part des biens d'investissement était plus élevée, et atteignant 43% en 2007.

La France est de loin le premier fournisseur des importations calédoniennes, avec une part de marché stable et égale à 26% en 2017, suivie par le reste de l'Union Européenne (15%) pour des produits variés (produits alimentaires, produits chimiques, matériel de transport, machines et appareils électriques, ...), l'Australie (11%) et Singapour (11%) pour des produits énergétiques (pétrole, charbon), la Chine (10%) et d'autres pays asiatiques (10%).

Il est intéressant de noter que la part des importations provenant des autres îles du Pacifique est négligeable (0,21% du Vanuatu, 0,13% de Fidji, 0,05% de la Papouasie-Nouvelle-Guinée, 0,05% de la Polynésie française). Cette observation est cohérente avec la théorie, puisque des petites économies insulaires ne bénéficient pas d'économies d'échelle qui permettent du commerce intra-industrie comme pour de grandes économies similaires (notamment entre pays de l'UE).

Les exportations de biens calédoniens ont généré 164 milliards de F.CFP en 2017, dont 91% provenant de l'extraction et produits dérivés du nickel, soit 149 milliards de F.CFP, soit 15% du PIB. Cependant, ces exportations ont subi la volatilité des cours du nickel. Ainsi, les recettes d'exportations de biens ont progressé de 74 milliards de F.CFP en 2000 à 180 milliards de F.CFP en 2007, alors que le prix du nickel atteignait un pic après avoir quintuplé, avant de chuter de moitié en deux ans, puis d'osciller entre 110 et 144 milliards de F.CFP jusqu'en 2016. Des estimations pour 2018 prévoient qu'elles vont dépasser le pic de 2007, grâce à la hausse des cours du nickel et de la production calédonienne (ISEE 2019).

Les trois premiers acheteurs de ces biens exportés sont asiatiques et comptabilisent trois-quarts des recettes : en particulier, la Chine est devenue le premier client (40%) en multipliant sa part de marché par quatre en dix ans, suivi par la Corée du Sud (20%) et de Taiwan (10%).

Dix ans plus tôt, le Japon était le premier client, mais sa part de marché a chuté de 23% à 9%. La France était également un partenaire important, puisqu'elle achetait 15% des exportations calédoniennes en 2007, mais sa part s'est effondré à 2% en 2017, suite à l'arrêt de production de matras qu'elle était la seule à acheter. De même, les achats du reste de l'Union Européenne (hors France) ont chuté de 22% à 9% pendant la même période.

Pour les mêmes raisons que pour les importations, la part des exportations destinées aux autres îles du Pacifique est négligeable (0,43% pour Wallis et Futuna, 0,17% pour le Vanuatu, 0,10% pour Fidji, 0,08% pour la Polynésie française, 0,05% pour la Papouasie-Nouvelle-Guinée). La faible part de Wallis et Futuna, qui connaît pourtant une émigration massive vers la Nouvelle-Calédonie depuis les années 1970, est due à l'absence de liaison maritime (CESE, 2015).

Le déficit de la balance commerciale, qui est la différence entre les exportations et importations de biens, atteint 87 milliards de F.CFP en 2017, et est fortement dépendante des exportations de nickel dont les cours sont volatiles, alors que les importations sont relativement stables, au moins depuis 2010. Ainsi, le taux de couverture, défini par le ratio des exportations de biens par les importations de biens, et égal à 62% en 2017, a oscillé depuis l'année 2000 entre un creux à 39% en 2008 et un pic à 74% en 2007.

Les dépenses des 127 697 touristes non-résidents et 493 278 croisiéristes en 2017 sont estimées à 27 milliards de F.CFP, mais elles comprennent le transport international. La balance des paiements estime les dépenses des non-résidents en Nouvelle-Calédonie via la ligne « voyages », quel que soit le motif du déplacement (tourisme, affaires ou autres) à 18 milliards de F.CFP. Il est également intéressant d'observer que le solde de cette ligne « voyages » est inférieur à 2 milliards de F.CFP, en raison des dépenses de voyages à l'étranger des résidents calédoniens qui sont débitées dans ce solde. En termes d'origine des touristes, la métropole occupe la première place avec une part de marché de 32%, suivie de l'Australie (20%), le Japon (18%), la Nouvelle Zélande (8%), et le reste de l'Union Européenne (5%). Enfin, l'objectif de la stratégie de diversification de l'économie est de développer le tourisme et d'accueillir 200 000 touristes et 1 200 000 croisiéristes, notamment de Chine, un marché porteur, à l'horizon 2025.

La balance courante qui inclut la balance commerciale, mais aussi la balance des services, des revenus, et des transferts courants, enregistre également un déficit, égal à 61 milliards de

F.CFP en 2017, soit 6% du PIB. Dans un premier temps, il est important de s'attacher à ses composantes, dans lesquelles les versements publics nets des administrations publiques de l'État jouent un rôle prépondérant à hauteur de 114 milliards de F.CFP, constitués par un solde créditeur de 19 milliards de F.CFP pour leurs services, de 58 milliards de F.CFP pour les rémunérations de leurs agents, et de 37 milliards F.CFP pour leurs transferts courants (pensions, retraites et dotations aux collectivités). Grâce à la croissance plus rapide de l'économie calédonienne que des transferts publics, la part de ces derniers dans le PIB a baissé passant de 20% en 2000 à 11% en 2017 (IEOM, 2019a). Le déficit courant est essentiellement dû au déficit de la balance commerciale, mais les déficits de la balance des services de transport maritimes (17 milliards de F.CFP) et de la balance des services aux entreprises (44 milliards de F.CFP), qui représentent une partie du coût d'exploitation de l'industrie du nickel, réduisent aussi substantiellement les crédits nets dus aux versements publics de l'État.

La répartition géographique des flux d'échanges est intéressante à analyser. En 2017, la Chine est le premier partenaire de la Nouvelle-Calédonie en termes d'échanges de biens (22%), suivi par la France (16%) et le reste de l'Union Européenne (12%). En ce qui concerne les transactions courantes, c'est la France qui est de loin son principal partenaire (30%) à cause des importants versements publics, suivi par le reste de l'Union Européenne (15%), l'Australie (12%), la Chine (9%), les États-Unis (7%), la Nouvelle-Zélande (4%), puis d'autres pays asiatiques.

Etant donné le déficit courant, le solde du compte financier en 2017 est un excédent des flux entrants par rapport aux flux sortants, égal à 72 milliards de F.CFP, qui sont essentiellement dus à des investissements directs étrangers (IDE) en Nouvelle-Calédonie des entreprises non-résidentes, liés aux projets métallurgiques dans le secteur du nickel. Plus précisément, ces IDE proviennent des maisons-mères suisse, française et canadienne des filiales calédoniennes. Les investissements de portefeuille et autres investissements enregistrent un solde positif de 11 milliards de F.CFP, mais ils sont notablement difficiles à estimer, et d'ailleurs, le solde des erreurs et omissions de la balance des paiements s'élève à 10 milliards de F.CFP.

Les relations commerciales de la Nouvelle-Calédonie avec la France métropolitaine et l'Union Européenne sont donc primordiales, en partie à cause des transferts publics de l'État, ainsi que la convertibilité et la stabilité garantie du franc CFP vis-à-vis de l'euro, ce qui élimine la contrainte d'un équilibre de la balance extérieure et permet au modèle de développement

économique introverti de se concentrer sur la satisfaction de la demande intérieure et la protection des industries locales, sans se soucier de la compétitivité internationale, au risque de voir la croissance s'affaiblir dans le long terme.

## 2) Les échanges de la Polynésie française

La Polynésie française a bénéficié d'un premier statut d'autonomie interne en 1984, qui a été renforcée en 1996 puis en 2004 en obtenant de nouveaux transferts de compétences, notamment en ce qui concerne l'économie et le commerce extérieur. Ainsi, la politique protectionniste s'est retrouvée renforcée, avec une augmentation du taux moyen des taxes à l'importation (de 17% en 1974 à 42% en 1996, cf. Poirine, 2011). Après la fin du CEP en 1995, une réforme fiscale fut engagée, avec le remplacement des droits d'entrée par la TVA. Cependant, les lobbies inciteront le gouvernement à créer une Taxe de Développement Local (TDL) avec un taux variant de 20% à 100% selon les produits importés et leurs degrés de concurrence avec certains produits locaux. En 2017, les recettes douanières s'élèvent à 54 milliards de F.CFP (soit 31% des importations), dont environ un tiers de TVA et deux tiers de taxe à l'importation. Tout comme la Nouvelle-Calédonie, la Polynésie française mène une politique protectionniste, notamment vis-à-vis de l'Union européenne, comme le permet son statut de PTOM.

Les importations polynésiennes atteignent leur plus haut niveau à 173 milliards de F.CFP en 2017 (IEOM, 2018b), soit 29% du PIB. Elles sont réparties entre les biens agro-alimentaires (23%), les biens intermédiaires (21%), les biens d'équipement (19%), les biens de consommation (16%), les produits énergétiques (10%), les produits de l'industrie automobile (8%), et autres.

La France est de loin le premier fournisseur des importations polynésiennes (27%) en 2017, dont une majorité de produits alimentaires et bien intermédiaires, suivie par le reste de l'Union Européenne (15%), la Chine (11%), les États-Unis (11%), la Nouvelle Zélande (7%), l'Australie (3%) et d'autres pays asiatiques (Corée du Sud, Singapour) pour du pétrole raffiné.

La part des importations provenant des autres îles du Pacifique, y compris la Nouvelle-Calédonie, est négligeable (0,4%), pour les mêmes raisons évoquées ci-dessus.

Les exportations de biens polynésiens stagnent à 13 milliards de F.CFP en 2017, dont presque deux tiers de perles de Tahiti. Il est utile de rappeler que ces exportations de perles s'élevaient à une vingtaine de milliards de francs CFP en 2000, avant qu'une période de surproduction fasse chuter les prix d'environ trois quarts et les recettes d'exportation de moitié.

En 2017, Hong Kong (37%) et le Japon (25%) sont les principaux acheteurs, essentiellement de perles, suivis de loin par les États-Unis (15%), la France métropolitaine (13%) et le reste de l'Union Européenne (10%).

La part des exportations destinées aux autres îles du Pacifique est très faible (1% pour la Nouvelle-Calédonie, 0,4% pour Wallis et Futuna), tout comme celle vers l'Australie et la Nouvelle Zélande (1,7% ensemble).

Le déficit de la balance commerciale est égal à 156 milliards de F.CFP en 2017, et relativement stable depuis 2010. En ajoutant les services (en particulier du tourisme et le transport aérien) aux biens, le taux de couverture, défini par le ratio des exportations par les importations, est égal à 59% en 2017, ayant rejoint son niveau en 2007, après une chute en dessous de 50% en 2010 due à la crise mondiale et à la baisse du tourisme.

En 2017, les dépenses des 198 959 touristes et les 62 094 croisiéristes sont estimées à 54 milliards de F.CFP, soit 9% du PIB et 17% des effectifs salariés du secteur (dont deux tiers dans l'hôtellerie-restauration et un tiers dans les services de transport). A l'inverse, les résidents ayant séjournés à l'étranger ont dépensé environ 16 milliards de F.CFP. Le solde de la ligne « voyages » dans la balance des paiements est donc de 38 milliards de F.CFP.

Les touristes provenant des États-Unis sont les plus nombreux (34% du total), suivis par ceux venant de la France métropolitaine (21% du total), du reste de l'Union Européenne (14%), du Japon (6%), de l'Australie (5%) et de la Nouvelle Zélande (5%). La stratégie de développement touristique de 2015 a pour objectif d'attirer 300 000 touristes d'ici 2020. Même si cet objectif ne semble pas atteignable, on peut remarquer une forte croissance du tourisme ces dernières années, notamment suite à l'arrivée de nouvelles compagnies aériennes internationales (French Bee et United Airlines). En 2018, la Polynésie française a accueilli 216 268 touristes, soit une augmentation annuelle de 8,7%.

Grâce aux versements publics nets des administrations publiques de l'État atteignant 137 milliards de F.CFP en 2017, soit 48% du total des crédits du compte courant, ou 23% du PIB, le solde de la balance courante est positif et égal à 31 milliards de F.CFP. Ces transferts publics

de l'État sont constitués de service pour 16 milliards de F.CFP, de rémunérations des fonctionnaires pour 63 milliards de F.CFP, et de transferts courants (pensions, retraites et dotations aux collectivités) pour 58 milliards de F.CFP. La part de ces versements publics dans le PIB est resté stable autour de 23% du PIB depuis 2010, mais a augmenté d'environ 2 points suite à la crise mondiale qui a touché l'économie polynésien plus durement que la métropole (IEOM, 2019b). Le solde du compte financier en 2017 enregistre des sorties nettes de capitaux de 10 milliards de F.CFP, mais sujettes à des erreurs et omissions à hauteur de 21 milliards de F.CFP.

La répartition géographique des flux d'échanges atteste du lien économique et financier particulier de la France métropolitaine, qui est le premier partenaire de la Polynésie française en termes d'échanges de biens (26%) ou de transactions courantes, à cause des importants versements publics (55%), suivi par le reste de l'Union Européenne (respectivement 15% et 8%), les États-Unis (11% et 12%), et la Nouvelle-Zélande (7% et 5%), l'Australie (3% et 2%), puis d'autres pays asiatiques.

De la même manière qu'avec la Nouvelle-Calédonie, les relations commerciales de la Polynésie française avec la France et l'Union Européenne sont primordiales, étant donné le poids des transferts publics de l'Etat mais aussi avec l'existence du régime de taux de change du franc CFP vis-à-vis de l'euro. De plus, comme nous le verrons dans la suite, les aides provenant du Fonds Européens du Développement doivent s'ajouter à cette analyse. Cependant, ce modèle, qui permet d'éliminer la contrainte d'un équilibre de la balance extérieure et donc mécaniquement de satisfaire la demande locale et « protéger » les industries locales a pour effet pervers d'aggraver la compétitivité relative internationale de la Polynésie française et donc de limiter très nettement la croissance de long-terme.

### 3) Les échanges de Wallis et Futuna

Dans une petite économie insulaire où le secteur public est le principal employeur, les taxes à l'importation constitue 71 % des recettes fiscales, en l'absence d'impôts sur le revenu et sur les bénéfices des sociétés.

Les échanges commerciaux internationaux de Wallis-Futuna sont caractérisés par une quasi-absence d'exportations, et une forte dépendance envers les importations. Le taux de

couverture est inférieur à 1% (CEROM, 2008). Le tourisme reste encore peu développé, mais est l'une des orientations stratégiques en faveur du développement économique. Les ressources extérieures sont pour l'instant essentiellement constituées par les transferts de l'État, qui aident à soutenir un niveau de PIB par habitant à environ un quart du niveau métropolitain. Tout comme les deux autres PTOM françaises du Pacifique, la forte politique protectionniste (notamment envers l'Union Européenne, comme le permet son statut de PTOM) génère environ trois quarts des recettes fiscales propres de la collectivité. En l'absence d'impôt sur le revenu, cette politique reste également une des causes d'un surcoût élevé de la vie à Wallis et Futuna. Ces recettes douanières s'élèvent à 51 milliards de F.CFP, soit 19% de la valeur des biens importés en 2017, ou 29% des recettes fiscales de la collectivité.

Les importations wallisiennes s'élèvent à 6 milliards de F.CFP en 2017 (IEOM, 2018c), soit environ un tiers du PIB. Elles sont réparties entre les biens agro-alimentaires (25%), les biens d'équipement (20%), les biens de consommation (16%), les biens intermédiaires (14%), les produits énergétiques (13%), les produits de l'industrie automobile (9%), et autres.

La France est de loin le premier fournisseur des importations wallisiennes, avec une part de marché égale à 24% en 2017, suivie par Singapour (13%) pour des produits énergétiques, puis le reste de l'Union Européenne (11%), Fidji (8%), l'Australie (8%), la Nouvelle Zélande (7%), la Nouvelle-Calédonie (6%) et d'autres pays asiatiques.

Le niveau d'exportations réelles est quasi nul. Le nombre de touristes est resté à peu près stable en 2017, autour de 45 000 voyageurs, malgré une stratégie pour promouvoir l'attractivité de la destination dans un cadre écologique ainsi que l'économie bleue.

#### 4) Les échanges de Pitcairn

Les échanges de cette nano-économie isolée sont limitées par le passage trois fois par an d'un bateau de ravitaillement de Nouvelle-Zélande. Des revenus sont obtenus à partir des dividendes et intérêts des investissements effectués et de la diaspora. Un plan stratégique prévoit d'augmenter les recettes touristiques en promouvant une image écologique et unique. Le soutien financier de la Grande-Bretagne et de l'Union Européenne à travers le FED reste crucial pour la survie économique de ce PTOM du Pacifique.

### III. Les aides de l'UE aux PTOM du Pacifique

Les PTOM, dont le statut est régi par la quatrième partie du Traité sur le Fonctionnement de l'UE (TFUE, aussi appelé Traité de Rome) de 1957, ne font pas partie de l'Union Européenne contrairement aux régions ultrapériphériques (RUP), telles que les cinq départements d'outre-mer français ainsi que Saint-Martin, mais bénéficient d'un régime d'association, dont « le but de l'association est la promotion du développement économique et social des pays et territoires, et l'établissement de relations économiques étroites entre eux et l'Union dans son ensemble » selon l'article 198 de la dernière version du TFUE de 2007.

En particulier, les PTOM jouissent d'une absence de barrières tarifaires aux portes de l'UE pour leurs exportations, mais « peuvent percevoir des droits de douane qui répondent aux nécessités de leur développement et aux besoins de leur industrialisation ou qui, de caractère fiscal, ont pour but d'alimenter leur budget », selon l'article 200. Ainsi, ce régime s'apparente à un accord commercial préférentiel non réciproque, similaire à l'Accord de Partenariat Économique (APE) signé avec les pays dits ACP (Afrique, Caraïbes, Pacifique), dont la Papouasie-Nouvelle-Guinée et Fidji dans le Pacifique.

La dernière décision d'association outre-mer (DAO) en 2013 confirme que les PTOM sont également éligibles aux programmes (d'aide) de l'UE ainsi qu'au Fonds européen de développement (FED), puisque « Les États membres contribuent aux investissements que demande le développement progressif de ces pays et territoires », selon l'article 199.

Un rapport sur la participation des PTOM aux programmes de l'UE (OCTA, 2018a) montre néanmoins que l'accès réel à ces programmes reste très limité : durant la période 2014-2018, la Nouvelle-Calédonie a obtenu près de 450 000 euros du programme Horizon 2020 pour la recherche et l'innovation, un peu plus de 300 000 euros du programme COSME pour la compétitivité des petites et moyennes entreprises, presque 500 000 euros du programme Erasmus+ pour l'éducation, la formation, la jeunesse et le sport, et plus de 800 000 euros du programme BEST 2.0 pour promouvoir la conservation et l'utilisation durable de la biodiversité et des services écosystémiques. La Polynésie française a également bénéficié de 17 000 euros pour Horizon 2020, à peine plus que 200 000 euros pour COSME, un peu plus que 900 000 euros pour Erasmus+, Wallis et Futuna a aussi reçu un peu moins de 200 000 euros pour BEST



2.0. A ces montants individuels s'ajoutent 800 000 euros pour BEST 2.0 que se partagent les trois PTOM français (dont un certain montant également pour Pitcairn). Le total de ces aides financières s'élève à environ 4 170 000 euros, soit 500 millions de F.CFP, une somme relativement faible par rapport au FED, le principal instrument d'aide européenne pour le développement dans les pays ACP et les PTOM.

Les rapports d'exécution de la coopération entre les deux plus grands PTOM et l'UE (Gouvernement de la Nouvelle-Calédonie, 2019, Présidence de la Polynésie française, 2019) retracent l'historique de leur assistance via le FED. Les dotations pour la Nouvelle-Calédonie n'ont commencé qu'à partir du 6<sup>ème</sup> FED (1986-1990) et une aide financière de 0,937 milliards de F.CFP, puis 1,492 milliards de F.CFP (7<sup>ème</sup> FED, 1991-1995) pour la rénovation de l'aquarium de Nouméa, 1,885 milliards de F.CFP (8<sup>ème</sup> FED, 1996-2000) pour la construction d'une route dans le Nord, un projet de pêche et des formations, puis 3,604 milliards de F.CFP (9<sup>ème</sup> FED, 2000-2007) pour des projets d'énergie renouvelable et de gestion des pêches, et de prévention de risques de catastrophe, 2,364 milliards de F.CFP (10<sup>ème</sup> FED, 2008-2013) pour le programme INTEGRE (INItiatives des TERRitoires pour la Gestion Régionale de l'Environnement), ainsi que la « Stratégie territoriale de l'innovation », et enfin 3,600 milliards de F.CFP (11<sup>ème</sup> FED, 2014-2020) pour mettre en œuvre la « Stratégie emploi et insertion professionnelle », en favorisant l'adéquation entre les compétences offertes par la population et celles recherchées par les employeurs, de manière décentralisée par les provinces, ainsi que la lutte contre le changement climatique, et le développement de l'énergie durable. La Polynésie française a bénéficié du FED depuis sa naissance : 0,409 milliards de F.CFP (1<sup>er</sup> FED, 1959-1964) pour la construction d'un grand hôpital, 0,078 milliards de F.CFP (2<sup>ème</sup> FED, 1964-1970) pour la construction de classes primaire et de logements d'instituteurs, 0,290 milliards de F.CFP (3<sup>ème</sup> FED, 1970-1975) pour la construction d'une route, 0,375 milliards de F.CFP (4<sup>ème</sup> FED, 1975-1980) pour un programme de reforestation et la construction d'un abattoir, 0,801 milliards de F.CFP (5<sup>ème</sup> FED, 1980-1985) pour divers programmes de production énergétiques, 1,006 milliards de F.CFP (6<sup>ème</sup> FED (1986-1990) pour des programmes d'aménagements et d'assainissement, 1,556 milliards de F.CFP (7<sup>ème</sup> FED, 1991-1995) pour le développement de ressources marines et la préservation de l'environnement, 1,663 milliards de F.CFP (8<sup>ème</sup> FED, 1996-2000) pour l'assainissement des eaux usées, 2,473 milliards de F.CFP (9<sup>ème</sup> FED, 2000-2007) et 2,599 milliards de F.CFP (10<sup>ème</sup> FED, 2008-2013) pour des programmes d'assainissement, 3,567 milliards de F.CFP (11<sup>ème</sup> FED, 2014-2020) pour la mise en œuvre de la politique sectorielle du Tourisme. Wallis et Futuna a reçu une enveloppe financière de 2,3

milliards de F.CFP (11<sup>ème</sup> FED, 2014-2020) pour poursuivre sa politique de désenclavement, notamment grâce à une stratégie numérique. Pitcairn a obtenu un engagement de soutien à hauteur de 2,355 millions d'euros pour le dernier FED afin de promouvoir son développement durable à travers la mise en place d'un tourisme respectueux de l'environnement et de la culture.

Le document de programmation en faveur des PTOM de l'allocation régionale du 11<sup>ème</sup> FED (UE, 2018c) décrit son objectif : « construire, dans le cadre d'une coopération régionale, un développement durable et résilient des économies des PTOM face au changement climatique, en s'appuyant sur la biodiversité et les ressources naturelles renouvelables. ». La convention de son financement a été signée au premier semestre 2018, mais des négociations ont déjà commencé en vue du prochain cycle de Décision d'Association Outre-mer (DAO) et du 12<sup>ème</sup> FED, ainsi que des relations pour l'après-2020.

La Commission Européenne (UE, 2018a) a préparé une proposition de DAO pour 2021-2027, après avoir conclu dans un rapport d'examen que les instruments étaient « adaptés à leur finalité », mais qu'il était nécessaire « d'accroître la flexibilité de ses instruments, de les simplifier davantage et d'en améliorer la cohérence et les performances ». Suite à ce constat, elle a proposé de créer un futur « instrument de voisinage, de coopération au développement et de coopération internationale », et de budgétiser le FED, comme cela avait été suggéré depuis longtemps. De plus, la part des dépenses dédiées aux objectifs climatiques devrait être au moins de 20% de l'aide financière dans les PTOM (par comparaison, cette portion minimale est fixée à 25% pour les membres de l'UE), afin de respecter une certaine cohérence avec le programme de développement durable à l'horizon 2030 adopté par les Nations Unies en 2015.

Il est intéressant de remarquer que la proposition mentionne trois grands piliers de l'association entre les PTOM et l'UE : (i) l'amélioration de la compétitivité ; (ii) le renforcement de la résilience et la réduction de la vulnérabilité ; (iii) la promotion de la coopération et de l'intégration entre les PTOM et d'autres partenaires et régions voisines. Pourtant, à l'exception de la coopération dans le domaine de l'éducation et de la formation, et de la promotion des activités de recherche, d'innovation et de coopération scientifique, on ne trouve que peu de recommandations au niveau d'une politique économique qui favoriserait la compétitivité. L'Association des PTOM a d'ailleurs publié deux réponses à la proposition de la Commission Européenne, en l'accueillant favorablement, mais en demandant une augmentation substantielle de l'allocation globale aux PTOM de 500 millions à 584 millions d'euros (+ 16%)

en août 2018 (OCTA, 2018b), puis 669 millions d'euros (+ 38%) en février 2019 (OCTA, 2019), et en invitant la Commission européenne à les tenir informés de négociations commerciales, pour « limiter l'érosion de leur régime commercial préférentiel ». Il était déjà question à la fin des années 1990 d'une réforme substantielle du régime d'association des PTOM, mais leurs craintes de perdre leur autonomie de gestion et de compétence, en ce qui concerne notamment les politiques protectionnistes, ont freiné cette réforme (André, 2001). Il est à craindre que ces petites économies insulaires du Pacifique, qui sont maintenues « sous serre » par des politiques de substitution à l'importation, pour reprendre l'expression de Poirine (2011), soient victimes du « syndrome hollandais », maladie économique caractérisée par des prix artificiellement élevés et un manque de compétitivité, qui entravent le développement de long terme, malgré les injections massives de dépenses publiques de l'État.

En effet, si le soutien financier de l'UE est non négligeable, il est néanmoins relativement faible par rapport aux dépenses de l'État français, égales en 2016 à 155 milliards de F.CFP pour la Nouvelle-Calédonie (16% de son PIB), et à 187 milliards de F.CFP pour la Polynésie française (31% du PIB). Mais la plupart de ces dépenses ne sont pas considérées comme une aide financière, puisqu'elles consistent en des dépenses de personnel (salaires versés aux fonctionnaires d'État, pensions), des dépenses de fonctionnement de l'État (achat de matériel, gestion immobilière du Haut-commissariat, des institutions judiciaires, université, ...), et des transferts pour co-financer des investissements (contrat de projets, ...). L'Agence Française de Développement contribue également à répondre aux défis des collectivités d'outre-mer, par exemple, à hauteur environ de 10 milliards de F.CFP en Polynésie française. Cependant, la croissance économique ne provient plus de ces importants transferts publics, dont la part du PIB s'est stabilisée en Polynésie française et a baissé en Nouvelle-Calédonie. Il est donc important d'effectuer des réformes structurelles économiques en « flexibilisant » ces petites économies insulaires, tout comme les instruments de l'UE, afin d'améliorer leurs compétitivités et de renforcer leurs résiliences tout en promouvant leurs échanges internationaux dans la région Pacifique, ce que sont les trois piliers de l'association PTOM-UE.

## IV. Conclusions

Ce chapitre a mis en exergue les forces et faiblesses économiques des quatre PTOM du Pacifique, il fournit aussi une analyse de leurs relations commerciales et financières avec l'UE, et enfin il suggère des pistes de réformes structurelles en phase avec les valeurs de l'UE, avec laquelle elles sont liées par un régime d'association, dans une phase actuelle de renégociation avant la prochaine décision d'association outremer 2021-2027.

La Nouvelle-Calédonie, la Polynésie française, Wallis et Futuna, ainsi que les îles de Pitcairn sont des petites économies insulaires qui souffrent des handicaps structurels de compétitivité à cause de leur insularité, leur isolement géographique, leur petite taille et leur absence d'économie d'échelle, qui aggravent le différentiel de coût de production et de transport des marchandises et de services avec leurs partenaires commerciaux. Ainsi, une comparaison des prix à la consommation (ISPF, 2016 ; CEROM, 2018), estime qu'un panier métropolitain de biens serait 44% plus onéreux en Nouvelle-Calédonie et 55% plus cher en Polynésie française. Ces surcoûts sont dus en partie aux handicaps mentionnés ci-dessus, mais également aux politiques protectionnistes dont les taxes à l'importation et autres barrières douanières augmentent les prix des produits importés et étouffent la croissance de long terme, selon le modèle du « syndrome hollandais ». En effet, la Nouvelle-Calédonie bénéficie d'un quart des réserves mondiales de nickel, dont l'industrie métallurgique et les exportations sont le moteur économique du « Caillou » (IEOM, 2018a). Cependant, cette « rente du nickel » est volatile à l'instar de ses cours, et a provoqué une hausse générale des salaires qui réduit la compétitivité-prix des autres secteurs exposés tels que le tourisme. La Polynésie française souffre des mêmes symptômes provenant d'une « rente nucléaire », et d'une économie restée « sous serre » (Poirine 1992, 1993a, 1993b, 1994, 1996, 2011). Malgré une renommée mondiale due à ses lagons, ses perles et sa culture, elle a subi une stagnation de son niveau de vie qui prédate la fin des essais nucléaires en 1995, et a laissé place à une chute de plus de 10% depuis la crise mondiale de 2008 (IEOM, 2018b). Wallis et Futuna reste une économie traditionnelle, relativement fermée, et dominée à moitié par un secteur administratif, mais à la recherche de leviers de croissance (IEOM, 2018c). Un plan stratégique de développement oriente l'économie vers le tourisme et le numérique pour trouver de nouvelles ressources extérieures. Pitcairn vit une crise existentielle, à cause de sa chute démographique due en partie à l'isolement et au manque de débouchés de sa nano-économie, à l'exception du tourisme.

Les trois PTOM français du Pacifique entretiennent des liens économiques et financiers étroits avec la métropole, ainsi qu'avec l'UE, malgré la distance qui les sépare. Le régime de change fixe de leur monnaie, le Franc CFP, avec l'euro favorise ces échanges commerciaux, mais une spécificité de ce régime a des conséquences importantes : la convertibilité et la stabilité du Franc CFP en euro est garantie de manière illimitée par le Trésor français, libérant ainsi les trois Collectivités françaises du Pacifique de leur contrainte extérieure, puisque leurs déficits commerciaux sont financés en grande partie par les versements publics de l'État. Ainsi, depuis six décennies, elles ont adopté un modèle de développement économique introverti basé sur la satisfaction de la demande intérieure et la protection des industries locales, aux dépens de la compétitivité requise pour limiter les déséquilibres extérieurs. L'euro aurait pu être adopté en 2006 après le vote favorable de l'Assemblée de Polynésie française, mais les conditions politiques d'une approbation en Nouvelle-Calédonie n'ont pas été réunies jusqu'à maintenant.

En tout cas, les spécificités économiques de ces deux collectivités d'outre-mer ont des conséquences aux niveaux de leurs échanges. Les importantes exportations de nickel de la Nouvelle-Calédonie génèrent d'importantes recettes (15% du PIB), qui sont néanmoins sujettes à une grande volatilité des cours mondiaux du minerai. Les principaux acheteurs sont asiatiques, dont la Chine (40%). Par contre, la France est le premier fournisseur des importations calédoniennes (26%), suivie par le reste de l'UE (15%). Les échanges calédoniens avec les autres îles du Pacifique sont négligeables, car ces petites économies insulaires sont des minuscules marchés qui ne bénéficient pas d'économies d'échelle qui permettraient du commerce intra-industrie. Malgré les exportations de nickel à l'étranger et les transferts publics de l'État en Nouvelle-Calédonie (sous forme de salaires des fonctionnaires, retraites, transferts, ...), la balance courante calédonienne est continuellement en déficit, financée en partie par des investissements directs étrangers liés à des projets métallurgiques dans le secteur du nickel. La Polynésie française exporte des perles de renommée mondiale, surtout vers l'Asie, mais une période de surproduction locale dans les années 2000 a fait chuter les prix ainsi que les recettes d'exportations (4% du PIB). Les importations polynésiennes, qui sont stables et quasi incompressibles, proviennent surtout de la métropole (27%) et du reste de l'UE (15%). Les échanges polynésiens avec les autres petites économies insulaires, y compris la Nouvelle-Calédonie, sont très faibles, pour les raisons mentionnées précédemment. Le secteur du tourisme ne permet pas de compenser l'énorme déficit de ma balance commerciale de la Polynésie française (27% du PIB en 2017) depuis l'arrivée du CEP, mais la balance courante est quasi équilibrée grâce aux transferts de l'État. Contrairement à la son voisin calédonien, les

investissements directs étrangers sont relativement faibles, et la balance financière ne joue pas de rôle important dans l'équilibre de la balance des paiements. La situation est similaire pour Wallis et Futuna, dont les exportations sont négligeables, et dont les importations provenant en majorité de la métropole (24%) et du reste de l'UE (11%), sont financées en grande partie par les revenus des fonctionnaires de l'État en poste dans cette collectivité. Pitcairn reçoit des dividendes et intérêts des investissements effectués et de la diaspora, mais le soutien financier du Royaume Uni et de l'UE reste le mode de financement principale des importations reçues seulement trois fois par an par bateau.

Les quatre PTOM du Pacifique bénéficient d'aides de l'UE, provenant essentiellement du FED, pour des programmes d'investissement ciblés. Par exemple, l'objectif du 11<sup>ème</sup> FED (2014-2020) est l'aide au développement durable et résilient des économies des PTOM face au changement climatique. Ainsi, une stratégie en faveur de l'emploi et de l'insertion professionnelle en Nouvelle-Calédonie, une stratégie en faveur du développement numérique à Wallis et Futuna, et une stratégie de développement du tourisme en Polynésie française et à Pitcairn sont financées par ce 11<sup>ème</sup> FED. Des négociations sont actuellement en cours pour finaliser un projet de décision d'association outre-mer et un financement via le 12<sup>ème</sup> FED (2021-2027). Un consensus semble converger vers la création d'un instrument flexible de coopération au développement, et la budgétisation du FED au service d'un objectif lié à un développement durable et résilient dans la continuité de la précédente vague de financements, et en cohérence avec les caps fixés par l'UE à l'horizon 2030.

Un développement durable nécessitera également des réformes structurelles visant à libérer la concurrence interne et externe, afin de rendre ces économies compétitives. Cependant, les PTOM bénéficient d'un régime commercial préférentiel de la part de l'UE, mais aussi d'une grande autonomie de gestion et de compétences de la part de leur pays, notamment vis-à-vis de leurs politiques économiques, qui restent fortement protectionniste, en invoquant les faiblesses spécifiques des petites économies insulaires isolées. Or il semble que ces politiques soient en contradiction avec le premier pilier de l'association entre les PTOM et l'UE, à savoir l'amélioration de la compétitivité. Il reste à espérer que les PTOM reconnaîtront bientôt les risques économiques de succomber au syndrome hollandais qui entrave la croissance et changeront leur stratégie commerciale comme l'a fait la Nouvelle Zélande avec succès.

## Références

Agence Française de Développement (AFD), « Quel niveau de développement des départements et collectivités d’outre-mer ? Une approche par l’indice de développement humain », Document de travail, 129, (2012).

<https://www.afd.fr/fr/quel-niveau-de-developpement-des-departements-et-collectivites-doutre-mer-une-approche-par-lindice-de-developpement-humain>

Andersen, Thomas Barnebeck, and Carl-Johan Dalgaard. “Flows of People, Flows of Ideas, and the Inequality of Nations”, *Journal of Economic Growth*, 16, (2011): 1, 1–32.

doi:10.1007/s10887-011-9060-7.

Anderson, James E, and Eric van Wincoop. “Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle”, *American Economic Review*, 93, (2003): 1, 170–192.

doi:10.1257/000282803321455214

André, Sylvie, « L’évolution des politiques de l’Union Européenne dans la zone du Pacifique », *Revue Juridique Polynésienne*, (2001).

<https://www.victoria.ac.nz/law/research/publications/about-nzacl/publications/special-issues/hors-serie-volume-i,-2001/Andre.pdf>

Association des pays et territoires d’Outre-mer (OCTA), « Conférence ministérielle de l’OCTA en 2019 : déclaration politique », (2019).

<http://www.octassociation.org/conference-ministerielle-de-l-octa>

Association des pays et territoires d’Outre-mer (OCTA), « Rapport sur la participation des pays et territoires d’outre-mer aux programmes de l’Union européenne durant la période 2014-2018 », (2018a).

<http://www.octassociation.org/participation-des-ptom-aux-programmes-de-l-eu>

Association des pays et territoires d’Outre-mer (OCTA), « Position sur la proposition pour une nouvelle décision d’association outre-mer », (2018b).

<http://www.octassociation.org/proposal-for-a-new-oad-496>

Autorité de la Concurrence de la Nouvelle-Calédonie (ACNC), « Recommandation n° 2018-R-02 du 9 novembre 2018 visant à la modernisation de la réglementation relative aux protections de marché en Nouvelle-Calédonie », (2018).

<https://autorite-concurrence.nc/avis/avis-rendus>

Badeeb, Ramez Abubakr, Hooi Lean, and Jeremy Clark, “The Evolution of the Natural Resource Curse Thesis: A Critical Literature Survey”, *Resources Policy*, 51, (2017): 123–134. doi:10.1016/j.resourpol.2016.10.015

Baldacchino, Godfrey. “Managing the Hinterland Beyond: Two Ideal-Type Strategies of Economic Development for Small Island Territories”, *Asia Pacific Viewpoint*, 47, (2006):1, 45–60. doi:10.1111/j.1467-8373.2006.00295.x

Bergstrand, Jeffrey H. “The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence”, *The Review of Economics and Statistics*, 67, (1985):3, 474–481. doi:10.2307/1925976.

Bertram, Geoff, and Bernard Poirine. “Economics and Development”, In G. Baldacchino (eds), *The Routledge International Handbook of Island Studies*, (2018), 202–246. doi:10.4324/9781315556642-9

Bertram, I. G., and R. F. Watters. “The Mirab Economy in South Pacific Microstates”, *Pacific Viewpoint*, 26, (1985):3, 497–519. doi:10.1111/apv.263002

Budoc, Rémy Louis, « Quelle association UE/PTOM à l’horizon 2014/2020 ? Le cas du Pacifique Sud », *Journal de la Société des Océaniens*, 140, (15/06/2015) 21-38.

<https://journals.openedition.org/jso/7227>

Ceglowski, Janet. “Does Gravity Matter in a Service Economy?”, *Review of World Economics*, 142, (2006):2, 307–329. doi:10.1007/s10290-006-0069-5

Comptes Économiques Rapides pour l’Outre-Mer (CEROM), « Le secteur du nickel tire une croissance modeste », (2019).

[https://www.cerom-outremer.fr/IMG/pdf/cerom\\_comptes\\_rapides\\_2017.pdf](https://www.cerom-outremer.fr/IMG/pdf/cerom_comptes_rapides_2017.pdf)



Comptes Économiques Rapides pour l’Outre-Mer (CEROM), « La comparaison spatiale des prix en Nouvelle-Calédonie en 2015 », (2018).

<https://www.cerom-outremer.fr/nouvelle-caledonie/publications/etudes-cerom/la-comparaison-spatiale-des-prix-en-2015.html>

Comptes Économiques Rapides pour l’Outre-Mer (CEROM), « L’économie calédonienne entre résilience et recherche de nouveaux équilibres », (2017).

<https://www.cerom-outremer.fr/nouvelle-caledonie/publications/etudes-cerom/l-economie-caledonienne-entre-resilience-et-recherche-de-nouveaux-equilibres.html>

Comptes Économiques Rapides pour l’Outre-Mer (CEROM), « L’économie polynésienne post C.E.P. : une dépendance difficile à surmonter », (2008).

<https://www.cerom-outremer.fr/polynesie-francaise/publications/etudes-cerom>

Comptes Économiques Rapides pour l’Outre-Mer (CEROM), « L’économie de Wallis-et-Futuna en 2005 : une économie traditionnelle et administrée », (2008).

<https://www.cerom-outremer.fr/wallis-et-futuna/publications-15/etudes-cerom-71/l-economie-en-2005-une-economie-traditionnelle-et-administree.html>

Comptes Économiques Rapides pour l’Outre-Mer (CEROM), « L’économie polynésienne post-CEP : une dépendance difficile à surmonter 1995-2003 », (2007).

<https://www.cerom-outremer.fr/polynesie-francaise/publications/etudes-cerom/>

Conseil Économique, Social et Environnemental de Nouvelle Calédonie (CESE), « Autosaisine concernant les échanges économiques de la Nouvelle-Calédonie avec les petits états insulaires du Pacifique », vœu n° 01/2015.

<https://cese.nc/sites/default/files/avis-et-voeux/2015/29110252.pdf>

Culiuc, Alexander, “Determinants of International Tourism”, IMF Working Papers WP/14/82, (2014).

<https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2016/12/31/Determinants-of-International-Tourism-41549>

Deidda, Manuela. “Insularity and Economic Development: a Survey”, *International Review of Economics*, 63, (2015):2, 107–128. doi:10.1007/s12232-015-0238-8

Dropsy, Vincent, Christian Montet, and Bernard Poirine, “Tourism, Insularity and Remoteness: a Gravity-Based Approach”, mimeo, (2019).

Dropsy, Vincent, et Christian Montet, “Croissance économique et productivité en Polynésie française : une analyse sur longue période”, *Économie et Statistiques / Economics and Statistics*, 499, (2018), 5-27. doi:10.24187/ecostat.2018.499s.1937

Dropsy, Vincent, « La Polynésie Française et l’Euro », *Revue Juridique Polynésienne*, (2007).  
<https://www.victoria.ac.nz/law/research/vuwlr/prev-issues/pdf/vol-38-2007/issue-1/la-polynesie-dropsy.pdf>

Gouvernement de la Nouvelle-Calédonie, « Rapport annuel d’exécution 2018 de la coopération Union-Européenne – Nouvelle-Calédonie », (2019).

<https://cooperation-regionale.gouv.nc/fr/nos-relations-avec-l-ue-le-dialogue-politique-de-la-n-c-avec-lue/le-dialogue-entretenu-dans-le-cadre>

Institut de la Statistique et des Études Économiques de la Nouvelle-Calédonie (ISEE), base de données et publications, (2019).

<http://www.isee.nc/publications/tableau-de-l-economie-caledonienne-tec>

Institut de la Statistique de la Polynésie Française (ISPF), base de données et publications, (2019). <http://www.ispf.pf/>

Institut de la Statistique de la Polynésie Française (ISPF), « La Polynésie française 39 % plus chère que la métropole », Points forts, Étude #1, (2016).

<http://www.ispf.pf/docs/default-source/publi-pf-bilans-et-etudes/pf-etudes-01-2016-comparaison-spatiale-des-prix.pdf?sfvrsn=6>

Institut d’Émission d’Outre-Mer (IEOM), « La Balance des Paiements de la Nouvelle-Calédonie : rapport annuel 2017 », (2019a).

<https://www.ieom.fr/nouvelle-caledonie/publications/rapports-annuels/rapport-annuel-de-la-balance-des-paiements/article/balance-des-paiements-2017-de-la-nouvelle-caledonie>

Institut d'Émission d'Outre-Mer (IEOM), « La Balance des Paiements de la Polynésie Française : rapport annuel 2017 », (2019b).

<https://www.ieom.fr/polynesie-francaise/publications/rapports-annuels/rapport-annuels-de-la-balance-des-paiements/article/rapport-annuel-de-la-balance-des-paiements-2017-de-la-polynesie-francaise>

Institut d'Émission d'Outre-Mer (IEOM), « Nouvelle-Calédonie : rapport annuel 2017 », (2018a).

<https://www.ieom.fr/nouvelle-caledonie/publications/rapports-annuels/rapports-d-activite/article/rapport-annuel-2017-de-l-ieom-nouvelle-caledonie>

Institut d'Émission d'Outre-Mer (IEOM), « Polynésie Française : rapport annuel 2017 », (2018b).

<https://www.ieom.fr/polynesie-francaise/publications/rapports-annuels/rapports-d-activite/article/rapport-annuel-2017-de-l-ieom-polynesie-francaise>

Institut d'Émission d'Outre-Mer (IEOM), « Wallis et Futuna : rapport annuel 2017 », (2018c).

<https://www.ieom.fr/wallis-et-futuna/publications/rapports-annuels/rapports-d-activite/article/rapport-annuel-2017-de-l-ieom-wallis-et-futuna>

James, Alexander, “The resource curse: A statistical mirage?”, *Journal of Development Economics*, 114, (2015), 55-63. doi:10.1016/j.jdeveco.2014.10.006

Kimura, Fukunari, and Hyun-Hoon Lee, “The Gravity Equation in International Trade in Services”, *Review of World Economics*, 142, (2006):1, 92–121. doi:10.1007/s10290-006-0058-8

Lewer, Joshua J., and Hendrik Van den Berg. “A Gravity Model of Immigration”, *Economics Letters*, 99, (April 2008):1, 164–167. doi:10.1016/j.econlet.2007.06.019

Lorde, Troy, Gang Li, and David Airey, “Modeling Caribbean Tourism Demand”, *Journal of Travel Research*, 55, (2016):7, 946–956. doi:10.1177/0047287515592852

McElroy, Jerome L. “Small Island Tourist Economies Across the Life Cycle”, *Asia Pacific Viewpoint*, 47, (2006):1, 61–77. doi:10.1111/j.1467-8373.2006.00303.x.

Montet, Christian, et Florent Venayre, « La concurrence à Tahiti : une utopie ? », *Au Vent des Iles*, (2013).

<https://www.auventdesiles.pf/catalogue/collections/sciences-humaines/la-concurrence-a-tahiti-une-utopie/>

Morley, Clive, Jaume Rosselló, and Maria Santana-Gallego, “Gravity Models for Tourism Demand: Theory and Use”, *Annals of Tourism Research*, 48 (2014), 1–10. doi:10.1016/j.annals.2014.05.008.

OECD, “Making Development Co-operation Work for Small Island Developing States”, (2018), OECD Publishing, Paris. doi:10.1787/9789264287648-en.

Petit, Sylvain, and Neelu Seetaram, “Measuring the effects of revealed cultural preferences on tourism exports”, *Journal of Travel Research*, (2019), forthcoming.

doi:10.1177/0047287518807582

Pitcairn Islands, site web du gouvernement : <http://www.government.pn>

Poirine, Bernard, « Tahiti : une économie sous serre », L’Harmattan, (2011).

<http://www.editions-harmattan.fr/index.asp?navig=catalogue&obj=livre&no=34228>

Poirine, Bernard, « Tahiti : stratégie pour l’après-nucléaire », L’Harmattan, (1996).

<http://www.editions-harmattan.fr/index.asp?navig=catalogue&obj=livre&no=14350>

Poirine, Bernard, « Les petites économies insulaires : théorie et stratégies de développement », L’Harmattan, (1995).

<http://www.editions-harmattan.fr/index.asp?navig=catalogue&obj=livre&no=43109>

Poirine, Bernard, « Tahiti : la fin du paradis ? », L'Harmattan, (1994).

<http://www.editions-harmattan.fr/index.asp?navig=catalogue&obj=livre&no=5479>

Poirine, Bernard, « Rente géo-stratégique et avantage comparatif des petites économies insulaires », *Revue française d'économie*, 8, (1993a):4, 87-119. doi:10.3406/rfeco.1993.941

Poirine, Bernard. “Le Développement Par La Rente Dans Les Petites Économies Insulaires”, *Revue Économique*, 44, (1993b):6, 1169–1199. doi:10.3406/reco.1993.409502

Poirine, Bernard, « Tahiti : du melting-pot à l'explosion », L'Harmattan, (1992).

<http://www.editions-harmattan.fr/index.asp?navig=catalogue&obj=livre&no=5478>

Présidence de la Polynésie Française, « Rapport annuel d'exécution 2017 de la coopération Union-Européenne – Polynésie Française », Délégation aux Affaires internationales, européennes et du Pacifique - Bureau des Affaires européennes, (2019).

<https://www.service-public.pf/daie/bureau-des-affaires-europeennes/rae/>

Saayman, Andrea, Paolo Figini, and Silvio Cassella, “The Influence of Formal Trade Agreements and Informal Economic Cooperation on International Tourism Flows”, *Tourism Economics*, 22, (2016):6, 1274–1300. doi:10.1177/1354816616672600

Smith, Brock, “The resource curse exorcised: Evidence from a panel of countries”, *Journal of Development Economics*, 116, (2015), 57-73. doi:10.1016/j.jdeveco.2015.04.001

Transparency International, “Corruption Perceptions Index 2018”, (2019)

<https://www.transparency.org/cpi2018>

Transparency International, “Corruption Perceptions Index 2017”, (2018)

<https://www.transparency.org/cpi2017>

Union Européenne (UE), « EU and Overseas Countries and Territories boost cooperation at annual Forum with €44 million » (2019).

[https://ec.europa.eu/europeaid/news-and-events/eu-and-overseas-countries-and-territories-boost-cooperation-annual-forum-eu44\\_en](https://ec.europa.eu/europeaid/news-and-events/eu-and-overseas-countries-and-territories-boost-cooperation-annual-forum-eu44_en)

Union Européenne (UE), « Proposition de décision du Conseil relative à l'association des pays et territoires d'outre-mer à l'Union européenne (décision d'association outre-mer) », (2018a).

<http://www.octassociation.org/proposal-for-a-new-oad-496>

Union Européenne (UE), « Rapport de base sur le débat post-2020 et ses implications pour les PTOM », (2018b).

<http://www.octassociation.org/rapport-sur-le-debat-post-2020>

Union Européenne (UE), « Document de programmation en faveur des pays et territoires d'outre-mer du Pacifique - de l'allocation régionale au titre du 11eme fonds européen de développement », (2018c).

<https://www.gtai.de/GTAI/Content/DE/Trade/Fachdaten/PRO/2018/03/Anlagen/PRO201803025003.pdf?v=1>

Winters, Alan L., and Pedro M. G. Martins, “When Comparative Advantage is not Enough: Business Costs in Small Remote Economies”, *World Trade Review*, 3, (2004):3, 347-83. doi:10.1017/s1474745604001922

World Bank, “Pacific Islands Development in 3D”, from World Development “Report Reshaping Economic Geography”, Washington, D.C., World Bank, (2009).

<http://siteresources.worldbank.org/INTWDRS/Resources/477365-1327525347307/8392086-1327525656261/WDR09-Pacific-Islands-booklet.pdf>

Yang, Yang, Hongbo Liu, and Xiang (Robert) Li. “The World Is Flatter? Examining the Relationship Between Cultural Distance and International Tourist Flows”, *Journal of Travel Research*, 58 (2018):2, 224–240. doi:10.1177/0047287517748780

Zhang, Yingsha, Xiang (Robert) Li, and Tong (Stoltzer) Wu. “The Impacts of Cultural Values on Bilateral International Tourist Flows: a Panel Data Gravity Model”, *Current Issues in Tourism*, 22, (2017):8, 967–981. doi:10.1080/13683500.2017.1345870